

Combattere la disuguaglianza per tornare a crescere

Maurizio Franzini

Introduzione

Il mondo che usiamo chiamare “avanzato” oggi è molto diverso rispetto a 30 anni fa, e lo è per molte ragioni e sotto vari aspetti. Tra questi vi è certamente la disuguaglianza, in particolare, quella economica che non è l'unica rilevante ma che certamente è tra le più rilevanti, anche perché influenza la disuguaglianza in altre importanti dimensioni, dalla salute all'istruzione.

Le distanze nei redditi e nelle ricchezze tra famiglie e individui di uno stesso paese sono, infatti, molto più alte oggi di quanto non fossero alla metà degli anni '80, un periodo nel quale, in un grandissimo numero di paesi, erano a un punto minimo rispetto ai decenni precedenti.

In queste note si forniranno alcuni dati essenziali sull'altezza, le caratteristiche e le tendenze della disuguaglianza economica in Italia e in alcuni dei maggiori paesi occidentali; si richiamerà l'attenzione sui principali meccanismi che l'hanno prodotta e sulla peculiarità di alcuni di essi in modo da cogliere le specificità della disuguaglianza contemporanea; si sosterrà che la disuguaglianza oltre a essere indesiderabile di per sé può avere conseguenze negative in ambito economico, sociale e politico; si sottolineerà che questi esiti dipendono in larga parte da precise scelte politiche e che, volendo, sono possibili altre politiche in grado di cambiare il corso degli eventi.

La retrocessione del lavoro

Il primo fenomeno da considerare è la riduzione della quota di reddito nazionale che va al lavoro. Tra i primi anni '80 e il 2007 – cioè subito prima della crisi - essa ha perso – nei vari paesi avanzati – tra i 10 e i 15 punti percentuali. Oggi varia tra il 55 e il 70% del reddito nazionale. Di questo spostamento si sono naturalmente avvantaggiati i percettori di profitti – cioè di redditi derivanti dall'impiego del capitale nei processi produttivi - ma non soltanto loro, anche, e soprattutto, i percettori di rendite - cioè di redditi che derivano dalla scarsità delle risorse possedute, che non sono solo quelle naturali, come vedremo. Questo fenomeno in Italia è stato

molto marcato e lo spostamento resta rilevante anche dopo che la crisi – come normalmente accade – ha posto un freno alla crescita della quota di reddito che va ai profitti.

Osservato in modo più approfondito questo fenomeno consente di mettere in luce alcune significative caratteristiche del capitalismo contemporaneo. Anzitutto, benché generalizzata, la retrocessione del lavoro è stata particolarmente accentuata nel settore delle finanza e in quelli più tecnologici. In secondo luogo, se si escludesse l'1% che percepisce i redditi da lavoro più elevati il peggioramento della quota del lavoro sarebbe ancora maggiore rispetto ai dati in precedenza ricordati. In altri termini si è formata una sorta di super-élite del lavoro il cui destino è diverso ed opposto rispetto a quello di tutti gli altri lavoratori. Si tratta di un fenomeno nuovo e piuttosto rilevante, sul quale ritorneremo. Infine, come si è già ricordato, il peso della rendita è cresciuto.

La ricerca della cause di questi fenomeni porta, naturalmente, in varie direzioni. Ma alcune sembrano essere dominanti: la prima è la politica di liberalizzazione dei movimenti di capitali attuata con sempre maggiore intensità a livello internazionale, a partire dagli anni '90. Secondo alcuni studi (cfr. Furceri-Lougani, 2015) all'intensificarsi di questo processo ha corrisposto una chiara tendenza del reddito a spostarsi dal lavoro al capitale. La seconda è il forte indebolimento della rappresentanza sindacale e della forza contrattuale dei lavoratori, che – naturalmente - è anche l'esito di specifiche politiche. La terza è l'adozione di politiche che hanno in vario modo favorito la formazione delle rendite e le hanno protette, in particolare quelle che hanno consentito la speculazione sui mercati finanziari, che hanno reso difficile un'effettiva concorrenza in molti mercati, che hanno esteso la tutela della proprietà intellettuale.

La frammentazione del lavoro

Il secondo fenomeno di rilievo è la crescita della disuguaglianza nei redditi da lavoro. Per molti decenni i redditi da lavoro (soprattutto da lavoro dipendente), con la loro limitata dispersione, hanno contribuito a tenere bassa la complessiva disuguaglianza nella distribuzione dei redditi. La situazione è oggi molto diversa, e non soltanto in Italia. Nel corso degli ultimi due decenni (cfr. OCSE 2015), le retribuzioni dell'1% più ricco sono cresciute del 20% mentre il reddito dei lavoratori più poveri è perfino diminuito, restituendoci un quadro di elevata polarizzazione all'interno del lavoro, che è sempre più un mondo di grandi disuguaglianze.

In Italia nel settore privato tra il 1990 e il 2013 il coefficiente di Gini¹ delle retribuzioni annue è aumentato di un considerevole 17,5%. Questo aumento, dovuto sia alla maggiore disuguaglianza nei salari orari sia alle crescenti differenze nelle ore e nelle settimane lavorate, ha continuato a manifestarsi anche negli anni successive alla crisi.

Il perdurare della tendenza alla crescente disuguaglianza tra lavoratori non è un fenomeno solamente italiano. In realtà, esso ha riguardato pressoché tutti i paesi avanzati, molti dei quali hanno valori simili ai nostri (ad esempio Spagna e Francia) o anche peggiori (Danimarca). Unica, lieve, eccezione è la Germania dove tra il 2008 e il 2013 il coefficiente di Gini è diminuito di un punto percentuale; va, però, tenuto presente che in quel paese, nel 2008, la disuguaglianza nei redditi di lavoro era tra le più alte.

Secondo una diffusa interpretazione, dominante nella letteratura economica, le crescenti disuguaglianze nei redditi da lavoro sarebbero da attribuire all'importanza sempre maggiore del capitale umano (normalmente identificato con l'istruzione). La tesi è che per effetto della globalizzazione e del progresso tecnologico, nei paesi avanzati sarebbe cresciuta la domanda di lavoratori *skilled*, cioè qualificati, con l'effetto di ampliare a loro vantaggio il differenziale retributivo rispetto ai lavoratori *unskilled*. Dunque, sarebbe il crescente premio per il capitale umano la causa delle maggiori disuguaglianze nei redditi da lavoro.

I dati ci dicono che le cose non stanno proprio così. Studi diretti a stabilire quanta parte della disuguaglianza nei redditi da lavoro dipenda dalla diversa istruzione (che è la misura normalmente utilizzata per il capitale umano) e quanta, invece, da altri fattori (per cui vi è disuguaglianza anche tra lavoratori con la stessa istruzione) giungono alla conclusione che la quota spiegata dalla differenza di capitale umano è estremamente contenuta. Ciò vale non soltanto in Italia, ma praticamente ovunque. Da noi quella quota è di poco superiore al 10% mentre nel paese dove sembra essere massima, cioè la Germania, non è più alta del 17%. E' anche interessante osservare che in Italia il premio al capitale umano mostra la tendenza, piuttosto paradossale, a cadere dal 1992 in poi, cioè in un periodo nel quale gli effetti della globalizzazione e del progresso tecnico ricordati in precedenza avrebbero dovuto essere massimi (Franzini e Raitano 2015).

Queste evidenze portano, dunque, alla conclusione che, contrariamente a una diffusa opinione, il motore principale delle disuguaglianze nelle retribuzioni da lavoro non è il capitale umano e

¹ Il coefficiente di Gini è l'indicatore più frequentemente usato per dare conto della disuguaglianza. Esso può variare tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima concentrazione possibile). Valori superiori al 30% sono considerati, almeno per i paesi avanzati, indicativi di una disuguaglianza piuttosto elevata.

dunque assai deboli sono i motivi per considerare decisive le forze “naturali” della globalizzazione e del progresso tecnologico.

Difficilmente le complesse caratteristiche di questa disuguaglianza, soprattutto di quella – molto estesa – che si manifesta a parità di capitale umano, possono essere comprese senza chiamare in causa le politiche adottate negli ultimi decenni, ed in particolare quelle di flessibilizzazione – nelle diverse accezioni – del mercato del lavoro, che hanno fortemente contribuito a creare differenze retributive in funzione delle forme contrattuali, dei settori di impiego, della dimensione delle imprese e così via. Se oggi nel mondo del lavoro coesistono i cosiddetti *working poor* e *working super-rich* è anche per questo. E una conseguenza è la tendenziale perdita di importanza della classe media, anche se determinare con precisione la dimensione quantitativa del fenomeno non è semplice (cfr. Franzini 2015)

I ricchi sempre più ricchi

Il terzo fenomeno rilevante, e relativamente recente, è la tendenza dei redditi – già ricordata - a concentrarsi sempre di più al top. A portare alla luce questo fenomeno sono stati gli accurati studi condotti sulle dichiarazioni dei redditi a fini fiscali (Atkinson et al., 2011), che hanno permesso di superare i limiti che - sotto questo aspetto – hanno le indagini campionarie: l’insufficiente considerazione – per le difficoltà di campionamento – dei super ricchi (e anche dei molto poveri).²

I dati essenziali sono questi: dalla metà degli anni ‘70 pressoché ovunque è cresciuta la quota di reddito appropriata dai segmenti più ricchi della popolazione, in particolare dall’1% al quale si fa più spesso riferimento.

Gli aumenti maggiori si sono avuti nel Regno Unito e negli Stati Uniti, dove l’1% oggi concentra circa il 20% del reddito complessivo - all’inizio degli anni ‘80 si trattava del 9%. In Italia i valori sono più bassi (oggi circa il 9% ma con un aumento percentuale dell’ordine del 50% rispetto a circa 4 decenni fa). I valori più bassi (circa 7%) si hanno in Svezia e nei Paesi Bassi. La tendenza alla crescita, anche se a velocità diverse, è comunque un fenomeno generalizzato. Va, peraltro, tenuto presente che questi dati forse sottostimano il fenomeno perché non includono i *capital gains*, cioè gli incrementi di valore patrimoniale dei titoli posseduti.

² L’origine dei dati rimanda immediatamente al problema della loro attendibilità in considerazione del fenomeno dell’evasione e anche dell’elusione fiscale. La questione presenta vari aspetti, ma nel complesso si può affermare che a causa dell’evasione fiscale la disuguaglianza è, molto probabilmente, sottostimata.

Queste tendenze, come le altre che abbiamo elencato, possono essere ascritte alle politiche adottate e non a forze ineluttabili. A determinarle hanno contribuito, ad esempio, le politiche fiscali e tributarie: l'alleggerimento delle imposte di successione - che ha favorito la concentrazione delle grandi ricchezze e quindi dei redditi che esse fruttano – ma anche la riduzione delle aliquote di imposta sui redditi più elevati. Questa riduzione provoca un aumento non soltanto, come è ovvio, dei redditi netti dei più ricchi ma anche dei loro redditi lordi. Infatti, secondo diversi studi recenti (cfr. Piketty et al. 2014; Rubolino- Waldenström, 2017) la prospettiva di un più elevato reddito netto può fornire l'incentivo a cercare di spostare a proprio vantaggio i redditi lordi, usando il potere economico di cui si dispone per ottenere questo risultato. Un esempio rappresentativo è quello dei top managers o anche delle star dello sport e dello spettacolo.

Il riferimento a queste tipologie di super ricchi da reddito permette anche di richiamare un altro aspetto importante della disuguaglianza contemporanea e cioè la natura e la provenienza dei redditi di coloro che appartengono all'élite dell'1%. Rispetto ad alcuni decenni fa è molto cresciuta la quota di reddito che non proviene dalla ricchezza e dal capitale e che può essere in vario modo considerata da lavoro. E' il caso dei super- redditi dei managers, dei super-professionisti, delle star dello sport e dello spettacolo.

In Italia, nel 1980, la quota di reddito da lavoro (autonomo e dipendente) dello 0,1% più ricco (quindi di un segmento davvero elitario) era inferiore al 30%; nel 2008 superava il 66%.

Questi super-redditi da lavoro possono in buona parte essere ascritti a forme di protezione presenti nei mercati in cui si opera alcune delle quali hanno anche l'effetto di far apparire come uniche abilità che ben difficilmente sono tali. Siamo quindi di fronte a redditi da lavoro che incorporano una quota di rendita e che trovano nelle politiche (ad iniziare da quelle che rendono difficile l'accesso ai mercati in cui si opera) un fattore potente di sostegno e di moltiplicazione. Peraltro, ad alimentarle spesso concorrono forme di manipolazione dirette a convincere – senza adeguata prova – che certi manager, o liberi professionisti o star dello sport e dello spettacolo non hanno alternative, non sono sostituibili. Dunque sono scarsi e come la terra, che è scarsa, beneficiano di rendite.

I redditi complessivi: il ruolo del mercato e del Welfare

I fenomeni finora richiamati aiutano a comprendere la dinamica, e le caratteristiche, della disuguaglianza nei redditi complessivi. Normalmente ci si riferisce ai cosiddetti redditi disponibili,

che derivano dall'aggregazione di tutti i redditi guadagnati nei vari mercati dai componenti il nucleo familiare, ai quali si aggiungono i trasferimenti monetari provenienti dallo stato (pensioni, sussidi, ecc.) e dai quali si deducono le imposte dirette. Tenendo conto della numerosità del nucleo familiare (vivere in nuclei più grandi presenta alcuni vantaggi) i redditi familiari così calcolati vengono trasformati – sulla base di scale di equivalenza - in redditi individuali e perciò si tratta in effetti di redditi disponibili equivalenti.

La disuguaglianza in questi redditi calcolata con il coefficiente di Gini, nel 2013, risulta, in tutti i paesi, maggiore, spesso molto maggiore, rispetto alla metà degli anni '80 e in quasi tutti è anche maggiore rispetto al 2005. Sotto quest'ultimo aspetto l'Italia sembra essere un'eccezione perché esibisce una sostanziale stabilità - che, però, a causa delle caratteristiche dell'indice e dei dati utilizzati, è compatibile con cambiamenti anche significativi, come quello già ricordato dalla crescente concentrazione al top.

In ogni caso, osservando il fenomeno in una prospettiva di più lungo periodo, come è appropriato fare vista la sua natura, si nota che il coefficiente di Gini che in Italia, nel 1985, era pari al 28,7% nel 1995 era salito al 32,6% (un aumento considerevole) e successivamente è rimasto costante attorno a questi valori. In effetti il peggioramento nella disuguaglianza dei redditi disponibili in Italia si è avuto soprattutto tra il 1992 e il 1993 e gran parte della responsabilità può essere ascritta alla manovra effettuata dal governo dell'epoca per fare fronte ai rischi di default e per facilitare la partecipazione dell'Italia alla nascente moneta unica.

Va anche ricordato che la disuguaglianza nei redditi disponibili che oggi si ha in Italia è tra le più alte nei confronti con i paesi europei e dell'area OCSE. Ad esempio, nel 2013 tra i paesi europei non piccolissimi solo la Spagna e la Gran Bretagna avevano coefficienti di Gini, nei redditi disponibili, superiori al nostro.

Utile indicazioni sulle caratteristiche della disuguaglianza e sulle sue tendenze vengono dall'analisi del coefficiente di Gini applicato ai redditi di mercato; si tratta, cioè, dei redditi che affluiscono ai componenti del nucleo familiare dalle loro prestazioni nel mercato del lavoro o dal rendimento di beni patrimoniali in loro possesso, calcolati prima di pagare le imposte e senza tenere conto dei trasferimenti dello stato. Quindi, al netto dell'effetto redistributivo di queste attività dello stato.

I dati, secondo l'OCSE, sono questi: il coefficiente di Gini sui redditi di mercato nel periodo 1985-2010 è passato dal 38,6 al 50,3%. Dunque un aumento enorme, che – diversamente da quanto si è visto per i redditi disponibili – ha continuato a manifestarsi anche negli anni più re-

centi (nel 1995 era pari al 46,5%). In base agli ultimi dati l'Italia è uno dei paesi con la disuguaglianza più elevata nei redditi di mercato, superiore perfino a quella degli Stati Uniti. Naturalmente le tendenze al peggioramento della disuguaglianza nei redditi di mercato non sono una specificità italiana; con diversa intensità esse si sono manifestate ovunque, anche nei paesi scandinavi che restano, in ogni caso, quelli più egualitari.

Queste tendenze della disuguaglianza di mercato si comprendono facilmente alla luce dei fenomeni richiamati in precedenza. Lo spostamento di reddito dal lavoro al capitale, tende ad aumentare le disuguaglianze, perché il reddito da capitale si distribuisce tra le famiglie in modo più diseguale del reddito da lavoro; naturalmente, la maggiore disuguaglianza nei redditi da lavoro - soprattutto se le famiglie sono composte da individui che appartengono alle stesse classi sociali e, quindi, percepiscono redditi simili - ha effetti analoghi; e, inoltre, la concentrazione dei redditi al top si traduce quasi automaticamente in maggiore disuguaglianza nei redditi familiari. Se poi, come sembra essere il caso, i nuclei familiari con i redditi più bassi sono in modo crescente anche i più numerosi, i redditi individuali ottenuti applicando le scale di equivalenza a quelli familiari saranno ancora più disuguali.

Dunque, all'interno dei mercati si produce sempre più disuguaglianza e la "tenuta" della disuguaglianza nei redditi disponibili (con i limiti di cui si è detto) si può attribuire a un'azione maggiormente redistributiva da parte dello Stato. In media nei paesi avanzati - con l'eccezione degli Usa - il coefficiente di Gini si riduce di almeno 1/4 quando ai redditi di mercato si sottraggono le imposte personali e si aggiungono i trasferimenti monetari del welfare. In Italia, l'intensità di tale azione è nel complesso relativamente bassa³ ma sembra essere cresciuta negli ultimi anni. Dunque, il mercato - per effetto delle evoluzioni ricordate in precedenza - ha generato molta più disuguaglianza e il Welfare sembra averla contrastata, anche se naturalmente avrebbe potuto fare di più.

Nel valutare, questa apparentemente accresciuta capacità redistributiva, occorre però tenere presente che in questo computo non entrano i trasferimenti cosiddetti in natura (essenzialmente servizi gratuiti) il cui impatto è assai difficile da stimare. Tuttavia, è ragionevole assumere che almeno alcune delle modifiche introdotte nell'offerta di questi servizi (dai tagli alla spesa ad essa alle privatizzazioni) abbiano ridotto il loro effetto redistributivo. Inoltre, con riferimento ai trasferimenti monetari, il calcolo della redistribuzione è fortemente influenzato dalle pen-

³ L'effetto redistributivo è molto maggiore nei paesi del Nord Europa, in particolare quelli scandinavi. Sebbene in alcuni di essi, in particolare la Svezia, esse risulti in forte calo negli ultimi anni.

sioni che, non essendo redditi di mercato ma trasferimenti, determinano un forte effetto redistributivo perché assegnano un reddito disponibile positivo a chi ha un reddito di mercato nullo.

Al di là di queste necessarie precisazioni, resta il fatto che la disuguaglianza nei mercati è enormemente aumentata e che ciò può essere largamente imputato a un insieme di politiche che non sono considerate redistributive - perché non consistono nelle tipiche attività di tassazione e trasferimento dei redditi – ma che in realtà sono profondamente redistributive. Di questo si dovrebbe tenere conto quando si affronta il problema di come contrastare le disuguaglianze, ammesso che lo si voglia fare.

La concentrazione della ricchezza

Per dare maggiore completezza a questo quadro ricostruttivo è utile qualche riferimento anche alla disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza. I problemi di stima, in questo caso, sono resi più ardui dalla minore disponibilità e attendibilità dei dati. Ad ogni modo, vi è ampio consenso sul fatto che la ricchezza è, ovunque, più concentrata dei redditi. Una ragione del perché sia così è facile da individuare: la ricchezza di molti o moltissimi può essere pari a zero (o addirittura negativa, come nel caso in cui i debiti eccedano il valore dei patrimoni) mentre questo non si verifica per i redditi.

In Italia l'1% più ricco (di ricchezza) possiede circa il 15% della ricchezza complessiva; mentre l'1% più ricco (di reddito) concentra meno del 10% del reddito complessivo. In altri paesi le differenze sono molto più marcate. Ad esempio negli Stati Uniti il top 1% concentra il 36,6 % della ricchezza, in Germania il 24,5%, nei Paesi Bassi il 23,9%, in Norvegia il 18,5%. In effetti, in Italia la ricchezza non risulta, almeno in termini comparati, molto concentrata; nella classifica dei paesi più disuguali siamo nelle posizioni di testa per il reddito ma non per la ricchezza. La spiegazione non è difficile da trovare ed ha un nome: casa. In Italia la proprietà della casa è molto diffusa e questo fa sì che gli zeri di cui si è detto in precedenza siano relativamente pochi. Rispetto alla ricchezza non immobiliare la disuguaglianza è molto maggiore; ma il forte peso che gli immobili hanno sulla ricchezza complessiva determina il risultato di cui è detto.

La disuguaglianza della ricchezza è peggiorata rispetto a 2 o 3 decenni fa e, inoltre, la tendenza verso la concentrazione è continuata negli anni più recenti. Ad esempio, in Italia, rispetto alla metà degli anni '80, è aumentata notevolmente la distanza tra l'1% più ricco e il 25% più povero. Ma, soprattutto, tra il 2008 e il 2014 la concentrazione della ricchezza sembra essere cresci-

ta. E questo non è avvenuto solo da noi.⁴ Che negli anni di crisi si produca questo effetto non è ovvio. Nella crisi americana degli anni '30, ad esempio, la concentrazione della ricchezza si ridusse e ciò probabilmente contribuì non solo ad agevolare la ripresa economica ma anche a modificare l'assetto istituzionale in senso più favorevole ad una crescita (almeno per un po' di tempo) inclusiva.

Le ragioni di questa non tranquillizzante tendenza possono essere diverse. Tra di esse un ruolo non secondario potrebbe averlo avuto la scelta – compiuta da molti governi nazionali - di alleviare, fino quasi ad annullarle, le imposte di successione. La trasmissione ereditaria dei patrimoni può, infatti, contribuire alla concentrazione della ricchezza in vari modi; uno di essi è la possibilità di ottenere rendimenti proporzionalmente maggiori su patrimoni più elevati.

L'espandersi della povertà

Sempre allo scopo di completare il quadro può essere utile qualche cenno sulla povertà e sulle sue tendenze. E' bene ricordare che povertà e disuguaglianza sono fenomeni diversi e che, soprattutto in un orizzonte temporale non breve, esse possono muoversi in direzioni opposte; in particolare, la disuguaglianza può crescere mentre la povertà diminuisce.

Quest'ultima viene normalmente misurata come numero o quota di persone (o famiglie) che non dispongono di un reddito almeno pari a quella che viene considerata la soglia della povertà. Può accadere che mentre questa quota diminuisce la distanza economica tra gli individui aumenti, ad esempio perché cresce molto di più il reddito dei più ricchi. Quindi, la disuguaglianza cresce mentre la povertà diminuisce. Questo fenomeno si è verificato in molti casi e in varie epoche storiche. In Italia, negli ultimi anni sembra essersi verificato un fenomeno diverso: la povertà è cresciuta mentre, come si è già ricordato, gli indicatori di disuguaglianza non hanno rilevato significativi cambiamenti.

La povertà alla quale mi riferisco è quella che normalmente viene definita "assoluta" e che si caratterizza perché definisce la soglia sostanzialmente in base al reddito necessario per acquisire un paniere di beni considerato essenziale per una vita "decente". Tale soglia varia in funzione della numerosità della famiglia, dell'area geografica e della grandezza del comune di residenza nonché della numerosità della famiglia. Ad esempio essa oscilla, per una famiglia di due per-

⁴ Secondo le stime raccolte da Credit Suisse la quota detenuta dall'1% più ricco in Italia tra il 2008 e il 2014 è passata dal 17,2% al 21,7%. Nel complesso di alcuni dei maggiori paesi europei i corrispondenti dati sarebbero 27,7% e 31,1%, dunque significativamente più alti, come si è detto nel testo.

sone non anziane, tra 545 euro al mese se si risiede in un piccolo comune del Mezzogiorno e 840 euro se, invece, si risiede in una grande città del Nord.

Nel 2015 le famiglie che non raggiungevano questa soglia erano quasi 1 milione e 600 mila corrispondenti a quasi 4 milioni e 600 mila persone, circa il 7,6% della popolazione. Si tratta del dato più alto dal 2005. Il peggioramento degli ultimi anni ha riguardato in particolare le famiglie più numerose e – aspetto nuovo e rilevante - quelle composte da soli stranieri.

Oltre alla povertà assoluta si rileva anche la povertà relativa. In questo caso la soglia è fissata in corrispondenza di un percentuale che a seconda dei casi oscilla tra il 50 e il 60% del reddito medio o mediano. Si tratta, quindi, di una soglia più alta e, conseguentemente, è maggiore il numero dei poveri relativi: nel 2015 in Italia, circa 2 milioni e 700 mila famiglie corrispondenti a 8 milioni e 300 mila persone, il 13,7% della popolazione.

Con riferimento alla povertà relativa è da segnalare la quota molto rilevante di lavoratori che rientra in questa categoria. I cosiddetti *working poor* sono pari al 22,8% nel complesso, ma tra i lavoratori autonomi raggiungono l'impressionante valore del 38,1%.

Se oltre ai poveri si considerano anche coloro che rischiano di diventarlo le percentuali diventano molto elevate. Le persone a rischio di esclusione sociale, come vengono chiamate, in base alla metodologia di calcolo fissata a livello europeo sarebbero in Italia il 28,7% della popolazione. Nel complesso dei paesi UE le cose non vanno molto meglio: 23%.

Questa preoccupante situazione è anch'essa largamente dipendente dalle politiche adottate o non adottate. In Italia, tra queste ultime, spicca quella relativa a una misura di contrasto della povertà di carattere universale.

La disuguaglianza oggi: in larga parte inaccettabile e dannosa (per quasi tutti)

La disuguaglianza economica è oggi un problema non soltanto per la sua altezza ma anche per le sue caratteristiche. In queste pagine sono stati proposti dati e illustrati meccanismi che dovrebbero giustificare questa affermazione: i ricchi spesso sono tali perché godono di privilegi che un sistema di mercato correttamente concorrenziale non dovrebbe consentire e, si può aggiungere, il processo politico da cui largamente dipendono quei privilegi non è neutrale rispetto al potere che la ricchezza conferisce; i poveri spesso sono tali senza alcun demerito e malgrado lavorino. Inoltre, vi sono ampie prove dell'influenza che hanno le origini familiari sui de-

stini dei ricchi e dei poveri soprattutto in alcuni paesi, tra i quali vi è l'Italia (Franzini, 2013; Franzini-Pianta 2016).

Questa alta disuguaglianza è, dunque, inaccettabile e non soltanto perché è alta. Fare questa affermazione non equivale a proporre come unica alternativa una società di eguali senza merito. Questo è quanto i difensori dello status quo mostrano di ritenere o, meglio, trovano conveniente dire. Le disuguaglianze possono essere giuste, ma quelle di oggi, per la gran parte, non lo sono, e possono avere conseguenze economiche, sociali e politiche decisamente meno negative di quelle di oggi.

Molta attenzione viene posta sugli effetti che la disuguaglianza ha sulla crescita economica e spesso si afferma che esse costituirebbero una sorta di prezzo necessario da pagare alla crescita e quindi – implicitamente – al miglioramento di benessere per tutti. Ma si tratta di un'affermazione priva di solide basi. Sono oramai ben noti gli studi pubblicati dal Fondo Monetario Internazionale (cfr. Ostry et al. 2014) e dall'OCSE (2015) che mostrano come nei paesi in cui la disuguaglianza è più elevata, la crescita è più bassa. Altri studi (cfr. Milanovic - van der Weide 2014)) trovano, invece, che la crescita non si traduce affatto in un miglioramento per tutti e, dunque, per molti il peggioramento di oggi non trova alcuna compensazione nel futuro.

Questa disuguaglianza ha numerosi altri effetti negativi: quelli sulla mobilità sociale e quelli sul processo di decisione politica. Quanto alla mobilità sociale, laddove la disuguaglianza è maggiore è anche più probabile che i ricchi siano figli dei ricchi e i poveri figli dei poveri. E i canali attraverso i quali la disuguaglianza produce questi effetti possono essere molteplici: l'istruzione ma non soltanto (Franzini-Pianta 2016).

Quanto ai processi di decisione politica, si viene accumulando sempre più evidenza sull'impatto negativo della disuguaglianza: da quello relativo agli esiti elettorali a quello sull'influenza diretta che le preferenze dei ricchi esercitano sulle decisioni politiche. Un aspetto particolarmente preoccupante è la tendenza dei poveri a escludersi anche dall'esercizio del voto con esiti che sono di ulteriore aggravamento delle disuguaglianze. Un esempio: laddove è più bassa la partecipazione al voto sono anche più basse le aliquote di imposta sui redditi più elevati (Sabet 2016). Tutto questo rischia di rendere i sistemi elettorali sempre meno in grado di tutelare la democrazia, mettendo in crisi assetti istituzionali e costituzionali consolidati. Ad esempio è stato sostenuto che senza una consistente classe media la Costituzione americana non ha molto senso (cfr. Sitamaran, 2016). Queste preoccupazioni portano a formulare proposte di sospensione e rettifica della democrazia rappresentativa (ad esempio imponendo quote di poveri in

Parlamento). Al di là della probabilità di avere successo, queste proposte sono indicative di quanto preoccupanti possano essere le tendenze in atto.

Conclusioni

Vi sono molteplici ragioni per pensare che la disuguaglianza economica contemporanea, per la sua altezza e per le sue caratteristiche, costituisca una grave minaccia al progresso sociale e alla democrazia. Vi sono altresì molteplici ragioni per sostenere – come altri hanno fatto, tra cui ad esempio Stiglitz (2012) – che gran parte della responsabilità di questo stato di cose ricada sulle politiche che sono state adottate. Da queste due considerazioni scaturisce un'ovvia conseguenza: vi sono ottime ragioni per impegnarsi a ridurre le disuguaglianze, specie le meno accettabili, ed è nel potere della politica farlo.

Ragioni di spazio consigliano di rimandare ad altri lavori per una classificazione delle politiche che potrebbero e dovrebbero essere adottate (cfr. Atkinson 2015, Franzini-Pianta 2016). Un punto però può essere riaffermato proprio in chiusura: per combattere questa disuguaglianza non bastano le politiche tradizionalmente redistributive. Occorrono anche politiche che modifichino le regole del gioco, che prevengano la formazione della disuguaglianza nei mercati. Queste politiche non possono che essere politiche dirette a ridurre il potere economico; dunque, politiche destinate ad incontrare potenti resistenze. Ma non è la prima volta che questo problema si presenta. Cosa ha fatto Franklin Delano Roosevelt negli anni '30 se non riscrivere i confini di un debordante potere economico?

Riferimenti bibliografici

- Atkinson A.B. (2015), *Inequality. What can be done?* Cambridge University Press, Cambridge (Mass.) (Trad. it. *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* Milano, Raffaello Cortina, 2015)
- Atkinson A. B., Piketty T., Saez, E. (2011), “Top Incomes in the Long Run of History”, *Journal of Economic Literature*, 49, pp. 3-71.
- Franzini M, Raitano M. (2015) “Income inequality in Italy: tendencies and policy implications”, in Sancetta G., Strangio D. (a cura di) *Italy in the European Context. Researches in Economics, Business and Environment*, Londra, Palgrave.
- Franzini M. (2015), “La classe media e i suoi inafferrabili confini”, *Menabò di Etica e Economia*, 30 luglio 2015, <http://www.eticaeconomia.it/la-classe-media-e-i-suoi-inafferrabili-confini/>

- Franzini M., Pianta M. (2016), *Le disuguaglianze. Quante sono, come combatterle*. Laterza, roma-Bari
- Franzini, M. (2013) *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*, Roma-Bari, Laterza.
- Furceri D., Loungani P.(2015), "Capital Account Liberalization and Inequality", *IMF WP 15/243*, International Monetary Fund
- Milanovic B., van der Weide R. (2014), "Inequality Is Bad for the Growth of the Poor (But Not for That of the Rich)", *Policy Research Working Paper 6963*, World Bank
- OCSE (2015), *In it together. Why Less Inequality Benefits All*, Parigi, OECD.
- Ostry J.D., Berg A., Tsangarides C.G. (2014), "Redistribution, inequality, and growth", *Discussion Note SDN/14/02*, Washington, DC, IMF.
- Piketty, T, Saez, E and S Stantcheva (2014). "Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities." *American Economic Journal: Economic Policy*, pp. 230–271.
- Rubolino, E and D Waldenström (2017). "Tax progressivity and top incomes: Evidence from tax reforms", *CEPR Discussion Paper No. 11936*.
- Sabet N. (2016), "Turning Out for Redistribution: The Effect of Vote. Turnout on Top Marginal Tax Rates", *Munich Discussion Paper No. 2016-13*
- Sitamaram G. (2017), *The crisis of the Middle Class Constitution*, Knopf Doubleday, New York
- Stiglitz J. (2012) *The price of inequality*, Allen Lane, New York (Trad. it. *Il prezzo della disuguaglianza*, Einaudi, Torino, 2013).