

Altrove

46

Titolo originale
An Introduction to Economic Inequality

First published by the
Institute of Economic Affairs, London, in 2022

Traduzione di Lorenzo Maggi
© 2022 Institute of Economic Affairs
© 2023 Liberilibri srl - Macerata

ISBN 979-12-80447-27-2

Eamonn Butler

Il valore della disuguaglianza

Prefazione di Nicola Porro



Indice

Prefazione di <i>Nicola Porro</i>	<i>IX</i>
Il valore della disuguaglianza	
Ringraziamenti	3
Sommario	5
1 Il dibattito sulla disuguaglianza	9
2 Definizioni, misure, spiegazioni	17
3 Messa in discussione della misurazione dei redditi	27
4 Messa in discussione della misura della ricchezza	37
5 I confronti internazionali	43
6 I ricchi devono diventare più ricchi?	53
7 Messa in discussione della difesa morale	59
8 Messa in discussione delle rivendicazioni pratiche	65
9 Parità di retribuzione sul posto di lavoro	71
10 Le radici della politica di perequazione	81
11 Gli approcci politici alla perequazione	87
12 L'uguaglianza di opportunità	93
13 Le politiche di redistribuzione	101
14 Democrazia e uguaglianza	113
15 Le barriere all'uguaglianza	121
16 Il ruolo della disuguaglianza	127
17 Conclusione	135
Ulteriori letture	139

Prefazione

Questo testo veloce e di facile lettura anche per i non addetti ai lavori affronta uno dei buchi neri, che purtroppo è anche uno dei dogmi, di ogni politica economica e sociale contemporanea, ossia quello che prevede, con politiche paradossalmente disuguali e asimmetriche, di combattere le disuguaglianze. Il pensiero dominante ha operato una straordinaria opera di persuasione collettiva: convincere i più, e soprattutto i decisori e gli opinion maker, che combattere le disuguaglianze sia un obiettivo in sé, un fine a cui far tendere le nostre società.

Secondo l'opinione comune, una distribuzione dei redditi e un'attribuzione della ricchezza il più possibile omogenea sarebbe desiderabile. I policy maker si concentrano così sulle sperequazioni e non sui livelli più bassi di reddito e di ricchezza. È impressionante osservare come si sia trasformato il campo da gioco: non si guarda tanto alla desiderabilità di politiche che rendano meno poveri i quartili più deboli della società, ma si moltiplicano le iniziative che rendano meno prosperi quelli più ricchi: meglio una società senza grandi differenze che una società con disuguaglianze ma mediamente più ricca. Si tratta di un'assurdità logica contraria a qualsiasi buonsenso.

D'altronde, in un certo qual modo, non poteva essere altrimenti. Se infatti si fosse guardato alla progressiva eliminazione della povertà avvenuta nell'ultimo secolo, non si sarebbe potuto che plaudire al successo del mercato e del modello capitalistico. La lotta alle disuguaglianze non è infatti una lotta alla povertà bensì al sistema capitalistico e a quel mercato che per migliorare le condizioni della stragrande maggioranza delle persone su questo pianeta ha fatto più di qualsiasi politica interventista. Infatti, come nota Butler, «nel 1950 circa i due terzi della popolazione mondiale vivevano con un reddito di 1,9 dollari al giorno. Nel 1980, quando la globalizzazione e il commercio iniziarono a espandersi rapidamente, erano circa i due quinti. Nel 1990, invece, era poco più di un terzo. Ora è un decimo (tutte le cifre tengono conto dell'inflazione). E ciò nonostante una popolazione mondiale in crescita: la cifra della povertà di 1,9 dollari del 1990 rappresentava quasi 1,9 miliardi di persone. E poiché da allora la popolazione mondiale è cresciuta di un terzo, ci si potrebbe aspettare che la povertà di 1,9 dollari al giorno riguardi ormai un numero di persone di poco superiore a 2,5 miliardi. In realtà, è scesa a 700 milioni, concentrata soprattutto nell'Africa subsahariana».¹

Il mercato ha saputo provvedere, in modo del tutto spontaneo, alla crescita della ricchezza e quindi alla progressiva riduzione della povertà. Per il momento è stato il meccanismo che meglio ha funzionato in questo campo.

1 *Infra*, pp. 48-50.

Nel 1958 un economista di grande fama, John Kenneth Galbraith, scrisse quello che presto diventò un best seller, *La società opulenta*. L'incipit del libro si apre con la seguente frase: «La ricchezza è l'implacabile nemica dell'intelletto». Galbraith e, dopo di lui, un movimento di pensiero e di opinione sempre più vasto si sono preoccupati più dell'accumulazione della ricchezza che della riduzione della povertà. Il mercato capitalistico nel dopoguerra è cresciuto enormemente, ha alimentato sempre nuovi desiderî e ha messo sempre più persone nelle condizioni di poterli soddisfare. Non sappiamo cosa sia esattamente la felicità, ma sappiamo che poter fare ciò che si desidera garantisce una fetta significativa sia di felicità che di libertà (e ovviamente bisogna sempre ricordare che l'altra bestia nera del modo di pensare anticapitalistico è il consumismo).

La sinistra, vedendo fallire in modo catastrofico tutti i suoi esperimenti socialisti e collettivisti, è rimasta spiazzata dal clamoroso successo del modello occidentale. E nel tempo ha imparato a mascherare l'odio per il successo economico con lo snobismo intellettuale delle *élites* dirigenti, delle università e dei media, e con la conseguente propaganda "benevola" e moraleggiante di quelli che hanno perso ma si sentono dal lato giusto della storia. E nonostante i successi evidenti del modello economico capitalistico, è stata questa narrazione a entrare più in profondità nel dibattito pubblico e a imporsi come un'agenda necessaria.

Ma il merito di questo libro di Butler sta proprio qui, ossia nell'insistenza dell'autore sulle evidenze che mostrano come il dibattito attorno alle disuguaglianze economiche sia non solo manipolatorio ma spesso interamente

fuori bersaglio. La prima contraddizione che Butler rileva riguarda la consistenza della disuguaglianza. Mica facile definirla e misurarla. Nessuno può ritenere che una persona non sia davvero povera con 1,9 dollari al giorno. Ma tutti possono convenire che si tratta di un parametro con cui misurare l'andamento della povertà nel tempo. Come misurare la disuguaglianza? Le statistiche più utilizzate mettono in contrapposizione una parte ridotta della popolazione che controlla una fetta predominante del reddito o della ricchezza (che peraltro sono cose ben diverse) con quella parte di popolazione che ha di meno. Uno dei principali strumenti macroeconomici è il cosiddetto indice di Gini: pari a zero per la perfetta uguaglianza e pari a uno per la completa disuguaglianza. Questo numeretto magico, per come è costruito, ha un gigantesco problema: poche persone molto ricche possono renderlo del tutto inaffidabile. Il che in sostanza vuol dire che con Gini potremmo definire una società molto disuguale per la presenza di un numero relativamente esiguo di miliardari, pur avendo essa una vasta classe media, e relativamente pochi poveri. Non proprio la foto esatta della disuguaglianza che uno si immagina.

Butler fa un altro istruttivo esempio, molto attuale, su come sia difficile misurare la disuguaglianza economica di una società: i flussi migratori. «L'aumento del numero di immigrati – oggi il 12 per cento della popolazione dei Paesi industrializzati, rispetto al 7 per cento del 1990, secondo il Fondo monetario internazionale – avrebbe aumentato le disuguaglianze»,² e questo perché di solito

2 *Infra*, pp. 25-26.

gli immigrati si accontentano di stipendi e salari “d’ingresso” più bassi e sono poco o per nulla dotati di patrimonio. Una società aperta all’immigrazione, quindi, sarà necessariamente più disuguale.

Si dirà che è una questione di tempo. Certo. Ma anche questo è un fattore che i sacerdoti della disuguaglianza non vogliono tenere in considerazione. Dal punto di vista individuale, è del tutto evidente che il ciclo del reddito e della ricchezza cambia con il passare degli anni. Sia il reddito sia la ricchezza accumulata in genere aumentano con l’invecchiare, con il progredire delle carriere, se non anche, ovviamente, con il maggior successo conquistato. Ebbene, implicita in questo processo, per così dire naturale, vi è una disuguaglianza economica che se rapportata al ciclo della vita può avere un senso economico diverso rispetto alla fotografia di un momento *x*: ad esempio, il signor Rossi di 58 anni sembra oscenamente disuguale nei suoi redditi e patrimonio rispetto al signor Bianchi che di anni ne ha 21.

Vi è infine un’ulteriore contraddizione nello sforzo di misurare le disuguaglianze puramente economiche: «Se i beni delle persone più ricche diminuiscono di valore, (come è accaduto durante il crollo finanziario del 2008-2009), allora l’uguaglianza misurata aumenta, anche se nessuno sta meglio e gli investitori stanno molto peggio. Non dobbiamo confondere l’uguaglianza con la prosperità».³

Nulla, come si è visto, è più difficile che misurare la disuguaglianza. A differenza della povertà, che comunque resta complicato inquadrare esattamente, la disugua-

3 *Infra*, p. 40.

gianza vive di una relazione tra insiemi che non solo è difficile definire nella loro composizione, ma anche nel loro mutamento nel tempo. Eppure non c'è politica che non miri a combattere le disuguaglianze.

Butler introduce poi un'ulteriore complicazione. Oltre al parametro economico ce ne sono ben altri che potrebbero misurare le disuguaglianze. Trattamenti diversi a parità di condizioni, o al contrario la volontà individuale di avere redditi inferiori e diversi perché si attribuisce maggiore valore ad altri fattori (ad esempio più tempo libero, più tempo per la famiglia, un lavoro ritenuto più gradevole, ecc.). Chi siete voi per decidere della mia volontà di essere disuguale?

Il punto fondamentale di questa seconda critica all'ossessione dell'egalitarismo economico deriva dal fatto «che le differenze di reddito e di ricchezza che vediamo non sono una scelta consapevole di nessuno. Sono semplicemente il risultato di processi economici impersonali».⁴ Non c'è un grande complotto mondiale per renderci più disuguali. L'economista Thomas Sowell in *Intellectuals and Society* sviluppa ancora più chiaramente il concetto: se a noi giungesse in qualche maniera, come una manna dal Cielo, una certa quantità di ricchezza, in quel caso si porrebbe la questione morale di quanto dovrebbe spettare a ogni singolo membro della società; ma è stato qualcuno a produrre quella ricchezza, che diversamente non esisterebbe. Come peraltro non è esistita, nelle forme di cui oggi disponiamo, per secoli e secoli, sino all'avvento della Rivoluzione industriale e

4 *Infra*, p. 60.

del capitalismo. Ma pur riprendendo, per assurdo, l'idea del complotto, di una spectre del reddito e della ricchezza, ebbene questo complotto avrebbe comunque reso più prospera l'umanità nel suo complesso.

Ci possono infine essere dei fattori strutturali come rendite di posizione, eredità, educazione privilegiata, solo per citarne alcuni, che renderebbero le disuguaglianze meno "accettabili", anche per un approccio liberale. Tutti fattori che possono mutare il libero distribuirsi delle risorse. Butler non prende in esame il primo aspetto, quello della rendita del monopolista. E fa bene. Il tema delle rendite viene affrontato dalle società di mercato in termini di abusi del mercato e violazione della concorrenza. Potrà anche essere fatto in modo talvolta insufficiente, ma la via da seguire non è quella rappresentata dalla generica battaglia contro le disuguaglianze, bensì è l'abbattimento delle barriere all'entrata, così da rendere il mercato massimamente competitivo e vantaggioso soprattutto per i consumatori.

Sui patrimoni accumulati, Butler ha una posizione molto chiara e perfettamente in linea con il suo modo di pensare. Intanto parte da una ricerca molto approfondita (Arnott 2015), secondo la quale la metà della ricchezza familiare ereditata viene persa nel giro di dieci anni. Nel 2021 Ramsey Solutions ha riferito che in un sondaggio condotto su diecimila milionari americani solo un quinto di loro aveva ricevuto un'eredità e solo il 3 per cento aveva ereditato un milione di dollari o più. Il mercato, se concorrenziale, non perdona. E premia indipendentemente da dove si parta.

Insomma non c'è nulla di desiderabile nell'ossessione delle politiche egalitariste, sia dal punto di vista pratico,

sia da quello etico. Secondo Butler faremmo meglio a concentrarci «sul miglioramento delle condizioni dei più poveri e sull'affrontare i veri problemi sociali, come il fallimento delle scuole statali, la cattiva gestione economica e il potere politico. Cercare di porre fine ai problemi sociali abolendo la disuguaglianza è come cercare di porre fine alla criminalità abolendo la legge [...] risolvere il problema delle scuole in crisi farebbe di più per la promozione della mobilità sociale e dell'uguaglianza di qualsiasi livello di redistribuzione *ex-post*».⁵

Conviene concludere questa prefazione prendendo in considerazione un aspetto davvero sottovalutato da economisti e sociologi: l'invidia. Che non è solo la “cattiva coscienza del mediocre” come scrive bene Schoeck in un fortunato libro edito sempre dalla nostra casa editrice,⁶ ma è anche il sentimento di cui tutti si vergognano. Si possono ammettere scatti di ira, momenti di avarizia, manifestazioni di orgoglio, ma difficilmente si ammette la propria invidia. Un pezzo della scienza economica, incentrata sull'invidia nei confronti del ricco, ha costruito una devastante prescrizione macroeconomica. Ma non si ammetterà mai che questo sentimento ignobile ne è il vero motore. Si preferisce parlare di giustizia sociale!

Nicola Porro

5 *Infra*, pp. 137-138.

6 H. Schoeck, *L'invidia e la società*, trad. it. di A. Audisio, Introduzione di Q. Principe, Liberilibri, Macerata 2023.

Il valore della disuguaglianza

Ringraziamenti

Devo ringraziare molti amici per i loro suggerimenti e per l'aiuto con le fonti, in particolare Fiona Townsley dell'Adam Smith Institute per il suo lavoro di ricerca su fatti e riferimenti.

Sommario

Il tema della disuguaglianza economica è arrivato a dominare il dibattito economico e politico con un numero crescente di libri e articoli. L'uguaglianza è comunemente considerata non solo un bene in sé, ma un qualcosa che produce altri valori, come la salute e la fiducia.

A prima vista, le statistiche sembrano scioccanti, con pochi ricchi che guadagnano la maggior parte del reddito mondiale e che possiedono la maggior parte della ricchezza fisica e finanziaria del mondo. La disuguaglianza è stata collegata a una minore aspettativa di vita, a una scarsa istruzione, alle malattie mentali, all'obesità, all'instabilità politica e ad altri problemi sociali. I promotori delle campagne per la riduzione delle disuguaglianze chiedono tasse sulla ricchezza, l'espansione del welfare state e l'aumento dei salari minimi.

Tuttavia, questa narrazione presenta profonde lacune.

Ad esempio, la disuguaglianza è difficile da misurare. Mentre i redditi al lordo delle imposte sembrano molto disuguali, le tasse e le prestazioni sociali (compreso l'accesso all'istruzione, alla casa e all'assistenza sanitaria) riducono drasticamente le reali disuguaglianze nel tenore di vita. Gran parte dei benefici che le persone traggono dal loro lavoro non sono solo finanziari, ma riguardano

anche lo stimolo ricevuto, il divertimento provato e la soddisfazione ricavata nel farlo.

Le statistiche sulla disuguaglianza sono fuorvianti anche sotto altri aspetti. I guadagni delle persone di solito aumentano nel corso della loro vita e chi guadagna di più può accumulare maggiori risparmi. Mettendo insieme anziani e giovani, le statistiche suggeriscono l'esistenza di un'ampia disuguaglianza, e ciò si verificherebbe anche se ogni persona guadagnasse esattamente la stessa cifra nel corso di tutta la vita.

Anche le politiche costruite sulla narrativa della disuguaglianza sono problematiche. Sebbene si parli di "distribuzione del reddito", in realtà nessuno *distribuisce* i redditi in modo consapevole. I redditi sono solo il risultato delle azioni economiche di ciascuno. Né la produzione della ricchezza e dei redditi è un gioco a somma zero. Il fatto che qualcuno diventi più ricco non significa che altri debbano diventare più poveri. Anzi, la diffusione dei mercati e del commercio negli ultimi due secoli ha reso il mondo intero più ricco.

La redistribuzione in nome dell'uguaglianza è contraddittoria perché ci impone di trattare le persone *in modo disuguale*. E ignora il fatto che la posizione economica delle persone riflette le loro stesse scelte. Alcuni possono scegliere di avere più tempo per la famiglia, più soddisfazione dal tipo di lavoro, oppure maggiore tempo libero, piuttosto che un lavoro meglio retribuito.

I critici del programma di redistribuzione sostengono che politiche come l'aumento delle tasse, i salari minimi e un welfare state più ampio deprimerebbero gli incentivi, scoraggiando il lavoro, il risparmio, l'impresa e il progresso. Poiché sarebbero i politici a gestire il programma,

il sostegno non andrebbe ai poveri, ma ai gruppi con maggiore influenza politica.

I sondaggi d'opinione indicano che le persone non amano l'*iniquità*, ma considerano altri obiettivi molto più importanti dell'*uguaglianza*. Concentrarsi sulla disuguaglianza può distrarci dal vero problema: come creare le condizioni per aumentare la prosperità di tutti.

Il dibattito sulla disuguaglianza

Il consenso sulla disuguaglianza

La disuguaglianza economica è diventata il fulcro di gran parte del dibattito accademico e politico, con un crescendo di libri di economisti, accademici e ricercatori sociali.

Tra i tanti, c'è stata la denuncia degli eccessi de *La società opulenta*¹ da parte dell'economista J. K. Galbraith; l'affermazione del filosofo John Rawls, che in *Una teoria della giustizia*² sosteneva che la disuguaglianza fosse sia ingiusta sia irrazionale; *La misura dell'anima*³ dei

1 J. K. Galbraith, *La società opulenta. Qual è la differenza tra lusso e necessità?* (1958), trad. it. di G. Badiali, S. Cotta, Edizioni di Comunità, Roma 2014.

2 J. Rawls, *Una teoria della giustizia* (1971), a cura di S. Maffettone, trad. it. di U. Santini, Feltrinelli, Milano 2017.

3 R. Wilkinson, K. Pickett, *La misura dell'anima. Perché le disuguaglianze rendono le società più infelici* (2009), trad. it. di A. Oliveri, Feltrinelli, Milano 2012. Il testo suggerisce che quasi ogni problema sociale, dalla malattia mentale alla violenza, all'analfabetismo, è il prodotto della disuguaglianza di una società, non della sua ricchezza.

ricercatori Kate Pickett e Richard Wilkinson, che suggerisce che la disuguaglianza è associata alla maggior parte dei problemi sociali; l'opinione del Nobel per l'economia Joseph Stiglitz, ne *Il prezzo della disuguaglianza*,⁴ secondo cui la disuguaglianza logora la società; e l'argomentazione di Thomas Piketty, ne *Il capitale nel XXI secolo*,⁵ secondo cui i ricchi diventeranno sempre più ricchi, a meno che non vengano sottoposti a un'imposta sulla ricchezza a livello mondiale. I politici si sono impegnati in questa campagna con politiche di salario minimo, di aumento della spesa per il welfare, di aliquote d'imposta sul reddito marginale che a volte si avvicinano al 100 per cento, e con proposte di tassazione della ricchezza.

Sembra quindi che ci sia un consenso sui mali della disuguaglianza. Eppure, meno ascoltati, ci sono anche molti economisti, filosofi e ricercatori sociali che mettono in discussione le argomentazioni e ritengono che il prezzo delle politiche costruite su di esse sia troppo alto.

4 J. E. Stiglitz, *Il prezzo della disuguaglianza. Come la società divisa di oggi minaccia il nostro futuro* (2012), trad. it. di M. L. Chie-sara, Einaudi, Torino 2014. Egli critica l'instabilità del mercato e il fallimento politico, e sostiene che i risultati sono fundamentalmente ingiusti.

5 T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo* (2013), trad. it. di S. Arecco, Bompiani, Milano 2018. L'autore suggerisce che il rendimento del capitale è sempre maggiore della crescita economica in generale, il che significa che i ricchi diventano inevitabilmente più ricchi.

La narrazione della disuguaglianza

Le statistiche scioccanti. A prima vista, le statistiche sulla disuguaglianza di reddito sembrano scioccanti. In Europa, il reddito totale del 10 per cento più ricco è dieci volte superiore a quello del 50 per cento più povero. In Asia orientale, Russia e Nord America, la cifra è oltre quindici volte superiore; in America Latina, Sud e Sud-Est asiatico, è oltre venti volte superiore; e in Africa e Medio Oriente, il 10 per cento più ricco guadagna oltre trenta volte di più del 50 per cento più povero.

Le statistiche sulla disuguaglianza della *ricchezza* sono ancora più crude. In Europa, il 10 per cento più ricco sembra possedere oltre il 60 per cento della ricchezza totale. In Nord America, Asia meridionale e sudorientale quasi il 70 per cento; in Russia, Asia centrale, Medio Oriente, Africa e America Latina oltre il 70 per cento. Insomma, il 10 per cento più ricco del mondo sembra possedere il 76 per cento della ricchezza mondiale e (secondo l'ONU) l'1 per cento più ricco ne possiede il 40 per cento. Oxfam sostiene che circa duemila miliardari possiedono più di cinque miliardi di persone tra i più poveri del mondo.

E i ricchi sembrano diventare sempre più ricchi. Nei Paesi sviluppati, la quota di reddito guadagnata dall'1 per cento più ricco è diminuita notevolmente tra gli anni Venti e gli anni Settanta. Ma nei cinquant'anni successivi è tornata a crescere: il 10 per cento degli americani più ricchi ha quintuplicato la propria ricchezza, mentre l'1 per cento più ricco l'ha settuplicata. A livello globale, il World Inequality Report indica che mentre la ricchezza media è cresciuta di circa il 3 per cento dal 1995,

la ricchezza dei più ricchi del mondo è cresciuta di due o tre volte tale tasso. L'1 per cento più ricco si è accaparrato quasi i due quinti di tutti gli aumenti di ricchezza da allora, mentre il 50 per cento più povero del mondo ne ha ottenuto solo il 2 per cento.

La preoccupazione per le disuguaglianze. È comprensibile che ciò sia ampiamente ritenuto ingiusto, anche perché appare come un meccanismo che si autoalimenta: l'eredità e l'educazione danno ai figli dei ricchi un inizio di vita privilegiato, e chi ha i soldi può più facilmente fare soldi e conservare il proprio privilegio. Alcuni critici della disuguaglianza sostengono che i ricchi utilizzino deliberatamente la loro ricchezza per mantenersi ricchi e far rimanere gli altri poveri, versando denaro ai partiti politici per assicurarsi l'elezione dei propri amici che ridurranno le tasse per loro e la spesa sociale per gli altri. Nelle società industriali, le famiglie più povere hanno visto i propri posti di lavoro esternalizzati in altri Paesi; ma i ricchi hanno denaro da parte e vedono i loro investimenti finanziari salire vertiginosamente, senza alcuna tassazione equa che fermi questo processo.

Gli autori de *La misura dell'anima* si spingono oltre, sostenendo che la disuguaglianza è legata a una minore aspettativa di vita, a un'istruzione più scadente, a una minore fiducia, a un maggior numero di malattie mentali, suicidi, obesità, omicidi e instabilità politica. Con una maggiore uguaglianza, afferma l'Equality Trust del Regno Unito, «i tassi di omicidio potrebbero dimezzarsi, le malattie mentali potrebbero ridursi di due terzi, l'obesità potrebbe dimezzarsi, le persone in carcere potrebbero ridursi dell'80 per cento, le ragazze madri potrebbero

ridursi dell'80 per cento, i livelli di fiducia potrebbero aumentare dell'85 per cento».⁶

La richiesta di redistribuzione. L'uguaglianza è considerata evidentemente un qualcosa di positivo: non è solo equa e giusta – un bene in sé – ma è anche ciò che produce altri valori come la salute, la pace e la fiducia. È anche considerata un frutto nato dai valori umani fondamentali: le persone nascono uguali e dovrebbero godere di uguali opportunità e di una quota uguale di ciò che tutti producono. L'onere della prova, si dice, spetta a coloro che si oppongono a tale concezione: prima di abbandonare questo bene evidente, devono dimostrare quali benefici si aspettano di ottenere.

Nel frattempo, si presume che dovremmo puntare ad aumentare l'uguaglianza. La filantropia non è sufficiente: sarà necessaria una rivoluzione sociale e fiscale con imposte progressive sul reddito, imposte sulla ricchezza, un welfare state più ampio, una fornitura più equa di beni di base come la salute, la casa e l'istruzione, salari minimi, sindacati più forti, leggi contro la discriminazione e misure per ampliare le opportunità di lavoro.

O una rivoluzione ancora più grande. Alcuni attivisti sostengono che il problema della disuguaglianza sia intrinseco al capitalismo stesso e che solo un sistema economico totalmente diverso possa porvi fine.

6 The Equality Trust, *Why More Equality?*, <<https://equalitytrust.org.uk/why-more-equality>>. [N.d.T.]

Messa in discussione della narrazione

La narrativa sulla disuguaglianza è ormai così familiare e così ampiamente data per scontata che non è necessario delinearla ulteriormente. Questo libro cercherà invece di mettere la narrazione in prospettiva e di verificarne le affermazioni, concentrandosi sulle critiche che le sono state mosse, critiche significative e diffuse, ma che faticano a ricevere la stessa attenzione.

I problemi di misurazione. Ad esempio, i critici della narrazione sottolineano che la disparità di reddito è difficile da misurare. Il denaro non è tutto: le persone ricevono anche un “reddito psicologico” derivante da lavori soddisfacenti, stimolanti e piacevoli, ma ciò non può essere misurato. Inoltre, mentre i redditi al lordo delle imposte sembrano molto disuguali, lo sono molto meno al netto delle imposte, e le prestazioni statali, come il welfare e le pensioni, vanno soprattutto ai poveri. Ciò che alla fine tutti noi riusciamo a *consumare* è molto più equo.

C'è poi il problema che i guadagni delle persone di solito aumentano nel corso della vita (e la ricchezza ancora di più, dato che i più anziani con redditi maggiori possono risparmiare di più), quindi le statistiche esagerano la disuguaglianza confrontando le persone in fasi diverse della vita.

Gran parte della ricchezza, come quella detenuta dai governi o dalle aziende, non entra nemmeno nei calcoli, lasciandoci con la falsa impressione che la maggior parte di essa sia controllata da pochi individui ricchi. Inoltre, la ricchezza fluttua, poiché i prezzi dei beni delle persone (come azioni, obbligazioni, proprietà o automobili)

salgono e scendono. In effetti, se si verificasse un crollo finanziario e la ricchezza di tutti si riducesse, ma i beni dei ricchi si riducessero ancora di più di quelli degli altri, l'uguaglianza aumenterebbe, anche se tutti starebbero peggio: è questo che vogliamo?

La disparità di trattamento. “Uguaglianza” e “distribuzione del reddito”, dicono questi critici, sono termini tendenziosi: in realtà stiamo parlando di *differenze* nei risultati. Queste differenze si verificano e basta, nel bene e nel male, ma nessuno le distribuisce consapevolmente. La *redistribuzione* in nome dell'uguaglianza è una contraddizione, perché ci impone di trattare le persone in modo disuguale, togliendo ad alcuni e dando ad altri. Inoltre, le persone differiscono in innumerevoli modi non legati all'aspetto finanziario – come il background familiare o le abilità naturali quali la forza o il fascino – che possono tutti influire sulla loro capacità di guadagno, pur essendo impossibili da misurare. Inoltre, le fortune delle persone dipendono anche dalle loro stesse scelte: risarcirle per scelte sbagliate può semplicemente incoraggiare altre scelte sbagliate.

I problemi di policy. Secondo i critici, le politiche proposte per ridurre l'uguaglianza, come le imposte progressive e le maggiori prestazioni statali, deprimerebbero gli incentivi, scoraggiando il lavoro, il risparmio, l'intraprendenza, l'innovazione, il progresso e la prosperità. Le relative entrate non andrebbero ai poveri, ma verrebbero distribuite in base alla forza politica dei gruppi. In ogni caso, i programmi statali non sono esattamente equi: l'offerta di servizi scolastici, ad esempio, non è

certo equa se non si hanno figli che ne beneficino. E i politici e i funzionari incaricati di questa redistribuzione avrebbero bisogno di ampi poteri, di cui potrebbero abusare.

Altre preoccupazioni. I sondaggi suggeriscono che le persone si oppongono all'*iniquità*, ma ritengono ci siano altri problemi più importanti della *disuguaglianza*. La maggior parte di loro vuole semplicemente lavorare sodo e fare carriera, non vivere in una società equa. In effetti, le persone rischiano la vita per emigrare in altri Paesi alla ricerca di libertà e fortuna, non di uguaglianza.

Piuttosto che sforzarci di produrre un'impossibile *uguaglianza* di ricchezza, dicono i critici, dovremmo concentrarci sulla *creazione* di ricchezza. Essi sostengono l'uguaglianza dei diritti legali e politici, ma anche l'eliminazione delle barriere che impediscono alle persone di migliorarsi e di essere trattate come individui liberi e diversi. Si possono produrre così grandi differenze in termini di reddito e ricchezza, ma se ciò fa stare meglio *tutti* e pone fine alla povertà, chi non lo vorrebbe?

Definizioni, misure, spiegazioni

Significato e implicazioni

La narrativa popolare suggerisce che una maggiore uguaglianza nella ricchezza e nei redditi sia qualcosa di evidentemente positivo, contestato solo dai ricchi; che sia necessaria un'azione di governo per realizzare il cambiamento; e che, poiché l'uguaglianza influisce su tutto, essa debba avere la precedenza su altri obiettivi politici. La realtà non è così semplice.

Pochi riflettono sul significato e sulle implicazioni della narrativa sulla disuguaglianza. Per cominciare, come già accennato, gli esseri umani sono naturalmente disuguali in molti modi. L'età, la forza, le capacità, il talento e la personalità possono tutti influire sul potenziale di guadagno, anche se non possiamo dire quanto: semplicemente non possiamo misurare la maggior parte di tali caratteristiche individuali, tanto meno uniformarle. Questo potrebbe essere il motivo per cui la narrativa sulla disuguaglianza si concentra sul reddito e sulla ricchezza, che *sono* potenzialmente misurabili e manipolabili. Ma anche se potessimo uguagliare la ricchezza e i redditi delle persone, queste rimarrebbero comunque disuguali in molti altri modi.

E il livellamento sarebbe comunque una cosa equa e giusta da fare? Se alcune persone guadagnano di più e acquisiscono più ricchezza perché sono estremamente diligenti, laboriose e parsimoniose, mentre altre guadagnano e acquisiscono di meno perché non lo sono, dovremmo ignorare tali differenze morali e cercare di renderle comunque economicamente uguali? Non sarebbe certo un incoraggiamento alla responsabilità e alla prudenza.

I termini tendenziosi. Il fatto che *disuguaglianza* e *uguaglianza* siano termini tendenziosi non aiuta il dibattito. Le parole non significano solo differenza e somiglianza, ma suggeriscono anche che la somiglianza è buona e la differenza è cattiva. Questo spinge le persone ad andare oltre la semplice *comprensione* delle differenze umane cercando di *cambiarle*, il che può essere o non essere una cosa saggia da fare.

Anche le espressioni *distribuzione del reddito* e *distribuzione della ricchezza* sono fuorvianti. Come termine statistico, distribuzione indica solo l'incidenza di alcune caratteristiche, come ad esempio il numero di persone presenti in ogni gruppo di età. Ma nell'uso quotidiano, distribuzione suggerisce che il reddito o la ricchezza non siano *guadagnati*, ma che qualche persona o organismo – come la “società” – li stia *allocando* intenzionalmente.

La confusione aumenta quando si parla della *quota* di reddito di cui godono i diversi gruppi, come se il reddito fosse una torta da dividere tra una famiglia. Anche in questo caso, il termine *quota* – e il parlare di *quota equa* delle persone – suggerisce che le quote *uguali* siano l'unico risultato morale.

Pertanto, il linguaggio del dibattito sull'uguaglianza ci spinge a credere che possiamo e *dobbiamo* modificare le differenze di reddito e di ricchezza. La discussione potrebbe procedere in modo più chiaro se abbandonassimo questi termini e parlassimo solo di *differenze* economiche e di *diffusione* dei redditi e della ricchezza. Purtroppo, il dibattito è andato troppo oltre per poterlo fare. Ma quando utilizziamo termini come *disuguaglianza* e *distribuzione*, ricordiamoci che sono descrizioni, non prescrizioni.

La disuguaglianza economica

La *disuguaglianza economica*, l'argomento principale di questo libro, riguarda le differenze di ricchezza o di reddito. Il reddito è il flusso di benefici (solitamente denaro) che qualcuno guadagna da un lavoro o da un'attività commerciale, come l'affitto di una proprietà o i dividendi di un investimento (l'affitto o i dividendi sono a volte differenziati come *reddito non guadagnato*, un'altra espressione tendenziosa, che dimentica che le proprietà e i beni devono generalmente essere prodotti e risparmiati, e quindi sono effettivamente *guadagnati*).

La *ricchezza* è il valore dello stock di beni che qualcuno acquisisce, come terreni, abitazioni o automobili, oltre ad attività finanziarie come azioni e obbligazioni. Esiste una retroazione tra reddito e ricchezza: più reddito si ha, più proprietà si possono acquistare; e più proprietà si possiedono, più reddito se ne può ricavare.

Ma la *disuguaglianza* non è la stessa cosa della *povertà*. Le popolazioni possono essere uguali ma povere

o disuguali ma ricche. Ad esempio, gli Stati Uniti sono meno uguali di molti altri Paesi, ma sono più ricchi della maggior parte degli altri. Il Myanmar è più equo di molti altri Paesi, ma è anche più povero della maggior parte degli altri. Due piccoli contadini del Burundi possono essere uguali, ma sono uguali nella loro povertà.

Anche in questo caso, dobbiamo utilizzare il termine *povertà* con cautela. Può significare *povertà assoluta*, il livello specifico di privazione sperimentato da una persona o da un gruppo (anche se in questo caso la nostra nozione di privazione cambia nel tempo: le cose considerate essenziali oggi, come l'acqua calda corrente, un secolo fa erano considerate dei lussi). Ma può anche riferirsi alla *povertà relativa*, quando le persone guadagnano meno della media nazionale, solitamente definita come meno del 60 per cento del reddito mediano. Ancora una volta, dobbiamo usare cautela: in un Paese ricco, le persone che si trovano al di sotto della soglia di povertà relativa possono comunque stare molto bene, mentre in un Paese povero le persone che si trovano al di sopra della soglia di povertà relativa potrebbero non stare affatto bene. Ricordiamo inoltre che, anche se un boom economico raddoppiasse il reddito di tutti, i numeri della povertà *relativa* rimarrebbero invariati.

L'*uguaglianza* non è nemmeno la stessa cosa dell'*equità*. L'uguaglianza economica significa ricchezza o reddito identici, una misura oggettiva. L'*equità* è la distribuzione dei redditi o della ricchezza considerata accettabile. E questo è soggettivo.

Le spiegazioni teoriche

Ci sono molte spiegazioni teoriche per la disuguaglianza economica. Karl Marx la considerava il risultato storico del potere economico e dello sfruttamento dei lavoratori. Il sociologo Max Weber pensava che le differenze di status sociale, di proprietà e di potere politico creassero gerarchie che si riflettevano poi nei redditi. Le femministe moderne potrebbero attribuirle al patriarcato e al soffitto di cristallo. I neoliberalisti la considerano semplicemente il risultato oggettivo di processi di mercato impersonali e sostengono che sarebbe minore se non fosse per gli interventi dello Stato che creano concentrazioni di potere economico e politico. Ma non mancano altre spiegazioni.

In termini pratici, le condizioni di mercato hanno effetti sulla disuguaglianza. La globalizzazione, ad esempio, ha spinto i produttori dei Paesi industriali a esternalizzare i posti di lavoro nel settore manifatturiero in Paesi più economici e ha aumentato la domanda di lavoratori altamente qualificati nei settori della finanza e della tecnologia dell'informazione, ampliando le differenze di reddito esistenti.

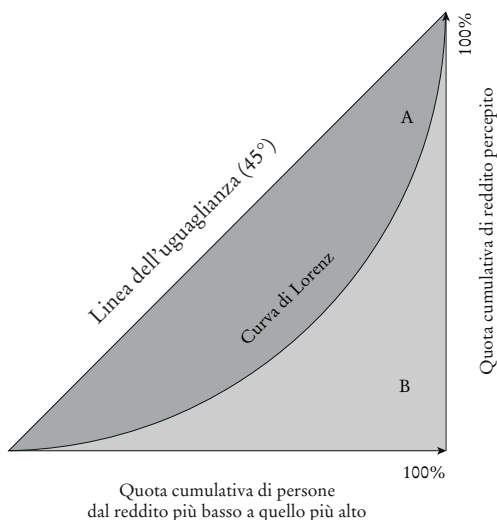
Anche i governi possono aumentare involontariamente le disuguaglianze. Le tasse regressive sui beni di prima necessità, come l'alloggio, il carburante o l'abbigliamento, svantaggiano le persone più povere, per le quali queste spese rappresentano una parte rilevante del bilancio familiare. La presenza del welfare può portare un maggior numero di persone a rimanere attaccato a prestazioni sociali relativamente basse piuttosto che cercare lavoro. E così via.

Anche i cambiamenti sociali possono fare la differenza. Ad esempio, un grande afflusso di immigrati con un basso livello di istruzione o di competenze può esercitare un'ulteriore pressione al ribasso su salari già bassi. Lo stesso potrebbe valere per l'aumento del numero di donne che lavorano, molte delle quali optano per un lavoro flessibile o part-time (meno pagato). Anche l'aumento dei nuclei familiari composti da una sola persona o da un solo genitore e dei nuclei familiari con entrambi i genitori che lavorano amplia le differenze di reddito tra le famiglie. Inoltre, una popolazione che invecchia può significare che c'è un numero preponderante di persone che non guadagna più, ma che ha maggiore ricchezza risparmiata.

Misurare la disuguaglianza di reddito

Il metodo standard per misurare la disuguaglianza di reddito parte dalla curva di Lorenz, sviluppata dall'economista statunitense Max Lorenz. Sull'asse orizzontale è riportata la quota cumulativa dei percettori di reddito, dal più povero al più ricco, mentre sull'asse verticale viene riportata la quota cumulativa del reddito totale da essi percepito. Se ci fosse una completa uguaglianza, con ogni x percentile della popolazione che riceve lo stesso x percentile di reddito, si otterrebbe una linea retta a 45° sul grafico. Maggiore è la disuguaglianza, più la curva si gonfia al di sotto della linea dei 45° .

Figura 1 - La curva di Lorenz



Da ciò si ricava il coefficiente di Gini, che prende il nome dallo statistico italiano Corrado Gini: il rapporto tra l'area compresa tra la curva e la linea dei 45° (A) e l'area totale sotto la linea dei 45° (B). Maggiore è il rapporto, maggiore è la disuguaglianza. Un coefficiente di Gini pari a 0 significherebbe completa uguaglianza; un coefficiente pari a 1 significherebbe completa disuguaglianza, con tutto il reddito che va a una sola persona.

Questo calcolo porta a risultati interessanti. Le stime annuali della World Population Review⁷ mostrano che molti Paesi africani (ad esempio il Sudafrica e la Namibia) presentano un'elevata disuguaglianza, con diversi Paesi

⁷ World Population Review, *Wealth Inequality by Country 2023*, <<https://tinyurl.com/2p9xkbww>>.

dell'America Latina (ad esempio la Colombia e il Venezuela) che non sono molto distanti. Diversi Stati ex sovietici (ad esempio l'Ucraina e la Slovenia) sembrano presentare molta più uguaglianza, con i Paesi nordici (ad esempio la Finlandia e l'Islanda) a breve distanza. Gli Stati Uniti, anche se vengono comunemente etichettati come un Paese con molta disuguaglianza, entrano appena nel terzo dei Paesi con maggiore disuguaglianza, mentre il Regno Unito appare nel terzo dei Paesi con maggiore uguaglianza.

Le carenze. Sfortunatamente, il coefficiente di Gini è molto sensibile agli *outliers* (valori anomali), il che significa che pochi individui molto ricchi possono modificare notevolmente il numero, anche in una popolazione numerosa. Altre misure sono meno sensibili a questo problema, come l'indice di Palma (il rapporto tra il reddito nazionale lordo percepito dal 10 per cento più ricco e quello percepito dal 40 per cento più povero) e l'indice di Kuznets (lo stesso per il 20 per cento della popolazione più ricco e il 40 per cento più povero). Tuttavia, queste misure non ci dicono nulla sull'esatta *natura* delle disuguaglianze all'interno di un Paese (come le differenze tra i diversi gruppi etnici, anagrafici o di genere), né sul motivo per cui si verificano.

Le tendenze. Sebbene il coefficiente di Gini sia una misura grossolana e potenzialmente molto fuorviante, rimane quella che viene di solito maggiormente citata nel dibattito sulla disuguaglianza. E potrebbe almeno rivelare delle tendenze: ad esempio, suggerisce che tra gli anni Venti e gli anni Ottanta la disuguaglianza nei Paesi

sviluppati è diminuita, cosa in genere attribuita a un accesso più universale all'assistenza sociale e all'istruzione. Poi, a partire dal 1990, la disuguaglianza in alcuni Paesi sviluppati, come gli Stati Uniti, sembra essere aumentata, venendo comunemente attribuita alla globalizzazione, alla crescita economica, alle riduzioni fiscali che aiutano i più abbienti, all'immigrazione e all'indebolimento dei sindacati che rendono i lavoratori più poveri meno in grado di chiedere e ottenere aumenti di stipendio. Ma in altri luoghi, come l'Unione europea e il Regno Unito, la tendenza è molto meno pronunciata.

Sia le tendenze al rialzo che quelle al ribasso degli ultimi decenni sono quasi certamente il risultato di molte cause. Ma è difficile misurare l'impatto di ognuna di esse. La globalizzazione può essere un fattore importante, poiché ha aumentato la domanda di talenti di alto livello (già ben retribuiti) e ha visto l'esternalizzazione di posti di lavoro nel settore manifatturiero (meno retribuiti) nei Paesi in via di sviluppo. Le recenti riduzioni fiscali potrebbero certo far stare ancora meglio i più abbienti, ma un effetto più potente potrebbe essere quello di indurre gli ex esuli fiscali a tornare in patria e attirare persone più ricche da altri Paesi.

Tuttavia, quasi sempre gli immigrati tendono a essere più poveri, quindi l'aumento del numero di immigrati – oggi il 12 per cento della popolazione dei Paesi industrializzati, rispetto al 7 per cento del 1990, secondo il Fondo monetario internazionale⁸ – avrebbe aumentato

8 International Monetary Fund, *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*, cap. 4, <[https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020#Chapter% 204](https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020#Chapter%204)>.

le disuguaglianze. I sindacati sono diventati più deboli da quando in diversi Paesi sono state privatizzate le industrie monopolistiche statali. Ma l'economia moderna si basa molto di più su aziende piccole e competitive e, sebbene la contrattazione delle retribuzioni sia più locale, ciò non significa che sia più debole. E ancora, i picchi di crescita economica sono spesso associati all'aumento della disuguaglianza, ma la crescita è stata molto più forte nei Paesi in via di sviluppo che in quelli industriali più ricchi, quindi potrebbe non essere un fattore determinante per l'aumento della disuguaglianza in questo caso.

Esiste una disuguaglianza benigna? Esaminando questi possibili fattori, è importante rendersi conto che alcune cause di disuguaglianza possono essere indesiderabili, mentre altre possono essere benigne. La crescita e la globalizzazione, ad esempio, hanno effetti positivi sulla prosperità generale, indipendentemente dal loro impatto sui coefficienti di Gini. L'indebolimento dei sindacati può essere dovuto più al cambiamento e al progresso economico che a una qualche campagna politica per indebolirli. La riduzione delle tasse può aiutare un Paese a recuperare il proprio capitale in fuga e ad attrarre nuovi investimenti che lo aiuteranno a prosperare negli anni futuri. La disuguaglianza, in altre parole, può essere il risultato di cambiamenti positivi di cui beneficiano anche i più poveri.

Messa in discussione della misurazione dei redditi

Le carenze dei dati

Oltre a essere limitato in ciò che ci dice, il coefficiente di Gini si basa anche su informazioni parziali e discutibili. Paesi diversi misurano i dati sul reddito in modi diversi e con diversi gradi di accuratezza, rendendo inaffidabili i confronti internazionali. Organismi internazionali come la Banca mondiale e il Fondo monetario internazionale cercano di compensare queste differenze, ma non esiste un modo perfetto per farlo.

Anche all'interno dei Paesi, le informazioni sul reddito sono incomplete. Ad esempio, il Current Population Survey statunitense sui redditi delle famiglie rileva solo le entrate di denaro, non le plusvalenze, e i redditi più elevati non sono riportati per motivi di riservatezza. Le statistiche sul reddito del tesoro degli Stati Uniti sono più complete per le fasce di reddito più elevate, ma meno per quelle più basse, e non rilevano l'età, il titolo di studio e altri fattori che potrebbero aiutarci a capire l'entità e la natura delle disuguaglianze di reddito.

I dati di tendenza sono inoltre confusi dalle modifiche annuali dei codici fiscali che alterano ciò che viene dichiarato come reddito, oltre alla volatilità dei profitti

e delle perdite delle imprese. E l'approccio di Gini non si adatta bene alle prestazioni statali in natura, come il Medicare negli Stati Uniti e il National Health Service nel Regno Unito, che garantiscono un'ampia parità di accesso a beni e servizi.

Tasse e sussidi. I risultati dell'indice di Gini dipendono molto dal fatto che il reddito sia valutato al lordo o al netto delle imposte. Nel Regno Unito, ad esempio, secondo l'Institute for Fiscal Studies, l'1 per cento dei lavoratori più ricchi paga ben oltre un terzo di tutte le entrate delle imposte sul reddito. Il 20 per cento dei lavoratori britannici più ricchi ha un reddito dodici volte superiore a quello del 20 per cento più povero ma, dopo aver considerato anche le tasse e i sussidi statali, il reddito scende a solo quattro volte, secondo l'Office for National Statistics.⁹ Allo stesso modo, il Congressional Budget Office¹⁰ riporta che i sussidi statali hanno aumentato il reddito del quinto più povero dei lavoratori statunitensi del 68 per cento, mentre le tasse hanno ridotto il reddito del quinto più ricco del 24 per cento.

Inoltre, le prestazioni pubbliche in natura, come l'istruzione universale, l'assistenza sanitaria e i trasporti sovvenzionati, sono distribuiti in modo molto equo, così come

9 Office for National Statistics, *Effects of taxes and benefits on UK household income: financial year ending 2020*, maggio 2021, <<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/incomeandwealth/bulletins/theeffectsoftaxesandbenefitsonhouseholdincome/financialyearending2020>>.

10 Congressional Budget Office, *The Distribution of Household Income, 2018*, agosto 2021, <<https://www.cbo.gov/publication/57061>>.

la fornitura di strutture locali quali parchi, polizia, impianti sportivi, assistenza agli anziani, strade e raccolta dei rifiuti; ma queste non sono incluse nelle statistiche.

In altre parole, esiste già un sistema di perequazione che funziona come previsto. Gli economisti in genere citano i coefficienti di Gini basati sui redditi “disponibili” al netto delle imposte e dei sussidi. Ma dobbiamo diffidare degli attivisti che utilizzano i dati sul reddito al lordo di tasse e sussidi, che esagerano notevolmente la reale disuguaglianza in termini di tenore di vita effettivo delle persone.

Gli errori e le omissioni statistiche

Anche le statistiche strettamente *finanziarie* sono discutibili. Tanto per cominciare, ci sono troppo poche persone che guadagnano ai massimi livelli per fornire informazioni affidabili, e molte di loro hanno un reddito irregolare, a volte realizzano grandi profitti e a volte subiscono grandi perdite.

L'economia sommersa. Un altro fattore trascurato dalle statistiche è il reddito non dichiarato: l'economia sommersa o “in nero”. Più le aliquote fiscali marginali sono elevate, più è probabile che questa economia sia grande. Secondo un *working paper* del Fondo monetario internazionale del 2018,¹¹ l'economia sommersa del Regno Unito

11 L. Medina, F. Schneider, *Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?*, International Monetary Fund Working Paper, WP 18/17, 24 gennaio 2018, <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>>.

rappresenta oltre il 6 per cento del prodotto interno lordo, un valore basso per gli standard europei. In Spagna supera l'11 per cento, in Grecia il 14 per cento e in Bulgaria un incredibile 19 per cento.

I redditi “in nero” non tassati sono probabilmente quelli dei quali beneficiano di più le persone a basso reddito, e la loro omissione dalle statistiche ufficiali gonfia i dati sulla disuguaglianza. È vero che molti percettori dei redditi più elevati manipolano le norme fiscali per minimizzare i loro redditi dichiarati, il che potrebbe far apparire i redditi dichiarati più uniformi di quanto in realtà non siano; ma la ben più diffusa economia sommersa quasi certamente annulla questo effetto.

I livelli di vita. Sebbene le tasse, le prestazioni sociali, le prestazioni in natura e i redditi non dichiarati non vengano conteggiati nelle statistiche, essi tendono a uniformare notevolmente il tenore di vita che tutti possono permettersi. Nel frattempo, l'attuale accesso quasi universale a beni e servizi importanti come Internet, la televisione, i telefoni e gli elettrodomestici da cucina è un altro grande, ma non misurato, elemento perequatore. Lo stesso vale per i *fringe benefits* sul posto di lavoro – come l'assicurazione sanitaria a carico del datore di lavoro (estremamente rilevante negli Stati Uniti) o le pensioni (particolarmente importanti nei Paesi Bassi, in Islanda, in Svizzera, in Australia e nel Regno Unito) – che ancora una volta rendono la disuguaglianza reale molto inferiore a quella che appare.

Chi stiamo confrontando?

La maggior parte delle statistiche sul reddito si concentra su quello delle *famiglie*. L'uso dei redditi *individuali* fa sembrare la disuguaglianza molto più grande. Ad esempio, un nucleo familiare composto da un percettore di reddito elevato, un partner che non lavora e due figli studenti sembrerà molto disuguale in termini di reddito, anche se tutti e quattro condividono lo stesso tenore di vita. Al contrario, una famiglia simile in cui tutti e quattro hanno un lavoro farà pensare che non ci sia alcuna disuguaglianza di reddito.

Ma le famiglie sono così diverse che non è facile confrontarle. Ad esempio, l'aumento del numero di studenti e di assistenti familiari che non guadagnano può spiegare parte dell'apparente aumento dell'uguaglianza, anche se queste persone prive di reddito non vivono necessariamente male. Allo stesso modo, l'aumento dei nuclei familiari composti da una sola persona e delle famiglie con più redditi tende a gonfiare i dati sulla disuguaglianza.

Altri fattori sociali. Anche altri fattori sociali influenzano le cifre. Abbiamo già parlato della migrazione delle persone più povere verso i Paesi più ricchi. E in alcuni luoghi, come Londra e New York, gli afflussi di immigrati super-ricchi aumentano ancora di più l'apparente disuguaglianza. Ma queste possono essere solo ondate temporanee, piuttosto che cause di disuguaglianza a lungo termine.

Tuttavia, il fattore più significativo è l'*età*. I redditi delle persone tendono a crescere nel corso della vita. In genere

iniziano con un salario basso o, se stanno studiando o formandosi per una professione, potrebbero non guadagnare nulla. Poi, man mano che acquisiscono un maggiore livello di esperienza, competenze, contatti, status e fiducia, il loro reddito aumenta. Poi si riduce di nuovo quando vanno in pensione e vivono di risparmi. Anche se ogni persona guadagnasse *esattamente lo stesso reddito totale nel corso della sua vita*, le statistiche mostrerebbero comunque forti disuguaglianze, perché scattano un'istantanea su tutti, includendo sia i giovani a basso reddito che gli anziani ad alto reddito.

La disuguaglianza non problematica. Nella misura in cui i coefficienti di Gini nascondono fattori come questo ampio effetto dell'età, forse non dovremmo preoccuparcene troppo. Dopotutto, il 20 per cento più ricco di oggi potrebbe essere composto delle stesse persone che quarant'anni fa erano parte del 20 per cento più povero, e gli immigrati poveri di oggi possono essere gli imprenditori milionari di domani. Piuttosto, dovremmo ricordare che le statistiche sulla disuguaglianza possono riflettere fenomeni che la maggior parte delle persone considererebbe non problematici. Le misure di elevata disuguaglianza non indicano necessariamente che stia accadendo qualcosa di brutto.

Un'immagine inaffidabile

Fattori come la composizione delle famiglie, la natura della forza lavoro, l'età della popolazione, il valore dei sussidi statali e il modo in cui misuriamo l'inflazione,

sono quindi tutti fattori critici per il coefficiente di Gini. Il loro aggiustamento può creare un quadro *opposto* a quello di un'ampia e crescente disuguaglianza che domina il dibattito pubblico.

Ignorare il non misurabile. Un altro problema è che le statistiche sul lavoro misurano solo il denaro. Ma gran parte dei benefici che otteniamo dal lavoro non sono di carattere finanziario. Alcune persone potrebbero accettare *volentieri* un salario più basso per svolgere un lavoro più gratificante dal punto di vista spirituale, magari con colleghi simpatici, svolgendo un lavoro sicuro, pulito e non stressante in un ambiente piacevole. Altri potrebbero preferire avere più soldi per svolgere lavori fastidiosi, spiacevoli o pericolosi in condizioni sgradevoli. Alcuni possono scegliere consapevolmente un lavoro a bassa retribuzione, ma flessibile o part-time, per avere tempo per le responsabilità familiari e altri no. Alcuni possono rinunciare ai guadagni attuali per formarsi per un lavoro migliore, altri no.

Queste scelte dipendono dalla valutazione personale del valore del proprio sacrificio. Non è un qualcosa che possiamo misurare, ma ha grandi conseguenze per i calcoli della disuguaglianza. Le scelte delle persone possono renderle *finanziariamente* disuguali, ma se potessimo misurare i benefici non finanziari di cui godono, probabilmente la differenza sarebbe molto minore.

I consumi. In ogni caso, i redditi monetari sono solo metà della storia: la vera questione è cosa comprano le persone con questi redditi. La narrativa sull'uguaglianza suggerisce che, dalla fine degli anni Settanta, i redditi delle

persone che guadagnano di più sono aumentati mentre quelli delle persone che guadagnano di meno sono “ristagnati”, ampliando così la disuguaglianza.

Si tratta di una generalizzazione assoluta. Negli ultimi anni, la disuguaglianza misurata è aumentata in alcuni Paesi sviluppati (come gli Stati Uniti), ma non in tutti. Ad esempio, una ricerca condotta per il World Inequality Lab da Marc Morgan e Theresa Neef¹² suggerisce che, mentre la disuguaglianza in Europa è aumentata dalla metà degli anni Ottanta alla metà degli anni Novanta, da allora è rimasta piuttosto piatta; e il reddito al netto delle imposte del 10 per cento più ricco si sta riducendo verso quello del 50 per cento più povero.

Inoltre, l'espressione “l'aumento delle disuguaglianze” ignora i fattori di perequazione dei sussidi statali e dei servizi pubblici. E ignora anche gli enormi cali di prezzo (e i miglioramenti della qualità) di ciò che compriamo, resi possibili dall'aumento della produttività, dalla tecnologia e dalla globalizzazione. Per citarne solo alcuni: automobili, medicinali, elettrodomestici e prodotti elettronici sono diventati tutti molto più economici. Ciò ha avvantaggiato soprattutto le famiglie più povere: ci sono limiti al numero di telefoni o lavastoviglie che i lavoratori più ricchi possono utilizzare. Cibo, assistenza sanitaria, trasporti e abbigliamento migliori e più economici hanno innalzato il tenore di vita dei poveri più di chiunque altro.

12 M. Morgan, T. Neef, *What's New About Income Inequality in Europe (1980-2019)?*, World Inequality Lab, Issue Brief 2020/04, <<https://wid.world/document/whats-new-about-income-in-equality-in-europe-1980-2019>>.

Nel frattempo, l'aspettativa di vita è aumentata notevolmente e la mortalità infantile è ormai una rarità. Le persone lavorano meno ore e fanno vacanze più lunghe. Non si tratta di una "stagnazione", ma di un netto miglioramento di cui beneficiano soprattutto i lavoratori a basso reddito e che riduce le reali differenze nel tenore di vita, ma le statistiche non riescono a tenerne conto. Come indicatori del miglioramento del tenore di vita, gli indici della disuguaglianza di reddito di Gini, di Palma e di Kuznets sono tutt'altro che perfetti.

Messa in discussione della misura della ricchezza

Le carenze dei dati

Per molte delle stesse ragioni fin qui illustrate, la ricchezza è ancora più difficile da misurare rispetto ai redditi. Ci sono troppo pochi miliardari su cui basare statistiche affidabili. Il valore dei beni, come le case o le azioni di una società, varia di anno in anno o addirittura di giorno in giorno, rendendo difficile quantificare la “ricchezza” di una persona. Inoltre, mentre i governi monitorano i redditi a fini fiscali, i beni di solito vengono tassati unicamente quando vengono venduti, quindi abbiamo solo un’immagine sfocata di quante persone possiedono quanta ricchezza, e di conseguenza nessuna misura precisa della disuguaglianza di ricchezza.

Le informazioni dalle successioni. Il metodo classico per valutare le differenze di ricchezza consiste nell’esaminare i patrimoni dei defunti, che *sono* registrati ai fini fiscali. Ma questo metodo può fornire solo un’immagine molto distorta. Ad esempio, beni come automobili, gioielli, contanti e articoli per la casa sono spesso sottovalutati (o non dichiarati) dalle famiglie che cercano di evitare le imposte di successione. E poiché si tratta di beni

molto comuni, che costituiscono gran parte dei patrimoni più piccoli, l'effetto è quello di far sembrare i patrimoni piccoli ancora più piccoli, ampliando l'apparente disuguaglianza.

Inoltre, le persone che muoiono in genere sono più anziane e (dato l'effetto del ciclo di vita) più ricche della media. Quindi non sono pienamente rappresentative di ciò che sta accadendo nella popolazione generale. E poiché sono solo un piccolo campione dell'intera popolazione, le statistiche basate su di loro sono sensibili ai valori anomali: la morte di un singolo miliardario aumenterà l'apparente disuguaglianza registrata in un anno.

Le prestazioni sociali. Un'altra forma di ricchezza molto diffusa ma ignorata è il valore delle prestazioni e dei servizi statali ricevuti. Le prestazioni statali, come il welfare e le pensioni, forniscono ai loro beneficiari un reddito in denaro che può durare molti anni. Possiamo attribuire un valore capitale a tale flusso di reddito: pensatelo come la quantità di denaro che dovrete mettere in un conto di risparmio per produrre un flusso uguale di pagamenti di interessi. Tale reddito regolare garantito dallo Stato è quindi una forma di ricchezza. Non è incluso nelle cifre ufficiali, ma fa una grande differenza. Secondo una ricerca di Lindsay Jacobs e colleghi per la Federal Reserve Bank di Boston,¹³ il valore delle pen-

13 L. Jacobs, E. Llanes, K. Moore, J. P. Thompson, A. H. Volz, *Wealth Concentration in the United States Using an Expanded Measure of Net Worth*, Federal Reserve Bank of Boston, Research Department Working Paper 21-6, 2021, <<https://www.bostonfed.org/publications/research-department-working-paper/2021/wealth-concentration-in-the-united-states-using-an-expanded-measure-of-net-worth.aspx>>.

sioni e della previdenza sociale negli Stati Uniti ammonta alla metà di tutta la ricchezza. Aggiungendo il loro valore si ottiene una cifra nettamente inferiore per la disuguaglianza di ricchezza.

Anche i servizi pubblici, come scuole e ospedali, offrono ai cittadini un flusso di benefici non finanziari. Anch'essi sono una forma di ricchezza con un valore capitale: pensateli in termini di quanto denaro dovrete investire per permettervi questi servizi continuativi. Ma ancora una volta questa forma di ricchezza non viene conteggiata. In alcuni Paesi con un welfare state estremamente sviluppato, il valore capitale di tali prestazioni e servizi statali può superare tutte le altre forme di ricchezza personale. Inoltre, essendo a disposizione di tutti, hanno un potente, ma non registrato, effetto di perequazione.

Questa contabilità disomogenea è particolarmente fuorviante quando le statistiche statunitensi, ad esempio, includono le pensioni private ma non quelle pubbliche, e la proprietà della casa ma non i sussidi per la casa. Queste omissioni ingigantiscono la disuguaglianza, ma hanno poche giustificazioni.

La ricchezza negativa. Un ulteriore problema statistico è che molte persone sono registrate come in possesso di una "ricchezza negativa", sebbene non siano necessariamente povere. Anche i ricchi hanno mutui e debiti. I neo-laureati delle facoltà di medicina americane ed europee possono iniziare a lavorare con ingenti prestiti studenteschi sulle spalle, anche se molti provengono da famiglie benestanti e possono contare su guadagni futuri ben superiori alla media. Includere tali casi nelle statistiche

grezze (come faceva Oxfam, nelle sue valutazioni annuali della disuguaglianza, prima di accettare le critiche) gonfia le apparenti disuguaglianze di ricchezza.

Il capitale umano. L'omissione più significativa nelle statistiche sulla ricchezza è forse il capitale umano, il valore economico che le persone accumulano con la propria esperienza e le proprie capacità. Ciò include beni come l'istruzione, la formazione, le competenze e la buona salute, che rendono le persone più produttive e utili ai datori di lavoro. Questa forma di ricchezza è impossibile da misurare, ma è qualcosa che tutti abbiamo in qualche misura; è quindi molto più equamente distribuita nella popolazione di quanto non lo sia la ricchezza fisica. Ancora una volta, la sua omissione fa sembrare la disuguaglianza di ricchezza più ampia di quanto non sia.

Altri fattori di confusione

Una stranezza, ma importante, nelle misurazioni della disuguaglianza di ricchezza è che, se i beni delle persone più ricche diminuiscono di valore (come è accaduto durante il crollo finanziario del 2008-2009), allora l'uguaglianza misurata aumenta, anche se nessuno sta meglio e gli investitori stanno molto peggio. Non dobbiamo confondere l'uguaglianza con la prosperità.

La tassazione è un altro problema. I diversi beni sono tassati in modi diversi, influenzando i loro prezzi, e la tassazione dei beni finanziari cambia frequentemente, sconvolgendo le statistiche sulla ricchezza (e quindi sul-

l'uguaglianza). Anche l'inflazione distorce il valore dei diversi beni, erodendo il valore di alcuni (come i risparmi in contanti) e aumentando la domanda di altri (come l'oro o gli immobili).

Chi stiamo confrontando?

Come per il reddito, i cicli di vita possono confondere le statistiche. Poiché i redditi delle persone aumentano generalmente nel corso della vita, gli anziani possono risparmiare di più rispetto ai giovani. Quindi la loro ricchezza cresce, anche più significativamente dei loro redditi. Se pure ci fosse una completa uguaglianza nel corso della vita, con ogni persona che va in pensione con *esattamente gli stessi risparmi totali*, le statistiche suggeriranno comunque un'enorme disuguaglianza, perché mettono a confronto individui più giovani e più poveri con individui più anziani e più ricchi. Inoltre, con l'aumento della longevità, ci sono in giro più anziani e più ricchi, il che esagera ulteriormente le differenze.

Poiché gran parte della ricchezza personale è detenuta in terreni e abitazioni, gli aumenti dei valori immobiliari hanno l'effetto di aumentare la disuguaglianza di ricchezza. In alcuni Paesi, come il Regno Unito, l'aumento significativo dei prezzi delle case è stato uno dei fattori principali dell'apparente aumento della disuguaglianza di ricchezza. Coloro che possiedono una proprietà (per lo più persone anziane) hanno visto aumentare il valore del proprio patrimonio immobiliare, mentre coloro che non ne hanno (per lo più persone giovani) non hanno beneficiato di tale aumento.

In effetti, nel caso del Regno Unito, questa disuguaglianza abitativa è stata *accresciuta*, e non alleviata, dall'azione dello Stato. La pianificazione urbanistica che limita la costruzione di nuove case e la conversione di quelle più vecchie deprime l'offerta disponibile di abitazioni, mentre le politiche sull'immigrazione e i sussidi, compresi quelli per alcuni acquirenti di case, aumentano la domanda, con conseguente impennata dei valori immobiliari. Ancora una volta, dovremmo ricordare che l'intervento dello Stato non è necessariamente l'antidoto alla disuguaglianza, ma spesso ne è la causa.

Una distorsione della verità

Il coefficiente di Gini è quindi destinato a suggerire una disuguaglianza di ricchezza ancora maggiore di quella di reddito; ma rimane una guida inaffidabile alla situazione reale, e molto sensibile alla qualità dei dati utilizzati.

Ricordiamo inoltre che gran parte della ricchezza non è detenuta dagli individui, ma dai governi (controllati dai legislatori) e dalle aziende (controllate dagli azionisti). L'idea di pochi miliardari che controllano la maggior parte della ricchezza mondiale è un'esagerazione. E comunque, se le persone accumulano ricchezza lavorando sodo, risparmiando con prudenza e investendo con saggezza, contribuendo così alla crescita economica e alla prosperità generale, non è forse qualcosa da applaudire piuttosto che da condannare?

I confronti internazionali

La narrativa sulla disuguaglianza globale

La narrativa sulla disuguaglianza globale è ben nota: la disuguaglianza è in crescita da decenni; i miliardari stanno facendo migliaia di miliardi mentre i guadagni dei lavoratori stanno diminuendo di migliaia di miliardi; l'1 per cento più ricco possiede i due quinti della ricchezza mondiale; i primi dieci miliardari hanno più ricchezza tra loro di un certo numero di Paesi; i più ricchi diventano sempre più ricchi mentre i più poveri si indebitano; l'1 per cento più ricco ha registrato il doppio della crescita economica mondiale rispetto al 50 per cento più povero e queste disuguaglianze si riflettono nella povertà e nello scarso accesso all'assistenza sanitaria, alla casa, ai servizi igienici, all'istruzione e alle opportunità.

I problemi con i dati. Dovremmo essere scettici nei confronti di queste affermazioni, visti i problemi di raccolta dei dati discussi in precedenza. È già abbastanza difficile ottenere misure accurate all'interno di un singolo Paese, figuriamoci fare confronti tra Paesi, quando i dati sul reddito e sulla ricchezza sono raccolti in modi diversi e con diversa precisione. Anche cose peculiari,

come i tassi di cambio, confondono il quadro: poiché i prezzi generali nei Paesi poveri sono bassi, essi possono sembrare ancora più poveri. Ciò può essere compensato utilizzando la parità del potere d'acquisto (Purchasing Power Parity o PPP) invece dei prezzi grezzi; ma è sempre bene verificare che le cifre che vengono diffuse nel dibattito pubblico riflettano questo dato.

Le spiegazioni inaffidabili. Anche le spiegazioni tradizionali della disuguaglianza globale sono ben note e discutibili. Si suggeriscono come cause il colonialismo e la schiavitù, sebbene le colonie imponessero costi alle potenze occupanti, oltre a fornire loro benefici. La schiavitù, come notò Adam Smith, non era solo moralmente offensiva, ma anche economicamente svantaggiosa. Vengono citate anche le differenze nelle risorse naturali, benché luoghi come Hong Kong e Singapore abbiano prosperato anche senza questo vantaggio. Più importante è probabilmente se questa ricchezza potenziale è controllata o meno dai governanti, dalle multinazionali o dagli oligarchi, così come l'assenza di uno stato di diritto, che permette a questi insider di saccheggiare l'economia del Paese. La colpa è anche di carestie e catastrofi naturali (come i terremoti); ma dove i mercati possono funzionare, le carestie sono state in gran parte eliminate, mentre l'innalzamento degli standard e la collaborazione internazionale hanno notevolmente ridotto la perdita di vite umane a causa dei disastri naturali. Un'altra idea è che, poiché i Paesi più poveri dipendono generalmente dall'esportazione di materie prime, per le quali la domanda è limitata, saranno sempre in ritardo rispetto a quelli che producono manufatti, dove la domanda è infinita.

Ma diversi Paesi più poveri hanno fatto notevoli passi avanti nelle tecnologie avanzate, smentendo questa affermazione. Un'ultima spiegazione, la globalizzazione, ha certamente visto alcuni produttori dei Paesi poveri penalizzati da importazioni effettuate in modo più efficiente. D'altra parte, i redditi in Paesi come il Bangladesh, il Vietnam e le Filippine sono aumentati enormemente, poiché i Paesi più ricchi hanno esternalizzato ad essi il lavoro.

Esistono spiegazioni più convincenti

I fattori culturali. Le differenze culturali, come il rifiuto in alcuni luoghi di far lavorare le donne fuori casa o di consentire che i gruppi appartenenti ai ceti inferiori accedano alle professioni, sono ovviamente significative. Le guerre e le guerre civili, spesso tra gruppi religiosi o etnici diversi, interrompono gli investimenti e la crescita. A volte questa violenza si accende perché un Paese è governato con la forza piuttosto che attraverso il consenso democratico; in altre parole, anche le istituzioni civili sono cruciali.

Le differenze istituzionali e politiche. Ci sono poi errori politici come la sostituzione delle importazioni, ossia il tentativo di produrre in patria ciò che può essere acquistato più a buon mercato dall'estero. Analogamente la pianificazione economica e la produzione centralizzata possono togliere spazio agli investimenti e alle imprese private e alimentare profonde disuguaglianze politiche.

Probabilmente, infatti, la più grande minaccia all'uguaglianza internazionale è spesso il governo stesso. Ad esempio, regolamentazioni arbitrarie ed eccessive sulle piccole

imprese, scuole statali che funzionano male, tasse elevate che frenano gli incentivi, debito pubblico e clientelismo sono tutti fattori che soffocano i Paesi. Anche i governi stranieri possono non essere d'aiuto: molti Paesi poveri che dipendono da singole colture, come lo zucchero o il caffè, si ritrovano con i loro prodotti tagliati fuori dai mercati ricchi come l'America e l'Unione europea a causa delle elevate barriere commerciali protezionistiche.

L'accumulazione del capitale. Altrettanto fondamentale è l'accumulazione di capitale. I beni strumentali, come le fabbriche e le macchine, consentono alle comunità di produrre molto di più, con molto meno sforzo, di quanto potrebbero fare altrimenti. Circa duecentocinquanta anni fa, la Rivoluzione industriale fu costruita su questa semplice idea, innescando nei Paesi avanzati un ciclo di prosperità che si autoalimenta. Sebbene i Paesi in via di sviluppo di oggi stiano per lo più perseguendo una strategia simile, hanno avuto meno tempo per costruire la loro ricchezza e il loro capitale (incluso il capitale umano: l'accesso a un'istruzione di qualità richiede investimenti, ma aumenta notevolmente la produttività di un Paese). Alcuni, come diversi Paesi subsahariani, hanno sprecato tempo in modo improduttivo perseguendo altre strategie, come il socialismo di Stato, ma ora stanno percorrendo un cammino simile. Tuttavia, la costruzione di capitale è un processo lungo e difficile; dopotutto, i Paesi sviluppati hanno impiegato pressoché duecentocinquanta anni per arrivare al punto in cui si trovano ora (e probabilmente il processo è iniziato prima, con la creazione di istituzioni liberali, tra cui lo Stato di diritto, i diritti civili e politici, l'istruzione e una maggiore con-

sapevolezza dei benefici del commercio). Perciò, una strategia migliore a lungo termine rispetto al tentativo di rendere uguali i Paesi potrebbe essere quella di aiutarli ad accelerare il processo di accumulazione del capitale.

Un mondo giovane. Ricordiamo inoltre che le persone tendono ad accumulare ricchezza nel corso del loro ciclo di vita; e la metà della popolazione mondiale ha meno di trent'anni. In gran parte dell'Africa subsahariana, metà della popolazione ha meno di vent'anni. Nella maggior parte dei Paesi sviluppati, invece, la metà ha più di quarant'anni. Pertanto i singoli cittadini di questi Paesi hanno avuto più tempo per costruire il proprio capitale umano e fisico. Ciò contribuisce quindi all'attuale disuguaglianza tra i Paesi vecchi e ricchi e quelli giovani e poveri. Ma andando avanti negli anni, il miglioramento dell'assistenza sanitaria, dell'istruzione, dell'accumulazione di capitale e del tempo dovrebbero eroderla.

Uguaglianza, povertà e crescita

Come ha sottolineato nel 2019 il ricercatore politico Tim Worstall,¹⁴ il Fondo monetario internazionale ritiene che esista un “coefficiente ottimale” di Gini, ovvero che una certa disuguaglianza aiuti i Paesi a diventare più ricchi, mentre un'eccessiva disuguaglianza ne comprometta la crescita economica. Ciò sembra plausibile, se non fosse che il coefficiente ottimale del Fondo monetario

14 T. Worstall, *Oxfam's inequality claims aren't just misleading. They're untrue*, in «CapX», 21 gennaio 2019, <<https://capx.co/oxfams-inequality-claims-arent-just-misleading-theyre-untrue>>.

internazionale rappresenta solo un po' più di uguaglianza di quella che esiste oggi negli Stati Uniti (che sono presumibilmente molto disuguali), circa la stessa del Regno Unito e molto meno di quella che c'è in Francia e Svezia. Ciò suggerisce che i Paesi poveri trarrebbero vantaggio dalla redistribuzione interna, però i Paesi ricchi ne sarebbero danneggiati.¹⁵

Ma il Fondo monetario internazionale potrebbe invertire causa ed effetto. È difficile capire perché una maggiore uguaglianza possa favorire la crescita economica. È più facile immaginare perché una crescita rapida possa aumentare la disuguaglianza: semplicemente, i redditi degli imprenditori crescono prima degli altri poiché colgono le nuove opportunità che si stanno aprendo.

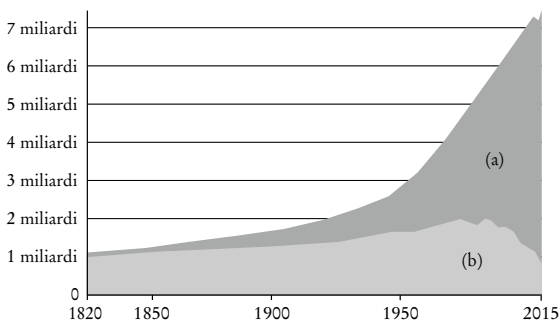
I progressi sulla povertà. È anche difficile credere alle affermazioni secondo cui i poveri del mondo stanno diventando sempre più poveri, quando la povertà peggiore (accettata come una persona che deve vivere con 1,9 dollari al giorno o meno) si sta riducendo così rapidamente. Come osserva Johan Norberg nel suo libro del 2016 *Progresso*,¹⁶ in media negli ultimi venticinque anni quasi un milione di persone a settimana sono uscite dalla povertà degli 1,9 dollari al giorno. Nel 1950 circa i due terzi della popolazione mondiale vivevano con un reddito di

15 B. Milanovic, R. van der Weide, *Inequality is Bad for Growth of the Poor (but Not for That of the Rich)*, «The World Bank Economic Review», 32, n. 3, 2018, pp. 1-24, <https://stonecenter.gc.cuny.edu/files/2018/09/Milanovic_Inequality_bad_for_the_growth_of_the_poor_not_the_rich_2018.pdf>.

16 J. Norberg, *Progresso. Dieci motivi per guardare al futuro con fiducia* (2016), trad. it. di G. Chiampesan, IBL Libri, Torino 2019.

1,9 dollari al giorno. Nel 1980, quando la globalizzazione e il commercio iniziarono a espandersi rapidamente, erano circa i due quinti. Nel 1990, invece, era poco più di un terzo. Ora è un decimo (tutte le cifre tengono conto dell'inflazione).

Figura 2 - Popolazione mondiale che vive in condizioni di estrema povertà, dal 1820 al 2015



Fonte: Roser e Ortiz-Ospina;¹⁷ Ravallion¹⁸ aggiornato con Banca mondiale.¹⁹

Note: (a) Numero di persone che *non* vivono in estrema povertà. (b) Numero di persone che vivono in estrema povertà. Si veda Hasell e Roser²⁰ per i punti di forza e i limiti di questi dati e per il modo in cui gli storici arrivano a tali stime.

17 M. Roser, E. Ortiz-Ospina, *Global extreme poverty*, Our World In Data, 2013, <<https://globalfactcheck.org/documents/>>.

18 M. Ravallion, *Are the world's poorest being left behind?*, in «Journal of Economic Growth», 21, 2016, pp. 139-164, <https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20791/w20791.pdf>.

19 The World Bank, 2019, <<https://pip.worldbank.org/home>>.

20 J. Hasell, M. Roser, *How do we know the history of extreme poverty?*, Our World In Data, 5 febbraio 2019, <<https://ourworldindata.org/extreme-history-methods>>.

E ciò nonostante una popolazione mondiale in crescita: la cifra della povertà di 1,9 dollari del 1990 rappresentava quasi 1,9 miliardi di persone. E poiché da allora la popolazione mondiale è cresciuta di un terzo, ci si potrebbe aspettare che la povertà di 1,9 dollari al giorno riguardi ormai un numero di persone di poco superiore a 2,5 miliardi. In realtà, è scesa a 700 milioni, concentrata soprattutto nell’Africa subsahariana. Anche in questo caso, è concentrata in Nigeria, Congo, Guinea Equatoriale, Sud Sudan, Tanzania, Etiopia e Madagascar, per lo più Paesi socialisti che non sono ben integrati nel sistema commerciale mondiale. Altrove è per lo più scomparsa. Tutto sommato, la povertà di 1,9 dollari al giorno non sembra destinata a durare a lungo.

In effetti, il commercio e la globalizzazione – rafforzati dalle istituzioni democratiche liberali che li rendono possibili – sembrano essere i migliori antidoti sia alla povertà che alla disuguaglianza. Basta guardare alla Germania Est e Ovest del dopoguerra, o alla Corea del Nord e del Sud di oggi, per vedere la ricchezza creata e diffusa nelle economie più orientate al mercato rispetto alla povertà, alla disuguaglianza e alle gerarchie delle autocrazie socialiste. Come hanno osservato i professori Philip Booth e Ben Southwood nel 2017,²¹ il salario medio in Vietnam era di appena 100 dollari l’anno all’inizio degli anni Ottanta, prima che le opportunità della globalizzazione lo facessero salire a venti volte tanto tale importo; in Cina, che è oggi un grande Paese esportatore,

21 P. Booth, B. Southwood, *Poor Thinking from Oxfam*, in «Economic Affairs», 9, 2017, pp. 30-32, <https://iea.org.uk/wp-content/uploads/2017/03/EA-SPRING-2017_OXFAM.pdf>.

il salario minimo è aumentato di circa trentacinque volte.
Il nostro mondo, sempre più interconnesso e interdipendente, sta diventando anche più equo e più ricco.

I ricchi devono diventare più ricchi?

L'economista francese Thomas Piketty nel suo *Il capitale nel XXI secolo*²² sostiene che i rendimenti della ricchezza sono sempre superiori al tasso generale di crescita economica (o, come dice lui, $r > g$). Di conseguenza, i proprietari di capitali accumulano ricchezza più velocemente dei lavoratori comuni. Questo, a suo avviso, approfondisce e perpetua il divario tra ricchi e poveri, creando un'aristocrazia di *rentiers* con una quota crescente della ricchezza totale.

Perché allora, dopo trecento anni di mercati relativamente liberi, questa aristocrazia proprietaria di capitali non ha già accumulato l'intera ricchezza del mondo? Piketty risponde che il capitale viene periodicamente dissipato dalle guerre, ma poi il processo ricomincia. Quindi, per controllare l'accumulo di ricchezza basata sul capitale, Piketty suggerisce una tassa graduale sulla ricchezza globale, che può arrivare fino all'80 per cento per i più ricchi, insieme a imposte di successione più elevate.

22 T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, cit.

La ricchezza è precaria

I critici di Piketty fanno notare che la guerra è solo uno dei tanti fattori che cospirano contro l'accumulazione e la conservazione del capitale. Per produrre qualsiasi rendimento, il capitale deve essere creato, accresciuto, gestito, mantenuto e saggiamente impiegato. I suoi proprietari possono fallire in ognuna di queste fasi, e capita spesso. Anche se le persone riescono a costruire una fortuna, esse o i loro eredi possono facilmente perderla di nuovo a causa di passi falsi, errori di valutazione e disgrazie. Uno studio del 2015 di Robert Arnott e colleghi²³ indica che la metà della ricchezza familiare ereditata viene persa nel giro di dieci anni. Le fortune delle famiglie vanno e vengono, e poche persone rimangono a lungo nella Sunday Times Rich List o nella Forbes Billionaires List.

La ricchezza può essere persa anche consumandola – in altre parole, spendendola e godendosela – anziché reinvestendola costantemente. E anche (come hanno fatto Jamsetji Tata, Bill Gates, George Soros, Andrew Carnegie e le famiglie Sainsbury e Weston) donandola a cause filantropiche. Eppure Piketty sembra immaginare che il capitale continuerà agevolmente a produrre rendimenti in crescita che arricchiscono i suoi proprietari,

23 R. Arnott, W. Bernstein, L. Wu, *The Myth of Dynastic Wealth: the Rich Get Poorer*, in «Cato Journal», 35, 3, autunno 2015, pp. 447-485, <https://www.theboxisthereforareason.com/wp-content/uploads/2016/05/cj-v35n3-1_0.pdf>. Lo studio dimostra i difetti della tesi di Piketty secondo cui i ricchi diventano più ricchi e mostra come e perché la ricchezza si disperde.

come un frutto che cade da un albero che in qualche modo non ha mai bisogno di essere annaffiato, potato, liberato dai parassiti o ripiantato.

Ogni investimento di capitale comporta dei rischi, una parola appena menzionata, e solo di sfuggita, nel libro di Piketty. I prodotti e le aziende possono fallire, o soccombere davanti a concorrenti in rapida crescita, lasciando i loro finanziatori con investimenti a basso rendimento o privi di valore. Il rischio rende difficile prevedere i rendimenti del capitale tra dieci anni, figuriamoci tra cento; e anche un piccolo rischio annulla la teoria di Piketty secondo cui $r > g$. Nelle economie occidentali, i rendimenti del capitale sono in calo dall'inizio degli anni Ottanta e il rischio implica rendimenti ancora più precari.

Altre forme di ricchezza

Ricordiamo inoltre che i proprietari di capitale e i lavoratori non sono gruppi separati. I lavoratori investono in piani pensionistici e di risparmio, che conferiscono loro un proprio capitale. E Piketty trascura la forma più importante e ampiamente condivisa di capitale, ovvero il capitale umano. Questo, come già spiegato, è qualcosa che tutti possediamo e in cui investiamo: acquisendo competenze, andando all'università, imparando le lingue, passando a lavori migliori e così via. In termini di rendimento, è probabilmente il miglior investimento che ognuno di noi possa fare. Ma non è appannaggio di pochi benestanti: tutti ce l'abbiamo o possiamo acquisirlo.

Basta osservare il successo dei gruppi di immigrati poveri per capire che le persone prive di capitale fisico o finanziario, ma disposte a investire nel proprio capitale umano, possono arricchirsi e lo fanno continuamente. Un quarto dell'1 per cento dei lavoratori britannici che guadagnano di più sono immigrati, così come più di un terzo degli amministratori delegati del FTSE 100; un quinto delle aziende americane più importanti della Fortune 500 sono state fondate da immigrati, un altro quinto da figli di immigrati. È vero, alcuni di loro potrebbero essere persone ricche che si spostano da un Paese all'altro. Ma molte di queste sono storie di passaggio dalla povertà alla ricchezza che dimostrano come non sia necessario partire da una situazione di ricchezza finanziaria per diventare ricchi.

Prosperità senza uguaglianza

Piketty parla con approvazione dell'«Età dell'Oro» del Diciannovesimo secolo, in cui i redditi hanno subito un'accelerazione, anche se a quel tempo non c'erano leggi a tutela dei sindacati, un salario minimo, non esisteva nessun welfare state o molti degli altri fattori che comunemente si immagina possano rafforzare l'uguaglianza. Ma poi invenzioni come l'elettricità, il telegrafo, le macchine da scrivere e le macchine da cucire hanno aumentato la produttività industriale, portando ad aumenti salariali, orari di lavoro più brevi e maggiore capacità di spesa, di cui hanno beneficiato tutti i gruppi economici, in particolare i più poveri. La sua affermazione – «quanto alla metà inferiore della popolazione, è povera di

patrimonio tanto oggi quanto ieri: appena il 5% del totale nel 2010, come nel 1910»²⁴ – ignora completamente il fatto che l'aumento della produttività ha reso *tutti* molto, molto più ricchi di quanto non fossero nel 1910. Allo stesso modo, la “Grande Compressione” dei redditi, in particolare in America, dopo la Seconda guerra mondiale non è stata il felice prodotto di leggi a favore dei sindacati o di un welfare state in espansione, ma dell'aumento del commercio nel dopoguerra.

Se si vuole impoverire un Paese, le politiche redistributive di Piketty sono una buona strategia. I Paesi che penalizzano i proprietari di capitale rendono inevitabilmente meno conveniente per le persone creare, accumulare, conservare e investire capitale. Hanno meno investimenti nazionali ed esteri e meno risparmiatori per finanziare i progetti produttivi. La loro attenzione alla distribuzione piuttosto che alla crescita si traduce in minore produttività e prosperità, che danneggia più duramente i poveri.

24 T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, cit., p. 398.

Messa in discussione della difesa morale

Oltre agli argomenti economici a favore dell'uguaglianza, esistono anche argomenti morali. Possono basarsi sull'idea che il principio di uguaglianza *derivi da valori superiori*, come la nostra umanità universale; che l'uguaglianza sia *un bene in sé* perché è giusta o equa; che *trasmetta altri valori* come la fiducia e l'armonia sociale. Esaminiamo ognuno di questi argomenti.

L'argomento dell'umanità universale

La tesi dell'*umanità universale* come argomento a favore dell'uguaglianza sottolinea che, sotto tutti gli aspetti più importanti, gli esseri umani sono simili. Hanno un'*identità* equiparabile, il che implica che sono essenzialmente uguali e quindi dovrebbero essere trattati allo stesso modo.

Questa idea presenta dei problemi. Tanto per cominciare, non possiamo dedurre l'uguaglianza dall'identità. I numeri 3 e 5 condividono l'identità di essere entrambi numeri interi, ma non sono uguali e non possiamo nemmeno renderli tali. Sebbene le persone parlino con disinvoltura di esseri umani "nati uguali", la semplice realtà

è che non lo sono. Sono naturalmente diversi in molti modi: dal punto di vista fisico, intellettuale e morale. Se ci si appella all'umanità universale per giustificare l'equiparazione di una particolare caratteristica, bisognerebbe dimostrare perché questa dovrebbe prevalere su tutte le altre come segno essenziale dell'identità umana. Questo non è un test che la ricchezza o il reddito supererebbero.

Alcuni critici sostengono inoltre che, anche se lo stato naturale degli esseri umani è l'uguaglianza, tale stato non è necessariamente morale, desiderabile o sostenibile. Potrebbe essere uno stato in cui la vita è «solitaria, povera, sordida, bestiale e corta»²⁵ come disse il filosofo Thomas Hobbes. Tali critici sostengono che una società disuguale potrebbe produrre risultati migliori. Anche in questo caso, si dovrebbe dimostrare che è così prima che l'argomento dell'uguaglianza innata abbia un qualche peso.

Altre forme di umanità. È importante ricordare che le differenze di reddito o di ricchezza che vediamo non sono una scelta consapevole di nessuno. Sono semplicemente il risultato di processi economici impersonali. E se *cercassimo* consapevolmente di allocare i redditi in base alla nostra comune umanità, l'*uguaglianza* sarebbe comunque la nostra ambizione? Forse un indicatore migliore della nostra umanità sarebbe il trattamento minimo che riserviamo agli altri, ad esempio decidendo di non nuocere loro e fornendo una "rete di sicurezza" per i più sfortunati. Potrebbe significare dare agli altri la *dovuta* considerazione e il *dovuto* rispetto in quanto

25 T. Hobbes, *Leviatano* (1651), a cura di T. Magri, Editori Riuniti, Roma 1976, p. 74.

esseri umani, ma non necessariamente *uguale* considerazione e *uguale* rispetto.

In effetti, nelle società *disuguali* possono esserci maggiore considerazione e rispetto. Nelle economie costruite sulla specializzazione, valutiamo le persone economicamente in base alle loro diverse competenze e le valutiamo in modo differente in base ad altri parametri, come la posizione sociale, la cordialità o il coraggio. Probabilmente è meglio che le persone siano valutate, dai loro pari, in base a questi diversi parametri, piuttosto che essere valutate dalle autorità in base a un unico parametro. L'umanità universale richiede di riconoscere le differenze tra le persone, non solo le loro somiglianze, e di trattarle come individui, non sulla base di un'astrazione come il reddito o la ricchezza. Dato che gli individui liberi hanno ambizioni diverse, anche non finanziarie, è inevitabile che sorgano tra loro disuguaglianze di reddito e di ricchezza. Ma non sono queste le caratteristiche ultime che definiscono l'umanità.

John Rawls: uguaglianza ed equità

Forse il tentativo più riuscito di fornire un'argomentazione morale razionale a favore della perequazione economica è *Una teoria della giustizia*²⁶ di John Rawls. Il suo metodo è un esperimento mentale: se dovessimo progettare una società, ma (dietro un "velo di ignoranza") non sapessimo quale sarebbe il nostro posto al suo

26 J. Rawls, *Una teoria della giustizia*, cit.

interno, che tipo di distribuzione progetteremmo? La sua risposta è che saremmo prudenti e sceglieremmo una società relativamente paritaria con una forte rete di sicurezza per sostenere i meno fortunati.

Prospettive, non uguaglianza. Potrebbe essere una scelta naturale per un accademico; ma gli accademici sono notoriamente avversi al rischio. Altre persone hanno reazioni diverse al rischio e possono scommettere in modo diverso in questa lotteria che è la vita. Molti potrebbero essere perfettamente disposti a correre il rischio di “sfondare” e quindi di star meglio in una società meno equa.

Matematicamente, un giocatore d’azzardo razionale sceglierebbe di avere una rete di sicurezza minima, ma non l’uguaglianza. E diversi tipi di società darebbero ai giocatori d’azzardo lo stesso *valore* matematico *atteso* delle loro scelte, quindi non c’è comunque nulla di univocamente razionale nell’opzione dell’uguaglianza.

Ma se i giocatori d’azzardo potessero decidere l’*ammontare* della ricchezza o del reddito della società, e non solo la sua distribuzione, potrebbero benissimo decidere di avere una società ricca, in crescita ma con meno uguaglianza, piuttosto che una povera, stagnante ma con più uguaglianza. Oppure potrebbero scegliere una società con meno uguaglianza ma mobile, ritenendo che ciò aumenterebbe gli incentivi e incrementerebbe il progresso e la prosperità. Oppure potrebbero scegliere una società disuguale dal punto di vista economico ma uguale sotto altri aspetti, come lo status sociale. Purtroppo, lo scenario di Rawls non ammette tali possibilità, escludendo di fatto tutto tranne l’uguaglianza economica.

L'informazione selettiva. Rawls presuppone anche che i giocatori condividano una “uguaglianza naturale”, per cui devono fare la loro scelta su basi razionali piuttosto che sulla base di qualsiasi aspettativa di poter utilizzare i loro particolari poteri o abilità per ristrutturare la società scelta in modi che li soddisfino di più. E pensa che questo significhi che sceglierebbero una società disuguale solo se tutti ne beneficiassero. Ma questa presunta “uguaglianza naturale” esclude automaticamente le stesse differenze umane che in realtà modellano le società. Le persone capaci e ambiziose, ad esempio, non avrebbero alcun motivo di scegliere l’uguaglianza; potrebbero preferire una società disuguale in cui avrebbero la possibilità di arrivare in alto sgomitando.

I giocatori d’azzardo devono ovviamente avere una certa familiarità con il funzionamento delle società per sapere su cosa stanno scommettendo; ma non così tanto da poter essere sicuri di finire meglio degli altri. Rawls presume che tutti comprendano il principio di *giustizia*, ma dal momento che lo definisce come *equità*, ciò spinge inevitabilmente le scelte dei giocatori verso l’uguaglianza, piuttosto che verso altre possibilità come la diversità o la mobilità sociale. In altre parole, egli progetta i suoi giocatori e la loro scommessa in modo tale da sostenere necessariamente la causa dell’uguaglianza, mettendo in secondo piano tutti gli altri aspetti della società, come la famiglia, il merito o la libertà. In effetti, in *Una teoria della giustizia* si parla poco della libertà e del suo valore. E sebbene la famiglia e l’educazione siano ovviamente fonti importanti di disuguaglianza, Rawls si guarda bene dall’eliminarle dalla sua presunta società equa e razionale.

Servire o meritare. Per quanto si possano uguagliare le ricchezze e i redditi, rimane ancora il fatto che altre differenze umane ci rendono disuguali in molti modi diversi. Per ripristinare l'uguaglianza, Rawls propone che coloro che possiedono talenti naturali dovrebbero utilizzarli solo per il bene comune, non per il proprio miglioramento. Ma sebbene tali doti naturali siano una questione di fortuna, ciò non significa che siano "non meritate" e che quindi debbano essere abbandonate. Il successo personale è quasi sempre radicato in qualche qualità naturale, come la forma fisica o l'abilità; ma continuiamo a pensare che gli atleti "meritino" le loro medaglie e non immaginiamo che altre persone ne abbiano diritto.

In sintesi, l'argomentazione di Rawls, sebbene molto influente, è insoddisfacente. Giustizia non significa solo equità e tanto meno uguaglianza. Una società giusta è quella che rispetta le persone in quanto individui, tollera le loro differenze, garantisce la loro libertà, protegge i loro diritti e riduce al minimo la coercizione nei loro confronti. Se partiamo da un'idea preconcepita di una società equa, non possiamo garantire nessuno di questi risultati.

Messa in discussione delle rivendicazioni pratiche

È perciò discutibile fino a che punto l'uguaglianza possa essere considerata un bene morale in sé, o un bene che deriva da valori fondamentali come la giustizia. E ci sono dubbi anche su quanto l'uguaglianza ci aiuti a raggiungere altri valori.

Gli errori della livella

La tesi de *La misura dell'anima* di Kate Pickett e Richard G. Wilkinson²⁷ è che quasi tutti i problemi sociali, dalla mancanza di felicità all'obesità, dalle malattie mentali alla mortalità infantile, dalle scuole scadenti al tasso di omicidi, sono legati alla disuguaglianza di reddito. Questi problemi, suggeriscono gli autori, possono essere il risultato dei danni psicologici provocati dalla disuguaglianza, come l'invidia, la sfiducia e l'avidità. Per dimostrare la loro tesi, classificano diversi Paesi in termini di disuguaglianza e poi li valutano in base a varie misure, trovando una correlazione in quasi tutti i casi. Anche se la correlazione e la causalità sono due cose diverse, la

27 R. Wilkinson, K. Pickett, *La misura dell'anima*, cit.

loro evidenza empirica ha comunque convinto migliaia di lettori che la disuguaglianza causi effettivamente un'ampia gamma di problemi sociali.

Tuttavia, molti critici contestano fortemente la tesi, il metodo e i risultati del libro, per non parlare delle conclusioni popolari che ne derivano. Ad esempio, l'eminento economista britannico John Kay fa notare che la maggior parte delle presunte correlazioni sono presentate come diagrammi di dispersione attraversati da una "linea di tendenza" tracciata attraverso di essi. Ma in quasi tutti i casi ci sono così tanti Paesi *outliers* (e spesso così pochi *inliers*) che, senza la linea di tendenza, i dati somigliano più a una dispersione completamente casuale.

Dati selezionati. Christopher Snowdon nel suo *The Spirit Level Delusion*,²⁸ sostiene che la scelta di quali Paesi includere o escludere fa un'enorme differenza nei risultati e può neutralizzare o addirittura invertire le presunte correlazioni. Gli autori de *La misura dell'anima* affermano che ci sono buone ragioni per le loro scelte e che devono limitarsi ai grandi Paesi che raccolgono i dati che valutano nei vari casi, ma Snowdon sostiene che alcune misure (come l'aspettativa di vita) variano sensibilmente in base ai Paesi inclusi e che le omissioni di Singapore, Corea del Sud, Hong Kong e Repubblica

28 C. Snowdon, *The Spirit Level Delusion. Fact-Checking the Left's New Theory of Everything*, Democracy Institute, London 2010. L'autore sostiene che la tesi de *La misura dell'anima* manca di prove empiriche e attribuisce falsamente i problemi sociali alla disuguaglianza piuttosto che a cause più ampie.

Ceca, oltre alla sporadica esclusione di altri Paesi che potrebbero non corrispondere alla narrativa, equivalgono a una “scelta selettiva”.

Cause complesse. Snowdon afferma che è improbabile che le differenze tra i Paesi in materia di salute, criminalità o altri indicatori possano derivare solo dalla disuguaglianza. Ad esempio, è più probabile che la cattiva salute sia dovuta alla povertà, agli alloggi scadenti, alla cattiva istruzione, alle lunghe ore di lavoro manuale o agricolo e persino al profilo anagrafico del Paese in questione. I tassi di mortalità infantile possono essere più plausibilmente legati a differenze nell'età del matrimonio, nelle medicine e nella raccolta dei dati piuttosto che alla disuguaglianza, e la mortalità infantile è ormai così rara nei Paesi avanzati che qualsiasi differenza è irrilevante (anche se, per quel che vale, Singapore, una società altamente disuguale, ha i tassi più bassi del mondo).

L'obesità, un'altra presunta correlazione, riflette più probabilmente le tradizioni alimentari e di stile di vita dei diversi Paesi piuttosto che la disuguaglianza. I diversi tassi di consumo di tabacco e alcol possono essere influenzati dall'entità delle tasse applicate a questi prodotti. Anche i tassi di malattia mentale possono avere molte cause diverse dalla presunta angoscia provocata dalla disuguaglianza. Molti Paesi poveri non dispongono nemmeno dei dati sui disturbi mentali, mentre quelli più ricchi che possono permettersi un numero maggiore di psichiatri vedono naturalmente un numero maggiore di pazienti diagnosticati.

Le stesse cause complesse si applicano ad altre correlazioni rilevate ne *La misura dell'anima*. Gli autori

sostengono che le società relativamente disuguali come gli Stati Uniti mandano più persone in prigione, suggerendo che la disuguaglianza provochi il crimine. Ma questa differenza sembra riguardare più le culture della punizione che i tassi di criminalità, afferma Snowden, poiché alcuni Paesi relativamente uguali hanno elevati tassi di criminalità violenta ma scelgono di mandare meno persone in prigione. Ancora, gli alti tassi di riciclo dei rifiuti in Giappone e Svezia potrebbero non dimostrare che tali società altamente egalitarie abbiano un maggiore impegno sociale, semplicemente perché in quei luoghi il riciclo dei rifiuti è obbligatorio. In effetti, un indice migliore dell'impegno sociale potrebbero essere le donazioni filantropiche, che in America sono ai vertici mondiali.

Le misurazioni impossibili. Forse il fenomeno più complicato da definire è la presunta correlazione tra uguaglianza e felicità, che è notoriamente difficile (e probabilmente impossibile) da misurare. Ad esempio, la Finlandia, nonostante le sue costanti preoccupazioni per la vicina Russia, è considerata il Paese più felice del mondo; ma ciò potrebbe essere una conseguenza delle sue piccole dimensioni e della sua omogeneità, che probabilmente promuovono fiducia e sicurezza; o anche del fatto che i due terzi della popolazione sono luterani, la cui Chiesa insegna ad accontentarsi della propria sorte. E se le misure della felicità ci dicono qualcosa, questo è che le persone che vivono nei Paesi ricchi sono generalmente più felici di quelle che vivono nei Paesi poveri, indipendentemente dalle disuguaglianze di reddito. In effetti, un ampio sondaggio condotto dai ricercatori Jonathan Kelley

e Mariah Evans²⁹ sfata l'idea che la disuguaglianza comprometta la felicità: nei Paesi in via di sviluppo, la disuguaglianza è considerata un indicatore di opportunità e mobilità verso l'alto; nei Paesi sviluppati, non sembra esserci alcuna relazione.

Pure l'idea che la disuguaglianza generi invidia e tensione sociale è discutibile. Anche in questo caso, è difficile misurare entrambe le nozioni; cosa dovrebbe essere considerato un indicatore di tensione sociale è una questione di opinione: le guerre civili, i colpi di Stato, le rivolte, i post aggressivi sui social media? E, nel corso della storia, le guerre e le rivolte si sono verificate per molte ragioni diverse, non necessariamente solo per tensioni sociali interne. Probabilmente, secoli fa la disuguaglianza era molto maggiore, ma c'era meno invidia, o forse una maggiore accettazione del fatto che la disuguaglianza fosse una condizione normale. E coloro che fomentano i disordini politici possono avere molte motivazioni diverse dall'invidia.

Il depistaggio della nostra attenzione. Confrontando una vasta gamma di indicatori sociali con la disuguaglianza, *La misura dell'anima* ci costringe a guardare in modo univoco alla disuguaglianza come al fattore cruciale,

29 J. Kelley, M. D. R. Evans, *Societal Inequality and individual subjective well-being: Results from 68 societies and over 200,000 individuals, 1981-2008*, in «Social Science Research», 62, n. 1, 2017, pp. 1-23, <<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0049089X16302216>>. I sondaggi molto approfonditi condotti dagli autori in tutto il mondo suggeriscono che nei Paesi in via di sviluppo la disuguaglianza non è dannosa, ma probabilmente benefica per il benessere delle persone.

anche se i dati sono inaffidabili, le misure discutibili e la realtà molto complicata.

I dati disponibili provengono da un ampio gruppo di Paesi con popolazioni diverse e un diverso tipo di valori, culture, religioni, etnie, storie, tradizioni, diete, standard educativi, welfare state e strutture familiari. La Norvegia, la Corea del Sud, Israele, la Svizzera o il Brunei sono tutti Paesi ricchi, ma hanno ben poco in comune. La disuguaglianza di reddito non spiega il basso tasso di maternità adolescenziale dell'Asia, l'obesità e la filantropia degli americani, l'alto tasso di suicidi del Giappone o gli elevati livelli di fiducia della Scandinavia. Semplicemente non c'è alcuna prova affidabile, né un consenso accademico, che la disuguaglianza produca i molti risultati indesiderabili di cui viene accusata.

Parità di retribuzione sul posto di lavoro

Le contraddizioni della parità di retribuzione

Il problema di come stabilire una retribuzione uguale ma giusta sul posto di lavoro cristallizza i più ampi problemi di tradurre in pratica l'idea di uguaglianza.

Questioni di parità retributiva. Iniziamo con un caso estremo, in cui i datori di lavoro sono obbligati a dare ai loro lavoratori la stessa retribuzione. Se i dipendenti lavorano per un numero diverso di ore, magari a causa di malattie, impegni familiari o anche per la cattiva gestione degli orari di alcuni, questi gruppi si ritroverebbero con un salario maggiore per ogni ora lavorata rispetto agli altri. Ciò porta inevitabilmente a conflitti tra lavoratori, come hanno scoperto a loro spese gli amministratori delegati che hanno tentato di adottare volontariamente politiche di parità salariale (come Simon Benton della società britannica di psicoterapia Spill). Il risultato sono ambienti di lavoro infelici e un calo della produttività.

Forse è per questo che nemmeno i Paesi socialisti hanno tassi di retribuzione uguali e gli attivisti chiedono di solito maggiore uguaglianza – rapporti massimi tra

redditi più elevati e redditi più bassi, salari minimi e massimi, e così via – piuttosto che semplicemente uguaglianza. Tuttavia, gli stessi problemi sorgono anche con tali politiche, sebbene in forma più attenuata.

I fattori non monetari. Inoltre, una politica di parità retributiva non riconosce le molte differenze tra i diversi lavori. Alcuni sono piacevoli, altri no; alcuni comportano dei benefit, mentre altri no; alcuni richiedono un grande investimento iniziale di tempo e fatica per la formazione prima che una persona possa iniziare a svolgerli. Perché qualcuno dovrebbe accettare di fare un lavoro che richiede un investimento considerevole per la stessa retribuzione di un lavoro a cui chiunque potrebbe accedere direttamente?

Se dovessimo estendere il significato di parità di retribuzione e cercare di compensare le persone per queste differenze fra lavori, come potremmo calcolare il loro valore? Questo valore esiste solo nella mente degli individui coinvolti. E se volessimo compensare le persone che svolgono lavori difficili, dovremmo pagare di meno i lavoratori qualificati, perché i lavoratori qualificati trovano lo stesso lavoro più facilmente?

Le famiglie disuguali. Un altro problema è che i dipendenti potrebbero avere famiglie di dimensioni diverse. A parità di retribuzione, una famiglia composta da una sola persona finirebbe per stare meglio di una con due persone ma con un solo percettore di reddito, e molto meglio di una famiglia di quattro o cinque persone. Pagare le persone in modo uguale, quindi, non significa ancora che tutti diventino ugualmente ricchi.

Diversi modi di agire. I lavoratori potrebbero avere uguali redditi, ma alcuni potrebbero scegliere di risparmiare e investire più di altri o di trasferire denaro alle loro famiglie. Non c'è alcuna ingiustizia in questo – non si danneggia nessuno – e anzi generalmente consideriamo lodevole tale prudenza e responsabilità. Ma significa che, pur pagando le persone allo stesso modo, alcune famiglie e alcuni individui finiscono per stare molto meglio di altri.

Lo stesso accade anche quando le persone hanno redditi uguali, ma i loro consumi sono diversi. Alcuni, ad esempio, possono aver bisogno di cure mediche costose o di riparazioni in casa. Altri possono scegliere di spendere per abiti firmati o per un matrimonio di famiglia. Altri ancora possono semplicemente sperperare i propri guadagni. Qualunque sia la ragione, il risultato è che, nonostante la parità di retribuzione, ognuno si ritrova con somme di denaro diverse.

Esiste un divario retributivo di genere?

Si afferma abitualmente che esiste un “divario di genere” tra la retribuzione di uomini e donne per lavori simili, che viene considerato un segno di discriminazione e ingiustizia. I critici sottolineano le differenze nei salari medi tra uomini e donne, che in alcuni Paesi sviluppati raggiungono il 40 per cento. In molti Paesi, inoltre, poche delle persone che guadagnano di più sono donne. In risposta, i politici di diversi Paesi chiedono che le aziende più grandi pubblichino i loro tassi di retribuzione per uomini e donne e si impegnino a parificarli.

Un divario che si riduce. Tuttavia, c'è una solida evidenza empirica sul fatto che (almeno nei Paesi avanzati) non esiste attualmente un divario di genere significativo, e che le politiche basate su di esso sono infondate. Esiste certamente un divario di genere tra i lavoratori *più anziani*, ma ciò perché queste persone hanno iniziato a lavorare alcuni decenni fa, in un'epoca di discriminazione e di grandi divari retributivi tra i sessi, e quando i dipendenti hanno ottenuto aumenti annuali, questi divari retributivi sono persistiti. Ma coloro che entrano nel mondo del lavoro oggi hanno più probabilità di essere pagati allo stesso modo. Per i giovani sotto i trent'anni, il divario si è ampiamente attenuato (e in alcuni Paesi, come gli Stati Uniti, come documentato dal Pew Research Center nel 2013, è quasi del tutto scomparso³⁰).

L'origine del divario. Esiste ancora un divario retributivo, ma per la maggior parte si tratta di un *divario di assistenza* piuttosto che di un divario di genere, perché le donne sono molto più spesso protagoniste nell'educazione dei figli e nella cura dei parenti (ad esempio, secondo l'IZA - Institute of Labor Economics, nel Regno Unito circa due terzi degli assistenti familiari sono donne, e le stime dell'OCSE e di altri Paesi suggeriscono una predominanza simile in una serie di Paesi). Per questo motivo, le donne potrebbero essere più propense a cercare un lavoro flessibile o part-time. Ma i lavoratori part-time e flessibili hanno

30 Pew Research Center, *On Pay Gap, Millennial Women Near Parity - For Now, Chapter 3: What Men, Women Value in a Job*, 11 dicembre 2013, <<https://www.pewresearch.org/social-trends/2013/12/11/chapter-3-what-men-women-value-in-a-job>>.

meno valore per i datori di lavoro perché sono più costosi da gestire e potrebbero non essere disponibili quando necessario. Di conseguenza, molte donne con responsabilità assistenziali si accontentano di una retribuzione più bassa o di lavori di livello inferiore in cui gli orari flessibili creano meno problemi ai datori di lavoro.

Le donne possono benissimo iniziare a lavorare con la stessa retribuzione e la stessa traiettoria di crescita degli uomini. Ma quelle che tra i venti e i trent'anni si assentano dal lavoro per molto tempo o che lavorano a orari ridotti per crescere i figli rimarranno indietro, in modo significativo, in quella crescita salariale. Quando riprendono a lavorare, la loro retribuzione in genere aumenta di nuovo, ma (poiché la retribuzione riflette l'esperienza e gli anni di servizio) ripartono da un livello assoluto più basso di quello raggiunto dai lavoratori a tempo pieno.

Altre spiegazioni. E ci sono altre ragioni. Elevate aliquote fiscali marginali e generose prestazioni sociali possono indurre le donne che hanno responsabilità assistenziali a rimanere fuori dal lavoro più a lungo, lasciandole ancora più indietro. Potrebbero esserci differenze di temperamento tra i sessi: negli Stati Uniti, una ricerca del Pew Center suggerisce che le donne preferiscono lavori che amano, che offrono sicurezza e che consentono loro di prendersi del tempo libero per le responsabilità assistenziali, mentre gli uomini sono più disposti a tentare la scoscesa scalata della promozione e dell'avanzamento di carriera.³¹

31 *Ibid.*

Le donne potrebbero anche essere meno aggressive nella contrattazione salariale (come dimostra il fatto che il divario è minore laddove prevale la contrattazione collettiva). Nelle culture in cui le donne hanno partner più anziani, e quindi già avanti nella progressione salariale, potrebbero essere più disposte ad accettare aumenti di stipendio inferiori. Inoltre, le donne possono avere preferenze lavorative diverse, accettando più spesso lavori in piccole aziende o in enti no-profit, e lavori più piacevoli e meno rischiosi che, per loro natura, sono meno pagati.

Gli errori statistici. Anche le statistiche grezze possono essere fuorvianti. Ad esempio, è sbagliato confrontare i salari *medi* perché la distribuzione dei redditi è così distorta. Sebbene esista un limite inferiore (come il salario minimo legale) per cui le persone vogliono o possono lavorare, non esiste alcun limite superiore alla retribuzione. E molte più donne, come abbiamo visto, scelgono lavori flessibili o part-time (ma meno retribuiti). Uno o due uomini miliardari possono quindi ampliare considerevolmente le *medie* di genere. Per capire la situazione della maggior parte delle persone comuni, dovremmo invece guardare al salario *mediano*, quello in cui c'è lo stesso numero di persone che guadagnano di più e che guadagnano di meno. In questo caso, la differenza di genere è molto minore.

Le differenze naturali. Alla luce di tutto ciò, sembra che per la maggior parte – forse per la quasi totalità, secondo alcuni studi – il presunto divario retributivo di genere non sia dovuto a discriminazioni o ingiustizie, ma alle

naturali scelte di vita di donne e uomini.³² I governi potrebbero cercare di riequilibrare queste differenze con politiche come l'assistenza all'infanzia gratuita, o programmi di riqualificazione professionale per le donne che si sono assentate per prendersi cura dei figli, o altre misure. Ma a meno che non ci sia una rivoluzione sociale nelle attitudini di genere nei confronti del lavoro e dell'assistenza, tale differenza sembra destinata a rimanere.

Gli amministratori delegati valgono i loro soldi?

L'inizio di gennaio porta con sé le recriminazioni annuali sul fatto che gli amministratori delegati delle società del FTSE o del Dow Jones hanno guadagnato in un'ora più di quanto i loro lavoratori medi guadagnano in un anno. Ciò è ritenuto gravemente ingiusto – gli amministratori delegati possono lavorare per molte ore, ma non *molto* più a lungo degli altri lavoratori – e le recriminazioni vengono accompagnate da proposte per arginare questa iniquità imponendo un “salario massimo” (che riflette il “salario minimo” all'estremo opposto) o un limite al rapporto tra la retribuzione dei dirigenti e quella dei dipendenti aziendali meno pagati.

Atteggiamenti disuguali. Al contrario, pochissimi riterrebbero ingiusto che artisti, attori, piloti o calciatori di spicco guadagnino stipendi molto alti. Essi fanno una

32 National Bureau of Economic Research, *The Gender Pay Gap Widens with Age*, in «The Digest», n. 7, luglio 2017, <<https://www.nber.org/digest/jul17/gender-pay-gap-widens-age>>.

grande differenza nella vita di molte persone, a volte milioni, che li pagano volontariamente per tale piacere. Ma anche gli amministratori delegati fanno una grande differenza per i loro numerosi azionisti, che anch'essi pagano volontariamente per la ricchezza che creano. Un buon amministratore delegato può accrescere enormemente il valore di un'azienda; un cattivo amministratore può portarla al fallimento, trascinando con sé i suoi investitori. Eppure, si suggerisce di vietare agli azionisti delle aziende di pagare quanto ritengono che un amministratore delegato di successo valga per loro e per tutti quelli che lavorano nella loro azienda.

Il valore aggiunto. Le retribuzioni degli amministratori delegati sono certamente elevate e sono aumentate nel tempo. Ma con la globalizzazione, anche le aziende leader dei principali mercati azionari sono cresciute, in termini di dimensioni, complessità e presenza internazionale. Sono poche le persone con le capacità per gestire imprese internazionali così grandi e complesse, così come sono pochi i campioni sportivi di livello mondiale. Di conseguenza, c'è una crescente concorrenza per i talenti degli amministratori delegati e non sorprende che le loro retribuzioni e quelle delle star dello sport siano elevate.

Chi decide? I critici potrebbero obiettare che le retribuzioni dei dirigenti siano *troppo* alte, ma chi ha il diritto di decidere? L'unico modo oggettivo per giudicare quanto valgono gli amministratori delegati è *a posteriori*: vedere come il loro arrivo o la loro partenza abbiano influito sul prezzo delle azioni della società. E ciò, come ha sotto-

lineato l'analista politico Sam Bowman nel 2016,³³ può essere davvero molto considerevole. Apple, ad esempio, ha perso il 5 per cento del suo valore (circa 17,5 miliardi di dollari) alla morte del fondatore e amministratore delegato Steve Jobs. Il valore di Microsoft è aumentato dell'8 per cento (20 miliardi di dollari) dopo le dimissioni di Steve Balmer nel 2013. Nello stesso anno, la partenza di Angela Ahrendt da Burberry ha ridotto il valore dell'azienda di oltre 500 milioni di sterline. Si tratta di cifre importanti, tutte dovute a singoli individui.

Il lavoro di un amministratore delegato è difficile da valutare. Non è come il lavoro a cottimo, in cui la retribuzione riflette il numero di oggetti prodotti; richiede visione, presenza e talento. Gli azionisti possono licenziare gli amministratori delegati o tagliarne la retribuzione se pensano di stare ottenendo un rendimento insufficiente; e a volte lo fanno. Ma per lo più sono felici di approvare i pacchetti retributivi dei loro amministratori delegati. Chi può dire che hanno torto? Ma i critici delle disuguaglianze contestano la loro valutazione, sostenuti dalla forza legislativa.

33 S. Bowman, *Seven reasons not to care about executive pay*, in «Medium», 5 gennaio 2016, <<https://s8mb.medium.com/seven-reasons-not-to-care-about-executive-pay-f27a8aebefe>>.

Le radici della politica di perequazione

Dall'etica alla politica

Ulteriori problemi sorgono quando le idee morali, sostenute da statistiche discutibili, si trasformano in programmi politici. Le idee morali riguardano *come* vorremmo che le persone fossero; le politiche le *costringono* a essere qualcosa. Questa è una grande differenza.

I falsi presupposti. I nostri sentimenti naturali, culturali e religiosi di equità portano molte persone a presumere che l'uguaglianza sia l'unico parametro di moralità e troppo spesso si affidano a statistiche discutibili e a termini tendenziosi per rafforzare tale ipotesi. E poiché la carità privata (incentrata sulla povertà, non sull'uguaglianza) non è all'altezza del compito di parificare tutti, l'ulteriore presunzione è che debba essere il governo a farlo, con la forza.

Alla base c'è la supposizione che gli individui non siano responsabili della loro posizione economica, che la disuguaglianza sia creata dalla società e che i poveri siano vittime delle circostanze mentre i ricchi siano manipolatori immeritevoli. Ma questa narrazione trascura l'importanza di fattori come il duro lavoro, l'ambizione,

l'acquisizione di competenze, la forza di volontà e la resilienza nel determinare il destino delle persone in termini di reddito e ricchezza.

La giustificazione della redistribuzione. Ad alcuni accademici, la narrazione dell'uguaglianza fornisce la giustificazione (o forse la parvenza di una giustificazione) per passare dal pensiero etico all'azione politica. Ai governi, indica un modo per stemperare l'invidia popolare e fornisce le basi per l'intervento politico.

Da qui la richiesta di un programma politico di equiparazione di tutte le differenze che non promuovono attivamente il bene collettivo. Ciò significa trattare gli esseri umani in termini spersonalizzati, come se esistessero solo per servire un qualche fine sociale, selezionato dalle autorità. E mette le idee etiche (come viviamo le nostre vite) al servizio delle idee politiche (come dovremmo servire gli altri). Ma l'etica dovrebbe informare la politica, non il contrario.

L'impossibilità di risultati uguali

Le differenze immateriali. Nella fretta di trasformare l'idea morale dell'uguaglianza economica in politica, dimentichiamo che gli esseri umani non solo *possiedono* cose: essi creano e custodiscono cose, inclusi i loro numerosi obiettivi *non finanziari*. E differiscono in innumerevoli modi, per lo più innocui o addirittura benefici: forse, come accade per la biodiversità, la nostra società è resa più sicura anche dalla nostra diversità.

Molte altre differenze, come quelle di abilità o di edu-

cazione, non possiamo cambiarle e nemmeno compen-sarle: come potremmo giudicare il valore economico di un'infanzia stimolante o il costo di un'estrema timidezza? Come potremmo misurare la gioia e la tristezza e come potremmo dare alle persone una misura uguale di entrambe? Ma poi la soddisfazione umana deriva dal raggiungimento dei nostri obiettivi interni, non dalla nostra ricchezza esteriore.

Non possiamo rendere uguali queste cose perché non possiamo dare loro un prezzo; perciò le persone si concentrano piuttosto su ciò che *possiamo* misurare e manipolare: il reddito e la ricchezza. Nel migliore dei casi sembra un approccio molto parziale, nel peggiore un approccio altamente distorsivo. E anche ciò è insufficiente: possiamo sperare di uguagliare ricchezza e redditi, ma ciò non garantisce che le persone finiscano per avere uguali benefici.

La questione delle rockstar. C'è poi la questione delle rockstar. Anche se tutti partono da una posizione di completa parità, i fan pagheranno volentieri per vedere la propria rockstar preferita in concerto. Ognuno di loro finisce la serata un po' più povero e la rockstar la finisce molto più ricca. Per mantenere l'uguaglianza di partenza sarebbe necessaria una costante rivalutazione e redistribuzione dei redditi. Ma poiché le transazioni sono del tutto volontarie, non è stato fatto alcun danno né alcuna ingiustizia a nessuno. Quindi, su quali basi potremmo invertire questo scambio volontario, se non sulla base della visione sociale di qualche autorità?

Inoltre, quanti tra noi sono dei poveri chitarristi non sono certo all'altezza di una rockstar, né per abilità né

per capacità di guadagno. Potremmo forse pareggiare la situazione tagliando una o due dita ai migliori chitarristi. Oltre a negarci alcune straordinarie performance musicali, questo sarebbe un atto di violenza nei loro confronti. Ma tutte le perequazioni forzate, che si tratti di chitarristi o di percettori di reddito, richiedono la minaccia di violenza contro alcune persone.

Inoltre, sollevano una contraddizione in quanto richiedono che le persone siano trattate *in modo disuguale* per produrre l'uguaglianza desiderata. La narrazione presuppone che tale trattamento forzato e disuguale in nome dell'uguaglianza non sia in conflitto con altri aspetti della vita, come la giustizia, i diritti civili, la libertà, la famiglia, la prosperità e l'eliminazione della povertà. Ma è così.

Il risarcimento della sfortuna

Data l'impossibilità di ottenere risultati uguali, un suggerimento comune è che dovremmo almeno risarcire le persone per la loro sfortuna. Ciò potrebbe significare un risarcimento per la "sorte brutta", come essere nati in una famiglia poco attenta, diventare ciechi, essere derubati o altre disgrazie al di fuori del controllo della vittima.

Ma, a parte il solito problema di come misurare il peso di questa sfortuna e decidere quale sia il risarcimento appropriato, una politica di questo tipo è complicata dal fatto che ci sono molte forme diverse di sfortuna che colpiscono la vita umana nella sua totalità in modi e misure diversi. Non è scontato come fare per decidere cosa dovremmo compensare, in che misura, e cosa no.

La sorte bruta e la sorte opzionale. Accanto alla “sorte bruta”, dovuta a fattori che sfuggono al controllo dell’individuo, c’è la “sorte opzionale”, ovvero il modo in cui vanno a finire le scommesse deliberate e calcolate delle persone. Tra gli esempi si possono citare l’acquisto di un biglietto vincente della lotteria o l’investimento in un’attività che fallisce. C’è un certo accordo sulla fondatezza del risarcimento della sorte bruta (anche se i liberali direbbero che, ove possibile, le persone dovrebbero assicurarsi contro di essa piuttosto che aspettarsi che i contribuenti li salvino). Ma non c’è accordo su cosa fare con la sorte opzionale.

Un’argomentazione è che non dovremmo affatto risarcire la sorte opzionale, perché così facendo estingueremmo la responsabilità personale e indurremmo le persone a correre rischi assurdi. Esse saprebbero di poter intraprendere iniziative imprenditoriali estremamente incerte, di potersi giocare la casa a carte o di poter danneggiare la propria salute abusando di droghe, sapendo che le loro perdite o i loro traumi saranno interamente risarciti. Ma questa politica produce esiti gravi e incoerenti. Potremmo anche essere contrari a risarcire le persone che giocano d’azzardo, ma la semplice umanità ci imporrebbe di aiutare un motociclista che ha subito lesioni alla testa per non aver indossato il casco. Dove tracciare il confine è una scelta soggettiva. E ancora, i liberali potrebbero dire che l’aiuto volontario alle vittime della sorte opzionale va bene, ma costringere gli altri ad aiutare pagando tasse più alte no.

I risultati della vita sono per la maggior parte una miscela di diversi tipi di fortuna, circostanze, giudizio, sforzo, applicazione e molto altro. Anche limitando le

cose alla sorte brutta e alla sorte opzionale, raramente è ovvio quanta parte abbiano su di un qualsiasi risultato. Ad esempio, molte persone fumano sigarette ma solo alcune contraggono il cancro ai polmoni. Molte persone nascono in famiglie benestanti, premurose e stimolanti, che forniscono un trampolino di lancio verso l'istruzione e gli affari, ma solo poche diventano miliardarie. Come possiamo stabilire quanto del successo di qualcuno sia dovuto a un'educazione utile e quanto al suo duro lavoro, alla sua diligenza e ad altri elementi sotto il suo controllo? In effetti, la sua diligenza è interamente sotto il suo controllo o è principalmente il risultato della sua educazione? E le sue scelte hanno avuto successo grazie alla fortuna di trovarsi nel posto giusto al momento giusto? Ancora una volta, una politica di perequazione che inizialmente sembra semplice rivela di non esserlo.

Gli approcci politici alla perequazione

Dall'uguaglianza all'equità

Se l'uguaglianza completa è impossibile e risarcire le persone per la sfortuna è problematico, a quale livello di uguaglianza dovremmo puntare? Ci sono molte opzioni, ma nessuna risolve davvero il problema perché ognuna di esse è coerente con un risultato gerarchico, non semplicemente con uno egalitario.

Le strategie teoriche. Un liberale classico, ad esempio, sosterebbe l'*uguaglianza dei diritti politici e giuridici* e, per il resto, lascerebbe le persone in pace. Ma ciò pone ancora soggettivamente la perequazione di tali diritti al di sopra della perequazione di altri fattori come il reddito, la ricchezza o lo status sociale. Una seconda opzione liberale consiste semplicemente nel dare alle persone *uguale attenzione e rispetto*. Ma che cosa significa e che cosa facciamo con le persone che pretendono *più* rispetto e più status di quello che viene dato agli altri? Una terza possibilità è quella di accettare che ci siano molte differenze tra le persone, ma di *trattare casi simili in modo simile*, ad esempio premiando la virtù e punendo il crimine. Ma questo ci lascia ancora con innumerevoli altre disuguaglianze non compensate.

Una quarta strategia, proposta dal Nobel per l'economia Amartya Sen, consiste nel cercare di *equiparare le capacità*, in modo tale che tutti abbiano accesso alle risorse di base (ad esempio, il cibo, l'alloggio e l'istruzione) di cui hanno bisogno per condurre una vita soddisfacente. Tuttavia, anche così i *risultati* potrebbero essere molto disuguali. Inoltre, non esiste un modo chiaro per misurare le "capacità" o sapere se le abbiamo equiparate. E ciò che conta come risorse "di base" è una questione di opinioni. Sebbene l'approccio di Sen ci aiuti a concentrarci sul nostro trattamento minimo da riservare agli altri esseri umani, le politiche specifiche costruite su di esso sono destinate a essere controverse.

Rispondere ai bisogni delle persone

Esigenze diverse. Un'altra strategia è quella di cercare di equiparare le persone in base ai bisogni, secondo il famoso dettame di Karl Marx: da ciascuno secondo le sue capacità, a ciascuno secondo i suoi bisogni. Ma se per "bisogno" non si intende solo il minimo necessario per la vita, ciò che conta come bisogno è ancora una volta soggettivo. Come possiamo sapere, ad esempio, se le persone hanno bisogno di una casa più grande o di vestiti migliori? Alcune persone potrebbero provare un ardente bisogno di vendetta, di stupefacenti o di status sociale. Dovremmo soddisfare questi discutibili bisogni?

Fornire beni materiali uguali. L'approccio basato sui bisogni ci spinge a pensare che, invece di cercare inutilmente di equiparare i redditi, dovremmo invece fornire

alle persone lo stesso pacchetto di beni materiali: un uguale ammontare di scuole, assistenza sanitaria, abitazioni, cibo, trasporti e così via. Tuttavia, tali “servizi universali di base” non eguaglierebbero i benefici di cui godono le persone. L’istruzione gratuita non ha alcun valore per coloro che non hanno figli che ne possano beneficiare; i malati hanno bisogno di più assistenza sanitaria; alloggi identici non sarebbero adatti alle famiglie numerose; i lavoratori manuali hanno bisogno di cibo più calorico rispetto a chi lavora in ufficio; chi lavora da casa ha bisogno di meno mezzi di trasporto rispetto ai pendolari. I sostenitori di questo approccio ritengono che fornire servizi di base universali sia giusto perché le persone li utilizzano in base alle loro esigenze. Ma ignorare le differenze individuali è probabile produca sentimenti di ingiustizia.

I pericoli di questi approcci. Le strategie dei bisogni e dei servizi universali di base implicano un enorme controllo statale sulla produzione e sulla distribuzione. Richiederebbero un apparato statale, e una tassazione per finanziarlo molto più gravosi di quelli attuali. E metterebbero un’enorme quantità di potere, di discrezionalità e di clientelismo nelle mani di politici e amministratori (il che non è certo “uguaglianza”). Inoltre, la fornitura monopolistica da parte dello Stato di così tanti beni fondamentali soffocherebbe l’innovazione, il progresso e la crescita economica. Potremmo naturalmente fornire parità di accesso a questi beni facendoli produrre privatamente e dando alle persone delle tessere annonarie; ma decidere chi ha accesso a quali razioni è ancora un’enorme fonte di potere sugli altri.

Il contributo alla società. Un altro problema di questi due approcci è che anche i fannulloni che evitano consapevolmente il lavoro e la fatica avrebbero comunque diritto agli stessi beni. Da qui un altro suggerimento: le persone dovrebbero essere ricompensate solo in proporzione al loro contributo alla società. Probabilmente l'economia di mercato lo fa già: in generale, le persone vengono pagate in base al valore che forniscono agli altri. Ma questo ci lascia ancora con ampie disparità tra, ad esempio, gli imprenditori della tecnologia dell'informazione, i cui prodotti migliorano la vita di milioni di persone, e un addetto alle pulizie part-time in un piccolo bar. E senza prezzi di mercato, non abbiamo modo di misurare il "contributo alla società" delle persone. Ad esempio, quali dovrebbero essere i compensi relativi di un'infermiera, di un giudice, di un sommozzatore, di un ispettore fiscale o di un inventore di farmaci salvavita? Ci sarebbero controversie continue, con diversi gruppi che sostengono di aver contribuito più di altri, e nessun modo per risolverle.

Restringere le differenze

Alla luce di tutti questi problemi, il dibattito intellettuale scivola inevitabilmente da una maggiore *uguaglianza* di ricchezza e reddito a una maggiore *equità*: quali differenze di ricchezza e reddito sono ancora accettabili. L'obiettivo in questo caso è di porre fine alle forti differenze di ricchezza, di reddito o di altre caratteristiche.

I problemi nell'approccio. Ma questo approccio pragmatico non è solido: se la disuguaglianza è considerata

negativa, la disuguaglianza attenuata non è comunque positiva. Non è nemmeno un approccio stabile: potremmo puntare a mantenere la disuguaglianza entro limiti “equi”, ma l’equità è un’idea soggettiva e ci sarebbe disaccordo su quanta disuguaglianza sia accettabile. Molto probabilmente, redditi o ricchezze *più uguali* provocherebbero discussioni ancora più accese rispetto a quelli completamente uniformati, con persone che continuano a invidiare coloro che sono stati lasciati in condizioni migliori, e si lamentano che i loro bisogni o contributi particolari non siano stati riconosciuti.

Alla luce di tutti questi problemi, non sorprende che il dibattito si sposti quindi sulla questione se, piuttosto che parificare o addirittura restringere i risultati, possiamo parificare o restringere le *opportunità* a disposizione di tutti.

L'uguaglianza di opportunità

L'uguaglianza di opportunità è l'idea che tutti dovrebbero competere a parità di condizioni per ottenere un posto di lavoro, una carica pubblica o ulteriori, appunto, opportunità, indipendentemente dalla ricchezza, dall'educazione o da altri aspetti come razza, religione, sesso o età. Dovrebbero contare solo le caratteristiche *rilevanti*, come la capacità di svolgere il lavoro.

Uno dei principali fattori che possono impedire alle persone di accedere a lavori e opportunità vantaggiose è ovviamente l'educazione. I bambini che provengono da famiglie stabili, affettuose e stimolanti hanno maggiori possibilità di ottenere buoni risultati a scuola e andare all'università o formarsi per una professione ben retribuita. Per questo motivo, gran parte della discussione sull'uguaglianza di opportunità riguarda il modo in cui possiamo pareggiare, o almeno ridurre, tali differenze di fondo.

Ancora una volta, questo approccio presenta delle lacune. Ad esempio, concentrarsi sull'uguaglianza di opportunità per posti di lavoro vantaggiosi implica che permangano disuguaglianze di reddito e di status. L'approccio sembra accettare l'idea di una società meritocratica, con tutte le disuguaglianze che ciò comporta,

non di una società paritaria. E ancora una volta stiamo evidenziando solo una piccola parte della vita umana, ovvero l'educazione, ignorando il resto.

Il significato dell'uguaglianza di opportunità

L'impossibilità di un'educazione equa. È evidente che la famiglia sia un potente elemento di creazione e rafforzamento delle disuguaglianze. Il fatto che l'educazione possa influenzare seriamente la vita futura delle persone ci spinge a chiederci come sia possibile equipararla in modo che tutti abbiano un'equa opportunità di raggiungere qualsiasi posizione per la quale siano qualificati.

L'istruzione, in particolare, potrebbe fare una grande differenza nei risultati della vita, ma l'accesso alle scuole migliori e i risultati scolastici possono dipendere anche dall'educazione. Potremmo istituire un monopolio statale dell'istruzione per garantire l'uguaglianza nella scuola, ma anche all'interno di un sistema così uniforme, alcuni insegnanti saranno più stimolanti di altri – in effetti, ciò sembra fare maggiore differenza rispetto a quanto si spende per l'istruzione – quindi non c'è ancora nessuna garanzia di uguaglianza. E i valori della famiglia continueranno ad avvantaggiare alcuni bambini nel loro percorso scolastico e lavorativo.

Forse l'unico modo per equiparare tutto ciò sarebbe quello di inserire i bambini negli asili statali fin dalla nascita, riducendo al minimo ogni contatto umano. Si tratta ovviamente di un'idea assurda e ingiusta, ma che mette in evidenza l'inevitabile impossibilità dell'uguaglianza delle opportunità.

Gli operai e gli impiegati. E i diritti dei candidati alla parità di trattamento prevalgono sulle scelte dei datori di lavoro? Supponiamo (per riprendere un caso giuridico reale degli anni Settanta) che qualcuno pubblichi un annuncio per un cuoco scozzese. Forse gli piacciono gli scozzesi, li ritiene parsimoniosi e onesti, preferisce il cibo scozzese, ama ascoltare l'accento scozzese o forse vi è un qualsiasi altro motivo. La legge dovrebbe impedirgli di rifiutare tutti i candidati francesi o italiani, che magari gli piacciono ma di cui si fida meno? Le sue preferenze, anche se irrazionali, non dovrebbero contare nulla?

Il timore è che, senza tali garanzie legali di uguaglianza di opportunità, i datori di lavoro possano discriminare alcuni gruppi (forse i gruppi religiosi o etnici, oppure gli immigrati), lasciandoli permanentemente esclusi e svantaggiati. Ma gli immigrati, per fare questo esempio, possono e riescono a superare tali pregiudizi semplicemente accettando salari più bassi e inserendosi nel mondo del lavoro, dimostrando così capacità e affidabilità e facendo svanire i pregiudizi nei loro confronti.

È evidente che i datori di lavoro devono poter rifiutare i candidati che non sono in grado di svolgere il lavoro. Purtroppo, ciò significa che i lavoratori non qualificati e quelli con uno scarso livello di alfabetizzazione, di capacità di calcolo e di padronanza della lingua saranno più spesso esclusi come candidati; inoltre, le minoranze potrebbero avere maggiori difficoltà a trovare un lavoro e a candidarsi per esso. Ma tutti questi gruppi tendono a essere più poveri e l'uguaglianza delle opportunità può fare ben poco per migliorare le loro prospettive.

Quali qualifiche contano? Chi decide cosa si intende per “capacità di svolgere il lavoro”? Le condanne penali pregresse potrebbero giustificare il rifiuto di un candidato, o potrebbero farlo solo quelle condanne che sembrano rilevanti (come le condanne per frode nel caso di persone che si candidano per lavori in banca)? Quanto grave deve essere stato il reato per escludere qualcuno? E come dovremmo trattare i candidati che hanno le competenze tecniche per svolgere il lavoro, ma mostrano nei suoi confronti uno scarso livello di motivazione, impegno o entusiasmo? Devono comunque essere inclusi in una politica di uguaglianza delle opportunità?

Tali giudizi sono intrinsecamente soggettivi e forse è meglio lasciarli ai datori di lavoro, anche se a volte può non essere chiaro se un candidato viene rifiutato per incapacità o per discriminazione.

Dovremmo preoccuparci dell'eredità?

Famiglie diverse danno ai loro figli spinte iniziali diverse e con diversi mezzi, anche se ancora una volta la politica si concentra su quelli manipolabili, ossia il reddito e la ricchezza. Ma l'eredità della ricchezza è davvero importante e, se sì, come possiamo compensarla?

La dimensione del fattore. Ereditare la ricchezza potrebbe essere un vantaggio, ma l'eredità in generale rappresenta solo una modesta percentuale della ricchezza personale. Anche in questo caso, l'eredità potrebbe non aumentare di molto la disuguaglianza, poiché ciò dipende dalle azioni di coloro che ereditano. Come abbiamo

visto, la ricchezza familiare si dissolve presto; chi eredita un'azienda di famiglia può non gestirla bene e chi eredita attività finanziarie può investire il denaro in modo incauto.

In ogni caso, la maggior parte del successo finanziario non deriva dall'eredità, ma dalle scelte, dalla motivazione e dall'applicazione delle persone. Due terzi delle persone più ricche al mondo hanno creato le proprie fortune, non le hanno ereditate. Nel 2021 Ramsey Solutions ha riferito che in un sondaggio condotto su diecimila milionari americani solo un quinto di loro aveva ricevuto un'eredità e solo il 3 per cento aveva ereditato 1 milione di dollari o più.³⁴

La fortuna è ingiusta? In ogni caso, perché dovremmo penalizzare le persone solo per il fatto di essere nate da genitori che le hanno aiutate, finanziariamente o in altro modo? Non hanno fatto nulla di male, quindi perché penalizzare la loro fortuna? La maggior parte della vita è una questione di fortuna: ad esempio, trovarsi nel posto giusto al momento giusto, incontrare amici utili, cogliere opportunità che ripagano. E alle persone succedono anche cose brutte: ad esempio, il loro lavoro potrebbe essere vittima dei cambiamenti tecnologici. Ma niente di tutto ciò è *ingiusto*, qualcosa che deve essere penalizzato o risarcito. È solo un caso fortuito.

Come un premio della lotteria, l'eredità è una questione di fortuna. Accettiamo che le persone abbiano

34 Ramsey Solutions, *How Many Millionaires Actually Inherited Their Wealth?*, 11 aprile 2022, <<https://www.ramseysolutions.com/retirement/how-many-millionaires-actually-inherited-their-wealth>>.

diritto al loro premio della lotteria, quindi perché non alla loro eredità?

Naturalmente il denaro che i *de cuius* consegnano ai propri eredi non arriva loro solo per una questione di fortuna. In genere, essi se lo sono guadagnato risparmiando e investendo. La maggior parte delle eredità, tuttavia, non proviene dai vasti patrimoni dei super-ricchi, ma è presente in piccole quantità nelle famiglie comuni. Questo dà agli eredi una certa sicurezza e riduce la loro dipendenza dallo Stato, ossia dai contribuenti.

Le regole dominano. Le regole sull'eredità possono fare una grande differenza nei risultati. Ad esempio, la tradizione britannica della primogenitura ha contribuito a preservare le grandi tenute di campagna. Potrebbero esserci delle buone giustificazioni per questa tradizione; la tradizione francese dell'*égalité*, di dividere la terra tra i figli superstiti, al contrario, crea aziende agricole di dimensioni non sostenibili. Se volessimo rendere i risultati più equi, faremmo meglio a riformare le regole dell'eredità, piuttosto che cercare di ridistribuire *a posteriori*.

La tassazione delle successioni danneggia l'economia. Incoraggia i detentori di ricchezza a spendere piuttosto che a risparmiare e investire, diminuendo il capitale produttivo della nazione e quindi la sua produttività e la sua crescita. E li incoraggia a detenere la ricchezza che hanno in attività che potrebbero sfuggire alle imposte più gravose, piuttosto che nelle attività più produttive.

L'aumento delle opportunità. Sebbene la ricchezza possa essere correlata alla fortuna del background familiare o di una buona istruzione, non è del tutto *dovuta* ad essa.

I redditi delle rockstar dipendono più dal talento naturale che dall'istruzione o dalla famiglia. Il fatto che persone di talento provenienti da ambienti modesti diventino rockstar – e avvocati, medici, amministratori delegati e primi ministri – suggerisce che le opportunità siano già abbastanza uguali e probabilmente lo stanno diventando sempre di più.

Le politiche di redistribuzione

Sulle politiche pratiche che potrebbero promuovere una maggiore uguaglianza economica c'è ancora meno accordo di quanto non ce ne sia sulla teoria. Le opzioni possibili vanno dalla tassazione progressiva attraverso imposte sul patrimonio all'aumento del welfare, dai salari minimi alle imposte negative sul reddito, fino alle "azioni positive" per promuovere i gruppi svantaggiati. Ma c'è un altro tipo di strategia, meno menzionata: la promozione della crescita economica.

La tassazione progressiva

La tassazione progressiva è l'idea che chi ha un reddito più alto debba pagare una percentuale maggiore del suo reddito in tasse rispetto a chi ha guadagni inferiori. Si tratta della solita contraddizione: disparità di trattamento in nome dell'uguaglianza. Ma i suoi sostenitori la giustificano con l'*utilità marginale decrescente*. In parole povere, le persone che hanno più di qualcosa tendono a trarne meno valore e meno piacere. Avere una bottiglia d'acqua a portata di mano in una giornata calda potrebbe essere una manna; una seconda, potrebbe

essere benvenuta; ma non c'è un grande beneficio nell'averne altre cinquanta.

Lo stesso vale per il reddito, sostiene l'argomentazione. Per chi ha un reddito basso, una sola sterlina, un solo dollaro o un solo euro è vitale; per chi ha un reddito medio, è importante; ma per chi ha un reddito elevato, è una questione di poco conto. È quindi giusto prelevare una quota maggiore della retribuzione dei lavoratori con redditi più alti perché non sentiranno la perdita in modo così acuto. Questo gettito aggiuntivo ci consentirà di sostenere i lavoratori a basso reddito e quindi di equiparare i redditi in maniera più energica. E nel corso del processo, l'utilità totale di cui gode la comunità aumenterà, perché il denaro viene sottratto a chi lo apprezza meno e dato a chi lo apprezza di più.

Il problema della soggettività. Tutto ciò è ovviamente soggettivo. L'utilità o il piacere che qualcuno trae da una sterlina, un dollaro o un euro è nella sua mente. Non possiamo misurarlo, così come non possiamo misurare il piacere o la sofferenza, la felicità o il dolore, l'ansia o la calma delle persone. E (come ognuna di queste emozioni) non possiamo certo equipararlo tra una persona e l'altra. Quindi non possiamo essere sicuri che togliere denaro ad alcuni e darlo ad altri aumenterà il valore totale di cui gode la società.

Gli individui sono diversi e non tutti valutano il reddito solo per ciò che compra. Molte persone possono considerare il reddito come un segno di realizzazione, di accettazione, di successo e di status. Alcuni possono voler risparmiare e avviare un'attività. Altri potrebbero voler provvedere ai loro eredi. Altri ancora potrebbero

voler dare tutto quello che possono a cause filantropiche. Queste persone che guadagnano molto possono quindi sentire la perdita di reddito con la stessa intensità di quelle che guadagnano poco.

I limiti alla politica della maggioranza. Anche se credessimo che le imposte progressive aumenterebbero il valore totale nella società, una maggioranza politica ha davvero il diritto di imporre tale redistribuzione alla minoranza (che guadagna di più)? Ciò significherebbe trattare il reddito come una risorsa fissa, credendo che se alcune persone posseggono ricchezza, ce n'è meno per tutte le altre. Ciò è sbagliato: il valore non è fisso ma viene *creato*, attraverso l'innovazione, gli investimenti e la produttività. Questo è il motivo per cui le popolazioni dei Paesi liberi e sviluppati stanno cento volte meglio di come stavano nell'Ottocento. La grande maggioranza delle persone che guadagnano molto riescono a farlo perché forniscono valore e migliorano la vita di migliaia o di milioni di altre persone. E, come abbiamo visto, sono già molto tassate.

Non possiamo separare i risultati dal processo che li crea. Le imposte progressive scoraggiano inevitabilmente l'imprenditorialità e gli investimenti, e quindi frenano il progresso e la crescita economica. La prospettiva è che la società diventi più equa, ma stia peggio.

Le tasse sulla ricchezza

Un'altra possibile strategia di perequazione consiste nell'imporre una tassa annuale sulla ricchezza. Oxfam, ad

esempio, propone un'imposta dello 0,5 per cento sulla ricchezza, che sembra relativamente modesta; ma in un periodo di bassi tassi di interesse, in cui gli investimenti potrebbero rendere anche solo l'1 per cento in termini reali, ciò equivale a una tassa del 50 per cento sui rendimenti degli investimenti. Una eventuale ondata di inflazione ridurrebbe tali rendimenti (aumentando ulteriormente l'aliquota fiscale effettiva) o addirittura li renderebbe negativi (nel qual caso tasseremmo le persone su una ricchezza *in diminuzione*).

Tali imposte cambierebbero chiaramente il comportamento delle persone. Potrebbero semplicemente spendere la loro ricchezza, privando l'economia degli investimenti necessari per la crescita. Potrebbero cercare di evitare l'imposta trasferendo il loro denaro all'estero o in investimenti non tassati ma meno produttivi, minando nuovamente la crescita economica. Oppure, poiché la ricchezza è difficile da misurare, potrebbero semplicemente mentire e sottovalutare i beni che possiedono. La proposta di Thomas Piketty di una tassa sulla ricchezza pari o superiore all'80 per cento avrebbe risultati ancora più clamorosamente controproducenti.

Il valore variabile dei beni. Il problema della misurazione della ricchezza è serio anche sotto un altro aspetto. La ricchezza di una persona è il prezzo di mercato dei beni che possiede, meno i debiti. Ma i prezzi di mercato aumentano e diminuiscono, spesso in modo sostanziale. La ricchezza di un miliardario potrebbe derivare da un'azienda che ha sviluppato un prodotto di grande successo. Ma in qualsiasi momento, i cambiamenti nella tecnologia, nella moda o nella disponibilità di risorse

potrebbero affondare quell'impresa e far fallire il suo proprietario. L'importo dell'imposta dovuta dipende dal giorno in cui è stato effettuato l'accertamento fiscale. Per fare un caso estremo, se fosse il giorno prima di un crollo del mercato azionario, tasseremmo persone che non sono più ricche, il che appare arbitrario e ingiusto.

I limiti alle entrate. Le persone sopravvalutano anche i risultati che le imposte sul patrimonio possono ottenere. Booth e Southwood³⁵ calcolano che se prendeste l'intera ricchezza delle persone più facoltose del mondo e la distribuiste equamente nell'arco della vita della popolazione mondiale, potreste dare a tutti un aumento di stipendio di soli 1,35 dollari all'anno. E distruggereste tutti gli incentivi.

La tassa di Oxfam potrebbe raccogliere circa 200 miliardi di dollari, una piccola frazione dei 22.000 miliardi di dollari che i governi mondiali spendono in gran parte per il welfare, le pensioni e altri benefici perequativi. Certamente, 200 miliardi di dollari indirizzati ad ampliare le opportunità a disposizione dei più poveri del mondo potrebbero produrre molto di buono; ma i governi hanno i propri problemi interni (e i politici i propri progetti preferiti) su cui concentrarsi, quindi la possibilità che ciò accada è incredibilmente esigua.

La ricchezza offshore. Un tema comune della narrativa sull'uguaglianza è che i ricchi sfuggono alle tasse parcheggiando la loro ricchezza offshore in giurisdizioni a

35 P. Booth, B. Southwood, *Poor Thinking from Oxfam*, cit.

bassa tassazione (denigrate come “paradisi fiscali”), negando così i fondi a scuole, welfare e altri servizi statali. Ma in realtà tale ricchezza non viene semplicemente “parcheggiata”: va in centri finanziari dedicati che la consolidano, la gestiscono e la indirizzano verso gli usi più produttivi che si possono trovare. Tale capitale viene quindi investito in modo molto più produttivo di quanto non sarebbe se andasse in tasse ai governi, che ne consumano la maggior parte per la spesa corrente, lasciando meno da investire nel futuro produttivo del Paese e peggiorando così le condizioni di vita dei cittadini a tutti i livelli di reddito.

La possibilità che le persone trasferiscano il proprio denaro – o se stesse – in giurisdizioni a bassa tassazione suggerisce che, per essere efficace, una tassa sul patrimonio dovrebbe essere globale. Ciò sarebbe molto difficile da realizzare. Molte giurisdizioni a bassa tassazione sono piccole nazioni, a volte insulari, con poco altro per sostenerle oltre alla gestione dei capitali. Inoltre, anche i Paesi più grandi potrebbero ostacolare un accordo internazionale se pensassero di poter trarre vantaggio dall’aver tasse più basse o addirittura da un’applicazione più morbida. Più alta è l’imposta, più le persone cercheranno di trovare il modo di evaderla. Quindi forse una tassa sulla ricchezza, in particolare nella misura sostenuta da Piketty, è semplicemente impraticabile e inutile da discutere.

I salari minimi

Le leggi che vietano ai datori di lavoro di pagare le persone al di sotto di un certo salario orario sono considerate un modo per aumentare i redditi dei lavoratori più poveri, senza aumentare le tasse. Si sostiene che ciò accrescerebbe la motivazione di tali lavoratori, stimolerebbe gli investimenti nella produttività e incrementerebbe l'incentivo ad abbandonare i sussidi sociali per entrare nel mondo del lavoro.

Ma i salari minimi non aiutano i più poveri. I più poveri non lavorano affatto e (dicono i critici) sono esclusi dal lavoro proprio dalla politica del salario minimo. A meno che i lavoratori non generino per un'azienda un valore superiore a tutti i costi della loro assunzione (salari, tasse, pensioni, tempo di gestione, ecc.), non verranno assunti. Perciò i salari minimi fanno sì che i lavori di minor valore vengano progressivamente eliminati o svolti da robot invece che da persone. Ciò rende più difficile trovare un lavoro per coloro che vogliamo maggiormente aiutare ma che sono meno preziosi per un'azienda, come i giovani inesperti, i lavoratori non qualificati o gli immigrati con una scarsa padronanza della lingua. In effetti, il fatto che di solito il salario minimo sia più basso fra i giovani sembra un'ammissione del fatto che altrimenti sarebbero tagliati fuori. Anche se ci sono prove che effettivamente lo siano: la perdita dei "lavori iniziali" (uscieri del cinema, imbustatori di sacchetti del supermercato, addetti alle pompe delle stazioni di servizio, ecc.) potrebbe lasciare alcuni giovani nell'impossibilità di entrare nel mondo del lavoro, dipendendo così dai sussidi sociali.

I sostenitori dei salari minimi ritengono che queste perdite di posti di lavoro siano dovute a ragioni diverse, come i cambiamenti tecnologici, e che non ci siano prove evidenti che i salari minimi incidano davvero sull'occupazione. Ma anche se ciò fosse vero, i salari minimi raggiungono davvero l'obiettivo prefissato? In molti Paesi con salario minimo, la maggior parte dei lavoratori che lo riceve non proviene nemmeno da famiglie povere: sono studenti che vivono con i genitori, pensionati che vogliono mantenersi attivi o partner di persone con un reddito più elevato che apprezzano il cameratismo del posto di lavoro. Se volessimo davvero aiutare i poveri, faremmo molto meglio a introdurre un credito d'imposta sul reddito da lavoro o un sistema di imposta negativa sul reddito, che consentirebbe a chi assume di pagare gli stipendi giustificati dal lavoro, ma che porterebbe il salario dei veri poveri a un livello accettabile.

Standard differenti per gruppi differenti

Un altro modo in cui potremmo aiutare le persone più povere, al di là del mero divieto di discriminare, è quello di compensare i gruppi sottorappresentati negli incarichi vantaggiosi applicando standard differenti. Ciò potrebbe includere sistemi di quote, in cui una certa percentuale di incarichi in una scuola o di posti di lavoro in un'azienda, in un'università o in un dipartimento governativo deve essere destinata a persone di un determinato sesso, di una determinata razza o di una determinata religione.

Un problema di questa politica è che si concentra sui gruppi, non sugli individui. Aumentare le prospettive

di un particolare gruppo può aiutare sia i suoi membri più abbienti che quelli più poveri, che non è l'intenzione della misura. C'è poi la questione di *quali* gruppi meritino un trattamento speciale, chi debba deciderlo e su quali basi. Non sembra esserci una risposta oggettiva.

Il trattamento incoerente. Distorcere le opportunità verso alcuni gruppi, per quanto meritevoli, impone dei costi a una società. Gli standard professionali possono diminuire se i datori di lavoro sono obbligati a riempire le loro quote con gruppi scelti, anche se ben qualificati. Inoltre, vengono negate le stesse opportunità alle persone che non fanno parte di tali gruppi, ma che individualmente possono essere altrettanto meritevoli. E rischiamo di caricare valori irrilevanti su quelle che dovrebbero essere scelte tecniche: ad esempio, se vogliamo che i nostri progetti di ingegneria siano sicuri, abbiamo bisogno di professori di ingegneria qualificati, non di persone incaricate in nome della giustizia sociale.

I problemi di selezione. Un altro problema è che i candidati al lavoro non riflettono necessariamente la popolazione. Poche donne fanno domanda per diventare ufficiali dell'esercito e pochi uomini scelgono di lavorare nell'assistenza sociale. I datori di lavoro si trovano ad affrontare il problema che potrebbero semplicemente esserci candidati insufficienti dei gruppi specificati per ricoprire i loro posti di lavoro, il che spinge gli standard verso il basso. E quando vengono nominati candidati qualificati di tali gruppi, gli altri potrebbero avere dubbi sul fatto che siano stati davvero scelti per le loro capacità e non semplicemente per riempire una quota.

La crescita economica

I dati della Banca mondiale³⁶ suggeriscono che il miglior antidoto alla disuguaglianza non è la redistribuzione, ma un'economia fiorente. I ricchi Paesi industrializzati del Nord America, dell'Europa e dell'Oceania, con un PIL pro capite circa tre volte superiore alla media mondiale, sono i più uguali negli indici di Gini standard. Sono più uguali rispetto ai Paesi generalmente più poveri dell'Asia meridionale, dell'Asia orientale, del Medio Oriente e del Nord Africa. E sono molto più uguali rispetto ai Paesi dell'Africa subsahariana, con un PIL pro capite pari a circa un quinto della media mondiale (l'America Latina, pur essendo solo il 20 per cento circa al di sotto della media mondiale del PIL pro capite, è molto meno uguale rispetto a tutti gli altri Paesi, ma in parte ciò potrebbe essere dovuto a peculiarità regionali, come le grandi disuguaglianze storiche tra le popolazioni di origine europea e quelle locali).

Un'economia prospera amplia le opportunità a disposizione dei meno abbienti più di qualsiasi altra cosa. In un'economia ricca, i ricchi potrebbero permettersi mega yacht più grandi, ma i poveri possono permettersi alloggi, trasporti, comunicazioni, cibo e vestiti migliori, e godere di lavori meno pesanti e di maggiore tempo libero.

Nella misura in cui la prospettiva di guadagnare redditi elevati in un'economia dinamica incentiva le persone

36 The World Bank, *Poverty and Shared Prosperity 2016. Taking on Inequality*, 2016, <<https://www.worldbank.org/en/publication/poverty-and-shared-prosperity-2016>>.

a investire, innovare e produrre maggiormente, l'intera comunità ne beneficia grazie all'accesso a prodotti più economici, migliori e più abbondanti. Ma se la redistribuzione deprime l'attività economica, la comunità sta peggio, compresi i più poveri, che potrebbero finire in condizioni peggiori di quanto non siano oggi.

Non possiamo misurare con precisione quanto la perequazione dei redditi influisca sulla crescita economica, né quanto la crescita economica promuova l'uguaglianza. Certamente, è probabile che una società libera sia una società economicamente disuguale. Ma le società libere tendono anche a essere società prospere e democratiche, che possono concedersi misure di welfare a sostegno dei meno abbienti, e lo fanno, spesso elevandoli ben al di sopra dei redditi medi delle società povere. Ad esempio, il reddito medio del *quinto più povero* della popolazione statunitense, che secondo il Congressional Budget Office ammonta a 22.500 dollari l'anno anche al lordo dell'aumento del 68 per cento ottenuto grazie ai trasferimenti statali, è sei volte superiore al reddito medio di *tutti* i cittadini dell'Algeria (socialista) e oltre trentacinque volte superiore a quello di Cuba (comunista). Come osserva il filosofo americano Harry Frankfurt, sul fatto di rendere tutti ugualmente poveri c'è poco da dire, «eliminare le disuguaglianze di reddito non può quindi costituire, di per sé, il nostro obiettivo fondamentale».³⁷

Ma grazie agli ultimi decenni di liberalizzazione e di commercio, il mondo si sta arricchendo e quindi la

37 H.G. Frankfurt, *Sulla disuguaglianza. Perché l'uguaglianza economica non è un ideale da perseguire*, trad. it. di S. Levi, Guanda, Milano 2015, pp. 17-18.

peggiore povertà sta diventando sempre più rara. E il nostro obiettivo principale, in tutta questa discussione sull'uguaglianza, non è quello di migliorare le condizioni dei più poveri? Dal punto di vista della moralità, afferma Frankfurt, «non è importante che tutti abbiano lo stesso, ma che ciascuno abbia *abbastanza*».³⁸

38 Ivi, pp.20-21.

Democrazia e uguaglianza

Le politiche pubbliche devono avere più che buone intenzioni: devono produrre buoni risultati. Ma le politiche redistributive spesso fanno il contrario. La maggior parte della spesa non va ai più poveri, i servizi statali non riflettono le diverse esigenze e più il programma di redistribuzione è ampio, più la vita diventa politicizzata.

Le politiche di coalizione

Chi è a favore della redistribuzione è fiducioso che la democrazia possa lavorare a favore dei più poveri: essendo in numero maggiore rispetto ai ricchi, essi hanno, se decidono di esercitarlo, il peso politico per realizzare la redistribuzione.

Ma si tratta di una mera supposizione: altre coalizioni di interessi potrebbero raccogliere la maggioranza elettorale di cui hanno bisogno per dettare l'agenda. Ad esempio, i percettori di redditi più elevati potrebbero allearsi con i più poveri, accettando di pagare trasferimenti fiscali sufficienti a eliminare la loro povertà e nel corso del processo stare meglio di quanto non stiano con il sistema attuale, che indirizza così tanta spesa pubblica verso i beneficiari della classe media.

Ma la coalizione che alla fine prevarrà potrebbe essere ancora meno caritatevole. In effetti, sono i gruppi a reddito medio e leggermente più abbienti a dominare il processo elettorale, non i più poveri. Semplicemente sono di più. La distribuzione dei redditi è a forma di campana, con un basso numero di lavoratori in alto e in basso, e un numero elevato al centro. Anche tra la metà della popolazione con i salari più bassi, questo gruppo dominerà.

Il dominio della classe media in politica. E i gruppi a reddito medio e leggermente benestanti dominano il processo elettorale. Sono più numerosi, pagano il grosso delle tasse e, non a caso, ne recuperano la maggior parte in prestazioni statali universali come (a seconda del Paese) pensioni, istruzione gratuita, alloggi, assistenza sanitaria e trasporti sovvenzionati, tutte progettate in base alle loro esigenze.

Tali prestazioni e servizi possono essere venduti al pubblico come modi per aiutare i poveri, ma anche la classe media ne beneficia (e spesso ne beneficia di più: ad esempio, i figli di famiglie più agiate hanno maggiore probabilità di frequentare le università rispetto a quelli di famiglie povere). Votare per espandere le prestazioni e i servizi statali potrebbe far sentire la classe media caritatevole, ma senza avere dei costi reali per se stessa.

I poveri starebbero molto meglio se i budget statali venissero semplicemente divisi in parti uguali tra loro. Eppure, attualmente, gran parte della spesa pubblica va a gruppi più abbienti come agricoltori, studenti, anziani, artisti e intellettuali. Lungo il percorso, una parte significativa del budget va ai gruppi di interesse che

promuovono tali programmi, al personale e agli amministratori che vi lavorano e ai funzionari che li progettano e li attuano. Tutto ciò favorisce l'auto-perpetuazione del benessere della classe media, poiché questi gruppi (la maggior parte dei quali più abbienti) hanno un comune interesse coerente a preservare il sistema. I poveri sono un gruppo di interesse molto meno coeso e quindi molto meno influente sulla politica.

La politica sulla povertà. Da qui la persistenza della povertà, nonostante l'ascesa e l'espansione del welfare state nelle democrazie liberali. I risultati dipendono più dalle pressioni politiche e dalle coalizioni del momento che da qualsiasi strategia razionale per alleviare la povertà o promuovere l'uguaglianza. Questo è un aspetto che troppo spesso gli accademici ignorano, supponendo che il sistema politico sia democratico ed equo: in realtà, esso è in gran parte guidato da gruppi di interesse. Lungi dal ridurre la disuguaglianza, le realtà del potere politico – in particolare il dominio politico della classe media – indicano che il sistema politico *crea* disuguaglianza.

I limiti alla redistribuzione

In pratica, ci sono limiti alla quantità di redistribuzione ottenibile tassando i redditi più elevati. La ricchezza dei miliardari farebbe andare avanti la maggior parte dei governi per pochi giorni, non per anni. Al netto del fatto che possa essere comunque catturata: la maggior parte della ricchezza dei miliardari è costituita dalle loro imprese o dalle loro quote di imprese; non potrebbe essere

facilmente liquidata dai governi e il valore di queste imprese precipiterebbe se ci provassero.

Inoltre, le aliquote fiscali progressive elevate spingono chi guadagna di più ad assumere consulenti costosi per mettere al riparo il proprio denaro dalla tassazione confiscatoria. I ricchi spostano il loro patrimonio, e di fatto se stessi, in giurisdizioni a bassa tassazione piuttosto che perderlo a causa di tasse elevate. Più agevolmente le persone possono migrare o spostare il loro denaro, meno tasse possono essere estratte da loro. Se i più ricchi se ne andassero – come fecero dal Regno Unito negli anni Settanta quando l’aliquota massima dell’imposta sul reddito era dell’83 per cento, con una sovrattassa del 15 per cento sui redditi da investimenti – ciò potrebbe far *sembrare* le cose più eque, ma la perdita di capitale umano, fisico e finanziario sarebbe un disastro per il Paese.

Questo punto incoraggia ancora una volta l’inganno politico e la disparità di trattamento: i politici possono fissare aliquote fiscali straordinariamente elevate per i lavoratori con redditi elevati, ma l’onere è reso sopportabile da varie detrazioni ed esenzioni. Ciò, a sua volta, crea risentimento nell’opinione pubblica per l’iniquità che ne deriva. Un’aliquota più bassa per tutti, con poche o nessuna scappatoia (il concetto di “flat tax”), potrebbe aumentare le entrate con meno elusione, evasione e reclami.

Quanto è giusta la redistribuzione forzata? Quanto è giusto comunque “spremere i ricchi”, quando la maggior parte di essi ha guadagnato il proprio reddito in modo equo, ci ha pagato le tasse e ha preso decisioni oculate su come investirlo?

Certo, ci sono persone che ereditano ricchezze e altre che fanno soldi grazie al loro clientelismo, utilizzando il sistema politico per soffocare la concorrenza o convincendo i propri amici politici ad indirizzare i contratti governativi a loro favore. Ma è l'espansione del governo che aumenta le opportunità per tale clientelismo: se ci sono monopoli, salvataggi, sussidi, prestiti e contratti da ottenere, non c'è da stupirsi che alcune persone cercheranno di ottenerli come possono. Il clientelismo è un altro esempio di disuguaglianza *creata* dal sistema politico.

Il settore finanziario. Il settore finanziario viene spesso dipinto come un'opportunità per i ricchi di diventare oscenamente più ricchi, e gli attivisti egalaritari hanno collegato l'espansione del settore finanziario negli ultimi anni all'aumento delle disuguaglianze. Ma il settore finanziario è altamente produttivo e contribuisce alla produttività mondiale. Tutte le imprese hanno bisogno di finanziamenti per le loro operazioni e i loro commerci, di prestiti per gli investimenti, di assicurazioni, di cambi di valuta, di copertura dei rischi e di molto altro ancora. Con l'aumento del commercio internazionale, che ha ampliato le dimensioni di molte aziende e diversificato i luoghi e i mercati in cui operano, tali servizi finanziari sono diventati ancora più importanti. Fornirli richiede abilità, capacità di giudizio e prudenza di fronte ai rischi.

I governi dovrebbero agevolare tutto ciò mantenendo viva la concorrenza, anche se in pratica i trattamenti fiscali favorevoli, le politiche e i salvataggi motivati dalla logica del *too big to fail* servono solo a sostenere gli operatori storici e a ridurre tale concorrenza.

Il fallimento politico dei ricchi. È opinione comune che i ricchi usino il loro potere finanziario per sfruttare e distorcere il processo decisionale politico a loro favore. Ma molti altri gruppi di interesse e coalizioni di gruppi di interesse ottengono maggiore successo in questo senso. L'interesse dei ricchi – almeno di quelli che sono diventati ricchi grazie al risultato di un'impresa commerciale di successo, piuttosto che di un clientelismo politico – sarebbe quello di avere *meno* governo e *meno* tasse, ma i dati storici non indicano che le cose stiano andando in questo modo. La narrazione dell'uguaglianza suggerisce che i ricchi si siano assicurati la tutela dei propri interessi promuovendo politici, come Ronald Reagan e Margaret Thatcher, che sostenevano l'idea di uno "Stato più piccolo". Ma lo Stato più piccolo non si è mai concretizzato. I governi hanno continuato a crescere, mentre le tasse sono aumentate, con i più ricchi che pagano quote sproporzionate.

Certo, alcuni si lamentano del fatto che i ricchi guadagnano perché possono trasformare il loro reddito in plusvalenze, che sono comunemente tassate con aliquote più basse rispetto ai redditi. Ma sono relativamente poche le persone che possono farlo e le plusvalenze sono tassate con aliquote più basse proprio perché gli investimenti che ne sono alla base sono stati effettuati con redditi già tassati. Tenendo conto di ciò, l'aliquota reale delle imposte sui guadagni in conto capitale è generalmente molto più alta di quella dell'imposta sul reddito.

Nessuna coerenza politica. Il discorso sui ricchi li dipinge come una classe economica omogenea con interessi simili. In realtà, si tratta di individui diversi, con diverse fonti

di reddito e ricchezza, derivanti da diverse attività o professioni, o dai loro particolari talenti nello sport, nella cultura o nelle arti. Hanno valori, motivazioni, impegni, obblighi e persino affiliazioni politiche diverse. Sono una forza politica molto meno coerente rispetto alle classi medie, che sono state in grado di plasmare i programmi di governo a proprio vantaggio. Purtroppo, non possiamo affidarci alla politica per ridurre le disuguaglianze quando la politica è responsabile di gran parte di esse.

Chi egualizzerà gli egualizzatori?

I sostenitori di una maggiore uguaglianza ritengono in genere che essa debba essere imposta per legge: la filantropia da sola non basta. Ma poi, invece di concentrarsi su come espandere le misure *volontarie* che potrebbero accrescere l'uguaglianza, il talento e l'energia si concentrano sull'uso dell'autorità politica per ottenerla. Per i liberali ciò è inquietante, perché la politica riguarda il potere e il potere può essere una cosa pericolosa.

Il compito può sembrare abbastanza modesto: qualche misura legislativa in più, come la regolamentazione dei salari e le imposte sul patrimonio, piuttosto che una sostituzione rivoluzionaria del sistema di economia mista. Tuttavia, è necessario avere il potere per creare e applicare tali misure, e la discrezionalità di stabilire quali applicare, a quale livello e a chi. *Qualcuno* deve prendere e far rispettare tali decisioni, per cui nel tentativo di rendere le persone uguali in termini di reddito, ci ritroviamo a creare una élite di pochi *disuguali* in termini di potere politico.

Ciò è un problema. Le *élites* politiche hanno poteri che nemmeno gli individui più ricchi possono rivendicare, come il potere di fare leggi, multare e imprigionare chi non le rispetta. Il problema principale del processo decisionale politico non è come scegliere i nostri politici e amministratori, ma come limitarli. Il processo politico è notoriamente un modo disordinato e irrazionale di decidere le cose. Ed è particolarmente facile per le autorità abusare del potere, anche inconsapevolmente, in un compito semplice come quello di sottrarre denaro ad alcuni e darlo ad altri.

Le barriere all'uguaglianza

Se vogliamo utilizzare il potere dello Stato per ridurre le disuguaglianze, dovremmo innanzitutto concentrarci sulle istituzioni che preservano l'uguaglianza e sulle barriere contro di essa che i governi stessi talvolta creano.

L'uguaglianza giuridica e civile

Il primo passo per creare una società giusta è l'uguaglianza davanti alla legge. Ciò non significa trattare tutti i trasgressori allo stesso modo, ma trattare casi simili allo stesso modo. Non significa solo che le persone sono soggette alle stesse leggi, perché le leggi possono essere ingiuste. Significa piuttosto che le stesse leggi imparziali sono amministrate in modo equo e giusto: con parità di accesso, imparzialità giudiziaria e un giusto processo. Ci possono essere alcune eccezioni: ad esempio, la legge può concedere alla polizia il potere di usare la forza per arrestare i sospetti; ma tali eccezioni necessitano di una giustificazione sostanziale, pertinente, razionale e ragionevole.

Lo stesso vale per l'uguaglianza civile o politica. L'uguaglianza civile implica un uguale diritto di voto e di eleg-

gibilità. Ma oltre a ciò, un sistema politico giusto prevede anche la libertà di parola e il diritto di partecipare al dibattito, oltre a restrizioni su tattiche come il dominio politico dei media, l'arresto illegale dei candidati dell'opposizione, la messa al bando dei partiti politici o l'intimidazione dei candidati. Quanto più vasti sono l'apparato statale e il potere dello Stato, tanto più necessarie sono queste limitazioni.

Uguaglianza e mobilità

I sostenitori di una maggiore uguaglianza affermano che la mobilità sociale sia diminuita. Lo considerano un sintomo della disuguaglianza e chiedono un'azione governativa per invertire la rotta.

I problemi statistici. La mobilità sociale è la capacità di spostarsi in base al merito da una posizione all'altra, e di solito si intende con ciò la facilità con cui le persone possono passare da una posizione iniziale meno avvantaggiata a una posizione successiva più avvantaggiata, senza barriere discriminatorie che impediscano loro di farlo. Tuttavia le statistiche sulla mobilità sociale non misurano la *capacità* di salire senza ostacoli, ma solo quanti *salgono*, con o senza ostacoli. Le statistiche sulla mobilità sociale possono essere il miglior indicatore che abbiamo per l'uguaglianza delle opportunità, ma mobilità e opportunità non sono la stessa cosa. Le statistiche mettono insieme chi sale perché ha ambizione, etica del lavoro e determinazione con chi *potrebbe* salire ma non ha tutte queste motivazioni necessarie. In quanto tali,

sottovalutano la prevalenza della mobilità tra coloro che la cercano.

Mobilità e disuguaglianza. Nonostante ciò, le statistiche non suggeriscono che la disuguaglianza deprima la mobilità sociale. La disuguaglianza era molto elevata tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX secolo, eppure era un'epoca di enorme mobilità sociale, esemplificata dalle storie di Andrew Carnegie e Henry Ford che sono passati dalla miseria alla ricchezza. Il fattore chiave è stato piuttosto una concorrenza e un commercio più aperti. Nelle economie in rapida crescita, la mobilità sociale è elevata, poiché le persone ambiziose colgono le opportunità.

La mobilità sociale aumenta anche perché, se i datori di lavoro vogliono cogliere la crescente ondata economica, non possono permettersi di mantenere le tradizionali barriere contro la mobilità sociale. Ad esempio, la rapida espansione dell'industria informatica a Hyderabad dopo le riforme degli anni Novanta in India ha visto i membri delle caste sociali più basse accedere a lavori ben retribuiti perché l'industria in forte espansione apprezzava i loro cervelli e le loro capacità al di là della loro classe sociale.

Le statistiche suggeriscono che, nonostante l'aumento della disuguaglianza, la mobilità sociale non è diminuita dagli anni Settanta. Gli Stati Uniti sono criticati per la loro elevata disuguaglianza, eppure sono estremamente mobili. È una cosa così negativa se un Paese disuguale è aperto al successo di qualsiasi persona di talento?

Le barriere contro la mobilità

Sebbene molti vedano nei governi la forza necessaria per migliorare la mobilità sociale, la realtà è che troppo spesso i servizi, le tasse, i regolamenti e i controlli statali la ostacolano. Le leggi sui salari minimi sono un freno per trovare un lavoro iniziale e salire nella scala dei redditi. Le licenze professionali chiudono le professioni a coloro che non possono permettersi lunghi periodi di formazione costosa. I regolamenti, spesso promossi in nome della sicurezza pubblica, possono consentire alle imprese consolidate di tenere fuori i nuovi arrivati fastidiosi. La legislazione urbanistica fa aumentare i costi degli alloggi, frenando i giovani nell'acquisto di una casa. Le imposte regressive, le imposte sui consumi e i diritti di utilizzo ricadono più pesantemente sui poveri.

Anche gli innovatori sono scoraggiati dagli interventi governativi. La legislazione antimonopolistica frena l'espansione delle aziende di maggior successo e blocca la formazione del capitale produttivo. I monopoli statali nell'istruzione universitaria escludono tipi di apprendimento e di ricerca diversi e innovativi. La burocrazia deprime il progresso incanalando lo sforzo produttivo delle aziende piccole e innovative nella compilazione di moduli e nella spunta di caselle.

Le imposte e i sussidi redistributivi, invece, sottraggono ricchezza produttiva ad alcuni individui, intrappolandone altri in una relativa povertà. La maggior parte della povertà è dovuta al fatto che le persone non lavorano, ma la struttura delle prestazioni sociali spesso rende loro difficile l'accesso al lavoro. Se stiamo cercando di rimuovere le barriere alla mobilità economica,

dovremmo certamente considerare i soffitti di vetro e altre discriminazioni; ma dovremmo anche ricordare le barriere sollevate dall'azione stessa del governo.

Il ruolo della disuguaglianza

Le persone vogliono l'uguaglianza?

L'opinione pubblica in generale è davvero interessata all'uguaglianza di risultato e vuole raggiungerla? A conti fatti, sembra di no. Nei sondaggi d'opinione, i cittadini classificano abitualmente altri fattori come l'assistenza sanitaria, la prosperità, la sicurezza, la pace e l'incolumità al di sopra dell'uguaglianza. Né si offrono volontariamente di pagare più tasse per promuoverla.

Ci sono poche indicazioni sul fatto che il pubblico condivida l'ideale degli accademici di una società uguale, uniforme e non competitiva. Piuttosto, sembra preferire una società diversificata in cui poter aspirare a elevarsi. L'enorme domanda di gioco d'azzardo forse lo attesta: quasi tutti i Paesi del mondo hanno una lotteria statale. Gli psicologi Christina Starman, Mark Sheskin e Paul Bloom³⁹

39 C. Starman, M. Sheskin, P. Bloom, *Why people prefer unequal societies*, in «Nature Human Behaviour», n. 1, 2017, <https://www.researchgate.net/publication/315944588_Why_people_prefer_unequal_societies>. I sondaggi degli autori mostrano che, alla domanda sulla distribuzione ideale della ricchezza nel proprio Paese, le persone preferiscono le società disuguali, purché siano eque.

hanno scoperto che le persone prediligono una distribuzione disuguale dei redditi, purché percepiscano che sia giusta, con i soldi che vanno ai grandi lavoratori, a quelli con talento e persino ai fortunati vincitori della lotteria.

Le persone non sono nemmeno sicure di quanto sia uguale o disuguale la loro società: quando i ricercatori Oliver Hauser e Michael Norton⁴⁰ hanno chiesto ai soggetti di scegliere quale fosse la loro società da una serie di possibili rappresentazioni – che mostravano, ad esempio, poche persone ricche in alto e un gran numero di persone in basso, o molti ricchi e pochi poveri, oppure una grande classe media con poche persone in alto e in basso – in generale non sono riusciti a individuarla, in alcuni casi sbagliando completamente (in linea di massima, tendevano a sottovalutare la disuguaglianza misurata nella loro società, inducendo gli accademici orientati all’uguaglianza a lamentarsi della loro ignoranza. Ma poiché, come abbiamo visto, tali misure ignorano o sottovalutano un’ampia gamma di fattori di perequazione, forse le persone comprendono relativamente bene la situazione reale. Da qui la loro mancanza di preoccupazione al riguardo).

40 O.P.Hauser, M.I.Norton, *(Mis)perceptions of inequality*, in «Current Opinion in Psychology», 18, 2017, pp.21-25, <[https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/Hauser%20%20Norton%20\(2017\)_5b0d07bb-f8d6-4edc-bddc-434ef6cd930e.pdf](https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/Hauser%20%20Norton%20(2017)_5b0d07bb-f8d6-4edc-bddc-434ef6cd930e.pdf)>. I sondaggi degli autori suggeriscono che le percezioni delle persone sulla loro società non riflettono accuratamente l’uguaglianza e la disuguaglianza misurate.

Società uguali e disuguali

I sostenitori dell'uguaglianza la considerano così ovviamente positiva che l'onere della prova dovrebbe ricadere su chiunque la metta in discussione. Ma ciò non è ovvio. Tutte le società del mondo reale hanno delle disuguaglianze, con gerarchie di ricchezza, reddito, potere e status sociale in cui le persone sono trattate in modo diverso. Anche nelle società socialiste esistono ancora eredità, borse di studio, onorificenze, premi e persino dacie per gli artisti favoriti. La cosa insolita, se mai potesse esistere (o potesse sopravvivere oltre le prime ambizioni rivoluzionarie), sarebbe una società uguale. L'onere della prova ricade più evidentemente su coloro che sostengono una tale innovazione.

La funzionalità della disuguaglianza. Potrebbero esserci buone ragioni per cui le società tendono a essere, e a rimanere, disuguali in così tanti modi e, in effetti, a ritornare alla disuguaglianza subito dopo i primi esperimenti di perequazione. Le disuguaglianze e le differenze sembrano rispecchiare qualcosa di fondamentale in una società. Le società disuguali funzionano: sono esistite per millenni, esistono tuttora e si trovano ovunque. Si tratta di una documentazione più convincente rispetto agli effimeri esperimenti di perequazione di breve durata dell'Unione Sovietica, della Cina di Mao, della Kampuchea di Pol Pot o di altri innumerevoli Stati socialisti in Asia, Africa e America Latina.

La domanda è *perché* le società disuguali funzionano. Può darsi che la disuguaglianza motivi le persone a formarsi, acquisire competenze e a migliorare la loro

produttività, o che la prospettiva di una ricompensa imprenditoriale incoraggi l'assunzione di rischi e l'innovazione, tutti elementi che a loro volta stimolano il progresso e la prosperità. O forse c'è qualcosa di più profondo: forse, come pensava Edmund Burke, c'è una "saggezza" nelle regole, nei costumi e nelle gerarchie che sono stati costruiti e sono durati nei secoli.

Ricchezza e status

La stessa ricchezza potrebbe avere un ruolo sociale utile, non solo come mezzo per accumulare capitale produttivo. Ad esempio, F. A. Hayek⁴¹ osserva che le persone benestanti possono sostenere le proprie convinzioni anche quando non c'è alcuna prospettiva di ritorno materiale, come nella sponsorizzazione delle arti, dell'istruzione o della ricerca, e nella promozione di nuove idee. Possono persino sostenere campagne contro governi oppressivi che minacciano il pubblico con leggi ingiuste.

I ricchi hanno anche un ruolo sociale come pionieri del prodotto. Di solito, quando appare per la prima volta un prodotto innovativo, solo le persone più ricche possono permetterselo. Potrebbero addirittura acquistare tali prodotti proprio per ostentare la loro ricchezza. Ma in breve tempo, tutti ne beneficiano, perché

41 F. A. von Hayek, *Il miraggio della giustizia sociale* (1976), in Id., *Diritto, legislazione e libertà*, a cura di L. Infantino, P. G. Monateri, Società Aperta, Milano 2022, pp. 229-441. Hayek sostiene che la "giustizia sociale" non è compatibile con una vera giustizia ed è un termine così vago e controverso che non potrà mai essere una base solida per le politiche pubbliche.

questi pionieri del prodotto scoprono rapidamente cosa c'è di giusto e di sbagliato in esso e i prezzi elevati che pagano permettono al produttore di migliorarlo e di produrlo in serie a un prezzo più basso per un mercato più ampio. Se oggi milioni di persone possono permettersi gli smartphone, i televisori a schermo panoramico, i frigoriferi o i viaggi aerei, è perché qualche anno fa alcuni individui facoltosi hanno provato questi prodotti e li hanno ritenuti degni di essere acquistati.

Il ruolo delle gerarchie. Anche lo status sociale può avere ovviamente un ruolo prezioso. Le gerarchie, a partire dalla famiglia stessa, implicano disuguaglianza, ma aiutano a garantire i nostri legami sociali. L'anzianità, le onorificenze o l'appartenenza a una professione rispettata possono essere un utile indicatore di chi dovremmo prendere sul serio. In un mondo di miliardi di persone che si agitano per rivendicazioni diverse, queste distinzioni aiutano a focalizzare le nostre limitate capacità di attenzione e di analisi.

La metafora della “spartizione della torta” ci fa naturalmente immaginare che le parti uguali siano l'unica soluzione giusta. Ma, anche in questa metafora fuorviante, altre ripartizioni possono essere perfettamente razionali: ad esempio, una parte maggiore non dovrebbe andare a chi vuole di più la torta o a chi ha più bisogno di calorie? L'ipotesi delle parti uguali presuppone che la vita sociale ed economica sia una deliberata impresa collettiva, anche se in realtà è solo ciò che emerge quando viviamo accanto agli altri e interagiamo con loro. E poiché ciascuna persona apporta un valore diverso agli altri membri della società, in quantità diverse, e ha bisogni e

desiderî diversi, perché il merito, il bisogno o il desiderio non dovrebbero essere standard più razionali e funzionali rispetto all'uguaglianza?

Accrescere la torta

Ancora una volta, la metafora delle “parti uguali della torta” ignora proprio l'aspetto più importante del processo di creazione della ricchezza: il fatto di essere *dinamico*. Ognuno di noi mira a far crescere la propria ricchezza, non a sottrarla agli altri, solo i criminali lo fanno. E in un'economia aperta e competitiva, l'unico modo per accrescere la propria ricchezza è fornire agli altri beni o servizi che apprezzano, aumentando così pure la loro ricchezza. Anche se persone diverse finiscono per avere quantità diverse della “torta in espansione” di una ricchezza crescente, tutti finiscono per averne di più, compresi i più poveri. E chi ha di più può permettersi di sostenere i più poveri attraverso il welfare, i servizi pubblici e la beneficenza.

La produttività per porre fine alla povertà. I sostenitori della perequazione ammettono che i poveri se la passavano particolarmente bene nel XIX secolo e all'inizio del XX, un'epoca in cui le economie e i redditi erano in forte espansione. Eppure allora non c'erano leggi che concedessero un trattamento speciale ai sindacati, non c'era nessun salario minimo, la tassazione e la spesa pubblica erano relativamente basse e non esistevano molte altre cose che, secondo loro, sono importanti per la perequazione. Piuttosto, l'aumento dei redditi è stato

generato dalle invenzioni che hanno incrementato la produttività, portando nel mondo abbigliamento, manifatture, comunicazioni, trasporti, elettricità, servizi igienici e molto altro a basso costo. L'incremento della produttività ha consentito una progressiva riduzione dell'orario di lavoro e un aumento del tempo libero, mentre una società più ricca poteva permettersi standard più elevati in termini di istruzione, alloggi, assistenza sociale e altri benefici per i cittadini più poveri. Tutte le classi economiche ne hanno beneficiato e nel 1910 stavano molto meglio di quanto non stessero solo cinquant'anni prima.

Il miglioramento degli standard. Nonostante le guerre mondiali e altre interruzioni, questo enorme miglioramento del tenore di vita è continuato. L'aspettativa di vita, l'istruzione, l'alfabetizzazione, la sicurezza, l'alimentazione, il reddito disponibile e il tempo libero sono migliorati, mentre la mortalità infantile, gli incidenti mortali, le carestie e molto altro sono tutti diminuiti. E la causa ultima di tutto ciò è l'incremento della produttività, basato sull'abilità, sull'innovazione, sulla motivazione e sulle competenze degli uomini, sul capitale umano e fisico e sul duro lavoro, il tutto sostenuto dai valori e dalle istituzioni liberali, dalla libertà di pensiero e azione, dai diritti di proprietà e dal libero scambio.

Ciò è avvenuto in un mondo di disuguaglianze, non malgrado le disuguaglianze. Il tentativo di estinguere la disuguaglianza spegne la scintilla dell'impresa e del progresso, come dimostrano in modo sorprendente la Corea del Nord e la Corea del Sud, altrimenti simili, o l'ex Germania Est e Ovest. Nei Paesi ex-socialisti e presumibil-

mente egalitari come il Vietnam, i nuovi ricchi sono molto più ricchi dei poveri, ma anche i lavoratori più poveri ora comprano televisori e motociclette e hanno piena fiducia che la loro prosperità continuerà a crescere. L'uguaglianza può essere un motore del progresso, una sua conseguenza o una combinazione delle due cose. Ma sembra certo che la disuguaglianza e la diversità abbiano una profonda importanza sociale ed economica; e dobbiamo riflettere meglio sulle potenziali conseguenze prima di scegliere di sopprimerle.

Conclusione

L'uguaglianza, quindi, è un concetto molto più problematico di quanto non sembri. Può significare così tante cose diverse che è difficile sapere come definirla. Le persone sono disuguali sotto molti aspetti: hanno abilità naturali diverse, ma fanno anche scelte diverse, corrono rischi diversi e hanno diversi gradi di fortuna, tutti fattori che incidono sul loro successo economico. Questi e numerosi altri fattori rendono molto poco chiaro come, o addirittura se, dovremmo fare qualcosa al riguardo.

Misurazioni errate. Non riusciamo nemmeno a misurare bene la disuguaglianza, data la sommarietà dei dati e il fatto che vengono ignorate le imposte perequative, le prestazioni sociali e le prestazioni statali in natura, e che i dati confrontano le persone in fasi diverse della loro vita. Una volta inclusi questi fattori, la prevalenza della disuguaglianza diminuisce drasticamente. Confrontare Paesi molto diversi è ancora più problematico.

Giustificazioni errate. Le giustificazioni comuni per la richiesta di maggiore uguaglianza non sono convincenti. L'appello alla nostra umanità universale potrebbe giustificare la riduzione della povertà, ma ciò è ben diverso

dall'uguaglianza. Argomentazioni presumibilmente razionali, come ad esempio quella secondo cui di fronte a una scelta cieca tutti vorremmo vivere in una società paritaria, non reggono quando si riflette sul fatto che persone diverse hanno una diversa attitudine al rischio e alla prospettiva di auto-miglioramento. L'idea che i ricchi diventino semplicemente più ricchi non è confermata dai fatti, poiché le fortune aumentano e diminuiscono. E la presunta correlazione tra la disuguaglianza e una serie di problemi sociali è debole e molto sensibile a ciò che si include.

Politiche errate. Nemmeno le politiche di perequazione sono semplici. La parità di retribuzione sembra plausibile fino a quando non considera che orari di lavoro diversi e diverse dimensioni delle famiglie produrranno comunque accuse di iniquità e lasceranno le persone in condizioni di disuguaglianza. Né tiene conto che alcuni lavori sono semplicemente più piacevoli di altri.

Data l'impossibilità di produrre esiti uguali di fronte alla vasta gamma di capacità, attitudini, azioni e valori diversi di persone diverse, l'argomentazione si sposta sull'idea di uguagliare le opportunità. Ma famiglie diverse danno inevitabilmente ai loro figli un inizio di vita diverso che influisce sui loro progressi, anche se è impossibile misurare quanto il loro successo sia dovuto a ciò, al duro lavoro, alla motivazione o alla fortuna.

Le contraddizioni. La redistribuzione è contraddittoria: significa trattare le persone in modo disuguale per produrre ciò che *qualcuno* ritiene essere l'uguaglianza, anche se questo giudizio è inevitabilmente soggettivo.

E c'è un notevole pericolo nell'affidare a qualsiasi politico o funzionario il potere e la discrezionalità necessari per imporre tale giudizio alla realtà. In effetti, spesso il governo sembra essere il problema, per la sua abitudine a dirigere le risorse verso le classi medie, piuttosto che verso i poveri.

La mentalità collettivista. L'agenda dell'uguaglianza è essenzialmente collettivista, visto che considera gli individui subordinati a tale discutibile risultato sociale. Ma le società per la maggior parte sono disuguali e i tentativi pratici di renderle uguali sono stati fallimenti di breve durata. Dovremmo considerare la possibilità che le disuguaglianze di ricchezza, status o gerarchia, e la semplice diversità umana, possano avere importanti funzioni sociali, come incentivare l'innovazione, gli investimenti, la produttività e l'impresa. E dovremmo ricordarci che la ricchezza non è qualcosa che viene sottratto ad altri – a differenza del modo in cui operano i criminali e i governi – ma qualcosa che viene *creato* nelle transazioni economiche quotidiane tra individui diversi.

Un obiettivo migliore. Faremmo meglio a concentrarci non sull'uguaglianza, ma sul miglioramento delle condizioni dei più poveri e sull'affrontare i veri problemi sociali, come il fallimento delle scuole statali, la cattiva gestione economica e il potere politico. Cercare di porre fine ai problemi sociali abolendo la disuguaglianza è come cercare di porre fine alla criminalità abolendo la legge. Dobbiamo affrontare i nostri problemi sociali direttamente, invece di sperare che l'uguaglianza li corregga. Ad esempio, risolvere il problema delle scuole in

crisi farebbe di più per la promozione della mobilità sociale e dell'uguaglianza di qualsiasi livello di redistribuzione *ex-post*.

La concentrazione sull'uguaglianza e sulle "parti della torta" porta a ignorare il dinamismo di un'economia libera. L'aumento della produttività e della crescita economica ha generato enormi progressi nelle condizioni di vita di tutti. Oggi, nei Paesi sviluppati, i poveri vivono meglio, con più comodità quotidiane di quanto gli aristocratici di ieri potessero sognare. Nel 1836, Nathan Mayer Rothschild, il secondo uomo più ricco di tutti i tempi, morì per un ascesso dentale: oggi curiamo gli ascessi dentali con gli antibiotici, e li diamo persino agli animali.

L'imperativo morale. Se poteste premere un pulsante che renderebbe i più poveri del mondo due volte più ricchi – ma di conseguenza renderebbe i più ricchi del mondo tre volte più ricchi – non lo premereste? Non che questa sia la scelta reale, visto che le economie più avanzate sono più uguali, e sotto più aspetti, di quelle più povere. Ma se ci concentriamo sulla disuguaglianza perdiamo di vista ciò che è veramente importante: non che tutti debbano essere uguali, ma che tutti debbano avere accesso a un tenore di vita dignitoso.

Ulteriori letture

Confutazione della narrazione

J.-P. Delsol, N. Lecaussin, E. Martin, (a cura di), *Anti-Piketty. Capital for the 21st Century*, Cato Institute, Washington, D.C., 2017, <<https://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/anti-piketty.pdf>>. Venti economisti, storici ed esperti fiscali esaminano la disuguaglianza, la crescita, la ricchezza e il capitale, criticando l'analisi e le soluzioni di Thomas Piketty.

Critiche generali

C. Edwards, R. Bourne, *Exploring Wealth Inequality*, in «Policy Analysis», Cato Institute, n. 881, 5 novembre 2019, pp. 1-35, <<https://www.cato.org/sites/cato.org/files/2020-01/pa-881-updated-2.pdf>>. Gli autori sostengono che la disuguaglianza della ricchezza è aumentata in modo modesto, ma soprattutto per via dei progressi economici che sono stati molto vantaggiosi per la maggior parte.

R. Bourne, C. Snowdon, *Never mind the gap. Why we shouldn't worry about inequality*, IEA Discussion Paper,

n.70, Institute of Economic Affairs, London 2016, <<https://iea.org.uk/wp-content/uploads/2016/09/Never-Mind-the-Gap-Why-we-shouldnt-worry-about-inequality-1.pdf>>. Gli autori criticano l'idea che la distribuzione del reddito e della ricchezza sia un gioco a somma zero e possa essere facilmente controllata, il che distoglie l'attenzione dall'obiettivo di migliorare il tenore di vita dei più poveri.

M. Cavanagh, *Against Equality of Opportunity*, Clarendon Press, Oxford 2002. L'autore sostiene che l'uguaglianza di opportunità è un'espressione talmente vaga e generica da essere inutile come guida per le politiche.

E. Conrad, *The Upside of Inequality: How Good Intentions Undermine the Middle Class*, Portfolio, New York, N.Y., 2016. L'autore sostiene che l'ossessione per la disuguaglianza è fuorviante, spegne gli incentivi e crea una carenza di talenti qualificati di cui abbiamo bisogno per l'odierna economia basata sulla conoscenza.

W. Letwin (a cura di), *Against Equality. Readings on Economic & Social Policy*, Macmillan, London 1983. Una serie di saggi di importanti filosofi, economisti e scienziati sociali che mettono in discussione la narrativa ortodossa sulla disuguaglianza e la redistribuzione.

T. Sowell, *Wealth, Poverty, and Politics*, Basic Books, New York, N.Y., 2016. L'autore esplora le ragioni delle disparità di reddito e di ricchezza tra le nazioni e all'interno delle nazioni. Esamina l'effetto di diverse combinazioni di fattori geografici, culturali, politici e di altro tipo sulla crescita economica.

T. Sowell, *Discrimination and Disparities*, Basic Books, New York, N.Y., 2018 (edizione rivista e ampliata, 2019). L'autore contesta le spiegazioni monofattoriali delle differenze economiche, come la discriminazione o lo sfruttamento, e spiega perché alcune delle politiche costruite su di esse si siano rivelate così controproducenti.

D. Watkins, Y. Brook, *Equal Is Unfair. America's Misguided Fight Against Income Inequalities*, St. Martin's Press, New York, N.Y., 2016. Gli autori criticano la narrativa della disuguaglianza e le politiche di redistribuzione, come i tetti salariali degli amministratori delegati e i salari minimi, e sostengono che quella narrativa danneggia la mobilità economica.

Dibattiti

D. Furchtgott-Roth (a cura di), *United States Income, Wealth, Consumption, and Inequality*, Oxford University Press, Oxford 2020. Si tratta di saggi che analizzano la disuguaglianza di reddito negli Stati Uniti, sostenendo che essa non è facilmente quantificabile, il che porta a spiegazioni e risposte politiche differenti.

J. Narveson, J. P. Sterba, *Are Liberty and Equality Compatible? For and Against*, Cambridge University Press, Cambridge 2010. Due filosofi discutono se il principio politico della libertà "negativa" sia compatibile con l'uguaglianza.



Finito di stampare nel mese di settembre 2023
presso Digitech Srl - Recanati

ALTROVE

- 1 Marco Buratti, *E poi Martina lavava l'anitra miope*
- 2 Joris-Karl Huysmans, *Schizzo biografico su don Bosco*
- 3 Jean-Léonor Gallois de Grimarest, *Vita di Monsieur de Molière*
- 4 Giuseppe Mainini, *Echi* (libro d'arte a tiratura limitata)
- 5 Mauro Giancaspro, *L'importanza di essere un libro*
- 6 Giuseppe Mainini, *Echi. Sedici incisioni*
- 7 F.T. Marinetti, *L'Aeroplano del Papa*
- 8 Giovanni Heidemberg, *Dossier Utopia. Ovvero l'inganno democratico*
- 9 Renato Principe, *Messinscena*
- 10 Julien Benda, *Properzio ovvero Gli amanti di Trivoli*
- 11 Stefano Campetella, *Incontri con il Che*
- 12 Christoph Ransmayr, *Radiosa fine. Il non nato*
- 13 Fabian Negrin, *La via dell'acqua*
- 14 Mariano Guzzini, *Passato quotidiano. Storia e storie del «Corriere Adriatico» dal 1860 al 1914*
- 15 Marina Morbiducci, *L'uomo dalle orecchie a punta è diventato buono*. Illustrazioni di Irene Canovari
- 16 John C. Hulsman, A. Wess Mitchell, *La dottrina del Padrino. Un'allegoria di politica estera*
- 17 Marco Severini, *Piccolo, profondo Risorgimento*
- 18 Marco Buratti, *Da E poi Martina lavava l'anitra miope a E poi Martina affoga la goffa anitra miope*
- 19 Marco Severini, *Dieci donne. Storia delle prime elettrici italiane*
- 20 Francesco Scarabicchi, Nicola Montanari, *Nevicata*
- 21 Franciszka Themerson, *UBU*
- 22 Francesco Scarabicchi, *con ogni mio saper e diligentia. Stanze per Lorenzo Lotto*
- 23 Sirio Reali, *Macchine, Finestre, Balconi, Case*
- 24 Filippo Davoli, *La luce, a volte*
- 25 Giulio Angelucci, *Ad personam. Lorenzo Lotto, Nicolò Bonafede e la Crocifissione di Monte San Giusto*
- 26 Cesare Catà (a cura di), *libertini libertine. Avventure e filosofie del libero amore da Lord Byron a George Best*
- 27 Simon Heffer, *Una breve storia del potere*
- 28 Paul Bloom, *Contro l'empatia. Una difesa della razionalità*
- 29 Mario Elisei, *Il no disperato*
- 30 Cesare Catà (a cura di), *per sempre romantici. Florilegio della poesia inglese e tedesca ad uso di spiriti ribelli*
- 31 Pamela L. Travers, *La sapienza segreta delle api*
- 32 Nicola Montanari, *Il segno che narra*
- 33 Silvia Maria Busetti, *John Law. Vita funambolesca e temeraria di un genio della finanza*
- 34 Giulio Meotti, *L'ultimo Papa d'Occidente?*

- 35 Giancristiano Desiderio, *football. Trattato sulla libertà del calcio*
- 36 Vittorio Robiati Bendaud, *Il viaggio e l'ardimento*
- 37 Sossio Giametta, *Senecione. Forze e debolezze della filosofia*
- 38 Matt Ridley, *L'evoluzione di tutte le cose.*
Come piccoli cambiamenti trasformano il nostro mondo
- 39 Mario Carparelli, *Giulio Cesare Vanini. Il filosofo, l'empio, il rogo*
- 40 Catullo, *Versi di rabbia e di passione*
- 41 Fabian Negrin, *Quattro Quando*
- 42 Mario Elisei, *Se la felicità non esiste, che cos'è dunque la vita?*
- 43 Andrea Venanzoni, *La tirannia dell'emergenza*
- 44 Carlo Ballesi, *I colori di Omero*
- 45 Walter Block, *Le ragioni della discriminazione.*
Una difesa radicale della libera scelta
- 46 Eamonn Butler, *Il valore della disuguaglianza*

LIBERILIBRI
62100 MACERATA CORSO CAVOUR, 33/A
www.liberilibri.it

