Scuola Normale Superiore

From the SelectedWorks of Mario Pianta

2016

Disuguaglianze. Quante sono, come combatterle

Maurizio Franzini
Mario Pianta

Available at: https://works.bepress.com/mario_pianta/129/

Saggi Tascabili Laterza
416

Franzini-Pianta.indd 1 24/03/16 15:06

Maurizio Franzini
Mario Pianta

DISUGUAGLIANZE

Quante sono, come combatterle

Editori Laterza

Franzini-Pianta.indd 3 24/03/16 15:06

© 2016, Gius. Laterza & Figli,
per l'edizione italiana

www.laterza.it

Il volume è stato pubblicato
in prima edizione da Routledge
(Taylor & Francis Group),
London and New York 2016,
con il titolo *Explaining Inequality*

Prima edizione aprile 2016

Edizione
1 2 3 4 5

Anno
2016 2017 2018 2019 2020

Proprietà letteraria riservata
Gius. Laterza & Figli Spa,
Roma-Bari

Questo libro è stampato
su carta amica delle foreste

Stampato da
SEDIT - Bari (Italy)
per conto della
Gius. Laterza & Figli Spa
ISBN 978-88-581-2378-2

Franzini-Pianta.indd 4 24/03/16 15:06

DISUGUAGLIANZE
Quante sono, come combatterle

Franzini-Pianta.indd 1 24/03/16 15:06

Questo libro è il risultato di anni di ricerca, presentazioni a workshop e discussioni pubbliche sulla disuguaglianza. Le idee principali del libro sono delineate in Franzini e Pianta (2009, 2011) e nei nostri studi sulla disuguaglianza e sulla crisi economica in Italia (Franzini, 2010, 2013; Pianta, 2012). Il problema dei più ricchi è affrontato in Franzini *et al.* (2014), le alternative per le politiche sono presentate in Marcon e Pianta (2013).

Ringraziamo Francesco Bogliacino, Valeria Cirillo, Elena Granaglia, Dario Guarascio, Matteo Lucchese, Michele Raitano per le discussioni su questi temi.

Franzini-Pianta.indd 2 24/03/16 15:06

1
LA DISUGUAGLIANZA E LE SUE CAUSE

1.1. *Introduzione*

Negli ultimi trent'anni nelle nostre società le condizioni economiche delle persone sono diventate più disuguali: i ricchi sono diventati molto più ricchi, la classe media si è ridotta, i poveri sono scivolati ancora di più nella povertà. Nelle economie avanzate la disuguaglianza economica, misurata sia in termini di reddito sia in termini di ricchezza, è drammaticamente aumentata, e le disparità di reddito sono addirittura tornate ai livelli di un secolo fa. La disuguaglianza rimane estremamente alta anche a livello globale, nonostante la rapida crescita dei principali paesi in via di sviluppo, come la Cina e l'India, dove le disuguaglianze interne stanno esplodendo.

Questo rende la disuguaglianza uno dei principali problemi economici e sociali del capitalismo contemporaneo, oggetto di una crescente attenzione. Due libri ad essa dedicati – quello di Joseph Stiglitz (2012) e quello di Thomas Piketty (2013) – sono perfino diventati best seller. Malgrado ciò non disponiamo ancora di una spiegazione convincente e completa dei meccanismi che ne sono alla radice. Anche per questo la disuguaglianza è ancora lontana dal diventare un motore di mobilitazione sociale, una priorità per le forze politiche e un tema chiave per l'azione dei governi.

Franzini-Pianta.indd 3 24/03/16 15:06

L'opinione pubblica è sconcertata nell'apprendere che oggi la ricchezza posseduta dall'1% più ricco della popolazione mondiale è uguale a quella del resto dell'umanità (Oxfam, 2015). I fattori che hanno portato a questa palese ingiustizia sfuggono all'opinione pubblica: che collegamento c'è con le condizioni di vita concrete delle persone? Come si potrebbe evitare un esito così iniquo? Nonostante occasionali manifestazioni "contro l'1% dei più ricchi", manca una strategia politica capace di invertire questa tendenza.

Il pensiero dominante ha a lungo sostenuto che la disuguaglianza economica è una condizione necessaria per raggiungere gli obiettivi più generali della crescita economica e dell'efficienza di mercato – o, nel migliore dei casi, è un loro spiacevole effetto collaterale. Perché, allora, dovremmo preoccuparci dell'elevata disuguaglianza?

Quando iniziamo a discutere del problema, ci viene detto che la disuguaglianza è in gran parte la conseguenza di forze internazionali o globali che sono fuori dal controllo degli Stati nazionali, cioè delle entità che finora hanno messo in atto le politiche di contrasto alla disuguaglianza. In effetti, un secolo fa, le forze delle disuguaglianze avevano le proprie radici all'interno delle economie nazionali, mentre oggi esse tendono a essere soprattutto espressione di processi globali: i grandi flussi internazionali di capitali, beni, lavoratori e conoscenza, l'espansione della finanza, l'ascesa e il declino dell'industria e delle specializzazioni produttive, i sistemi di produzione internazionale delle imprese multinazionali, i livelli salariali che sono condizionati dai bassi salari dei paesi emergenti.

La capacità delle politiche nazionali di affrontare questi cambiamenti è fortemente diminuita e gli Stati sembrano accettare la propria impotenza, rinunciando a contrastare la disuguaglianza e le sue conseguenze più inaccettabili. Per di più, non è emersa nessuna autorità politica internazionale con il potere di affrontare e regolare gli effetti dell'aumento delle disparità che emergono dai processi globali.

Franzini-Pianta.indd 4 24/03/16 15:06

Infine, ci viene detto che le forme assunte dalle disuguaglianze presentano una complessità senza precedenti, sono diverse dal passato, hanno molteplici dimensioni e attraversano diversi gruppi: riguardano reddito e ricchezza, lavoro e classi, genere e origine etnica, istruzione e condizioni sociali, capacità e comportamenti individuali, e così via. Tale complessità è difficile da capire e ancor più da affrontare: come possiamo essere sicuri che le politiche possano migliorare una dimensione della disuguaglianza senza che ne peggiorino allo stesso tempo un'altra?

Queste argomentazioni vanno prese in considerazione, ma non giustificano l'abbandono di ogni tentativo di ridurre le disuguaglianze. La disuguaglianza del XX secolo ha avuto come principali motori la transizione dalla società agricola a quella industriale, la conseguente struttura di classe e i rapporti di forza che stabilivano la distribuzione funzionale del reddito tra capitale da un lato e lavoro – relativamente omogeneo al proprio interno – dall'altro. Oggi la finanza è una forza dominante nella maggior parte delle economie, ridefinisce il processo di accumulazione di capitale e la dinamica della distribuzione di reddito e ricchezza. Le imprese sono impegnate in produzioni internazionali, subiscono un'intensa concorrenza e sono esposte a maggior incertezza. Il mercato del lavoro è sempre più frammentato e i lavoratori sono divisi in base al genere, tra 'colletti bianchi' e 'colletti blu', tra lavoratori della conoscenza e lavoratori manuali, tra contratti a tempo indeterminato e precari, tra lavoratori locali e migranti, per non parlare delle varie forme di disoccupazione.

Un secolo fa la struttura di classe della società spiegava gran parte delle disuguaglianze di reddito, status e opportunità. Oggi le identità di classe sono meno precise, le disuguaglianze tra i lavoratori sono più profonde ed emergono nuovi fattori. Le disuguaglianze vissute dalle persone sono una combinazione di fattori che comprendono condizioni di classe, di genere e origine etnica, istruzione e capacità professionali, tipo di contratto di lavoro,

Franzini-Pianta.indd 5 24/03/16 15:06

accesso ai diritti sociali e ai servizi pubblici, opportunità di mobilità sociale all'interno della propria generazione e tra generazioni diverse. Nel passato l'appartenenza a un gruppo sociale, in particolare alla classe dei lavoratori piuttosto che a quella dei capitalisti, era sufficiente per prevedere in maniera affidabile la posizione di un individuo nella scala sociale. Oggi le posizioni dei vari individui sono il risultato di una varietà di fattori, nuovi meccanismi definiscono le condizioni economiche di gruppi particolari e la disuguaglianza tra individui che fanno parte di categorie sociali relativamente simili può essere molto alta. Questa sovrapposizione di diverse dimensioni della disuguaglianza accresce la complessità del problema, e questo può aver scoraggiato la ricerca accademica, la mobilitazione sociale e l'azione politica.

Questo libro vuole fornire una spiegazione dell'elevata disuguaglianza – con attenzione soprattutto alla dimensione economica – che sia sufficientemente 'semplice' da identificarne i principali meccanismi e che sia capace allo stesso tempo di dar conto della sua complessità. La nostra tesi è che quattro forze siano alla radice dell'attuale disuguaglianza economica.

1.2. *I quattro motori della disuguaglianza*

Il potere del capitale sul lavoro Per i paesi avanzati, tutti i dati disponibili indicano l'inizio degli anni Ottanta come un punto di svolta nella dinamica delle disuguaglianze. Le vittorie elettorali di Margaret Thatcher in Gran Bretagna nel 1979 e di Ronald Reagan negli Stati Uniti nel 1980 hanno dato l'avvio all'età del neoliberismo. Al potere sono arrivate forze politiche pronte a rompere con il consenso keynesiano del dopoguerra, fondato su una serie di misure che comprendevano il controllo dei movimenti di capitale e restrizioni all'azione della finanza, la contrattazione dei salari con sindacati forti, un ruolo attivo dello Stato nel redistribuire il reddito e nel fornire servizi di welfare. Uno

Franzini-Pianta.indd 6 24/03/16 15:06

dopo l'altro, i paesi più sviluppati si sono allineati su una posizione che vedeva i mercati come strumenti idonei non solo per allocare in modo efficiente le risorse, ma anche per distribuire equamente i compensi. La liberalizzazione e la deregolamentazione sono diventate priorità in tutti i campi dell'economia e della società, economie relativamente chiuse sono state aperte a crescenti scambi commerciali e movimenti di capitale.

L'ascesa della finanza è stato il processo più importante. Gli anni Settanta sono stati un decennio di grave crisi dell'ordine mondiale del dopoguerra, caratterizzato dalla produzione di massa nelle industrie 'fordiste', da conflitti con sindacati e movimenti sociali che contestavano il potere del capitale a tutti i livelli. Nei paesi avanzati la risposta del capitale è stata uno spostamento verso la finanza, che offriva nuove possibilità di accumulazione di capitale. La regolamentazione del settore bancario introdotta dopo la Grande Depressione degli anni Trenta è stata progressivamente eliminata, sono stati liberalizzati i movimenti di capitale, rendendo così impossibili sistemi di controllo dei tassi di cambio, la finanza ha trovato nuovi strumenti e nuovi campi di applicazione – i mercati *future*, la speculazione sui cambi, i derivati, gli *hedge funds*, le transazioni sui prodotti alimentari, le materie prime, le emissioni di anidride carbonica e così via – con un enorme potenziale per la crescita dei valori finanziari e per la speculazione di breve periodo. Un decennio dopo, nei paesi avanzati la globalizzazione e la rapida diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno trasformato i sistemi di produzione e i flussi d'investimento, riducendo la produzione interna, distruggendo posti di lavoro, minando il potere dei sindacati, abbassando i salari.

Il nuovo potere del capitale sul lavoro ha portato dagli anni Ottanta a oggi a uno spostamento di almeno dieci punti percentuali di Prodotto interno lordo (Pil) dalla quota dei salari a quella del capitale, nei paesi avanzati. Questo spostamento contribuisce a spiegare l'aumento –

Franzini-Pianta.indd 7 24/03/16 15:06

di entità ancora più grande – della disuguaglianza di ricchezza causata dal crescente valore delle attività finanziarie e immobiliari e l'aumento senza precedenti dei redditi dei 'super ricchi', dovuti ai compensi inauditi dei manager e di altre categorie di privilegiati e agli alti profitti, ulteriormente accresciuti dai notevoli incrementi di valore dei beni finanziari e immobiliari. Ad esempio, nelle 350 maggiori imprese statunitensi il rapporto tra i compensi dei manager e il salario medio dei dipendenti è passato da 30 a 1 nel 1978, a 383 a 1 nel 2000, a 296 a 1 nel 2013 (Mishel e Davis, 2014) e riflette in modo molto evidente il nuovo potere del capitale sul lavoro.

Il 'capitalismo oligarchico' Una disuguaglianza che viene alimentata dal forte aumento dei redditi più elevati presenta caratteristiche che ricordano l'*ancien régime* precedente alla rivoluzione francese. La nuova 'aristocrazia del denaro' concentra la ricchezza in proporzioni che erano state a lungo dimenticate. Il mantenimento e l'estensione della massa di questa ricchezza hanno la priorità sulla crescita dei flussi di reddito. Il risultato – come ha mostrato Piketty (2013) – è un crescente rapporto capitale/reddito e una maggiore concentrazione dei rendimenti del capitale, soprattutto in economie caratterizzate da una più lenta crescita del Pil. Il modo in cui tale ricchezza viene ottenuta è sempre meno il risultato di processi competitivi, innovazioni schumpeteriane, successi sul mercato. Ha sempre più a che vedere con rendite monopolistiche, protezioni dalla concorrenza, bolle immobiliari e finanziarie. I 'super ricchi' hanno sempre più le caratteristiche di oligarchi, la cui ricchezza proviene dal potere e dal privilegio – protezioni politiche, posizioni monopolistiche, acquisizioni di imprese pubbliche privatizzate – piuttosto che dal successo economico.

In moltissimi casi gli elevatissimi redditi di chi fa parte dell'oligarchia non sono determinati dal merito. Peraltro, una ricchezza così concentrata si trasmette nel tempo

Franzini-Pianta.indd 8 24/03/16 15:06

all'interno delle famiglie – un altro elemento tipico dell'*ancien régime* – con la conseguenza che l'importanza della ricchezza acquisita grazie alle eredità aumenta in tutti i paesi avanzati (Piketty e Zucman, 2014b). In questo 'capitalismo oligarchico' la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza diventa più forte, la mobilità sociale svanisce, il legame tra 'meriti' e compensi ottenuti si allenta – come hanno mostrato Franzini *et al.* (2014). Alcuni aspetti di questo modello, come l'importanza delle relazioni sociali rispetto al merito per trovare lavoro o per ottenere stipendi più alti, si stanno diffondendo in tutto il sistema, con una pericolosa ricerca del privilegio piuttosto che della competenza. Come già argomentato – tra gli altri da Stiglitz (2012) – una disuguaglianza estrema di questo tipo porta a una minore efficienza economica e a una minore crescita. Ancor più preoccupante è la prospettiva che gli oligarchi possano sempre più influenzare i processi politici, condizionando i governi e determinando un drammatico indebolimento dei sistemi democratici.

L'individualizzazione Il crescente potere del capitale e il 'capitalismo oligarchico' sono i motori delle disuguaglianze nella parte più alta della distribuzione del reddito: aumentano le distanze tra i più ricchi e tutti gli altri e, ancor più, quelle con i più poveri. Ma le disuguaglianze sono aumentate anche all'interno del '99%'. Qui il meccanismo fondamentale è il processo di individualizzazione che ha messo i lavoratori in concorrenza l'uno con l'altro per stipendi e carriera, ha portato a una polarizzazione delle competenze e delle qualifiche, ha spinto i liberi professionisti e i lavoratori indipendenti in mercati sempre più concorrenziali. Individualizzazione vuol dire che i lavoratori hanno in genere lavori più precari, con un'ampia varietà di forme contrattuali – a tempo determinato, part-time, lavori su commessa, con 'partita Iva' – mentre le giovani generazioni hanno traiettorie professionali sempre più incerte e diversificate. Oltre agli occupati, anche i pensionati

Franzini-Pianta.indd 9 24/03/16 15:06

dipendono per i loro redditi da sistemi pensionistici differenziati, spesso legati all'andamento dei mercati finanziari. Complessità ulteriori emergono quando si considerano, come unità di osservazione, le famiglie che comprendono individui che presentano situazioni assai diverse.

Per gli occupati queste dinamiche hanno portato alla polarizzazione dei posti di lavoro sulla base delle qualifiche e delle categorie professionali, accompagnata da una frequente polarizzazione dei salari. La maggior parte della disuguaglianza salariale non viene spiegata dalle capacità e dal livello di istruzione, ma piuttosto dall'origine familiare o dalle reti di relazioni in cui si è inseriti. L'indebolimento dei sindacati e della contrattazione collettiva ha eliminato il meccanismo più importante che faceva convergere tra loro i redditi da lavoro e sosteneva le dinamiche salariali; sono state aperte le porte alla contrattazione a livello di singola impresa e a contratti individuali che hanno aumentato le disparità tra i lavoratori dipendenti. Diverse politiche dei governi, in particolare la generale riduzione della protezione legislativa del lavoro, hanno contribuito a questo risultato (Bogliacino e Maestri, 2014; Salverda e Checchi, 2014).

La complessità delle disuguaglianze che riguardano il '99%' è il risultato di tutti questi fattori. In sistemi produttivi in rapida trasformazione – influenzati dal cambiamento tecnologico, dalla globalizzazione, dall'evoluzione delle tipologie professionali – le disparità salariali sono aumentate. E sono cambiate le istituzioni del mercato del lavoro, che ora offrono un minore grado di protezione ai lavoratori e una frammentazione delle figure contrattuali, aumentando così le disuguaglianze tra chi percepisce redditi da lavoro.

Ma non è solo una questione di redditi. Le identità sociali sono diventate più frammentate, le strutture di classe sono meno definite, nuove divisioni sono emerse. L'enfasi neoliberale sull'individuo, le sue scelte e le sue opportunità, ha influenzato il comportamento sociale anche tra i

Franzini-Pianta.indd 10 24/03/16 15:06

lavoratori. I meccanismi tradizionali che creavano identità collettive e solidarietà – la sindacalizzazione dei dipendenti di un'impresa o di un settore, l'attivismo locale, le mobilitazioni sociali – sono stati indeboliti da un'individualizzazione che può essere vista come un ulteriore e più profondo segno del nuovo potere del capitale sul lavoro.

L'arretramento della politica Fino agli anni Settanta nei paesi avanzati lo Stato, attraverso una vasta gamma di attività e politiche, ha svolto un ruolo fondamentale nella riduzione delle disuguaglianze. La distribuzione del reddito era governata da politiche complessive che riguardavano i redditi, la tassazione, il controllo degli affitti, la regolamentazione della finanza e dei flussi di capitale. Le disparità che emergevano dai meccanismi di mercato erano contenute da un sistema di tassazione fortemente progressivo, da imposte specifiche sui beni di lusso, da elevate imposte di successione che colpivano le eredità, da un'ampia fornitura di servizi pubblici fuori dal mercato, dal sostegno al reddito dei meno fortunati.

Dagli anni Ottanta in poi quasi tutte queste politiche sono state cancellate (come nel caso dell'imposta di successione in molti paesi) o sostanzialmente indebolite (come nel caso dell'imposizione progressiva sul reddito). Le politiche hanno preso la strada della liberalizzazione dei mercati e della deregolamentazione. Sono state introdotte politiche per modificare una lista infinita di 'regole del gioco' in nome dell'efficienza di mercato e della riduzione degli 'sprechi pubblici'. L'impresa privata è stata incoraggiata, la finanza privata è stata favorita ancora di più, la regolamentazione è stata ridotta, molte attività pubbliche sono state privatizzate e, a volte, consegnate a 'capitalisti oligarchi'. Quest'orizzonte neoliberale si è progressivamente affermato in tutti i paesi avanzati.

Fino agli anni Settanta l'azione dello Stato per ridurre le disuguaglianze era molto più ampia della semplice fissazione delle regole e della 'correzione' degli esiti di merca-

Franzini-Pianta.indd 11 24/03/16 15:06

to. La fornitura su larga scala – soprattutto in Europa – dei servizi pubblici attraverso sistemi non di mercato – tra cui l'istruzione, la sanità, la sicurezza sociale, le pensioni, la tutela dell'ambiente, ricerca e sviluppo pubblici, ecc. – ha fatto sì che il funzionamento dei mercati, con la loro spinta verso esiti disuguali, fosse limitato e che le persone potessero accedere a tali servizi sulla base del proprio status di (uguali) cittadini, piuttosto che sulla base della loro (disuguale) capacità di pagare. Questo è stato un potente fattore che ha ridotto le disuguaglianze dagli anni Cinquanta fino alla fine degli anni Settanta in tutti i paesi avanzati.

In molti paesi europei l'intervento statale riguardava anche le attività economiche, con le imprese pubbliche che gestivano infrastrutture, acqua, energia, comunicazioni, e operavano in una serie di settori chiave, dall'acciaio alla chimica e all'elettronica. Quando le attività economiche vengono svolte da organizzazioni di proprietà pubblica – enti pubblici o imprese – i profitti o non esistono o costituiscono entrate per lo Stato, riducendo la tassazione; la loro attività non porta ad accrescere la quota del capitale nella distribuzione del reddito o l'importanza della finanza. La gestione da parte dello Stato deve puntare all'efficienza e all'efficacia, non al massimo profitto e ai lavoratori delle organizzazioni di proprietà pubblica sono di solito concessi salari più elevati, maggiori diritti sindacali con contratti di lavoro che tendono ad avere effetti egualitari. Nel caso delle imprese pubbliche che operano accanto a imprese private nello stesso settore, questo ha un effetto anche sui salari e sulle condizioni di lavoro delle aziende private, nonché sulla possibilità di evitare pratiche collusive, eccessivo potere di mercato e aumenti dei prezzi.

Dagli anni Ottanta, la spinta verso la privatizzazione delle imprese pubbliche e dei servizi pubblici, e verso l'esternalizzazione a organizzazioni private della fornitura di servizi – imprese e organizzazioni non profit – ha collocato gran parte di tali attività in contesti di mercato, rompendo tutte le condizioni che avevano limitato le disuguaglianze

Franzini-Pianta.indd 12 24/03/16 15:06

in tali settori. E oggi i salari più bassi si trovano spesso nelle attività esternalizzate per la fornitura di servizi pubblici.

Come documentato da molti studi – in particolare Atkinson (2015) – l'impatto sulla disuguaglianza di tale arretramento della politica è stato enorme. Le disparità sono aumentate sia a causa della 'corsa in avanti' dei più ricchi, sia per lo 'scivolamento indietro' dei poveri. La rinuncia della politica a contenere le disuguaglianze ha avuto conseguenze molto gravi: l'aumento della povertà, il degrado sociale, fino alla riduzione dell'aspettativa di vita per i più poveri in molti paesi (Therborn, 2013).

Occorre osservare che i quattro motori della disuguaglianza operano a livelli diversi, ma interagiscono strettamente tra loro, potenziando i rispettivi effetti. Un rafforzamento del capitale rispetto al lavoro rende possibile l'introduzione di politiche che svantaggiano i lavoratori e i più poveri, e consolidano ulteriormente lo squilibrio nei rapporti di classe. L'individualizzazione delle condizioni dei lavoratori sul mercato del lavoro è strettamente associata a un rafforzamento del potere del capitale sul lavoro. Una società più individualizzata offre meno resistenza alla crescita della ricchezza e del potere degli oligarchi. La concentrazione della ricchezza nelle mani degli oligarchi consente una loro maggior influenza sul processo politico, che a sua volta può portare ad accrescere i loro privilegi. La riduzione della sfera pubblica attraverso privatizzazioni e deregolamentazione allarga lo spazio in cui opera l'effetto polarizzante delle dinamiche di mercato.

Queste molteplici connessioni tra i vari meccanismi riflettono la complessità della disuguaglianza attuale e sono parte integrante del modello di capitalismo neoliberista emerso negli anni Ottanta. Tuttavia, è importante considerare separatamente i quattro motori della disuguaglianza perché ognuno è caratterizzato da dinamiche proprie, opera a livelli diversi e richiede azioni e politiche specifiche per essere affrontato.

Per sviluppare la spiegazione che proponiamo per la

Franzini-Pianta.indd 13 24/03/16 15:06

disuguaglianza nei paragrafi che seguono passeremo in rassegna le interpretazioni proposte nella letteratura economica e le ragioni per cui la disuguaglianza è importante.

1.3. *Come viene interpretata la disuguaglianza*

La disuguaglianza economica è un fenomeno in continua evoluzione; le forze che la guidano cambiano nel tempo e un livello simile di disparità può essere il risultato di meccanismi e dinamiche distributive diverse. Le idee economiche sulla disuguaglianza si sono evolute di conseguenza.

Per gli economisti classici la disuguaglianza era definita dalla struttura di classe del capitalismo industriale e dalla distribuzione del reddito tra capitale e lavoro. Le relazioni tra modelli di distribuzione, crescita economica e riproduzione sociale erano al centro della loro analisi dell'industrializzazione.

Marx ha sottolineato la contraddizione tra le potenzialità di progresso del capitalismo industriale e i suoi esiti – l'accumulazione di capitale per la classe dei capitalisti, lavoro mercificato, bassi salari e dure condizioni sociali per i lavoratori e i diseredati. L'aumento delle disuguaglianze – rispetto alle società pre-industriali più povere, ma più uguali – è stato il risultato della natura stessa dell'accumulazione capitalistica.

Nell'economia neoclassica i problemi di distribuzione e disuguaglianza sono 'scomparsi' dietro ipotesi largamente accettate che sono sopravvissute sorprendentemente a lungo. A livello macroeconomico, si ipotizza che il compenso assegnato ai fattori produttivi – capitale e lavoro – sia pari alla loro produttività marginale; a livello individuale, i redditi sono considerati semplicemente il frutto di scelte su lavoro, investimenti e consumi che risultano dalle utilità individuali. La libertà di scelta e l'efficienza del mercato possono giustificare qualsiasi risultato distributivo (disuguale), con nessuna conseguenza per la cre-

Franzini-Pianta.indd 14 24/03/16 15:06

scita economica, e nessuna considerazione per i principi di giustizia sociale e per i diritti umani. La Grande Depressione degli anni Trenta ha dimostrato quanto fossero irrealistici tali presupposti e quanto fossero disastrose le loro implicazioni politiche.

Nel dopoguerra il legame tra distribuzione del reddito e crescita è tornato al centro degli approcci keynesiani, con due distinti meccanismi: dal lato della domanda, i salari erano visti come una delle principali fonti di domanda aggregata; dal lato dell'offerta, l'accumulazione – finanziata da profitti e risparmi – era necessaria per espandere le capacità produttive.

Kaldor (1956) e i post-keynesiani (Robinson, 1960) si sono impegnati nella ricerca di modelli distributivi coerenti con una crescita sostenuta, riconoscendo un ruolo importante all'azione del governo nel sostegno sia degli investimenti che della domanda, attraverso la spesa pubblica e azioni redistributive per sostenere i redditi più bassi e ridurre le disuguaglianze. Dal canto suo, l'economia del benessere ha contribuito a costruire i modelli normativi di una politica economica volta alla redistribuzione, evidenziando i trade-off tra efficienza ed equità in contesti statici e dinamici.

Le regolarità empiriche di questi processi sono state segnalate da Kuznets (1965) ha suggerito l'esistenza di una relazione a forma di U rovesciata tra livelli di disuguaglianza e reddito *pro capite* dei paesi; l'industrializzazione e la crescita avrebbero in un primo momento aumentato le disuguaglianze – come conseguenza del cambiamento strutturale da settori a bassa a produttività a settori ad alta produttività – per poi ridurle grazie alla diffusione dell'industria, alla redistribuzione e a una crescita più equilibrata.

In effetti, Europa e Stati Uniti hanno sperimentato una riduzione delle disuguaglianze dagli anni Cinquanta agli anni Settanta in una fase di elevata crescita economica, di cambiamento sociale e di maggiore orientamento delle po-

Franzini-Pianta.indd 15 24/03/16 15:06

litiche di welfare alla redistribuzione. Uno degli effetti collaterali – come più volte sottolineato da Atkinson (2015) – è stato che per decenni la disuguaglianza è diventata un argomento raramente esplorato dalla ricerca economica, con pochi studi specializzati.

A partire dagli anni Novanta, a seguito dell'aumento delle disuguaglianze verificatesi nel decennio precedente, è stata posta nuova attenzione al tema della disuguaglianza. Gli studi si sono spostati dalla distribuzione funzionale del reddito tra le classi sociali alle disuguaglianze tra gli individui. L'argomentazione alla base di questo spostamento è che le divisioni di classe sono diventate meno chiare, e condizioni di genere, origine etnica, istruzione e qualificazione professionale sono ora i principali fattori che spiegano la distribuzione personale dei redditi. Molti studi approfonditi hanno affrontato queste tematiche, documentando le complesse dinamiche della disuguaglianza tra individui e tra famiglie (Atkinson e Bourguignon, 2000, 2014a; Salverda *et al.*, 2014). Questo approccio, tuttavia, ha spesso trascurato la persistente importanza dei rapporti capitale/lavoro e il nuovo ruolo chiave dei redditi più elevati che combinano rendite, profitti e compensi senza precedenti per i top manager (Atkinson e Piketty, 2007; Atkinson *et al.*, 2011). Oggi, dopo una riduzione temporanea delle disparità tra gli anni Cinquanta e gli anni Ottanta, ci troviamo di fronte a un ritorno ai livelli di disuguaglianza di un secolo fa: la curva di Kuznets è stata in realtà rovesciata.

Parallelamente, la rapida accumulazione dei patrimoni finanziari e immobiliari degli individui più ricchi ha prodotto una nuova attenzione sulle disuguaglianze di ricchezza, e un filone di ricerca importante sta ora esplorando le disparità di ricchezza e il loro legame con le disuguaglianze di reddito (Piketty, 2013; Piketty e Zucman, 2014b; Maestri *et al.*, 2014).

Sulla base della crescente concentrazione del reddito e della ricchezza e della elevata quota di reddito che

Franzini-Pianta.indd 16 24/03/16 15:06

vanno ai profitti e alle rendite finanziarie, Piketty (2013) ha sostenuto che le radici della crescente disuguaglianza sono i rendimenti del capitale superiori al tasso di crescita dell'economia, e il conseguente aumento del rapporto tra capitale e reddito, due meccanismi fondamentali del capitalismo (si veda la discussione nel capitolo 4).

Altri tentativi di spiegare la crescita della disuguaglianza nei paesi avanzati si sono concentrati sulle disparità tra i salari nel contesto della globalizzazione e del cambiamento tecnologico. Una vasta letteratura all'interno del pensiero economico *mainstream* sostiene che i salari crescenti degli occupati più qualificati riflettono la maggiore produttività dei lavoratori in grado di utilizzare le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione e che le disuguaglianze salariali sono il risultato di un cambiamento tecnologico *skill biased*, che favorisce le alte qualifiche (Acemoglu, 2002). Questi studi hanno mancato di considerare che i paesi avanzati non stanno registrando un generalizzato innalzamento delle qualifiche degli occupati, da lavori operai a lavori impiegatizi, ma si sta invece verificando una polarizzazione, che crea più posti di lavoro per manager e professionisti da un lato e per i lavori meno qualificati dall'altro. Le perdite di posti di lavoro e di salario si sono concentrate tra gli impiegati a bassa qualificazione e gli operai specializzati (Nascia e Pianta, 2009; Cirillo *et al.*, 2015). Il cambiamento tecnologico ha senza dubbio un impatto sulla disuguaglianza, ma tale impatto è più complesso rispetto a quello ipotizzato dagli studi sullo *skill bias*, come riconosciuto recentemente anche da economisti *mainstream* (Acemoglu e Autor, 2010). Inoltre, gli effetti della tecnologia si intrecciano con quelli dell'aumento degli scambi internazionali e degli investimenti esteri, che nelle economie avanzate hanno conseguenze simili sui cambiamenti occupazionali, sulle competenze e sui salari (Feenstra e Hanson, 2003).

La maggiore disuguaglianza salariale è stata anche spiegata sulla base degli sviluppi sul mercato del lavoro, dove i

Franzini-Pianta.indd 17 24/03/16 15:06

nuovi rapporti di forza tra capitale e lavoro hanno portato a un rapido aumento dei posti di lavoro temporanei e precari, al declino della sindacalizzazione e del ruolo dei sindacati, a una maggiore frammentazione del lavoro per effetto della differenziazione dei contratti, del peso dell'istruzione, della maggiore partecipazione femminile, della presenza di lavoratori immigrati, ecc. (Ilo, 2015; Oecd, 2015; Checchi e Garcia-Penalosa, 2008; Salverda e Checchi, 2014).Tali sviluppi sono stati descritti come la 'sconfitta' del lavoro nella distribuzione del reddito (Glyn, 2006, 2009).

La disuguaglianza di oggi nei paesi avanzati è quindi il risultato di una serie di meccanismi diversi e complessi. Una dettagliata evidenza empirica è ora disponibile (Atkinson e Bourguignon, 2000, 2014a; Salverda *et al*., 2009, 2014), ma una spiegazione convincente dei motori della disuguaglianza è ancora assente. Essa deve mettere insieme l'importanza della distribuzione funzionale del reddito tra capitale e lavoro, il crescente ruolo della finanza, l'accelerazione dei redditi più elevati e la nuova complessità della distribuzione personale e familiare dei redditi, influenzata dall'istruzione, dalle qualifiche, dalla classe sociale, dalle condizioni di genere e origine etnica. Inoltre, la crescente importanza della ricchezza – nel settore finanziario e in quello immobiliare – ha introdotto un cambiamento determinante nel funzionamento delle economie avanzate e nei loro modelli distributivi.

La disuguaglianza è importante anche perché si riproduce da una generazione all'altra. Gli studi sui paesi avanzati hanno a lungo ipotizzato che il miglioramento dell'istruzione e la fine di rigide divisioni di classe offrissero maggiore uguaglianza di opportunità e maggiore mobilità sociale. Studi più recenti, tuttavia, hanno messo in discussione tali prospettive, presentando prove che la disuguaglianza persiste tra una generazione e l'altra e che la percezione di una maggior parità di opportunità non riduce gli esiti disuguali della distribuzione del reddito fra gli individui (Oecd, 2008, 2011; Franzini e Raitano, 2015).

Franzini-Pianta.indd 18 24/03/16 15:06

Diversi approcci economici e filosofici hanno affrontato i temi della giustizia, dell'etica, dell'uguaglianza di opportunità, della disuguaglianza intergenerazionale. Le teorie liberali della giustizia hanno dichiarato il primato della libertà di scelta degli individui ed esplorato le possibilità di ridurre le disuguaglianze senza limitare la libertà. Rawls (1971) ha sostenuto che in una società fatta di individui razionali ed egoisti una maggioranza accetterebbe una redistribuzione che migliora la posizione dei più svantaggiati della società. Altre concettualizzazioni, come quella di Roemer (1998), hanno posto l'accento sulla parità di opportunità – in contrasto con la parità di risultati. Andando oltre tali modelli, Amartya Sen ha sottolineato la complessità della disuguaglianza, radicata nei contesti storici delle diverse società, nelle capacità a disposizione delle persone, delle famiglie e dei gruppi sociali nel perseguimento dei loro obiettivi, nelle concrete opportunità che gli individui hanno di prendere decisioni sulle loro vite (Sen, 1992, 2009).

Dal lavoro di Sen emerge che l'uguaglianza delle capacità di funzionare come esseri umani è il fondamento etico più convincente per la desiderabilità dell'uguaglianza. In genere, la tutela della vita e della salute, l'accesso all'istruzione e alla conoscenza e la libertà di scelta appaiono come i diritti umani che dovrebbero essere concessi ugualmente a tutti. L'Indice di sviluppo umano delle Nazioni Unite si basa su tale concettualizzazione e classifica i paesi in base a una media della loro aspettativa di vita, del livello di istruzione e del Pil *pro capite*; in questa prospettiva sono stati sviluppati altri indicatori che mettono in evidenza gli aspetti delle disuguaglianze globali legati ai diritti umani (Undp, 2014).

Questi approcci scaturiscono da un più ampio riconoscimento del fatto che la disuguaglianza non può essere limitata ai redditi e agli aspetti economici, e che l'accesso all'istruzione e alla sanità, insieme alle condizioni sociali, svolge un ruolo fondamentale nel definire le (disuguali) prospettive di vita degli individui. I redditi individuali so-

Franzini-Pianta.indd 19 24/03/16 15:06

no certo altamente correlati a molte di queste condizioni sociali, ma è necessaria una più ampia concettualizzazione della disuguaglianza. Therborn (2013) ha sostenuto che ci sono tre tipi interconnessi di disuguaglianza: la disuguaglianza vitale (basata sulle aspettative di vita e sulle condizioni di salute), la disuguaglianza esistenziale (basata sulle differenze tra classi, status, genere, etnia) e la disuguaglianza delle risorse (quella della quale si occupano di più gli economisti). Therborn ha anche identificato i meccanismi di 'distanziazione', esclusione, gerarchizzazione e sfruttamento che producono le disuguaglianze e che organizzano quello che è un vero e proprio 'ordine socio-culturale' e non solo una diversità di reddito e ricchezza (pp. 53, 63, 1).

C'è molto da imparare dagli studi sulle condizioni sociali e di salute. Therborn riporta dati impressionanti sulla persistenza delle disuguaglianze vitali per quanto riguarda la speranza di vita: "Tra i trentatré quartieri di Londra il divario tra i livelli di aspettativa di vita maschile si è ampliato da 5,4 anni nel periodo 1999-2001 a 9,2 anni nel 2006-2008. Se ci si sposta ad est sulla linea Jubilee della metropolitana, l'aspettativa di vita dei residenti diminuisce di sei mesi ad ogni fermata" (Therborn, 2013, p. 82, citando il London Health Observatory, 2011).

Wilkinson e Pickett (2009) hanno mostrato che le disuguaglianze più elevate nei paesi avanzati sono associate a una lunga serie di problemi sociali – dai suicidi al consumo di stupefacenti, dalla popolazione carceraria all'obesità – che contribuiscono ad abbreviare l'aspettativa di vita dei poveri. Hanno inoltre trovato dati preliminari che suggeriscono che vivere in contesti di elevata disuguaglianza è negativo anche per i ricchi, perché nemmeno gli oligarchi possono proteggersi facilmente da una serie di mali sociali che pervadono la società in cui vivono. La necessità di una maggiore interdisciplinarità negli studi sulla disuguaglianza, basata sulla collaborazione tra economisti, sociologi, politologi, statistici, epidemiologi e filosofi, è ormai ampiamente accettata, ma non ancora abbastanza praticata.

Franzini-Pianta.indd 20 24/03/16 15:06

La disuguaglianza ha visto evolversi anche il contesto nel quale può essere studiata, passando dal livello nazionale a quello internazionale. Le disuguaglianze di reddito tra paesi a livello mondiale sono state studiate nella loro evoluzione nel tempo e nello spazio; gli studi inizialmente si sono concentrati sulle differenze tra paesi (considerando il loro reddito *pro capite* medio), ma poi hanno considerato anche l'impatto sulla disuguaglianza internazionale della disuguaglianza tra gli individui all'interno di un paese. L'impegno di maggior interesse oggi riguarda la valutazione della disuguaglianza globale tra tutta la popolazione mondiale, a prescindere dai confini nazionali (Milanovic, 2005, 2011, 2012; Lakner e Milanovic, 2013; Cornia, 2004). Quando si considera la rilevanza dei redditi dell'1% più ricco, i dati mostrano che negli ultimi decenni la disuguaglianza è aumentata anche tra la popolazione mondiale nel suo complesso, nonostante l'effetto di 'avvicinamento' determinato dal più alto reddito medio di paesi emergenti come la Cina e l'India, che sono tuttavia altamente disuguali al loro interno (Anand e Segal, 2014). Le determinanti del cambiamento nella distribuzione mondiale del reddito sono state individuate nelle diverse fasi di sviluppo dei paesi, nei flussi globali di conoscenza, commercio e finanza, e nelle posizioni dei paesi al centro o alla periferia del sistema mondiale (Arrighi, 1991). Questi studi hanno contribuito al dibattito sulla distribuzione dei benefici della globalizzazione e hanno messo in discussione la logica economica, la sostenibilità sociale e l'accettabilità politica dell'estrema ampiezza delle disuguaglianze di reddito a livello globale.

1.4. *Perché la disuguaglianza è importante*

L'obiettivo di questo libro è spiegare in modo esauriente la natura della disuguaglianza economica nel capitalismo di oggi. Vogliamo individuare i meccanismi chiave e le loro interrelazioni, lasciando in secondo piano le conseguenze

Franzini-Pianta.indd 21 24/03/16 15:06

– economiche, sociali e politiche – della disuguaglianza. Ma dietro la domanda 'Perché aumenta la disuguaglianza?' c'è la domanda più profonda 'Perché la disuguaglianza è importante?', che va affrontata direttamente, perché anche questo problema si è fatto più complesso negli ultimi decenni.

Le prospettive liberali hanno a lungo sostenuto che l'uguaglianza delle opportunità è ciò che conta e che le disparità nei risultati che seguono da tale condizione sono socialmente accettabili ed economicamente efficienti. In altre parole, 'questa disuguaglianza non importa' da un punto di vista etico, politico o economico. C'è ampia evidenza che le economie avanzate negli ultimi decenni sono rimaste ben lontane dal concedere pari opportunità a tutti e, d'altro canto, vi sono poche prove che un'alta disuguaglianza sia associata a una maggior crescita e perciò potrebbe essere giustificata. Il punto che vogliamo sottolineare qui, tuttavia, va oltre tale argomentazione tradizionale e si concentra sulla novità della disuguaglianza di oggi. La nuova natura della disuguaglianza contemporanea sta cambiando il quadro della discussione in almeno tre aspetti.

In primo luogo, la disuguaglianza di oggi è in gran parte prodotta dall'estremo aumento dei redditi dei 'super ricchi' – che ottengono profitti, rendite finanziarie e retribuzioni molto elevate – e da un sistema sempre più polarizzato di distribuzione del reddito e della ricchezza. Tutto ciò è associato a un crollo delle opportunità di mobilità sociale basate sull'istruzione e a una maggior persistenza delle disuguaglianze attraverso le generazioni. Il privilegio economico sta diventando sempre più forte ed è sempre più ereditato – un ritorno a una caratteristica della disuguaglianza che era tipica di un secolo fa.

Una disuguaglianza di tale natura ha conseguenze importanti sull'economia e sulla società. In termini economici, l'argomentazione 'neoclassica' che la disuguaglianza

Franzini-Pianta.indd 22 24/03/16 15:06

può contribuire a una crescita economica più rapida poiché premia gli individui più meritevoli perde ciò che resta della sua credibilità, perché i redditi e la ricchezza delle persone più ricche sono sempre meno il risultato di una crescita di attività economiche di successo (che può dare benefici all'intera economia) e sempre più il risultato della speculazione finanziaria e di privilegi di varia natura, a iniziare da quelli familiari, che costituiscono un onere per l'economia. Al contrario, gli sforzi imprenditoriali degli individui a medio e basso reddito possono essere limitati dalle minori opportunità di mobilità sociale. Sul piano sociale, questi sviluppi stanno svuotando di significato l'idea di 'pari opportunità' e i meccanismi di cambiamento e mobilità sociale; la società è strutturata da gerarchie sociali più rigide, con le caratteristiche tipiche di una società 'neofeudale' – compreso il crescente numero di persone impiegate al servizio personale dei ricchissimi. Questa nuova natura della disuguaglianza è importante perché non può essere giustificata neanche con la tradizionale argomentazione liberale, e può avere effetti molto negativi sulle prospettive economiche e sociali dei paesi.

In secondo luogo, in questo libro mostriamo che i meccanismi che producono disuguaglianze nei paesi avanzati sono diventati più complessi, e riguardano i processi di distribuzione del reddito, ma anche l'istruzione, la posizione nel mondo del lavoro, l'origine familiare, ecc. Questo porta a esiti economici e sociali caratterizzati da una maggiore frammentazione sulla base delle condizioni di classe, di status, di genere, e così via. I redditi di individui e famiglie tendono a essere determinati da una maggior varietà di fattori su cui essi hanno sempre meno controllo. Accanto all'alto livello di disuguaglianza, anche la crescente incertezza sulla propria collocazione e l'impotenza di fronte a processi complessi possono minacciare la coesione sociale e la stabilità dei paesi. A sua volta, la complessità di questi meccanismi rende le risposte politiche alla forte disuguaglianza più difficili e meno efficaci.

Franzini-Pianta.indd 23 24/03/16 15:06

In terzo luogo, le condizioni economiche e sociali alla base delle dinamiche delle disuguaglianze sono determinate da un quadro di riferimento che comprende le istituzioni – sovranazionali e nazionali – e i processi politici che definiscono le azioni dei governi e l'entità della redistribuzione. Si pensa di solito che tali contesti siano 'neutrali' e indipendenti da una determinata dinamica delle disuguaglianze, ma in realtà essi possono esserne fortemente influenzati, e portare a un ulteriore aggravamento delle disparità.

Diversi studi hanno esplorato questo problema. L'approccio 'democratico radicale' proposto da Nancy Fraser (2005) definisce la giustizia come 'parità di partecipazione' e individua risultati ingiusti in tre casi: quando la disuguaglianza economica conduce all'ingiustizia distributiva; quando gerarchie sociali e valori culturali portano a disuguaglianze di status e a mancanza di 'riconoscimento'; quando le strutture politiche – globali e nazionali – portano a una mancanza di pari rappresentanza. Queste ultime sono particolarmente importanti perché 'inquadrano' il modo in cui i problemi della distribuzione e del riconoscimento possono essere affrontati dai processi politici.

Esaminando le disuguaglianze e la povertà globale Pogge (2002) suggerisce che il mondo di oggi è caratterizzato da una 'disuguaglianza radicale', definita come segue: le condizioni dei più svantaggiati sono pessime sia in termini assoluti che relativi; essi hanno pochissime o nessuna possibilità di superare un disagio che pervade tutta la loro vita; la disuguaglianza è evitabile, perché una redistribuzione potrebbe migliorare le condizioni dei più svantaggiati senza peggiorare troppo quelle dei più abbienti. Un fattore chiave nel determinare tale disuguaglianza radicale è rappresentato dalle regole istituzionali globali, che, lungi dall'essere 'neutrali', sono il risultato dei rapporti di forza e del potere politico dei diversi attori coinvolti, con un ruolo dominante degli interessi dei paesi ricchi e delle élite dei paesi poveri. Una volta fissate le regole, poiché vi sono

Franzini-Pianta.indd 24 24/03/16 15:06

risorse economiche e politiche fortemente disuguali, può diventare molto difficile cambiarle attraverso il processo politico. In questo modo, secondo Pogge, la disuguaglianza finisce per condizionare il dibattito pubblico e l'elaborazione delle politiche, impedendo un ritorno a configurazioni meno disuguali e diventando così irreversibile.

L'importanza del quadro istituzionale e l'influenza della forte disuguaglianza sui risultati politici ed economici è stata sottolineata anche da Wade (2004) per quanto riguarda le disuguaglianze a livello globale, e da Pontusson (2005), che confronta Stati Uniti ed Europa utilizzando l'approccio delle 'varietà di capitalismo'. Gli Stati Uniti presentano una disuguaglianza molto elevata e una grande influenza politica dei più ricchi; molti studi – tra cui Stiglitz (2012, 2015), Phillips (2003), Bartels (2008) e Hacker e Pierson (2010) – hanno sottolineato gli effetti pericolosi della disuguaglianza sul funzionamento dei processi democratici, sull'uguaglianza politica e sulle politiche pubbliche che favoriscono sistematicamente i gruppi ad alto reddito, accentuando ulteriormente le disuguaglianze.

Questi diversi studi raggiungono la comune conclusione che la disuguaglianza è importante perché influenza il quadro istituzionale e i processi politici a livello globale e nazionale, causando un fallimento della democrazia, una disparità di diritti politici e una 'disuguaglianza irreversibile'.

Queste tre dimensioni delle disparità di oggi forniscono prove ulteriori sulla natura inaccettabile delle disuguaglianze, delineando nuove risposte etiche, politiche ed economiche alla domanda 'perché la disuguaglianza è importante?' e motivando la necessità di affrontarle con azioni politiche adeguate.

A questo proposito, è da notare il recente cambiamento di indirizzo politico delle istituzioni internazionali, come l'Ocse e l'Fmi, che avevano a lungo giustificato le politiche che erano alla base dell'aumento delle disuguaglianze. L'ultimo rapporto dell'Ocse sulla disuguaglianza afferma che "la crescente disuguaglianza è un male per la crescita a

Franzini-Pianta.indd 25 24/03/16 15:06

lungo termine" e che "le politiche strutturali sono necessarie ora più che mai (...), ma devono essere accuratamente progettate e accompagnate da misure che promuovano una migliore distribuzione dei dividendi della crescita" (Oecd, 2015, p. 22). Le raccomandazioni dell'Ocse ai governi si sono a lungo incentrate su politiche a favore della crescita, che si affidavano al ruolo dei mercati e alle 'riforme strutturali' che hanno aumentato le disuguaglianze; gli effetti negativi di tali politiche sulla crescita sono ora riconosciuti.

Uno studio recente del Fondo monetario internazionale conclude che "una minore disuguaglianza netta è fortemente correlata con una crescita più veloce e più durevole" e che "la redistribuzione appare generalmente benigna in termini di impatto sulla crescita" (Ostry *et al.*, 2014, p. 4). Un'altra ricerca dell'Fmi afferma che "se la quota di reddito del 20% più ricco aumenta, la crescita del Pil diminuisce nel medio termine" (Dabla-Norris *et al.*, 2015, p. 4), e che il declino della sindacalizzazione è un fattore determinante nell'aumento delle disparità di reddito (Jaumotte e Osorio Buitron, 2015).

A lungo l'Fmi ha suggerito ai paesi che la crescita dovesse essere sostenuta dalla riduzione delle imposte e della spesa pubblica volta alla redistribuzione, e ha affermato che i sindacati erano uno dei principali ostacoli al funzionamento efficiente dei mercati del lavoro. Quelli che vengono da Ocse e Fondo monetario sono segnali incoraggianti che indicano una crisi evidente del consenso che nei paesi avanzati ha a lungo sostenuto le politiche che hanno reso i ricchi più ricchi e i poveri più poveri.

I capitoli seguenti esplorano in dettaglio questi temi e presentano un'interpretazione complessiva dei motori della disuguaglianza che operano nei paesi avanzati. Il capitolo 2 analizza i vari modi in cui si è affermato il potere del capitale sul lavoro e fornisce l'evidenza empirica sulla distribuzione del reddito tra profitti e salari, sui processi di mercato che producono le disparità di reddito tra gli individui e le famiglie, e sull'entità della redistribuzione

Franzini-Pianta.indd 26 24/03/16 15:06

effettuata attraverso tassazione, sussidi e servizi pubblici. Vengono inoltre esaminate le disuguaglianze di ricchezza e le disparità di reddito a livello globale.

Il capitolo 3 mostra – ancora con una vasta evidenza empirica – che i rapporti familiari hanno una grande importanza nella riproduzione delle disuguaglianze. Questo è evidente nella trasmissione della ricchezza attraverso le eredità, con situazioni estreme nel caso degli oligarchi. È meno evidente nella distribuzione dei redditi: le nostre analisi mostrano che l'origine familiare è più importante dell'istruzione e del merito in diversi processi di distribuzione del reddito, compresi i livelli salariali.

Il capitolo 4 presenta la nostra interpretazione dei motori della disuguaglianza. Il potere del capitale, il 'capitalismo oligarchico', l'individualizzazione e l'arretramento della politica sono esaminati da un punto di vista concettuale, con una rassegna degli studi e dei dati rilevanti, intrecciando i fili di una necessaria spiegazione della disuguaglianza. Come già affermato, il primo meccanismo che identifichiamo è il potere del capitale sul lavoro; si fonda sulle dinamiche dell'accumulazione del capitale nell'era della finanza e su una distribuzione funzionale del reddito che ha alimentato, da un lato, il crescente divario tra la quota dei profitti e delle rendite finanziarie in ascesa e, dall'altro, il calo della quota dei salari. Il secondo meccanismo è quello del 'capitalismo oligarchico', caratterizzato da un gruppo ristretto di 'super ricchi' che hanno redditi in aumento – profitti, rendite e compensi elevati –, concentrano una ricchezza senza precedenti e hanno una preoccupante influenza politica; le disuguaglianze vengono riprodotte da una generazione all'altra attraverso l'importanza della famiglia e delle eredità, in assenza di mobilità sociale. Il terzo meccanismo è l'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali e spiega perché le disparità sono fortemente aumentate anche all'interno dei salari.

Ci sono diversi fattori rilevanti: l'istruzione conta, ma ha un ruolo molto meno importante di quanto prevedano

Franzini-Pianta.indd 27 24/03/16 15:06

le analisi tradizionali sugli effetti delle qualifiche. Essi vanno esaminati nel contesto di specifici gruppi professionali, tenendo conto delle caratteristiche strutturali dei settori, delle tecnologie, dei mercati. Le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro – sindacalizzazione, presenza di salari minimi o contratti nazionali, diffusione dei contratti di lavoro precari o part-time, ecc. – sono fattori sempre più importanti nel determinare la frammentazione delle condizioni lavorative che porta ai bassi salari soprattutto di molti lavoratori giovani.

Nel capitolo 5 l'analisi si sposta sulla politica della disuguaglianza, esaminando il quarto meccanismo che abbiamo identificato: l'arretramento della politica. Gli effetti redistributivi della tassazione, della protezione sociale – pensioni e trasferimenti – e della fornitura di servizi pubblici prodotti al di fuori del mercato riducono le disuguaglianze tra le famiglie in termini di reddito disponibile netto e condizioni di vita. Tuttavia, la ridotta capacità di spesa dei governi nazionali, la riduzione della progressività della tassazione, la capacità dei redditi più alti di eludere le imposte e la privatizzazione dei servizi pubblici hanno indebolito gli effetti redistributivi delle politiche pubbliche. La tesi di questo capitolo è che dobbiamo fermare l'arretramento della politica di fronte alla disuguaglianza e lanciare nuove politiche, ampiamente condivise e realizzabili – a livello nazionale, europeo e mondiale – per ridurre le disparità e, al tempo stesso, portare le economia avanzate fuori dalla stagnazione che ha seguito la lunga crisi iniziata nel 2008.

Questi quattro motori della disuguaglianza hanno riportato i paesi avanzati alle disparità economiche di un secolo fa. L'interpretazione che proponiamo dà una nuova spiegazione della natura della disuguaglianza economica di oggi, delle sue conseguenze e dei possibili rimedi.

Franzini-Pianta.indd 28 24/03/16 15:06

2

IL CAPITALE, IL LAVORO E LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

2.1. *Introduzione*

La disuguaglianza inizia con il modo in cui l'economia è organizzata e il reddito è distribuito. In questo capitolo mostreremo come nei paesi avanzati gli ultimi trent'anni siano stati caratterizzati da un grande cambiamento nella distribuzione dei redditi che si forma nei mercati: la quota del capitale è aumentata e quella del lavoro è caduta. Da questa distribuzione 'funzionale' del reddito che va ai 'fattori produttivi' (capitale e lavoro) si può poi studiare in che modo i redditi da capitale e da lavoro raggiungono individui e famiglie, arrivando alla distribuzione 'personale' del reddito che emerge dai processi di mercato. A sua volta il reddito personale e familiare viene modificato da tassazione e redistribuzione (pensioni, sussidi, misure di welfare) che portano alla distribuzione del reddito disponibile (monetario). Ma anche le attività non di mercato devono essere prese in considerazione; quando servizi pubblici come l'istruzione e la sanità sono forniti come un diritto dei cittadini pagato dalla tassazione, raggiungono tutti gli individui sulla base dei loro bisogni anziché della loro capacità di pagare, esercitando un importante effetto egualitario; il reddito disponibile monetario può quindi essere integrato con il 'valore' dei servizi direttamente forniti dal *welfare State*. In questo modo siamo in grado di misurare la disu-

Franzini-Pianta.indd 29 24/03/16 15:06

guaglianza tra individui e famiglie dopo gli effetti di tutte le politiche esistenti.

La disuguaglianza può aumentare come risultato di diversi processi. Nei paesi avanzati la dinamica più importante è stata la corsa, a un ritmo senza precedenti, dei redditi più elevati – quelli del 10% o dell'1% più ricco della popolazione. I già ricchi beneficiano degli alti rendimenti degli investimenti e dell'aumento del valore della ricchezza finanziaria e immobiliare; i top manager e i professionisti più famosi ottengono inoltre per le loro attività compensi senza precedenti, che combinano una remunerazione per il lavoro, una rendita di posizione per il loro potere sociale e professionale, una quota dei profitti spesso assegnati sotto forma di opzioni su titoli e azioni. È su questo processo che l'analisi di Piketty (2013) si è concentrata.

E il resto della distribuzione del reddito? L'aumento della quota di reddito ottenuta dal 10% più ricco ha ridotto la posizione (relativa) di quasi tutti gli altri; nei paesi più avanzati il 10 o 20% dei più poveri, nel corso degli ultimi decenni, ha subito una riduzione (assoluta) dei propri redditi di mercato, mentre la parte centrale della distribuzione ha registrato una perdita moderata o un ristagno dei redditi reali. Questa dinamica ha prodotto – con qualche differenza tra paesi e periodi – un aumento delle disuguaglianze tra gli individui e le famiglie.

Quando esaminiamo le famiglie, i diversi redditi percepiti dai loro membri sono sommati e vengono attribuiti ai singoli, effettuando anche un aggiustamento per le dimensioni della famiglia attraverso le scale di equivalenza; si ottengono in questo modo i redditi di mercato individuali 'equivalenti'. Le disparità dei redditi di mercato vengono ridotte quando passiamo ai redditi disponibili, che tengono conto delle imposte versate e dei trasferimenti ottenuti dalla spesa pubblica. Una riduzione ancora maggiore delle disuguaglianze deriva dalle stime di reddito delle famiglie 'esteso' a comprendere il valore monetario degli affitti imputati per i proprietari delle abitazioni in cui vivono e

Franzini-Pianta.indd 30 24/03/16 15:06

della fornitura di servizi pubblici ottenuti al di fuori del mercato. Negli ultimi decenni, tuttavia, i cambiamenti nelle politiche – un'imposizione fiscale meno progressiva, trasferimenti ridotti, tagli nei servizi pubblici – hanno profondamente indebolito i processi redistributivi. Il risultato è che nella maggior parte dei paesi avanzati la disuguaglianza tra gli individui e le famiglie ha continuato ad aumentare anche dopo l'effetto delle politiche dei governi.

L'approccio qui descritto consente di analizzare la disuguaglianza all'interno di un paese. Come possiamo misurare invece la disuguaglianza a livello mondiale? Quando si considerano molti paesi, si può innanzitutto confrontare tra loro le medie (o le mediane) dei redditi di ciascuna economia; seguendo questa procedura emerge che negli ultimi decenni la rapida crescita dei paesi emergenti ha permesso di ridurre le distanze da quelli avanzati. Ma i paesi hanno dimensioni diverse in termini di popolazione (la Cina è un caso tipico) e tale misura può essere ponderata in base al numero di abitanti per avere un indicatore più preciso. Tuttavia, considerando il reddito medio ignoriamo le disuguaglianze interne, che in paesi come la Cina sono aumentate drammaticamente. Per mettere insieme le disparità all'interno delle economie con quelle tra i paesi dovremmo disporre di dati su ogni persona (o famiglia) nel mondo e misurare la disuguaglianza nel suo complesso. Come si vedrà nel paragrafo 2.6, quando adottiamo tale misura scopriamo che negli ultimi decenni le disparità di reddito mondiale non si sono ridotte.

In che modo tutto questo si lega all'operare dei motori della disuguaglianza discussi nel capitolo 1? Le relazioni sono complesse, e in questo capitolo analizziamo alcuni dei meccanismi principali. La distribuzione tra capitale e lavoro dipende dalla quantità e qualità di entrambi i fattori produttivi. I profitti totali saranno più alti quando viene investito più capitale, sono usate nuove tecnologie e le strutture di mercato consentano un potere oligopolistico. Un maggior ruolo della finanza – emerso negli ultimi

Franzini-Pianta.indd 31 24/03/16 15:06

trent'anni – aumenta la quota dei profitti (che comprende anche le rendite finanziarie) a causa dei rendimenti generalmente più elevati (e alle possibilità di elusione ed evasione fiscale) che gli investimenti finanziari possono ottenere sui mercati globali (non regolamentati) dei capitali.

I salari totali saranno più elevati quando la quantità di occupati si espande e quando la composizione dei posti di lavoro si sposta verso una maggiore 'qualità', dall'agricoltura alla manifattura, dai settori tradizionali alle industrie ad alta tecnologia, con livelli di istruzione e salario più elevati. Al contrario, il totale delle retribuzioni diminuisce quando il lavoro viene delocalizzato all'estero dai sistemi di produzione internazionale delle imprese, quando le persone vengono sostituite dai macchinari, quando i lavoratori perdono l'occupazione a tempo indeterminato, la tutela dei sindacati, i contratti di lavoro nazionali, e quando si espandono lavori flessibili e precari.

Nei paesi avanzati la combinazione di questi processi ha portato, come si è già detto, a un maggior potere del capitale sul lavoro e a una riduzione senza precedenti nella quota del lavoro nel reddito totale. Un'analisi più dettagliata di come operano i motori della disuguaglianza è illustrata nel capitolo 4.

Il terzo meccanismo che abbiamo sottolineato è la crescente individualizzazione delle condizioni economiche in termini di rapporti di lavoro, redditi, accesso ai diritti sociali. Le disparità tra individui sono aumentate per diversi fattori; i mercati del lavoro sono diventati più segmentati per effetto della differenziazione dei contratti di lavoro, l'aumento del precariato, l'ingresso dei migranti; i rendimenti attesi dall'istruzione sono stati limitati, mentre il contesto familiare conta di più nel determinare il reddito effettivo e la mobilità sociale basata sul merito è diminuita; le posizioni di rendita in particolari attività sono diventate più rilevanti, nonostante la persistente retorica sulla concorrenza. Questi sviluppi influenzano le condizioni dei percettori di salari e in particolare la fascia centrale

Franzini-Pianta.indd 32 24/03/16 15:06

della distribuzione del reddito; il loro effetto sulle misure d'insieme della disuguaglianza può essere difficile da individuare, ma gli esiti distributivi che ne risultano saranno percepiti come meno equi.

Finora abbiamo considerato i *flussi* annuali di reddito destinato al capitale, al lavoro e alle famiglie. Ma lo *stock* di ricchezza – che genera il flusso di redditi da capitale – è altrettanto importante per capire la disuguaglianza. Piketty (2013) ha richiamato l'attenzione sul ruolo della ricchezza. Con l'ascesa della finanza e frequenti 'bolle speculative' nei mercati finanziari e immobiliari, il valore della ricchezza è aumentato a un ritmo molto più veloce di quello del Pil, favorendo la crescita dei redditi più elevati e delle disparità. La disuguaglianza di ricchezza – sia nel contesto nazionale che in quello globale – ha raggiunto livelli inaccettabili e rappresenta una sfida importante per le nostre società. Troppo poca attenzione è stata dedicata finora alla disparità di ricchezza e ai suoi effetti sulla crescita, l'efficienza e l'equità. In particolare, grandi ricchezze si trasmettono attraverso le eredità da una generazione all'altra; con la drastica riduzione o l'abolizione delle tasse di successione nella maggior parte dei paesi avanzati, tali disparità si consolidano sempre più. Poiché i rendimenti sulla ricchezza sono superiori al ritmo di crescita del reddito, si riducono le possibilità di evitare la concentrazione della ricchezza risparmiando una parte del proprio reddito, e questo processo si rinforza con la trasmissione ereditaria. Il merito, l'istruzione e l'efficienza stanno perdendo il loro ruolo nella distribuzione dei benefici economici ottenuti dalle persone nel corso della vita e il capitalismo di oggi diventa sempre più simile a una società dell'*ancien régime* dominata da un'oligarchia di ricchi (si veda il capitolo 3).

Le grandi e crescenti disparità di ricchezza sono allo stesso tempo risultato e causa del potere del capitale sul lavoro e del 'capitalismo oligarchico', i primi due motori della disuguaglianza che abbiamo identificato nel capitolo 1.

Franzini-Pianta.indd 33 24/03/16 15:06

2.2. *Capitale contro lavoro*

La disuguaglianza tra capitale e lavoro si riflette nella distribuzione funzionale del reddito. Nei paesi avanzati la quota del lavoro è in genere tra il 55 e il 70% del reddito nazionale; era aumentata negli anni Settanta ed è diminuita a partire dagli anni Ottanta, trasferendo al capitale tra 10 e 15 punti percentuali del reddito complessivo. I calcoli variano a seconda delle variabili utilizzate (Pil, reddito netto o valore aggiunto del settore privato) e delle metodologie adottate (per il trattamento del settore finanziario, del deprezzamento del capitale, dei redditi dei lavoratori autonomi, ecc.). I dati – in particolare per Regno Unito e Stati Uniti – mostrano una differenza sostanziale quando il reddito dell'1% dei salariati più ricchi – in genere top manager che ricevono nei loro compensi una combinazione di redditi da capitale e da lavoro – viene escluso dal reddito da lavoro. Se consideriamo tutti i redditi da lavoro troviamo un modesto calo a partire dal 1980, mentre i redditi del 99% dei salariati registrano una diminuzione di quasi 10 punti percentuali del valore aggiunto netto del settore privato. Un cambiamento fondamentale nelle relazioni capitale/lavoro è emerso dal 1980; i profitti sono saliti, le rendite finanziarie sono notevolmente aumentate, in alcuni paesi una quota maggiore è andata ai lavoratori autonomi, mentre quella dei salari è diminuita; la caduta dei redditi da lavoro si è riflessa nel parallelo aumento della disuguaglianza di reddito personale (Glyn, 2009, p. 122).

Il rapporto dell'Ilo *Global Wage Report 2014/15* (Ilo, 2014) offre una sintesi efficace di queste tendenze e mostra l'impatto della crisi iniziata nel 2008. La figura 2.1 presenta la dinamica della quota del lavoro sul reddito tra il 1991 e il 2013 per i principali paesi avanzati membri del G20[1]. Si considera il costo totale del lavoro (salari e contributi

[1] Il G20 comprende Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Francia, Germania, India, Indonesia, Italia, Giappone, Repubblica

Franzini-Pianta.indd 34 24/03/16 15:06

previdenziali versati dai datori di lavoro), integrato con una stima del reddito dei lavoratori autonomi. Si osserva una caduta generale della quota del lavoro: nel 1991 variava tra il 59% (in Francia e in Australia) e il 66% (nel Regno Unito e Giappone); nel 2013 era ovunque inferiore al 60% (con l'eccezione del Regno Unito) e arrivava in alcuni casi al 55% (in Italia e Australia). Nel Regno Unito e Stati Uniti i dati possono essere distorti verso l'alto dalla presenza all'interno della quota del lavoro del 'reddito da lavoro' dei top manager e dei 'super ricchi'. Italia, Stati Uniti e Giappone sono stati i paesi con la più forte perdita di reddito da lavoro. I valori per il 2007 e il 2008 hanno segnato il punto più basso in tutti i paesi; la recessione del 2009, ha – come sempre – colpito i profitti più del lavoro, ma l'aumento della quota del lavoro in quell'anno è stato seguito da una nuova caduta nel 2010 per tutti i paesi (Australia esclusa). Da allora in poi si sono avute variazioni limitate in aumento o in diminuzione.

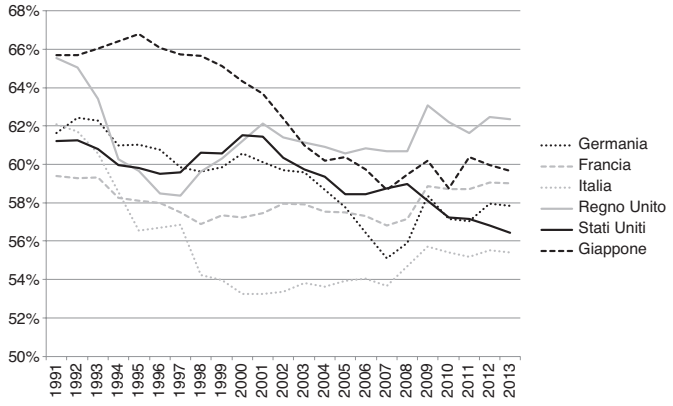
L'analisi della composizione di questi dati mostra che la caduta della quota del lavoro non è il risultato di variazioni nella composizione settoriale dell'economia (ad esempio da settori ad alta intensità di lavoro a quelli ad alta intensità di capitale), ma di maggiori profitti all'interno di tutti i settori, in particolare nei servizi finanziari e nelle industrie a media e alta tecnologia (Ilo, 2014, p. 11; Ilo, 2012). Il rapporto Ilo fornisce un approfondimento sui paesi europei più colpiti dalla crisi; tra il 1991 e il 2013 in Spagna la quota del lavoro è scesa dal 62 al 54%, e metà di tale caduta si è verificata dopo il 2009; in Grecia la quota è scesa dal 57 al 48%, con una perdita di 7 punti percentuali dal 2009.

Nel suo *Employment Outlook 2012*, l'Ocse aveva analizzato la caduta della quota del lavoro nel periodo 1990-2009, trovando che tutti i paesi Ocse – ad eccezione di Grecia, Danimarca, Repubblica Ceca e Islanda – avevano

di Corea, Messico, Russia, Arabia Saudita, Sudafrica, Turchia, Regno Unito, Stati Uniti e l'Unione Europea.

Franzini-Pianta.indd 35 24/03/16 15:06

Figura 2.1. La quota del lavoro nel reddito nazionale, 1991-2013



Nota: Percentuale dei salari nel Pil, corretta per i redditi dei lavoratori autonomi. Costo totale del lavoro, contributi sociali compresi, in percentuale del Pil ai prezzi di mercato. Dati dal database Ameco, Commissione Europea.

Fonte: Ilo (2014, p. 11; © 2015 International Labour Organization).

registrato un calo, in parallelo con l'aumento delle disparità di reddito. La caduta è maggiore quando si considera solo il settore delle imprese, anziché il totale dell'economia; in un terzo dei paesi Ocse il calo è stato di più di 5 punti percentuali (Oecd, 2012, pp. 113, 117). Inoltre, l'Ocse ha sottolineato la polarizzazione che ha avuto luogo all'interno dei salari; negli ultimi due decenni, i 'salari' dell'1% dei più ricchi sono aumentati del 20%, mentre il reddito da lavoro per i lavoratori più poveri è diminuito. La caduta della quota del lavoro è significativamente maggiore se si esclude la remunerazione dell'1% più ricco – negli Stati Uniti e in Canada il calo della quota del lavoro raddoppia e raggiunge 4,5 e 6 punti percentuali; in Italia raggiunge 9 punti percentuali (ivi, pp. 113-115). L'Ocse ha sostenuto che "il peggioramento della quota del reddito da lavoro potrebbe avere un effetto negativo sul livello della domanda aggregata e sulla rapidità con cui le

Franzini-Pianta.indd 36 24/03/16 15:06

economie potranno uscire dalla recente crisi", concludendo che "queste tendenze potrebbero mettere in pericolo la coesione sociale" (ivi, p. 110).

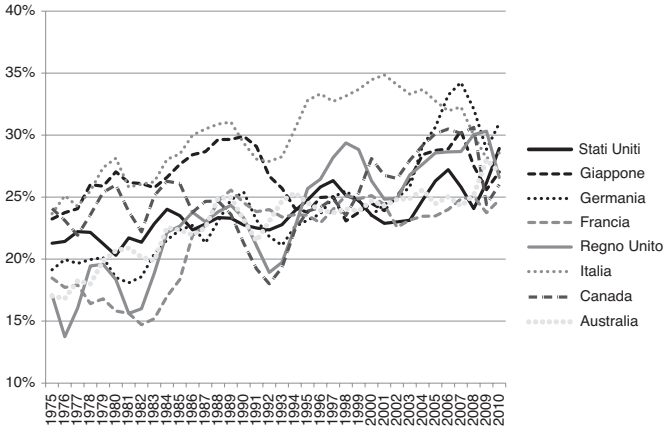
Ulteriori evidenze sono fornite dall'andamento della quota del capitale – complementare al lavoro – sul reddito nazionale. Piketty (2013, p. 351; si veda Piketty e Zucman, 2014a per la metodologia), utilizzando dati di contabilità nazionale, ha documentato il tendenziale aumento del capitale nel periodo 1975-2010 (si veda la figura 2.2). All'inizio, nei principali paesi, la quota era compresa tra il 15 e il 25%; nel 2010 in tutti i paesi oscillava tra il 25 e il 30%. L'Italia ha uno dei valori più elevati, cresciuto fino alla crisi del 2008 (e il valore potrebbe essere più elevato se si tenesse conto in modo più preciso del lavoro autonomo). In Giappone, dove era elevata fin dall'inizio, la quota è tornata a crescere dalla fine degli anni Novanta mentre la Germania è emersa dal 2006 con i valori più alti della quota del capitale. Come già sottolineato, le quote più basse per Stati Uniti e Regno Unito dipendono anche dall'inclusione nel 'reddito da lavoro' di buona parte della remunerazione dei top manager.

Tra il 1975 e il 1990 si è avuto il più rapido aumento della quota del capitale sul reddito, con balzi all'insù in Francia, Germania e Regno Unito. Le recessioni portano sempre a una caduta temporanea della quota del capitale e quella del 1992 è particolarmente grave; nel 1994 il capitale aveva recuperato la sua quota precedente e ha iniziato un nuovo aumento, sostenuto dalla completa liberalizzazione dei movimenti di capitali e dal boom finanziario della 'new economy'. La recessione del 2001 ha interrotto di nuovo l'aumento della quota del capitale, successivamente si è avuta una nuova ripresa e una certa stabilità. Sorprendentemente, la crisi del 2008 e la recessione del 2009 non hanno provocato una diminuzione generalizzata della quota del capitale in tutti i paesi.

L'interpretazione offerta da Piketty è che questo aumento è l'effetto della crescita del rapporto capitale/reddito, a sua volta dovuta a un'elasticità di sostituzione tra capitale e

Franzini-Pianta.indd 37 24/03/16 15:06

Figura 2.2. La quota del capitale nel reddito nazionale, 1975-2010



Fonte: Piketty (2013, figura 6.5, p. 351). Per fonti e dati si veda: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

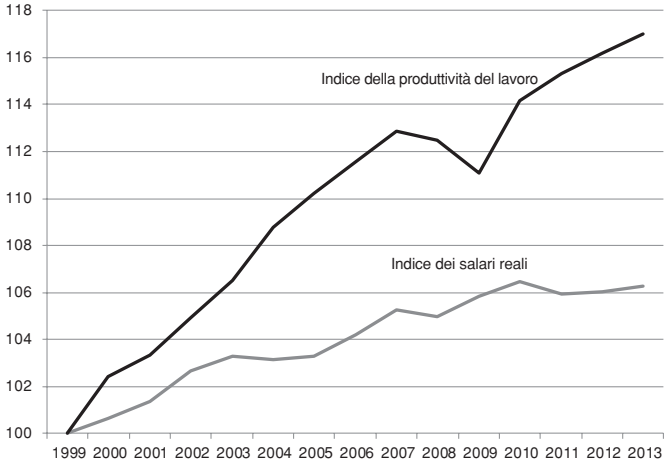
lavoro superiore a 1 (in altre parole il capitale può sempre sostituire lavoro senza ridurre i propri rendimenti) e da un forte potere contrattuale del capitale nei confronti del lavoro in un contesto di maggior mobilità internazionale dei capitali: "è probabile che i due effetti si siano rafforzati l'un l'altro negli ultimi decenni, ed è possibile che continueranno a farlo in futuro" (Piketty, 2013, p. 351).

Un meccanismo fondamentale alla base della riduzione della quota del lavoro è l'incapacità dei salari a tenere il passo con gli aumenti di produttività; se fossero aumentati allo stesso ritmo di quest'ultima, la distribuzione funzionale del reddito non sarebbe cambiata. La figura 2.3, tratta sempre dal rapporto dell'Ilo (2014), sottolinea il divario tra la crescita della produttività del lavoro e quella dei salari reali in un gruppo di 36 economie sviluppate[2]. La

[2] I paesi considerati sono quelli Ue, gli Usa, Canada, Norvegia, Islanda, Israele, Australia, Nuova Zelanda. Il gap tra la crescita della

Franzini-Pianta.indd 38 24/03/16 15:06

Figura 2.3. La crescita della produttività del lavoro e dei salari medi nei paesi avanzati, 1991-2013



Nota: La crescita dei salari è calcolata come media ponderata dei tassi di crescita dei salari reali mensili in 36 paesi. L'indice ha base 1999 per la disponibilità dei dati. Dati dall'Ilo Global Wage Database; Ilo Trends Econometric Model.

Fonte: Ilo (2014, p. 8; © 2015 International Labour Organization).

prima è misurata dal Pil per addetto, considerando l'intera economia e ignorando i cambiamenti nelle ore lavorate, nella qualità dell'occupazione e nel capitale. I salari sono deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo che riflette gli standard di vita dei lavoratori (utilizzando, invece, il deflatore del Pil il divario si sarebbe dimezzato).

Ponendo pari a 100 i valori del 1991, la produttività nel 2013 ha raggiunto un indice di 117 e i salari sono poco sopra 106. Anche in questo caso la recessione del 2009 è ben visibile con un forte calo del Pil per occupato; dopo il

produttività e quella dei salari è stata documentata per gli Usa da Fleck, Glaser e Sprague (2011) e dall'Economic Report of the President (Uscea, 2014).

Franzini-Pianta.indd 39 24/03/16 15:06

2010 riaffiora la tendenza precedente della produttività a crescere. Dopo la crisi la dinamica dei salari reali resta, invece, sostanzialmente piatta. Il divario tra le dinamiche di produttività e dei salari nel settore privato è documentata anche dall'Ocse (Oecd, 2012, p. 121).

Perché i salari non sono stati in grado di tenere il passo con la produttività? La distribuzione del reddito tra capitale e lavoro dipende dai rapporti di forza nell'economia e nei luoghi di lavoro. Diversi sviluppi hanno reso più difficile per i lavoratori ottenere aumenti salariali in linea con la produttività, molti dei quali sono stati già indicati: la pressione – alimentata dalla finanza – per rendimenti elevati nelle imprese, la produzione internazionale, le tecnologie che hanno risparmiato lavoro, la precarizzazione del lavoro, l'indebolimento dei sindacati, il ruolo ridotto dei contratti nazionali di lavoro. I dati dell'Ilo mostrano che nelle economie sviluppate i salari reali sono aumentati dello 0,1% nel 2012 e dello 0,2% nel 2013 (Ilo, 2014, p. 6). Italia e Regno Unito sono stati i principali paesi che hanno registrato significative cadute dei salari reali medi. Nell'ambito dei paesi europei più colpiti dalla crisi, tra il 2007 e il 2013 l'indice dei salari medi è sceso da 100 a 97 in Spagna e da 100 a 76 in Grecia (ivi, p. 7).

Che effetti hanno sulla disuguaglianza queste dinamiche di salari e profitti? I salari sono la principale – e spesso la sola – fonte di reddito per la maggior parte delle famiglie; i profitti sono distribuiti in larga misura al 10% più ricco della popolazione. Nelle economie avanzate i salari rappresentano quasi l'80% del reddito totale delle famiglie, con valori più elevati per Stati Uniti, Germania, Regno Unito e Svezia. Italia e Grecia hanno una quota di reddito da lavoro autonomo superiore al 20%. Sommando questa quota ai salari, quindi considerando tutto il reddito da lavoro, si arriva all'80% circa, mentre le pensioni di vecchiaia rappresentano oltre il 15%. Questa situazione è comune alla maggior parte delle fasce di reddito; solo il 10% più povero ha una prevalenza di reddito proveniente

Franzini-Pianta.indd 40 24/03/16 15:06

da fonti diverse dal lavoro – trasferimenti sociali o pensioni – con ampie variazioni in base alle specificità nazionali (ivi, pp. 36-37).

La metodologia sviluppata da Di Nardo *et al.* (1996) permette di analizzare i fattori che determinano un cambiamento nei livelli di disuguaglianza tra le famiglie, comprese le variazioni nei salari, nell'occupazione (la perdita del posto di lavoro di un membro della famiglia comporta la perdita del salario), in altri redditi, nei trasferimenti pubblici, ecc. Il rapporto dell'Ilo esamina in questo modo, per gli anni della crisi, le fonti dell'aumento delle disparità tra il 10% dei più ricchi e il 10% più povero nelle economie sviluppate. Confrontando il 2006 e il 2010, la Spagna e gli Stati Uniti sono i paesi con il maggior incremento assoluto del rapporto P10/P90 – il rapporto tra il reddito al di sopra del quale si trova il 10% più ricco e quello al di sotto del quale si trova il 10% più povero. In Spagna la soglia di reddito per il 10% più ricco è ora 5,7 volte il reddito al di sotto del quale si trova il 10% più povero ed era 4,4 volte nel 2006. Negli Stati Uniti è di 10,6 volte mentre era 9,5 volte nel 2006. In Spagna il 90% di questo aumento della disuguaglianza è il risultato di variazioni nell'occupazione e nei salari (perdite di posti di lavoro e declino dei salari per i più poveri, aumenti dei compensi per i più ricchi), mentre il resto dipende da variazioni negli altri redditi. Negli Stati Uniti l'effetto delle variazioni nei posti di lavoro e nei salari ammonta al 140% della variazione della disuguaglianza; ciò vuol dire che altre entrate hanno compensato in qualche misura le disparità crescenti che si creano nel mercato del lavoro (Ilo, 2014, p. 30).

In Europa un chiaro divario emerge tra i paesi del Nord e del Centro, che hanno continuato a espandere l'occupazione – con effetti di riduzione della disuguaglianza tra le famiglie –, e i paesi del Sud più colpiti dalla crisi, in cui le perdite di posti di lavoro sono state una grande fonte di disparità. In Germania, Regno Unito, Francia e Svezia la creazione di nuovi posti di lavoro ha contribuito a ridurre

Franzini-Pianta.indd 41 24/03/16 15:06

le disparità, mentre l'ineguale distribuzione degli altri redditi (soprattutto da capitale) ha dato una notevole spinta alla disuguaglianza. Nell'insieme in Germania e Regno Unito si è avuta una modesta riduzione complessiva delle disparità, mentre l'opposto è avvenuto in Francia e Svezia.

Questi dati su paesi avanzati mostrano quanto sia stato difficile per il lavoro difendere la propria quota di reddito nazionale di fronte ai profondi cambiamenti nell'organizzazione dell'economia, nel funzionamento del mercato del lavoro e nel contesto della crisi iniziata nel 2008. In conclusione, il crescente potere del capitale sul lavoro è stato chiaramente un fattore chiave nel processo di aggravamento della disuguaglianza.

2.3. *Il problema dei 'super ricchi'*

Un fenomeno recente, di grande importanza in molti paesi, è la forte crescita della quota di reddito appropriata dai più ricchi. Questa tendenza si sovrappone in parte a quelle sopra documentate poiché il 10%, l'1%, o addirittura lo 0,1% più ricco della popolazione concentra quote molto elevate dei profitti e delle rendite finanziarie oltre che dei guadagni estremi dei top manager, dei professionisti più famosi e delle 'star' dello sport e dello spettacolo. La documentazione di questi processi è emersa da studi approfonditi condotti sulle dichiarazioni dei redditi a fini fiscali che distinguono i contribuenti per classi di reddito, riportano il numero di individui appartenenti a ogni classe, nonché il loro reddito e la sua fonte (lavoro, impresa, capitale, rendite, trasferimenti) (Atkinson e Piketty, 2007, 2010; Atkinson *et al.*, 2011). I dati si riferiscono ai redditi individuali lordi dichiarati all'amministrazione tributaria (esistono alcune differenze nelle definizioni dei vari paesi). La disuguaglianza misurata da questi dati può essere maggiore di quella che risulta quando si considerano anche le imposte e i trasferimenti, e quando dal reddito individuale ci spostiamo a quello familiare, utilizzando anche le scale

Franzini-Pianta.indd 42 24/03/16 15:06

di equivalenza che permettono di confrontare i redditi di famiglie di diverse dimensioni.

I lavori di Atkinson, Piketty e dei loro colleghi hanno messo in evidenza in modo molto efficace le disuguaglianze estreme prodotte dall'aumento dei redditi dei più ricchi. La figura 2.4 mostra l'evoluzione di lungo periodo – dal 1900 al 2010 – della quota di reddito del 10% più ricco. Negli Stati Uniti, nel 2000, questa percentuale ha superato quella del 1930, continuando ad aumentare fino a oltre il 45% del reddito totale. All'inizio del XX secolo gli Stati Uniti erano meno disuguali dell'Europa, con la sua tradizione feudale; la rapida industrializzazione e il boom finanziario della *belle époque* tra il 1910 e il 1930 hanno alimentato un forte aumento della disuguaglianza, fino al punto che il decile di reddito superiore si è appropriato, come si è già ricordato, del 45% del reddito totale. Il grande crollo del 1929 e la Grande Depressione che ne è seguita hanno fatto sì che tale quota si riducesse di un quarto nel 1940; con la seconda guerra mondiale essa si è ulteriormente ridotta, scendendo al di sotto del 35% nel 1950. Tra il 1950 e il 1970 essa è rimasta stabile o è diminuita, anche per effetto della regolamentazione dei mercati finanziari, del potere di lavoratori e sindacati in un periodo di espansione industriale, e dall'affermarsi dello Stato sociale. Nel 1980, tuttavia, la quota di reddito dei più ricchi ha ripreso a crescere, mostrando un'accelerazione fino al 2000; dopo la crisi del 2008, la dinamica è stata più moderata.

In Europa gli andamenti sono stati piuttosto diversi. Piketty considera il Regno Unito, la Germania, la Francia e la Svezia (che si presentano in quest'ordine nella graduatoria della disuguaglianza odierna) e calcola la media aritmetica delle rispettive quote (si veda la figura 2.4). All'inizio del XX secolo il dato europeo era analogo a quello che oggi si registra negli Stati Uniti; tra il 1910 e il 1920 la prima guerra mondiale e il crollo delle élite aristocratiche hanno determinato la sua caduta; la *belle époque* della finanza ha permesso una tregua, ma dalla Grande Depressione agli anni

Franzini-Pianta.indd 43 24/03/16 15:06

Figura 2.4. La quota di reddito del 10% dei più ricchi negli Stati Uniti e in Europa, 1900-2010

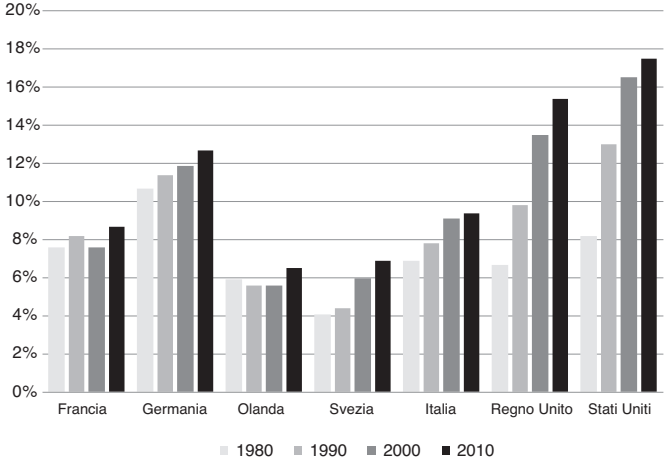
Fonte: Piketty (2013, figura 9.8, p. 514). Per fonti e dati si veda: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Settanta le tendenze in Europa hanno rispecchiato quelle degli Stati Uniti, con valori in diminuzione nei decenni del dopoguerra grazie al maggior ruolo dello Stato nell'economia, al potere del sindacato, alle più ampie politiche di welfare. Nel 1980 il 10% più ricco aveva in Europa meno del 30% del reddito totale, la percentuale più bassa mai raggiunta. Da allora, tuttavia, quella quota ha ripreso a crescere, raggiungendo il 35%, e mostrando di non risentire in modo significativo della crisi iniziata nel 2008.

Anche all'interno del 10% più ricco il reddito è distribuito in modo non uniforme: gli 'ultra ricchi' che compongono l'1% più alto concentrano circa la metà del reddito di tutto il decile. Un'analisi sistematica delle situazioni nazionali è stata da noi condotta sulla base dei dati messi a disposizione da Piketty e colleghi. La figura 2.5 presenta le quote di reddito dell'1% più ricco negli Stati Uniti e in un gruppo di paesi europei, tra cui l'Italia, per il periodo compreso tra il 1980 e il 2010. Gli Stati Uniti e il Regno

Franzini-Pianta.indd 44 24/03/16 15:06

Figura 2.5. La quota di reddito dell'1% dei più ricchi nei paesi avanzati, 1980-2010



Fonte: Elaborazioni su dati del World Top Income Database (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/).

Unito sono caratterizzati dai valori più alti, tra il 15 e il 18% nel 2010. Germania, Italia e Francia seguono, mentre Olanda e Svezia hanno i valori più bassi, inferiori al 7%. Tuttavia, l'aumento dopo il 1980 è generalizzato in tutti i paesi, e di nuovo Stati Uniti e Regno Unito presentano gli incrementi maggiori; aggiungendo le plusvalenze prodotte dai *capital gains* ai redditi, la quota degli 'ultra ricchi' negli Stati Uniti cresce di altri tre punti percentuali.

Potremmo ripetere l'esercizio e scoprire che all'interno dell'1% degli 'ultra ricchi' c'è lo 0,1% di individui 'incredibilmente ricchi' che controlla il 9% del reddito totale negli Stati Uniti e il 6% nel Regno Unito, più di quattro volte il livello del 1970 (Alvaredo *et al.*, 2013).

Questi dati possono essere interpretati come il risultato del nostro secondo motore della disuguaglianza, l'ascesa del 'capitalismo oligarchico', che sarà descritto più avanti in questo capitolo dal punto di vista della disuguaglianza

Franzini-Pianta.indd 45 24/03/16 15:06

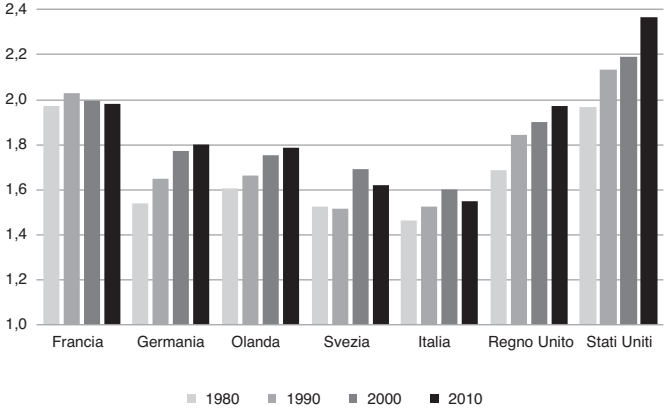
della ricchezza e nel capitolo 3 con riferimento alle disuguaglianze intergenerazionali.

Da dove vengono redditi così 'incredibili'? Atkinson, Piketty e colleghi hanno sostenuto che nei decenni passati gli individui più ricchi avevano soprattutto redditi da capitale e rendite; al contrario, negli ultimi tre decenni, il reddito da lavoro dei 'super ricchi' sembra essere aumentato con gli stipendi estremi dei top manager, in particolare nella finanza, dei professionisti più famosi, e delle star dello sport e dello spettacolo (Atkinson *et al.*, 2011). Oggi negli Stati Uniti la parte dei redditi da lavoro nelle entrate totali dello 0,1% dei più ricchi è circa il 45% ed è aumentato di 20 punti percentuali dal 1970 (Alvaredo *et al.*, 2013). Anche in Italia la composizione del reddito è cambiata dal 1980 a oggi: nell'1% più ricco la quota del reddito da lavoro (sia dipendente che da lavoro imprenditoriale e autonomo) è salita dal 46 al 71%, mentre in parallelo si è ridotta la quota dei redditi da capitale e delle rendite (Alvaredo e Pisano, 2010).

Lazonick (2015, pp. 28-31) ha sottolineato che negli Usa la definizione dei redditi da lavoro comprende le plusvalenze realizzate con l'esercizio delle *stock options* e la maturazione di premi azionari, poiché tali guadagni azionari non sono specificati nella dichiarazione dei redditi. Considerando i 500 dirigenti più pagati degli Stati Uniti compresi nel database ExecuComp – tutti membri dello 0,1% più ricco –, si trova che nel 2013 essi hanno avuto compensi complessivi in media di 24,4 milioni di dollari; l'84% proveniva dalle plusvalenze e dai premi azionari, mentre solo il 5% da stipendi e bonus. Uno studio di Bakija *et al.* (2012, p. 1) ha mostrato che "dirigenti, manager, supervisori e professionisti finanziari rappresentano circa il 60% dello 0,1% dei percettori di reddito più ricchi". Emerge così che la parte prevalente del reddito dello 0,1% più ricco proviene da entrate fondate su titoli azionari, il cui valore è determinato dalla crescita della finanza e dai tempi di esercizio delle *stock options*, che i top manager

Franzini-Pianta.indd 46 24/03/16 15:06

Figura 2.6. Il rapporto P90/P50 per i redditi lordi dei lavoratori dipendenti nei paesi avanzati, 1980-2010



Nota: Rapporto tra la soglia di reddito che definisce il 10% dei più ricchi e la mediana della distribuzione del reddito.

Fonte: Elaborazione sui dati del Chartbook of Economic Inequality (http://www.chartbookofeconomicinequality.com/).

possono scegliere nel modo più conveniente, avendo accesso a informazioni privilegiate (Lazonick, 2015, p. 32). Alla radice dei redditi estremi degli 'incredibilmente ricchi' ci sono così i mercati azionari in espansione e le rendite finanziarie che i top manager possono ottenere dalle loro posizioni di potere. Non c'è modo di spiegare questa dinamica dei redditi più alti sulla base della produttività dei top manager o degli effetti della tecnologia.

Si è visto che la quota di reddito dei 'super ricchi' è molto aumentata; ma che cosa è successo a tutti gli altri? La mediana della distribuzione del reddito – il livello di reddito che divide a metà la popolazione – è un buon indicatore dell'evoluzione complessiva dei redditi e possiamo metterla a confronto con la soglia che separa il reddito del 10% più ricco dal restante 90%. La figura

Franzini-Pianta.indd 47 24/03/16 15:06

2.6 mostra com'è cambiato il rapporto tra il 90° e il 50° percentile della distribuzione (P90/P50) del reddito individuale. Negli Stati Uniti nel 2010 la soglia che identifica il 10% più ricco era 2,4 volte il salario lordo mediano dei lavoratori dipendenti (nel 1980 era meno di 2 volte); la distribuzione del reddito è diventata più sbilanciata verso l'alto anche escludendo il 10% più ricco; tendenze simili si trovano nel Regno Unito, Germania e Olanda, con livelli di disuguaglianza più bassi. La Francia ha un rapporto elevato ma stabile, mentre l'Italia e la Svezia presentano il divario più contenuto tra i redditi dei più ricchi e quelli mediani.

Un rapporto simile può essere calcolato tra il reddito oltre il quale si trova il 10% più ricco e il limite superiore del 10% più povero (il rapporto P90/P10). Considerando le disuguaglianze nel reddito da lavoro e mettendo a confronto il 1970 e il 1990, il rapporto è aumentato da 3,2 a 4,5 negli Stati Uniti, da 2,5 a 3,3 nel Regno Unito ed è rimasto fermo a 2,1 in Svezia (Piketty, 2002). I 'super ricchi', in altre parole, hanno aumentato la loro distanza sia dai più poveri sia dalla fascia centrale della distribuzione del reddito, con andamenti diversi tra i paesi.

2.4. *La distribuzione del reddito delle famiglie*

Per avere un quadro completo della variazione complessiva nella distribuzione del reddito, occorre passare dal reddito individuale (al lordo delle imposte) al reddito familiare, che tiene conto delle diverse fonti di reddito dei membri della famiglia, ed è anche necessario effettuare un aggiustamento per tenere conto delle dimensioni delle famiglie attraverso le scale di equivalenza. I redditi di mercato comprendono i redditi lordi percepiti dai membri della famiglia per tutte le tipologie di reddito (lavoro dipendente e autonomo, redditi da impresa, capitale, rendite). Possiamo misurare la disuguaglianza nella distribuzione del reddito delle famiglie utilizzando il coefficiente di Gini, che va da 0 (quando

Franzini-Pianta.indd 48 24/03/16 15:06

la distribuzione è perfettamente egualitaria) a 1 (quando un solo individuo concentra tutto il reddito).

Le fonti di questi dati sono indagini sulle famiglie che forniscono informazioni sui diversi tipi di reddito; tali dati sono messi a disposizione da Eurostat, Ocse, Banca Mondiale, Wider, Luxembourg Income Study e altre fonti[3]. Tuttavia, è ben noto che le indagini sulle famiglie non riescono a registrare con precisione gli estremi della distribuzione del reddito; sia i 'super ricchi' che i più poveri (soprattutto le famiglie immigrate) tendono a essere poco presenti nel campione intervistato, con conseguente sottovalutazione della disuguaglianza effettiva.

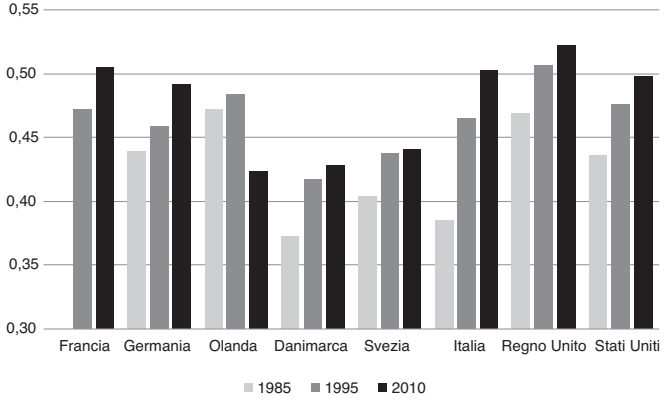
L'aggregato del reddito familiare rilevato da queste indagini, inoltre, può essere notevolmente inferiore al reddito nazionale e molto più vicino a consumi finali delle famiglie; la parte mancante è rappresentata dal risparmio delle imprese e dai saldi netti del settore pubblico e della bilancia dei pagamenti. Deaton (2005) mostra che negli Stati Uniti il reddito delle famiglie è circa il 70% del Pil e che, considerando 272 indagini sulle famiglie in diversi paesi, il reddito delle famiglie, in media, è solo il 57% del Pil (Deaton, 2005, p. 4; Anand e Segal, 2014, p. 947). Ciò significa che la disuguaglianza misurata tra le famiglie non riflette tutti i fenomeni che generano disparità nell'insieme dell'economia.

In questo paragrafo analizziamo la distribuzione del reddito personale, considerando la disuguaglianza che

[3] I redditi familiari sono poi trasformati in redditi individuali utilizzando le scale di equivalenza e per questo si parla di redditi equivalenti; se si confronta una famiglia con una persona e una famiglia con due persone che hanno lo stesso reddito monetario totale, i benefici ottenuti dai membri della seconda sono più della metà di quello della prima. I redditi di mercato sono al lordo delle imposte e dei trasferimenti pubblici. Nella figura 2.8 si esamina il reddito disponibile, che considera le imposte e i trasferimenti; secondo la metodologia standard, non sono inclusi nel reddito disponibile l'autoproduzione, il valore figurativo dell'affitto per i proprietari della casa di abitazione, i *fringe benefits*.

Franzini-Pianta.indd 49 24/03/16 15:06

Figura 2.7. Indice di Gini della disuguaglianza nei redditi di mercato delle famiglie, 1985-2010



Nota: Indice di Gini sui redditi di mercato delle famiglie. Dati corretti per tener conto della dimensione delle famiglie (http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm).

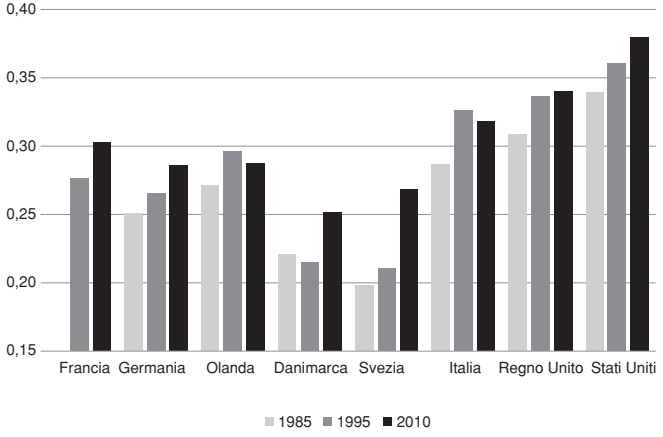
Fonte: Elaborazioni su dati Ocse.

emerge dai risultati di mercato (figura 2.7), l'impatto redistributivo delle imposte e dei trasferimenti pubblici (figura 2.8) e della fornitura di servizi pubblici (figura 2.9).

La distribuzione del reddito di mercato dipende da diversi fattori. In primo luogo conta la disuguaglianza all'interno di ciascuna fonte di reddito e il peso che hanno i diversi tipi di reddito; ad esempio, la quota crescente dei redditi da capitale tende ad aumentare le disuguaglianze, perché la distribuzione del reddito di capitale è di solito molto disuguale. In secondo luogo conta il numero dei percettori di reddito e dei componenti della famiglia; un tasso di occupazione più elevato delle donne appartenenti alle famiglie più povere riduce la disuguaglianza; se entrano sul mercato del lavoro donne appartenenti alle famiglie più ricche, la disuguaglianza tra le famiglie aumenta. In terzo luogo contano le similarità di reddito tra i componenti della famiglia; quando le coppie sono composte da due percettori di alti redditi, la disuguaglianza cresce.

Franzini-Pianta.indd 50 24/03/16 15:06

Figura 2.8. Indice di Gini della disuguaglianza nei redditi disponibili delle famiglie, 1985-2010



Nota: Indice di Gini sui redditi disponibili delle famiglie, dopo le tasse e i trasferimenti sociali. Dati corretti per tener conto della dimensione delle famiglie (http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm).

Fonte: Elaborazioni su dati Ocse.

Studi approfonditi hanno documentato l'aumento generale della disuguaglianza di reddito nei paesi avanzati negli ultimi tre decenni (si veda Oecd, 2008, 2011, 2015; Salverda *et al*., 2014; Bogliacino e Maestri, 2014; Morelli *et al*., 2014). In questo paragrafo ci concentriamo su un gruppo di paesi europei e sugli Stati Uniti che sono rappresentativi della diversità dei modelli di disuguaglianza. Nel periodo 1985-2010 le disparità – misurate dal coefficiente di Gini – sono aumentate ovunque, con una parziale eccezione per l'Olanda. I maggiori incrementi hanno avuto luogo a partire dalla metà degli anni Ottanta fino alla metà degli anni Novanta, a eccezione della Germania, dove la disuguaglianza è cresciuta di più nella seconda parte del periodo osservato. Nel 2010 il Regno Unito, la Francia, l'Italia, gli Stati Uniti e la Germania si presentano (in quest'ordine) come i paesi più disuguali, con valori

Franzini-Pianta.indd 51 24/03/16 15:06

dell'indice di Gini attorno a 0,50, mentre Olanda, Danimarca e Svezia hanno una disuguaglianza inferiore, con valori intorno a 0,43.

In che misura le politiche possono influenzare questi esiti distributivi prodotti dal mercato? Nella figura 2.8 mostriamo i valori dei coefficienti di Gini per il reddito monetario disponibile dopo le imposte e i trasferimenti. L'impatto redistributivo dell'azione pubblica è significativo, soprattutto in Europa, con un notevole abbassamento dei livelli di disuguaglianza. Nel 2010 Stati Uniti, Regno Unito, Italia, Francia, Olanda e Germania (in questo ordine) si presentano come i paesi più disuguali, con valori che vanno da 0,38 a 0,28. Dal 1985, tuttavia, la stessa tendenza all'aumento delle disparità emerge anche dopo la redistribuzione; le società più egualitarie – Danimarca e Svezia – hanno registrato tra il 1995 e il 2010 l'aumento maggiore della disuguaglianza. Nell'ultimo periodo in Olanda e in Italia si è avuta una leggera riduzione del coefficiente di Gini mentre nel Regno Unito si è verificata una sua modesta crescita. L'aumento degli indici di Gini è continuato in molti paesi, come risulta dai dati relativi al 2013 riportati dall'Ocse (Oecd, 2015, p. 24, figura 1.3).

Al di fuori di questi paesi, la Spagna, il Portogallo e la Grecia hanno mostrato un andamento in parte diverso; la riduzione delle disuguaglianze è iniziata più tardi, dopo la fine delle dittature negli anni Settanta, ed è continuata, in alcuni casi, per diversi anni (Bogliacino e Maestri, 2014, p. 16).

Il reddito disponibile medio delle famiglie è stato fortemente colpito dalla crisi iniziata nel 2008, e ha ristagnato o è diminuito in termini reali nella maggior parte dei paesi dell'Ocse; dove la recessione è stata più severa le perdite hanno raggiunto valori molto alti: l'8% annuo in Grecia e il 3,5% annuo in Spagna, Irlanda e Islanda. Dietro questi valori medi si nasconde, tuttavia, un calo ben maggiore per le famiglie più povere; in Spagna la perdita del 10% più povero delle famiglie è stata di circa il 13% l'anno, mentre

Franzini-Pianta.indd 52 24/03/16 15:06

la riduzione è stata soltanto dell'1,5% per il 10% più ricco (Oecd, 2015, p. 24).

Queste misure aggregate di disuguaglianza derivano da diversi processi che possono essere individuati utilizzando indicatori specifici. Numerosi studi – tra cui un rapporto dell'Ocse (Oecd, 2008) – hanno sottolineato che l'aumento delle quote di reddito del quintile superiore della distribuzione (il 20% più ricco) è stato il fattore determinante nella crescita delle disparità nella maggior parte dei paesi; negli ultimi vent'anni, la crescita media annua dei redditi reali del quintile più alto è stata due volte più grande di quella del quintile inferiore (il 20% più povero delle famiglie) (*ibid.*). Questa evidenza – che utilizza fonti di dati e approcci diversi – è coerente con quanto si è detto in precedenza sul ruolo svolto dalla crescita della quota del capitale e dei redditi più elevati.

La riduzione della disuguaglianza nei redditi disponibili – al netto, cioè, di imposte e trasferimenti – registrata in Olanda (si veda la figura 2.8) è il risultato soprattutto dell'aumento dei tassi di occupazione delle donne appartenenti alle famiglie più svantaggiate ed è stato favorito da misure di conciliazione tra lavoro e famiglia oltre che dall'introduzione di contratti a tempo parziale (Kenworthy e Pontusson, 2005).

Per quanto riguarda l'Italia, il forte aumento tra il 1985 e il 2010 della disuguaglianza nei redditi di mercato e quello più contenuto delle disparità nei redditi disponibili sono stati analizzati da numerosi studi. L'aumento dell'indice di Gini è legato soprattutto agli effetti della recessione del 1992 e alle politiche fiscali restrittive allora introdotte (Ballarino *et al.*, 2014). Attraverso una scomposizione dell'indice di Gini in base alle fonti di reddito, Fiorio *et al.* (2012) hanno mostrato che il principale motore della divergenza sono stati i redditi da lavoro (per lo più dei lavoratori autonomi). In questi anni l'Italia ha registrato una crescita dell'occupazione che ha ridotto il numero di individui con reddito pari a zero, ma gran parte dei nuovi

Franzini-Pianta.indd 53 24/03/16 15:06

posti di lavoro è andato a donne appartenenti alle famiglie più benestanti, soprattutto nelle regioni meridionali, e la crescita dell'occupazione di conseguenza non ha ridotto le disuguaglianze tra le famiglie (Ballarino *et al*., 2014). Inoltre, i nuovi posti di lavoro sono spesso caratterizzati da contratti precari e da bassi salari per effetto della deregolamentazione del mercato del lavoro: tutto ciò amplia le disparità salariali.

L'aumento della disuguaglianza in Italia è influenzato anche dalla quota crescente dei redditi da lavoro autonomo, dall'aumento del valore delle rendite immobiliari e dei rendimenti sul capitale finanziario, tutti fattori che hanno aumentato le disuguaglianze complessive. Il risultato è che, a partire dagli anni Novanta, le condizioni di vita sono migliorate in modo sostanziale per manager, pensionati, lavoratori autonomi e per chi ha rendite, a svantaggio di impiegati e operai (Brandolini, 2005). La disuguaglianza effettiva potrebbe essere ancora più elevata a causa dei redditi non dichiarati e dell'evasione fiscale, che avvantaggia soprattutto la parte superiore della distribuzione del reddito. (Approfondimenti dettagliati sulle cause e conseguenze delle disuguaglianze in Italia sono forniti da Pianta, 2012; Franzini, 2013; Franzini *et al*., 2014.)

Nel caso degli Stati Uniti una sintesi utile di queste dinamiche è fornita da Atkinson e Bourguignon (2014b, pp. XIX-XX) con grafici che riportano il coefficiente di Gini per reddito familiare lordo e la quota dello 0,1% più ricco nel reddito totale; entrambe le variabili mostrano un forte incremento a partire dai primi anni Ottanta dopo un lungo periodo di stabilità. Tuttavia, il rapporto tra i redditi del decile più ricco e di quello mediano ha avuto un continuo aumento dal 1945, passando da meno del 150% al 250%; ciò suggerisce che la corsa in avanti dei più ricchi è da molti decenni una costante della dinamica della distribuzione del reddito negli Stati Uniti. Dal 1945 al 1980 tale dinamica, tuttavia, è stata compensata da un 'inseguimento' dei più poveri, documentato dal rapido calo in quel periodo

Franzini-Pianta.indd 54 24/03/16 15:06

della quota della popolazione statunitense che viveva al di sotto della soglia ufficiale di povertà – scesa dal 35% nel 1950 a poco più del 10% alla fine degli anni Settanta. Dopo il 1980 la corsa dei ricchi è continuata e il miglioramento delle condizioni dei più poveri si è fermato, l'indice di Gini ha rovesciato il proprio andamento e ha iniziato a crescere sistematicamente.

Infine, una valutazione approfondita del ruolo redistributivo dello Stato dovrebbe considerare non solo le imposte e i trasferimenti monetari, ma anche le attività che forniscono servizi al di fuori del mercato – come la sanità, l'istruzione, l'assistenza – a tutti i cittadini come parte dei loro diritti sociali. Quest'azione pubblica limita la gamma di attività di mercato basate sulla capacità di pagare e introduce il principio che in alcuni settori fondamentali i servizi dovrebbero essere garantiti a tutti e finanziati attraverso la fiscalità generale. Questo principio è stato fondamentale per l'espansione dello Stato sociale nei decenni del dopoguerra – quando la disuguaglianza ha conosciuto la riduzione più forte – e svolge un ruolo fondamentale per garantire le condizioni di base per lo sviluppo delle capacità degli individui e per assicurare l'uguaglianza di opportunità.

Come possiamo analizzare l'impatto di queste attività sulla disuguaglianza? I servizi pubblici non di mercato concessi a tutti come diritti di cittadinanza hanno un effetto egualitario pervasivo in termini economici, sociali e politici, che tuttavia può essere difficile da quantificare. Il modo più semplice di procedere è quello di considerare tali servizi come 'trasferimenti in natura' che integrano i trasferimenti monetari dallo Stato. Potremmo assegnare a tutti gli individui una quota del costo di tali servizi come l'equivalente monetario del valore di tali servizi. Se confrontiamo il servizio fornito gratuitamente dallo Stato con lo stesso servizio fornito da organizzazioni private a un prezzo di mercato, possiamo considerare che tutti gli utenti del primo hanno avuto un consumo aggiuntivo

Franzini-Pianta.indd 55 24/03/16 15:06

(pagato attraverso le tasse) che ha evitato loro la spesa sostenuta dagli acquirenti del servizio venduto sul mercato. In questo caso, possiamo aggiungere ai redditi individuali o familiari la quota del costo monetario dei servizi che di cui hanno beneficiato, e ricalcolare la disuguaglianza basandosi su questo reddito disponibile corretto per i servizi pubblici.

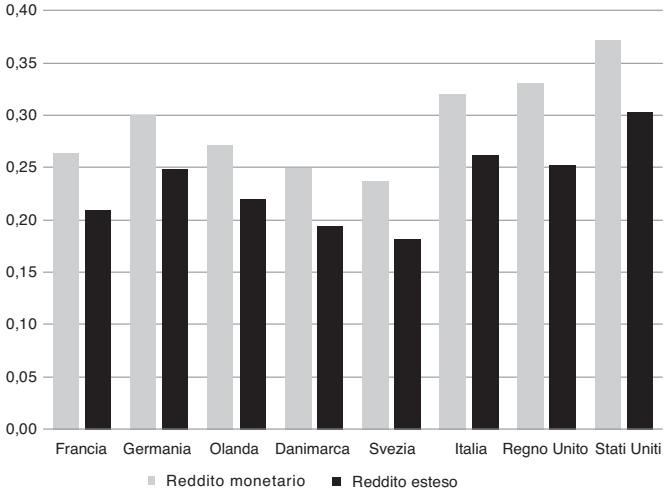
Quest'analisi trova ostacoli sia nella limitata disponibilità di dati sia in diversi problemi metodologici. Uno studio sistematico è quello condotto dall'Ocse nel rapporto *Divided We Stand* (Oecd, 2011, capitolo 8), dove sono considerati una vasta gamma di servizi pubblici – sanità, istruzione, servizi per l'infanzia, servizi agli anziani, alloggi sociali, altri servizi (per disabili, disoccupati, ecc.). Tali attività pubbliche sono di grande rilievo e rappresentano – se il valore dei servizi è calcolato al loro costo di produzione – il 20% del Pil in Danimarca e Svezia e il 12-13% in Italia e negli Stati Uniti. L'istruzione e la salute sono ovunque le componenti più importanti che rappresentano oltre tre quarti di tutti i servizi pubblici. Va sottolineato che la fornitura di servizi pubblici al di fuori del mercato è più importante dei trasferimenti in denaro dallo Stato alle famiglie in quasi tutti i paesi (l'Italia è un'eccezione); in genere, i primi hanno un'entità di un terzo superiore ai secondi.

L'impatto dei servizi pubblici sulla disuguaglianza tra le famiglie è notevole; quando aggiungiamo il valore monetario dei servizi al reddito disponibile – dopo le tasse e i trasferimenti – il reddito familiare medio aumenta di quasi il 40% in Danimarca e Svezia e del 29% nella media dei paesi Ocse. Questo aumento è rilevante per tutte le famiglie, ma in percentuale del reddito disponibile è di importanza vitale per i più poveri; l'aumento dei redditi effettivi per il 20% delle famiglie più povere è addirittura del 76%, contro il 14% del quintile più ricco (ivi, pp. 314-316, tabella 8.1).

Offrire in modo egualitario i servizi pubblici – alcuni dei quali sono in effetti indirizzati ai più poveri – consen-

Franzini-Pianta.indd 56 24/03/16 15:06

Figura 2.9. Indice di Gini della disuguaglianza nei redditi disponibili delle famiglie in termini monetari e nei redditi estesi al valore dei servizi pubblici, 2007



Nota: Indice di Gini sul reddito monetario disponibile delle famiglie dopo le tasse e i trasferimenti sociali (dati corretti per tener conto della dimensione delle famiglie) e indice di Gini sul reddito disponibile delle famiglie esteso al valore dei servizi pubblici (http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm).

Fonte: Oecd (2011, p. 317).

te di ridurre in modo significativo la disuguaglianza che abbiamo finora misurato in termini monetari. Nella figura 2.9 sono riportati i dati Ocse per i paesi che abbiamo considerato, confrontando per il 2007 il valore dell'indice di Gini calcolato sul reddito disponibile monetario delle famiglie (al netto delle imposte e trasferimenti) e l'indice di Gini sul reddito 'esteso' che comprende il valore imputato dei servizi pubblici. La fornitura di servizi pubblici porta ad una generale riduzione delle disuguaglianze in tutti i paesi e ad alcuni cambiamenti nella classifica delle disparità. Il valore dell'indice di Gini sul reddito 'esteso' diminuisce del 17-19% in Germania, Stati Uniti, Italia e

Franzini-Pianta.indd 57 24/03/16 15:06

Olanda, e del 21-24% in Francia, Svezia, Danimarca, Regno Unito. Gli Stati Uniti rimangono il paese più disuguale; nel Regno Unito, la fornitura di servizi pubblici porta la disuguaglianza al di sotto dell'indice di Gini per l'Italia e vicino al valore della Germania; l'Olanda ha meno redistribuzione della Francia, mentre la Danimarca e la Svezia emergono ancora una volta come i paesi più egualitari, con un indice di Gini molto basso, sotto 0,20.

Se confrontiamo i dati del 2007 con quelli del 2000 emergono tendenze divergenti. In Francia e in Svezia le disparità di reddito monetario disponibile sono diminuite, abbattendo anche la disuguaglianza nel reddito 'esteso'; in tutti gli altri paesi che consideriamo, entrambi gli indici nel 2007 sono più elevati rispetto al 2000. Tutti i paesi tranne il Regno Unito hanno registrato una riduzione dell'impatto redistributivo dei servizi pubblici (misurato in percentuale del reddito monetario), mostrando che i tagli ai servizi pubblici hanno ridotto il loro effetto egualitario. Il rapporto Ocse indica che maggiore è la diminuzione della quota dei servizi pubblici rispetto al reddito delle famiglie prodotta dai tagli di spesa, maggiore è il calo del loro contributo alla riduzione delle disuguaglianze (ivi, pp. 330-331, tabella 8.8, figura 8.11). Dopo il 2007, l'impatto della crisi e delle politiche di austerità in molti paesi ha ulteriormente ridotto l'effetto di redistribuzione dei servizi pubblici (Bogliacino e Maestri, 2014, p. 23).

Le diverse misure di disuguaglianza fin qui esaminate segnalano in tutti i paesi avanzati un notevole aumento delle disparità tra il 1980 e oggi. L'aumento a volte è stato costante, in altri casi si è concentrato in periodi particolari. Diversi fattori hanno svolto un ruolo chiave: la quota di reddito che va al capitale, il reddito del 10% più ricco, la distanza tra i redditi più alti e quelli mediani, o tra questi ultimi e quelli inferiori. L'impatto delle politiche è stato differenziato, con una diversa capacità di tasse, trasferimenti e fornitura di servizi pubblici di ridurre le disparità

Franzini-Pianta.indd 58 24/03/16 15:06

nella distribuzione dei redditi che emergono dai processi di mercato.

2.5. *La disuguaglianza tra i redditi da lavoro*

Il terzo motore della disuguaglianza che abbiamo individuato nel capitolo 1 è l'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali che ha fatto sì che le disparità siano aumentate anche all'interno delle stesse tipologie di reddito e all'interno di gruppi sociali variamente definiti. Molta attenzione è stata dedicata, in particolare, alle crescenti disuguaglianze tra i redditi da lavoro, derivanti dalla rapida ascesa dei compensi più alti e dal ristagno se non dalla caduta dei salari più bassi. Abbiamo già documentato questa dinamica ricordando che tra i percettori dei redditi più alti ci sono soprattutto i top manager, la cui remunerazione non può essere considerata interamente un reddito da lavoro visto il rilievo che spesso assumono i premi azionari. Le disparità all'interno dei salari, tuttavia, sono notevolmente aumentate a tutti i livelli.

Un recente studio di Eurofound (2015a) ha analizzato la disuguaglianza salariale (considerando i salari per lavori a tempo pieno, convertiti a parità di potere d'acquisto) prendendo in esame l'Europa nel suo insieme, e ha trovato per il 2011 un coefficiente di Gini di 0,346. Le disparità salariali in Europa sono diminuite fino al 2008 per effetto della convergenza dei salari medi dei paesi dell'Europa centro-orientale, mentre nell'Europa del Sud non si sono avuti aumenti in termini reali e anche i salari tedeschi sono rimasti stabili. Dopo il 2008 la crisi ha portato a una disuguaglianza crescente guidata dalle disparità all'interno dei paesi, con notevoli riduzioni dei salari nell'Europa meridionale. Confrontando i paesi e i settori, emerge il ruolo essenziale della contrattazione collettiva che porta a salari più elevati ed egualitari (ivi, pp. 61-62). Inoltre, l'aumento delle forme di occupazione non standard – lavoro temporaneo e precario, posti di lavoro esternalizzati, lavoro

Franzini-Pianta.indd 59 24/03/16 15:06

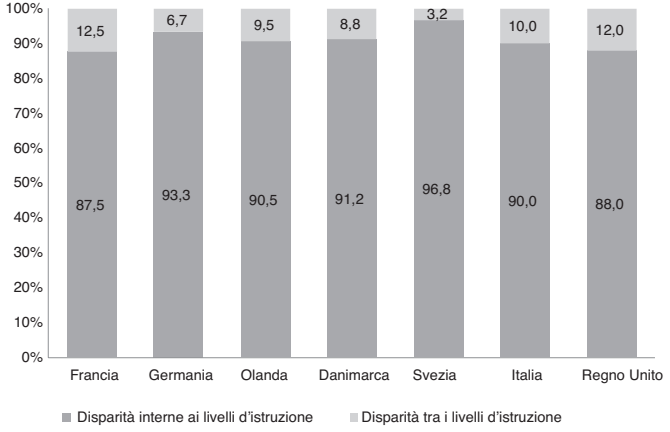
solo apparentemente autonomo, ecc. – è stato individuato come la causa principale della crescente disuguaglianza all'interno dei salari, un fenomeno che riflette l'evoluzione dei rapporti di forza tra capitale e lavoro (Ilo, 2015; Oecd, 2015).

Le interpretazioni delle disparità salariali offerte dagli studi economici tradizionali hanno sostenuto che esse sono in gran parte dovute a differenze di competenze e di istruzione tra i lavoratori; la tesi è che i risultati di mercato riflettono le differenze individuali di istruzione, capacità e impegno, e che tali disparità sono il risultato di un 'merito' ricompensato dal mercato del lavoro. Una vasta letteratura – passata in rassegna da Salverda e Checchi (2014) – ha affrontato tali questioni, sostenendo che le disparità all'interno dei salari sono un fattore determinante per l'aumento complessivo delle disuguaglianze di reddito. Un primo filone di studi ha indagato l'impatto sulla disuguaglianza salariale dei cambiamenti nella domanda e offerta di lavoro derivanti da variazioni dei livelli di istruzione, della tecnologia, dalla globalizzazione, ecc. Un secondo filone di ricerca ha preso in considerazione l'impatto sulla disuguaglianza salariale delle istituzioni del mercato del lavoro, come la presenza di salari minimi, il ruolo del sindacato, le forme di protezione del lavoro e le indennità previste in caso di disoccupazione.

Qual è l'evidenza empirica sul ruolo dell'istruzione nella crescita delle disuguaglianze? Secondo numerosi studi basati sull'approccio economico *mainstream*, e in genere riferiti a Stati Uniti e Regno Unito, la maggior disuguaglianza successiva al 1980 è stata alimentata dalla crescita dei compensi dei lavoratori più qualificati (Bound e Johnson, 1992; Katz e Murphy, 1992). Al centro di questo processo ci sarebbe un cambiamento tecnologico che favorisce le alte qualifiche (*skill bias*) perché i benefici delle innovazioni si manifestano solo quando la tecnologia si affianca a competenze più elevate. In parallelo, un effetto analogo viene dai processi di globalizzazione, in cui i

Franzini-Pianta.indd 60 24/03/16 15:06

Figura 2.10. L'importanza dei livelli di istruzione nel determinare le disparità nei redditi lordi, 2006



Nota: Gli individui sono raggruppati sulla base di tre livelli di istruzione; la disuguaglianza è misurata dallo scarto logaritmico medio e viene scomposta tra la (piccola) parte che viene spiegata dalle disparità nei livelli di istruzione e la (grande) parte dovuta a disparità all'interno di ciascun livello di istruzione.

Fonte: Franzini e Raitano (2015).

lavoratori poco qualificati nei paesi avanzati sono sostituiti dalla crescente offerta di lavoratori nei paesi in via di sviluppo. Secondo queste analisi le differenze di capitale umano sono un fattore chiave per spiegare le disuguaglianze salariali; maggiori investimenti nell'istruzione superiore sono in genere raccomandati come la migliore politica sia per la crescita della produttività che per ridurre le disuguaglianze.

Tuttavia, analisi empiriche più dettagliate suggeriscono che le variabili collegate al capitale umano, come l'esperienza e l'istruzione, sono in grado di spiegare al massimo un terzo della varianza dei salari, mentre la maggior parte della dispersione dei salari si osserva tra lavoratori che hanno lo stesso livello di istruzione (Lemieux, 2006). In

Franzini-Pianta.indd 61 24/03/16 15:06

altri termini, l'istruzione è causa di divari salariali, ma questi ultimi sono rilevanti anche tra individui con lo stesso titolo di studio.

Uno studio di Franzini e Raitano (2015) ha considerato i paesi europei, utilizzando i dati dell'indagine Eu-Silc sulle famiglie. I lavoratori sono divisi in tre sottogruppi in base al loro livello di istruzione e le disparità dei salari sono associate sia agli effetti delle diverse qualifiche ('disuguaglianza tra i gruppi') sia a fattori non legati all'istruzione ('disuguaglianza interna ai gruppi'). L'indice usato è lo scarto medio logaritmico perché è perfettamente scomponibile tra sottogruppi, cioè può essere espresso come somma delle due tipologie di disuguaglianza. Nei 15 paesi europei considerati i tre livelli d'istruzione spiegano una quota molto piccola delle disparità salariali: il 12,5% in Francia, il 12% nel Regno Unito, il 10% in Italia, il 3,2% in Svezia, come mostra la figura 2.10. Circa il 90% del divario salariale tra i lavoratori è legato alla disuguaglianza all'interno dei gruppi, vale a dire a differenze che non riguardano direttamente il livello d'istruzione (a risultati simili giungono Cholezas e Tsakloglou, 2007).

L'andamento temporale della disuguaglianza interna ai gruppi è stato studiato per l'Italia da Franzini e Raitano (2015), utilizzando un panel di dati relativi agli occupati dipendenti nel settore privato. Considerando i salari settimanali di lavoratori a tempo pieno, i risultati mostrano che la quota della disuguaglianza spiegata dai livelli d'istruzione è costantemente diminuita, passando dal 16,5% del 1992 all'8,9% del 2007.

Quest'evidenza empirica suggerisce che altri fattori – diversi dall'istruzione – determinano l'aumento delle disparità salariali. Il crescente potere del capitale sul lavoro e l'individualizzazione delle condizioni economiche – due dei nostri motori della disuguaglianza – possono spiegare questa tendenza. I fenomeni a cui ci riferiamo sono stati già indicati: la forza lavoro è diventata più segmentata sulla base della differenziazione dei contratti di lavoro, della

Franzini-Pianta.indd 62 24/03/16 15:06

precarietà, delle condizioni sociali, dell'origine etnica e migrante. Il ruolo del sindacato è stato ridotto, con una minore sindacalizzazione dei lavoratori e una minor capacità di proteggere le condizioni di lavoro soprattutto dei lavoratori più giovani, precari e deboli. La copertura dei contratti collettivi nazionali è stata ridotta, i salari sono sempre più definiti a livello aziendale e le norme sui salari minimi non sono state efficaci nel proteggere i redditi più bassi. La legislazione a tutela dell'occupazione è stata ridotta in molti paesi, lasciando così spazio all'aumento delle disparità salariali (Salverda e Checchi, 2014, p. 1631). Alcuni di questi problemi saranno approfonditi nel capitolo 4, esaminando le interpretazioni del recente aumento della disuguaglianza.

2.6. *Le disuguaglianze a livello regionale e mondiale*

L'analisi finora si è concentrata sulle disuguaglianze all'interno dei paesi; per diverse ragioni, le persone valutano il loro benessere nel contesto della società in cui vivono, e le disuguaglianze all'interno dei loro paesi sono quelle che contano di più. Le economie nazionali sono l'ambito in cui i governi possono introdurre politiche contro la disuguaglianza attraverso la tassazione, i trasferimenti e i servizi pubblici. Inoltre, la maggior parte dei dati che possiamo utilizzare per studiare la disuguaglianza sono disponibili a livello nazionale.

Altre prospettive, tuttavia, sono importanti: quella sub-nazionale, per misurare le disparità tra regioni interne ai singoli paesi, quella sovranazionale, come nel caso dell'Europa nel suo complesso e, infine, quella globale, che riguarda le disuguaglianze tra tutti i cittadini del mondo, indipendentemente dai confini nazionali o regionali.

Quando consideriamo il livello sub-nazionale è interessante chiedersi se le disuguaglianze che emergono dipendono principalmente dalle differenze di reddito medio tra le regioni o, invece, dalle disuguaglianze all'interno delle

Franzini-Pianta.indd 63 24/03/16 15:06

regioni. Nel caso dell'Italia, come ben noto e come sottolineato da Bogliacino e Maestri (2014, p. 22), il divario tra il reddito medio delle regioni ricche e quello delle regioni povere è molto elevato e incide molto sulla disuguaglianza complessiva. Tuttavia, come mostrano Franzini e Raitano (2010), anche la disuguaglianza all'interno delle regioni, soprattutto in quelle del Mezzogiorno, è significativa. I dati nazionali possono quindi essere il risultato di dinamiche diverse a livello regionale.

Se consideriamo poi le disuguaglianze all'interno dell'Europa nel suo insieme emergono altre sorprese. Dai dati esaminati finora risulta che la disuguaglianza nei singoli paesi europei è inferiore rispetto a quella degli Stati Uniti. Se, però, consideriamo l'Unione Europea nel suo complesso le disparità intraeuropee nei redditi individuali risultano superiori a quelle degli Stati Uniti (Galbraith, 2012). Meliciani (2015) ha indagato le disparità tra le regioni dell'Unione Europea, trovando da un lato una debole evidenza della convergenza in termini di Pil *pro capite* e, dall'altro, un aumento delle disparità nel tasso di occupazione. In particolare, la minor dispersione del Pil *pro capite* tra tutte le regioni della Ue a 27 nasconde un aumento delle disparità tra le regioni dei 'vecchi' Stati membri – in particolare dopo la crisi del 2008 – e un avvicinamento al Pil *pro capite* medio europeo di alcune regioni dei 'nuovi' Stati membri dell'Europa centro-orientale, dove aumentano invece le disparità regionali all'interno dei paesi. La stessa tendenza si riscontra anche per la produttività del lavoro e l'occupazione.

Infine, dobbiamo considerare le disuguaglianze a livello mondiale. La disuguaglianza economica a livello internazionale è stata analizzata sulla base di tre tipi di misure: le differenze tra i redditi *pro capite* nazionali; la disuguaglianza tra i redditi medi nazionali ponderati per il numero di abitanti; la disuguaglianza tra gli individui di tutto il mondo (Milanovic, 2005). Nell'ultimo secolo – considerando i coefficienti di Gini – la disuguaglianza nella prima

Franzini-Pianta.indd 64 24/03/16 15:06

definizione è chiaramente cresciuta, quella nella seconda definizione dopo un iniziale aumento ha subito, successivamente al 1960, una moderata riduzione e, infine, anche la disuguaglianza misurata nel terzo dei modi indicati, ha conosciuto un iniziale aumento al quale ha fatto seguito, a partire dal 1960, una sostanziale stabilità (ivi, p. 143).

Quest'ultima misura – la disuguaglianza tra tutti gli individui del mondo – è l'indicatore più importante, anche se pone diversi problemi metodologici – comparabilità delle fonti, l'uso di indagini sulle famiglie, di conti nazionali o di dati tratti dalle dichiarazione dei redditi, la conversione delle valute a parità di poteri d'acquisto, la scelta delle scale di equivalenza, ecc. – e la scelta della soluzione adottata può influenzare i risultati ottenuti.

I lavori di Milanovic (2012), Lakner e Milanovic (2013) e Anand e Segal (2014) hanno analizzato in modo approfondito questi problemi. Milanovic (2012) ha fornito nuovi dati – tratti dalle indagini sulle famiglie – sulla disuguaglianza mondiale di reddito per il periodo 1988-2005, considerando la maggior parte dei paesi (da 103 a 124) che coprono dal 95 al 98% del Pil e dall'87 al 92% della popolazione mondiale. Anand e Segal (2014, p. 953) hanno integrato questi dati con le dichiarazioni dei redditi dell'1% più ricco, poiché i redditi superiori sono generalmente esclusi dalle indagini sulle famiglie.

Considerando il reddito *pro capite*, troviamo che le disuguaglianze mondiali sono aumentate lungo tutto il periodo. Tra il 1988 e il 2005 la quota di reddito del 10% più ricco del mondo è aumentata dal 58,5 al 60%; quella dell'1% più ricco è salita dal 17,3 al 20,7%; l'indice di Gini è passato da 0,726 nel 1988 a 0,735 nel 2002 e a 0,727 nel 2005; nello stesso periodo riusltano in aumento anche altri indicatori della disuguaglianza, come la deviazione logaritmica media e l'indice di Theil. Va sottolineato che nel 2005 l'1% più ricco della popolazione mondiale era costituito da circa 60 milioni di persone con un reddito familiare medio di oltre 42.000 dollari l'anno (la soglia in-

Franzini-Pianta.indd 65 24/03/16 15:06

feriore che definisce questo gruppo, a parità di poteri d'acquisto); negli Stati Uniti la soglia per entrare nell'1% più ricco è circa il doppio. Il reddito medio dell'1% più ricco del mondo è di circa 90.000 dollari, quasi 21 volte la media mondiale, e 214 volte la media di 1,4 miliardi di persone che vivono con meno di 1,25 dollari al giorno (a parità di poteri d'acquisto) e che rappresentano il 21% della popolazione mondiale (ivi, pp. 955, 975, tabella 11.3).

Se non si considerano i redditi dell'1% più ricco – come in Milanovic (2012), Lakner e Milanovic (2013) e, con stime diverse, in Anand e Segal (2014) –, la disuguaglianza globale rimane stabile tra il 1988 e il 2005. Su scala mondiale, così come a livello nazionale, l'aumento della disuguaglianza è guidato principalmente dalla crescita dei redditi più elevati.

In questo periodo la distribuzione mondiale del reddito è stata profondamente influenzata dalla crescita dei redditi medi dei paesi emergenti – in particolare della Cina – e dalla crescita delle disuguaglianze interne sia nei paesi avanzati che in quelli emergenti. La scomposizione delle misure di disuguaglianza fornite da Anand e Segal (2014, tabella 11.3) mostra che a livello mondiale la disuguaglianza tra paesi rappresenta ancora tra due terzi e tre quarti di tutta quella esistente, e che la sua riduzione è stata tra 6 e 8 punti percentuali, a seconda dell'indice utilizzato. Viceversa, all'interno dei paesi la disuguaglianza è aumentata notevolmente. Alla luce di queste dinamiche, se tutte le disparità tra paesi fossero eliminate (cioè se tutti i paesi avessero lo stesso reddito medio), la disuguaglianza mondiale sarebbe ancora alta, con un indice di Gini pari a 0,43, che è approssimativamente il livello della disuguaglianza della Cina nel 2005 (ivi, p. 963).

Tuttavia, non tutti i paesi emergenti stanno seguendo la stessa traiettoria di espansione della disuguaglianza interna; c'è ora una forte evidenza empirica che mostra come negli ultimi dieci anni nella maggior parte dei paesi latinoamericani si è avuta una sostanziale riduzione delle disu-

Franzini-Pianta.indd 66 24/03/16 15:06

guaglianze, grazie soprattutto alle politiche redistributive adottate dai governi (Birdsall *et al.*, 2011; Cornia, 2012).

2.7. *La disuguaglianza della distribuzione della ricchezza*

Abbiamo finora esaminato i flussi annuali di reddito degli individui e delle famiglie. Le loro condizioni economiche e di benessere sono però influenzate in modo rilevante anche dallo *stock* di ricchezza posseduto. Piketty (2013) ha dimostrato quanto sia importante la ricchezza per comprendere le dinamiche della disuguaglianza, e quanto siano complesse le relazioni tra ricchezza, reddito e relative disuguaglianze.

La ricchezza di una famiglia è costituita dai beni immobili – in particolare la casa dove vive – e dal patrimonio finanziario – al netto dei debiti esistenti – di cui dispone. Le fonti dei dati sulla ricchezza sono limitate e difficili da confrontare, e comprendono il progetto Wider delle Nazioni Unite, il Global Wealth Report del Credit Suisse, il Luxemburg Wealth Study e l'Household Finance and Consumption Network della Banca centrale europea. Gli studi principali sulla disuguaglianza di ricchezza sono quelli dell'Ocse (Oecd, 2008, 2015), della Bce (Ecb, 2013), di Piketty (2013), di Piketty e Zucman (2014b), di Maestri *et al*. (2014).

La Banca centrale europea (Ecb, 2013) ha pubblicato i primi risultati dell'indagine realizzata dall'Eurosystem Household Finance and Consumption Network su patrimoni, debito, ricchezza netta, reddito e consumo in 15 paesi dell'eurozona per il 2010. Sono disponibili dati sulla *ricchezza reale* – compreso il valore dell'abitazione principale di proprietà, altri beni immobili, veicoli, oggetti di valore, nonché i valori delle imprese nel caso degli imprenditori e dei lavoratori autonomi –, sulla *ricchezza finanziaria* – i depositi bancari, le pensioni private e le assicurazioni sulla vita, i fondi comuni di investimento, azioni, obbligazioni e altre attività finanziarie – e sul *debito* delle

Franzini-Pianta.indd 67 24/03/16 15:06

famiglie, che viene sottratto dai dati precedenti per ottenere ricchezza netta. I dati di ricchezza non sono aggiustati per tener conto delle dimensioni della famiglia – come si fa per i redditi – e non comprendono il valore delle pensioni pubbliche. Va anche ricordato che in alcuni paesi il debito privato è fortemente influenzato dai finanziamenti richiesti per iscriversi all'università.

Il risultato più clamoroso è che il 20% degli europei ha un patrimonio netto pari a zero – più precisamente, il valore medio del quintile più basso è -2,800 euro; un europeo su cinque non possiede alcun bene, oppure i suoi debiti sono superiori al valore dei beni. Salendo al secondo quintile troviamo una ricchezza netta media di 29.400 euro; il terzo quintile ha in media una ricchezza di 111.900 euro; il quarto quintile di 235.100 euro; infine il 20% più ricco degli europei ha una ricchezza netta media di 780.700 euro e possiede il 68% della ricchezza totale. Anche all'interno di questo gruppo la ricchezza è altamente concentrata, con il 5% di famiglie più ricche che possiedono il 37,2% della ricchezza netta totale. Le differenze tra paesi sono notevoli e sono dovute soprattutto all'importanza della casa di proprietà; la ricchezza netta media delle famiglie è più alta in Spagna (291.000 euro), Italia (275.000 euro), Austria (265.000 euro), Francia (233.000 euro) e più bassa in Germania (195.000 euro), Olanda (170.000 euro), Finlandia (161.000 euro) (ivi, pp. 72-76, tabella 4.1).

Nell'aggregato dei 15 paesi europei la ricchezza reale rappresenta quasi l'85% del patrimonio complessivo (al lordo del debito); il valore mediano è 145.000 euro. L'abitazione principale rappresenta il 61% del patrimonio medio, altri beni immobili il 23%, mentre il valore delle imprese raggiunge il 12%. Nell'eurozona il 60% delle famiglie possiede la casa in cui vive (un terzo con un mutuo) e il valore mediano della residenza principale è 180.300 euro. Considerando altri beni reali, il valore mediano di altri immobili è 103.000 euro, quello dei veicoli 7.000 euro, degli oggetti di valore 3.400 euro, delle

Franzini-Pianta.indd 68 24/03/16 15:06

imprese dei lavoratori autonomi 30.000 euro (ivi, pp. 5, 27, tabella 2.2).

I patrimoni finanziari, che rappresentano solo il 15% della ricchezza totale, sono composti per il 43% da depositi bancari, per il 26% da pensioni private, per il 9% da fondi comuni, per l'8% da azioni, per il 7% da obbligazioni e, infine, per il 5,3% da altre attività finanziarie. Il valore mediano delle attività finanziarie per le famiglie dell'eurozona è di 11.400 euro, e cioè segnala che il rilievo della finanza nella ricchezza della maggior parte degli europei è limitato, ben inferiore a quello che esso ha negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Mentre il 96% delle famiglie ha depositi bancari, solo il 33% ha pensioni private o assicurazioni sulla vita e meno del 15% altre attività finanziarie. Il 44% delle famiglie dell'eurozona è, però, indebitato; il 23,1% ha mutui sulla casa e il 29,3% ha altri tipi di debito (ivi, p. 5).

Come è cambiata la concentrazione della ricchezza nei decenni passati? Maestri *et al.* (2014, figure 4.1, 4.3, pp. 88, 95) mostrano che tra il 1970 e il 2011 si è avuto un evidente aumento della disuguaglianza di ricchezza in quasi tutti i paesi avanzati, che si è fatto più intenso negli ultimi dieci anni. Per misurare questo fenomeno possiamo usare di nuovo il coefficiente di Gini, che tuttavia non è direttamente confrontabile con quello calcolato sui redditi, poiché i decili più poveri hanno ricchezza negativa e quindi l'intervallo di variazione dell'indice non è più tra zero e uno.

Nel 2011 gli Stati Uniti mostrano di nuovo i valori più alti del coefficiente di Gini sulla ricchezza, al di sopra di 0,8. Danimarca, Svezia e Olanda hanno raggiunto livelli analoghi nel 2011, dopo un rapido aumento della disuguaglianza negli ultimi dieci anni. Anche in Germania la disuguaglianza è in aumento, con un coefficiente di Gini di circa 0,75, mentre il Regno Unito e l'Italia nel 2011 hanno livelli inferiori a 0,7 a seguito di una caduta negli ultimi anni. Le bolle speculative degli ultimi decenni hanno

Franzini-Pianta.indd 69 24/03/16 15:06

pesantemente influito sulla dinamica dei prezzi dei beni immobili e delle attività finanziarie; la crisi del 2008 ha portato a una temporanea caduta dei valori immobiliari e delle azioni, determinando in alcuni paesi la stabilizzazione o anche la riduzione delle disuguaglianze di ricchezza. Quest'ultima è peggiorata in particolare nei paesi nordici. La ricchezza netta è diventata negativa per i quattro decili più poveri in Danimarca, per i tre decili inferiori in Svezia, ed è negativa o pari a zero per i tre decili inferiori in Olanda. La diffusione del debito – sia per l'acquisto della casa, sia per l'iscrizione all'università – è una delle cause principali di tali sviluppi. In Olanda anche prima della crisi i prestiti per la casa rappresentavano il 110% del valore immobiliare; in Svezia il 25% delle famiglie ha un prestito per effettuare studi superiori (ivi, pp. 91-92).

Tuttavia, nei paesi nordici l'entità dei trasferimenti pubblici e della fornitura di servizi ha permesso alla maggior parte delle famiglie senza alcuna ricchezza netta di evitare la povertà.

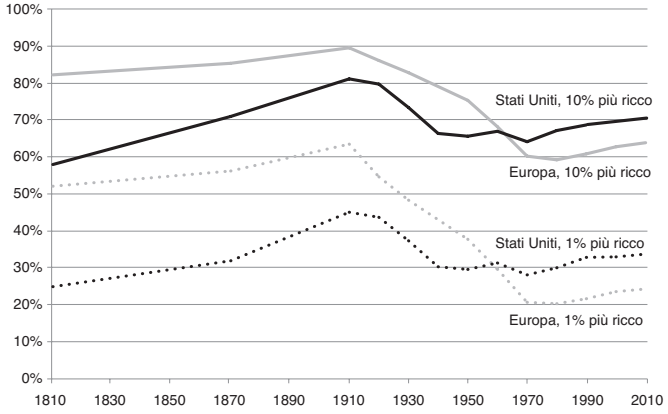
La disuguaglianza di ricchezza è molto più alta della disuguaglianza di reddito – circa 2 volte, in base al coefficiente di Gini – ma il rapporto tra queste due disuguaglianze è complesso. Maestri *et al*. (2014, figura 4.7, p. 98) forniscono un quadro efficace di come esse si combinano nei paesi avanzati; ne risulta un quadro variegato che dipende da differenze nei sistemi economici e istituzionali.

Gli Stati Uniti, l'Australia e, in misura minore, il Regno Unito mostrano un'elevata disuguaglianza in entrambi gli aspetti. Nei paesi dell'Europa meridionale – Italia e Spagna – come anche in Giappone sono alte le disparità di reddito e, principalmente a causa della diffusione della casa di proprietà, piuttosto contenute quelle in termini di ricchezza. All'opposto, in Svezia, Danimarca e, in misura minore, in Francia si hanno basse disparità di reddito, dovute all'importante ruolo dello Stato nella redistribuzione e nei servizi pubblici, ma alte disparità di ricchezza.

Un quadro complementare delle dinamiche della ric-

Franzini-Pianta.indd 70 24/03/16 15:06

Figura 2.11. La disuguaglianza di ricchezza negli Stati Uniti e in Europa, 1810-2010; quote del 10% e dell'1% dei più ricchi



Fonte: Piketty (2013, figura 10.6, p. 556). Per fonti e dati si veda: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

chezza è fornito da Piketty (2013) sulla base di dati tratti dalle dichiarazioni tributarie, relative ai redditi e alle successioni ereditarie. La figura 2.11 mette a confronto su un arco di oltre due secoli le quote del 10 e dell'1% più ricco negli Stati Uniti e in Europa – considerando il valore medio per Gran Bretagna, Francia e Svezia. Dal 1810 al 1910 l'aristocrazia d'Europa ha avuto un controllo quasi totale della ricchezza: il 10% possedeva tra l'80 e il 90% della ricchezza; l'1% tra il 50 e il 65%, con una tendenza al rialzo. Negli Stati Uniti i più ricchi sono partiti da un livello molto più basso, ma la loro quota di ricchezza è rapidamente cresciuta: in questo periodo quella del 10% più ricco è passata da meno del 60 a più dell'80%; quella dell'1% dal 25 al 45%. Le due guerre mondiali hanno provocato un forte calo delle quote di ricchezza nelle mani dei più fortunati che dal 1950 si sono stabilizzate per poi tornare a crescere dopo il 1970. In Europa la caduta è continuata fino al 1970 a causa delle politiche fiscali e

Franzini-Pianta.indd 71 24/03/16 15:06

redistributive adottate dal *welfare State*; dopo il 1980 è iniziata la crescita. Nel 2010 negli Stati Uniti il 10% più ricco possedeva oltre il 70% della ricchezza totale, come nel 1930; in Europa la quota era superiore al 60%. Nel 2010 la quota dell'1% più ricco era vicina al 35% negli Stati Uniti, leggermente inferiore a quella del 1930, e al di sotto del 25% in Europa.

Questi dati confermano che oggi la disuguaglianza di ricchezza è a livelli estremamente elevati e che è in atto una tendenza verso l'ulteriore crescita. Negli Stati Uniti la concentrazione della ricchezza e del reddito, come si è visto, è tornata ai livelli del 1930. In Europa – dove la ricchezza finanziaria è meno importante e la casa di proprietà più diffusa – i livelli assoluti di disuguaglianza sono più bassi, ma comunque ai livelli più alti dal 1970 (Piketty, 2013, pp. 550-557). Nell'analisi di Piketty, la radice di questi fenomeni è la dinamica divergente tra il tasso di rendimento del capitale e il tasso di crescita dell'economia – una questione che sarà discussa nel capitolo 4.

La differenza tra gli Stati Uniti e l'Europa è legata alla diversa composizione della ricchezza; in Europa due terzi dei patrimoni sono costituiti da abitazioni, e un terzo dagli investimenti finanziari e dal valore delle imprese localizzate all'interno del paese. Negli Stati Uniti finanza e imprese rappresentano il 60% circa di tutta la ricchezza mentre le quote dei terreni agricoli e delle proprietà all'estero sono trascurabili (Piketty e Zucman, 2014b, pp. 1311-1314). Nei decenni del dopoguerra in Europa si è diffusa la casa di proprietà, pertanto le bolle immobiliari che negli ultimi anni hanno gonfiato i valori patrimoniali delle case hanno contribuito a ridurre la concentrazione dei valori patrimoniali. Negli Stati Uniti a partire dagli anni Settanta la crescita della ricchezza è stata alimentata dall'espansione della finanza e dalla successione di bolle speculative finanziarie e immobiliari. La finanza, negli Stati Uniti, ha svolto un ruolo essenziale nell'ambito del primo motore della disuguaglianza discusso nel capitolo

Franzini-Pianta.indd 72 24/03/16 15:06

1: le grandi e crescenti disparità di ricchezza sono allo stesso tempo, e in larga misura, il risultato del potere del capitale sul lavoro e un fattore che alimenta ulteriormente tale squilibrio.

L'estrema concentrazione della ricchezza negli Stati Uniti pone molti problemi, tra i quali quello della trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza attraverso i lasciti ereditari (e non solo). Se le ricchezze dipendono soprattutto da questi ultimi piuttosto che dal risparmio sui redditi da lavoro guadagnati nell'arco della vita ne risulta rafforzato quello che abbiamo chiamato 'capitalismo oligarchico', il nostro secondo motore della disuguaglianza che costituisce l'oggetto nel prossimo capitolo.

Franzini-Pianta.indd 73 24/03/16 15:06

3
LA FAMIGLIA CONTA

3.1. *Introduzione*

Il secondo motore della disuguaglianza che abbiamo individuato nel capitolo 1 è la trasformazione strutturale del sistema economico per effetto dell'importanza, senza precedenti, che hanno assunto i redditi più alti, la sempre maggiore concentrazione della ricchezza e la trasmissione della disuguaglianza da una generazione all'altra che segnala la mancanza di mobilità sociale e dipende dall'importanza che assume la famiglia, non soltanto attraverso i lasciti ereditari. Un 'capitalismo oligarchico' si sta affermando nei paesi avanzati e la situazione economica e sociale che lo caratterizza assomiglia a quella che prevaleva all'inizio del XX secolo. Sottolineando l'importanza della ricchezza ereditata per le prospettive individuali di vita e per il suo impatto sulla complessiva concentrazione della ricchezza, Piketty (2013, p. 184) sottolinea la somiglianza tra le nostre società e quelle descritte nei romanzi di Jane Austen e Honoré de Balzac, dove "il passato tende a divorare il futuro" (*ibid.*). In questo capitolo esaminiamo due fattori trainanti del 'capitalismo oligarchico': l'importanza della ricchezza ereditata e l'influenza delle condizioni economiche della famiglia di provenienza sul successo ottenuto nel mercato del lavoro. Si tratta di due esempi nei quali 'la famiglia conta'.

Franzini-Pianta.indd 74 24/03/16 15:06

3.2. *La ricchezza ereditata*

La ricchezza ereditata esercita un'influenza determinante sulla disuguaglianza economica e sociale. Il libro di Piketty getta nuova luce su questo fenomeno, largamente trascurato. Nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale la ricchezza ereditata ha perso d'importanza e i risparmi effettuati nell'arco di una vita da chi percepiva redditi da lavoro permettevano di accumulare un ammontare di ricchezza non troppo diverso da quello che veniva in media ereditato.

In Francia, il paese per il quale sono disponibili dati attendibili per un lungo periodo di tempo, tra il 1950 e il 2010, secondo le stime di Piketty, il flusso annuale delle eredità come quota del reddito nazionale è cresciuto da poco più del 4% a oltre il 12%; il valore più alto di questo rapporto (24%) è stato raggiunto all'inizio del XX secolo (Piketty, 2013, p. 633, grafico 11.6). Parallelamente, mentre nel 1970 la quota di ricchezza ereditata sulla ricchezza totale era del 45%, oggi è vicina al 70%, e potrebbe stabilizzarsi tra l'80 e il 90%, cioè a un livello simile a quello all'inizio del XX secolo (ivi, p. 638, grafico 11.7; si veda anche Piketty e Zucman, 2014b).

La crescente importanza della ricchezza ereditata ha serie implicazioni. Il passato tende a contare più del presente e del futuro e perciò si affermerà un modello di distribuzione del reddito che ha poco a che fare con il merito, l'efficienza economica e la giustizia sociale. Il divario tra coloro che vivono della ricchezza ereditata e coloro che vivono dei loro redditi da lavoro si allarga e a causa di ciò l'eredità accresce ulteriormente le disparità di reddito. Infatti, la ricchezza ereditata è distribuita in modo molto disuguale e, se la sua importanza cresce, la disuguaglianza aumenterà e tenderà a trasmettersi sempre più da una generazione all'altra.

Le forze che determinano queste tendenze possono essere facilmente individuate. La prima è l'aumento del tasso

Franzini-Pianta.indd 75 24/03/16 15:06

di rendimento sulla ricchezza sottolineato da Piketty nel suo libro, che ha permesso di accrescere i valori patrimoniali trasmessi attraverso i lasciti ereditari. Il secondo meccanismo è il trattamento fiscale: le imposte di successione possono essere uno strumento efficace contro la concentrazione della ricchezza (Bertocchi, 2007). In molti paesi il trattamento fiscale delle eredità è divenuto più favorevole, e questa è una delle principali ragioni delle tendenze in atto. Secondo il recente *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide* di Ernst & Young (EY, 2014) molti paesi (tra cui l'Austria, la Norvegia e la Svezia) hanno eliminato le imposte di successione dopo il 2000; altri avevano fatto un passo simile trent'anni prima (Australia e Canada), in altri ancora questo tipo di imposta semplicemente non esiste (Russia). In un buon numero di paesi sono state introdotte modifiche che hanno reso più facile trasferire la ricchezza dai genitori ai figli, alle figlie o ad altri parenti; in particolare, le aliquote fiscali sono state ridotte e le soglie di esenzione sono state innalzate.

Questi cambiamenti hanno effetti significativi sui lasciti ereditari. Innanzitutto, per un dato valore della ricchezza lorda, cresce la ricchezza netta trasferita da una generazione all'altra. In secondo luogo, vi è un maggiore incentivo ad accumulare ricchezza allo scopo di 'lasciare di più' ai figli (si veda Jappelli *et al.*, 2010, per quanto riguarda l'Italia).

Il ripristino delle imposte di successione appare necessario per evitare che la disuguaglianza continui a crescere e, soprattutto, che essa abbia l'inaccettabile caratteristica di essere in larga misura il risultato di privilegi immeritati. Le proposte politiche al riguardo sono discusse nel capitolo 5.

3.3. *Le origini familiari e il reddito da lavoro*

Oltre che per la trasmissione della ricchezza, la famiglia conta perché influenza – in diversi modi, non sempre im-

Franzini-Pianta.indd 76 24/03/16 15:06

mediatamente visibili – il successo economico delle generazioni più giovani, in particolare incidendo sul reddito guadagnato sul mercato del lavoro.

I dati disponibili mostrano che, almeno in alcuni paesi, la correlazione tra il reddito da lavoro dei figli e il reddito dei loro genitori è molto alta. Ciò significa che i genitori ricchi trasmettono ai loro figli non solo la ricchezza da cui traggono reddito da capitale, ma anche altri vantaggi che permettono loro di ottenere, in media, un reddito da lavoro più elevato, sia come lavoratore dipendente sia come lavoratore autonomo.

I paesi in cui la trasmissione di questo vantaggio sembra essere più forte sono i paesi europei mediterranei, il Regno Unito e gli Stati Uniti. Si noti che questi sono anche paesi in cui la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi correnti è relativamente alta e ci sono buone ragioni per credere che non si tratti di una semplice coincidenza. In effetti, una delle possibili conseguenze della forte disuguaglianza, anche se spesso trascurata, è il suo probabile impatto sull'intensità della trasmissione intergenerazionale dei vantaggi e degli svantaggi e quindi sulla mobilità sociale ed economica tra una generazione e la successiva.

Ermisch *et al.* (2012, p. 3) nel loro saggio introduttivo a un volume che esamina le modalità attraverso le quali i genitori possono influenzare il futuro economico e sociale dei propri figli, scrivono: "Di tutte le possibili conseguenze della crescente disuguaglianza economica, nessuna è più preoccupante, o più difficile da studiare, della possibilità che la crescente disuguaglianza abbia a lungo termine l'effetto di ridurre l'uguaglianza delle opportunità e la mobilità intergenerazionale".

In questo paragrafo presentiamo alcune prove dell'influenza che l'origine familiare esercita sul reddito da lavoro in diversi paesi e sulla correlazione tra la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza e le disuguaglianze correnti nei redditi; cerchiamo anche di individuare i canali attraverso i quali tale influenza si manifesta e le

Franzini-Pianta.indd 77 24/03/16 15:06

implicazioni per la politica economica. Infine, sosteniamo che l'importanza della mobilità economica e sociale non deve essere sottovalutata: una società veramente democratica non può farne a meno, come sottolineato da molti pensatori di varia fede e, in particolare, di convinzione liberale – da Tocqueville a Stuart Mill, a Pareto. La mobilità sociale può, in realtà, essere vista come un tratto distintivo della modernità.

La trasmissione delle disuguaglianze da una generazione all'altra ha molto a che fare con il concetto di mobilità. La mobilità economica e sociale tra generazioni può essere diversamente interpretata e c'è una certa confusione nell'uso di questi termini. I sociologi, che studiano la mobilità sociale da molti decenni, usano distinguere tra mobilità assoluta e mobilità relativa (Erikson e Goldthorpe, 1992). Si ha mobilità assoluta verso l'alto quando la situazione economica e sociale dei figli è (in qualche senso significativo) migliore di quella dei loro genitori. La mobilità relativa, invece, si realizza quando la posizione dei figli nella classifica economica e sociale della propria generazione non dipende da quella dei propri genitori.

Questo concetto di mobilità ha molto a che fare con la disuguaglianza e la sua trasmissione da una generazione alla successiva. Infatti, se la disuguaglianza è completamente trasmessa dai genitori ai figli, questi ultimi occuperanno la stessa posizione dei propri genitori nella scala sociale o economica. Elevata mobilità relativa significa che i figli dei poveri non saranno concentrati nella parte bassa della scala sociale, né i figli dei ricchi si troveranno principalmente nelle posizioni superiori. Se, al contrario, è possibile prevedere con precisione la posizione che i figli avranno nella distribuzione del reddito sulla base della posizione dei genitori, allora se ne può dedurre che la mobilità economica è assente.

Per valutare la mobilità intergenerazionale ci si può riferire allo status sociale o al tipo di occupazione (a queste variabili sono più interessati i sociologi) oppure alle con-

Franzini-Pianta.indd 78 24/03/16 15:06

dizioni economiche, come misurate dal reddito (verso cui è rivolta l'attenzione degli economisti).

La mobilità sociale e quella economica sono tra loro legate, perché status sociale e reddito sono tra loro correlati. In generale, le occupazioni socialmente più prestigiose permettono di godere di redditi più elevati. Qui siamo interessati al reddito e faremo riferimento ai paesi per i quali sono disponibili dati che consentono di confrontare il reddito da lavoro dei figli e delle figlie con il reddito dei loro genitori.

La trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza è, in realtà, un fenomeno complesso. Per valutarla è necessario superare diversi problemi: occorre disporre di dati affidabili, occorre individuare la fase della carriera dei figli che meglio consente di cogliere il fenomeno, occorre decidere come trattare il caso dei bambini che hanno più genitori, naturali e adottivi, ecc. (Jäntti e Jenkins, 2015). Un ulteriore ostacolo riguarda l'indicatore del grado di trasmissione della disuguaglianza. È ormai pratica comune utilizzare il cosiddetto coefficiente di elasticità intergenerazionale (β)[1]. Quanto più questo coefficiente è vicino a 1, tanto più forte sarà la trasmissione della disuguaglianza. Quando β è pari a zero, la mobilità è perfetta e nessuna disuguaglianza viene trasmessa tra le generazioni. Quando, invece, esso è uguale a 1, la disuguaglianza tra i discendenti è uno specchio perfetto di quella che sussisteva tra i loro genitori: dunque, la società è completamente immobile.

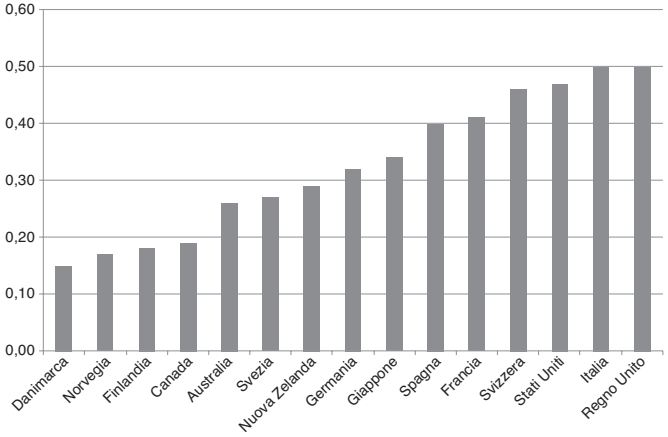
Secondo molti studi empirici[2] i paesi europei in cui il coefficiente β è più basso sono quelli nordici, seguiti dalla Germania, dalla Spagna e dalla Francia; il Regno Unito e l'Italia presentano valori molto più elevati e, dunque, sono

[1] β è stimato regredendo il logaritmo del reddito dei figli su quello dei genitori. Sul coefficiente β si vedano, tra gli altri, Björklund e Jäntti (2009); Blanden (2013).

[2] Tra molti altri ci limitiamo a menzionare Solon (2002) e Corak (2006). I dati che presentiamo sono tratti da Corak (2013).

Franzini-Pianta.indd 79 24/03/16 15:06

Figura 3.1. La trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza – Il coefficiente β



Nota: Con un valore pari a 1 la disuguaglianza nella generazione nuova è esattamente la stessa di quella nella generazione vecchia; con un valore pari a 0 c'è perfetta mobilità sociale.

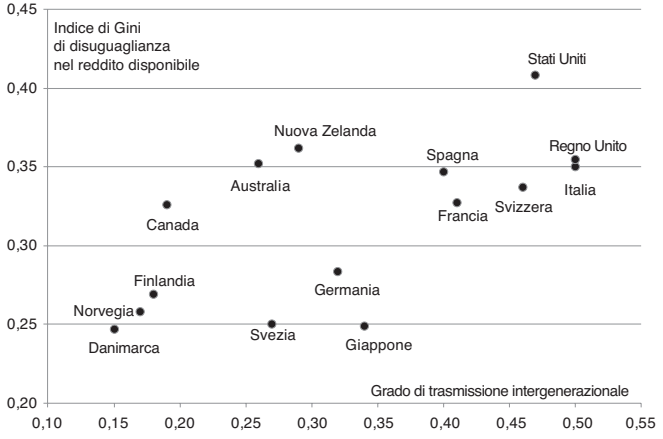
Fonte: Corak (2013).

meno mobili: circa il 50% della disuguaglianza esistente tra genitori è trasmesso alla generazione successiva (cfr. figura 3.1). Se estendiamo l'analisi oltre l'Europa, notiamo che gli Stati Uniti appaiono essere un paese immobile, non molto diverso, in base a questo indicatore, dai peggiori paesi europei. Questa scoperta è stata una sorpresa per coloro che credevano nel 'sogno americano' e nella promessa di grande mobilità. Il Canada e l'Australia mostrano dati decisamente migliori, e anche in Giappone la trasmissione della disuguaglianza è molto più bassa che negli Stati Uniti. La figura 3.1 presenta questi risultati.

È interessante notare che il coefficiente β non è costante tra decili: in altre parole cambia se ci spostiamo dai livelli di reddito più bassi a quelli più alti. In particolare, nella maggior parte dei paesi è più elevato per le fasce di

Franzini-Pianta.indd 80 24/03/16 15:06

Figura 3.2. "La curva del Grande Gatsby"



Nota: Coefficiente β di elasticità intergenerazionale della disuguaglianza di reddito e indice di Gini sul reddito disponibile.

Fonte: Corak (2013), Krueger (2012).

reddito più elevate, il che significa che i figli dei ricchi sono meno mobili – hanno, cioè, bassissime probabilità di scivolare verso il basso nella classifica economica e sociale rispetto alla loro famiglia di origine.

Secondo numerosi studi empirici, la disuguaglianza corrente è positivamente correlata con la sua trasmissione intergenerazionale. Come mostra la figura 3.2, i paesi con bassa disuguaglianza nei redditi sono generalmente anche quelli in cui la mobilità economica è relativamente alta e viceversa. Italia, Regno Unito e Stati Uniti mostrano la peggiore performance in entrambe queste dimensioni. Questo rapporto è stato etichettato come "la curva del Grande Gatsby" da Alan Krueger (2012), allora presidente del Council of Economic Advisors del presidente degli Stati Uniti.

Franzini-Pianta.indd 81 24/03/16 15:06

Questo sembra sufficiente per dubitare dell'idea che la disuguaglianza corrente e la sua trasmissione intergenerazionale siano fenomeni indipendenti, con meccanismi diversi alla loro radice. Questa indipendenza è, ad esempio, data per acquisita da coloro che sostengono che l'uguaglianza delle opportunità (di solito una condizione preliminare per la mobilità economica) può essere raggiunta anche senza una precedente riduzione della disuguaglianza corrente. In realtà, la correlazione di cui si è detto suggerisce che la disparità di reddito potrebbe essere una delle principali forze alla base della scarsa mobilità economica. Prima di arrivare a questa conclusione, però, dobbiamo esaminare possibili meccanismi dell'immobilità economica, valutare la loro rilevanza empirica e individuare i modi in cui la disuguaglianza corrente può alimentare l'uno o l'altro di questi meccanismi.

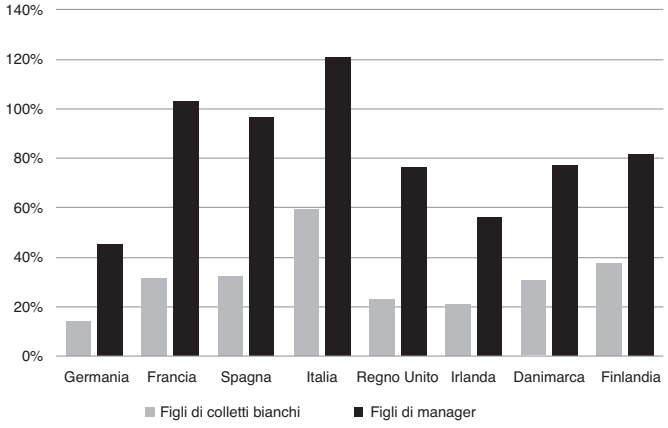
3.4. *I canali della trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza*

Come si è visto nel capitolo 1, secondo il punto di vista dominante la disuguaglianza nel reddito e nella ricchezza riflette semplicemente la diversità delle caratteristiche individuali – conoscenze, competenze, produttività, capacità imprenditoriali o finanziarie, ecc. – ed è pertanto pienamente giustificata. Il capitale umano, introdotto dagli economisti per rappresentare tutte o quasi queste qualità, è stato utilizzato anche per spiegare la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza (Becker e Tomes, 1979, 1986; Solon, 2002).

Questa spiegazione poggia su due ipotesi. La prima è che l'origine familiare influenzi il grado di istruzione (di solito considerato una *proxy* del capitale umano) e che ciò avvenga per diversi motivi: per i vincoli di liquidità in presenza di mercati finanziari imperfetti (Becker e Tomes, 1979, 1986), per la trasmissione a costo zero di alcuni caratteri genetici e di alcune doti (Becker e Tomes, 1979;

Franzini-Pianta.indd 82 24/03/16 15:06

Figura 3.3. La probabilità di laurearsi e l'occupazione dei genitori



Nota: Probabilità di ottenere una laurea per i figli dei manager e dei colletti bianchi rispetto ai figli dei colletti blu. Le probabilità sono calcolate come gli effetti medi parziali di un modello logit. Le variabili di controllo introdotte sono il genere, l'età, il numero di fratelli e una dummy sulla presenza di entrambi i genitori in famiglia. I figli sono considerati nella fascia di età 35-49 anni.

Fonte: Franzini e Raitano (2015).

Björklund *et al*., 2005), per l'esplicarsi dei cosiddetti *peer-effects* per cui ci si avvantaggia della qualità di coloro con cui si interagisce (Benabou, 1996) e per l'accesso a diverse politiche dell'istruzione (Schuetz *et al*., 2008).

La seconda ipotesi è che le differenze nei redditi e nelle posizioni professionali siano la conseguenza di differenze nella dotazione di capitale umano. Quest'ipotesi rimanda a un mercato del lavoro in cui prevalgono la concorrenza e il merito.

Date queste due ipotesi, migliori condizioni economiche familiari determinano una più ricca dotazione di capitale umano, che a sua volta assicura redditi più elevati. L'implicazione è, pertanto, che se la disuguaglianza dei redditi cresce, la mobilità sociale si riduce perché sarà più disuguale anche la distribuzione del capitale umano.

I dati sembrano dare supporto alla prima ipotesi. Se,

Franzini-Pianta.indd 83 24/03/16 15:06

come *proxy* dell'origine familiare, si prende – a causa della scarsità di dati affidabili e comparabili sul reddito dei genitori e in linea con una consolidata letteratura di carattere sociologico – il tipo di occupazione dei genitori, emerge una generalizzata correlazione positiva e altamente significativa tra origine familiare e formazione acquisita. Più specificamente, come mostrato nella figura 3.3, in tutti i paesi la probabilità di raggiungere un più alto livello di istruzione è correlata positivamente con l'occupazione dei genitori. Ad esempio, in Italia i figli dei dirigenti hanno una probabilità più che doppia rispetto a quella dei figli degli operai di conseguire una laurea. In altri paesi il differenziale è meno marcato, ma sempre molto consistente. Il vantaggio dei figli degli impiegati, rispetto ai figli degli operai, è, come prevedibile, più contenuto.

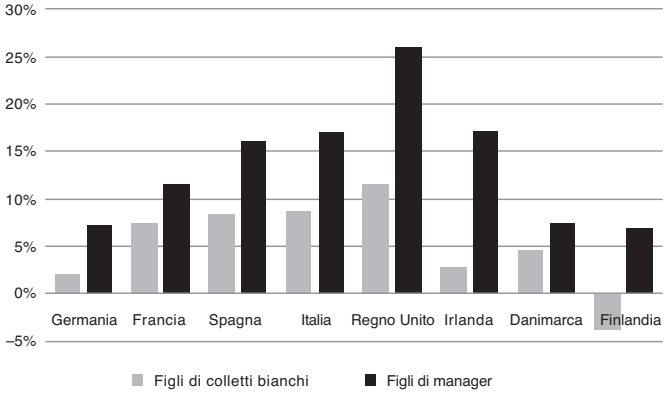
Dal momento che il reddito dei genitori è correlato con la loro occupazione, questa evidenza dà supporto all'ipotesi che le condizioni economiche familiari esercitano una grande influenza sulla formazione dei figli. Un'implicazione ovvia è che una distribuzione più disuguale del reddito aggraverà questo effetto, producendo una maggiore disuguaglianza nei livelli di istruzione.

La seconda ipotesi su cui si basa questa spiegazione è più controversa. Non vi è dubbio che il capitale umano assicuri un premio; in particolare, il rendimento di una laurea è in generale consistente, anche se differenziato tra paesi. Tuttavia ciò vale soltanto in media. In realtà, il capitale umano è un investimento rischioso e la varianza nei suoi rendimenti è considerevole. Secondo alcune stime (Franzini e Raitano, 2015) in tutti i paesi la disuguaglianza all'interno di gruppi di individui con lo stesso livello di istruzione è molto maggiore della disuguaglianza media tra gruppi con diversi livelli di istruzione.

Questa varianza suggerisce che la disuguaglianza nei redditi è anche il risultato di altri fattori che non sono facili da identificare. Dal nostro punto di vista, il problema è di stabilire se essi sono legati al contesto familiare.

Franzini-Pianta.indd 84 24/03/16 15:06

Figura 3.4. Influenza delle origini familiari a parità di istruzione



Nota: Divari di reddito per i figli dei manager e dei colletti bianchi rispetto ai figli dei colletti blu. Coefficienti calcolati da un modello Ols. Le variabili di controllo introdotte sono il genere, l'età, gli anni di lavoro, e dummy per il lavoro part-time, per il lavoro autonomo, per la condizione di immigrato, per la salute. I figli sono considerati nella fascia di età 35-49. I risultati per Danimarca, Finlandia, Germania (per i manager) e per l'Irlanda (per i colletti bianchi) non sono significativi al livello del 90%.

Fonte: Franzini e Raitano (2015).

Un passo essenziale è quello di verificare se quest'ultimo influenza i redditi dei figli per canali diversi da quello rappresentato dal capitale umano. Se fosse così, allora vi sarebbero buone ragioni per sostenere non soltanto che il capitale umano non può spiegare pienamente la disuguaglianza, ma anche che almeno alcuni degli altri fattori da cui dipendono le disuguaglianze nei redditi tra persone con lo stesso grado di istruzione sono, anch'essi, legati al contesto familiare.

In che modo conta la famiglia I dati sul background familiare dalla *wave* del 2005 dell'indagine Eu-Silc permettono di verificare se l'occupazione dei genitori ha un impatto aggiuntivo, rispetto a quello esercitato attraverso l'istruzione, sulle retribuzioni dei propri figli. La figura 3.4, tratta da Franzini e Raitano (2013), riassume i risultati.

Franzini-Pianta.indd 85 24/03/16 15:07

In quasi tutti i paesi, questa influenza aggiuntiva dell'origine familiare non è trascurabile, e in alcuni casi è perfino considerevole. Nel Regno Unito, ad esempio, il figlio di un manager guadagna il 26% in più rispetto al figlio di un operaio, a parità di livello di istruzione. In altri paesi, il divario è più contenuto ma comunque significativo: è il caso dell'Irlanda, dell'Italia, della Spagna e, più limitatamente, della Francia e della Germania. Il divario tra i figli dei 'colletti bianchi' e quelli dei 'colletti blu' è minore, ma ancora significativo nel Regno Unito, in Italia, in Spagna e in Francia.

Quali potrebbero essere questi altri canali di influenza? L'evidenza empirica mostra che tra individui ugualmente ben istruiti la probabilità di avere una posizione manageriale dipende dall'occupazione dei genitori. Ovunque, tale probabilità è più elevata per il figlio di un manager rispetto al figlio di un impiegato o di un operaio. In Finlandia, in Francia, in Danimarca e nel Regno Unito questo divario è più contenuto. Anche i figli dei 'colletti bianchi' hanno un vantaggio diffuso, ma molto meno ampio, rispetto ai figli degli operai.

Inoltre, se controlliamo sia per l'istruzione sia per il tipo di occupazione, constatiamo ancora una volta che l'occupazione dei genitori ha un'influenza aggiuntiva sui redditi da lavoro dei figli, anche a parità di tipo di occupazione, almeno in alcuni paesi. In altre parole, c'è un effetto residuo del background familiare che agisce sui redditi in modo diretto e non indirettamente, attraverso l'istruzione e l'occupazione.

Nel Regno Unito questo vantaggio residuo goduto dal figlio di un manager rispetto al figlio di un operaio è di circa il 15%. Altri paesi in cui questo vantaggio è statisticamente significativo sono l'Irlanda, l'Italia e la Spagna. È molto interessante il fatto che due paesi anglosassoni e due paesi mediterranei condividano questa caratteristica del processo che determina la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza.

Franzini-Pianta.indd 86 24/03/16 15:07

Nel complesso, il contesto familiare può influenzare i redditi di un individuo in tre modi: i) attraverso una maggiore probabilità di raggiungere un più elevato livello di istruzione; ii) attraverso una maggiore probabilità di ottenere un buon lavoro; e iii) attraverso un effetto diretto residuale associato sia al capitale umano non osservabile e non legato all'istruzione sia a imperfezioni di mercato che premiano chi ha origini familiari più elevate (Hudson e Sessions, 2011).

I primi due canali sono entrambi ben noti nella letteratura sociologica sulla mobilità sociale e sono definiti come *achievement* e *ascription* da Ganzeboom e Treiman (2007); la letteratura economica si concentra, invece, quasi esclusivamente sul primo. Il terzo canale è di solito trascurato, nonostante la sua importanza. In realtà, questo effetto residuale e diretto dell'origine familiare, non mediato dall'istruzione o dall'occupazione, appare come la principale causa delle differenze nell'entità della trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza tra paesi.

Analizzando queste diverse fonti di disuguaglianza intergenerazionale Franzini, Raitano e Vona (2013) hanno trovato che nei paesi nordici e in Germania, l'influenza dell'origine familiare sui redditi da lavoro dei figli è in gran parte mediata dagli effetti indiretti che agiscono attraverso l'istruzione formale (*achievement*) e la collocazione in macrogruppi occupazionali (*ascription*). La convinzione comune è che questi paesi, caratterizzati da un welfare generoso, da regole di fissazione dei salari e da un sistema di istruzione pubblica ben funzionante offrano a tutti opportunità simili. In particolare, Bratsberg *et al.* (2007) sostengono che una buona istruzione pubblica ha creato un livello minimo di capitale umano che è elevato e omogeneo per tutti i cittadini, e ciò è stato essenziale per mitigare l'effetto diretto del background familiare sulla carriera lavorativa.

Al contrario, nei paesi 'immobili', gli elevati effetti residuali del background familiare sembrano riflettere l'impat-

Franzini-Pianta.indd 87 24/03/16 15:07

to di quest'ultimo sia su qualità non osservabili del capitale umano sia sulle reti di relazioni da cui dipende il reddito da lavoro. L'importanza relativa di questi due meccanismi può variare notevolmente da un paese all'altro. Nel Regno Unito, l'eterogenea qualità delle scuole e gli alti premi alle abilità dovrebbero rafforzare il primo meccanismo; nei paesi del Sud, processi non trasparenti di selezione del mercato del lavoro (ad esempio, a causa delle cosiddette raccomandazioni) dovrebbero rafforzare il secondo. Tuttavia, la limitata disponibilità di dati non consente di individuare con precisione questi due meccanismi confrontando i vari paesi. Un quadro concettuale più generale è quindi necessario per spiegare le differenze tra paesi nella trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza.

Competenze informali e relazioni sociali La ricerca dei fattori che possono spiegare l'influenza diretta dell'origine familiare sui redditi può prendere tre direzioni. La prima riguarda la qualità del capitale umano. Il background familiare può svolgere un ruolo nel favorire l'acquisizione di alcuni aspetti qualitativi del capitale umano che possono dare un vantaggio nel mercato del lavoro. Nel caso specifico dell'istruzione terziaria, può trattarsi del corso di studi prescelto, dei voti ricevuti o della specifica università frequentata.

La seconda è quella delle competenze informali (*soft skills*), che comprendono capacità relazionali, quali l'atteggiamento rispetto al rischio, la fiducia, l'estroversione, il senso di disciplina o l'attitudine alla leadership. Tali capacità, che non sono strettamente legate al capitale umano, sembrano essere sempre più importanti, almeno in alcuni segmenti del mercato del lavoro (Bowles e Gintis, 2002; Goldthorpe e Jackson, 2008).

Entrambe queste direzioni portano verso quelle che possiamo chiamare caratteristiche o abilità non osservabili. Un buon numero di studiosi sostiene che i genitori più ricchi e meglio istruiti influenzano positivamente le

Franzini-Pianta.indd 88 24/03/16 15:07

capacità non osservabili dei loro figli in diversi modi: selezionando le scuole migliori, investendo in attività extrascolastiche, fornendo input culturali aggiuntivi, trasferendo loro competenze trasversali. Purtroppo è praticamente impossibile stimare direttamente la rilevanza empirica di queste capacità.

La terza direzione riguarda le reti di relazioni sociali. Essere membro di un gruppo sociale privilegiato può garantire un vantaggio economico attraverso diversi canali. Quello che viene spesso sottolineato nella letteratura, è la facilitazione nell'accesso a una migliore informazione, in particolare sulla disponibilità di buoni posti di lavoro. Inoltre, dato il livello di istruzione, le reti familiari sembrano influenzare la probabilità di essere occupati o di trovare un buon lavoro, con intensità diversa nei diversi paesi (Pellizzari, 2010). Ad esempio, i figli di genitori benestanti possono attendere più a lungo per trovare un buon posto di lavoro, soprattutto nei sistemi con bassi sussidi di disoccupazione.

Le reti sociali possono svolgere anche un altro ruolo, molto più importante, se i mercati sono, per così dire, non imparziali, tali cioè da permettere a chi proviene da famiglie più agiate di ottenere lavori migliori e retribuzioni più alte anche a parità di capacità. Per effetto di questo meccanismo può accadere che siano danneggiati lavoratori con abilità migliori, ma privi di un adeguato network di relazioni.

Le relazioni sociali possono quindi avere un profondo effetto allocativo, con conseguenze negative non solo sulla mobilità economica, ma anche sull'efficienza. L'origine familiare può, dunque, essere un fattore decisivo sotto questi aspetti. La rete di relazioni sociali di cui ciascuno dispone è essenzialmente quella della famiglia di origine e, d'altro canto, la qualità di tali reti è positivamente correlata con lo status sociale e le condizioni economiche della famiglia stessa. In sintesi, ci sono buoni argomenti per spiegare l'effetto residuale del background familiare

Franzini-Pianta.indd 89 24/03/16 15:07

– cioè quello non riconducibile all'istruzione o al tipo di occupazione – sia con le abilità non osservabili sia con le relazioni sociali.

Per stimare l'importanza di questi due fattori nei diversi paesi, una possibile strategia è quella che consiste nel focalizzare l'attenzione su coloro che migliorano la propria posizione sociale da una generazione alla successiva e su quelli che, invece, la peggiorano. Più precisamente, si può verificare, da un lato, se coloro che migliorano la propria posizione ricevono comunque una remunerazione inferiore a quella che percepisce, in media, chi ha le loro stesse caratteristiche e, dall'altro, se quanti scendono nella scala economica e sociale godono di un vantaggio rispetto alla media di chi ha le loro stesse caratteristiche. Se la mobilità sociale verso l'alto è in qualche modo penalizzata (dopo aver tenuto conto, naturalmente, del grado di istruzione) si può parlare di un effetto 'soffitto di cristallo' (*glass ceiling*); mentre sarebbe in azione un 'effetto paracadute' se la mobilità verso il basso fosse attenuata da una sorta di assicurazione invisibile che non fa cadere le retribuzioni al livello di coloro che hanno competenze simili.

Le stime dei due effetti ('soffitto di cristallo' e 'paracadute') condotte per otto paesi europei (Raitano e Vona, 2011) mostrano che nel Regno Unito e in Irlanda vi è un significativo effetto 'soffitto di cristallo' ma nessun 'effetto paracadute'. Diversamente, nei paesi dell'Europa meridionale, e soprattutto in Italia, è forte l''effetto paracadute', e quindi chi proviene dalle famiglie più agiate gode di una sorta di assicurazione contro il rischio di una caduta forte del proprio reddito da lavoro quando retrocede rispetto alla situazione sociale ed economica della propria famiglia. In particolare, l'operaio che è figlio di un manager guadagna molto più di un operaio il cui padre è anch'egli operaio. In Germania e in Francia valori poco significativi del residuo del background familiare coesistono con penalizzazioni sia per chi si muove verso l'alto sia per chi

Franzini-Pianta.indd 90 24/03/16 15:07

scivola verso il basso. Nei paesi nordici non si individua alcuna tendenza.

Questi risultati, insieme con il presupposto che gli 'effetti paracadute' siano la conseguenza di reti efficaci di relazioni sociali, suggeriscono che in Italia e in Spagna le reti sociali possono avere un grande rilievo nella spiegazione dell'effetto residuale dell'origine familiare, mentre nel Regno Unito le abilità non osservabili sembrano essere più importanti.

3.5. *L'uguaglianza delle opportunità tra generazioni*

La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze impedisce la mobilità sociale ed economica ed è considerata un aspetto negativo della nostra società. Ma possiamo domandarci: una società con trasmissione nulla delle disuguaglianze sarebbe davvero desiderabile?

Per rispondere a questa domanda dobbiamo collegare la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze con l'uguaglianza delle opportunità, che è ampiamente considerata la forma più accettabile di uguaglianza.

Avere una trasmissione nulla delle disuguaglianze di reddito sarebbe pienamente accettabile se tutti i vantaggi provenienti dall'origine familiare fossero ingiustificati. Esaminando la letteratura sull'uguaglianza delle opportunità possiamo classificare i diversi vantaggi e svantaggi e valutarli in termini di accettabilità. Come sostiene Swift (2005, p. 7), dal punto di vista dell'uguaglianza delle opportunità non sono accettabili le disuguaglianze dovute a fattori che sfuggono al controllo individuale; seguendo Roemer (1998) potremmo chiamare tali fattori 'circostanze'.

Al contrario, l'impegno individuale può essere considerato una giusta causa di disuguaglianza. Di nuovo seguendo Roemer (2004), possiamo elencare i più importanti fattori di disuguaglianza: innanzitutto, le abilità e le caratteristiche genetiche come l'intelligenza, la salute e l'aspetto fisico; quindi le competenze e le conoscenze

Franzini-Pianta.indd 91 24/03/16 15:07

acquisite durante l'istruzione formale o per il tramite dell'influenza del background familiare. Ulteriori fattori di disuguaglianza sono le aspirazioni e i valori culturali di ciascuno, nonché le preferenze personali che influenzano anche l'impegno con il quale si svolge il proprio lavoro. Infine, vi sono le reti sociali a cui si ha accesso che possono influenzare fortemente la probabilità di ottenere redditi più elevati, come abbiamo già ricordato.

Classificare ciascuno di questi fattori come una circostanza (che genera disuguaglianza inaccettabile) o come impegno (visto come causa di disuguaglianza giusta) non è un compito semplice; le opinioni al riguardo possono essere molto diverse. Una posizione estrema è quella per cui tutti questi fattori devono essere considerati come circostanze e, pertanto, nessuna disuguaglianza negli esiti, cioè nei redditi, è accettabile. Come sostiene Roemer (2009, p. 31), in questo caso nessuno sarebbe responsabile di nulla e, quindi, soltanto l'uguaglianza piena dei risultati sarebbe accettabile. La posizione estrema opposta presuppone che tutti questi fattori dipendano dalla responsabilità individuale, cosicché qualsiasi disuguaglianza nei redditi è pienamente accettabile.

Entrambi questi punti di vista sono chiaramente insostenibili. Potremmo, ad esempio, tollerare la pigrizia e non penalizzarla sulla base dell'argomento che essa è il risultato di preferenze per le quali non ha alcuna responsabilità chi le detiene? O, all'opposto, dobbiamo davvero puntare ad annullare l'influenza di qualsiasi caratteristica geneticamente trasmessa? Come sostiene Swift (2005), alcuni di questi tratti sono costitutivi dell'identità umana. Inoltre, i valori culturali possono essere trasmessi intenzionalmente dalla famiglia e l'affermazione che essi non dovrebbero avere alcun effetto sulle prospettive dei figli equivale a sostenere che il ruolo della famiglia deve essere profondamente rivisto.

Tra queste posizioni estreme un compromesso dev'essere trovato. Un punto di vista ragionevole potrebbe esse-

Franzini-Pianta.indd 92 24/03/16 15:07

re quello che considera inaccettabili sia i vantaggi provenienti dalle relazioni sociali collegate all'origine familiare, sia gli svantaggi dovuti all'impossibilità di migliorare il proprio capitale umano perché provenienti da famiglie povere. Le disuguaglianze derivanti da questi due fattori sembrano violare un'idea ragionevole di uguaglianza delle opportunità.

Possiamo ora collegare questa analisi alla trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza. Il primo passo consiste nel riconoscere che tutti i fattori della disuguaglianza elencati in precedenza, con la sola eccezione dello sforzo individuale, sono correlati al reddito familiare. Aspirare ad annullare del tutto la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza equivale a considerare tutti questi fattori come una causa di disuguaglianza inaccettabile. E, come si è visto, questa tesi non è facile da sostenere. Quindi possiamo concludere che azzerare la trasmissione della disuguaglianza (cioè la perfetta mobilità sociale) non coincide con l'uguaglianza delle opportunità, se quest'ultima è definita in un modo che appare appropriato. La compatibilità tra queste due concezioni sarebbe ristabilita se i due fattori inaccettabili indicati in precedenza (cioè il vantaggio derivante dalle relazioni sociali e lo svantaggio dovuto alle barriere economiche all'istruzione) fossero eliminati, cosicché le famiglie più ricche non potrebbero trasferire ai loro discendenti vantaggi attraverso questi due canali.

Evitare queste disuguaglianze inaccettabili non è facile. La strategia potrebbe essere sia quella di prevenire il loro formarsi (e questo sembra essere più facile da fare rispetto agli ostacoli collegati all'istruzione), sia quella di compensare chi ne è danneggiato, una volta che le disuguaglianze si sono concretizzate. Ma c'è un altro problema da considerare: il modo nel quale i mercati effettivamente funzionano.

Spesso i mercati non trattano allo stesso modo individui che esercitano lo stesso sforzo e che hanno le stesse

Franzini-Pianta.indd 93 24/03/16 15:07

competenze. Se questo avviene, uguagliare le opportunità non garantisce che quelle che si manifesteranno saranno soltanto disuguaglianze (nei redditi) accettabili. Il problema sorge, cioè, se i mercati non sono imparziali, come invece assume la maggior parte degli studiosi dell'uguaglianza delle opportunità. Mercati parziali possono consentire alle relazioni sociali di svolgere un ruolo che non può essere considerato giusto o efficiente. Se il reddito familiare facilita l'accesso a simili relazioni, il risultato è proprio la trasmissione intergenerazionale di disuguaglianze inaccettabili.

Pertanto, qualsiasi intervento di politica economica che può rendere i mercati più imparziali è potenzialmente in grado di ridurre anche la trasmissione delle disuguaglianze inaccettabili. Ovviamente, la vulnerabilità dei mercati alle relazioni sociali non è uguale in tutti i paesi, come suggeriscono i dati che abbiamo esaminato in precedenza.

Limitare la trasmissione delle disuguaglianze inaccettabili richiede anche altre misure e in particolare, come si è già ricordato, di facilitare l'accesso all'istruzione più elevata da parte di coloro che provengono dagli ambienti familiari più poveri e meno istruiti.

In conclusione, la disuguaglianza si trasmette da una generazione all'altra attraverso i patrimoni lasciati in eredità e, in modo più sottile, attaverso i vari vantaggi che un miglior ambiente familiare può offrire e che sono apprezzati nel mercato del lavoro. Entrambi questi elementi sono fattori chiave di quel 'capitalismo oligarchico' che abbiamo individuato come uno dei motori della disuguaglianza contemporanea. Gli argomenti concettuali e i dati presentati in questo capitolo dovrebbero consentire di comprendere meglio da un lato i meccanismi che sono all'opera e, dall'altro, le politiche che potrebbero essere adottate per rovesciare l'inaccettabile e pericolosa tendenza a trasmettere da una generazione all'altra la ricchezza e il privilegio.

Franzini-Pianta.indd 94 24/03/16 15:07

4
COME SPIEGARE LA DISUGUAGLIANZA

4.1. *Introduzione*

La disuguaglianza è un concetto apparentemente semplice, ma in realtà scivoloso. Come abbiamo visto, occorre definirla con precisione, misurarla con dati appropriati e collegarla a fenomeni rilevanti. Nel capitolo 2 abbiamo documentato la distanza tra classi e gruppi sociali considerando la distribuzione del reddito tra capitale e lavoro, la crescita dei redditi più elevati, le disparità tra gli individui e le famiglie in base a varie misure del reddito, le differenze tra lavoratori con diverse qualifiche, le disparità a livello globale, la disuguaglianza nella ricchezza. Le disuguaglianze emergono in molte dimensioni diverse; non solo nel reddito e nella ricchezza, ma anche nei di diritti, nelle capacità, nell'accesso ai servizi, nel benessere inteso in senso più comprensivo. Nel capitolo 3 è stato messo in evidenza il ruolo delle famiglie e della dimensione intergenerazionale della disuguaglianza, sottolineando l'importanza dell'eredità nella formazione della ricchezza e, più in generale, dell'origine familiare nella determinazione dei redditi.

L'evidenza di un aumento generale della disuguaglianza in queste diverse dimensioni richiede di approfondirne le cause; di individuare i processi economici, sociali e politici che l'hanno prodotta e, dunque, i motori della disuguaglianza che operano nei paesi avanzati.

Questo capitolo esamina come il potere del capitale sul

Franzini-Pianta.indd 95 24/03/16 15:07

lavoro, l'affermarsi del 'capitalismo oligarchico' e l'individualizzazione delle condizioni economiche – tre dei motori della disuguaglianza presentati nel capitolo 1 – possono spiegare l'aumento delle disparità.

4.2. *Le dinamiche del capitale*

La distribuzione funzionale del reddito tra salari e profitti definisce le disuguaglianze tra classi sociali e gruppi che ricevono diversi tipi di reddito. Abbiamo visto nel capitolo 2 che, dopo il 1980, nei paesi avanzati ha avuto luogo una significativa riduzione della quota del lavoro sul Pil, in una misura compresa tra 10 e 15 punti percentuali. Quali sono le forze che hanno portato a un cambiamento così significativo nella distribuzione del reddito?

A partire dagli anni Ottanta diversi fenomeni sono andati nella direzione di espandere il potere del capitale, il primo motore della disuguaglianza. In primo luogo, la liberalizzazione dei movimenti di capitale ha portato a un aumento dei flussi di capitale in cerca di rendimenti più elevati e destinati agli investimenti diretti esteri o all'acquisizione di attività finanziarie. In secondo luogo, le scelte di investimento si sono indirizzate soprattutto verso le attività finanziarie grazie alla crescita del loro rendimento, che le ha rese la forma più redditizia, anche se molto volatile, di detenzione del capitale. Negli Stati Uniti il rapporto tra i profitti aggregati del settore finanziario e quelli delle attività non finanziarie che nel 1970 era circa il 20% è balzato al 50% dopo il 2000 (Glyn, 2006, cap. 3). L'espansione della finanza ha portato alla creazione di mercati sempre più complessi per il credito, azioni, obbligazioni, immobili, valute, *futures*, materie prime, derivati, ecc., nei quali domina la ricerca di guadagni speculativi a breve termine. Ciò ha portato a frequenti bolle speculative e al crollo finanziario del 2008. In terzo luogo, i flussi d'investimento globali e le nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione, insieme ad altre innovazioni, hanno fatto

Franzini-Pianta.indd 96 24/03/16 15:07

emergere sistemi di produzione internazionali che hanno notevolmente ridotto il potere – e l'impiego – del lavoro nei paesi avanzati, con una corrispondente diminuzione dei salari. È necessario capire in che modo questi fenomeni influenzano la disuguaglianza.

a) Il capitale di Thomas Piketty

Un utile punto di partenza in questa indagine sono i meccanismi individuati da Piketty (2013) come "leggi fondamentali del capitalismo". A suo avviso, l'aumento della quota del capitale (α = profitti/reddito) è il risultato inevitabile dell'alto tasso di rendimento del capitale (r) e dell'aumento del rapporto capitale/reddito (β) ($\alpha = r \cdot \beta$ è la sua "prima legge del capitalismo"). A sua volta, la crescita del rapporto capitale/reddito va di pari passo con una stabile propensione al risparmio (s) e con il rallentamento del tasso di crescita del reddito (g), a causa del ristagno della popolazione e del lento aumento della produttività ($\beta = s/g$, la sua "seconda legge del capitalismo"). Consideriamo in dettaglio queste relazioni.

I rendimenti del capitale superiori al tasso di crescita ($r > g$)

Nel quadro concettuale di Piketty, un fattore chiave della crescita della disuguaglianza è il fatto che negli ultimi decenni il tasso di rendimento del capitale (r = profitto/capitale)[1] è stato superiore al tasso di crescita dell'economia (g). La sua valutazione è che oggi il rendimento del capitale totale è vicino al 5%, mentre i tassi di crescita del Pil nei paesi avanzati hanno raramente superato il 2%. In una

[1] Il tasso di remunerazione del capitale "misura il rendimento del capitale nel corso di un anno, indipendentemente dalla sua forma giuridica (profitti, rendite, dividendi, interessi, royalties, plusvalenze, ecc.), espresso in percentuale del valore del capitale investito". Si tratta quindi di un concetto più ampio rispetto al tasso di profitto, e molto più ampio rispetto al tasso di interesse, pur incorporando entrambi (Piketty, 2013, p. 93).

Franzini-Pianta.indd 97 24/03/16 15:07

prospettiva più a lungo termine e considerando la Gran Bretagna, Piketty stima che il tasso medio di rendimento del capitale (al netto dei costi necessari ad amministrare gli investimenti) ha oscillato tra il 4 e il 5% tra il 1770 e il 1930; successivamente, nel 1940, è salito al 7%, quindi è sceso a poco più del 3% nel 1980 e nel 1990 e, infine, più di recente ha superato il 4%. In Francia, secondo Piketty, si sono avute oscillazioni comprese tra il 4 e il 6%, con punte del 7% nel 1920 e nel 1950 (Piketty, 2013, p. 318, grafici 6.3, 6.4)[2]. Il divario con la crescita del Pil è significativo, poiché un tasso di crescita del 5% è stato raggiunto solo in casi eccezionali nelle economie avanzate.

Il divario r > g ha due implicazioni. In primo luogo, se una parte dei guadagni ottenuti dal capitale vengono reinvestiti per espanderlo, l'accumulazione di capitale procede a un ritmo più veloce rispetto alla crescita economica, con conseguente aumento del rapporto capitale/reddito. In secondo luogo, gli utili che affluiscono al capitale aumenteranno; se il Pil si espande a un ritmo inferiore al tasso di profitto, una quota crescente del reddito andrà al capitale mentre diminuirà la quota dei salari. La crescita delle disuguaglianze è quindi il risultato dell'importanza del capitale e del rallentamento della crescita.

L'aumento del rapporto capitale/reddito Il valore del capitale espresso in anni di reddito nazionale è oggi tra 5 e 6 volte nel Regno Unito e in Francia, 4,5 volte negli Stati

[2] Stime approssimative a livello mondiale mostrano rendimenti del capitale stabili, intorno al 4-6%; nel periodo di più rapida crescita (1950-2012) l'economia mondiale è cresciuta meno del 4% l'anno. Tuttavia, se consideriamo i rendimenti del capitale al netto delle imposte, le stime mostrano che essi sono scesi all'1% nel periodo 1913-1950, tornando a poco più del 3% nel periodo 1950-2012; in entrambi i casi il tasso di crescita dell'economia è stato superiore ai rendimenti del capitale (ivi, pp. 562-565, grafici 10.9, 10.10). Se consideriamo i tassi di rendimento al netto delle imposte nei paesi avanzati, il divario r > g tende a ridursi notevolmente.

Franzini-Pianta.indd 98 24/03/16 15:07

Uniti e 4 volte in Germania. Francia e Regno Unito si stanno avvicinando ai livelli tipici dei primi anni del XX secolo: tra il 1870 e il 1910 il rapporto aveva un valore prossimo a 7; le due guerre mondiali lo hanno ridotto, spingendolo al di sotto di 3 nel 1950; da allora in poi l'aumento è stato continuo.

Negli Stati Uniti ha prevalso una maggiore stabilità: nel 1910 e nel 1930 si è raggiunta la punta di 5, nel 1950 si è scesi a meno di 4 e, di nuovo, negli anni successivi si è avuta una crescita costante (ivi, pp. 234-239). Piketty sottolinea la tendenza del capitale a espandersi e conclude che "nel corso della storia non vi è alcuna forza naturale che riduce necessariamente l'importanza del capitale e dei redditi che derivano dalla proprietà del capitale" (ivi, p. 370). In altre parole, a meno di grandi sconvolgimenti o di guerre mondiali, è improbabile che sia rovesciata la crescita della quota di reddito che va al capitale, e la disuguaglianza che ne risulta.

L'analisi di Piketty, tuttavia, presenta tre problemi. Il primo si riferisce all'eterogeneità del capitale e alla diversità tra capitale produttivo e ricchezza finanziaria. Il secondo alla natura specifica dell'accumulazione finanziaria e alla natura ciclica della crescita capitalistica. Il terzo al modo di guardare alla crescita economica. Esaminiamoli separatamente.

Il capitale produttivo e la ricchezza finanziaria e immobiliare Una questione controversa nell'analisi di Piketty è la definizione di capitale: "il capitale è definito come la somma dei patrimoni di cui si può avere la proprietà e che possono essere scambiati su qualche mercato. Il capitale comprende tutte le tipologie di beni immobili (compresi gli immobili residenziali), così come il capitale finanziario e produttivo (impianti, infrastrutture, macchinari, brevetti e così via) utilizzati dalle imprese e dalle agenzie pubbliche" (ivi, p. 82).

Questa definizione non fa distinzione tra capitale produttivo e ricchezza non produttiva: "Uso i termini capitale e ricchezza in modo intercambiabile come se fossero

Franzini-Pianta.indd 99 24/03/16 15:07

perfettamente sinonimi" (ivi, p. 84). Piketty è consapevole che la composizione del capitale è cambiata nel corso del tempo: dalla prevalenza delle proprietà terriere si è passati all'importanza dei patrimoni immobiliari e finanziari di oggi. Come mostra lo stesso Piketty, il rendimento dei diversi tipi di capitale è tutt'altro che uniforme: in molti paesi il tasso di rendimento medio di lungo periodo sulle azioni è del 7-8%, gli investimenti nel settore immobiliare e in obbligazioni offrono rendimenti del 3-4%, mentre i tassi reali d'interesse sul debito pubblico sono di solito molto più bassi (ivi, p. 94). Dopo queste considerazioni, tuttavia, Piketty utilizza un tasso di rendimento complessivo del capitale che fissa attorno al 5%.

Dal punto di vista dell'analisi della distribuzione del reddito questa scelta può essere appropriata per individuare i rendimenti di cui beneficia il capitale nel suo complesso, indipendentemente dalle sue forme specifiche. Tuttavia, se consideriamo la produzione, occorre riferirsi esclusivamente al capitale produttivo perché da esso dipende l'incremento del prodotto e quindi anche il reddito. È superfluo ricordare che l'aumento di valore delle attività finanziarie o immobiliari non ha alcun effetto diretto sulla produzione di beni e servizi, mentre può modificare la distribuzione del reddito a vantaggio delle rendite finanziarie o immobiliari. Se l'espansione del capitale è dovuta soltanto alla crescita dei patrimoni non produttivi, non possiamo aspettarci un aumento della produzione, una più alta produttività del capitale, e un aumento dei tassi di profitto[3].

[3] Questo problema è stato segnalato anche da Solow (2014), "Real-World Economics Review" (2014), Rognlie (2015), Weil (2015), Wade (2014), Galbraith (2014). Secondo quest'ultimo, "Piketty vuole fornire una teoria capace di spiegare la crescita economica, che richiede il capitale fisico come input. E tuttavia egli propone una misura empirica che non è legata al capitale fisico produttivo e il cui valore monetario dipende, in parte, dal rendimento del capitale". Galbraith, sulle orme di Marx, sostiene inoltre che Piketty dimentica

Franzini-Pianta.indd 100 24/03/16 15:07

Per chiarire queste relazioni e le radici dell'attuale rallentamento della crescita, è necessaria un'analisi più approfondita dei rapporti tra capitale produttivo e finanziario nel processo di accumulazione[4].

b) La finanza

L'interpretazione di Thomas Piketty può essere messa a confronto con quella di Giovanni Arrighi (1994) che, a partire dagli approcci di Marx e Braudel (1981), ha proposto un'analisi dello sviluppo del capitalismo come successione di cicli di accumulazione. In questa prospettiva, la prima parte del ciclo di accumulazione è caratterizzata da un'espansione materiale, radicata nel progresso tecnologico, nell'emergere di nuovi settori produttivi e nell'elevata domanda di nuovi prodotti, con conseguente crescita della produzione e degli scambi. In questa fase il denaro viene trasformato in capitale produttivo e investito nei mezzi di produzione; inizialmente l'espansione materiale produce grandi profitti monopolistici; ma quando nuovi capitali vengono investiti nelle stesse attività, la concorrenza cre-

che il capitale è un rapporto sociale: "l'essenza del capitale non è né fisica né finanziaria. È il potere che il capitale dà ai capitalisti, cioè l'autorità di prendere decisioni e di estrarre il surplus dal lavoratore" (sulla stessa questione si veda anche Lordon, 2015).

[4] Una polemica più specifica ha riguardato i dati sulla ricchezza presentati da Piketty. Nel 2014 il "Financial Times" e il "Wall Street Journal" hanno pubblicato articoli che sostenevano che i suoi dati sulla crescente disuguaglianza di ricchezza negli Stati Uniti e in Europa erano falsati da problemi di stima per i valori più elevati della distribuzione. Il metodo utilizzato da Piketty, tuttavia, introduce gli opportuni aggiustamenti e i suoi argomenti hanno retto alle critiche. Il problema principale con i dati di ricchezza, in particolare per i più ricchi, è dovuto ai 'paradisi fiscali' e ulteriori studi hanno analizzato questo problema (Zucman, 2014). Un'ipotesi ragionevole è che i 'paradisi fiscali' provochino una sottostima della concentrazione della ricchezza; questo è particolarmente vero per l'Europa visto che vi è significativa evidenza che gran parte dei patrimoni ospitati nei 'paradisi fiscali' sono di proprietà degli europei più ricchi.

Franzini-Pianta.indd 101 24/03/16 15:07

sce, le opportunità di aumento dei profitti si riducono, il tasso di profitto diminuisce. Questo processo conduce a una 'crisi spia', una recessione dovuta a profitti inadeguati, in cui viene distrutto il capitale meno produttivo.

Da qui prende avvio la seconda fase del ciclo di accumulazione: i capitalisti detengono una quota maggiore di capitale in forma liquida e inizia un periodo di espansione finanziaria, durante il quale il capitale va alla ricerca di profitti senza passare attraverso investimenti materiali. Cresce l'offerta di capitale monetario e cresce, in parallelo, la domanda di liquidità e di credito, anche a causa dell'impatto della crisi sulle finanze pubbliche e private, rendendo necessario il ricorso al debito. L'espansione finanziaria produce un periodo di rinnovata crescita, ma l'accumulazione di capitale non può essere sostenuta indefinitamente attraverso gli investimenti finanziari e le bolle speculative nei mercati azionari e immobiliari. Quando le bolle scoppiano, il debito accumulato da parte delle imprese e dei governi diventa insostenibile, le banche falliscono e il crollo dell'economia può trasformarsi in una depressione prolungata – la 'crisi terminale' del ciclo di accumulazione. Dopo la depressione, nuove condizioni economiche e politiche possono portare all'emergere di un nuovo ciclo di crescita.

Secondo Arrighi, il capitalismo si è sviluppato fin dall'inizio attraverso una sequenza di cicli di accumulazione che emergono in parallelo a una successione di cicli egemonici nella sfera delle relazioni politiche tra gli Stati; il paese egemone rappresenta, in ciascun periodo, il centro del sistema mondiale (Braudel, 1981; Wallerstein, 1974). Quest'interpretazione suggerisce che, nell'attuale ciclo di egemonia degli Stati Uniti, la fase di espansione materiale è iniziata con la seconda guerra mondiale e ha raggiunto la sua 'crisi spia' negli anni Settanta; si è poi avuta la fase di espansione finanziaria, che è iniziata nel 1980 e ha portato alla crisi del 2008 e alla stagnazione attuale. Sulla base di quest'analisi, nel 1999 – al culmine dell'espansione americana trainata dalla 'new economy' e dalla finanza – Arri-

Franzini-Pianta.indd 102 24/03/16 15:07

ghi e Silver hanno sostenuto che "l'espansione finanziaria globale degli ultimi vent'anni (...) è il segno più evidente del fatto che siamo nel mezzo di una crisi egemonica. Possiamo perciò aspettarci che l'espansione sarà un fenomeno temporaneo che si concluderà in modo più o meno catastrofico a seconda di come la crisi verrà gestita dal paese egemone in declino" (Arrighi e Silver, 1999, p. 272; si veda anche Pianta, 2012, p. 12).

Queste intuizioni sui cicli di accumulazione possono integrare l'analisi di Piketty sulla crescita del rapporto capitale/reddito. I valori più alti di tale rapporto si hanno infatti negli anni – 1910, 1930, 2010 – che sono i punti alti delle fasi di espansione finanziaria e nelle quali il valore del capitale si gonfia per effetto delle bolle speculative. Viceversa, i decenni dal 1950 al 1980, che registrano i rapporti capitale/reddito più bassi, rappresentano il periodo di crescita più rapida della produzione materiale e del reddito.

Piketty stesso sottolinea l'importanza che oggi ha la finanza, allorché mostra che le attività e le passività finanziarie totali sono cresciute molto più velocemente della ricchezza netta. Nella maggior parte dei paesi, la somma di attività e passività finanziarie era pari a 4 anni di reddito nazionale nel 1970; nel 2010 il numero di anni era cresciuto negli Stati Uniti, in Francia, Germania e Giappone a un valore compreso tra 10 e 15, e addirittura a 20 nel Regno Unito (Piketty, 2013, p. 305). Quest'espansione delle attività finanziarie e del debito è associata alla crescente complessità delle operazioni finanziarie, al diffondersi degli incroci azionari, all'espandersi dei prestiti bancari e di altre transazioni.

Un indicatore specifico del ruolo della finanza è dato dal rapporto tra il valore di mercato e il valore contabile delle società quotate in borsa; alla fine degli anni Settanta tale rapporto andava dal 30 al 50%; nel 2010 era vicino al 120% nel Regno Unito, al 100% negli Stati Uniti, all'80% in Francia. Solo in Germania e Giappone, dove i sistemi di finanza d'impresa sono diversi, i valori nel 2010 erano ancora dell'ordine del 50%; peraltro, al culmine della bol-

Franzini-Pianta.indd 103 24/03/16 15:07

la finanziaria del 1999, un valore estremo (150%) è stato registrato nel Regno Unito (ivi, p. 297).

Alla base della crescita del valore del capitale c'è quest'espansione della finanza, alimentata anche da una gestione delle grandi imprese che punta a rendere massimo il 'valore per gli azionisti', una strategia che ha portato le aziende a dare la priorità all'aumento delle proprie quotazioni di Borsa, con il riacquisto di azioni proprie come strumento chiave, a distribuire dividendi elevati agli azionisti e premi altissimi ai manager, mentre allo stesso tempo venivano ridotti gli investimenti e le spese in ricerca e sviluppo che costituiscono la base per una crescita sostenuta (Lazonick, 2015). Altri approfondimenti sulle dinamiche della finanza (Chesnais, 2004; Lapavitsas, 2013) possono integrare quest'analisi della fase attuale di accumulazione caratterizzata, appunto, dall'espansione finanziaria.

La natura di quest'ultima è, però, tale da rendere impossibile l'indefinito proseguimento di questo processo. Le tesi di Piketty suggeriscono la possibilità di un continuo aumento dell'importanza del capitale, con l'espansione della finanza e con la crescita del rapporto capitale/reddito e della quota del capitale nel reddito nazionale. Potremmo invece aspettarci sviluppi e crisi che colpiranno – e finiranno per limitare – il ruolo della finanza.

Piketty ha ragione, tuttavia, nel sottolineare che la distribuzione del reddito tra profitti e salari è, alla fine, il risultato dei rapporti di forza tra capitale e lavoro: "il prezzo del capitale (...) è sempre in parte una costruzione sociale e politica: riflette l'idea di proprietà che prevale nella società e dipende da molteplici politiche e dalle istituzioni che regolano i rapporti tra i diversi gruppi sociali" (Piketty, 2013, p. 296). In effetti, negli anni in cui il rapporto capitale/reddito era basso e la crescita dell'economia era rapida – cioè soprattutto nel periodo compreso tra il 1950 e il 1980 – prevalevano, soprattutto in Europa, forti vincoli politici all'accumulazione di capitale e ai rendimenti degli investimenti, rigorosi controlli sui movimenti inter-

Franzini-Pianta.indd 104 24/03/16 15:07

nazionali di capitali, una stretta regolamentazione della finanza, un'ampia proprietà pubblica delle banche e delle grandi imprese, politiche di contenimento degli affitti, una pianificazione urbanistica che limitava la rendita urbana, un'elevata tassazione sui profitti, le rendite e i redditi più elevati. Queste politiche hanno limitato i rendimenti del capitale e la quota dei profitti nel reddito nazionale.

Dopo il 1980, con l'affermarsi di politiche neoliberiste, molte di queste misure sono state cancellate o ridotte drasticamente. Da allora i nuovi rapporti di forza hanno consentito al capitale di ottenere rendimenti elevati su una grande varietà di investimenti – da quelli produttivi, anche su scala globale, a quelli eminentemente speculativi – anche in assenza dello sviluppo di nuove capacità produttive. Per frenare la tendenza della disuguaglianza a crescere è necessario affrontare questo potere del capitale, e introdurre o reintrodurre politiche che limitino i suoi rendimenti. Di questo ci occuperemo nel capitolo finale.

c) La crescita

Abbiamo già visto che nella spiegazione della disuguaglianza offerta da Piketty svolge un ruolo fondamentale la differenza tra il tasso di rendimento del capitale (r) è il tasso di crescita dell'economia (g). Ma quali sono le fonti della crescita dell'economia? Siamo di fronte a un problema centrale della teoria economica: la scelta di Piketty è di fondarsi sulle teorie della crescita *mainstream* formalizzate da Solow (1956) e di analizzare su quelle basi le traiettorie di crescita dei paesi avanzati[5].

Il tasso di crescita del reddito nazionale può essere scomposto nella somma del tasso di crescita della popola-

[5] Il modello di crescita classico è quello di Solow (1956); la prospettiva storica e i dati sulla crescita a lungo termine sono tratti da Maddison (2007); sul recente dibattito sul rallentamento della crescita si veda Gordon (2014).

Franzini-Pianta.indd 105 24/03/16 15:07

zione e di quello del reddito *pro capite*; poiché il reddito complessivo è uguale al prodotto aggregato, quest'ultimo – nell'ipotesi di piena occupazione – può essere interpretato come una misura della produttività media. In tutti i paesi avanzati nel periodo 1970-2010 i tassi di crescita dell'economia sono diminuiti rispetto al periodo 1950-1970. In media, sono stati del 2,8% l'anno negli Stati Uniti (risultante da un aumento dell'1% della popolazione e da una crescita del reddito *pro capite* dell'1,8%), del 2,5% in Giappone, del 2,2% in Francia e nel Regno Unito, del 2% in Germania, dell'1,9 % in Italia; in Europa e in Giappone queste prestazioni sono il risultato di una crescita demografica più lenta (tra lo 0,3 e lo 0,5% medio annuo) e di incrementi del reddito *pro capite* che vanno dal 2% in Giappone all'1,6% in Italia (Piketty, 2013, p. 275, tabella 5.1). Il rallentamento della crescita del prodotto *pro capite* è stato significativo: nel periodo 1950-1970 la crescita media annua era stata superiore al 4% in Europa e del 2,3% negli Stati Uniti (ivi, p. 163, grafico 2.3).

Piketty stima che i tassi di rendimento del capitale per il Regno Unito e la Francia sono ben più elevati e vanno dal 6-7% del 1950 al 4% nel 2010 (ivi, p. 318, grafici 6.3, 6.4). In base a questa evidenza, una maggiore quantità di capitale è stata in grado di ottenere un alto tasso di rendimento – superiore al tasso di crescita dell'economia – anche se con un certo calo negli anni più recenti, a causa della crisi. Il risultato di tali dinamiche è stata la crescita sistematica della quota del capitale nel reddito nazionale, documentata nella figura 2 del capitolo 2[6].

Piketty prevede che in futuro la crescita del prodotto mondiale potrà essere in media di circa l'1,5% l'anno, mentre il tasso di risparmio sarà intorno al 10%. Poiché

[6] Per ottenere la quota di capitale nel reddito nazionale possiamo moltiplicare il tasso di rendimento del capitale per il rapporto capitale/reddito. Con un rendimento intorno al 5% e un rapporto capitale/reddito pari a 6, la quota del capitale risulta del 30%.

Franzini-Pianta.indd 106 24/03/16 15:07

risparmi e investimenti devono essere uguali, e supponendo che il ritmo di crescita del capitale e del reddito siano uguali, ne segue – ricordando l'equazione $\beta = s/g$ – che il rapporto capitale/prodotto salirà a quasi 7 (10/1,5), un livello record per il mondo. In altre parole, nella prospettiva delineata da Piketty l'importanza del capitale crescerà ancora, determinando ulteriori aumenti del rapporto capitale/prodotto, della quota dei profitti nel reddito e della disuguaglianza nell'economia mondiale. La concentrazione del capitale tenderà a convergere verso un livello tanto maggiore quanto più grande sarà il divario tra r e g (ivi, pp. 308-309, grafico 5.8).

Una prospettiva di questo tipo solleva, però, diverse perplessità. In primo luogo, si è visto che l'accumulazione di capitale procede per cicli – come hanno mostrato Marx, Schumpeter e Arrighi – ed è improbabile che l'espansione finanziaria possa continuare indefinitamente a livello mondiale. Inoltre, il processo di accumulazione si è sempre fondato su forti asimmetrie tra centro e periferia a livello mondiale. Pertanto, la dinamica del valore del capitale potrebbe presto riprendere il suo storico andamento ciclico.

In secondo luogo – come ha mostrato Keynes – la domanda conta. L'accumulazione di capitale e la crescita del reddito necessitano di una domanda che sia in grado di assorbire la produzione. A livello mondiale la domanda è il risultato della distribuzione del reddito tra profitti – che se sono in gran parte destinati ai risparmi sono anche in grado di stimolare investimenti – e salari, che alimentano i consumi. Se i salari totali diminuiscono, nemmeno il consumo opulento del 10% più ricco del mondo, che dispone di redditi in aumento, sarà sufficiente a garantire la necessaria domanda. Con un consumo totale più basso, il risparmio dei più ricchi aumenterà, ma dove potrà essere investito? È improbabile che sia destinato a investimenti produttivi, in un contesto in cui la domanda è stagnante. Le attività finanziarie possono effettivamente moltiplicarsi

Franzini-Pianta.indd 107 24/03/16 15:07

all'infinito, ma diventerebbe sempre più difficile assicurare loro rendimenti elevati se la base produttiva a livello mondiale non si espandesse. Questa considerazione ci riporta ancora una volta alla sovrapposizione tra capitale e ricchezza che costituisce un punto debole dell'analisi di Piketty.

In terzo luogo, occorre esplicitare come viene concettualizzato il processo di crescita dell'economia. Piketty si basa sul modello di crescita neoclassico in cui determinate quantità di capitale e lavoro si combinano – originariamente sulla base di coefficienti fissi – per produrre in base a una tecnologia che viene assunta come data esogenamente. Robert Solow – uno dei padri di questo approccio – ha sostenuto che "se la produzione diventa sempre più ad alta intensità di capitale, sarà sempre più difficile trovare impieghi redditizi per il capitale aggiuntivo, o modi semplici per sostituire capitale al lavoro. La quota del capitale potrà salire o scendere a seconda che la caduta del rendimento del capitale sia proporzionalmente inferiore o superiore all'aumento del rapporto capitale/reddito" (Solow, 2014).

Se il capitale diventa sempre più abbondante, in altre parole, non possiamo essere sicuri che esso continuerà a sostituirsi al lavoro – riducendo di conseguenza occupazione e salari – e ad assicurare la stessa crescita del prodotto. In realtà la teoria neoclassica dei fattori di produzione ha sempre sostenuto che i rendimenti del capitale o del lavoro diminuiscono quando il fattore di produzione considerato diventa più abbondante. In questo caso, un aumento del rapporto capitale/reddito porterebbe a una diminuzione del tasso di profitto e a un rallentamento dell'accumulazione di capitale. Piketty assume che il tasso di aumento del prodotto possa restare lo stesso nel corso del tempo, anche se il capitale impiegato nella produzione cresce più rapidamente del lavoro; egli assume, cioè che l'elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro sia costantemente maggiore di uno (Piketty, 2015b, p. 81).

Poiché in un modello neoclassico come questo si assu-

Franzini-Pianta.indd 108 24/03/16 15:07

me che il rendimento del capitale e il reddito del lavoro dipendano dalle loro rispettive produttività marginali, e poiché quella del capitale – in base all'ipotesi sull'elasticità di sostituzione – non cade al crescere del capitale impiegato, ne consegue che la quota di reddito di cui si appropria il capitale crescerà al crescere di quest'ultimo. Quest'approccio presenta, però, diversi problemi. In primo luogo, vi sono serie incertezze sulla possibilità di misurare il capitale e sulla sovrapposizione tra capitale e ricchezza introdotta da Piketty (si veda sopra). In secondo luogo, la maggior parte della crescita registrata nei paesi avanzati non è dovuta a un aumento delle quantità di capitale e di lavoro, ma al cambiamento tecnologico, che non è esogeno, ma è il risultato di scelte deliberate, e che richiede capitale e lavoro con caratteristiche specifiche, in combinazioni che non possono essere variate a piacere; ad esempio, non si può avere una fabbrica automatizzata gestita da lavoratori che non hanno competenze informatiche. In terzo luogo, quando la produzione è caratterizzata da economie di scala – cioè l'aumento della produzione è proporzionalmente superiore rispetto a quello degli input utilizzati – il tasso di profitto (r) e il tasso di crescita (g) possono muoversi di pari passo, ma il rapporto capitale/prodotto tenderà a ridursi, anziché a crescere.

In un articolo che si ricollega al dibattito che ha seguito la pubblicazione del suo libro, Piketty affronta alcuni di questi problemi (Piketty, 2015b). Una maggior attenzione viene dedicata alle condizioni che sono necessarie perché emergano le relazioni sopra discusse. Un tasso di rendimento del capitale (r) superiore al tasso di crescita dell'economia (g) porta a maggiori disparità in particolare quando – come sottolineato da Solow (2014), "il reddito e la ricchezza dei ricchi cresceranno più velocemente rispetto ai redditi medi da lavoro". Un tale esito può essere il risultato di un meccanismo aggiuntivo di concentrazione del reddito e della ricchezza e cioè la presenza di rendimenti del capitale differenziati, più elevati per i proprie-

Franzini-Pianta.indd 109 24/03/16 15:07

tari di grandi quantità di capitale e più bassi per i piccoli investitori[7].

In secondo luogo, Piketty riconosce che non tutti i capitali e i processi produttivi sono uguali, infatti "negli ultimi decenni i grandi movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi degli immobili hanno svolto un ruolo importante nell'evoluzione dei valori patrimoniali aggregati", e suggerisce che "il modello giusto per analizzare la crescita del rapporto capitale/reddito e della quota del capitale nel reddito negli ultimi decenni è un modello multisettoriale di accumulazione del capitale, che contempli movimenti consistenti dei prezzi relativi e variazioni nei rapporti di forza nel tempo" (Piketty, 2015a, p. 52). Tale direzione di ricerca può mettere in luce le diverse dinamiche della produzione e distribuzione all'interno dell'economia, tenendo anche conto delle differenze esistenti tra capitale produttivo e improduttivo.

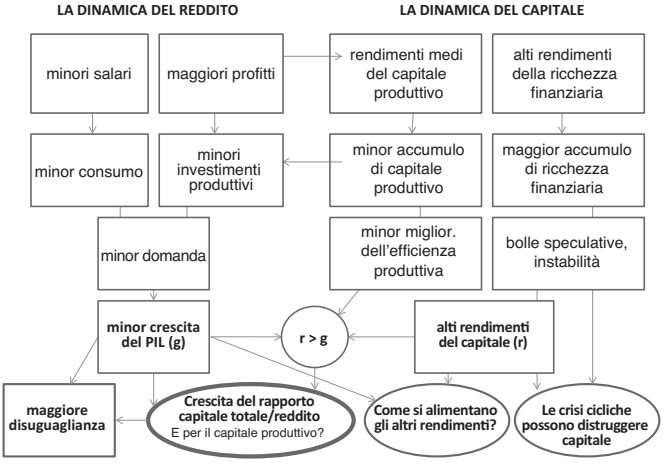
In terzo luogo, una maggiore attenzione viene dedicata al ruolo del reddito da lavoro; Piketty sostiene che la relazione r > g non può essere considerata "uno strumento utile nella discussione delle disuguaglianze crescenti nei redditi da lavoro: altri meccanismi e politiche sono molto più rilevanti quali, ad esempio, la domanda e l'offerta di competenze e l'istruzione" (ivi, p. 48).

Senza entrare in una discussione dettagliata, si può concludere che le relazioni fondamentali individuate da Piketty tra il rapporto capitale/reddito, il tasso di profitto e il tasso di crescita, da un lato, e la disuguaglianza che ne risulta, dall'altro, sono punti di riferimento importanti che individuano le dinamiche del capitalismo, ma devono essere qualificate con teorie più specifiche, ipotesi più rea-

[7] Piketty scrive che "r > g di per sé non implica nulla sulla disuguaglianza di ricchezza"; "per una data struttura degli shock che colpiscono l'economia, l'entità della disuguaglianza di ricchezza nel lungo periodo tenderà ad essere maggiore se il divario tra r e g sarà superiore" (Piketty, 2015b, pp. 73, 75).

Franzini-Pianta.indd 110 24/03/16 15:07

Figura 4.1. Le dinamiche del reddito, del capitale produttivo e del capitale finanziario



listiche e analisi empiriche di particolari contesti storici. Nel prossimo paragrafo proponiamo un quadro concettuale che può integrare le dinamiche del capitale e della crescita del reddito discusse in precedenza con i quattro motori della disuguaglianza che abbiamo identificato.

4.3. *Capitale, reddito e i motori della disuguaglianza*

La discussione del paragrafo precedente può essere riassunta nella figura 4.1 che presenta le dinamiche parallele del capitale e del reddito. L'obiettivo è quello di identificare i meccanismi chiave e i nessi causali che spiegano i 'fatti stilizzati' relativi al capitale, alla crescita e alla disuguaglianza. Sulla base della nostra discussione del lavoro di Piketty, proponiamo di introdurre la distinzione tra *capitale produttivo* (le attività che sono utilizzate per la produzione di beni e servizi, compresi gli impianti, i macchinari, gli immobili e il capitale intangibile) e *ricchezza finanziaria*

Franzini-Pianta.indd 111 24/03/16 15:07

(costituita da beni patrimoniali immateriali e immobiliari che assicurano una rendita e non sono di norma impiegati nella produzione di nuovi beni).

Siamo consapevoli che questa distinzione è problematica, al centro di ampi dibattiti nella letteratura economica, ma ci sembra necessario superare la definizione del capitale come ricchezza avanzata da Piketty e sottolineare la differenza tra componenti caratterizzate da una dinamica di accumulazione fondamentalmente diversa. Il capitale utilizzato per le attività di produzione contribuisce direttamente alla crescita del Pil e genera profitti allorché la produzione viene collocata sul mercato; l'accumulazione avviene attraverso il flusso di utili reinvestiti e i suoi effetti reali possono consistere in un aumento della capacità produttiva o nel miglioramento della produttività e dell'efficienza. Dall'altro lato, le attività finanziarie generano rendite che riducono i profitti che affluiscono al capitale produttivo e i compensi del lavoro. L'accumulazione di ricchezza finanziaria e immobiliare si alimenta soprattutto dell'inflazione del valore dei patrimoni e delle bolle speculative; questo può avere un impatto indiretto sulla dinamica del Pil attraverso l'effetto ricchezza (chi si sente più ricco per l'aumento del valore del suo patrimonio consuma di più), ma al costo di una maggiore instabilità e del rischio di crisi finanziarie.

Avanzare una soddisfacente definizione empirica del capitale produttivo e della ricchezza finanziaria non è facile perché è frequente imbattersi in forme patrimoniali – ad esempio le azioni e le obbligazioni – che presentano caratteristiche comuni sia al capitale sia alla ricchezza. Particolarmente complesso è il caso del patrimonio immobiliare; le case possono essere utilizzate dai proprietari, generando benefici non monetari normalmente considerati come reddito imputato; possono essere affittate, generando redditi monetari; possono essere acquistate e vendute al fine di ottenere guadagni speculativi; possono essere utilizzate come garanzia per transazioni finanziarie. Difficoltà simili

Franzini-Pianta.indd 112 24/03/16 15:07

emergono nel caso degli uffici e degli impianti che possono essere utilizzati per produrre ma anche per compiere operazioni finanziarie.

La distinzione concettuale tra capitale produttivo e ricchezza finanziaria permette di comprendere le dinamiche divergenti, discusse nel paragrafo precedente, tra i limitati profitti del capitale produttivo e gli elevati rendimenti della ricchezza finanziaria che, considerati nel loro insieme, determinano un rendimento del capitale (r) storicamente elevato, superiori al tasso di crescita del Pil (g). Quest'ultimo, tuttavia, è direttamente influenzato dalla più lenta accumulazione di capitale produttivo, che frena gli investimenti, la domanda e, quindi, la crescita; inoltre, la ridotta dinamica del capitale produttivo incide negativamente sulla crescita anche perché rallenta gli incrementi di produttività di cui essa si alimenta.

Quali sono le implicazioni di questo quadro concettuale sui meccanismi individuati da Piketty? In primo luogo, l'aumento del rapporto capitale/reddito potrebbe essere il risultato dell'aumento della sola ricchezza finanziaria; il rapporto capitale produttivo/reddito è significativamente più basso e potrebbe risultare più stabile.

In secondo luogo, qual è l'origine degli alti rendimenti del capitale? I profitti generati dal capitale produttivo rallentano quando rallentano l'accumulazione e la crescita. Elevate rendite finanziarie possono essere alimentate dall'inflazione dei valori dei patrimoni e possono comprimere troppo i profitti e i salari quando la crescita del Pil rallenta; tutto ciò può aumentare l'instabilità dell'economia.

Infine, il gonfiarsi dei valori finanziari e immobiliari può causare bolle speculative che, come nel 2008, prima o poi scoppiano e possono generare crisi alle quali facilmente segue una fase discendente del ciclo economico durante la quale cadono i valori patrimoniali e perciò si riduce, come è avvenuto nella Grande Depressione degli anni Trenta, il rapporto capitale/reddito.

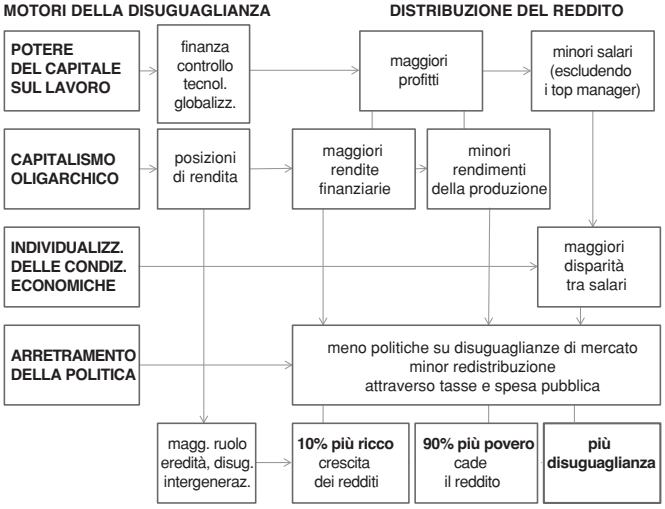
Franzini-Pianta.indd 113 24/03/16 15:07

Esaminiamo ora le dinamiche del reddito e della crescita, guardando al lato sinistro della figura 4.1. Nel capitolo 2 abbiamo documentato l'aumento della quota del capitale nel reddito, collegato agli elevati rendimenti del capitale produttivo e della ricchezza finanziaria. La caduta della quota dei salari e la maggior disuguaglianza di reddito determinano, però, una riduzione dei consumi e la compressione degli effetti moltiplicativi della domanda, con conseguente rallentamento della crescita. Lo stesso effetto emerge se gli investimenti di tipo finanziario si espandono a danno di quelli produttivi, che ampliano anche la futura capacità di produzione dell'economia. Il tasso di crescita dell'economia sarà più basso, e più distante dal tasso di rendimento del capitale. Come abbiamo già sottolineato, se la crescita del reddito totale rallenta, i profitti e le rendite potranno espandersi soltanto grazie alla compressione dei salari, provocando così un forte peggioramento della disuguaglianza. Si può ritenere che questa dinamica sia difficilmente sostenibile e che, se persistesse, darebbe luogo a gravi sviluppi sociali e politici in grado di modificare le condizioni dell'accumulazione capitalistica.

Riassumendo, il quadro interpretativo che abbiamo delineato permette di individuare le implicazioni che le dinamiche dell'accumulazione del capitale hanno sulla crescita economica e, anche attraverso quest'ultima, sulla disuguaglianza. Quest'ultima aumenta quando i profitti crescono più dei salari; quando i rendimenti del capitale – gonfiati dalle attività finanziarie – sono superiori ai tassi di crescita; quando un'espansione finanziaria porta a rendite elevate che mettono sotto pressione la distribuzione funzionale del reddito, riducendo la quota dei salari. Tutti questi fenomeni difficilmente seguono uno sviluppo lineare; l'esperienza storica ha mostrato che l'accumulazione si caratterizza per il suo andamento ciclico, che le sue contraddizioni portano a crisi periodiche e che i cambiamenti nei rapporti sociali e politici possono influenzare il futuro della disuguaglianza e dello stesso capitalismo.

Franzini-Pianta.indd 114 24/03/16 15:07

Figura 4.2. I quattro motori della disuguaglianza e gli effetti sulla distribuzione del reddito



Gli effetti dei motori della disuguaglianza Passiamo ora ad analizzare i meccanismi specifici che generano la disuguaglianza, illustrati nella figura 4.2. Ancora una volta, ci concentriamo su una definizione concettuale che precede le indagini empiriche sugli effetti specifici di ciascun fattore. Come abbiamo già chiarito nel capitolo 1, i quattro motori della disuguaglianza operano a livelli diversi ma interagiscono tra loro in modo complesso; la figura 4.2 fornisce una sintesi semplificata dei loro effetti sui diversi processi economici e politici che alimentano le disparità.

Il primo motore della disuguaglianza – il potere del capitale sul lavoro – ha un impatto diretto sulla distribuzione funzionale del reddito, portando a maggiori profitti e minori salari (escludiamo qui dai salari le remunerazioni dei top manager). Ci sono processi specifici attraverso i quali questo effetto si realizza. L'ascesa della finanza è uno di

Franzini-Pianta.indd 115 24/03/16 15:07

questi, come abbiamo visto poco sopra. Il secondo fattore che ha portato all'indebolimento del lavoro e alla riduzione della quota dei salari nel reddito nazionale è la capacità del capitale di controllare il lavoro e decidere il suo utilizzo, stabilendo quantità e qualità dell'occupazione, controllando i processi produttivi e l'intensità dell'impegno richiesto, imponendo salari più bassi. Il terzo è l'uso del cambiamento tecnologico, e in particolare delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che da un lato consentono alle imprese di realizzare nuovi prodotti e sviluppare nuovi mercati dove si ottengono alti profitti monopolistici. Dall'altro lato, le tecnologie portano a nuovi processi e modelli organizzativi in cui viene risparmiato lavoro (e quindi salario) e in cui viene aumentato il controllo sulla produzione e sul lavoro. Infine, il quarto fattore è la capacità del capitale di organizzare la produzione su scala globale, aumentando le opportunità di profitto e mettendo i lavoratori dei paesi avanzati in concorrenza con quelli dei paesi emergenti, con conseguente abbassamento dei salari nelle economie più ricche. Nel paragrafo 4.4 questi meccanismi saranno analizzati in dettaglio.

Il secondo motore della disuguaglianza è l'emergere di un 'capitalismo oligarchico' caratterizzato dalla concentrazione di reddito, ricchezza e potere nel 10% dei cittadini più ricchi, e in particolare nell'1% dei 'super ricchi'. Questo è il risultato del controllo che tale gruppo – in gran parte composto di manager e professionisti – ha sui rendimenti del capitale, su posizioni di rendita finanziaria e immobiliare e sui compensi per prestazioni che spesso non hanno nulla a che vedere con il 'merito' e la produttività. In questo gruppo la ricchezza è ancora più concentrata del reddito e viene trasmessa in gran parte per via ereditaria, riproducendo un'oligarchia del denaro che rende il capitalismo di oggi sempre più simile all'*ancien régime*. La disuguaglianza cresce per effetto dell'aumento dei redditi del 10% più ricco, della concentrazione della ricchezza e del maggior ruolo dell'eredità

Franzini-Pianta.indd 116 24/03/16 15:07

nel definire la distribuzione della ricchezza, come vedremo nel paragrafo 4.5.

Il terzo motore della disuguaglianza è l'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali, con la rottura delle identità collettive, la frammentazione delle traiettorie professionali, l'aumento delle disparità all'interno dei salari. La ridotta quota dei salari nel reddito totale viene distribuita tra lavoratori che sono sempre più divisi in base alle origini familiari, ai livelli di istruzione, al tipo di contratto di lavoro e sono polarizzati in termini di competenze e salari. Come vedremo nel paragrafo 4.6, questi meccanismi producono maggior disuguaglianza tra i lavoratori e tra il 90% dei percettori di reddito.

Infine, il quarto meccanismo della disuguaglianza è l'arretramento della politica. Questo è il risultato del cambiamento nei rapporti di forza politici e dell'affermarsi di politiche che hanno ridotto il ruolo dello Stato e allargato l'ambito delle attività di mercato, con conseguente aumento delle disuguaglianze. Inoltre, l'arretramento della politica ha ridotto lo spazio per misure di redistribuzione attraverso le tasse, la spesa pubblica, la fornitura di servizi pubblici al di fuori del mercato. Gli altri tre motori della disuguaglianza hanno avuto un impatto anche riducendo le possibilità di redistribuzione. Come mostrato nella figura 4.2, il potere del capitale e l'emergere del 'capitalismo oligarchico' sono associati alla crescita dei profitti e di rendite finanziarie, tutti redditi che sono 'mobili' e posso essere trasferiti facilmente da un paese all'altro, in particolare verso i 'paradisi fiscali' che consentono una facile evasione ed elusione fiscale di cui beneficiano soprattutto le imprese e i ricchi.

Tutto ciò riduce la possibilità di tassare i redditi da capitale nei paesi avanzati, con effetti di riduzione della base imponibile e dei margini di redistribuzione. Dal canto loro, l'indebolimento e l'individualizzazione del lavoro riducono la quota dei salari del reddito nazionale, che è già significativamente tassata con aliquote fiscali a bassa progressività, e penalizzano soprattutto i redditi più bassi;

Franzini-Pianta.indd 117 24/03/16 15:07

le risorse per la redistribuzione che possono essere ottenute dai redditi da lavoro risultano, quindi, molto limitate. Per di più, la frammentazione dei rapporti di lavoro rende più difficile che si crei un consenso sulla possibilità di effettuare una redistribuzione significativa all'interno dei salariati.

La riduzione o la cancellazione delle imposte di successione ha favorito la trasmissione intergenerazionale di enormi disparità di ricchezza. Anche in questo caso, il risultato complessivo dell'arretramento della politica e di una più limitata redistribuzione del reddito è l'ascesa del 10% del più ricchi e il declino del più frammentato 90% dei meno fortunati. Il paragrafo 4.6 e il capitolo 5 saranno dedicati a questi problemi.

4.4. *Il potere del capitale sul lavoro*

Negli ultimi tre decenni i processi economici, sociali e politici hanno portato a questi mutamenti nei rapporti di forza tra capitale e lavoro, con gravi conseguenze per l'aumento della disuguaglianza. Dobbiamo tuttavia individuare i meccanismi specifici che, in un contesto più favorevole al capitale, hanno riorganizzato il sistema economico e portato a esiti così disuguali. Nella figura 4.2 consideriamo i quattro fattori più importanti – la finanza, il controllo sul lavoro, il cambiamento tecnologico, la globalizzazione.

Il potere della finanza L'ascesa della finanza – e la maggiore importanza della ricchezza finanziaria rispetto al capitale produttivo – è la forma specifica assunta dal potere del capitale negli ultimi tre decenni. Il paragrafo 4.2 ha già discusso in modo approfondito le dinamiche del capitale e le caratteristiche dell'accumulazione finanziaria. Le implicazioni per la disuguaglianza sono già state documentate, con la discussione dei risultati presentati da Piketty (2013), che ha messo in luce la maggior concentrazione del

Franzini-Pianta.indd 118 24/03/16 15:07

reddito e della ricchezza ai vertici della distribuzione e la caduta della quota dei salari nel reddito nazionale.

Il controllo sul lavoro Il rapporto tra capitale e lavoro è la relazione fondamentale del capitalismo, alla fonte dell'accumulazione del capitale e della divisione in classi della società. L'evoluzione del capitalismo è stata in larga parte il risultato del conflitto tra la logica dell'accumulazione di capitale e le lotte dei lavoratori per ottenere tutele del lavoro e diritti sociali. In particolare, i lavoratori hanno chiesto il diritto di organizzarsi in sindacati, contratti collettivi di lavoro che permettevano un aumento generale dei salari, la protezione dell'occupazione, riduzioni dell'orario di lavoro, condizioni di lavoro più sicure, maggior controllo sul ritmo e sul contenuto del lavoro, la previdenza sociale, i sussidi di disoccupazione e, a volte, anche qualche elemento di democrazia sul posto di lavoro e di controllo sulle decisioni aziendali.

Tutti questi aspetti mostrano come l'intera società sia segnata dall'evoluzione dei rapporti capitale/lavoro. In effetti questi rapporti conflittuali non si sviluppano soltanto nei luoghi di lavoro. Essi si riflettono sulle politiche dei governi e sulle leggi e normative che estendono o riducono la tutela del lavoro e dei diritti sociali. Il diritto del lavoro definisce le linee guida per i contratti di lavoro, per la determinazione dei salari e per le retribuzioni minime, la cui influenza sulla distribuzione del reddito e sulla disuguaglianza è diretta e profonda. Nei primi decenni del secondo dopoguerra, come abbiamo già sottolineato, nei paesi avanzati si è avuta una forte espansione dei diritti dei lavoratori; viceversa, a partire dagli anni Ottanta, il rovesciamento dei rapporti di forza e la revisione delle normative hanno determinato un arretramento nelle condizioni dei lavoratori. Glyn (2006, cap. 5) fornisce una panoramica efficace della 'ritirata del lavoro' negli ultimi decenni in termini di perdite di posti di lavoro, allungamento degli orari di lavoro, riduzione dei salari e indebolimento del

Franzini-Pianta.indd 119 24/03/16 15:07

ruolo del sindacato[8]. Affrontiamo qui alcuni aspetti del maggior potere del capitale sul lavoro.

Il punto di partenza è la distribuzione funzionale del reddito tra salari e profitti, l'indicatore più immediato dei rapporti di forza tra lavoro e capitale. Nel capitolo 2 abbiamo mostrato che nei paesi avanzati negli ultimi decenni tra 10 e 15 punti percentuali del reddito nazionale si sono spostati dai salari ai profitti, con un conseguente notevole aumento della disuguaglianza. I salari reali sono diminuiti per la maggior parte dei lavoratori, nella maggior parte dei paesi e dei settori. Il lavoro è stato meno in grado di ottenere una quota adeguata degli incrementi di produttività dell'economia. Dal 2003 a oggi un terzo dei lavoratori europei ha registrato un calo dei salari reali, e quasi due terzi ha visto i propri salari crescere, in media, meno della produttività del lavoro (Bogliacino, 2009).

Secondo l'*Employment Outlook 2012* dell'Ocse la riduzione della quota del lavoro nel reddito è legata al cambiamento tecnologico che ha determinato la sostituzione del lavoro con il capitale, all'aumento della concorrenza interna ed estera, con conseguente delocalizzazione delle attività e aumento delle importazioni sostitutive della produzione nazionale, e alla riduzione della proprietà pubblica conseguente alle privatizzazioni. Il rapporto suggerisce che "la riduzione della quota del lavoro dovuta alla concorrenza interna ed estera e alla riduzione della proprietà

[8] Una visione importante di come i cambiamenti nei rapporti capitale-lavoro derivanti da un alto livello di occupazione influenzano le decisioni di investimento e i cicli congiunturali è quella di Kalecki (1943). Una prospettiva globale sull'evoluzione a lungo termine delle condizioni di lavoro è presente in Silver (2003); l'impatto della globalizzazione su lavoro e disuguaglianza è esaminato da Freeman (2009). Il rapporto Ilo su salari e occupazione (Ilo, 2014, 2015) documenta le dimensioni principali dell'attuale indebolimento del lavoro in termini di riduzione della quota dei salari e precarizzazione dei posti di lavoro. La dimensione qualitativa del lavoro in Europa è esaminata da Eurofound (2015b).

Franzini-Pianta.indd 120 24/03/16 15:07

pubblica può essere spiegata in parte dal loro effetto sul potere contrattuale dei lavoratori" (Oecd, 2012, p. 111). Inoltre, si sostiene che una maggiore pressione competitiva ha portato a ridimensionare la contrattazione collettiva e il ruolo delle organizzazioni sindacali; i salari di un numero crescente di lavoratori vengono fissati al di fuori dei contratti collettivi nazionali ricorrendo alla contrattazione aziendale o individuale che inevitabilmente aumenta la dispersione dei salari. Tutto questo, secondo l'Ocse, "probabilmente spiega parte del deterioramento delle condizioni dei lavoratori poco qualificati" (*ibid.*).

Le condizioni dei lavoratori sono strettamente dipendenti dalla capacità e dalla forza dei sindacati di organizzare i lavoratori, contrattare i salari e ottenere migliori condizioni di lavoro. C'è ampia evidenza che una maggior presenza del sindacato ha effetti positivi sulla riduzione delle disuguaglianze tra i salariati e nell'economia nel suo complesso (Card *et al.*, 2003; Visser e Checchi, 2009; Checchi *et al.*, 2010). A questo sono collegate l'estensione della legislazione a tutela del lavoro, la presenza di salari minimi, il grado di copertura dei contratti collettivi sul totale della forza lavoro; tutti questi aspetti vengono raggruppati nel concetto di 'istituzioni del mercato del lavoro'. Istituzioni più forti hanno effetti egualitari sulle disparità salariali; negli ultimi decenni l'indebolimento di tali istituzioni del mercato del lavoro ha condotto a un aumento delle disuguaglianze anche tra i lavoratori dipendenti (Salverda e Checchi, 2014).

È significativo che l'ultimo rapporto Ocse sulla disuguaglianza (Oecd, 2015) sottolinei il ruolo svolto dall'indebolimento delle istituzioni del mercato del lavoro nella crescita della disuguaglianza salariale e sostenga la necessità di un rovesciamento delle politiche. Il rapporto riconosce che "analisi precedenti hanno dimostrato che la diminuzione della copertura sindacale ha avuto l'effetto di aumentare le disuguaglianze nella distribuzione dei salari" e che "un'elevata densità di iscritti al sindacato, un elevato

Franzini-Pianta.indd 121 24/03/16 15:07

grado di copertura dei contratti collettivi e la centralizzazione/coordinamento della contrattazione salariale vanno di pari passo con una minor disuguaglianza salariale sia nei paesi Ocse che nelle economie emergenti" (Oecd, 2015, p. 42; si veda anche Oecd, 2011).

Una particolare attenzione è dedicata alla crescita di posti di lavoro non standard, che "può essere associata alla precarietà e a peggiori condizioni di lavoro", in assenza di "protezione dell'occupazione, di tutele e dei *fringe benefits* di cui godono i colleghi con contratti di lavoro standard". Le conseguenze sono che "un lavoro non standard in genere paga meno di un lavoro tradizionale a tempo indeterminato (...). Questi divari salariali sono particolarmente ampi tra i lavoratori a basse qualifiche e a bassi salari: i lavoratori non standard nel 40% dei percettori di reddito più poveri in genere hanno salari più bassi del 20% (...). I lavoratori non standard subiscono inoltre una maggior insicurezza in termini di probabilità di perdita del posto di lavoro e di disoccupazione e, nel caso dei lavoratori temporanei, lo stress lavorativo è significativamente maggiore" (ivi, p. 31).

L'Ocse, accanto ad altre organizzazioni internazionali, ha da tempo chiesto ai governi di introdurre sul mercato del lavoro 'riforme' che vanno nella direzione di maggior flessibilità, minori tutele del lavoro e del potere del sindacato, tutte politiche che hanno contribuito ad aumentare le disuguaglianze. È di particolare interesse che ora l'Ocse suggerisca un rovesciamento delle politiche nazionali in nome della riduzione delle disuguaglianze; ora sostiene che il salario minimo "può aiutare a sostenere i lavoratori a basso salario e le famiglie a basso reddito, evitando significative perdite di posti di lavoro" (ivi, p. 42); chiede un "miglioramento del dialogo sociale e delle relazioni industriali" (*ibid.*); sostiene che "affrontare la segmentazione del mercato del lavoro e offrire un miglior equilibrio nella tutela dell'occupazione sono elementi importanti per migliorare la qualità del lavoro e affrontare la disuguaglianza" (ivi, p. 43).

Franzini-Pianta.indd 122 24/03/16 15:07

Allo stesso modo, un recente studio del Fondo monetario internazionale (Dabla-Norris *et al.*, 2015) sui paesi avanzati mostra che l'indebolimento delle istituzioni del mercato del lavoro è associato a una maggiore disuguaglianza misurata dai coefficienti di Gini e che questo "probabilmente riflette il fatto che la flessibilità del mercato del lavoro ha dato benefici ai ricchi e ha ridotto il potere contrattuale dei lavoratori a basso reddito" (ivi, p. 26). Vi è poi ulteriore evidenza che "regole più permissive su assunzioni e licenziamenti, salari minimi più distanti dai salari mediani e un minor peso della contrattazione collettiva e del sindacato sono associati a una maggiore disuguaglianza di mercato" (*ibid.*).

I paesi più avanzati, tuttavia, non sembrano prestare attenzione a queste nuove raccomandazioni di Ocse e Fmi; le riforme del lavoro attualmente introdotte in Italia – con il Jobs Act[9] –, in Francia e altri paesi vanno nella direzione di ridurre le tutele del lavoro. Un rovesciamento di queste tendenze dovrà venire da una nuova capacità dei lavoratori di organizzarsi e ottenere salari e condizioni di lavoro migliori. Come ha sostenuto Piketty, "la storia della distribuzione del reddito è sempre una storia profondamente politica che non può essere ridotta a meccanismi puramente economici" (Piketty, 2013, p. 47). Il grado di disuguaglianza in una società dipende direttamente dai rapporti di forza tra capitale e lavoro.

Il cambiamento tecnologico L'evoluzione delle forme che ha assunto il potere del capitale sul lavoro è stata profondamente segnata dai cambiamenti nella tecnologia. Nei paesi avanzati gli ultimi tre decenni sono stati caratteriz-

[9] In Italia il governo ha introdotto nel 2014-2015 il Jobs Act con una serie di misure che riducono la protezione del lavoro, introducono nuovi contratti 'a tutele crescenti' e offrono incentivi alle imprese. Una valutazione degli effetti sull'occupazione è in Fana *et al.* (2015); una critica d'insieme è in Sbilanciamoci! (2015).

Franzini-Pianta.indd 123 24/03/16 15:07

zati dall'emergere del nuovo paradigma tecno-economico basato sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, con un ruolo crescente svolto dalla conoscenza, dalla ricerca e dallo sviluppo e dall'innovazione e dalla diffusione di nuove forme organizzative (Freeman e Louçã, 2001). Questo ha portato al declino delle vecchie industrie, la cui forza lavoro spesso era composta da lavoratori sindacalizzati con qualifiche intermedie, e all'emergere di nuovi settori con alte opportunità per profitti 'schumpeteriani' dovuti ai monopoli (più o meno) temporanei consentiti dai vantaggi tecnologici.

La crescita delle disuguaglianze tra lavoratori e salari è stata analizzata da un'ampia letteratura all'interno del *mainstream* economico, che l'ha spiegata con gli effetti del cambiamento tecnologico che favorisce le alte qualifiche (*skill bias*). La tesi proposta è che la diffusione delle tecnologie dell'informazione ha portato a un innalzamento delle qualifiche dei lavoratori – misurata in genere dal rapporto tra impiegati e operai, o dagli anni di istruzione – e dei salari per i lavoratori che hanno competenze complementari alle nuove tecnologie, e che quindi mostrano i maggiori incrementi di produttività (Acemoglu, 2002).

Quest'interpretazione si basa sull'idea che la disparità salariale sia radicata nei cambiamenti tecnologici a livello d'impresa, poiché le imprese innovative sostituirebbero gli addetti poco specializzati con lavoratori a più alte qualifiche. Si tratta di una visione semplificata e meccanica della tecnologia e dei suoi effetti; si presuppone che tutte le innovazioni siano incorporate nel capitale fisico e che debbano essere complementari alle competenze più elevate. Di conseguenza, ci si aspetta che aumenti sia il rapporto tra il numero di lavoratori con alte e basse qualifiche, sia il divario salariale tra i due gruppi di lavoratori; tale processo viene presentato come la determinante principale della crescita della disuguaglianza salariale.

Come hanno mostrato Nascia e Pianta (2009) e Cirillo *et al.* (2015), il fenomeno principale nei paesi avanzati non

Franzini-Pianta.indd 124 24/03/16 15:07

è un innalzamento delle qualifiche guidato dalla tecnologia, ma piuttosto una polarizzazione dell'occupazione con l'aumento dei lavoratori a qualifiche molto alte e molto basse. Negli ultimi anni, anche gli approcci tradizionali hanno riconosciuto tale polarizzazione, spesso utilizzando una metodologia che considera le tipologie di funzioni svolte (Autor *et al.*, 2006; Goos e Manning, 2007; Acemoglu e Autor, 2010; Goos *et al.*, 2014). Tuttavia, è necessaria un'analisi più approfondita della diversità dei processi di cambiamento tecnologico e delle loro conseguenze sui salari e sulla disuguaglianza.

I cambiamenti nella tecnologia – insieme a quelli nei rapporti di lavoro e nella produzione internazionale – hanno effetti importanti sull'evoluzione dei posti di lavoro, delle competenze e dei salari, ma in modi meno deterministici di quelli sostenuti dalla tesi dello *skill bias*. Sulla base degli approcci evolutivi al cambiamento tecnologico (Dosi, 2012) possiamo sostenere, invece, che esso ha caratteristiche diverse in settori diversi e che è importante distinguere tra le strategie di competitività tecnologica, fondate su nuovi prodotti, e la ricerca di competitività sui costi, attraverso l'introduzione di nuovi processi che risparmiano lavoro. Tali differenze hanno esiti diversi su occupazione, qualifiche e salari; alcuni studi hanno analizzato il funzionamento di questi meccanismi in Europa.

Esaminando la composizione dell'occupazione sulla base delle categorie professionali, l'idea di un innalzamento generale delle qualifiche risulta infondata. Se suddividiamo i lavoratori dipendenti in quattro principali categorie – manager, professionisti e tecnici; impiegati; lavoratori specializzati; operai generici – troviamo chiari segnali di un processo di polarizzazione. Considerando 36 settori dell'industria e dei servizi nei cinque maggiori paesi dell'Unione Europea, osserviamo che nel periodo di espansione tra il 2002 e il 2007 sono stati creati nuovi posti di lavoro solo per i manager (+3,5% l'anno) e gli operai generici (meno dell'1% per anno), mentre impie-

Franzini-Pianta.indd 125 24/03/16 15:07

gati e lavoratori specializzati hanno visto ridursi i posti di lavoro; tale polarizzazione è particolarmente forte nel settore dei servizi, dove si concentra la creazione di nuova occupazione. Negli anni della crisi, tra il 2007 e il 2011, le perdite di posti di lavoro sono state molte gravi per i 'colletti blu' (quasi il -6% l'anno), più limitate per gli Impiegati, mentre l'occupazione è rimasta stabile per i manager (Cirillo *et al*., 2015). La spiegazione di queste dinamiche è radicata nelle diverse strategie tecnologiche dei settori; l'innovazione di prodotto e gli alti livelli di istruzione sostengono la crescita dei posti di lavoro più qualificati; la competizione sui costi e le innovazioni di processo distruggono i posti di lavoro per impiegati e lavoratori specializzati, mentre gli operai generici aumentano solo per effetto della domanda (*ibid.*).

Data questa dinamica di polarizzazione dell'occupazione, che cosa succede ai salari? Le differenze tra le tecnologie emergono nuovamente come un fattore importante, accanto a fattori consueti quali l'istruzione, le competenze e l'uso delle tecnologie dell'informazione. Uno studio a livello di settore, condotto su dieci settori manifatturieri e dei servizi in sette paesi europei (Croci Angelini *et al*., 2009), ha mostrato la presenza di una maggiore polarizzazione dei salari nei settori con forti innovazioni di prodotto, rapida crescita dell'occupazione e quote elevate di lavoratori con istruzione universitaria. I settori con maggiori opportunità di espansione dei mercati mostrano un aumento delle disparità salariali, anche perché i manager e i lavoratori più specializzati possono ottenere una quota delle rendite generate dall'innovazione. Al contrario, una bassa disparità salariale è tipica dei settori caratterizzati dalla diffusione di nuove tecnologie di processo e da elevate quote di lavoratori con istruzione secondaria, che possono aumentare la propria produttività lavorando su nuovi macchinari, ottenendo salari relativi più alti, di solito in contesti di elevata sindacalizzazione e di regolamentazione del mercato del lavoro.

Franzini-Pianta.indd 126 24/03/16 15:07

In che modo la tecnologia può influenzare la distribuzione funzionale del reddito tra profitti e salari? Un'analisi sulla dinamica dei profitti e dei salari nelle industrie manifatturiere, su dieci paesi europei nel periodo 1994-2001 (Pianta e Tancioni, 2008) ha mostrato che la crescita reale dei salari per dipendente è stata meno della metà di quella dei profitti totali. Nei settori ad alta innovazione, i profitti sono aumentati di quasi l'8% l'anno, tre volte più in fretta dei salari. Nelle industrie a bassa innovazione, la crescita degli utili è stata del 3,5%, più del doppio di quella dei salari. Le spiegazioni parallele delle dinamiche dei profitti e dei salari mostrano che entrambi crescono in seguito a incrementi nella produttività del lavoro e che il conflitto distributivo è un forte fattore di evoluzione dei redditi. I salari tendono a crescere più velocemente nei settori in cui è più alta la spesa per l'innovazione (in gran parte destinata agli stipendi per ricercatori di elevata competenza), mentre i profitti dipendono sia dall'importanza di nuovi prodotti e dal potere di mercato, sia dai fenomeni di ristrutturazione attraverso innovazioni di processo e tagli dei posti di lavoro, che fanno diminuire i salari. Questi risultati mostrano che il cambiamento tecnologico ha l'effetto generale di favorire i profitti rispetto ai salari; il risultato è una maggior disuguaglianza che ha origine nella distribuzione funzionale del reddito (*ibid.*).

Il cambiamento tecnologico è quindi un importante meccanismo che alimenta le disuguaglianze, ma non ci sono conferme di un effetto generale e meccanico della tecnologia su posti di lavoro e salari. La scelta della direzione dell'innovazione dipende dalle opportunità disponibili alle industrie e dalle strategie perseguite dalle imprese, che sono strettamente legate alla ricerca di maggior controllo sul lavoro. Strategie tecnologiche diverse hanno effetti diversi sulla distribuzione tra profitti e salari, e sulle disuguaglianze tra i lavoratori in termini di occupazione, qualifiche e salari.

Franzini-Pianta.indd 127 24/03/16 15:07

La produzione internazionale La crescente apertura internazionale dell'economia – con maggiori flussi di commercio, conoscenza e investimenti – è un meccanismo importante che influenza le dinamiche di salari e profitti e le disuguaglianze tra gli occupati. Abbiamo già visto nel paragrafo sulla finanza quanto la liberalizzazione dei movimenti di capitali sia stata importante per l'espansione finanziaria degli ultimi tre decenni. In questo paragrafo ci concentriamo su un aspetto specifico della globalizzazione: l'organizzazione internazionale della produzione.

Una vasta letteratura ha mostrato che nei paesi avanzati la delocalizzazione della produzione all'estero (o la sola minaccia di realizzarla) ha avuto l'effetto di contenere le dinamiche salariali nazionali, soprattutto per gli operai e gli impiegati con basse qualifiche (Feenstra e Hanson, 2003). Nei nuovi sistemi di produzione internazionale le imprese tendono a mantenere nei paesi avanzati le attività strategiche – il management, la finanza, la ricerca – con relativamente pochi dipendenti ben pagati e, invece, riducono i posti di lavoro e i salari di impiegati e operai, spesso sostituendoli con lavoratori a basso salario nei paesi in via di sviluppo; il risultato nei paesi ricchi è un aumento della disuguaglianza salariale e una polarizzazione dell'occupazione.

Studi recenti hanno analizzato le strategie di trasferimento di segmenti della produzione verso paesi a bassi salari (o con normative meno rigorose sulle questioni ambientali, dei diritti del lavoro, del ruolo del sindacato, ecc.), che portano alla creazione di complesse 'catene globali del valore' caratterizzate dalla frammentazione della produzione in diversi paesi. Tali strategie di delocalizzazione sono spesso realizzate con lo scopo esplicito di ridurre i costi salariali, aumentando di conseguenza i margini di profitto (Milberg e Winkler, 2013).

La distribuzione globale tra profitti e salari è influenzata da diversi meccanismi. Freeman (2009) ha sostenuto che la globalizzazione ha raddoppiato la forza lavoro disponibile nell'economia mondiale e abbassato il rapporto

Franzini-Pianta.indd 128 24/03/16 15:07

capitale/lavoro, provocando una relativa scarsità di capitale, con conseguente aumento dei profitti e caduta dei salari. Egli ha anche mostrato che l'espansione del commercio, la maggior apertura delle economie nazionali e le riduzioni nelle tariffe doganali possono contribuire a una maggiore disparità di reddito all'interno dei paesi (*ibid.*).

Inoltre, gli effetti della tecnologia e dell'integrazione internazionale su occupazione e salari sono strettamente legati, in quanto le imprese esposte alla concorrenza estera sono spinte a introdurre più rapidamente le innovazioni e, all'opposto, le imprese più innovative hanno un vantaggio competitivo sui mercati esteri. Uno studio ha confrontato gli effetti della tecnologia e del commercio sulla riduzione degli occupati poco qualificati nei settori industriali degli Stati Uniti nel 1990, giungendo alla conclusione che l'impatto dell'innovazione è stato dominante, mentre il ruolo del commercio internazionale sembra essere stato minore (Berman *et al.*, 1998).

Anche in questo caso, la possibilità di organizzare la produzione su scala internazionale ha rafforzato il controllo del capitale sul lavoro, e l'effetto combinato di questi due meccanismi ha ridotto i posti di lavoro, indebolito i sindacati, abbassato i salari e aumentato le disuguaglianze.

Sulla base del quadro interpretativo riassunto nella figura 4.2 sopra discussa, abbiamo mostrato quanto sia stato importante il potere del capitale nel mettere in moto quattro processi – l'ascesa della finanza, il controllo sul lavoro, il cambiamento tecnologico, la produzione internazionale – che hanno dato nuove forme al capitalismo e hanno prodotto profitti più alti, salari più bassi, maggiori disparità tra i lavoratori e crescente disuguaglianza globale.

4.5. *Il 'capitalismo oligarchico'*

Il secondo motore della disuguaglianza che abbiamo individuato nel capitolo 1 è l'emergere di un 'capitalismo oligarchico' in cui un numero limitato di persone con-

Franzini-Pianta.indd 129 24/03/16 15:07

centrano una quota ampia e crescente del reddito e della ricchezza, ed esercitano un rilevante potere economico e un'incisiva influenza politica. Per capire i meccanismi economici e politici che hanno distorto la distribuzione del reddito a favore dei più ricchi, tuttavia, sono necessarie analisi specifiche di diversi fattori rilevanti.

Abbiamo già visto nel capitolo 2 che oggi nei paesi avanzati una parte importante della disuguaglianza è dovuta alla crescita rapida dei redditi più elevati – quelli del 10% o dell'1% dei più ricchi – che derivano da una varietà di fonti diverse (Atkinson e Piketty, 2007; Alvaredo *et al.*, 2013; Franzini e Raitano, 2015).

Gli individui più ricchi hanno beneficiato dell'aumento della quota dei profitti nel reddito nazionale e di rendite finanziarie eccezionalmente elevate, alimentate da guadagni speculativi in mercati finanziari sempre più complessi. Allo stesso tempo, sono state eliminate o indebolite le politiche nazionali che in passato avevano limitato l'aumento dei redditi più elevati: le tasse di successione sono state cancellate o fortemente ridotte in molti paesi; la progressività delle imposte sul reddito è stata ridotta e le aliquote fiscali sui redditi più elevati sono state tagliate in tutto il mondo; scappatoie fiscali sono state concesse alle imprese e ai più ricchi. La liberalizzazione dei movimenti finanziari e la mancanza di armonizzazione fiscale anche in Europa hanno contribuito a questo risultato, con maggiori opportunità per i ricchi di trasferire i propri redditi nei 'paradisi fiscali' o in paesi con aliquote fiscali più basse.

Ma ci sono anche altri sviluppi. All'interno dei redditi da lavoro, compensi senza precedenti sono andati ai top manager e ai professionisti più famosi, tra i quali possiamo includere oltre che avvocati e architetti anche le star dello spettacolo, dei media e dello sport. La fonte di questi redditi è cambiata nel corso del tempo: mentre in passato essi provenivano quasi esclusivamente dal capitale e dalle rendite, negli ultimi decenni la quota dei compensi da lavoro in senso lato è aumentata. Nello 0,1% dei 'super ricchi'

Franzini-Pianta.indd 130 24/03/16 15:07

negli Stati Uniti la quota di reddito proveniente dal lavoro è salita dal 20% nel 1970 a circa il 45% di oggi (Alvaredo *et al.*, 2013). In Italia, nell'1% più ricco la quota dei redditi da lavoro (dipendente e autonomo) è salita dal 46 al 71% (Alvaredo e Pisano, 2010).

Una spiegazione di questi sviluppi è stata proposta da Rosen (1981), secondo il quale i compensi senza precedenti delle superstar sono il risultato di due fattori: in un certo numero di mercati la domanda si concentra su coloro che sono considerati i migliori nel loro campo (cioè le superstar); inoltre lo sviluppo tecnologico consente alle superstar di soddisfare senza costi aggiuntivi una quota enormemente ampia del mercato (come nel caso della copertura televisiva mondiale di grandi eventi sportivi). Analogamente, Frank e Cook (1995) hanno parlato di una "*winner-takes-all society*" in cui un individuo può coprire (quasi) tutto il mercato spiazzando tutti i concorrenti. Spiegazioni di questo tipo trasmettono l'idea che tali redditi elevati siano il 'premio' per chi si è affermato in una gara estremamente competitiva; gli autori riconoscono tuttavia che piccole differenze nelle capacità, nel talento e nel capitale umano possono portare a differenze sproporzionate in termini di compensi, proprio come avviene in una gara sportiva in cui vi è un solo vincitore.

Tale risultato è molto distante da quello che potremmo aspettarci da mercati in cui gli individui sono compensati sulla base della loro produttività – derivante dall'istruzione, dalle capacità e dal talento di cui dispongono. La proporzionalità tra produttività e compensi è una caratteristica dei mercati concorrenziali; di conseguenza, sembra ingiustificato l'argomento che i redditi più elevati siano guadagnati in mercati estremamente competitivi (Franzini *et al.*, 2014). In realtà, in molti casi il meccanismo che porta a questi risultati distributivi estremi è legato alle posizioni di potere piuttosto che alla competizione. Il potere fornisce gli strumenti per difendere e aumentare i propri compensi a spese degli altri; questo permette di ottenere rendite

Franzini-Pianta.indd 131 24/03/16 15:07

elevate e può spiegare l'aumento record dei compensi dei manager. Chi ha potere può anche formare le convinzioni del mercato su chi sia il migliore in una particolare attività. Infine, il potere può impedire cambiamenti nel sistema di diritti di proprietà che porterebbero a una diversa distribuzione del reddito tra tutti coloro che hanno contribuito a creare il valore che rende possibili tali compensi.

Il 'capitalismo oligarchico' appare in effetti come il risultato delle posizioni di potere e di privilegio che condizionano la distribuzione del reddito e della ricchezza e conducono a disuguaglianze estreme e inaccettabili. Come si è sottolineato nel capitolo 3, tali estreme disuguaglianze vengono riprodotte da una generazione all'altra attraverso la trasmissione ereditaria della ricchezza, che nei paesi avanzati sta diventando l'unica modalità che consente l'accesso alla ricchezza, e per effetto di altre influenze del background familiare. Tutto ciò consolida il potere degli oligarchi e riduce drasticamente le opportunità di mobilità sociale. Per tutti questi motivi, il potere e i privilegi devono essere controllati, indeboliti e ridotti attraverso opportune politiche e modifiche istituzionali, altrimenti si corre il rischio di tornare alla concentrazione del reddito e della ricchezza che prevaleva nelle società di un secolo fa e forse anche ad altri poco difendibili aspetti di quelle società.

Non abbiamo affrontato in questo libro i comportamenti illegali che possono portare ad accumulare ricchezze molto elevate attraverso attività criminali o la corruzione in attività pubbliche o private. In molti paesi, tuttavia, il potere degli oligarchi è spesso legato a tali pratiche. Possiamo citare qui gli studi che hanno collegato la disuguaglianza e la corruzione (Uslaner, 2008) e le strette relazioni col potere politico che sono alla base delle fortune di molti milionari, in quello che è stato chiamato il 'capitalismo clientelare'[10]. L'uso dell'influenza politica per ottenere

[10] Un rapporto dell'"Economist" (*Planet Plutocrats*, 15 marzo

Franzini-Pianta.indd 132 24/03/16 15:07

vantaggi economici, la corruzione diffusa e l'attenuazione dei confini tra azioni legali e illegali appaiono come caratteristiche emergenti – e profondamente preoccupanti – del 'capitalismo oligarchico' anche nelle nostre società.

4.6. *L'individualizzazione delle condizioni economiche*

Il terzo motore della disuguaglianza che abbiamo individuato nel capitolo 1 è l'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali. Questo processo opera a più livelli; in termini culturali segna il tramonto delle identità collettive, come quelle della classe media e della classe operaia, che per oltre un secolo sono state di fondamentale importanza nei paesi avanzati, e che nei primi decenni del dopoguerra e fino al 1980 hanno contribuito a contenere le disuguaglianze. Sul piano sociale è emersa una maggior complessità della struttura di classe, con un ruolo maggiore giocato da fattori legati al genere, all'origine etnica e migrante, alla condizione generazionale, al precariato, che hanno profondamente frammentato la struttura sociale dei paesi avanzati. In termini economici, il reddito di un individuo è diventato più incerto e meno prevedibile; con la varietà di contratti di lavoro che è stata introdotta, possono emergere retribuzioni e tutele molto diverse per lavori sostanzialmente uguali.

L'importanza del livello di istruzione come causa di disparità salariali sembra indebolita, mentre tornano a contare le origini familiari. In termini di genere, la maggior

2014) ha considerato i settori più colpiti dalla corruzione – tra cui quello petrolifero, del gas, dei prodotti chimici, del carbone e delle miniere, della difesa, il settore immobiliare, i porti e gli aeroporti, le telecomunicazioni – e ha costruito una classifica dei paesi sulla base del rapporto tra la ricchezza dei milionari che ha origine da tali settori corrotti e il Pil. Hong Kong, Russia, Malesia sono in testa alla lista; Regno Unito, Stati Uniti e Francia occupano le posizioni numero 15, 17, 20.

Franzini-Pianta.indd 133 24/03/16 15:07

presenza delle donne nel mercato del lavoro ha introdotto profondi cambiamenti, ma nella maggior parte delle attività persistono discriminazioni e svantaggi per le donne. In termini generazionali, le prospettive di occupazione e di reddito per i giovani di oggi sono significativamente peggiori di quelli di una generazione fa. I cambiamenti nella struttura familiare – con famiglie più piccole e coppie sempre più composte da persone con redditi simili – fanno sì che la stessa distribuzione del reddito fra gli individui porti a maggiori disparità a livello delle famiglie. Infine, la crescente importanza della ricchezza e dell'eredità significa che gli standard di vita per i più ricchi, ma anche per la 'classe media patrimoniale' sono influenzati dai rendimenti della ricchezza molto più che dai flussi di reddito.

In questo paragrafo non possiamo indagare queste molteplici dimensioni, ma tutti questi fattori hanno contribuito alle crescenti disparità anche tra i lavoratori salariati che hanno indebolito la capacità del 90% più povero di fermare l'ascesa del 10% più ricco. Ci concentriamo qui sulla frammentazione delle condizioni di lavoro e sul ruolo dell'istruzione e dell'origine familiare. Nel paragrafo 4.4 abbiamo esaminato altri processi che hanno permesso al potere del capitale di frammentare e controllare il lavoro.

Le condizioni di lavoro disuguali La prova più immediata dell'individualizzazione delle condizioni economiche è il declino del lavoro standard: il lavoro a tempo pieno, di durata indeterminata, con contratti sindacali, tutele e assicurazioni sociali e anche con la garanzia di una pensione. Il rapporto dell'Ilo per il 2015 ha documentato l'aumento dei posti di lavoro non standard e ha mostrato che "più di 6 lavoratori salariati su 10 in tutto il mondo sono occupati in lavori part-time o temporanei. Le donne rappresentano una quota molto più elevata tra coloro che hanno lavori part-time o temporanei" (Ilo, 2015, p. 13).

Abbiamo già visto che tali sviluppi hanno portato a salari più bassi e maggiori disparità. Ma la frammentazione dei

Franzini-Pianta.indd 134 24/03/16 15:07

contratti di lavoro ha anche effetti di più lungo termine. Il rapporto dell'Ilo sottolinea che in genere ai lavoratori non standard non si applicano le norme sulla tutela dell'occupazione e sulla protezione sociale, né essi hanno accesso a significativi sussidi di disoccupazione e a pensioni sicure. Tali sistemi sono stati progettati per i dipendenti standard e nella maggior parte dei paesi non sono stati modificati per tener conto delle nuove esigenze dei lavoratori 'atipici' (ivi, p. 14). In questo modo, una condizione occupazionale non standard e più individualizzata può avere un effetto di lungo periodo sui redditi e le pensioni ottenute nel corso della vita, ampliando in modo persistente le disparità nella parte inferiore della distribuzione.

Le disparità tra le generazioni sono un altro aspetto fondamentale. Abbiamo già visto che il lavoro non standard riguarda soprattutto i giovani, che hanno prospettive di reddito e ricchezza molto inferiori rispetto alla generazione precedente. Questo non significa tuttavia che le disuguaglianze maggiori siano oggi tra vecchi e giovani. Piketty sostiene che "l'affermarsi del capitale umano e la sostituzione della lotta di classe con la guerra dell'età sono in gran parte illusioni" (Piketty, 2013, p. 49). Non ci sono evidenze per sostenere che le nostre società siano caratterizzate da una nuova divisione fondamentale tra anziani tutti ugualmente privilegiati e giovani tutti ugualmente discriminati; le divisioni fondamentali in termini di reddito e ricchezza restano quelle tra famiglie più ricche e famiglie più povere.

L'istruzione e l'origine familiare Nel suo libro, Piketty sostiene che, di fronte al pericoloso aumento della disuguaglianza, "la principale forza per la convergenza è la diffusione della conoscenza e l'investimento in istruzione, che è essenzialmente un meccanismo non di mercato, poiché la conoscenza rappresenta un tipico bene pubblico" (Piketty, 2013, pp. 47-48). Può essere l'istruzione allora un rimedio contro la disuguaglianza?

Franzini-Pianta.indd 135 24/03/16 15:07

Gli studi economici *mainstream* sostengono che l'istruzione è un fattore determinante per la produttività e il reddito dei lavoratori, in un quadro concettuale che presuppone l'efficienza dei mercati e la parità di opportunità. Un aumento delle disuguaglianze salariali – così si sostiene – riflette semplicemente la maggior produttività e, quindi, la maggiore retribuzione dei lavoratori più dotati di capitale umano o con un più alto livello d'istruzione.

Nel capitolo 2 abbiamo visto invece che nei paesi europei il livello d'istruzione ha un ruolo modesto nel determinare le disuguaglianze salariali; solo il 20% delle disparità salariali è dovuto a differenze d'istruzione, mentre il resto è dovuto alla disuguaglianza all'interno di gruppi di lavoratori con lo stesso livello d'istruzione (Franzini e Raitano, 2015).

La spiegazione di tale diversità nei redditi da lavoro a parità di livello di istruzione può essere ricondotta a tre tipi di fattori: le caratteristiche 'strutturali' dell'occupazione; le tipologie dei contratti e le condizioni del mercato del lavoro; le caratteristiche 'personali' (e familiari) dei singoli lavoratori. Le prime riflettono le forti differenze tra settori e imprese in termini di conoscenza, ricerca e sviluppo, innovazione e potere di mercato che influenzano la produttività dei lavoratori e alimentano le disparità salariali. Il secondo fattore, i contratti di lavoro, ha un ruolo sempre più importante; in Europa i lavoratori dipendenti con istruzione universitaria, ma con un contratto temporaneo o part-time hanno una notevole probabilità di finire nella parte più bassa della distribuzione del reddito. Il terzo fattore rimanda al ruolo delle competenze e delle opportunità che non dipendono da un'istruzione accessibile a tutti, ma sono invece l'effetto dell'origine familiare degli individui; diversi studi hanno mostrato che l'istruzione e la professione dei genitori sono fattori determinanti dei risultati nell'istruzione e nei redditi da lavoro dei figli; in molti casi, l'influenza della famiglia di origine sul reddito da lavoro non si manifesta soltanto attraverso il livello di

Franzini-Pianta.indd 136 24/03/16 15:07

istruzione ma anche, e in modo significativo, per il tramite di altri canali (Franzini *et al.*, 2013).

Nel capitolo 3 abbiamo visto quanto sia importante l'origine familiare nel determinare le possibilità di vita, il livello d'istruzione e i salari ottenuti dalle persone. Diversi studi, dall'economia alla psicologia, offrono spiegazioni interessanti ma parziali di quest'influenza. I modelli economici sottolineano l'importanza del capitale umano che è considerato sia una determinante fondamentale di reddito individuale, sia una variabile che è fortemente influenzata dalle condizioni familiari.

L'approccio *mainstream* degli studi economici, con la 'teoria dell'investimento familiare' di Becker e Tomes (1979), afferma che il reddito e la ricchezza di una famiglia sono decisivi per l'investimento in capitale umano in presenza di mercati dei capitali imperfetti. Le ipotesi prevalenti sono che i guadagni degli individui dipendono dal capitale umano acquisito attraverso l'istruzione, e che quest'ultima dipende dal reddito della famiglia. Dall'evidenza empirica, peraltro, risulta che nei paesi avanzati la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze è fortemente correlata alla disuguaglianza corrente mostrando persistenza – radicata nella ricchezza, nei privilegi e nelle reti di relazioni sociali – più forte di quella prevista dai sostenitori della mobilità sociale attraverso l'uguaglianza di opportunità e i meccanismi di mercato. I paesi con più disuguaglianza corrente sono gli stessi in cui la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza è maggiore.

Quando indaghiamo l'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali, è importante quindi considerare non solo la frammentazione delle condizioni dei lavoratori in termini di istruzione, competenze e salari, ma anche il rilievo che ha l'origine familiare – e in particolare la rete di contatti sociali e le abilità non tecniche – nel determinare le disparità salariali e nel riprodurre da una generazione all'altra disuguaglianze inaccettabili.

Franzini-Pianta.indd 137 24/03/16 15:07

4.7. *L'arretramento della politica*

Il quarto meccanismo fondamentale alla base dell'odierna disuguaglianza è l'arretramento della politica. Il prossimo capitolo spiegherà perché la politica deve intervenire sulla disuguaglianza e propone una serie di misure che possono essere efficaci a questo scopo. Qui – basandoci sulla figura 4.2 – ci proponiamo di individuare le modalità con cui le politiche possono influenzare la distribuzione del reddito e della ricchezza e le disuguaglianze che ne derivano.

Le disuguaglianze in termini di reddito disponibile e di tenore di vita dipendono anche dalle politiche introdotte per correggere le disparità che emergono dai processi di mercato. Come abbiamo visto nel capitolo 2, i governi possono ridurre le disparità attraverso la tassazione, i trasferimenti e la fornitura di servizi pubblici. Le esperienze nazionali in quest'ambito sono diverse, e dipendono dai modelli di welfare che caratterizzano i diversi paesi. La spesa pubblica di tipo sociale varia dal 25% del Pil nei paesi nordici e nell'Europa continentale al 19% nei paesi anglosassoni, dove una quota elevata dei trasferimenti (il 43%) è destinata al quintile più povero dei percettori di reddito. Non è facile valutare l'impatto della fornitura di servizi pubblici, ma abbiamo visto nella figura 2.9 che i paesi avanzati sono in grado di ridurre in modo significativo le disparità attraverso misure di questo tipo. Secondo le stime più attendibili i servizi pubblici – in particolare l'accesso universale all'istruzione e alla salute – riducono mediamente il coefficiente di Gini sul reddito disponibile del 37% nei paesi caratterizzati dal modello di welfare nordico e del 24% sia nei paesi anglosassoni che nell'Europa continentale (che qui comprende anche l'Italia e la Spagna) (Esping-Andersen e Myles, 2009).

Tuttavia, se guardiamo alle condizioni di salute dei cittadini, anche i migliori sistemi di welfare europei sem-

Franzini-Pianta.indd 138 24/03/16 15:07

brano aver fallito nel ridurre la disuguaglianza nella speranza di vita; per i più poveri in molti paesi le prospettive sono notevolmente peggiorate. Viceversa, nei paesi avanzati importanti passi avanti egualitari sono stati compiuti nella dimensione 'esistenziale' delle disuguaglianze, riducendo le disparità associate allo status, al genere, all'origine etnica e ad altre caratteristiche sociali (Therborn, 2013, cap. 8).

Le possibilità di redistribuzione, tuttavia, sono limitate dall'azione degli altri motori della disuguaglianza esaminati in questo capitolo. L'aumento dei profitti e dei rendimenti della finanza è potuto sfuggire in larga misura all'imposizione fiscale grazie all'uso dei 'paradisi fiscali'. Con salari stagnanti (che già pagano aliquote fiscali relativamente alte) e una lenta crescita del Pil il flusso di risorse pubbliche disponibili per la redistribuzione non si è ampliato. Inoltre, negli ultimi decenni diversi cambiamenti nelle politiche hanno indebolito le dimensioni e l'efficacia della redistribuzione. Una tassazione meno progressiva sul reddito, la debole imposizione fiscale sulla finanza e sulla ricchezza, la riduzione o la cancellazione delle imposte di successione hanno favorito i ricchi e aggravato le disparità nel reddito disponibile. Dopo la crisi del 2008, soprattutto in Europa, sono state introdotte politiche di austerità con rigidi limiti per i deficit pubblici e il debito, sono stati privatizzati alcuni servizi, sono state ridimensionate varie prestazioni sociali. Tali misure avrebbero dovuto far ripartire la crescita ma il loro risultato è stato opposto: stagnazione prolungata, con ulteriore aumento della disuguaglianza.

La politica, tuttavia, non interviene soltanto sulla redistribuzione; negli ultimi tre decenni la liberalizzazione, la deregolamentazione e la privatizzazione sono state al centro dell'azione di governo in tutti i paesi avanzati, rafforzando gli altri motori della disuguaglianza sopra analizzati. È necessario capire il ruolo complessivo svolto dall'arretramento della politica in un'economia e una società sem-

Franzini-Pianta.indd 139 24/03/16 15:07

pre più diseguali. E occorre capire come il ritorno di una politica egualitaria e democratica potrebbe rovesciare – con una serie di politiche appropriate – la disuguaglianza estrema che abbiamo di fronte oggi. Queste sono le domande del nostro capitolo finale.

Franzini-Pianta.indd 140 24/03/16 15:07

5
QUALI POLITICHE PER UNA SOCIETÀ EGUALITARIA?

5.1. *Introduzione*

La disuguaglianza economica, le cui dimensioni e caratteristiche sono state documentate nei capitoli precedenti, è il risultato dei quattro motori della disuguaglianza che operano nei paesi avanzati. Il quarto motore – l'arretramento della politica – ha reso più incisivi gli effetti degli altri tre perché ha ridotto le capacità dell'azione pubblica di prevenire o limitare l'emergere delle disparità di reddito e ricchezza.

Negli ultimi trent'anni la politica è arretrata in tutti i campi. Il potere del capitale sul lavoro – il nostro primo motore della disuguaglianza – si è rafforzato in diversi modi. In primo luogo per gli effetti delle politiche di liberalizzazione: ai flussi di capitale è stata concessa piena libertà di movimento; la deregolamentazione ha permesso che la finanza si espandesse, che i valori dei patrimoni si gonfiassero con le bolle speculative, che il potere di mercato crescesse e si moltiplicassero le posizioni di rendita, a vantaggio dei più ricchi. Le privatizzazioni hanno permesso alle relazioni di mercato e alla disuguaglianza ad esse associata di estendersi a nuovi settori, in particolare a quello dei servizi pubblici, che sono stati così trasformati da diritti sociali, accessibili a tutti, in beni di mercato, il cui acquisto dipende dalla capacità di spesa di ciascuno.

In secondo luogo, il lavoro si è indebolito per effetto di scelte politiche riguardanti il commercio internazionale,

Franzini-Pianta.indd 141 24/03/16 15:07

gli investimenti e le tecnologie, che hanno permesso alla produzione di organizzarsi su scala internazionale e di fare ampio ricorso a innovazioni che risparmiano lavoro. La conseguenza è stata che molti posti di lavoro sono svaniti e i salari dei lavoratori nei paesi avanzati sono caduti.

Il lavoro è stato indebolito in numerosi altri modi: riducendo il potere dei sindacati, rivedendo le norme a tutela dell'occupazione, creando posti di lavoro non standard attraverso una pluralità di contratti di lavoro temporanei, part-time, ecc., caratterizzati da salari più bassi e da minor protezione, limitando il ruolo dei contratti di lavoro nazionali e permettendo una crescente frammentazione delle retribuzioni. Con queste nuove regole, il capitale è stato in grado di sottrarre al lavoro 10-15 punti percentuali del reddito nazionale e nel mercato del lavoro sono emerse gravi disuguaglianze, con forti differenziazioni anche tra i salariati[1].

In terzo luogo, in particolare in Europa, le politiche di liberalizzazione degli scambi commerciali e dei movimenti dei capitali hanno favorito la concentrazione della produzione e il rafforzamento del potere di mercato, con la conseguenza di accrescere le disparità tra settori e regioni in termini di attività economica, occupazione e salari. Dopo la crisi del 2008 si sono affermate tendenze che hanno reso ancora più forti alcuni protagonisti dell'economia – i centri finanziari, alcune grandi banche e grandi imprese –, indebolendo invece altri soggetti economici, in particolare

[1] Jacob Hacker, che fu il primo a parlare di 'pre-distribuzione' come di una strategia necessaria, assieme alla redistribuzione, per contrastare la disuguaglianza, ha sostenuto che "il fallimento nel far rispettare le politiche di sostegno dei diritti di organizzazione dei lavoratori ha minato la capacità dei sindacati di difendere i salari mentre le regole della governance aziendale hanno finito per spingere i top manager ad accrescere i propri compensi. La deregolamentazione finanziaria ha portato grandi arricchimenti ad alcuni ma ha schiacciato il resto dell'economia" (Hacker, 2011, p. 35).

Franzini-Pianta.indd 142 24/03/16 15:07

i lavoratori, e aggravando gli squilibri all'interno dei vari paesi. In Europa, nel complesso, i redditi di mercato si sono ulteriormente divaricati e la distribuzione del reddito è peggiorata.

Anche l'ascesa del 'capitalismo oligarchico' – il nostro secondo motore della disuguaglianza – è il risultato diretto di alcune decisioni politiche. Il potere dei top manager e la crescita dei redditi più alti, le posizioni di rendita, la crescente importanza della ricchezza e dell'eredità sono in larga misura il risultato di politiche che hanno avvantaggiato i redditi più elevati, i profitti e le rendite finanziarie, permettendo loro anche di eludere le imposte grazie alla mancanza di armonizzazione fiscale tra i paesi, alla possibilità di raggiungere i 'paradisi fiscali' e a varie altre scappatoie. Quasi ovunque è stata ridotta la progressività del sistema fiscale, sono state limitate le imposte sulla ricchezza e abbassate, se non proprio eliminate, quelle sull'eredità.

Il contenimento delle spese sociali, in particolare quelle per l'istruzione, si è riflesso sulle opportunità di mobilità sociale, accrescendo il ruolo condizionante della famiglia sulle prospettive di occupazione e di reddito. In questi vari modi, l'arretramento della politica ha lasciato sguarnito uno spazio che è stato occupato dal nuovo potere di un'élite di capitalisti. Grazie al proprio denaro e alla propria influenza, quest'élite è riuscita a incidere sul processo politico e a impedire il cambiamento, con gravi pericoli per la stessa democrazia. Per la sua capacità di trasmettere i privilegi da una generazione all'altra, il 'capitalismo oligarchico' di oggi rischia di diventare sempre più simile alla società ingiusta e immobile dell'inizio del XX secolo.

L'individualizzazione delle condizioni economiche e sociali – il nostro terzo motore della disuguaglianza – è il risultato delle politiche discusse in precedenza, che hanno indebolito e frammentato il lavoro, e della crescente disparità nelle condizioni familiari. Ad esempio, per molte famiglie nella fascia centrale della distribuzione si è registrato

Franzini-Pianta.indd 143 24/03/16 15:07

un calo dei redditi da lavoro e un aumento del valore dei piccoli patrimoni immobiliari.

In breve, la crescente disuguaglianza non è il risultato di forze inarrestabili – la tecnologia, la globalizzazione, il cambiamento economico – che si sono imposte a società impotenti. Al contrario, essa è il risultato – diretto e indiretto – di precise decisioni politiche che negli ultimi trent'anni le hanno spianato la strada.

Un'ulteriore prova dell'importanza della politica è la diversa dinamica – nonché le diverse caratteristiche – della disuguaglianza in paesi ugualmente esposti al cambiamento tecnologico e alla globalizzazione. Tale diversità dipende proprio dalle scelte politiche in tema di regolamentazione, privatizzazione, fiscalità e redistribuzione. Le politiche e le istituzioni, dunque, contano.

L'aumento della disuguaglianza non è soltanto l'esito delle politiche redistributive e degli interventi del welfare, ma anche di tutte le decisioni dalle quali dipendono il modo di operare dei mercati, la distribuzione dei benefici economici e le modalità di svolgimento delle attività economiche; ad esempio, le privatizzazioni hanno creato nuove disuguaglianze, impedendo a molti di accedere a servizi che prima erano disponibili per tutti. La politica può contrastare efficacemente le disuguaglianze, ma per farlo deve adottare una serie di misure specifiche.

In questo capitolo vengono indicate alcune politiche che possono essere efficaci sia nel ridurre le disuguaglianze sia nel renderle più accettabili, secondo idee ampiamente condivise di giustizia sociale e di equità. Le politiche che considereremo sono collegate ai quattro motori della disuguaglianza individuati nei capitoli 1 e 4, anche se ciascuna di esse non è riconducibile a uno soltanto di quei motori. Distingueremo anche tra misure che esercitano i loro effetti modificando le regole e le istituzioni da cui dipende il funzionamento dei mercati, e misure puramente redistributive che agiscono sui redditi conseguiti nei mercati. Inoltre, alcune di queste misure possono essere introdotte

Franzini-Pianta.indd 144 24/03/16 15:07

nel breve periodo, mentre altre sono più strutturali e possono diventare efficaci solo in un arco di tempo più lungo.

Il nostro punto di partenza è una breve discussione degli obiettivi che le politiche volte a ridurre le disuguaglianze dovrebbero perseguire; successivamente considereremo alcuni obiettivi specifici e gli strumenti che rendono possibile la loro realizzazione.

5.2. *Perché ridurre la disuguaglianza?*

Suggerire politiche contro la disuguaglianza non equivale a sostenere che occorre perseguire l'obiettivo della perfetta uguaglianza. Nel dibattito sulla disuguaglianza, coloro che prendono posizione contro la sua correzione molto spesso sostengono che una società completamente egualitaria non potrebbe funzionare e, per di più, sarebbe ingiusta. Ma si può chiedere di correggere la disuguaglianza esistente senza per questo invocare una società perfettamente egualitaria. Si può riconoscere che alcune forme di disuguaglianza nei redditi possono essere giuste in base a ragionevoli argomenti di carattere sociale ed economico e, allo stesso tempo, essere convinti che la disuguaglianza alla quale oggi siamo di fronte sia eccessiva, ingiusta e di impedimento al buon funzionamento dell'economia e della società. Queste considerazioni potrebbero essere sufficienti per sostenere che la disuguaglianza dev'essere ridotta, anche se non si disponesse di un criterio per stabilire con precisione l'entità e le caratteristiche di questa riduzione. Ma questo criterio può essere individuato.

Negli ultimi trent'anni ha dominato la convinzione che ridurre le disuguaglianze sia un male per la crescita. Infatti, l'argomento che la disuguaglianza favorisce la crescita ha avuto un forte richiamo sulla maggior parte dei governi, delle istituzioni internazionali, dei politici e degli *opinion makers*. Tutti costoro sembrano convinti che la disuguaglianza, dopo tutto, non è un problema. Gli elementi alla base di una simile conclusione sono due: il primo è che la

Franzini-Pianta.indd 145 24/03/16 15:07

crescita economica è un obiettivo molto più importante, forse anche dal punto di vista etico, dell'uguaglianza; la seconda è che l'associazione positiva tra disuguaglianza e crescita è dimostrata dai dati.

Entrambe queste affermazioni sono altamente discutibili, come risulta da numerosi studi e come ha molto di recente sostenuto Tony Atkinson (Atkinson, 2015). Se fosse posta di fronte all'alternativa tra avere meno disuguaglianza e meno crescita economica, una società potrebbe ragionevolmente scegliere di avere meno disuguaglianza. Una scelta di questo tipo appare, peraltro, ideale per sperimentare l'idea di democrazia come 'ragione pubblica', sostenuta da Amartya Sen (2009), o per applicare la democrazia deliberativa in una delle sue possibili forme. Com'è noto, la democrazia deliberativa si differenzia da quella aggregativa perché non si limita a tener conto delle preferenze, ma richiede che ciascuno motivi le proprie preferenze e, inoltre, consente a ciascuno di verificare e rivedere queste ultime in funzione degli sviluppi del processo deliberativo e delle conoscenze e informazioni che esso rende disponibili.

Tutto ciò permette di chiarire un punto di carattere più generale: le dimensioni e le caratteristiche della disuguaglianza dovrebbero essere il risultato di una decisione veramente democratica. In realtà, nelle nostre società siamo molto lontani dalla possibilità di dare corso a una discussione seria su questi temi.

Il secondo argomento, quello secondo cui la disuguaglianza favorisce la crescita, semplicemente manca di convincenti prove empiriche. Infatti, nessuna relazione generale può essere individuata tra il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito e la crescita del Pil; ad esempio, nel periodo 1990-2013, molti paesi avevano un coefficiente di Gini attorno al 30% ma i loro tassi di crescita sono risultati fortemente divergenti (cfr. Atkinson, 2015, p. 259, figura 9.3). Altri fattori devono essere presi in considerazione per spiegare il rapporto tra i due

Franzini-Pianta.indd 146 24/03/16 15:07

fenomeni, e in particolare le condizioni strutturali dell'economia, le istituzioni prevalenti e le politiche adottate (Franzini, 2010; Rodrik, 2014).

In realtà, i rapporti tra disuguaglianza e crescita sembrano essere oggetto di un ripensamento anche all'interno dell'approccio economico più tradizionale, come si è ricordato nel capitolo 1. L'ultimo rapporto dell'Ocse sulla disuguaglianza conclude che "quando la disuguaglianza nei redditi aumenta, la crescita economica diminuisce. L'effetto negativo della disuguaglianza sulla crescita è determinato dalla parte inferiore della distribuzione dei redditi: non riguarda soltanto il decile più povero ma il 40% più povero dei percettori di reddito. La redistribuzione attraverso imposte sui redditi e trasferimenti monetari non danneggia necessariamente la crescita. La disuguaglianza ha un impatto negativo sulla crescita attraverso il canale del capitale umano: maggiore è la disuguaglianza nei redditi, più alta è la probabilità che le famiglie a basso reddito non investano in istruzione" (Oecd, 2015, p. 60).

A conclusioni simili perviene un lavoro pubblicato dal Fondo monetario internazionale (Ostry *et al*., 2014) che ha lo scopo di valutare l'impatto della redistribuzione, cioè del tentativo di ridurre le disuguaglianze tassando i redditi dei ricchi e trasferendo risorse ai poveri. Lo studio non rileva alcun sistematico effetto negativo della redistribuzione sulla crescita e, più in generale, non trova che la disuguaglianza consente una crescita più sostenuta; soltanto una drastica redistribuzione potrebbe avere effetti negativi sulla crescita. L'implicazione principale è che si dovrebbe prevenire la formazione di disuguaglianze troppo alte nei mercati, cosicché sarà sufficiente una limitata redistribuzione – priva di effetti negativi sulla crescita, come si è visto – per realizzare la favorevole combinazione di una bassa disuguaglianza e un'alta crescita economica[2].

[2] Ostry *et al.* (2014) utilizzano il database *World Income Inequality* costruito da Solt (2009), che permette confronti di lungo periodo

Franzini-Pianta.indd 147 24/03/16 15:07

L'effetto della disuguaglianza sulla crescita, sia esso positivo o negativo, non è, tuttavia, di per sé sufficiente per stabilire che cosa fare sulla disuguaglianza. Anche per questo non si può fare a meno di discutere in modo diretto quanta (e quale) disuguaglianza possiamo tollerare nelle nostre società.

La disuguaglianza derivante dal rapporto tra capitale e lavoro e dagli esiti di mercato è, troppo spesso, il risultato di processi che non possono essere considerati accettabili a causa delle asimmetrie esistenti tra i soggetti coinvolti; nei mercati le condizioni di partenza sono fortemente differenziate e, di conseguenza, i più favoriti possono ottenere redditi e profitti più elevati senza che questo possa essere giustificato da principi etici ampiamente condivisi. Come si è sostenuto altrove (Franzini, 2013), in questo caso si può affermare che almeno una parte della disuguaglianza osservata è inaccettabile.

Non è facile dire quale sia il livello 'giusto' di disuguaglianza. Tuttavia vi è ampio consenso – condiviso da organizzazioni internazionali quali l'Ocse (Oecd, 2011, 2015) – che l'attuale livello di disuguaglianza è troppo alto, in contrasto con i valori condivisi dalla maggioranza dei cittadini. Alcuni sostengono che la disuguaglianza che osserviamo è il risultato di processi che comunque rispettano l'uguaglianza delle opportunità, e ciò la renderebbe compatibile con una nozione di equità basata su questa uguaglianza. Questa convinzione poggia, in realtà, su fondamenta piuttosto deboli; come si è visto nel capitolo 3, nella maggior parte dei paesi la disuguaglianza si trasmette in modo rilevante da una generazione all'altra e ciò permette, di per se stesso, di dubitare che sia rispettata l'uguaglianza delle opportunità. Inoltre, i paesi dove la disuguaglianza è più elevata sono anche quelli in cui

tra i diversi paesi. Una rassegna del dibattito sul rapporto tra disuguaglianza e crescita si trova in Voitchovsky (2009).

Franzini-Pianta.indd 148 24/03/16 15:07

essa si trasmette in maggior misura dai genitori ai figli; tutto ciò suggerisce che, correggendo la disuguaglianza corrente, si può contribuire a rendere la mobilità sociale una possibilità più concreta, eliminando una sua caratteristica particolarmente preoccupante: la persistenza da una generazione all'altra.

Più in generale, se si aderisce all'idea che è largamente inaccettabile la disuguaglianza determinata da condizioni per le quali non può essere invocato alcun merito, proporsi di ridurre l'influenza di quest'ultima equivale a muoversi nella direzione di una disuguaglianza più accettabile. E si va nella stessa direzione se si cerca di compensare *ex post* le disuguaglianze dovute alle differenze nelle condizioni iniziali. Perché ciò avvenga, il reddito dovrebbe essere redistribuito da coloro che potremmo chiamare 'ricchi immeritevoli' a chi può essere considerato 'povero meritevole'.

5.3. *Come si può ridurre la disuguaglianza?*

Sulla base dell'analisi che abbiamo svolto in questo libro, suggeriremo alcune politiche in grado di ridurre la disuguaglianza. Nel farlo avremo come riferimento i quattro motori della disuguaglianza discussi nei capitoli 1 e 4: il potere del capitale sul lavoro, il 'capitalismo oligarchico', l'individualizzazione e l'arretramento della politica. Come si vedrà, nessuna di queste azioni può essere associata a uno soltanto dei quattro motori né ha effetto su uno soltanto di essi. Nel loro insieme le politiche possono influenzare le regole e le istituzioni che caratterizzano il funzionamento del sistema economico e determinano le modalità di svolgimento delle relazioni di mercato tra individui e gruppi di individui.

Le misure che suggeriamo sono volte sia a prevenire la formazione della disuguaglianza nei mercati sia a redistribuire *ex post* il reddito e la ricchezza. Anche per questo è necessario un approccio integrato che permetta di valuta-

Franzini-Pianta.indd 149 24/03/16 15:07

re l'effetto complessivo di misure che ricadono in ambiti diversi ma tutti rilevanti per la disuguaglianza.

Poiché – come si è visto nel capitolo 2 – la disuguaglianza presenta caratteri diversi nei diversi paesi, non tutte le misure proposte sono appropriate per tutti i paesi. L'elenco delle nostre misure è parziale; molti altri interventi potrebbero essere suggeriti. Quelle su cui ci concentriamo rappresentano un insieme coerente di azioni integrate, alcune delle quali sono largamente accettate e condivise anche da un buon numero di organizzazioni internazionali, forze politiche, gruppi sociali, esperti. Coerentemente con quanto si è fatto in tutto il libro, non considereremo politiche specifiche per contrastare la povertà; la nostra opinione è che una decisa politica contro la disuguaglianza sia anche il modo più efficace e appropriato per ridurre la povertà.

Il contesto del sistema economico Nel capitolo 4 abbiamo sottolineato l'importanza dei cambiamenti sistemici che hanno trasformato il capitalismo negli ultimi trent'anni, e in particolare dell'espansione della finanza, della globalizzazione e del cambiamento tecnologico. Indicare le politiche più idonee per far fronte a queste tendenze non rientra tra gli obiettivi di questo libro. Occorre, però, ricordare che queste tendenze si sono affermate parallelamente all'arretramento della politica, che ha definito il contesto nel quale le disuguaglianze si sono aggravate.

Pertanto, una politica che si proponesse di regolare la finanza, di controllare il processo di globalizzazione e di indirizzare il progresso tecnologico avrebbe di certo effetti favorevoli alla riduzione della disuguaglianza[3]. D'altro

[3] Sul rilievo di questi temi per le politiche contro la disuguaglianza si veda Atkinson (2015, cap. 4). Sul più ampio contesto economico e politico del neoliberismo e la necessità di un ritorno della politica si vedano Hall *et al.* (2015), Duménil e Lévy (2014); Marcon e Pianta (2013); sulla crisi dell'Europa si vedano Coats (2011), Fazi (2014), Lehndorff (2015).

Franzini-Pianta.indd 150 24/03/16 15:07

canto, considerando l'entità dell'evasione e dell'elusione fiscale da parte di imprese e singoli individui, anche interventi diretti sia ad agevolare l'armonizzazione a livello internazionale delle politiche fiscali sia a combattere i 'paradisi fiscali' potrebbero avere effetti analoghi.

La crisi iniziata nel 2008 è stata più volte richiamata come uno dei fattori che ha aggravato le disuguaglianze. Un gran numero di paesi – in particolare quelli dell'eurozona – hanno risposto alla crisi adottando severe politiche di austerità, che hanno finito per aggravare e prolungare la recessione.

Rispetto alle politiche macroeconomiche – fiscali e monetarie – che creano il contesto nel quale si svolgono i processi che determinano la crescita e le disuguaglianze, ci limitiamo a sottolineare che l'eccessivo consolidamento fiscale ha frenato la crescita e nella maggior parte dei paesi ha reso più disuguale la distribuzione dei redditi e delle ricchezze. La politica monetaria espansiva, adottata tempestivamente dagli Stati Uniti e con un certo ritardo dalla Banca centrale europea, ha sostenuto il valore delle attività finanziarie, con scarsi effetti sugli investimenti reali e sulla crescita, mentre sono emerse le condizioni per una pericolosa deflazione dei prezzi. Porsi come obiettivo un'inflazione più elevata – diciamo al 4% – consentirebbe, come ha suggerito Krugman (2012), di alleggerire il peso (reale) del debito pubblico e privato; un'inflazione più elevata avrebbe anche l'effetto di ridurre il valore reale delle attività finanziarie, che sono principalmente di proprietà dei ricchi, e potrebbe favorire i debitori – sia le imprese sia gli individui più poveri – con vantaggi per la domanda aggregata. Tuttavia, i creditori potrebbero, a loro volta, richiedere rendimenti nominali più alti per i propri investimenti e, di conseguenza, l'alta inflazione potrebbe tradursi in una perdita di reddito per i lavoratori se i salari non venissero indicizzati ai prezzi e se gli stessi lavoratori non disponessero di un'adeguata forza contrattuale. Pertanto, gli effetti distributivi dell'inflazione sono largamente incerti.

Franzini-Pianta.indd 151 24/03/16 15:07

In questo libro non abbiamo affrontato la questione della sostenibilità ambientale del sistema economico; si tratta di un fenomeno molto importante che può generare nuove forme di disuguaglianza. La possibilità di vivere in un ambiente sano, di godere di risorse naturali di elevata qualità nonché di sfuggire alle peggiori conseguenze del cambiamento climatico non è uguale per tutti, ed è questo il motivo per il quale politiche di contrasto del cambiamento climatico e di rafforzamento della tutela dell'ambiente sono rilevanti per le disuguaglianze (si veda Basili *et al*., 2005).

Regole e istituzioni per l'uguaglianza Un obiettivo prioritario dovrebbe essere quello di riscrivere le regole di funzionamento dei mercati e di riformare le istituzioni dalle quali dipende la disuguaglianza. Occorre, in particolare, introdurre regole che impediscano ai mercati di condurre agli esiti disuguali – e per vari motivi inaccettabili – che abbiamo documentato nei capitoli 2 e 3. Più specificamente, le nuove regole non dovrebbero consentire che i risultati di mercato siano influenzati da vantaggi per i quali non si ha merito, o da svantaggi di cui non si è responsabili; in altre parole, vi è la necessità di fare in modo che i mercati siano il più possibile 'imparziali'.

Gli approcci ispirati al *laissez-faire* sostengono che le regole del gioco si affermano 'spontaneamente' nel mondo reale e non possono essere oggetto di alcun tipo di valutazione né dovrebbero essere modificate. Secondo questo approccio, il successo o il fallimento individuale sono sempre giustificati anche quando, ad esempio, le regole del gioco consentono vantaggi derivanti dal background familiare o dal colore della pelle. Questo non può essere accettato. Le istituzioni della distribuzione del reddito non possono considerarsi legittime se nel dispensare i loro 'premi' sono fortemente condizionate dal contesto familiare, dal colore della pelle o da altre caratteristiche per le quali non si ha alcun merito. Nel loro funzionamento dovrebbero, invece, tenere conto soprattutto di caratteri-

Franzini-Pianta.indd 152 24/03/16 15:07

stiche riconducibili alla responsabilità individuale, come il merito, l'impegno e le capacità accumulate in esperienze e percorsi aperti a tutti.

La riduzione della disuguaglianza dei redditi e la redistribuzione La disuguaglianza nei redditi di mercato, e in particolare in quelli da lavoro, può essere contrastata in due modi diversi, peraltro non in conflitto tra loro. Il primo è quello di ridurre le disuguaglianze nelle opportunità e nelle dotazioni di partenza da cui dipendono le disuguaglianze di reddito; il secondo modo è la redistribuzione dei redditi diretta a limitare le disuguaglianze ingiuste. Gli sforzi per migliorare le opportunità e le dotazioni iniziali dovrebbero concentrarsi su quelle risorse individuali – come l'istruzione – che incidono sulle retribuzioni che si determinano nel mercato del lavoro. Con riferimento alla tassazione come strumento di redistribuzione, occorre ricordare che quando i mercati sono monopolistici – o, comunque, il potere di mercato è forte – le imposte possono tradursi in un aumento del prezzo pagato dai consumatori e ciò può ostacolare il raggiungimento degli obiettivi redistributivi. Anche per questo motivo, la riduzione delle disuguaglianze non può essere realizzata soltanto attraverso la tassazione (e i trasferimenti) ed è invece necessario un insieme ben coordinato di interventi.

Una visione integrata della politica egualitaria Oltre che sulle misure di cui si dirà in seguito, il dibattito pubblico dovrebbe concentrarsi su un aspetto specifico e relativamente nuovo: l'individuazione di un obiettivo complessivo in tema di disuguaglianza, da perseguire attraverso un insieme coordinato di interventi che riguardano praticamente tutte le politiche – da quella macroeconomica a quella industriale, da quella sociale a quella ambientale.

Ciò è particolarmente rilevante nel contesto europeo. La strategia "Europa 2020" delinea l'evoluzione dell'economia e della società europea (Commissione Europea,

Franzini-Pianta.indd 153 24/03/16 15:07

2010) che si intende perseguire indicando ai paesi membri una serie di obiettivi che essi sono tenuti a raggiungere – come nel caso dei vincoli di bilancio – o sono incoraggiati a perseguire – come avviene in materia di occupazione, di ricerca e sviluppo, di istruzione o di ambiente. Nessuno di questi obiettivi riguarda la disuguaglianza. Colpisce, peraltro, la totale disattenzione dei *policy makers* per le conseguenze che le varie politiche possono avere sulla disuguaglianza; tale disattenzione probabilmente affonda le proprie radici nella vecchia e ormai screditata tesi secondo cui 'la disuguaglianza non ha importanza'. La politica nazionale (ed europea) dovrebbe, invece, darsi chiari obiettivi di riduzione delle disuguaglianze, fissando anche gli orizzonti temporali entro cui raggiungerli, e dovrebbe dotarsi di un efficace sistema di valutazione dei risultati che si applichi a tutti gli interventi rilevanti, indipendentemente dall'ambito in cui ricadono.

Ora presenteremo una serie di politiche specifiche che possono avere un effetto diretto sulla riduzione delle disuguaglianze. La tabella 5.1 elenca queste proposte e le classifica in base alla loro capacità di contrastare i quattro motori della disuguaglianza presentati in questo libro e, dunque, di riequilibrare i rapporti capitale/lavoro, di contenere il 'capitalismo oligarchico', di contrastare l'individualizzazione delle condizioni economiche e, infine, di favorire il ritorno di efficaci politiche redistributive e, più in generale, di contrasto della disuguaglianza.

a) Riequilibrare i rapporti capitale/lavoro

Regolamentare e ridimensionare la finanza La regolazione della finanza è una questione che va ben oltre l'agenda di una politica contro la disuguaglianza e che può avere effetti sul funzionamento complessivo del sistema economico. Tuttavia, l'espansione della finanza ha profondamente influenzato due dei nostri motori della disuguaglianza: il

Franzini-Pianta.indd 154 24/03/16 15:07

Tabella 5.1. Le politiche per ridurre le disuguaglianze

Le misure proposte sono raggruppate in base alla loro rilevanza nel far fronte ai quattro motori della disuguaglianza

a. Riequilibrare i rapporti capitale/lavoro
Regolare e ridimensionare la finanza
Limitare le posizioni di rendita
Distribuire in modo equo i benefici della tecnologia e gli aumenti di produttività
Introdurre un salario minimo efficace e riconoscere un ruolo maggiore ai contratti di lavoro nazionali
b. Contenere il 'capitalismo oligarchico'
Controllare i 'super redditi'
Aumentare le imposte di successione
c. Contrastare l'individualizzazione delle condizioni economiche
Ridurre la frammentazione dei contratti di lavoro
Rafforzare un'istruzione pubblica egualitaria
d. Tornare a efficaci politiche di redistribuzione
Tassare in modo appropriato la ricchezza a livello nazionale e internazionale
Accrescere la progressività delle imposte sul reddito delle persone fisiche
Introdurre un reddito minimo

potere del capitale sul lavoro e il 'capitalismo oligarchico'. Le misure specifiche da adottare in questo ambito – peraltro proposte da gran parte della letteratura e da autorevoli organismi – includono il ritorno alla separazione tra banche commerciali e banche di investimento; una tassa generalizzata su tutte le transazioni finanziarie per limitare la speculazione; l'imposizione di limiti severi alla proliferazione degli strumenti finanziari derivati e, come misura

Franzini-Pianta.indd 155 24/03/16 15:07

più radicale, l'introduzione di vincoli alla libera circolazione dei capitali[4].

Queste misure avrebbero, tra l'altro, l'effetto di ridurre il tasso di rendimento degli investimenti finanziari e di frenare l'incremento del valore di mercato delle attività finanziarie, la cui crescita ha determinato nei decenni scorsi, secondo Piketty (2013), l'aumento del rapporto ricchezza/reddito ed è stata una della cause principali dell'aggravarsi della disuguaglianza.

A sua volta, tale ridimensionamento della finanza renderebbe meno pressante la ricerca del massimo profitto da parte delle imprese e permetterebbe di avere più investimenti reali, salari più elevati e una distribuzione funzionale del reddito più equilibrata. Norme più severe in materia di finanza avrebbero anche l'effetto diretto di impedire gli enormi arricchimenti che si sono verificati con frequenza negli ultimi decenni grazie alle attività speculative. Spesso tali arricchimenti sono stati permessi dalla possibilità di appropriarsi di enormi guadagni quando l'esito di investimenti ad alto rischio è stato positivo e di scaricare sulla società le perdite quando l'esito è stato negativo, come è ripetutamente accaduto dopo il 2007.

Limitare le posizioni di rendita I 'super redditi' quasi sempre comprendono un'elevata quota di rendite che in genere derivano dalla mancanza di concorrenza effettiva nei mercati (Stiglitz, 2012). Ciò richiede misure che contrastino il potere monopolistico e promuovano la concorrenza, in particolare nelle attività caratterizzate da rendimenti e redditi molto elevati. Negli ultimi anni la concorrenza ha svolto quasi esclusivamente il ruolo di contenere i redditi (soprattutto da lavoro) che già erano bassi mentre

[4] Proposte efficaci in materia di regolazione della finanza sono venute da Aglietta (2014), Economistes Atterrés (2013, 2015), Euro-Memo Group (2015), Fazi (2014), Finance Watch (2015), Lapavitsas (2013).

Franzini-Pianta.indd 156 24/03/16 15:07

non ha quasi mai sfiorato quelli più alti. In realtà occorrono politiche che rendano la concorrenza efficace come strumento per limitare il potere di mercato e per combattere il privilegio economico. Nel caso dei redditi più alti, si tratta di fare in modo che non vi siano ostacoli alla competizione per i migliori posti di lavoro, che tutti siano messi in condizione di acquisire le migliori competenze, e che si neutralizzino le vecchie e le nuove barriere (tra le quali può rientrare la notorietà) che quasi sempre sono il risultato di processi nei quali contano poco o nulla le abilità che un mercato ben funzionante dovrebbe premiare (Franzini *et al*., 2014).

Un'equa distribuzione dei benefici della tecnologia e della produttività Il rapido cambiamento tecnologico, soprattutto nel campo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, ha portato alla nascita di nuovi mercati in cui si sono formati enormi profitti 'schumpeteriani' e che spesso sono dominati da imprese con significativo potere di mercato. Questi sviluppi hanno spesso avuto una rilevante dimensione finanziaria, soprattutto negli Stati Uniti; infatti, essi hanno richiesto investimenti ad alto rischio e hanno determinato una forte espansione dei valori di borsa delle imprese ad alta tecnologia.

I guadagni permessi da queste evoluzioni sono largamente affluiti a coloro che occupano la parte più alta della distribuzione dei redditi, mentre la ricerca che ha reso quelle innovazioni possibili è stata in gran parte finanziata con risorse pubbliche, e il settore pubblico spesso ha dovuto coprire le perdite derivanti dall'eventuale fallimento dei nuovi progetti (Mazzucato, 2013).

Per distribuire in modo più equilibrato tra pubblico e privato i guadagni permessi dall'innovazione tecnologica è stato proposto di assegnare una quota maggiore di tali vantaggi agli organismi pubblici che hanno favorito la nascita delle nuove tecnologie e ai lavoratori coinvolti. Gli strumenti utilizzabili includono l'attribuzione a soggetti

Franzini-Pianta.indd 157 24/03/16 15:07

pubblici di azioni delle imprese ad alta tecnologia che beneficiano della ricerca pubblica; la creazione e l'espansione di banche di investimento pubbliche che potrebbero finanziare progetti rischiosi e ottenere profitti nel caso in cui l'iniziativa abbia successo; la revisione delle norme che regolano la proprietà intellettuale anche allo scopo di riconoscere il ruolo svolto dal pubblico nella creazione della conoscenza attraverso il finanziamento della spesa per ricerca e sviluppo (*ibid.*). L'afflusso di maggiori risorse a soggetti pubblici potrebbe da un lato limitare la tendenza dei redditi più alti a crescere ancora e, dall'altro, fornire nuove risorse da destinare alla ricerca di base attualmente sottofinanziata e all'istruzione pubblica, cioè a due attività essenziali per sostenere il processo di innovazione (Lazonick e Mazzucato, 2013; Lazonick, 2015).

La direzione presa dalle innovazioni e dal cambiamento tecnologico ha influito sulla distribuzione del reddito: i profitti sono aumentati molto più dei salari, sia perché i nuovi prodotti consentono un potere di monopolio temporaneo, sia perché, con i nuovi processi di produzione, è possibile sostituire il lavoro con il capitale. Questa possibilità si traduce spesso nella riduzione della quantità (e in diversi casi anche della qualità) dei lavoratori occupati che, a sua volta, indebolisce il lavoro nei suoi rapporti con il capitale (Pianta e Tancioni, 2008; Nascia e Pianta, 2009; Croci Angelini *et al.*, 2009).

Di fronte a queste tendenze, si potrebbero introdurre (o rafforzare) politiche industriali e tecnologiche in grado di orientare l'innovazione verso direzioni che potrebbero condurre a esiti più egualitari, come ha sostenuto Atkinson (2015), e che potrebbero anche consentire di accrescere – piuttosto che sostituire e ridurre – il lavoro impiegato, soprattutto nel settore dei servizi in cui l'attività umana rimane importante. Le organizzazioni pubbliche potrebbero introdurre direttamente le innovazioni che valorizzano il lavoro; d'altro canto, gli incentivi fiscali e il sostegno alla ricerca e sviluppo potrebbero essere diretti soprattutto al-

Franzini-Pianta.indd 158 24/03/16 15:07

le imprese che danno priorità ai nuovi prodotti, piuttosto che ai nuovi processi; i campi e le missioni verso cui indirizzare le risorse potrebbero includere le applicazioni delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la sostenibilità ambientale e i servizi sanitari e sociali, cioè attività ad alta intensità di lavoro, nelle quali le competenze e i salari dei lavoratori sono superiori alla media[5].

Il cambiamento tecnologico è uno dei principali motori della crescita della produttività nelle imprese e dipende da una serie di altri fattori: la qualità dell'istruzione, il cambiamento organizzativo, le pratiche di lavoro, e così via. Considerando l'ampio divario che si è creato negli ultimi decenni tra la dinamica della produttività e la crescita dei salari – con l'eccezione di pochi paesi, come si è detto nel capitolo 2 –, è importante introdurre cambiamenti istituzionali che consentano di distribuire i guadagni di produttività in modo più equo sia tra capitale e lavoro sia tra tutti i lavoratori. Non dobbiamo dimenticare che, se produttività e salari crescono di pari passo – senza cambiamenti nei prezzi negli input produttivi interni ed esteri –, la distribuzione tra profitti e salari non cambia, e la disuguaglianza potrebbe peggiorare soltanto se aumentasse la dispersione salariale tra i lavoratori. È possibile fare in modo che i salari crescano allo stesso tasso della produttività, e che ciò avvenga senza creare disuguaglianza tra i lavoratori; lo strumento da utilizzare potrebbero essere i contratti collettivi di lavoro, che sono stati introdotti proprio perché molto efficaci per ridurre le disuguaglianze salariali, come si dirà meglio più avanti.

Il salario minimo e il ruolo dei contratti nazionali di lavoro

Nella distribuzione del reddito tra profitti e salari, i primi

[5] Tali politiche sono presentate in Pianta (2014); si veda anche il numero speciale di "Intereconomics" (3, 2015) sulle proposte di una nuova politica industriale e per l'innovazione, con articoli di Dosi, Cimoli e Stiglitz, Landesmann, Mazzucato, Pianta, Cirillo e Guarascio.

Franzini-Pianta.indd 159 24/03/16 15:07

hanno raggiunto livelli elevatissimi, mentre i secondi sono scivolati verso il basso, in alcuni casi decisamente troppo. Anche per questo occorre fare in modo che ovunque i salari non possano scendere al di sotto di un determinato livello. Il numero di coloro che sono poveri pur lavorando è in aumento in molti paesi e un salario minimo giuridicamente vincolante, una soglia al di sotto della quale i salari non possono andare, potrebbe essere uno strumento efficace per prevenire questo fenomeno. Tale soglia è generalmente fissata dalla legislazione – questo è quanto accade negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Germania, in Francia – ma potrebbe essere determinata anche dai contratti nazionali di lavoro, che hanno efficacia nei confronti di tutti i lavoratori (Schulten e Müller, 2014).

Secondo il punto di vista dominante, il salario minimo non dovrebbe essere introdotto perché produrrebbe una riduzione della domanda di lavoro da parte delle imprese, con conseguente riduzione dell'occupazione dei lavoratori meno qualificati. L'evidenza empirica, riferita principalmente al Regno Unito, mostra, tuttavia, che quando è stato aumentato il salario medio dei lavoratori compresi nel 10% più povero, non si sono avuti effetti negativi sull'occupazione (Stewart, 2004; Swaffield, 2012). Allo stesso modo, in Germania, la progressiva introduzione, all'inizio del 2015, di un salario minimo di € 8,50 – pari al 62% della paga oraria mediana – si è accompagnata allo sviluppo dell'occupazione.

In realtà è molto importante il modo nel quale la misura è disegnata e il suo scopo dovrebbe essere quello di elevare i salari più bassi senza provocare una riduzione dei salari appena superiori a quelli minimi. Anche per questo è necessario uno stretto coordinamento tra i salari minimi e i contratti di lavoro nazionali, che possono prevedere anche progressioni salariali in funzione della qualifica, dell'anzianità, delle responsabilità, e così via.

In effetti, ai contratti nazionali di lavoro, negoziati tra datori di lavoro e sindacati, dovrebbe essere restituito un

Franzini-Pianta.indd 160 24/03/16 15:07

ruolo maggiore. Nei decenni del dopoguerra, caratterizzati da crescita elevata e bassa disuguaglianza, essi hanno svolto un ruolo chiave, e in diversi modi. La contrattazione collettiva è lo strumento principale per trasferire ai lavoratori una parte dei guadagni derivanti dalla crescita della produttività e per permettere a tutti i lavoratori di goderne; nelle trattative nazionali i sindacati possono esprimere una maggiore forza contrattuale e ottenere concessioni più consistenti da parte dei datori di lavoro; i contratti nazionali tendono a comprimere la disuguaglianza salariale perché realizzano la solidarietà tra i lavoratori; l'aumento generalizzato dei salari in un settore produttivo può stimolare le imprese a investire e innovare per favorire l'ulteriore crescita della produttività.

Negli ultimi tre decenni, il ruolo dei contratti di lavoro nazionali è stato seriamente ridimensionato dall'operare di diversi fattori: il generale indebolimento dei sindacati, che hanno perso molti iscritti e incisività politica a causa della crescente disoccupazione; l'adozione di tattiche più aggressive da parte dei datori di lavoro; l'*opting out* praticato da un gran numero di imprese – grandi e piccole – che, in molti paesi, si sono rifiutate di concedere ai lavoratori gli aumenti salari concordati a livello nazionale; l'enfasi posta sulla necessità di accrescere la flessibilità dei salari e dell'impiego di manodopera; la pressione per spostare la contrattazione salariale a livello aziendale in base all'argomento che questa è la sede dove si determinano gli aumenti di produttività e dove potrebbero essere distribuiti in modo efficiente.

Senza la protezione dei contratti di lavoro nazionali, senza salario minimo (o con standard fissati a livelli molto bassi, come nel caso negli Stati Uniti), con la crescente frammentazione dei contratti di lavoro e la proliferazione di lavori non standard (di cui si dirà più avanti), i lavoratori non sono stati in grado di difendere la loro quota di reddito e le disparità tra lavoratori sono cresciute in misura rilevante (anche non considerando i manager).

Franzini-Pianta.indd 161 24/03/16 15:07

Per invertire la tendenza della disuguaglianza a crescere occorre che i rapporti di forza tra capitale e lavoro tornino ad essere più equilibrati e, in un contesto correlato, occorre ridurre la frammentazione dei contratti di lavoro, da cui dipende l'individualizzazione di cui si è detto, e che è particolarmente dannosa per i percettori dei salari più bassi.

b) Contenere il 'capitalismo oligarchico'

L'emergere del 'capitalismo oligarchico', come si è già visto, è il risultato di diversi fattori ed è un importante motore della crescita delle disuguaglianze nei paesi avanzati. Le ragioni per opporsi ad esso sono molteplici: proteggere la democrazia, fare in modo che all'esercizio del potere si accompagni la responsabilità, evitare privilegi ingiustificati, impedire che il potere oligarchico riduca l'efficienza del sistema economico, e così via. In questo paragrafo ci concentriamo su due semplici proposte relative ai due principali fattori che hanno reso possibile il 'capitalismo oligarchico': la crescita senza freni dei redditi più alti e l'inadeguatezza delle imposte di successione.

Controllare i 'super redditi' Nel capitolo 1 abbiamo visto che nelle prime 350 imprese statunitensi il rapporto tra la remunerazione dei dirigenti e quello dei dipendenti medi è aumentato di circa dieci volte: da 30 a 1 nel 1978 a 296 a 1 nel 2013 (Mishel e Davis, 2014). Per un utile confronto, si tenga conto che il presidente degli Stati Uniti guadagna 25 volte il salario del dipendente peggio pagato del governo federale e che anche il 'guru' del business Peter Drucker ha suggerito che un rapporto di 25 a 1 fornisce incentivi adeguati ed è compatibile con l'efficienza.

Naturalmente, la riduzione del reddito dei top manager delle imprese private non può essere introdotta con una legge, ma possono essere adottate varie azioni in grado di rendere i 'super redditi' socialmente inaccettabili e di favorire interventi correttivi.

Franzini-Pianta.indd 162 24/03/16 15:07

I governi potrebbero fissare alcune linee guida sui rapporti considerati accettabili tra le remunerazioni più alte, quelle medie e quelle più basse e si potrebbero impegnare a farle rispettare nel settore pubblico. Essi potrebbero poi stabilire che le imprese private che violassero quei rapporti sarebbero escluse dalla possibilità di partecipare agli appalti pubblici, di godere di incentivi e sgravi fiscali, anche in base all'argomento che le disuguaglianze estreme pongono costi a carico della società che prima o poi devono essere sostenuti impegnando risorse pubbliche. Si potrebbero così creare all'interno delle imprese – tra dirigenti, azionisti, dipendenti e altri *stakeholders* – condizioni favorevoli alla sostituzione del modello di governo societario che ha prodotto disuguaglianze così elevate con un nuovo modello caratterizzato da maggior democrazia e maggiore responsabilità da parte dei manager.

In questo modo oltre a ridurre la remunerazione del 10% più ricco – e in particolare dell'1% dei 'super ricchi' – si minerebbe la legittimazione sociale degli oligarchi, facendo emergere, in modo altamente significativo, il rifiuto popolare dell'estrema concentrazione del reddito, della ricchezza e del potere che si è diffuso nelle nostre società. Provvedimenti analoghi potrebbero essere presi con l'obiettivo di ridurre altri 'super redditi', in particolare quelli dei professionisti più famosi e delle star dello sport e dello spettacolo.

Aumentare le imposte di successione La ricchezza ereditata rappresenta una quota crescente della ricchezza totale, ed è distribuita in modo estremamente disuguale. Se nelle nostre società la disuguaglianza è tornata a livelli simili a quelli di un secolo fa e se oggi è possibile parlare di 'capitalismo oligarchico', una buona parte di responsabilità va addossata proprio al rilievo crescente assunto dall'eredità.

C'è un modo molto semplice per evitare che tutto questo accada: l'introduzione di imposte di successione

Franzini-Pianta.indd 163 24/03/16 15:07

elevate e progressive. Il ruolo della tassazione dei redditi e della ricchezza sarà discusso tra breve, nell'ambito delle misure dirette ad accrescere il ruolo redistributivo dello Stato. Anche le imposte di successione hanno effetti redistributivi, ma esse incidono in primo luogo sull'inaccettabile privilegio di natura oligarchica e sulla riproduzione delle disuguaglianze estreme, da una generazione a quella successiva. La recente tendenza verso la riduzione o l'eliminazione delle imposte di successione (EY, 2014) dovrebbe essere fermata e invertita; inoltre, dovrebbe essere introdotto un sistema di tassazione che preveda l'esenzione per patrimoni di valore inferiore a una determinata, ragionevole soglia, che colpisca la trasmissione di beni immobili e di attività finanziarie più severamente della trasmissione di capitale produttivo, che impedisca le fughe verso i 'paradisi fiscali' e contrasti non soltanto l'evasione ma anche l'elusione fiscale. Nel definire i dettagli dell'imposta si dovrebbe valutare la possibilità che l'eredità venga assoggettata non a un'imposta da versare al momento del trasferimento, ma a una imposta progressiva commisurata ai rendimenti che essa consente nel corso dell'intero arco di vita di chi ne beneficia, come suggerisce Atkinson (2015). Bisognerebbe anche considerare l'effetto che modalità alternative di disegno dell'imposta possono avere sugli incentivi ad accumulare la ricchezza nel corso della vita.

c) Contrastare l'individualizzazione delle condizioni economiche

Ridurre la frammentazione dei contratti di lavoro In tutti i paesi avanzati negli ultimi tre decenni si è assistito a una proliferazione di nuove forme contrattuali diverse dal contratto di lavoro standard, a tempo indeterminato e a tempo pieno.

Un recente rapporto dell'Ilo (2015) documenta l'aumento di posti di lavoro non standard, che comprendo-

Franzini-Pianta.indd 164 24/03/16 15:07

no i lavori part-time, quelli a tempo determinato, quelli di collaborazione spesso collegati all'esternalizzazione di funzioni delle imprese, nonché le forme di tirocinio e *stage* che coinvolgono un gran numero di giovani. I posti di lavoro non standard sono stati giustificati con l'esigenza di accrescere la flessibilità del mercato del lavoro; in realtà, essi sono generalmente associati a salari molto bassi, alla mancanza di adeguate tutele e, a volte, a insufficienti forme di protezione dei diritti sociali e di godimento delle prestazioni del welfare. Tutto ciò ha accresciuto le disuguaglianze, riducendo i salari dei lavoratori più poveri e, più in generale, dei lavoratori più giovani che spesso fanno il loro ingresso sul mercato del lavoro con uno di questi contratti non standard o atipici.

Questa segmentazione tra lavoratori è difficilmente accettabile anche indipendentemente dai suoi effetti sulla disparità di reddito; essa, infatti, viola alcuni fondamentali diritti sociali e del lavoro nonché il principio dell'uguale retribuzione a parità di lavoro.

I lavoratori non standard sono costretti a sopportare un pesante fardello in termini di rischi economici e questo può facilmente entrare in conflitto con l'efficienza; nella maggior parte dei paesi, la precarizzazione delle prospettive di lavoro e di vita costituisce un serio problema sociale. I lavoratori non standard hanno contribuito ad approfondire le disuguaglianze in particolare nei paesi in cui essi sono più numerosi (Italia, Spagna, Irlanda e Germania). Spesso essi finiscono nella coda inferiore della distribuzione dei redditi e si qualificano, secondo un'espressione oramai molto diffusa, come *working poors* – lavoratori poveri. L'aspetto forse più preoccupante è che spesso essi hanno alti livelli di istruzione e ciò configura uno spreco di capitale umano. Ridurre la varietà di forme contrattuali è, dunque, utile per contrastare le disuguaglianze salariali e per far sì che tutti i lavoratori godano di fondamentali diritti sociali e del lavoro. Anche in questo caso la misura deve essere disegnata in modo da evitare effetti negativi

Franzini-Pianta.indd 165 24/03/16 15:07

sull'occupazione che, se vi fossero, potrebbero peggiorare la disuguaglianza. Infine, tale misura rafforzerebbe il potere di contrattazione dei sindacati nei confronti dei datori di lavoro, e potrebbe perciò contribuire a limitare la forza di un altro motore della disuguaglianza, il potere del capitale nei confronti del lavoro.

Rafforzare l'istruzione pubblica egualitaria Nei capitoli 2 e 4 abbiamo visto quanto sia importante l'istruzione per contrastare le forze della disuguaglianza e, d'altro canto, quanto sia ancora forte, in quasi tutti i paesi, l'influenza delle condizioni della famiglia di origine nel determinare l'accesso all'istruzione più elevata. Ciò significa che il livello di istruzione dei giovani tende a rispecchiare la disuguaglianza economica tra le rispettive famiglie, favorendo la riproduzione delle disuguaglianze da una generazione all'altra. L'ovvia implicazione politica è che l'istruzione pubblica dovrebbe essere estesa assolvendo a una chiara missione egualitaria, quella di offrire a tutti i giovani le stesse opportunità di accesso all'istruzione più elevata e di qualità. Un'importante conseguenza sarà, naturalmente, che chi proviene da famiglie svantaggiate avrà maggiori probabilità di accedere ai posti di lavoro meglio retribuiti, con effetti positivi sulla mobilità sociale oltre che, verosimilmente, sulla produttività e sull'efficienza. Un maggior numero di lavoratori altamente istruiti potrebbe anche avere l'effetto di erodere le rendite di cui godono i percettori di 'super redditi', accrescendo l'intensità della competizione per le posizioni privilegiate.

Misure utili per conseguire l'obiettivo di contrastare questa forma inaccettabile di disuguaglianza sono anche quelle che consistono nell'impegnare risorse pubbliche per migliorare la qualità dei servizi formativi offerti a tutti i livelli di istruzione, per ridurre le tasse scolastiche per i più poveri – in particolare nel caso dell'istruzione universitaria – e per far fronte al problema, che sta assumendo dimensioni preoccupanti in alcuni paesi, dell'incapacità

Franzini-Pianta.indd 166 24/03/16 15:07

di molti studenti di rimborsare i debiti contratti per finanziare la propria istruzione terziaria. Peraltro, le politiche dirette a compensare gli svantaggi determinati dall'origine familiare e i connessi ritardi nell'apprendimento sono più efficaci se vengono attivate già nella prima infanzia.

d) Tornare a efficaci politiche redistributive

L'arretramento della politica è stato un fattore di importanza decisiva per il verificarsi del forte aumento della disuguaglianza che abbiamo registrato di recente. In questo paragrafo ci concentriamo su tre tipi di interventi che potrebbero ridurre drasticamente la disuguaglianza che si forma nei mercati e che ricadono nella sfera della tassazione e della spesa pubblica. Nel caso della tassazione, un argomento tipico per sostenere la riduzione delle aliquote fiscali è che la concorrenza fiscale internazionale penalizzerebbe i paesi con più alta imposizione fiscale; inoltre, la presenza di 'paradisi fiscali' consentirebbe una massiccia elusione delle maggiori imposte. È importante che si dedichi un grande impegno per favorire l'armonizzazione fiscale – in particolare in seno all'Unione Europea – e per evitare fughe verso i 'paradisi fiscali'. Ma ciò non vuol dire che non vi siano ampi spazi per misure fiscali nazionali in grado di ridurre la disuguaglianza.

La tassazione nazionale e internazionale della ricchezza Una tassa globale progressiva sul capitale è la principale proposta politica di Thomas Piketty (2013, capitolo 15); secondo l'esempio che egli fornisce, le aliquote di una tale imposta potrebbero essere strutturate così: 0% sui patrimoni inferiori a 1 milione di euro; 1% per quelli compresi tra 1 e 5 milioni di euro; 2% per patrimoni superiori a 5 milioni di euro. Applicando queste aliquote fiscali in Europa, i ricavi stimati sarebbero pari a circa il 2% del Pil europeo.

È importante che tutte le attività siano incluse – quelle immobiliari, quelle finanziarie e il valore delle imprese – al

Franzini-Pianta.indd 167 24/03/16 15:07

netto degli eventuali debiti. L'inclusione di tutte le forme di ricchezza differenzia significativamente l'imposta suggerita da Piketty dalle imposte sul patrimonio già esistenti in vari paesi perché queste ultime, in genere, non colpiscono le attività finanziarie e non tengono conto dei debiti. Inoltre, l'imposta dovrebbe essere definita in modo da evitare uno dei principali punti deboli delle imposte che oggi colpiscono la ricchezza, in particolare quella immobiliare: il gran numero di esenzioni e le regole arbitrarie spesso adottate per determinare il valore degli immobili, che non soltanto contrastano con elementari principi di equità e di parità di trattamento, ma riducono anche le entrate nelle casse dello Stato.

Un aspetto cruciale del disegno dell'imposta riguarda la possibilità che – escludendo i casi in cui la ricchezza è molto elevata – essa sia pagata con il reddito derivante dal rendimento della ricchezza. Se così non fosse, il proprietario che non disponesse di redditi di importo adeguato sarebbe costretto a liquidare i suoi averi. Tutto ciò sarebbe ingiusto (perché penalizzerebbe soprattutto i proprietari di piccoli patrimoni) e potrebbe generare una reazione contro l'imposta da parte dei non troppo ricchi. Questo punto è stato sollevato da Yanis Varoufakis (2014) nella sua valutazione critica del libro di Piketty.

Piketty ritiene giustamente che un'imposta sulla ricchezza sia necessaria, insieme con un'imposta sul reddito e sull'eredità, per contrastare quella che egli considera la "forza principale della divergenza", vale a dire un tasso di rendimento della ricchezza superiore al tasso di crescita del reddito, e per frenare la crescente disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza.

La necessità di un'imposta sul patrimonio, e non soltanto di un sistema di tassazione del reddito maggiormente progressivo, è determinata dal fatto che le persone molto ricche non dichiarano mai un reddito corrispondente a un tasso ragionevole di rendimento della loro ricchezza. Ad esempio, coloro che possiedono una fortuna di 10 miliardi

Franzini-Pianta.indd 168 24/03/16 15:07

di euro di solito dichiarano un reddito molto inferiore a 10 milioni di euro, che corrisponde a un tasso di rendimento bassissimo, pari allo 0,1%.

La causa non è necessariamente l'evasione fiscale; potrebbe infatti trattarsi del fatto che è pratica comune non distribuire l'intero rendimento del capitale e farlo affluire in gran parte in un soggetto giuridico creato proprio per gestire tali fortune (Piketty, 2013, p. 854). Di conseguenza, "il reddito non è un concetto ben definito per gli individui molto ricchi, e solo una tassa diretta sul capitale può essere correttamente commisurata alla capacità contributiva dei ricchi" (ivi, p. 852); in queste condizioni, anche aliquote estremamente elevate sui redditi dichiarati produrrebbero entrate che non rappresentano una quota adeguata del reddito effettivo.

L'altra caratteristica di questa imposta è che dovrebbe essere applicata su scala globale, e ciò può apparire abbastanza ovvio considerando il grado di integrazione economica e finanziaria oggi prevalente. Secondo Piketty, l'alternativa a un'imposta globale sarebbe il protezionismo, che ha molti difetti tra i quali l'indebolimento delle forze della concorrenza.

Piketty riconosce che la soluzione da lui proposta richiede uno stretto coordinamento a livello internazionale, che è molto difficile da realizzare nelle condizioni attuali; tenendo conto di ciò, egli suggerisce che si potrebbe iniziare introducendo l'imposta sui patrimoni nell'Unione Europea. Infine, Piketty sottolinea un punto importante: "una tassa è sempre più di una tassa: è anche un modo per definire norme e categorie e per collocare l'attività economica all'interno di un quadro giuridico" (ivi, p. 843). In questa prospettiva, un ulteriore vantaggio collegato all'imposta è che tutti dovrebbero rivelare le proprie ricchezze, con conseguenti benefici per la trasparenza finanziaria a livello internazionale.

Le argomentazioni di Piketty a sostegno di un'imposta sulla ricchezza globale sono molto forti e questo strumento

Franzini-Pianta.indd 169 24/03/16 15:07

dovrebbe certamente rientrare nell'agenda politica di chi intende contrastare la disuguaglianza. Tuttavia, è necessario attivare anche politiche a livello nazionale, senza attendere che a livello europeo o mondiale emergano le condizioni appropriate per adottare misure come l'imposta globale. I singoli paesi, soprattutto in Europa, dovrebbero iniziare a introdurre un'imposta nazionale sulla ricchezza, simile a quella invocata da Piketty a livello internazionale, e ciò potrebbe avvenire nel contesto di una riforma fiscale che riduca altri tipi di tassazione, con l'obiettivo generale di tenere stabile la pressione fiscale complessiva. Se alcuni paesi facessero i primi passi in questa direzione, in Europa potrebbe crescere l'attenzione per un'imposta sulla ricchezza e per l'armonizzazione fiscale a livello continentale.

Una maggiore progressività della tassazione del reddito delle persone Il modo più ovvio e semplice per ridurre le disuguaglianze è forse quello che consiste nell'accrescere la progressività delle aliquote delle imposte sui redditi, che è stata drasticamente ridotta dagli interventi attuati nel corso degli ultimi tre decenni. Oggi sembra necessario intervenire sulla curva delle aliquote allo scopo di renderla più ripida, riducendo le più basse e aumentando le più alte. L'aliquota marginale per i redditi più elevati potrebbe essere portata al 65%, come ha proposto Atkinson (2015), che argomenta in modo dettagliato e convincente a favore di una maggior progressività. Altri hanno proposto aliquote ancora più elevate, anche ricordando che l'aliquota massima nel Regno Unito, prima del governo Thatcher, nel 1979, era dell'83%; e negli Stati Uniti era del 91% fino al 1963, e del 70% fino al 1980. È inoltre importante rivedere il complesso sistema di agevolazioni e deduzioni che favoriscono i redditi più alti.

Questa politica non dovrebbe essere controversa perché vi è una chiara evidenza che le riduzioni fiscali per i ricchi hanno avuto effetti negativi sulla disuguaglianza e, d'altro canto, non hanno sostenuto gli investimenti e la

Franzini-Pianta.indd 170 24/03/16 15:07

crescita. Con un semplice decreto il governo può cambiare le aliquote e non vi è alcuna necessità di modificare i metodi di riscossione delle imposte o di creare nuove istituzioni. L'importanza di una simile mossa nel contesto di una strategia politica a favore della giustizia sociale e della riduzione delle disuguaglianze sarebbe di immediata evidenza e potrebbe influenzare il più generale dibattito pubblico. Anche in questo caso, i cambiamenti fiscali potrebbero essere introdotti tenendo stabile la pressione fiscale totale, ad esempio ricalibrando opportunamente, in senso opposto, le aliquote sui redditi più alti e quelle sui redditi più bassi.

Il reddito minimo Nei primi decenni del dopoguerra, importanti politiche redistributive sono state introdotte nei paesi più avanzati come parte del progetto di ampliamento dello Stato sociale. Tali politiche comprendevano le pensioni pubbliche, i sussidi di disoccupazione, le misure di sostegno al reddito, i programmi contro la povertà e la fornitura di un ampio insieme di servizi pubblici. Queste diverse misure si sono tradotte in benefici per la società nel suo complesso – e in particolare per coloro che si collocavano nella parte bassa della distribuzione dei redditi – e hanno fortemente contribuito al processo di riduzione delle disuguaglianze che si è sviluppato tra il 1950 e il 1980.

Negli ultimi decenni, tuttavia, la spesa sociale è stata, in generale, ridimensionata come quota del bilancio pubblico e una serie di cambiamenti hanno ridotto l'efficacia redistributiva delle politiche. Il risultato è la caduta del reddito disponibile delle famiglie che occupano le ultime posizioni nella scala dei redditi, l'aumento dei *working poors*, una maggior disuguaglianza anche a causa della debolissima dinamica dei redditi più bassi. Inoltre, i cambiamenti intervenuti nel mercato del lavoro, il diffondersi dei rapporti di lavoro atipici, la precarizzazione delle prospettive di lavoro e di vita hanno introdotto nuovi fattori

Franzini-Pianta.indd 171 24/03/16 15:07

di incertezza, di rischio e di povertà che devono essere affrontati con politiche appropriate.

Il modo più efficace per rispondere a queste sfide è l'introduzione di un reddito minimo universale, che garantisca un livello di vita dignitoso a tutti i cittadini, come parte integrante dei loro diritti civili e sociali. In questo modo si potrebbe migliorare la situazione di chi sta molto in basso nella distribuzione dei redditi, alleviando la povertà e riducendo le disuguaglianze. Inoltre, con questa misura verrebbe meno quella discriminazione che consiste nel far dipendere l'accesso a varie forme di sostegno del reddito dal tipo di contratto di lavoro di cui si è stati o si è titolari, oppure dalla storia lavorativa.

Da tempo si discute di come dovrebbe essere disegnato un reddito di base incondizionato e universale e, soprattutto, se le politiche debbano assicurare l'occupazione o garantire il reddito, scelte che hanno conseguenze rilevanti sull'etica del lavoro, sulla cittadinanza sociale e così via. Entrambe le proposte hanno i loro meriti e una politica ben congegnata potrebbe combinare la creazione di posti di lavoro pubblici con l'assicurazione di un reddito minimo[6]. In realtà, si potrebbe cercare di combinare la protezione dell'occupazione con il reddito garantito e con il salario minimo (di cui si è detto in precedenza), all'interno di una strategia complessiva diretta a contrastare il fenomeno dei *working poors* e a ridurre la povertà e le disuguaglianze.

[6] La proposta di un reddito di base è sostenuta in particolare da Van Parijs e Vanderborght (2005) e dal lavoro del Basic Income Earth Network (www.basicincome.org). L'importanza di creare posti di lavoro garantiti come strategia per ridurre le disuguaglianze è stata sottolineata da Atkinson (2015, p. 140). Anche nell'ultimo rapporto dell'Ocse sulla disuguaglianza si legge che "i programmi di creazione diretta di posti di lavoro possono essere un'utile misura per fare in modo che i disoccupati a lungo termine e altri gruppi di lavoratori svantaggiati mantengano un contatto con il mercato del lavoro" (Oecd, 2015, p. 41).

Franzini-Pianta.indd 172 24/03/16 15:07

Considerando le attuali tendenze dei mercati del lavoro, l'introduzione di un reddito minimo, finanziato con la fiscalità generale, sarebbe un passo importante in avanti verso la semplificazione dei sistemi nazionali di welfare. In effetti, ogni paese ha sviluppato uno specifico sistema di welfare per affrontare questi problemi e oggi in Europa le diversità sono numerose e significative. La necessità di una misura di questa natura a livello di Unione Europea è ampiamente riconosciuta, come risulta anche dal recente Rapporto dei Friends of Europe (2015) redatto da un gruppo di esperti che, peraltro, hanno punti di vista diversi sulle caratteristiche che dovrebbe avere l'Europa sociale. La proposta di finanziare un reddito minimo per i cittadini europei con risorse direttamente europee potrebbe contribuire notevolmente a ridurre le disuguaglianze nell'Unione Europea nel suo insieme e a legittimare il processo di integrazione europea agli occhi dei suoi cittadini.

5.4. *Come realizzare politiche egualitarie*

Tutte le politiche che abbiamo indicato tendono a interagire tra loro e gli effetti che esse esercitano sulle diverse variabili rilevanti per la disuguaglianza possono essere contrastanti oppure di reciproco rafforzamento. Pertanto, l'elaborazione di una politica specifica deve tener conto di tutte le sue relazioni, di complementarità o di conflitto, con le altre politiche e, d'altro canto, devono essere attentamente valutati i suoi effetti su altri elementi cruciali per il successo delle politiche antidisuguaglianza.

Per evitare problemi di coordinamento tra coloro che sono responsabili delle decisioni sulle varie politiche, è importante che ogni politica sia assegnata al livello di governo più appropriato (locale, nazionale o sovranazionale). Da questo punto di vista un problema specifico per l'Europa è quello di trovare un equilibrio tra le politiche a livello di Unione Europea e quelle a livello nazionale.

A livello comunitario occorre scegliere tra il principio

Franzini-Pianta.indd 173 24/03/16 15:07

della concorrenza tra le istituzioni e quello delle politiche armonizzate. Per quanto riguarda la disuguaglianza (all'interno dei paesi e tra i paesi) le ragioni a favore dell'armonizzazione sembrano molto forti e l'Unione Europea dovrebbe svolgere un ruolo cruciale in questa direzione. In particolare, i programmi dovrebbero essere concepiti in modo da assicurare il raggiungimento di obiettivi specifici ed eventualmente osservabili – compresi quelli che rientrano nella strategia Europa 2020 – e i governi locali e nazionali dovrebbero assumere su di sé la responsabilità del loro raggiungimento.

Non vi è dubbio che l'Unione Europea dovrebbe essere direttamente coinvolta e dovrebbe svolgere un forte ruolo di coordinamento rispetto a quasi tutte le politiche che abbiamo suggerito; in particolare rispetto alla regolamentazione della finanza, alla tassazione della ricchezza e dei redditi e all'armonizzazione fiscale complessiva. In realtà, il ruolo dell'Unione Europea sarebbe importante anche rispetto alle misure redistributive, alla riduzione delle rendite e alla tutela del lavoro. Tuttavia, nel contesto istituzionale dell'Europa di oggi, il compito di intervenire in questi ambiti sarà soprattutto dei governi nazionali, che hanno mantenuto una responsabilità primaria in materia.

Più in generale, in alcuni paesi non è assicurato che i governi, le pubbliche amministrazioni e le diverse agenzie abbiano la capacità di elaborare e attuare politiche di questo tipo in modo efficiente ed efficace. Anche per questo, molta attenzione dovrà essere dedicata alla progettazione di ciascuna misura.

L'attuazione pratica delle politiche suggerite è ostacolata da diversi fattori. Elenchiamo i due più importanti, che possono anche contribuire a spiegare l'enorme divario tra le dichiarazioni dei politici sulla necessità di contrastare la disuguaglianza e la mancata introduzione di politiche effettivamente in grado di contrastarla.

Il primo ostacolo è di natura culturale e sociale. Il li-

Franzini-Pianta.indd 174 24/03/16 15:07

vello di disuguaglianza che osserviamo è anche il risultato di ciò che possiamo chiamare 'tolleranza', o avversione (limitata) alla disuguaglianza. Le ragioni di questi atteggiamenti culturali non sono facili da individuare. Una ragione potrebbe essere che molte persone – a volte anche coloro che ne sono danneggiati – accettano la disuguaglianza perché la considerano inevitabile o forse perché non riescono a trovare un modo efficace per limitarla; potrebbe anche darsi che la causa risieda nella convinzione che la società sia più mobile (e, quindi, le proprie prospettive future più rosee) di quanto essa effettivamente sia.

Un'ulteriore ragione potrebbe essere rappresentata dalla difficoltà di coloro che non 'tollerano' la disuguaglianza a trovare un soggetto collettivo – partiti o movimenti sociali – in grado di dare uno sbocco politico al problema della disuguaglianza. Per comprendere questa situazione si può fare ricorso ad argomenti di *political economy*, nonché a un'analisi del ruolo che le organizzazioni della società civile hanno rispetto alle disuguaglianze. Se la 'voce' di cui esse sono capaci sarà adeguatamente sviluppata e ascoltata, diventerà più facile porre questioni di carattere etico e applicare gli strumenti della democrazia deliberativa al tema della disuguaglianza accettabile. In ogni caso, si potrebbe costruire un consenso più ampio attorno alle politiche in grado di ridurre efficacemente le disuguaglianze.

Un secondo e più grande ostacolo è la forza di coloro che saranno svantaggiati dalle politiche volte a ridurre le disuguaglianze. La questione solleva il problema dei rapporti tra la disuguaglianza economica e la disuguaglianza politica, che costituiscono una delle principali preoccupazioni di chi crede che oggi la disuguaglianza – con le sue specifiche caratteristiche di crescente concentrazione della ricchezza e del reddito nelle mani dei più ricchi – può mettere in pericolo la democrazia e può condurre a un 'capitalismo oligarchico' pericolosamente simile all'*ancien régime* di prima della rivoluzione francese.

Franzini-Pianta.indd 175 24/03/16 15:07

Molti studiosi hanno sostenuto che si tratta di un rischio reale e hanno prodotto prove convincenti che le politiche spesso dipendono dagli interessi e dalle preferenze dei ricchi o, meglio, dei 'super ricchi' (Gilens e Page, 2014; Stiglitz, 2012; Bartels, 2008). Un problema specifico, a questo proposito, è quello del finanziamento dei partiti politici e delle campagne elettorali. Il finanziamento privato è diventato più importante anche nei paesi europei che in precedenza utilizzavano finanziamenti pubblici e le regole al riguardo stanno diventando sempre più tolleranti, come dimostra il fatto che diversi tipi di limitazioni (tra cui il tetto al contributo individuale) sono stati abrogati. Le conseguenze di queste scelte sulla disuguaglianza possono essere molto profonde e in alcuni paesi, come gli Stati Uniti, esse sono già preoccupanti (Ferguson *et al*., 2013).

Al fine di superare queste resistenze alla redistribuzione, è necessario un ampio sostegno pubblico per le misure che aumentano la pressione fiscale sui ricchi, ma tale sostegno nelle nostre democrazie è ancora da costruire. A questo scopo potrebbe essere utile impegnarsi a destinare il gettito derivante in particolare dalle imposte patrimoniali e di successione a misure redistributive specifiche che migliorano direttamente, in modo visibile, il benessere economico e sociale di un gran numero di persone.

Queste politiche costituiscono un pacchetto coerente che è in grado di agire sui quattro motori dai quali dipende la disuguaglianza che il sistema economico oggi genera, correggendo il modo in cui i mercati distribuiscono i redditi e assicurando un'equa redistribuzione attraverso la tassazione e la spesa pubblica. In questo libro abbiamo sostenuto che sono molti e fondati i motivi per richiedere interventi urgenti di riduzione delle disuguaglianze. Le soluzioni politiche proposte non sono di facile attuazione, anche perché occorre affrontare problemi di carattere tecnico piuttosto complessi. Tuttavia, fortunatamente, è disponibile una grande quantità di studi, di competenze e di buone pratiche politiche che possono rendere più age-

Franzini-Pianta.indd 176 24/03/16 15:07

vole il compito di ridurre le disuguaglianze e migliorarne l'accettabilità.

Perché si abbia un'inversione drastica nelle tendenze della disuguaglianza – e ciò avvenga attraverso processi ben diversi da quelli tragici che hanno determinato una simile inversione circa un secolo fa – è però necessario un profondo cambiamento sociale e politico. La società deve smettere l'atteggiamento di eccessiva, benevola tolleranza – se non anche di ammirazione – nei confronti delle ricchezze stratosferiche, acquisendo consapevolezza del rapporto che sussiste tra le fortune scintillanti dell'1% più ricco e il grigio destino di peggioramento di tutti (o quasi tutti) gli altri. L'avidità ha poco a che fare con il dinamismo economico e, invece, molto a che vedere con i comportamenti socialmente pericolosi. Il punto di vista secondo cui l'individualismo senza freni è il motore del progresso si è rivelato illusorio; la solidarietà dev'essere nuovamente riconosciuta come il collante che ci tiene insieme, soprattutto in periodi di crescita lenta come probabilmente sono quelli che abbiamo davanti. Una società più egualitaria dovrebbe essere vista come una società molto migliore nella quale vivere.

La società civile, con le sue preoccupazioni e il suo attivismo, ha tenuto vive queste idee nei decenni delle disuguaglianze inarrestabili. Le azioni di solidarietà dal basso, la cura e il sostegno per più deboli, i movimenti per la giustizia sociale, la resistenza dei sindacati costituiscono i termini di riferimento per tutta la società; da alcune mobilitazioni sociali – anche se timide, discontinue e molto diverse da paese a paese – sono venute importanti domande di cambiamento politico. E il cambiamento politico è la condizione necessaria per rovesciare l'andamento della disuguaglianza e per fare in modo che le sue caratteristiche siano più accettabili.

La maggior parte dei partiti politici, dei parlamenti e dei governi si è finora mostrata piuttosto tiepida nei confronti della tesi secondo cui la disuguaglianza è un male

Franzini-Pianta.indd 177 24/03/16 15:07

per la società nel suo insieme. È degno di nota che questa tesi oggi sia sostenuta anche da organizzazioni internazionali – come l'Ocse e l'Fmi – che a lungo hanno esaltato le virtù della liberalizzazione, dell'espansione della finanza, dei tagli fiscali a vantaggio dei ricchi, indipendentemente dai loro effetti sulla disuguaglianza. Ciò è avvenuto anche perché i ricchi – le grandi imprese e la finanza – sono stati in grado di influenzare il processo politico, con un pericoloso indebolimento della democrazia.

Anche per questo, la lotta per l'uguaglianza è molto più che una semplice questione di politica economica. Si tratta di valori fondamentali, chiaramente affermati nelle Costituzioni della maggior parte dei paesi avanzati. E si tratta di fare in modo che il processo politico sia sensibile alle rivendicazioni sociali, cioè che la democrazia funzioni. Sulla disuguaglianza, in realtà, si gioca una partita decisiva: quella che oppone la democrazia e la giustizia sociale all'ascesa del 'capitalismo oligarchico'.

Franzini-Pianta.indd 178 24/03/16 15:07

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu, D. (2002), *Technical Change, Inequality and the Labor Market*, "Journal of Economic Literature", 40, 1, pp. 7-72.

Acemoglu, D., Autor, D. (2010), *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, in Ashenfelter e Card (2010), pp. 1043-1171.

Acemoglu D., Robinson J. (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York, Random House; trad. it. *Perché le nazioni falliscono?*, Milano, Il Saggiatore, 2013.

Aglietta, M. (2014), *Europe. Sortir de la crise et inventer l'avenir*, Paris, Michalon.

Alvaredo, F., Atkinson, A.B., Piketty, T., Saez, E. (2013), *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, "Journal of Economic Perspectives", 27, 3, pp. 3-20.

Alvaredo, F., Pisano, E. (2010), *Top Incomes in Italy 1974-2004*, in Atkinson e Piketty (2010), pp. 625-659.

Anand, S., Segal, P. (2008), *What Do We Know about Global Income Inequality?*, "Journal of Economic Literature", 46, 11, pp. 57-94.

Anand, S., Segal, P. (2014), *The Global Distribution of Income*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), pp. 937-979.

Armour, Ph., Burkhauser, R., Larrimore, J. (2013), *Levels and Trends in United States Income and its Distribution. A Crosswalk from Market Income towards a Comprehensive Haig-Simons Income Approach*, Nber Working Paper No. 19110, June.

Arrighi, G. (1991), *World income inequalities and the future of socialism*, "New Left Review", 189, pp. 39-65; trad. it. in G.

Franzini-Pianta.indd 179 24/03/16 15:07

Cesarale e M. Pianta (a cura di), *Capitalismo e (dis)ordine mondiale*, Roma, Manifestolibri, pp. 109-142.
Arrighi, G. (1994), *The long XX century. Money, power and the origins of our time*, London, Verso; trad. it. *Il lungo XX secolo. Denaro, potere e le origini del nostro tempo*, Milano, Il Saggiatore, 1996.
Arrighi, G., Silver, B. (eds.) (1999), *Chaos and governance in the modern world system*, Minneapolis, University of Minnesota Press; trad. it. *Caos e governo del mondo*, Milano, Bruno Mondadori, 2003.
Ashenfelter, O., Card, D. (eds.) (2010), *Handbook of Labor Economics*, vol. 4B, Amsterdam, Elsevier.
Atkinson, A. (2015), *Inequality. What Can Be Done?*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press; trad. it. *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?*, Milano, Raffaello Cortina, 2015.
Atkinson, A., Bourguignon, F. (eds.) (2000), *Handbook of income distribution*, vol. 1, Amsterdam, Elsevier.
Atkinson, A., Bourguignon, F. (eds.) (2014a), *Handbook of income distribution*, voll. 2A e 2B, Amsterdam, Elsevier.
Atkinson, A., Bourguignon, F. (2014b), *Introduction: income distribution today*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), pp. XVII-LXIV.
Atkinson, A., Piketty, T. (eds.) (2007), *Top incomes over the twentieth century*, Oxford, Oxford University Press.
Atkinson, A., Piketty, T. (eds.) (2010), *Top incomes, a global perspective*, Oxford, Oxford University Press.
Atkinson, A., Piketty, T., Saez, E. (2011), *Top Incomes in the Long Run of History*, "Journal of Economic Literature", 49, 1, pp. 3-71.
Autor, D., Katz, L., Kearney, M. (eds.) (2006), *The Polarization of the U.S. Labour Market*, Nber Working Paper No. 11986.

Bakija, J., Cole, A., Heim, B. (2012), *Jobs and Income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from US tax return data*, https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf.
Ballarino, G., Braga, M., Bratti, M., Checchi, D., Filippin, A., Fiorio, C., Leonardi, M., Meschi, E., Scervini, F. (2014), *Italy: How labour market policies can foster earnings inequality*, in

Franzini-Pianta.indd 180 24/03/16 15:07

Nolan, B., Salverda, W., Checchi, D., Marx, I., McKnight, A., Tóth, I., van de Werfhorst H. (eds.), *Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries: Thirty Countries' Experiences*, Oxford, Oxford University Press.
Bartels, L.M. (2008), *Unequal democracy. The political economy of the new gilded age*, New York, Russell Sage Foundation.
Basili, M., Franzini, M., Vercelli, A. (eds.) (2005), *Environment, inequality and Collective Action*, London, Routledge.
Becker G., Tomes, N. (1979), *An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility*, "Journal of Political Economy", 81, pp. 1153-1189.
Becker G., Tomes N. (1986), *Human Capital and the Rise and Fall of Families*, "Journal of Labor Economics", 4, 3, pp. 1-39.
Bell, B.D., Van Reenen, J. (2013), *Extreme Wage Inequality: Pay at the Very Top*, "American Economic Review: Papers and Proceedings", 103, 3, pp. 153-157.
Benabou, R. (1996), *Equity and Effectiveness in Human Capital Investment: The Local Connection*, "Review of Economic Studies", 63, pp. 37-64
Berman, E., Bound, J., Machin, S. (1998), *Implications of skill biased technological change: international evidence*, "Quarterly Journal of Economics", 113, pp. 1245-1279.
Bertocchi, G. (2007), *The Vanishing Bequest Tax: The Comparative Evolution of Bequest Taxation in Historical Perspective*, Iza Discussion Papers 2578, Bonn, Institute for the Study of Labor (Iza).
Birdsall, N., Lustig, N., McLeod, D. (2011), *Declining Inequality in Latin America: Some Economics, Some Politics*, Working Paper 251, Washington, DC, Center for Global Development.
Björklund, A., Jäntti, M. (2009), *Intergenerational Income Mobility and the Role of Family Background*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 491-521.
Björklund, A., Jäntti, M., Solon, G. (2005), *Influences of Nature and Nurture on Earnings Variation: A Report on a Study of Various Sibling Types in Sweden*, in Bowles, Gintis e Osborne Groves (2008), pp. 145-164.
Blanden, J. (2013), *Cross-Country Rankings in Intergenerational*

Franzini-Pianta.indd 181 24/03/16 15:07

Mobility: A Comparison of Approaches from Economics and Sociology, "Journal of Economic Surveys", 27, 1, pp. 38-73.
Blank, R. (2011), *Changing Inequality*, Berkeley, University of California Press.
Bobbio, N. (1995), *Eguaglianza e libertà*, Torino, Einaudi.
Bogliacino, F. (2009), *Poorer Workers. The Determinants of Wage Formation in Europe*, "International Review of Applied Economics", 23, 3, pp. 327-343.
Bogliacino, F., Maestri, V. (2014), *Increasing Economic Inequalities?*, in Salverda *et al.* (2014), pp. 15-48.
Bound, J., Johnson, G. (1992), *Changes in the structure of wages in the 1980s: An evaluation of alternative explanations*, "American Economic Review", 82, 3, pp. 371-392.
Bourguignon, F., Morisson, C. (2002), *Inequality Among World Citizens: 1820-1992*, "American Economic Review", 92, 4, pp. 727-744.
Bowles, S., Gintis, H. (2002), *The Inheritance of Inequality*, "Journal of Economic Perspectives", 16, 3, pp. 3-30.
Bowles, S., Gintis, H., Osborne Groves, M. (eds.) (2008), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, New York, Russell Sage.
Brandolini, A. (2005), *La disuguaglianza di reddito in Italia nell'ultimo decennio*, "Stato e Mercato", 2, pp. 207-230.
Brandolini, A. (2007), *Measurement of Income Distribution in Supranational Entities: The Case of the European Union*, Temi di discussione n. 623, Banca d'Italia, aprile.
Brandolini, A., Smeeding, T. (2009), *Income Inequality in Richer and OECD Countries*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 71-101.
Bratsberg, B., Røed, K., Raaum, O., Naylor, R., Jäntti, M., Eriksson, T., Österbacka, E. (2007), *Non-linearities in inter-generational earnings mobility: Consequences for cross-country comparisons*, "Economic Journal", 117, C72-C92.
Braudel, F. (1981), *Civiltà materiale, economia e capitalismo (secoli XV-XVIII)*, 3 voll., Torino, Einaudi.

Cannari, L., D'Alessio, G. (2006), *La ricchezza degli italiani*, Bologna, Il Mulino.
Card, D., Lemieux, T., Riddel, W. (2003), *Unions and Wage Inequality*, "Journal of Labor Research", 25, 4, pp. 519-559.

Franzini-Pianta.indd 182 24/03/16 15:07

Checchi, D. (a cura di) (2012), *Disuguaglianze diverse*, Bologna, Il Mulino.
Checchi, D., Garcia-Penalosa, C. (2008), *Labour Market Institutions and Income Inequality*, "Economic Policy", 56, pp. 600-651.
Checchi, D., Visser, J., van de Werfhorst, H.G. (2010), *Inequality and Union Membership: The Influence of Relative Earnings and Inequality Attitudes*, "British Journal of Industrial Relations", 48, 1, pp. 84-108.
Chesnais, F. (ed.) (2004), *La finance mondialisée. Racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, La Découverte.
Cholezas, I., Tsakloglou, P. (2007), *Earnings Inequality in Europe: Structure and Patterns of Inter-temporal Changes*, Iza Discussion Paper 2636. Germany and online, Institute for the Study of Labor (Iza).
Cirillo, V., Pianta, M., Nascia, L. (2015), *The Dynamics of Skills: Technology and Business Cycles*, Scuola Superiore Sant'Anna Lem Working Paper series 2015/30, November.
Coats, D. (ed.) (2011), *Exiting from the Crisis: Towards a Model of More Equitable and Sustainable Growth*, Bruxelles, Etui.
Cobham, A., Sumner, A. (2013), *Is it All about the Tails? The Palma Measure of Income Inequality*, Working Paper No. 343, Washington, DC, Center for Global Development.
Commissione Europea (2010), *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Com 2020 final, Bruxelles.
Corak, M. (2006), *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, Iza Discussion Paper, n. 1993, Bonn, Institute for the Study of Labor (Iza).
Corak, M. (2013), *Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility*, "Journal of Economic Perspectives", 27, 3, pp. 79-102.
Cornia, G.A. (ed.) (2004), *Inequality, growth and poverty in an era of liberalization and globalization*, Oxford, Oxford University Press.
Cornia, G.A. (2012), *Inequality trends and their determinants*, United Nations University World Institute for Development Economics Research (Unu-Wider), Helsinki, Working Paper 2012/09.

Franzini-Pianta.indd 183 24/03/16 15:07

Croci Angelini, E., Farina, F., Pianta, M. (2009), *Innovation and wage polarisation in European industries*, "International Review of Applied Economics", 23, 4, pp. 309-326.

Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F., Tsounta, E. (2015), *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*, Imf Staff Discussion Note. Washington, DC, Imf.

Deaton, A. (2005), *Measuring poverty in a growing world (or measuring growth in a poor world)*, "Review of Economics and Statistics", 87, 1, pp. 1-19.

Di Muzio, T. (2015), *The 1% and the Rest of Us*, London, Zed Books.

Di Nardo, J., Fortin, N.M., Lemieux, T. (1996), *Labour market institutions and the distribution of wages, 1973-1992: A semi-parametric approach*, in "Econometrica", 64, 5, pp. 1001-1044.

Dosi, G. (2012), *Economic organization, industrial dynamics and development*, Cheltenham, Edward Elgar.

Drezet, V., Hoang Ngoc, L. (2010), *Il faut faire payer les riches*, Paris, Éditions du Seuil.

Duménil, G., Lévy, D. (2014), *La grande bifurcation. En finir avec le néolibéralisme*, Paris, La Découverte.

Durand, C. (2014), *Le capital fictif. Comment la finance s'approprie notre avenir*, Paris, Les prairies ordinaires.

Ecb (European Central Bank) (2013), *The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey Results from the First Wave*, Statistics Paper Series, 2.

Economistes Atterrés (2013), *Changer l'Europe!*, Paris, Les Liens Qui Libèrent.

Economistes Atterrés (2015), *Nouveau manifeste des économistes atterrés*, Paris, Les Liens Qui Libèrent.

Erikson, R., Goldthorpe, J.H. (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.

Ermisch, J., Jäntti, M., Smeeding, T., Wilson, J.A. (2012), *Advantage in Comparative Perspective*, in J. Ermisch, M. Jäntti, T. Smeeding (eds.), *From Parents to Children. The Intergenerational Transmission of Advantage*, New York, Russell Sage, pp. 3-31.

Franzini-Pianta.indd 184 24/03/16 15:07

Esping-Andersen, G., Myles, J. (2009), *Economic inequality and the welfare state*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 639-664.
Eurofound (2015a), *Recent developments in the distribution of wages in Europe*, Dublin, European Foundation for the improvement of living and working conditions.
Eurofound (2015b), *Eurofound Yearbook 2014. Living and working in Europe*, Dublin, European Foundation for the improvement of living and working conditions.
EuroMemo Group (2015), *What future for the European Union. Stagnation and polarisation or new foundations?*, EuroMemorandum 2015, Berlin, EuroMemo Group; trad. it., *Quale futuro per l'Unione Europea? Stagnazione e polarizzazione o nuove basi?*, Roma, Sbilanciamoci.info.
EY (2014), *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2014*, London, Ernst & Young.

Fana, M., Guarascio, D., Cirillo, V. (2015), *Labour market reforms in Italy: evaluating the effects of the Jobs Act*, IsiGrowth Project Working Paper, 5/2015.
Farina, F., Savaglio, E. (eds.) (2006), *Inequality and economic integration*, London, Routledge.
Fazi, T. (2014), *The battle for Europe. How an élite hijacked a continent and how we can take it back*, London, Pluto.
Feenstra, R., Hanson, G. (2003), *Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages*, in E.K. Choi, J. Harrigan (eds.), *Handbook of international trade*, London, Blackwell, pp. 146-185.
Ferguson, T., Jorgensen, P., Chen, J. (2013), *Party Competition and Industrial Structure in the 2012 Elections: Who's Really Driving the Taxi to the Dark Side?*, "International Journal of Political Economy", 42, 2, pp. 3-41.
Finance Watch (2015), *Annual Report 2014*, Bruxelles, Finance Watch.
Fiorio, C., Leonardi, M., Scervini, F. (2012), *La disuguaglianza dei redditi in Italia*, in D. Checchi (a cura di), *Disuguaglianze diverse*, Bologna, Il Mulino, pp. 137-153.
Fleck, S., Glaser, J., Sprague, S. (2011), *The compensation-Productivity Gap: A Visual Essay*, "Monthly Labor Review", January, pp. 57-69.

Franzini-Pianta.indd 185 24/03/16 15:07

Forster, M., Toth, I. (2014), *Cross Country Evidence of the Multiple Causes of Inequality Changes in the OECD Area*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), vol. 2B, pp. 1730-1836.
Frank, R., Cook, P. (1995), *The Winner-Take-All Society*, New York, Simon & Schuster.
Franzini, M. (2009), *Why Europe Needs a Policy on Inequality*, "Intereconomics. Review of European economic policy", 44, pp. 328-332.
Franzini, M. (2010), *Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili*, Milano, Egea.
Franzini, M. (2013), *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*, Roma-Bari, Laterza.
Franzini, M., Granaglia, E., Raitano, M. (2014), *Dobbiamo preoccuparci dei ricchi?*, Bologna, Il Mulino.
Franzini, M., Pianta, M. (eds.) (2009), *Inequality: Mechanisms and Effects*, Special issue, "International Review of Applied Economics", 3.
Franzini, M., Pianta, M. (2011), *Explaining inequality in today's capitalism*, Working Paper 1108, Università di Urbino Carlo Bo, Dipartimento di Economia, Società, Politica.
Franzini, M., Raitano, M. (2010), *Il Mezzogiorno come realtà disomogenea e le implicazioni della disuguaglianza interna*, "Rivista delle Politiche Sociali", luglio-settembre, pp. 59-99.
Franzini, M., Raitano, M. (2013), *Economic Inequality and its Impact on Intergenerational Mobility*, "Intereconomics. Review of European economic policy", 48, pp. 328-335.
Franzini, M., Raitano, M. (2015), *Income inequality in Italy: tendencies and policy implications*, in G. Sancetta, D. Strangio (eds.), *Italy in the European Context. Researches in Economics, Business and Environment*, London, Palgrave.
Franzini, M., Raitano, M., Vona, F. (2013), *The Channels of Intergenerational Transmission of Inequality: A Cross-Country Comparison*, "Rivista Italiana degli Economisti", 18, 2, pp. 201-226.
Fraser, N. (2005), *Reframing Justice in a Globalising World*, "New Left Review", 36, pp. 1-19.
Freeman, C., Louçã, F. (2001), *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford, Oxford University Press.
Freeman, R. (2009), *Globalisation and Inequality*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 575-598.

Franzini-Pianta.indd 186 24/03/16 15:07

Friends of Europe (2015), *Unequal Europe. Recommendations for a More Caring EU*, http://www.friendsofeurope.org/media/uploads/2015/02/Social-Report-2015-FINAL-WEB.pdf.

Galbraith, J. (2012), *Inequality and Instability*, Oxford, Oxford University Press.

Galbraith, J. (2014), *Unpacking the First Fundamental Law*, in "Real-World Economics Review" (2014), pp. 145-149.

Gallino, L. (2000), *Globalizzazione e disuguaglianze*, Roma-Bari, Laterza.

Ganzeboom, H., Treiman, D. (2007), *Ascription and Achievement in Occupational Attainment in Comparative Perspective*, Paper for the Russell Sage-Carnegie University Working Groups on the Social Dimensions of Inequality, Los Angeles, Ucla, 25-26 January.

Gilens, M., Page, B.I. (2014), *Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens*, "Perspectives on Politics", 12, 3, pp. 564-581.

Glyn, A. (2006), *Capitalism Unleashed*, Oxford, Oxford University Press; trad. it. *Capitalismo scatenato. Globalizzazione, competitività e welfare*, Milano, Brioschi, 2007.

Glyn, A. (2009), *Functional Distribution and Inequality*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 101-126.

Goldthorpe, J.H., Jackson, M. (2008), *Education-Based Meritocracy: The Barriers to its Realisation*, in A. Lareau, D. Conley (eds.), *Social Class: How Does it Work?*, New York, Russell Sage, pp. 93-117.

Goos, M., Manning, A. (2007), *Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain*, "Review of Economics and Statistics", 89, pp. 118-133.

Goos, M., Manning, A., Salomons, A. (2014), *Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring*, "American Economic Review", 104, 8, pp. 2509-2526.

Gordon, R. (2014), *The Demise of U.S. Economic Growth: Restatement, Rebuttal, and Reflections*, Nber Working Paper No. 19895.

Grusky, D., Kanbur, R. (eds.) (2006), *Poverty and Inequality*, Stanford, Stanford University Press.

Franzini-Pianta.indd 187 24/03/16 15:07

Hacker, J.S. (2011), *The Institutional Foundation of Middle-Class Democracy*, London, Policy Network.
Hacker, J., Pierson, P. (2010), *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer – And Turned its Back to the Middle Class*, New York, Simon & Schuster.
Hall, S., Massey, D., Rustin, M. (2015), *After Neoliberalism? The Kilburn Manifesto*, London, Lawrence and Wishart.
Hayter, S. (2015), *Unions and Collective Bargaining*, in J. Berg (ed.), *Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21st Century*, Geneva-Cheltenham, Ilo-Edward Elgar.
Hudson, J., Sessions, J. (2011), *Parental Education, Labour Market Experience and Warnings: New Wine in an Old Bottle?*, "Economics Letters", 113, pp. 112-115.

Ilo (International Labour Office) (2008), *World of Work Report 2008. Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*, Geneva, Ilo.
Ilo (International Labour Office) (2012), *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*, Geneva, Ilo.
Ilo (International Labour Office) (2014), *Global Wage Report 2014/15: Wages and Income Inequalities*, Geneva, Ilo.
Ilo (International Labour Office) (2015), *World Employment Social Outlook. The Changing Nature of Jobs*, Geneva, Ilo.
Imf (International Monetary Fund) (2014), *Fiscal Policy and Income Inequality*, Washington, DC, Imf.
Immervoll, H., Richardson, L. (2011), *Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades?*, Lis Working Paper Series 571, Luxembourg Income Study.
Intereconomics (2015), *Forum: Which Industrial Policy Does Europe Need?*, "Intereconomics. Review of European economic policy", 3, pp. 120-155.

Jäntti, M., Jenkins, S.P. (2015), *Income Mobility*, in A. Atkinson, F. Bourguignon (eds.), *Handbook of Income Inequality*, Amsterdam, North Holland, pp. 807-935.
Jäntti, M., Sierminska, E., Smeeding, T. (2008), *The Joint Distribution of Household Income and Wealth: Evidence from the Luxembourg Wealth Study*, Oecd Working Paper, 65, Paris, Oecd.

Franzini-Pianta.indd 188 24/03/16 15:07

Jappelli, T., Padula, M., Pica, G. (2010), *Do transfer taxes reduce intergenerational transfer?*, "Journal of European Economic Association", 12, 1, pp. 248-275.
Jaumotte, F., Osorio Buitron, C. (2015), *Power from the People*, "Finance and Development", March.

Kaldor, N. (1956), *Alternative Theories of Distribution*, "The Review of Economic Studies", 23, 2, pp. 83-100.
Kalecki, M. (1943), *Political Aspects of Full Employment*, "Political Quarterly", 14, pp. 322-331.
Karabarbounis, L., Neiman, B. (2014), *The Global Decline of the Labor Share*, "Quarterly Journal of Economics", 129, 1, pp. 61-103.
Katz, L., Murphy, K.M. (1992), *Changes in relative wages, 1963-1987: Supply and demand factors*, "Quarterly Journal of Economics", 107, 1, pp. 35-78.
Kenworthy, L., Pontusson, J. (2005), *Rising inequality and the politics of redistribution in affluent countries*, "Perspectives on Politics", 3, 3, pp. 449-471.
Krueger, A. (2012), *The Rise and Consequences of Inequality in the United States*, Council of Economic Advisers speech, 12 January.
Krugman, P. (2012), *End this Depression Now!*, New York, Norton; trad. it. *Fuori da questa crisi, adesso!*, Milano, Garzanti, 2012.
Kuznets, S. (1965), *Economic Growth and Structure: Selected Essays*, London, Heineman.

Lakner, C., Milanovic, B. (2013), *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, World Bank Policy Research Working Paper 6719, December, Washington, DC.
Lansley, S. (2011), *The Cost of Inequality*, London, Gibson Square.
Lapavitsas, C. (2013), *Profiting Without Producing. How Finance Exploits Us All*, London, Verso.
Lavoie, M., Stockhammer, E. (eds.) (2013), *Wage-Led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery*, Geneva-Basingstoke, Ilo-Palgrave Macmillan.
Lazonick, W. (2015), *Labor in the Twenty-First Century: The Top*

Franzini-Pianta.indd 189 24/03/16 15:07

0.1% and the Disappearing Middle Class, Institute for New Economic Thinking, Working Paper n. 4.
Lazonick,W., Mazzucato, M. (2013), *The risk-reward nexus in the innovation-inequality relationship: Who takes the risks? Who gets the rewards?*, "Industrial and Corporate Change", 22, 4, pp. 1093-1128.
Lazonick, W., Mazzucato, M. (2015), *The Risk-Reward Nexus in the Innovation-Inequality Relationship: Who Takes the Risks? Who Gets the Rewards?*, "Industrial and Corporate Change", 22, 4, pp. 1093-1128.
Lehndorff, S. (ed.) (2015), *Divisive Integration. The Triumph of Failed Ideas in Europe*, revisited, Bruxelles, Etui.
Lemieux, T. (2006), *Increasing residual wage inequality: Composition effects, noisy data, or rising demand for skill?*, "The American Economic Review", 96, 3, pp. 461-498.
Levy, F., Temin, P. (2007), *Inequality and Institutions in 20th Century America*, Nber Working Paper No. 13106.
London Health Observatory (2011), *Capital Health Gains?*, London Health Observatory.
Lordon, F. (2015), *Avec Thomas Piketty, pas de danger pour le capital au XXIe siècle*, "Le Monde Diplomatique", avril.

Maddison, A. (2007), *Contours of the World Economy, 1-2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford, Oxford University Press.
Madrick, J. (2011), *Age of Greed. The Triumph of Finance and the Decline of America, 1970-Present*, New York, Knopf.
Maestri, V., Bogliacino, F., Salverda, W. (2014), *Wealth Inequality and the Accumulation of Debt*, in Salverda *et al.* (2014), pp. 82-120.
Marcon, G., Pianta, M. (2013), *Sbilanciamo l'economia. Una via d'uscita dalla crisi*, Roma-Bari, Laterza.
Mazzucato, M. (2013), *The Entrepreneurial State*, London, Anthem; trad. it. *Lo stato innovatore*, Roma-Bari, Laterza, 2014.
Meliciani, V. (2015), *Regional Disparities in the Enlarged EU*, London, Routledge.
Melman, S. (2001), *After Capitalism. From Managerialism to Workplace Democracy*, New York, Knopf.
Milanovic, B. (2005), *Worlds Apart. Measuring International and Global Inequality*, Princeton, Princeton University Press; trad.

Franzini-Pianta.indd 190 24/03/16 15:07

it. *Mondi divisi. Analisi della disuguaglianza globale*, Milano, Bruno Mondadori, 2007.
Milanovic, B. (2011), *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, New York, Basic Books.
Milanovic, B. (2012), *Global Inequality Recalculated and Updated: The Effect of New PPP Estimates on Global Inequality and 2005 Estimates*, "Journal of Economic Inequality", 10, 1, pp. 1-18.
Milberg, W., Winkler, D. (2013), *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
Mirowski, P. (2013), *Never Let a Serious Crisis Go Waste. How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown*, London, Verso.
Mishel, L., Davis, A. (2014), *CEO Pay Continues to Rise as Typical Workers Are Paid Less*, Issue brief, Washington, DC, Economic Policy Institute.
Morelli, S., Smeeding, T., Thompson, J. (2014), *Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty: Rich and Middle-Income Countries*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), vol. 2A, pp. 594-696.

Nascia, L., Pianta, M. (2009), *Forces of Inequality? The Impact of Technology and Globalisation*, "Intereconomics. Review of European economic policy", 44, pp. 332-336.

Oecd (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in Oecd Countries*, Paris, Oecd.
Oecd (2011), *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*, Paris, Oecd.
Oecd (2012), *Employment Outlook, Chapter 3, Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share?*, Paris, Oecd.
Oecd (2014), *All on Board: Making Inclusive Growth Happen*, Paris, Oecd.
Oecd (2015), *In it Together. Why Less Inequality Benefits All*, Paris, Oecd.
Ostry, J.D., Berg, A., Tsangarides, C.G. (2014), *Redistribution, Inequality, and Growth*, Discussion Note SDN/14/02, Washington, DC, Imf.

Franzini-Pianta.indd 191 24/03/16 15:07

Oxfam (2015), *Wealth: Having it All and Wanting More*, London, Oxfam issue briefing.

Pellizzari, M. (2010), *Do Friends and Relatives Really Help in Getting a Good Job?*, "Industrial and Labor Relations Review", 63, 3, pp. 494-510.

Pellizzari, M., Basso, G., Catania, A., Labartino, G., Malacrino, D., Monti P. (2011), *Family Ties in Licensed Professions in Italy. A Report for the Fondazione Rodolfo Debenedetti*, Milano, Fondazione Rodolfo Debenedetti.

Phillips, K. (2003), *Wealth and Democracy. A Political History of the American Rich*, New York, Broadway Book.

Pianta, M. (2012), *Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa*, Roma-Bari, Laterza.

Pianta, M. (2014), *An Industrial Policy for Europe*, "Seoul Journal of Economics", 27, 3, pp. 277-306.

Pianta, M., Tancioni, M. (2008), *Innovations, Wages and Profits*, "Journal of Post Keynesian Economics", 31, 1, pp. 101-123.

Pierson, P., Hacker, J. (2010), *Winner-Take-All Politics*, New York, Simon & Schuster.

Piketty, T. (2002), *L'économie des inegalités*, Paris, La Découverte; trad. it. *Disuguaglianza. La visione economica*, Milano, Università Bocconi Editore, 2002.

Piketty, T. (2013), *Le capital au XXI siècle*, Paris, Seuil; trad. it. *Il capitale nel XXI secolo*, Milano, Bompiani, 2014.

Piketty, T. (2015a), *About "Capital in the Twenty-First Century"*, "American Economic Review: Papers & Proceedings", 105, 5, pp. 48-53.

Piketty, T. (2015b), *Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on "Capital in the Twenty-First Century"*, "Journal of Economic Perspectives", 29, 1, pp. 67-88.

Piketty, T., Zucman, G. (2014a), *Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010*, "Quarterly Journal of Economics", 129, 3, pp. 1255-1310.

Piketty, T., Zucman, G. (2014b), *Wealth and Inheritance in the Long Run*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), vol. 2B, pp. 1303-1368.

Pogge, T. (2002), *World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*, Cambridge, Polity Press.

Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation*, Boston, Beacon

Franzini-Pianta.indd 192 24/03/16 15:07

Press; trad. it. *La grande trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Torino, Einaudi, 1974.
Pontusson, J. (2005), *Inequality and Prosperity. Social Europe vs. Liberal America*, Ithaca, Cornell University Press.

Raitano M., Vona, F. (2011), *Measuring the Link between Intergenerational Occupational Mobility and Earnings: Evidence from 8 European Countries*, Ofce Working Paper, No. 3, Paris, Ofce.
Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press; trad. it. *Una teoria della giustizia*, Milano, Feltrinelli, 1971.
"Real-World Economics Review" (2014), *Special issue on Piketty's "Capital"*, 69, World Economics Association.
Robinson, J. (1960), *The Theory of Income Distribution*, in *Collected Economic Papers*, vol. 2, Oxford, Basil Blackwell, pp. 145-158.
Rodrik, D. (2014), *Good and Bad Inequality*, "Social Europe", www.socialeurope.eu/2014/12/good-bad-inequality/.
Roemer, J.E. (1998), *Equality of Opportunity*, Cambridge, Harvard University Press.
Roemer, J.E. (2004), *Equal Opportunity and Intergenerational Mobility: Going Beyond Intergenerational Transition Matrices*, in M. Corak (ed.), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
Roemer, J.E. (2009), *Inequality: Its Justification, Nature and Domain*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 23-39.
Rognlie, M. (2015), *Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share*, Brookings Papers in Economic Activity Conference, Washington, DC, 19-20 March.
Rosen, S. (1981), *The Economics of Superstars*, "American Economic Review", 71, 5, pp. 845-858.

Salverda, W., Checchi, D. (2014), *Labor Market Institutions and the Dispersion of Wage Earnings*, in Atkinson e Bourguignon (2014a), vol. 2B, pp. 1536-1730.
Salverda, W., Nolan, B., Smeeding, T. (eds.) (2009), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press.

Franzini-Pianta.indd 193 24/03/16 15:07

Salverda, W., Nolan, B., Checchi, D., Marx, I., McKnight, A., Tóth, I., van de Werfhorst, H. (eds.) (2014), *Changing Inequalities in Rich Countries. Analytical and Comparative Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.
Sbilanciamoci! (2015), *Workers Act. Le politiche per chi lavora e per chi vorrebbe lavorare*, Roma, Sbilanciamoci!
Schuetz, G., Ursprung, H., Wößmann, L. (2008), *Education Policy and Equality of Opportunity*, "Kyklos", 61, pp. 279-308.
Schulten, T., Müller, T. (2014), *Back on the Agenda: A European Minimum Wage Standard*, Bruxelles, Etui.
Sen, A. (1992), *Inequality Re-Examined*, New York, Russell Sage; trad. it. *La diseguaglianza. Un riesame critico*, Bologna, Il Mulino, 2010.
Sen, A. (2000), *Social Justice and the Distribution of Income*, in Atkinson e Bourguignon (2000), pp. 60-86.
Sen, A. (2009), *The Idea of Justice*, Cambridge, Harvard University Press; trad. it. *L'idea di giustizia*, Milano, Mondadori, 2010.
Sierminska, E., Brandolini, A., Smeeding, T. (2006), *Comparing Wealth Distribution across Rich Countries: First Results from the Luxembourg Wealth Study*, Luxembourg Wealth Study Working Paper, 1.
Silver, B. (2003), *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Le forze del lavoro*, Milano, Bruno Mondadori, 2008.
Solon, G. (2002), *Cross-Country Differences in Intergenerational Income Mobility*, "Journal of Economic Perspectives", 16, 3, pp. 59-66.
Solow, R. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics", 70, 1, pp. 65-94.
Solow, R. (2014), *Thomas Piketty is Right. Everything You Need to Know about "Capital in the Twenty-First Century"*, "The New Republic", 22nd April.
Solt, F. (2009), *Standardizing the World Income Inequality Database*, "Social Science Quarterly", 90, 2, pp. 231-242.
Stewart, M.B. (2004), *The Employment Effects of the National Minimum Wage*, "Economic Journal", 114, pp. C110-C116.
Stiglitz, J. (2012), *The Price of Inequality*, New York, Allen Lane; trad. it. *Il prezzo della disuguaglianza*, Torino, Einaudi, 2013.
Stiglitz, J. (2015), *The Great Divide. Unequal Societies and What We Can Do about Them*, New York, Norton.

Franzini-Pianta.indd 194 24/03/16 15:07

Stiglitz, J. (2016), *Rewriting the Rules of the American Economy. An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, New York, Norton.
Sturn, S., Van Treeck, T. (2013), *The Role of Income Inequality as a Cause of the Great Recession and Global Imbalances*, in Lavoie e Stockhammer (2013), pp. 125-152.
Swaffield, J.K. (2012), *Minimum Wage Hikes and the Wage Growth of Low-Wage Workers*, Discussion Papers in Economics, University of York, 10/12.
Swift, A. (2005), *Justice, Luck, and the Family: The Intergenerational Transmission of Economic Advantage from a Normative Perspective*, in Bowles, Gintis e Osborne Groves (2008), pp. 256-276.

Therborn, G. (2013), *The Killing Fields of Inequality*, Cambridge, Polity Press.

Utting, P., Pianta, M., Ellersiek, A. (eds.) (2012), *Global Justice Activism and Policy Reform in Europe. Understanding How Change Happens*, London, Routledge.
Undp (2014), *Human Development Report 2014*, Geneva, Undp.
Uscea (United States Council of Economic Advisers) (2014), *The Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers*, Washington, DC, US Government Printing Office.
Uslaner, E.M. (2008), *Corruption, Inequality, and the Rule of Law*, Cambridge, Cambridge University Press.

Van Parijs, P., Vanderborght, Y. (2005), *L'allocation universelle*, Paris, La Découverte.
Varoufakis, Y. (2014), *Egalitarianism's Latest Foe: A Critical Review of Thomas Piketty's "Capital in the Twenty-First Century"*, "Real-World Economics Review", pp. 18-35.
Visser, J., Checchi, D. (2009), *Inequality and the Labor Market: Unions*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 230-256.
Vivarelli, M., Pianta, M. (eds.) (2000), *The Employment Impact of Innovation*, London, Routledge.
Voitchovsky, S. (2009), *Inequality and Economic Growth*, in Salverda, Nolan e Smeeding (2009), pp. 549-574.

Franzini-Pianta.indd 195 24/03/16 15:07

Wade, R.H. (2004), *Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?*, "World Development", 32, 2, pp. 567-589.
Wade, R.H. (2014), *The Piketty Phenomenon and the Future of Inequality*, in "Real-World Economics Review", pp. 2-17.
Wallerstein, I. (1974), *The Modern World-System*, vol. I, London, Academic Press.
Weil, D. (2015), *Capital and Wealth in the Twenty-First Century*, "American Economic Review", 105, 5, pp. 34-37.
Wilkinson, F., Pickett, K. (2009), *The Spirit Level*, London, Penguin; trad. it. *La misura dell'anima*, Milano, Feltrinelli, 2010.
World Bank (2006), *World Development Report: Equity and Development*, New York, Oxford University Press.

Zucman, G. (2014), *Taxing Across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits*, "Journal of Economic Perspectives", 28, 4, pp. 121-148.

Franzini-Pianta.indd 196 24/03/16 15:07

GLI AUTORI

Maurizio Franzini è professore di Politica economica alla Sapienza Università di Roma, dove dirige la Scuola di dottorato in Economia e ha diretto il Dipartimento di Economia e Diritto. È direttore del Centro interuniversitario di ricerca Ezio Tarantelli (Ciret), è stato co-direttore della rivista "Meridiana" dal 2003 al 2012 e ha promosso il sito *Menabò di Etica ed Economia.* Tra i suoi libri, *Mercato e politiche per l'ambiente* (Carocci 2007); *Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili* (Egea-Bocconi Editore 2010); *Innovare per crescere. Strategie e scelte politiche* (con M. Giannini e L. Zamparelli, Egea 2012); *Dobbiamo preoccuparci dei ricchi?* (con E. Granaglia e M. Raitano, Il Mulino 2014). Per i nostri tipi ha pubblicato *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia* (2013).

Mario Pianta è professore di Politica economica all'Università di Urbino ed è stato membro del Centro Linceo Interdisciplinare "Beniamino Segre" dell'Accademia Nazionale dei Lincei. Ha svolto ricerca all'Istituto Universitario Europeo, alla Sorbona, alla London School of Economics, alla Columbia University. È tra i fondatori della campagna "Sbilanciamoci!" sulle alternative di politica economica e del sito d'informazione *sbilanciamoci.info*. Tra i suoi libri, per i nostri tipi, *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra* (con altri autori, 2007), *Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa* (2012), *Sbilanciamo l'economia. Una via d'uscita dalla crisi* (con Giulio Marcon, 2013).

Franzini-Pianta.indd 197 24/03/16 15:07

INDICE

1. La disuguaglianza e le sue cause 3

1.1. Introduzione, p. 3 - 1.2. I quattro motori della disuguaglianza, p. 6 - 1.3. Come viene interpretata la disuguaglianza, p. 14 - 1.4. Perché la disuguaglianza è importante, p. 21

2. Il capitale, il lavoro e la distribuzione del reddito 29

2.1. Introduzione, p. 29 - 2.2. Capitale contro lavoro, p. 34 - 2.3. Il problema dei 'super ricchi', p. 42 - 2.4. La distribuzione del reddito delle famiglie, p. 48 - 2.5. La disuguaglianza tra i redditi da lavoro, p. 59 - 2.6. Le disuguaglianze a livello regionale e mondiale, p. 63 - 2.7. La disuguaglianza della distribuzione della ricchezza, p. 67

3. La famiglia conta 74

3.1. Introduzione, p. 74 - 3.2. La ricchezza ereditata, p. 75 - 3.3. Le origini familiari e il reddito da lavoro, p. 76 - 3.4. I canali della trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza, p. 82 - 3.5. L'uguaglianza delle opportunità tra generazioni, p. 91

4. Come spiegare la disuguaglianza 95

4.1. Introduzione, p. 95 - 4.2. Le dinamiche del capitale, p. 96 - 4.3. Capitale, reddito e i motori della disuguaglianza, p. 111 - 4.4. Il potere del capitale sul lavoro, p. 118 - 4.5. Il 'capitalismo oligarchico', p. 129 - 4.6. L'individualizzazione delle condizioni economiche, p. 133 - 4.7. L'arretramento della politica, p. 138

Franzini-Pianta.indd 199 24/03/16 15:07

5. Quali politiche per una società egualitaria? 141

5.1. Introduzione, p. 141 - 5.2. Perché ridurre la disuguaglianza?, p. 145 - 5.3. Come si può ridurre la disuguaglianza?, p. 149 - 5.4. Come realizzare politiche egualitarie, p. 173

Bibliografia 179

Gli autori 197

Franzini-Pianta.indd 200 24/03/16 15:07

Franzini-Pianta.indd 202 24/03/16 15:07

Franzini-Pianta.indd 203 24/03/16 15:07