

RIVISTA DI

# POLITICA ECONOMICA

**IL NUOVO ATLANTE.**

**COME GLI SHOCK GLOBALI**

**STANNO CAMBIANDO L'ECONOMIA**

**INTRODUZIONE** STEFANO MANZOCCHI, FRANCESCO SARACENO

Alfonso Arpaia  
Filippo Bontadini  
Nicola Borri  
Floriana Cerniglia  
Tommaso Ciarli  
Lorenzo Codogno  
Maurizio Franzini  
Valentina Meliciani  
Marcello Messori  
Michele Raitano  
Francesco Saraceno  
Maria Savona  
Alessandro Turrini  
Ariel L. Wirkierman  
Alessandro Zattoni

N. 2-2022

  
CONFINDUSTRIA

Rivista di  
**Politica Economica**

Direttore: Stefano Manzocchi

**Advisory Board**

Cinzia Alcidi

Barbara Annicchiarico

Mario Baldassarri

Riccardo Barbieri

Leonardo Becchetti

Andrea Boitani

Massimo Bordignon

Marina Brogi

Elena Carletti

Alessandra Casarico

Stefano Caselli

Lorenzo Codogno

Luisa Corrado

Carlo Cottarelli

Sergio Fabbrini

Alessandro Fontana

Giampaolo Galli

Nicola Giammarioli

Gabriele Giudice

Luigi Guiso

Francesco Lippi

Francesca Mariotti

Marcello Messori

Salvatore Nisticò

Gianmarco Ottaviano

Ugo Panizza

Andrea Prencipe

Andrea Filippo Presbitero

Riccardo Puglisi

Pietro Reichlin

Francesco Saraceno

Fabiano Schivardi

Lucia Tajoli

Maria Rita Testa

Fabrizio Traù

Gilberto Turati

RIVISTA DI

# POLITICA ECONOMICA

IL NUOVO ATLANTE.  
COME GLI SHOCK GLOBALI  
STANNO CAMBIANDO L'ECONOMIA

**Introduzione** ..... pag. 5  
Stefano Manzocchi, Francesco Saraceno

## 1. IL NUOVO CONTESTO MACRO-FINANZIARIO

**Crescita e inflazione: una tempesta al rallentatore** ..... » 13  
Lorenzo Codogno

**Il ritorno della politica di bilancio e il rilancio  
degli investimenti pubblici** ..... » 31  
Floriana Cerniglia, Francesco Saraceno

**Politica monetaria, intermediazione finanziaria e *policy mix*:  
il caso dell'Unione europea** ..... » 49  
Marcello Messori

## 2. DISEQUILIBRI E NUOVI EQUILIBRI NEGLI ASSETTI ECONOMICI E SOCIALI

**La disuguaglianza, i suoi meccanismi  
e le sue conseguenze** ..... » 73  
Maurizio Franzini, Michele Raitano

**Disoccupazione e isteresi nei paesi UE:  
lezioni da crisi molto differenti** ..... » 85  
Alfonso Arpaia, Alessandro Turrini

**Sistemi di *corporate governance*: caratteristiche strutturali  
e prospettive future** ..... » 109  
Alessandro Zattoni

## 3. L'INNOVAZIONE NEI SISTEMI DELLA PRODUZIONE E DELLA FINANZA

**I club europei dell'innovazione** ..... » 133  
Ariel L. Wirkierman, Tommaso Ciarli, Maria Savona

***Nearshoring* e *Farshoring* in Europa nell'economia globale** ... » 165  
Filippo Bontadini, Valentina Meliciani, Maria Savona, Ariel L. Wirkierman

***Fintech*: scenari e sfide per una possibile finanza del futuro** ... » 181  
Nicola Borri

# La disuguaglianza, i suoi meccanismi e le sue conseguenze

Maurizio Franzini, Michele Raitano\*

- *La disuguaglianza va studiata al fine di comprendere i processi che la generano e la loro accettabilità ed evidenziare le sue possibili conseguenze negative rispetto alla crescita economica e ad altri obiettivi sociali.*
- *Guardare alla disuguaglianza concentrandosi solo sulla divisione del prodotto fra salari e profitti è limitativo, perché non consente di comprendere i profondi mutamenti in atto all'interno del mondo del lavoro.*
- *A livello teorico, vari meccanismi possono condurre a un rallentamento della crescita, all'aumentare della disuguaglianza. Ad esempio, una buona parte delle disuguaglianze ha origine da fenomeni, come il freno alla concorrenza, che possono limitare la crescita.*
- *Bisogna, quindi, superare la metafora del "secchio bucato" di Okun che è stata un punto di riferimento essenziale per sostenere il trade-off tra riduzione delle disuguaglianze (equità) e ampliamento del reddito complessivo (efficienza). Preoccuparsi delle disuguaglianze, e dei meccanismi che le generano, vuole dire preoccuparsi contemporaneamente di tutelare la fairness e di favorire la crescita e l'efficienza.*

JEL Classification: D31, D33, D63, J31.

Keywords: disuguaglianza, distribuzione funzionale, distribuzione personale, giustizia sociale, eguaglianza di opportunità, crescita economica.

---

\* maurizio.franzini@uniroma1.it, Sapienza Università di Roma; michele.raitano@uniroma1.it, Sapienza Università di Roma.

## 1. Introduzione

Da una decina di anni la letteratura economica e le principali istituzioni internazionali dedicano attenzione crescente alle disuguaglianze di reddito fra individui e famiglie. Il tema sembra essere giunto al centro del dibattito per un insieme di motivi. Un elenco non esaustivo include: i) la crescente disponibilità di microdati (di natura sia campionaria che amministrativa) che consente ai ricercatori di effettuare analisi sempre più dettagliate su livelli e meccanismi della disuguaglianza; ii) l'evidenza empirica che mostra, in modo abbastanza inequivocabile, come, a partire dagli anni Ottanta del XX secolo (e anche dopo la crisi economica iniziata nel 2008 e quella legata al Covid-19) nei principali paesi avanzati, *in primis* negli Stati Uniti, sia cresciuta in modo considerevole la sperequazione dei redditi e la loro concentrazione nelle mani di una piccolissima quota di privilegiati (il cosiddetto top 1% o 0,1%). Ciò a discapito di individui e famiglie della classe media e meno abbienti che, nel migliore dei casi, hanno visto stagnare i loro redditi reali; iii) un'accresciuta attenzione ai processi - di mercato e politici - che generano divari nei salari e nei redditi di varia fonte ottenuti da individui e famiglie; iv) nuove evidenze empiriche (oltre che riflessioni teoriche) sulle conseguenze negative che la disuguaglianza, nelle sue varie accezioni, può comportare su una serie di obiettivi "sociali", quali l'uguaglianza delle opportunità, la coesione sociale, la salute, la sostenibilità ambientale e, soprattutto, la crescita economica.

Al di là delle ovvie considerazioni di equità e giustizia sociale (*fairness* nell'accezione anglosassone) che possono (anzi, devono) motivare l'interesse degli studiosi e dei *policy maker*, approfondire lo studio della disuguaglianza e delle sue determinanti appare, dunque, molto rilevante, anche in ottica di *policy*, per almeno due ordini di ragioni: i) comprendere i processi alla base dei divari reddituali, valutandone così l'accettabilità anche in termini di efficienza economica<sup>2</sup>; ii) evidenziare le possibili conseguenze negative della disuguaglianza rispetto agli obiettivi prima richiamati, *in primis* sulla crescita economica.

---

<sup>1</sup> Sulle dinamiche dei cosiddetti *top income* si veda Atkinson A.B., Piketty T., Saez E., "Top Incomes in the Long Run of History", *Journal of Economic Literature*, 2011, 49 (1), pp. 3-71.

<sup>2</sup> A tale proposito diventa, ad esempio, cruciale distinguere se i divari salariali dipendono da diversi livelli di produttività individuali (legati a una diversa dotazione di capitale umano) o da circostanze non legate alla produttività che permettono ad alcuni individui - soprattutto in mercati non concorrenziali e caratterizzati da imperfetta informazione - di ottenere rendite, grazie, ad esempio, al loro potere in un contesto di capitalismo clientelare o allo sfruttamento di connessioni sociali che discendono da un *background* familiare più favorevole. Su questi aspetti, si veda Franzini M., Patriarca F., Raitano M., "The Channels of Influence of Parents' Background on Children's Earnings: The Role of Human and Relational Capital in Monopolistic Competition", *Journal of Economic Inequality*, 2020, 18, pp. 291-317.

L'accresciuta disponibilità di microdati - insieme a una rinnovata attenzione verso molteplici possibili meccanismi alla base dei divari reddituali - ha poi fatto sì che l'interesse dei ricercatori si spostasse sempre di più dalla distribuzione funzionale, relativa a come il prodotto si divide fra i vari fattori produttivi, a quella personale, ovvero alle differenze di reddito (da ogni possibile fonte) fra gli individui e le famiglie appartenenti a una data popolazione.

Oltre alla disponibilità di microdati, sullo spostamento di ottica dalla distribuzione funzionale a quella personale hanno inciso numerosi fattori che vengono richiamati nella sezione 2. Nella sezione 3, invece, si indicano le implicazioni che il cambiamento delle lenti attraverso cui si guarda ai fenomeni distributivi ha per l'individuazione e la valutazione sia dei processi alla base della disuguaglianza sia delle sue conseguenze.

Dal primo punto di vista, si rende necessario andare oltre, pur tenendone conto, la spiegazione della disuguaglianza in base al diseguale potere di lavoratori e capitalisti su cui, seguendo i suggerimenti degli economisti classici, si concentrano le spiegazioni della distribuzione funzionale dei redditi. Si tratta, in particolare, di spiegare le crescenti disuguaglianze che emergono all'interno del gruppo di percettori di reddito da lavoro.

Dal secondo punto di vista, appare necessario prestare maggiore attenzione al rapporto tra disuguaglianza e crescita, andando oltre i limitati meccanismi che la considerazione della sola distribuzione funzionale permette di individuare. Peraltro, i presunti effetti positivi della disuguaglianza sulla crescita sono al centro di quella che può essere considerata la più diffusa narrazione della "necessità" della disuguaglianza. Nella parte finale di queste note argomenteremo che i fondamenti di questa narrazione sono assai deboli e che la disuguaglianza sembra, piuttosto, frenare la crescita. Per questo, e per altre sue conseguenze negative cui si farà cenno, la disuguaglianza dovrebbe essere contrastata, come sembra raccomandare una parte sempre più consistente della letteratura economica.

## 2. Dalla disuguaglianza funzionale a quella personale

Le tendenze della disuguaglianza funzionale vengono solitamente valutate guardando alla quota di reddito appropriata dal fattore lavoro (*labour o wage share*)<sup>3</sup>; un calo di quest'ultima, come avvenuto in

---

<sup>3</sup> La misurazione della distribuzione funzionale risente di una serie di complessità metodologiche relative a come imputare fra lavoro e capitale i proventi da attività autonome; si veda D'Elia E., Gabriele S., "Chi ha raccolto i frutti della crescita economica? L'andamento della distribuzione funzionale dei redditi 1995-2016", in Franzini M., Raitano M. (a cura di), *Il mercato rende diseguali? La distribuzione dei redditi in Italia*, Il Mulino, Bologna, 2018.

quasi tutti i paesi sviluppati negli ultimi anni, viene interpretato come peggioramento della distribuzione funzionale<sup>4</sup>.

Guardare alla divisione del prodotto fra salari e profitti è importante per valutare le macro-dinamiche distributive, ma la letteratura recente tende a concentrarsi sulla disuguaglianza personale - ovvero sulle differenze dei redditi percepiti dagli individui o, più spesso, dai loro nuclei familiari - per due motivi principali<sup>5</sup>.

In primo luogo, le tendenze recenti evidenziano un forte aumento della disuguaglianza "all'interno del lavoro" (così come all'interno del mondo delle imprese), che non viene colto se si guarda solo alla distribuzione funzionale. A conferma di tale tendenza basta citare alcuni dati relativi all'economia italiana<sup>6</sup>: fra il 1980 e il 2017 il valore dell'indice di Gini delle retribuzioni lorde annue fra i dipendenti del settore privato ha registrato un aumento vertiginoso (da 0,350 a 0,423) e si sono al contempo ispessite le quote di individui a retribuzione molto bassa (la percentuale di dipendenti con retribuzione inferiore al 60% di quella mediana è passata dal 25,6% del 1990 al 30,6% del 2017) e molto alta (nello stesso periodo la quota di dipendenti privati che guadagna almeno 10 volte il salario mediano è raddoppiata - passando all'incirca dall'1% al 2%).

La disuguaglianza funzionale guarda invece - a parità del numero di lavoratori e capitalisti - al rapporto fra il salario medio e il profitto medio, perdendo così di vista ogni variazione della distribuzione che si verifica all'interno di un dato fattore produttivo. Se, ad esempio, come sembra sia avvenuto recentemente nelle principali economie avanzate, l'indebolimento del lavoro e la crescita dei *working poor* si accompagna alla crescita dei *working super-rich*, la *labour share* potrebbe rimanere costante, o addirittura aumentare, pur in presenza di una chiara crescita della disparità del tenore di vita degli individui. Analogamente, la crescita della disuguaglianza della ricchezza e, quindi, dei redditi da capitale rende necessario non limitarsi a guardare unicamente alla dinamica dei tassi di rendimento medi sui patrimoni mobiliari e immobiliari per interpretare le tendenze distributive fra i detentori di fattori produttivi diversi dal lavoro.

In secondo luogo, pur essendo i due concetti di disuguaglianza chiaramente interrelati (se non altro perché, in media, i lavoratori sono meno abbienti dei capitalisti) un peggioramento della distribuzione funzionale non comporta automaticamente un aumento della

---

<sup>4</sup> Sulle tendenze della distribuzione funzionale si veda Glyn A., "Functional Distribution and Inequality", in Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, 2009; e Francese M., Mulas-Granados C., "Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality", *IMF Working Paper*, 2015, pp. 15-244.

<sup>5</sup> Si veda Baldini M., Toso S., *Diseguaglianza, povertà e politiche pubbliche*, Il Mulino, Bologna, 2009.

<sup>6</sup> Si veda INPS, *XVIII Rapporto Annuale*, Roma, 2019.

disuguaglianza personale e viceversa. Da una parte, come appena chiarito, una data *labour share* potrebbe essere distribuita in modo estremamente diverso tra i lavoratori; dall'altra, le famiglie possono ricevere sia redditi da lavoro che da capitale e, inoltre, non tutti i redditi da capitale sono effettivamente distribuiti alle famiglie, almeno nel breve periodo (alcuni sono capitalizzati nei valori delle attività finanziarie o sono trattenuti nelle imprese); in aggiunta, tutte quelle fonti di reddito che non passano per il mercato (imposte, agevolazioni fiscali, trasferimenti pubblici) possono significativamente alterare il legame tra distribuzione funzionale e personale.

Più in generale, se si segue l'approccio standard in economia di valutare il benessere economico degli individui sulla base del reddito (equivalente) del nucleo familiare in cui si vive, diviene ancora più difficile dedurre dalla sola distribuzione funzionale informazioni sulle tendenze della distribuzione del benessere fra individui e famiglie. Le condizioni economiche delle famiglie - oltre che da possibili redditi non da lavoro - dipendono in larga misura dal numero di percettori di salari al loro interno. Le dinamiche del mercato del lavoro - e *a fortiori* la macro-dinamica catturata dalla *wage share* - possono accompagnarsi infatti a diverse dinamiche distributive a seconda di come varia l'occupazione: una caduta dei salari medi e della *wage share* potrebbe, ad esempio, accompagnarsi a una riduzione della disuguaglianza personale laddove dovesse crescere l'occupazione all'interno dei nuclei meno abbienti.

Da queste criticità consegue che l'analisi della disuguaglianza - sia per individuare i meccanismi che la determinano che per definire politiche che possano contrastarla - deve necessariamente andare oltre la mera distribuzione funzionale che rappresenta, al più, uno dei diversi indicatori tramite i quali si può guardare a un macrofenomeno più ampio.

A conferma di ciò, la letteratura negli ultimi anni ha proposto chiavi di lettura delle dinamiche in atto che si riferiscono alle crescenti disparità interne al lavoro, ad esempio: fra *high* e *low skilled*; fra lavoratori più o meno esposti ai rischi derivanti dalle nuove ondate tecnologiche a seconda del grado di sostituibilità fra uomini e robot nello svolgere una determinata mansione; fra occupati in diversi settori produttivi o in diverse imprese; fra lavoratori diversamente esposti alla concorrenza esercitata dalle importazioni provenienti da paesi a più basso reddito e costo del lavoro; fra *insider* e *outsider*, ovvero occupati con contratti standard o atipici. Andrebbe anche considerata l'efficacia delle politiche redistributive ma, come detto, il ruolo dei trasferimenti pubblici non è colto dalla distribuzione funzionale che si interessa unicamente alla divisione fra i fattori dei redditi di mercato.

In maggior dettaglio, le principali determinanti della tendenza all'aumento della disuguaglianza di reddito nei paesi occidentali sono state

identificate in due processi strutturali che hanno interessato i mercati del lavoro: la globalizzazione e il cosiddetto *skill-biased technical change* (*routine-biased technical change* nelle versioni più recenti), ovvero un crescente premio salariale che avvantaggerebbe i lavoratori con maggiori competenze - o quantomeno quelli che svolgono mansioni non routinarie, meno sostituibili dai robot - e che sarebbe legato ai processi di digitalizzazione e informatizzazione dei sistemi economici<sup>7</sup>. Tuttavia, uno sguardo attento alle esperienze dei vari paesi mostra che, nonostante l'aumento pressoché generalizzato della disuguaglianza, non emergono tendenze comuni come, invece, dovrebbe accadere se tale aumento fosse dovuto solo ai citati cambiamenti strutturali<sup>8</sup>. Pertanto, una riflessione sulle dinamiche della disuguaglianza deve tenere conto anche di possibili ulteriori determinanti, legate, ad esempio, allo specifico funzionamento dei mercati nei vari paesi e a misure di *policy* e riforme che possono avere, in vario modo, inciso su di esse.

Il passaggio dalla distribuzione funzionale a quella personale apre quindi lo spazio a un ventaglio di interpretazioni delle dinamiche in atto più ampio di quelle, seppur cruciali, relative al differente potere "medio" dei lavoratori e dei capitalisti<sup>9</sup>. Ne discende che si fa più complessa anche la valutazione del legame fra i molteplici processi che possono determinare le disuguaglianze e i criteri normativi di giustizia sociale (*fairness*) e di efficienza statica (relativa al corrente funzionamento dei mercati e agli incentivi offerti ai soggetti) e dinamica (relativa alla capacità di favorire la crescita di lungo periodo). Soprattutto, ne discende che il contrasto della disuguaglianza può essere giustificato anche a prescindere da criteri di sola giustizia sociale.

### 3. Disuguaglianza e funzionamento del sistema economico

Per superare l'idea che la disuguaglianza ponga soltanto, ed eventualmente, problemi sul piano della *fairness*, un buon punto di partenza sono gli argomenti utilizzati per giustificarla. Questi argomenti tendono a nascondere i problemi che essa può porre al buon funzionamento del sistema economico e, inoltre, spesso tentano di mostrare che la disuguaglianza non è in contrasto con alcuni principi di *fairness*.

---

<sup>7</sup> Si veda Bound J., Johnson G., "Changes in the Structure of Wages in the 1980s: An Evaluation of Alternative Explanations", *American Economic Review*, 1992, 82, pp. 371-392; Acemoglu D., Autor D., "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings", in Ashenfelter O., Card D. (eds.), *Handbook of Labor Economics* n. 4, 2011, Elsevier.

<sup>8</sup> Si veda Bourguignon F., "World Changes in Inequality: An Overview of Facts, Causes, Consequences and Policies", *BIS Working Papers* n. 654, 2017.

<sup>9</sup> Per una riflessione di ampio respiro sui "motori" della disuguaglianza, si veda Franzini M., Pianta M., *Disuguaglianze. Quante sono, come combatterle*, Laterza, Bari, 2016.

Al riguardo è utile quanto, in apertura del suo libro *Capitale e Ideologia*, scrive Piketty<sup>10</sup>: «ogni epoca produce... un insieme di narrative e ideologie contraddittorie finalizzate a giustificare la disuguaglianza». L'ideologia che giustifica la disuguaglianza contemporanea sarebbe quella che egli chiama l'ideologia "proprietarista e meritocratica", il cui scopo principale è giustificare i ricchi.

Gli argomenti di questa ideologia sono essenzialmente due. Il primo riguarda il merito: i ricchi meritano i loro redditi elevati e le loro ricchezze perché, questo è il sottinteso, guadagnati in un contesto di gara "equa", cioè aperta e svolta in condizioni di uguali opportunità. La metafora più potente al riguardo è, forse, quella del "sogno americano". Dunque, la disuguaglianza non è in contrasto con un'idea difendibile di *fairness*. Il secondo si riferisce, invece, al positivo e benefico effetto in termini di aumento di reddito per tutti derivante dalla concentrazione dei redditi nella parte più alta della distribuzione. La metafora più frequente in questo caso (che ha ripetutamente giustificato in particolare il taglio delle tasse per i più ricchi) è quella dell'effetto *trickle-down*, cioè dello sgocciolamento verso il basso dei redditi crescenti dei più ricchi. Il fondamento teorico del *trickle-down*, come ha sostenuto da tempo Sowell (2006)<sup>11</sup>, è praticamente inesistente e le verifiche empiriche non spingono di certo a credere alla forza di questo effetto, che pone problemi anche per essere correttamente definito<sup>12</sup>.

Una tesi, forse compatibile con il *trickle-down* ma più chiara e più agevole da comprendere e valutare, è quella secondo cui vi sarebbe una relazione positiva tra disuguaglianza nei redditi e crescita economica, cosicché la disuguaglianza di oggi permetterebbe a tutti di stare meglio domani; in breve, essa sarebbe una condizione di efficienza paretiana dinamica. Questa idea viene sostenuta indicando diversi meccanismi, ne citiamo due. Il primo è l'effetto di incentivo al lavoro e all'accumulazione di capitale umano che avrebbe la disuguaglianza (in questo caso nei redditi da lavoro).

Il secondo, di natura macroeconomica, fa riferimento alla maggiore formazione di risparmio, permessa dalla disuguaglianza, che si tradurrebbe in maggiori investimenti. Entrambi questi meccanismi sono discutibili: il primo perché una quota rilevante delle disuguaglianze nei redditi da lavoro non dipende dal capitale umano e dall'impe-

<sup>10</sup> Piketty T., *Capitale e ideologia*, La Nave di Teseo, Milano, 2020.

<sup>11</sup> Sowell T., "The 'Trickle Down' Left: Preserving a Vision", *Capitalism Magazine*, 2 giugno 2006, <https://www.capitalismmagazine.com/2006/06/the-trickle-down-left-preserving-a-vision/>.

<sup>12</sup> «There are those who believe that, if you will only legislate to make the well-to-do prosperous, their prosperity will leak through on those below. The Democratic idea, however, has been that if you legislate to make the masses prosperous, their prosperity will find its way up through every class which rests up on them». Questa frase fu pronunciata da William Jennings Bryan, candidato alla presidenza degli Stati Uniti per i Democratici, in un discorso considerato tra i più influenti della storia politica americana e noto come *Cross of Gold Speech*. Correva l'anno 1896. Evidentemente il *trickle-down* esisteva già allora.

gno lavorativo, ma dal caso o da altri fattori assai meno meritocratici come, ad esempio, il capitale relazionale dei lavoratori collegato alle loro origini familiari<sup>13</sup>; il secondo perché la trasformazione dei risparmi in investimenti è tutt'altro che automatica, come ben noto e, anzi, la disuguaglianza può creare problemi di domanda aggregata che limitano i livelli di attività per i suoi effetti negativi sulla domanda di consumo.

In realtà, a livello teorico, sono stati indicati vari meccanismi che possono condurre a un rallentamento della crescita e a una riduzione dei livelli di attività al crescere della disuguaglianza. Oltre a quello appena ricordato, ci possono essere effetti negativi derivanti dalle tensioni sociali che le disuguaglianze possono provocare e anche, nella sfera della produzione, effetti di rallentamento della produttività del lavoro per le reazioni dei lavoratori a salari bassi e considerati iniqui. Questo meccanismo potrebbe avere operato in Italia a partire dagli anni Novanta quando la crescente disuguaglianza fu velocemente seguita da un rallentamento della produttività e della crescita. Anche per questo torneremo più avanti su questo possibile effetto della disuguaglianza, o almeno di un certo tipo di disuguaglianza.

Al di là delle diverse ipotesi teoriche è rilevante una breve rassegna degli studi empirici sulla questione, oltre che richiamare alcuni aspetti del concreto funzionamento di gran parte dei mercati contemporanei.

Quanto emerge dagli studi empirici sembra confermare che tra disuguaglianza e crescita nel capitalismo di questi decenni domina una relazione di segno negativo. Sintetizzando: le analisi *cross-section* (circoscritte a un determinato momento tempo) giungono senza eccezioni - almeno per quanto a nostra conoscenza - alla conclusione che la disuguaglianza danneggia la crescita economica nel lungo termine e, talvolta, in misura piuttosto significativa<sup>14</sup>; le analisi *panel* (basate su osservazioni nel tempo di un dato campione) portano, invece, a esiti meno netti: trovano un effetto positivo nel breve, ma non nel lungo termine (che è quello che qui interesserebbe di più), oppure non rilevano alcun legame statisticamente significativo<sup>15</sup>. Quindi, il supporto empirico alla relazione positiva fra disuguaglianza e crescita appare assai debole.

---

<sup>13</sup> Si veda Franzini M., Patriarca F., Raitano M. (2020), *op. cit.*

<sup>14</sup> Si veda Ostry J., Berg A., Tsangarides C.G., "Redistribution, Inequality, and Growth", *IMF Staff Discussion Note* n. 14/02, 2014; Cingano F., "Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth", *OECD Social, Employment and Migration Working Paper* n. 163, 2014.

<sup>15</sup> Si veda Forbes K., "A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth", *American Economic Review*, 2000, 90 (4), pp. 869-887; Kraay A., "Weak Instruments in Growth Regressions: Implications for Recent Cross Country Evidence on Inequality and Growth", *Policy Research Working Paper* n. 7494, World Bank, 2015.

Il legame fra queste due grandezze andrebbe inoltre precisato ulteriormente, distinguendo la porzione della distribuzione dei redditi in cui si registra la principale forma di disuguaglianza. Dal punto di vista teorico, sembra infatti diversa l'influenza della disuguaglianza nella parte alta della distribuzione (approssimativamente tra i ricchi e la classe media) e nella parte bassa (tra la classe media e i poveri). Voitchovsky trova che la seconda sia nemica della crescita - in primo luogo a causa dei vincoli all'investimento in istruzione subiti dai più poveri - mentre non è necessariamente così per la prima<sup>16</sup>.

Inoltre, riprendendo un suggerimento in tal senso formulato diversi anni fa dalla Banca mondiale, Marrero e Rodriguez sostengono che la disuguaglianza nelle opportunità (nella loro accezione: quella dovuta alla razza, al genere e al *background* familiare) incida negativamente sulla crescita, mentre l'opposto sembra valere per la disuguaglianza residua, dovuta agli sforzi<sup>17</sup>. Questi risultati si riferiscono agli USA e ai paesi europei, ma sembrano non valere per altri paesi<sup>18</sup>. In ogni caso il riferimento alla disuguaglianza di opportunità (malgrado le difficoltà poste dal concetto) appare di indubbia importanza in questo contesto.

Intesa come trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze, essa sembra essere decisiva per definire l'impatto della disuguaglianza nei redditi sulla crescita. Infatti, il risultato principale raggiunto da Aiyar e Ebeke può essere così enunciato<sup>19</sup>: se la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza è elevata, allora una più alta disuguaglianza nei redditi frena la crescita economica, e viceversa. La trasmissione intergenerazionale sarebbe, quindi, la variabile omessa da cui dipende in modo decisivo il segno della relazione. Per dar conto di questo risultato si può, di nuovo, fare riferimento - almeno in parte - a qualcuno dei nostri canali teorici; ad esempio, alla difficoltà di accesso a più elevata e migliore istruzione per chi proviene da *background* svantaggiati, laddove l'istruzione svolge un ruolo cruciale sia per la trasmissione intergenerazionale sia per la crescita economica. Ma, ancora, le disuguaglianze potrebbero discendere da meccanismi - quali relazioni sociali (anch'esse legate al *background* familiare) che consentono di godere di rendite e privilegi - che congiuntamente ridurrebbero la mobilità intergenerazionale e sarebbero negative per la crescita. La disuguaglianza non meritocratica è particolarmente avversa alla crescita, dunque.

<sup>16</sup> Voitchovsky S., "Inequality and Economic Growth", in Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, 2009, pp. 549-574.

<sup>17</sup> Marrero G., Rodriguez J., "Inequality of Opportunity and Growth," *Journal of Development Economics*, 2013, 104 (C), pp. 107-122.

<sup>18</sup> Si veda Ferreira F., Lakner C., Lugo M., Ozler B., "Inequality of Opportunity and Economic Growth: How Much Can Cross-Country Regressions Really Tell Us?", *Review of Income and Wealth*, 2018, 64 (4), pp. 800-827.

<sup>19</sup> Aiyar S., Ebeke C., "Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth", *IMF Working Paper* n. 034, 2019.

Gli studi sulla trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze ci dicono che essa è, soprattutto in alcuni paesi, molto forte e ciò serve anche a chiarire che una parte consistente delle disuguaglianze non è affatto meritocratica e come tale, oltre ad essere *unfair*, è anche contraria alla crescita.

Ma il carattere *unfair* della disuguaglianza emerge anche quando si considera che in molti mercati si formano rendite elevatissime grazie alle protezioni di varia natura di cui godono alcuni soggetti. Non a caso Stiglitz ha sottolineato questo aspetto<sup>20</sup>.

Le ricadute sono rilevanti anche per il lavoro: se le imprese in cui si lavora dispongono di potere di mercato ne beneficiano anche i lavoratori, con conseguenze per la disuguaglianza tra imprese (e anche tra manager); se i lavoratori vengono remunerati anche per altro (ad esempio il loro capitale relazionale) può aversi disuguaglianza all'interno delle imprese anche soltanto per questo. E la varietà di tipologie contrattuali amplifica tutto ciò.

Quindi, una buona parte delle disuguaglianze ha origine da fenomeni, come il freno alla concorrenza, che possono limitare i livelli di attività e anche la crescita economica. Come sono, appunto, le forme di protezione del potere di mercato. In altri termini: bassa crescita e alta disuguaglianza potrebbero scaturire, almeno in parte, da una medesima causa.

In questa logica si possono esaminare fenomeni che hanno prodotto maggiore disuguaglianza nei redditi da lavoro e minore incentivo alla crescita e alla produttività (con inevitabili ricadute sulla stagnazione dei salari). L'introduzione di dosi eccessive di flessibilità nel mercato del lavoro può avere svolto esattamente questo ruolo: ha favorito una logica "estrattiva" piuttosto che "inclusiva" di generazione dei profitti e, in questo modo, non ha solo scoraggiato le innovazioni, ma può avere anche inciso sul grado di cooperazione dei lavoratori e, quindi, sulla loro produttività<sup>21</sup>. Quindi i bassi salari, oltre a ampliare la dispersione retributiva, possono avere frenato alcuni meccanismi favorevoli alla crescita.

Vi sono, inoltre, molti studi che mostrano come salari più elevati (e non solo per l'effetto incorporato nella teoria degli *efficiency wage*) e percepiti come più giusti possano accrescere la produttività dei lavoratori<sup>22</sup>. Tra i possibili meccanismi, uno che sembra confermato da analisi comportamentali è quello della reciprocità: lavoratori tratta-

---

<sup>20</sup> Stiglitz J., *The Price of Inequality*, New York, Norton, 2012.

<sup>21</sup> Si veda Kleinknecht A., "The (Negative) Impact of Supply-Side Labour Market Reforms on Productivity: An Overview of the Evidence", *Cambridge Journal of Economics*, 2020, 44 (2), pp. 445-464.

<sup>22</sup> Si veda Cassar L., Meier S., "Nonmonetary Incentives and the Implications of Work as a Source of Meaning", *Journal of Economic Perspectives*, 2018, 32 (2), pp. 215-238.

ti meglio “reciprocherebbero” con comportamenti cooperativi e più produttivi in linea con l’ipotesi che l’*homo* più che *oeconomicus* è *reciprocans*, anche se, naturalmente, con eccezioni. Un’iniziale redistribuzione a favore dei lavoratori, specie di quelli più deboli, potrebbe essere “reciprocata” con un aumento di produttività che alla fine conduce a un ampliamento della produzione e alla possibilità di redditi più elevati per tutti (quindi a un miglioramento paretiano). Si tratterebbe di un effetto simile a quello del *trickle-down*, ma che parte dal basso e che ha un fondamento teorico apparentemente più solido.

Questo è un esempio di riduzione delle disuguaglianze di mercato che potrebbe essere agevolato con idonee politiche; quindi, non attraverso politiche redistributive che sono quelle a cui più frequentemente si pensa e che sono, come risulta anche da alcune indagini empiriche<sup>23</sup>, assai meno idonee delle politiche pre-distributive a sostenere la crescita. Del resto, le politiche pre-distributive sono anche quelle che possono disinnescare meccanismi che producono congiuntamente più disuguaglianza e meno crescita, come quelle di tolleranza dei monopoli e di non adeguato intervento in difesa della libertà di accesso nei mercati.

Ciò vuol dire che non dobbiamo misurarci con la metafora del “secchio bucato” di Okun<sup>24</sup> che è stata un punto di riferimento essenziale per sostenere il *trade-off* tra riduzione delle disuguaglianze (equità) e ampliamento del reddito complessivo (efficienza).

Preoccuparsi delle disuguaglianze - e, soprattutto, di alcuni dei meccanismi che le generano - vuole dunque dire preoccuparsi contemporaneamente di tutelare la *fairness* e di favorire la crescita e l’efficienza, intesa come ampliamento della produzione. Ma vi sono altre importanti ragioni per preoccuparsi della disuguaglianza a causa delle conseguenze che essa può generare, e al di là degli aspetti di *fairness*.

Il primo è che vi è abbondante evidenza del rapporto tra disuguaglianze ed emissioni di gas serra responsabili del cambiamento climatico.

Tale effetto è particolarmente, e comprensibilmente, forte quando il reddito medio del paese è alto; inoltre, in generale i più ricchi sono maggiormente responsabili delle emissioni come sostengono Chancel e Piketty<sup>25</sup>. E dà da pensare il fatto che, come risulta da uno studio

<sup>23</sup> Si veda Berg A., Ostry J.D., Tsangarides C.G., Yakhshilikov Y., “Redistribution, Inequality and Growth: New Evidence”, *Journal of Economic Growth* n. 23, 2018, pp. 259-305.

<sup>24</sup> Si veda Okun A., *Equality and Efficiency: The Big Trade-off*, The Brookings Institution, Washington D.C, 1975.

<sup>25</sup> Chancel L., Piketty T., “Carbon and Inequality from Kyoto to Paris”, *Paris School of Economics Paper*, 2015.

del Fondo Monetario Internazionale<sup>26</sup>, i governi di molti paesi hanno nel complesso concesso nel 2017 sussidi ai combustibili fossili per il 6,8% del PIL, contribuendo in modo straordinario a peggiorare l'ambiente e, direttamente o indirettamente, le disuguaglianze.

Dà da pensare perché vi sono motivi per ritenere che la disuguaglianza, specie quando è caratterizzata da una forte concentrazione al top come quella contemporanea, non agevoli il funzionamento della democrazia, intesa non semplicemente come un sistema che preveda libere elezioni ma soprattutto come un sistema che nelle sue decisioni tenga conto della "voce" di tutti e non vi sia, cioè, un problema di *unequal voice*<sup>27</sup>.

E questa considerazione porta alla domanda conclusiva che lasciamo senza risposta: se la disuguaglianza non ha i tratti e i pregi che molti le vogliono attribuire e favorisce decisioni politiche che aggravano le disuguaglianze (e altri danni sociali), come si possono realizzare politiche che sono al tempo stesso favorevoli a una disuguaglianza *fair* e alla crescita economica?

---

<sup>26</sup> <https://www.imf.org/en/Topics/climate-change/energy-subsidies#Energy%20Subsidies>

<sup>27</sup> Si veda Schlozman K.L., Brady H., Verba L., *Unequal and Unrepresented*, Princeton University Press, 2018.

## Rivista di Politica Economica

La Rivista di Politica Economica è stata fondata nel 1911 come “Rivista delle società commerciali” ed ha assunto la sua attuale denominazione nel 1921. È una delle più antiche pubblicazioni economiche italiane ed ha sempre accolto analisi e ricerche di studiosi appartenenti a diverse scuole di pensiero. Nel 2019 la Rivista viene rilanciata, con periodicità semestrale, in un nuovo formato e con una nuova finalità: intende infatti svolgere una funzione diversa da quella delle numerose riviste accademiche a cui accedono molti ricercatori italiani, scritte prevalentemente in inglese, tornando alla sua funzione originaria che è quella di discutere di questioni di politica economica, sempre con rigore scientifico. Gli scritti sono infatti in italiano, più brevi di un paper accademico, e usano un linguaggio comprensibile anche ai non addetti ai lavori. Ogni numero è una monografia su un tema scelto grazie ad un continuo confronto fra l'editore e l'*Advisory Board*. La Rivista è accessibile online sul sito di Confindustria.

### Redazione Rivista di Politica Economica

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma (Italia)

e-mail: [rpe@confindustria.it](mailto:rpe@confindustria.it)

<https://www.confindustria.it/home/centro-studi/rivista-di-politica-economica>

### Direttore responsabile

Silvia Tartamella

### Coordinamento editoriale ed editing

Gianluca Gallo

Paola Centi

Adriana Leo

La responsabilità degli articoli e delle opinioni espresse è da attribuire esclusivamente agli Autori. I diritti relativi agli scritti contenuti nella Rivista di Politica Economica sono riservati e protetti a norma di legge. È vietata la riproduzione in qualsiasi lingua degli scritti, dei contributi pubblicati sulla Rivista di Politica Economica, salvo autorizzazione scritta della Direzione del periodico e con l'obbligo di citare la fonte.

Edito da:



Confindustria Servizi S.p.A.

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma