

Lavoro e disuguaglianza

Maurizio Franzini

La disuguaglianza che si genera nel mercato del lavoro spiega una quota molto elevata della disuguaglianza complessiva nei redditi disponibili. Partendo da questa osservazione, il saggio presenta un quadro sintetico delle caratteristiche della disuguaglianza nei redditi da lavoro, anche allo scopo di verificare, assumendo come prospettiva

proprio la disuguaglianza, se il funzionamento di questo mercato sia conforme a quanto ipotizzato dai prevalenti approcci teorici oppure se ne discosti in modo non secondario, con conseguenze potenzialmente molto rilevanti per le caratteristiche e l'accettabilità della disuguaglianza oltre che per il disegno delle politiche di contrasto più efficaci.

RPS

parola chiave

1. Introduzione

Si leggono, oramai con grande frequenza, affermazioni molto preoccupate sulla disuguaglianza e sulle sue conseguenze. Spesso a colpire non è il contenuto delle affermazioni ma, piuttosto, chi le pronuncia. Ad esempio, non sorprende molto leggere che la disuguaglianza «rappresenta un'evoluzione molto negativa [...che] sta creando due società [...senza] la coesione sociale che vorremmo vedere». Sorprende un po' di più che ad esprimersi in toni così allarmati sia il presidente della Federal Reserve, Ben Bernanke¹.

L'attenzione e la preoccupazione per la disuguaglianza sono fatti recenti. Come oggetto di ricerca da parte degli economisti essa ha a lungo costituito una rarità. A partire dagli anni '90, grazie al contributo di studiosi come Atkinson e Sen, la disuguaglianza è tornata a occupare le pagine delle riviste scientifiche e ciò è avvenuto in concomitanza con una sempre più ricca disponibilità di dati che ha permesso di acquisire, in modo crescente nel corso del tempo, una conoscenza senza

¹ Queste affermazioni sono state formulate durante un'intervista televisiva alla Cbs, alla fine del 2010, di cui il «New York Times» ha dato conto il 6 dicembre (<http://www.nytimes.com/2010/12/06/business/06bernanke.html?hp>).

precedenti del fenomeno. Come tema di dibattito pubblico, la disuguaglianza sembra essere tornata a preoccupare solo da quando si è manifestata la crisi, benché i dati disponibili già da molto tempo segnalassero un'apparente gravità meritevole di attenzione.

Questo nuovo atteggiamento non può che essere salutato positivamente, ma una effettiva inversione di rotta nei confronti della disuguaglianza richiede molto più che generiche preoccupazioni. Siamo di fronte a un fenomeno molto complesso i cui meccanismi di generazione e persistenza sono ancora troppo poco conosciuti, malgrado gli sforzi di ricerca compiuti di recente. Eppure la conoscenza di questi meccanismi è indispensabile per valutare in modo approfondito la disuguaglianza, per stabilire cosa vi sia di accettabile e di non accettabile in essa, per disegnare le politiche di contrasto più idonee e meno controproducenti sotto altri aspetti.

In queste note cercherò di sintetizzare lo stato delle nostre conoscenze soprattutto in relazione alla disuguaglianza che si genera nel mercato del lavoro, la quale dà il maggiore contributo alla disuguaglianza nei redditi disponibili. Partendo dall'analisi dei dati e da una «radiografia» della disuguaglianza nel mercato del lavoro, cercherò di verificare se il funzionamento di questo mercato appaia conforme a quanto ipotizzato dai prevalenti approcci teorici oppure se ne discosti in modo non secondario, con conseguenze potenzialmente molto rilevanti per le caratteristiche e l'accettabilità della disuguaglianza oltre che per il disegno delle politiche più efficaci.

2. Altezza e tendenze della disuguaglianza: i redditi disponibili

La disuguaglianza, anche se intesa esclusivamente come disuguaglianza economica, pone chi voglia misurarla di fronte a numerose scelte: c'è quella della popolazione di riferimento (un paese, una regione, un'area sovranazionale? e poi: tutta, solo quella in età lavorativa o altro?); quella del tipo di reddito considerato (i redditi da lavoro, i redditi disponibili o altro?) e quella dell'indicatore da utilizzare (il rapporto interdecilico che mette a confronto il reddito di un «ricco» con quello di un «povero» o il coefficiente di Gini che tiene conto di tutta la distribuzione o altro ancora?).

In queste note utilizzerò, come indicatore, soprattutto il coefficiente di Gini che, come è noto, può assumere valori compresi tra 0 e 1 che saranno tanto più alti quanto maggiori le distanze nei redditi. Inoltre,

mi riferirò principalmente alla disuguaglianza all'interno dei paesi avanzati, sottolineando gli aspetti ad essi comuni senza però trascurare di sottolineare le principali differenze che li separano. Il periodo di tempo preso in esame è quello che va dall'inizio degli anni '80 al 2008; non si tiene quindi conto degli anni della crisi, soprattutto per l'ancora limitata disponibilità di dati attendibili². Infine, esaminerò inizialmente i redditi disponibili per poi concentrarmi sui redditi da lavoro.

Il reddito disponibile consiste di tutti i redditi percepiti sia nel mercato (del lavoro, del capitale o altro) sia come trasferimenti da parte dello Stato; esso tiene conto anche del pagamento delle imposte dirette (ma non di quelle indirette) e rappresenta, quindi, ciò che è destinabile al consumo o al risparmio. Per questo motivo è, in generale, considerato il reddito che più direttamente influenza il tenore di vita³.

Per determinarlo si fa riferimento ai nuclei familiari, prima sommando i redditi percepiti da tutti i membri e poi procedendo a «tradurli» in redditi individuali in base a scale di equivalenza che tengono conto in modo non lineare della numerosità del nucleo. Per questo motivo si parla, più precisamente, di redditi equivalenti disponibili.

Venendo ai dati⁴, è unanimemente condivisa l'idea che, a partire dal 1980, la disuguaglianza nei redditi disponibili è aumentata ovunque, con pochissime eccezioni. Questo processo non si è svolto in modo continuo e, d'altro canto, ha avuto intensità e cadenze diverse per i vari paesi⁵.

² Per una prima analisi degli effetti dei primi anni di crisi, dalla quale emerge che essa non avrebbe causato un serio peggioramento della disuguaglianza, si veda Jenkins e al. (2011).

³ Se, però, si assume che il benessere dipenda anche dalla disponibilità di beni collettivi offerti dallo Stato allora anche l'ammontare di imposte sarebbe rilevante per il benessere e quindi il reddito lordo potrebbe essere non meno significativo di quello disponibile.

⁴ I dati che vengono riportati di seguito sono, salvo diversa indicazione, quelli contenuti nel recente rapporto dell'Ocse (2011), che, peraltro, coincidono, almeno negli aspetti essenziali, e per quello che più rileva ai nostri fini, con quelli di altre fonti.

⁵ I primi paesi in cui si è avuto il peggioramento, anche per effetto dei Governi Thatcher e Reagan, sono stati gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, che hanno anticipato di circa un decennio gli altri paesi. Tra gli ultimi vi sono i paesi nordici e la Germania. In Italia si è avuto un drastico e repentino peggioramento all'inizio degli anni novanta e, da allora, l'indice del Gini segnala una situazione sostanzialmente immutata.

La crescita della disuguaglianza nei redditi disponibili, proprio per il suo carattere generalizzato, ha inciso molto poco sulla classifica dei paesi: la disuguaglianza più bassa continua ad aversi nei paesi nord-europei e quella più alta nei paesi dell'Europa mediterranea e nei paesi anglosassoni, mentre i paesi dell'Europa continentale e il Giappone si collocano in una posizione intermedia.

Per comprendere meglio quali dinamiche hanno condotto a questi risultati – che non è ancora spiegare i meccanismi che li hanno prodotte – è utile compiere una sorta di «radiografia della disuguaglianza» che, scomponendola e disarticolandola, permetta di individuare i «luoghi» dove essa si è formata. Fare questo vuol dire, sostanzialmente, esaminare le principali componenti del reddito disponibile, che sono le seguenti: i redditi da lavoro (distinguendo quello dipendente da quello autonomo); i redditi da capitale; i trasferimenti dello Stato e le imposte, naturalmente con segno negativo.

Il contributo che queste componenti danno alla disuguaglianza complessiva dipende dal loro peso relativo e dalla disuguaglianza che le caratterizza al proprio interno. Il reddito da lavoro è, ovunque, la componente più importante, anche se negli ultimi decenni è aumentato significativamente il peso dei redditi da capitale. Tale aumento si è, però, concentrato nel 20% più ricco mentre per il quinto più povero della popolazione si è ridotta la quota dei redditi da lavoro a vantaggio dei trasferimenti statali (Ocse, 2011, cap. 5).

Quanto alla disuguaglianza all'interno delle varie componenti, per la gran parte dei paesi, a metà degli anni 2000 i redditi da lavoro autonomo e da capitale presentavano il più alto indice di Gini. In particolare, nel caso dei redditi da capitale esso raggiungeva valori elevatissimi, anche superiori all'80%, mentre per i redditi da lavoro dipendente restava al di sotto del 40%.

Da questi dati deriva la conclusione che i redditi da lavoro dipendente e autonomo danno il maggiore contributo alla disuguaglianza soprattutto per effetto della loro incidenza sul reddito complessivo, e malgrado l'elevatissima disuguaglianza interna ai redditi da capitale.

Se invece che ai livelli guardiamo alla tendenza della disuguaglianza, emerge che, con rare eccezioni, questa è stata verso la crescita per tutti i redditi e in modo particolare per i redditi da capitale. Ciò ha provocato un forte aumento della disuguaglianza nei complessivi redditi di mercato che ha ecceduto quella relativa ai redditi disponibili⁶. Poiché

⁶ Quanto alle cadenze temporali, la prima sembra essere cresciuta soprattutto tra

la differenza tra i due tipi di reddito dipende dall'azione redistributiva dello Stato (riferita di norma soltanto ai trasferimenti monetari e alle imposte dirette, per facilità di computo) se ne può dedurre che quest'ultima ha – nel complesso, e al di là di alcune eccezioni – contrastato la crescente disuguaglianza di mercato, attenuando il peggioramento nei redditi disponibili senza, però, annullarlo. Infatti, la crescita della disuguaglianza dei redditi di mercato è stata doppia rispetto all'incremento dell'intensità della redistribuzione⁷.

I trasferimenti sono di entità molto variabile tra i paesi e nel complesso sono rimasti stabili al termine dei due decenni. La loro efficacia redistributiva è più elevata quando sono condizionati alla «prova dei mezzi» ed è massima con riferimento alla coda bassa della distribuzione. Sul versante delle entrate, il peso delle imposte dirette sul reddito disponibile è lievemente diminuito in quasi tutti i paesi, con la conseguenza di indebolire la loro capacità di correzione delle disuguaglianze. Eccezione quasi unica è l'Italia, dove la pressione fiscale è risultata in aumento; il fatto che ciò sia avvenuto in concomitanza con la riduzione delle aliquote marginali fa concludere che queste evoluzioni hanno contribuito ad accrescere la disuguaglianza, favorendo la concentrazione al top.

L'analisi del ruolo redistributivo del welfare sarebbe, però, incompleta se si trascurassero i trasferimenti *in kind*, cioè l'offerta di servizi pubblici – in particolare, la sanità e l'istruzione – che certamente incidono sul benessere dei singoli. Il calcolo di questi effetti è complesso per una varietà di motivi, ma le stime disponibili rendono fondato il sospetto che essi siano rilevanti⁸.

Per completare l'analisi dei «luoghi» della disuguaglianza occorre considerare anche l'impatto di alcune variabili che incidono sulla numerosità e le caratteristiche dei nuclei familiari. Poiché le scale di equivalenza non sono lineari, la numerosità dei nuclei familiari è di per sé

la metà degli anni '80 e la metà degli anni '90, mentre il maggior aumento della disuguaglianza dei redditi disponibili si è avuto nel decennio successivo.

⁷ Va però sottolineato che in molti paesi questa intensità sembra essersi affievolita a partire dalla metà degli anni '90. Secondo il rapporto Ocse (2011) più volte citato, la redistribuzione ha ridotto l'aumento di disuguaglianza causato dai redditi di mercato di circa 3/4 nel periodo 1985-1995 ma solo del 50% nel periodo successivo.

⁸ Al riguardo si veda il cap. 8 del rapporto dell'Ocse (2011) e la bibliografia ivi citata.

rilevante: quando essa, in media, si abbassa la disuguaglianza tende, per questo solo effetto, a crescere. D'altro canto è anche rilevante il grado di correlazione tra i redditi dei componenti il nucleo. A parità di disuguaglianza nei redditi da lavoro, la disuguaglianza tra i nuclei familiari aumenta se, per fare un esempio, mariti poveri si accoppiano con mogli povere piuttosto che il contrario. Si tratta del grado di *assortative mating* che in alcuni casi, come ad esempio quello della Svezia, ha svolto, con le sue evoluzioni, un ruolo non secondario nel recente peggioramento della disuguaglianza a livello familiare.

3. Il mercato del lavoro e la disuguaglianza: una radiografia

Pur non essendo il solo o il maggiore responsabile del peggioramento della disuguaglianza, il mercato del lavoro merita un attento esame, specie se lo scopo è spiegare l'altezza delle disuguaglianze e non soltanto il loro aggravarsi.

In realtà, è forte la tendenza a occuparsi soltanto del peggioramento delle disuguaglianze e non anche del loro livello. Si tratta di una pratica solo parzialmente giustificabile che sembra riecheggiare quella che porta a considerare realmente preoccupanti soltanto le «nuove povertà», evidentemente considerate gravi perché «aggiuntive».

Malgrado una diversa, diffusa percezione, e senza trascurare il crescente contributo che viene dai redditi da capitale, è nel mercato del lavoro o, più in generale, nel mondo del lavoro che si genera gran parte della disuguaglianza che ricade sull'intera popolazione. Ciò suggerisce di esaminare le disuguaglianze interne a questa forma di reddito, anche perché ciò permetterà di richiamare l'attenzione su alcuni importanti aspetti del capitalismo contemporaneo, la cui rilevanza per l'analisi della disuguaglianza non sempre è adeguatamente sottolineata. Anche in questo caso è utile effettuare una «radiografia» del fenomeno che ne metta in luce, disarticolandole e scomponendole, le principali caratteristiche, le quali costituiranno un banco di prova anche per la validità delle spiegazioni della disuguaglianza di cui si occupa il successivo paragrafo.

Un utile punto di partenza è l'esame dell'andamento della distribuzione funzionale del reddito, come distinta da quella personale sulla quale mi sono soffermato finora. Si tratta di analizzare il modo nel quale il reddito nazionale si ripartisce nelle grandi componenti dei redditi da lavoro e dei profitti da capitale.

A partire dagli anni '70 la quota del reddito da lavoro ha conosciuto una generalizzata tendenza alla riduzione alla quale ha, naturalmente, corrisposto l'aumento della quota dei profitti (European Commission, 2010). Va, però, ricordato che in alcuni paesi la tendenza al peggioramento della quota di lavoro sembra essersi interrotta – e, talvolta, invertita – negli anni a cavallo del cambio di secolo. Ciò è avvenuto soprattutto in Gran Bretagna e, in misura minore, nei paesi nordici. Piuttosto sorprendentemente, una tendenza simile sembra manifestarsi, negli anni più recenti, anche in Italia.

I collegamenti tra distribuzione funzionale e distribuzione personale dei redditi sono piuttosto complessi, ma – soprattutto a causa del fatto che il reddito da capitale è molto più concentrato (Piketty e Saez, 2007) – la diminuzione del *labour-share* si accompagna, in generale, a un aumento della disuguaglianza dei redditi (Daudey e García-Peñalosa, 2007).

Per esaminare la disuguaglianza all'interno dei redditi da lavoro è necessario precisare a quali redditi ci si riferisce. Occorre, infatti, distinguere tra lavoratori autonomi, da un lato, e lavoratori dipendenti, dall'altro, a loro volta distinti in «standard» e «atipici». La presenza di questi ultimi costituisce, naturalmente, una significativa novità degli ultimi decenni.

Per lungo tempo la disuguaglianza tra i lavoratori «standard» è stata molto contenuta, ma di recente la tendenza generale è stata verso l'aumento, con poche eccezioni, che riguardano la Francia e il Giappone. Questa tendenza si è manifestata in momenti diversi e, in alcuni casi, piuttosto di recente (in particolare Germania, Paesi Bassi e Danimarca).

Se oltre che dei lavoratori regolari teniamo conto anche degli atipici e dei lavoratori autonomi la disuguaglianza aumenta molto. Ciò è, naturalmente, dovuto alla maggiore dispersione delle retribuzioni tra i lavoratori autonomi e quelli atipici. Secondo l'Ocse (2011) nell'insieme dei paesi avanzati per i quali si dispone di dati, il coefficiente di Gini cresce di ben 7 o 8 punti percentuali se dai soli lavoratori «standard» si passa all'insieme di coloro che ricevono reddito da lavoro.

I fattori maggiormente responsabili di questo incremento variano da paese a paese, principalmente in funzione della estensione delle varie forme di lavoro. Ad esempio nei Paesi Bassi e in Germania, il contributo maggiore viene dal lavoro part-time che è molto diffuso. Al contrario, in altri paesi, tra cui l'Italia, conta molto di più il lavoro autonomo per la sua estensione e per la sua disuguaglianza interna. An-

RPS

parola chiave

che rispetto alle tendenze le esperienze non sono omogenee: il lavoro autonomo in alcuni casi sembra avere contribuito a contenere le disuguaglianze (Paesi Bassi, Stati Uniti e Norvegia) mentre in altri sarebbe tra i maggiori responsabili del suo aggravamento. Questo è il caso dell'Italia.

La nostra radiografia non può mancare di considerare la diseguale distribuzione delle ore di lavoro tra gli occupati. Anche questa costituisce una novità, che è collegata alla diffusione dei lavoratori «atipici». Naturalmente, la distribuzione delle ore di lavoro può aggravare o alleviare le disuguaglianze relative ai redditi annuali. Le aggrava se a lavorare meno sono coloro che percepiscono anche retribuzioni orarie più basse. Questo sembra essere accaduto in molti paesi, visto che la disuguaglianza nei redditi annuali è maggiore di quella relativa ai salari orari, che pure è elevata e crescente. Sotto questo aspetto, gli Stati Uniti sembrano costituire un'eccezione: le ore di lavoro del quintile più povero sarebbero aumentate mentre l'opposto sarebbe accaduto per i lavoratori più ricchi. Il fatto che, in generale, siano i poveri a lavorare meno induce a ritenere che non siamo di fronte a una scelta volontaria. D'altro canto, questa tendenza costituisce una novità piuttosto rilevante, le cui implicazioni, forse, non sono state pienamente apprezzate⁹.

Vi è un ulteriore aspetto di interesse collegato alle ore di lavoro. Si tratta della possibilità che la loro distribuzione cambi da un anno all'altro facendo sì che chi ha lavorato meno nell'anno precedente lavori di più nell'anno successivo. La conseguenza potrebbe essere che la disuguaglianza (che potremmo considerare) «effettiva» nel corso dei due anni, sarà minore di quella che risulta dall'indice di Gini che rileva le distanze nelle posizioni in ciascun anno senza considerare chi occupa di volta in volta le varie posizioni. Questo problema è rilevante per stabilire se la disuguaglianza sia un fenomeno permanente o transitorio, un tema con il quale si sono cimentati di recente diversi autori giungendo, però, a risultati che non possono ancora essere considerati definitivi¹⁰.

Quanto si è fin qui detto riguarda la disuguaglianza relativa a quella parte di popolazione composta da coloro che traggono un reddito dal

⁹ Per un approfondimento di queste tematiche si veda Romano (2012, di prossima pubblicazione).

¹⁰ Per una sintesi della letteratura e una stima della situazione relativa al mercato del lavoro italiano, si veda Dankova (2012, di prossima pubblicazione).

proprio lavoro. Se, invece dei soli lavoratori, consideriamo l'intera popolazione altre variabili devono essere considerate, e in primo luogo il tasso di occupazione. Un aumento di quest'ultimo dovrebbe, di per sé, essere favorevole alla riduzione delle disuguaglianze, poiché i nuovi occupati passeranno da un reddito molto basso, se non nullo, a un reddito più elevato. Per questo motivo l'occupazione viene indicata come uno dei fattori decisivi per ridurre le disuguaglianze sull'intera popolazione.

Non si può però considerare questo effetto come automatico. Potrebbe, infatti, accadere che le politiche dirette a favorire l'occupazione provochino anche un aumento della dispersione salariale tra gli occupati, con la conseguenza di attenuare – e, nei casi estremi, annullare – l'effetto positivo dell'aumento di occupazione. Questo potrebbe essere accaduto negli anni passati in alcuni paesi dove si è avuto sia un aumento di occupazione sia una crescente dispersione salariale, indotta, in particolare, dal diffondersi degli «atipici».

Va, inoltre, ricordato che è rilevante anche come l'occupazione si distribuisce tra i nuclei familiari: se essa aumenta in quelli più poveri, la disuguaglianza dovrebbe ridursi. Il fenomeno è di interesse soprattutto in relazione all'occupazione femminile che ha frenato la crescita della disuguaglianza anche se in modo piuttosto contenuto. Non è stato così soltanto nei Paesi Bassi, dove l'aumento dell'occupazione femminile (quasi sempre part-time) ha avuto l'effetto di più che bilanciare la crescente sperequazione salariale.

Un ulteriore aspetto riguarda i movimenti verificatosi, distintamente, nella parte alta e nella parte bassa della distribuzione, che hanno portato da un lato ad aggravare la posizione dei poveri, fino al configurarsi del fenomeno dei *working poor* e, dall'altro, a concentrare fortemente i redditi più elevati facendo emergere anche la figura del «super-ricco da lavoro». Si discute se questi movimenti abbiano anche prodotto una tendenziale polarizzazione dei redditi, oltre che dell'occupazione, con conseguenze anche per il dibattito sulla «sparizione» del ceto medio. Ma l'effettiva consistenza del fenomeno è ancora piuttosto dubbia (Massari, Naticchioni e Ragusa, 2012).

È noto che in molti paesi si è avuta di recente una chiara tendenza alla maggiore concentrazione dei redditi più elevati nelle mani di una ristretta élite. Tale fenomeno ha contribuito in molti casi all'aggravamento delle disuguaglianze: secondo Atkinson, Piketty e Saez (2011) negli Stati Uniti l'1% più ricco avrebbe accresciuto la propria quota di reddito tra il 1976 e il 2006 di 14 punti percentuali e questo

RPS

parola chiave

avrebbe, a sua volta, prodotto una crescita del Gini relativo ai redditi lordi di circa l'8,5%. La tendenza all'aumento è molto diffusa, ma non generale. Negli Stati Uniti la quota di reddito dell'1% più ricco è passata dal 7,8% del 1970 al 18,3% del 2007; in Italia l'incremento è stato meno significativo (dal 6,9 al 9,5) ma pur sempre rilevante¹¹. In Francia, viceversa, non si è avuto alcun aumento degno di nota. È da sottolineare che in tutti i paesi nel corso degli ultimi decenni è notevolmente diminuita (di un ordine di grandezza di 30 punti percentuali) l'aliquota marginale sui redditi personali e ciò ha certamente concorso a generare il fenomeno dei *top incomes*.

Ma l'aspetto per noi più rilevante riguarda la provenienza di questi redditi. Benché i redditi da capitale siano ancora prevalenti, la presenza dei redditi in vario riconducibili al lavoro tra i *top incomes* è in forte crescita. Si tratta, prevalentemente, di star del mondo dello sport e dello spettacolo, di top manager e di super-professionisti. Può non esservi nulla di sorprendente in questo elenco, ma è sorprendente che oggi sia possibile diventare super-ricchi senza disporre di un elevatissimo capitale fisico o finanziario. Anche questo è un cambiamento di rilievo nel mondo del lavoro. La nostra radiografia segnala, infine, una «anomalia» degna di particolare attenzione. Si tratta della presenza, quasi ovunque, di un'elevatissima disuguaglianza tra lavoratori con lo stesso capitale umano, considerato rappresentativo delle abilità e misurato, di norma, in base al titolo di studio conseguito. Questa disuguaglianza all'interno di gruppi di lavoratori omogenei per capitale umano merita di essere fortemente sottolineata perché di norma essa viene trascurata anche per effetto della prevalenza, nella letteratura economica, di approcci che riconducono la disuguaglianza alla diversa dotazione di questo capitale. Naturalmente quest'ultima conta ma non sembra in grado di spiegare tutta la disuguaglianza che viene rilevata tra i percettori di reddito da lavoro: in quasi tutti i paesi la quota di disuguaglianza «a parità di capitale umano» è molto consistente e ben maggiore di quella tra individui con capitale umano diverso (Franzini e Raitano, 2012, di prossima pubblicazione). Tra tutte le anomalie emerse dalla nostra «radiografia», questa è forse la più importante e costituisce un banco di prova molto impegnativo per spiegare i meccanismi dai quali dipende la disuguaglianza nel mercato del lavoro.

¹¹ I dati sono ancora più impressionanti se si considerano percentuali più ristrette di super-ricchi. Ad esempio negli Stati Uniti la quota di reddito nazionale affluita allo 0,1% più ricco risulta quadruplicata tra il 1978 e il 2008.

4. Interpretare la disuguaglianza nel mercato del lavoro: i limiti delle spiegazioni prevalenti

I tentativi di spiegare la disuguaglianza, soprattutto quella relativa ai redditi da lavoro, sono numerosi e spesso interessanti. Si può, però, affermare che una spiegazione in grado di dar conto dei numerosi aspetti emersi dalla «radiografia» effettuata nel precedente paragrafo non è ancora disponibile. Si tratta di una mancanza non lieve che può avere anche conseguenze rilevanti sul piano delle politiche da raccomandare e dello stesso atteggiamento, più o meno tollerante, che si può assumere nei confronti della disuguaglianza. Scopo di questo paragrafo è argomentare in modo sintetico quanto ho appena affermato. I fattori normalmente indicati come causa delle disuguaglianze nei redditi da lavoro e, soprattutto, della loro tendenza a crescere, sono principalmente due: la globalizzazione e il progresso tecnico. Spesso viene considerato anche un terzo fattore: l'insieme di istituzioni dalle quali dipende il funzionamento del mercato del lavoro. Questi tre fattori vengono di norma trattati come tra loro indipendenti; infatti, soprattutto nelle analisi empiriche si individuano per ciascuno di essi precisi indicatori (ad esempio il grado di apertura dell'economia o gli investimenti esteri, nel caso della globalizzazione) e se ne stima la capacità di spiegare il prescelto indicatore di disuguaglianza nei redditi da lavoro. Si potrebbe obiettare, e a ragione, che i tre fenomeni hanno più di qualche connessione tra loro – in particolare, la globalizzazione potrebbe essere collegata al progresso tecnologico e influire, a sua volta, sulle istituzioni che governano il mercato del lavoro – ma cogliere e misurare tale connessione non è semplice.

Anche per effetto di questa discutibile ma non facilmente rimediabile separazione, il progresso tecnico e la globalizzazione vengono considerati responsabili soprattutto dell'ampliamento dei differenziali salariali (*skill premium*) fra lavoratori ricchi di capitale umano (*high skilled*) e lavoratori poveri di capitale umano (*low skilled*). In un modo o nell'altro entrambi condurrebbero, nei paesi avanzati, ad una maggiore domanda di lavoratori *skilled* e a una contrazione dell'occupazione dei lavoratori meno qualificati. In una versione semplificata lo *skill premium* varierebbe in modo continuo con il capitale umano mentre in una versione diversa – e maggiormente compatibile con i processi di polarizzazione che, soprattutto per effetto del progresso tecnico, sembrano essersi verificati relativamente all'occupazione se non ai salari – l'effetto non sarebbe lineare ma tale da penalizzare soprattutto

RPS

parola chiave

coloro che si collocano in posizione intermedia nella scala delle *skills*. Le istituzioni, invece, sembrano in grado di spiegare principalmente altri aspetti della disuguaglianza. In particolare, esse potrebbero dar conto, nel loro insieme, sia di quello che accade nella parte bassa della distribuzione sia della presenza di disuguaglianza tra lavoratori che appaiono dotati di *skills* simili¹². Ad esempio, da numerosi studi (Bertola, Blau e Kahn, 2002; Card, 1996; Di Nardo, Fortin e Lemieux, 1996; Checchi e García-Peñalosa, 2008) emerge che gli indici di sindacalizzazione della forza lavoro sono correlati negativamente con le disuguaglianze tra lavoratori con caratteristiche «simili» (anche se la disuguaglianza tra lavoratori non «simili» può crescere e gli effetti sull'occupazione, che incide sulla complessiva disuguaglianza, sono dubbi). Inoltre, l'istituzione di un salario minimo sembra impedire che i redditi bassi scivolino troppo verso il basso (Checchi e García-Peñalosa, 2008) e quindi riduce, in particolare, il rischio di diffusione dei *working poor*.

Probabilmente è proprio la maggiore capacità delle istituzioni di catturare, almeno in parte, anche la disuguaglianza non connessa allo *skill premium* – che, come si è visto, è considerevole – a spiegare i risultati econometrici a essa favorevoli. Le istituzioni del mercato del lavoro sembrano, infatti, in grado di spiegare una quota rilevante della disuguaglianza complessiva (Koeninger, Leonardi e Nunziata, 2007) e appaiono svolgere un ruolo più importante della globalizzazione e del progresso tecnico (Ocse, 2011, cap. 2).

Spostare l'attenzione sulla disuguaglianza «a parità di *skills*» può essere molto importante. Fare questo naturalmente non vuol dire sottovalutare l'esistenza di un premio per le *skills* che può essere anche rilevante. Significa, piuttosto, cercare di individuare i fattori dai quali dipende una quota consistente della disuguaglianza.

In termini molto generali i fattori responsabili di questa disuguaglianza possono essere essenzialmente tre. Il primo riguarda la modalità di misurazione delle *skills* in base al titolo di studio: questa modalità potrebbe essere inadeguata per cogliere tutte le *skills* tecniche e produttive implicitamente assunte come decisive nella letteratura. Manca, in particolare, un indicatore appropriato della «qualità» del capitale umano.

¹² Quando si parla di istituzioni del mercato del lavoro si fa riferimento a un gran numero di variabili: indici di densità e potere sindacale, i «costi» dei licenziamenti, gli strumenti a protezione dell'occupazione, il livello e la durata dei sussidi di disoccupazione ed altro ancora.

Il secondo fattore riguarda la variabile forza contrattuale di lavoratori altrimenti identici sotto il profilo della dotazione di *skill*. In questo caso appaiono sicuramente rilevanti le istituzioni del mercato del lavoro. Infine, il terzo fattore riguarda la possibile esistenza di altre *skills* o di altre caratteristiche dei lavoratori che il mercato premia e che non corrispondono a quelle ipotizzate dalla letteratura. Potrebbe trattarsi, ad esempio, delle cosiddette *soft skills* che includono abilità relazionali o di aspetti somatici, come la bellezza¹³. Naturalmente è possibile che questi tre fattori siano tutti presenti e contribuiscano in modo congiunto alla spiegazione complessiva del fenomeno. Sfortunatamente, la nostra conoscenza della loro importanza relativa è molto carente, anche a causa della difficoltà di disporre dei dati necessari per formulare una risposta documentata.

È, però, rilevante che gran parte del dibattito sulla disuguaglianza nei redditi da lavoro, con tutte le sue implicazioni di policy e anche ideologiche, venga condotto come se nessuno (o quasi nessuno) di questi fattori fosse rilevante e tutto dipendesse dalla dotazione di capitale umano che incide sullo *skill premium*. In questo modo si trasmette anche un'idea del funzionamento del mercato del lavoro che non corrisponde a quello che i dati suggeriscono; inoltre, si dà una rappresentazione della disuguaglianza che incide sulla sua accettabilità e, infine, si formulano raccomandazioni di politica economica che rischiano di essere inefficaci se non fuorvianti.

Il fatto che vi possano essere disuguaglianze tra lavoratori con le medesime *skills* formali, per effetto principalmente della debolezza delle istituzioni del mercato del lavoro, definisce una caratteristica della disuguaglianza che appare decisamente meno accettabile di quella basata sulla differenza nelle *skills*. Anche l'eventuale differenza nella qualità del capitale umano dovuto all'accesso differenziato alle istituzioni formative può porre qualche problema sotto il profilo dell'accettabilità della disuguaglianza.

D'altro canto, se il mercato premiasse «altre» *skills*, diverse da quelle acquisite con il proprio impegno nella formazione (che, peraltro, non esclude possibili vantaggi dovuti alle condizioni di partenza), si tratterebbe di verificare quali esse siano, per valutarne le implicazioni rispetto all'accettabilità delle disuguaglianze. In realtà, rispetto a queste *skills* o caratteristiche sarebbe interessante stabilire quanto esse dipen-

¹³ Gli studi sul valore economico della bellezza cominciano a essere numerosi. Si veda, ad esempio, Mobius e Rosenblat (2006).

dano dal background familiare e configurino, quindi, un canale di trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza, che è di per sé ben poco accettabile.

Nella teoria tradizionale, l'assunzione è che il mercato premi quasi esclusivamente il capitale umano, di conseguenza la trasmissione intergenerazionale può avvenire soltanto per il tramite di questo canale. Ma vi sono ragioni per pensare che in alcuni paesi, tra i quali l'Italia, siano molto rilevanti, anche per la trasmissione intergenerazionale, fattori diversi dal capitale umano (Franzini e al., 2012). Per individuarli il passo preliminare consiste, appunto, nell'accertare cosa venga premiato nel mercato del lavoro.

Queste considerazioni hanno implicazioni rilevanti per identificare le politiche più idonee a contrastare la disuguaglianza nei redditi da lavoro. È, ad esempio, evidente che se le istituzioni contano, il loro disegno dovrebbe essere studiato anche in funzione dell'impatto che potrà avere sulla disuguaglianza. Allo stesso modo, l'eventuale identificazione di *skills* diverse dal capitale umano come fattore di disuguaglianza porrebbe il problema di intervenire per livellarne la dotazione (anche in un'ottica di uguaglianza delle opportunità); ove tale livellamento si rivelasse impossibile potrebbero giustificarsi correzioni *ex post* sotto forma di trasferimenti monetari. Infine, disuguaglianze dovute alla diversa qualità dell'istruzione dovrebbero essere oggetto di interventi ad hoc.

Tutto ciò pone problemi assai più complessi di quelli che accompagnano la raccomandazione, oramai tradizionale, di concentrarsi esclusivamente sull'accumulazione di capitale umano che spesso costituisce l'approdo forse un po' scontato di analisi ben più meritorie, come è anche il caso del recente rapporto dell'Ocse (2011).

Raccomandare l'accumulazione di capitale umano rischia di condurre ad esiti non corrispondenti a quelli attesi, se la disuguaglianza dipende da altri fattori e se la domanda di capitale umano non procede di pari passo. Il risultato potrebbe essere una crescente disuguaglianza indotta anche dalla difficoltà di utilizzare e remunerare tutte le competenze in cui consiste l'accumulazione di capitale umano. Il fenomeno dell'*overeducation*, che in Italia appare particolarmente pronunciato, potrebbe essere l'effetto di un meccanismo di questo tipo¹⁴.

Preoccuparsi della disuguaglianza che non è spiegata dal capitale

¹⁴ Sul tema dell'*overeducation* si vedano Croce (2012, di prossima pubblicazione) e Franzini e Raitano (2012b, di prossima pubblicazione).

umano significa interrogarsi sul funzionamento del mercato del lavoro, andando oltre la spiegazione basata sulla centralità del capitale umano. In realtà, la disuguaglianza può essere il punto di osservazione privilegiato per portare in evidenza modalità di funzionamento dei mercati, o meglio di alcuni di essi, che sembrano in contrasto con la rappresentazione che in modo nettamente prevalente ne viene data. Ciò vale anche con riguardo agli elevatissimi redditi da lavoro, di cui si è detto in precedenza, che appaiono incompatibili con il funzionamento dei mercati competitivi ipotizzato nella letteratura. Ciò rende necessario un ripensamento di alcuni consolidati risultati, nell'ambito della teoria economica, in particolare quelli sui rapporti tra mercati, produttività, efficienza e benessere sociale (Franzini, 2012).

5. Conclusioni

Su un blog della «Harvard Business Review» si legge, tra i commenti a un intervento sul rapporto tra disuguaglianza e crescita economica, questo scambio: il primo lettore (Anumakonda Jagadeesh), evidentemente propenso a considerare la disuguaglianza inevitabile e non nociva, scrive: «La disuguaglianza è nella natura. Le cinque dita di una mano non sono uguali». Il secondo lettore (Sharad) osserva: «Nel contesto della nostra dimensione le dita sono quasi uguali perché la differenza tra il più lungo e il più corto raggiunge a malapena il 25%. Il che vuol dire che sono sostanzialmente uguali e ricadono nella stessa classe». Questo scambio illustra bene quanto labili possano essere i confini tra uguaglianza e disuguaglianza; soprattutto tra ciò che è accettabile e ciò che non lo è.

Le pagine che precedono sono state scritte nella convinzione che la conoscenza delle manifestazioni della disuguaglianza economica e, soprattutto, dei meccanismi che la generano è essenziale per identificare il tracciato di quei confini, per collocare l'esperienza dei vari paesi al di là o al di qua di quel tracciato e per disegnare le migliori politiche di intervento, ove questo sia il caso.

In questa prospettiva si è cercato di presentare un'essenziale «radiografia» della disuguaglianza nei redditi da lavoro, che è quella che maggiormente incide sulla disuguaglianza complessiva. Le spiegazioni prevalenti della disuguaglianza nei redditi da lavoro – che insistono sull'assoluta centralità del capitale umano – sono state brevemente valutate sulla base della loro capacità di dare conto delle varie anoma-

lie emerse da questa «radiografia». Il risultato è negativo: gran parte della disuguaglianza sembra sfuggire al capitale umano (almeno nella sua accezione dominante) e ciò dipende dal fatto che le modalità di funzionamento del mercato del lavoro non sono pienamente conformi a quelle ipotizzate, più o meno esplicitamente, in tali spiegazioni.

Conoscere più approfonditamente i meccanismi della disuguaglianza è, dunque, essenziale per capire se quella che sperimentiamo si può considerare una disuguaglianza «naturale» o, anche, così accettabile da confondersi con l'uguaglianza. Ma non solo questo. Quella conoscenza è indispensabile per individuare le necessarie politiche correttive e valutarne la concreta praticabilità. L'evidenza disponibile rende assai forte il sospetto che per ricondurre la disuguaglianza al di qua del confine dell'accettabilità occorra non soltanto un ripensamento delle politiche redistributive ma anche, e forse soprattutto, un intervento non lieve, anzi piuttosto radicale, sul funzionamento dei mercati.

Ma per esprimersi con sicurezza su questo delicatissimo tema resta ancora molto lavoro. Intanto si può cercare di intervenire sulle istituzioni del mercato del lavoro, la cui influenza appare ben documentata, allo scopo di ridurre le disuguaglianze complessive e non soltanto per ristabilire – si potrebbe dire «localmente» – uguali condizioni tra i lavoratori dipendenti. L'equità «locale» e le disuguaglianze accettabili non vanno sempre d'accordo e la prima, in assenza di interventi di riduzione delle seconde, rischia di trasformarsi in un'equità di *second* o *third best*. Tra le questioni da tenere in conto quando si discute di equità e nuovi assetti del mercato del lavoro vi è anche questa. E non si tratta, precisamente, di una sfumatura.

Riferimenti bibliografici

- Atkinson A.B., Piketty T. e Saez E., 2011, *Top Incomes in the Long Run of History*, «Journal of Economic Literature», vol. 29, pp. 3-71.
- Bertola G., Blau F. e Khan L., 2002, *Comparative Analysis of Labour Market Outcomes: Lessons for the US from International Long-Run Evidence*, in Krueger A. e Solow R. (a cura di), *The Roaring Nineties: Can Full Employment be Sustained?*, Russell Sage and Century Foundations, Londra, pp. 159-218.
- Card D., 1996, *The Effect of Unions on the Structure of Wages: A Longitudinal Analysis*, «Econometrica», vol. 64, pp. 957-979.
- Checchi D. e García-Peñalosa C., 2008, *Labour Market Institutions and Income Inequality*, «Economic Policy», vol. 23, pp. 601-649.

- Croce G., 2012 (di prossima pubblicazione), *L'overeducation in Europa e in Italia. Dobbiamo prenderla sul serio?*, «Meridiana», n. 71-72.
- Dankova D., 2012 (di prossima pubblicazione), *Disuguaglianze persistenti o temporanee? Il ruolo dei tempi di lavoro*, «Meridiana», n. 71-72.
- Daudey E. e García-Peñalosa C., 2007, *The Personal and Factor Distributions of Income in a Cross-Section of Countries*, «Journal of Development Studies», vol. 43, pp. 812-829.
- Di Nardo J., Fortin N. e Lemieux T., 1996, *Labour Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semi-Parametric Approach*, «Econometrica», vol. 64, pp. 1001-1044.
- European Commission, 2010, *AMECO database*, disponibile all'indirizzo internet: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm.
- Firpo S., Fortin N.M. e Lemieux T., 2011, *Occupational Tasks and Changes in the Wage Structure*, Iza Discussion Papers 5542, Bonn.
- Franzini M., 2012, *I ricchi servono alla società?*, «Micromega», n. 2, aprile.
- Franzini M. e Raitano M., 2012 (di prossima pubblicazione), *Non solo capitale umano: la disuguaglianza salariale e il funzionamento del mercato del lavoro*, «Meridiana», n. 71-72.
- Franzini M. e Raitano M., 2012b (di prossima pubblicazione), *Few and Underutilized? Overeducation on Italian Graduates*, in Mandrone E. (a cura di), *Plus Empirical Papers*, Temi e ricerche, Isfol, Roma.
- Franzini M., Raitano M., Nocella G. e Vona F., 2012, *Intergenerational Inequality: Theoretical Channels and Empirical Evidence*, paper presentato alla Conferenza «Equality in Crisis: Understanding Inequality and its Mechanisms», La Sapienza Università di Roma, maggio.
- Jenkins S.P., Brandolini A., Micklewright J. e Nolan B., 2011, *The Great Recession and the Distribution of Household Income*, paper presentato alla Conferenza della Fondazione Rodolfo De Benedetti «Incomes Across the Great Recession», Palermo, settembre.
- Koeninger W., Leonardi M. e Nunziata L., 2007, *Labour Market Institutions and Wage Inequality*, «Industrial and Labour Relations Review», vol. 60, pp. 340-356.
- Massari R., Naticchioni P. e Ragusa G., 2012, *Conditional and Unconditional Wage Polarization in Europe*, paper presentato alla Conferenza «Equality in Crisis: Understanding Inequality and its Mechanisms», «Sapienza» Università di Roma, maggio.
- Mobius M.M. e Rosenblat T.S., 2006, *Why Beauty Matters*, «American Economic Review», vol. 96, pp. 222-235.
- Ocse, 2011, *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*, Ocse, Parigi.
- Piketty T. e Saez E., 2007, *Income and Wage Inequality in the United States, 1913-2002*, in Atkinson A.B. e Piketty T. (a cura di), *Top Incomes over the Twenti-*

eth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries, Oxford University Press, Oxford.

Romano E., 2012 (di prossima pubblicazione), *Il tempo libero dei poveri e dei ricchi. Cause e conseguenze di un fenomeno trascurato*, «Meridiana», n. 71-72.

RPS