

La disuguaglianza: fatti e interpretazioni

Maurizio Franzini e Mario Pianta

RPS

Le disuguaglianze di reddito sono aumentate in tutti i paesi avanzati e sono un problema centrale del capitalismo di oggi. Nonostante i molti studi apparsi finora, manca ancora una spiegazione convincente delle cause di questo fenomeno. L'articolo riassume i fatti essenziali sull'evoluzione della disuguaglianza, a partire dalla distribuzione del reddito tra salari e profitti, e offre una spiegazione che mette al centro quattro «motori

della disuguaglianza»: il potere del capitale sul lavoro, l'ascesa di un «capitalismo oligarchico», l'individualizzazione delle condizioni economiche, l'arretramento della politica. Questi processi stanno cambiando i modi di funzionamento non soltanto del sistema economico ma anche di quello politico: l'economia diventa meno dinamica, la società più ingiusta, la politica meno democratica.

1. Introduzione¹

La disuguaglianza ha oggi raggiunto livelli estremi, sia a livello mondiale che all'interno dei paesi più avanzati. Negli ultimi trent'anni nelle nostre società i ricchi sono diventati molto più ricchi, la classe media si è ridotta, i poveri sono ancor più scivolati nella povertà: le disparità di reddito sono addirittura tornate ai livelli di un secolo fa.

La ricchezza è distribuita in modo ancora più disuguale, secondo il rapporto di Oxfam la ricchezza posseduta dall'1% più ricco della popolazione mondiale è addirittura uguale a quella del resto dell'umanità (Oxfam, 2015).

¹ L'articolo riassume le tesi principali contenute in Franzini e Pianta (2016). Questi temi sono affrontati anche nei nostri studi sulla disuguaglianza e sulla crisi economica in Italia (Franzini, 2010, 2013; Pianta, 2012). Il problema dei più ricchi è affrontato in Franzini e al. (2014), le alternative per le politiche sono presentate in Marcon e Pianta (2013).

Questo rende la disuguaglianza uno dei principali problemi economici e sociali del capitalismo contemporaneo, e tuttavia non disponiamo ancora di una spiegazione convincente e completa dei meccanismi che ne sono alla radice. Anche per questo la disuguaglianza è ancora lontana dal diventare un motore di mobilitazione sociale, una priorità per le forze politiche e per l'azione dei governi.

Il pensiero dominante ha a lungo sostenuto che la disuguaglianza economica è una condizione necessaria per raggiungere l'obiettivo più generale della crescita economica – o, nel migliore dei casi, è un suo spiacevole effetto collaterale. Perché, allora, dovremmo preoccuparci dell'alta disuguaglianza?

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

È anche vero che le forme assunte dalle disuguaglianze presentano una complessità senza precedenti, sono diverse dal passato, hanno molteplici dimensioni e attraversano diversi gruppi: riguardano reddito e ricchezza, lavoro e classi, genere e origine etnica, istruzione e condizioni sociali, capacità e comportamenti individuali, e così via. Tale complessità è difficile da capire e ancor più da affrontare.

Queste argomentazioni, benché rilevanti, non giustificano l'assenza di spiegazioni adeguate della crescita delle disparità e l'abbandono dei tentativi di ridurre le disuguaglianze.

Il nostro scopo è presentare in modo sintetico alcuni aspetti essenziali della disuguaglianza contemporanea nei redditi, comuni a molti dei paesi avanzati, e di proporre una spiegazione dei suoi principali meccanismi che sia sufficientemente «semplice» ma, allo stesso tempo, capace di dar conto della sua complessità. I meccanismi che identificheremo sono alimentati da quelli che chiameremo i quattro motori della disuguaglianza.

2. La disuguaglianza nei redditi: gli aspetti essenziali

Questo paragrafo è dedicato a illustrare brevemente alcuni aspetti della disuguaglianza nei redditi che, benché intrecciati tra loro, è opportuno esaminare separatamente in modo da poterne tenere conto in una spiegazione semplice ma articolata del fenomeno. I quattro aspetti si riferiscono alla distribuzione del reddito tra salari e profitti; alla quota di reddito che affluisce al segmento più ricco della popolazione; alla dispersione dei redditi da lavoro e, infine, alla differenza tra disuguaglianza nei redditi di mercato e disuguaglianza nei redditi disponibili².

2.1 Salari e profitti

Il primo aspetto che esaminiamo è quello relativo alla cosiddetta distribuzione funzionale del reddito, cioè il modo in cui quest'ultimo si ripartisce tra profitti e salari.

Nei paesi avanzati la quota di reddito nazionale che va al lavoro è oggi compresa, in generale, tra il 55 e il 70%; essa era aumentata negli anni settanta ed è poi diminuita a partire dagli anni ottanta, e l'effetto è stato il trasferimento dal lavoro al capitale di una quota tra 10 e 15 punti percentuali del reddito complessivo. I calcoli variano a seconda delle variabili utilizzate (Pil, reddito netto o valore aggiunto del settore privato) e delle metodologie adottate (per il trattamento del settore finanziario, del deprezzamento del capitale, dei redditi dei lavoratori autonomi, ecc.). I dati – in particolare per Regno Unito e Stati Uniti – mostrano una differenza sostanziale quando il reddito dell'1% dei salariati più ricchi – in genere top manager che ricevono nei loro compensi una combinazione di redditi da capitale e da lavoro – viene escluso dal reddito da lavoro. Se consideriamo tutti i redditi da lavoro troviamo un modesto calo a partire dal 1980, mentre i redditi del 99% dei salariati registrano una diminuzione di quasi dieci punti percentuali del valore aggiunto netto del settore privato. Un cambiamento fondamentale nelle relazioni capitale-lavoro è emerso dal 1980; i profitti sono saliti, le rendite finanziarie sono notevolmente aumentate, in al-

² Analisi generali della dinamica delle disuguaglianze sono in Atkinson e Bourguignon (2000, 2014), Stiglitz (2012, 2015), Piketty (2013). Studi sull'Italia comprendono Checchi (2012), Pianta (2012), Franzini (2010, 2015), Franzini e Raitano (2010, 2015).

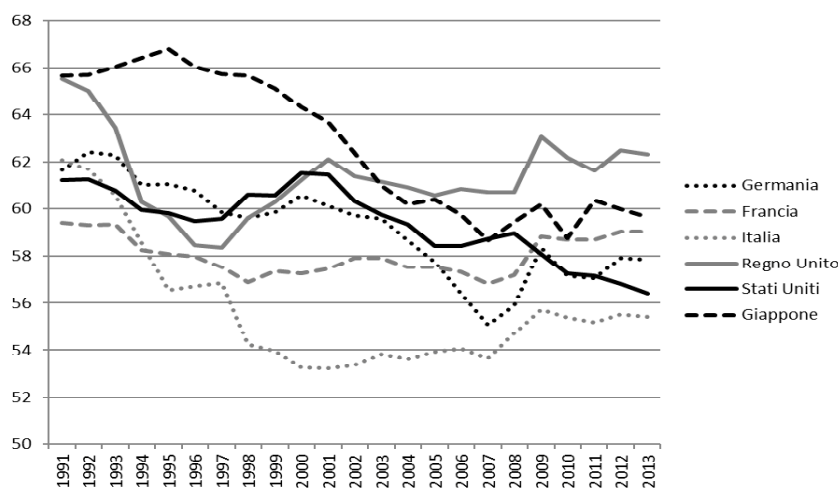
cuni paesi una quota maggiore è andata ai lavoratori autonomi, mentre quella dei salari è diminuita; la caduta dei redditi da lavoro si è riflessa nel parallelo aumento della disuguaglianza di reddito personale (Glyn, 2009, p. 122).

Il rapporto dell'Ilo, *Global wage report 2014-2015* (Ilo, 2015), offre una sintesi efficace di queste tendenze e mostra l'impatto della crisi iniziata nel 2008. La figura 1 presenta la dinamica della quota del lavoro sul reddito tra il 1991 e il 2013 per i principali paesi avanzati membri del G20³. Si considera il costo totale del lavoro (salari e contributi previdenziali versati dai datori di lavoro), integrato con una stima del reddito dei lavoratori autonomi. Si osserva una caduta generale della quota del lavoro: nel 1991 variava tra il 59% (in Francia e in Australia) e il 66% (nel Regno Unito e in Giappone); nel 2013 era ovunque inferiore al 60% (con l'eccezione del Regno Unito) e arrivava in alcuni casi al 55% (in Italia e in Australia). Nel Regno Unito e negli Stati Uniti i dati possono essere distorti verso l'alto dalla presenza all'interno della quota del lavoro del «reddito da lavoro» dei top manager e dei «super ricchi». Italia, Stati Uniti e Giappone sono stati i paesi con la più forte perdita di reddito da lavoro. I valori per il 2007 e il 2008 hanno segnato il punto più basso in tutti i paesi; la recessione del 2009 ha – come sempre – colpito i profitti più del lavoro, ma l'aumento della quota del lavoro in quell'anno è stato seguito da una nuova caduta nel 2010 per tutti i paesi (Australia esclusa). Da allora in poi si sono avute variazioni limitate in aumento o in diminuzione.

L'analisi della composizione di questi dati mostra che la caduta della quota del lavoro non è il risultato di variazioni nella composizione settoriale dell'economia (ad esempio da settori ad alta intensità di lavoro a quelli ad alta intensità di capitale), ma di maggiori profitti all'interno di tutti i settori, in particolare nei servizi finanziari e nelle industrie a media e alta tecnologia (Ilo, 2015, p. 11, 2014). Il rapporto Ilo fornisce un approfondimento sui paesi europei più colpiti dalla crisi; tra il 1991 e il 2013 in Spagna la quota del lavoro è scesa dal 62 al 54%, e metà di tale caduta si è verificata dopo il 2009; in Grecia la quota è scesa dal 57 al 48%, con una perdita di 7 punti percentuali dal 2009.

³ Il G20 comprende Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Francia, Germania, India, Indonesia, Italia, Giappone, Repubblica di Corea, Messico, Russia, Arabia Saudita, Sud Africa, Turchia, Regno Unito, Stati Uniti e Unione europea.

Figura 1 - La quota del lavoro nel reddito nazionale, 1991-2013



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

Fonte: Ilo, 2014, p. 11.

Nel suo *Employment Outlook 2012*, l'Ocse aveva analizzato la caduta della quota del lavoro nel periodo 1990-2009, trovando che tutti i paesi Ocse – a eccezione di Grecia, Danimarca, Repubblica Ceca e Islanda – avevano registrato un calo, in parallelo con l'aumento delle disparità di reddito (Oecd, 2012). La caduta è maggiore quando si considera solo il settore delle imprese, anziché il totale dell'economia; in un terzo dei paesi Ocse il calo è stato di più di 5 punti percentuali (*ivi*, pp. 113 e 117). Inoltre, l'Ocse ha sottolineato la polarizzazione che ha avuto luogo all'interno dei salari; negli ultimi due decenni, i «salari» dell'1% dei più ricchi sono aumentati del 20%, mentre il reddito da lavoro per i lavoratori più poveri è diminuito. La caduta della quota del lavoro è significativamente maggiore se si esclude la remunerazione dell'1% più ricco – negli Stati Uniti e in Canada il calo della quota del lavoro raddoppia e raggiunge 4,5 e 6 punti percentuali; in Italia raggiunge 9 punti percentuali (*ivi*, pp. 113-115). L'Ocse ha sostenuto che «il peggioramento della quota del reddito da lavoro potrebbe avere un effetto negativo sul livello della domanda aggregata e sulla rapidità con cui le economie potranno uscire dalla recente crisi», conclu-

dendo che «queste tendenze potrebbero mettere in pericolo la coesione sociale» (*ivi*, p. 110).

Ulteriori evidenze sono fornite dall'andamento della quota del capitale – complementare al lavoro – sul reddito nazionale. Piketty (2013, p. 351; si veda Piketty e Zucman, 2014a per la metodologia), utilizzando dati di contabilità nazionale, ha documentato il tendenziale aumento del capitale nel periodo 1975-2010. All'inizio, nei principali paesi, la quota era compresa tra il 15 e il 25%; nel 2010 in tutti i paesi oscillava tra il 25 e il 30%. L'Italia ha uno dei valori più elevati, cresciuto fino alla crisi del 2008 (e il valore potrebbe essere più elevato se si tenesse conto in modo più preciso del lavoro autonomo). In Giappone, dove era elevata fin dall'inizio, la quota è tornata a crescere dalla fine degli anni novanta mentre la Germania è emersa dal 2006 con i valori più alti della quota del capitale. Come già sottolineato, le quote più basse per Stati Uniti e Regno Unito dipendono anche dall'inclusione nel «reddito da lavoro» di buona parte della remunerazione dei top manager. Tra il 1975 e il 1990 si è avuto il più rapido aumento della quota del capitale sul reddito, con balzi all'insù in Francia, Germania e Regno Unito. Le recessioni portano sempre a una caduta temporanea della quota del capitale e quella del 1992 è particolarmente grave; nel 1994 il capitale aveva recuperato la sua quota precedente e ha iniziato un nuovo aumento, sostenuto dalla completa liberalizzazione dei movimenti di capitali e dal boom finanziario della *New Economy*. La recessione del 2001 ha interrotto di nuovo l'aumento della quota del capitale, successivamente si è avuta una nuova ripresa e dà una certa stabilità. Sorprendentemente, la crisi del 2008 e la recessione del 2009 non hanno provocato una diminuzione generalizzata della quota del capitale in tutti i paesi.

2.2 I «super ricchi»

Il secondo aspetto della disuguaglianza sul quale ci soffermiamo è un fenomeno recente, di grande importanza in molti paesi: la forte crescita della quota di reddito appropriata dai più ricchi. Questa tendenza si sovrappone in parte a quelle sopra documentate poiché il 10%, l'1%, o addirittura lo 0,1% più ricco della popolazione concentra quote molto elevate dei profitti e delle rendite finanziarie oltre che dei guadagni estremi dei top manager, dei professionisti più famosi e delle «star» dello sport e dello spettacolo. La documentazione di questi processi è emersa da studi approfonditi condotti sulle dichiarazioni dei

redditi a fini fiscali che distinguono i contribuenti per classi di reddito, riportano il numero di individui appartenenti a ogni classe, nonché il loro reddito e la sua fonte (lavoro, impresa, capitale, rendite, trasferimenti) (Atkinson e Piketty, 2007; Atkinson e al., 2011). I dati si riferiscono ai redditi individuali lordi dichiarati all'amministrazione tributaria (esistono alcune differenze nelle definizioni dei vari paesi).

Consideriamo l'evoluzione di lungo periodo – dal 1900 al 2010 – della quota di reddito del 10% più ricco, documentata da Piketty (2013). Negli Stati Uniti, nel 2000, questa percentuale ha superato quella del 1930, continuando ad aumentare fino a oltre il 45% del reddito totale. In Europa gli andamenti sono stati piuttosto diversi. Piketty considera il Regno Unito, la Germania, la Francia e la Svezia (che si presentano in quest'ordine nella graduatoria della disuguaglianza odierna) e calcola la media aritmetica delle rispettive quote. All'inizio del XX secolo il dato europeo era analogo a quello che oggi si registra negli Stati Uniti; nel 1980 il 10% più ricco aveva in Europa meno del 30% del reddito totale, la percentuale più bassa mai raggiunta. Da allora, tuttavia, quella quota ha ripreso a crescere, raggiungendo il 35%, e mostrando di non risentire in modo significativo della crisi iniziata nel 2008.

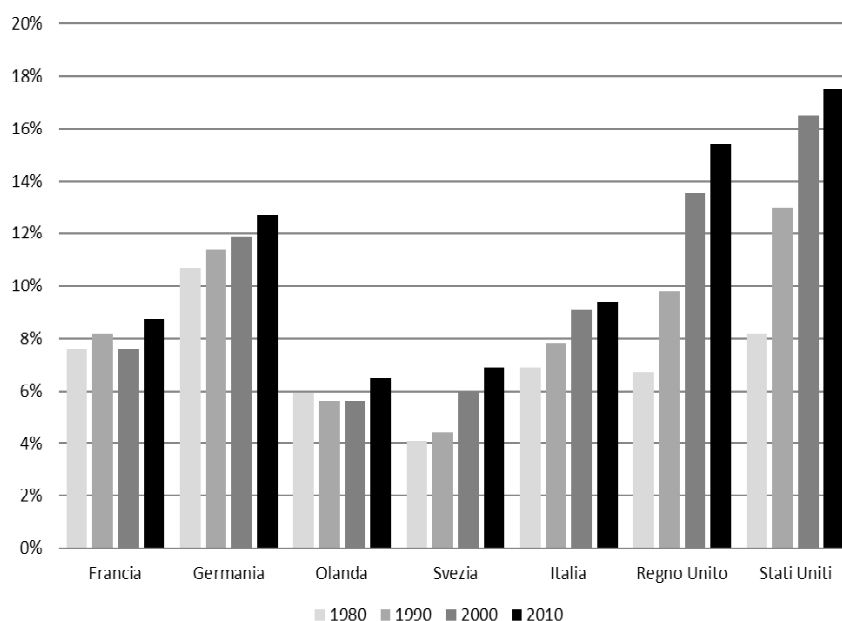
Anche all'interno del 10% più ricco il reddito è distribuito in modo non uniforme: gli «ultra ricchi» che compongono l'1% più alto concentrano circa la metà del reddito di tutto il decile. Un'analisi sistematica delle situazioni nazionali è stata da noi condotta sulla base dei dati messi a disposizione da Piketty e colleghi. La figura 2 presenta le quote di reddito dell'1% più ricco negli Stati Uniti e in un gruppo di paesi europei, tra cui l'Italia per il periodo compreso tra il 1980 e il 2010. Gli Stati Uniti e il Regno Unito sono caratterizzati dai valori più alti, tra il 15 e il 18% nel 2010. Germania, Italia e Francia seguono, mentre Olanda e Svezia hanno i valori più bassi, inferiori al 7%. Tuttavia, l'aumento dopo il 1980 è generalizzato in tutti i paesi, e di nuovo Stati Uniti e Regno Unito presentano gli incrementi maggiori; aggiungendo le plusvalenze prodotte dai *capital gain* ai redditi, la quota degli «ultra ricchi» negli Stati Uniti cresce di altri tre punti percentuali (Alvaredo e al., 2013; Alvaredo e Pisano, 2010).

Potremmo ripetere l'esercizio e scoprire che all'interno dell'1% degli «ultra ricchi» c'è lo 0,1% di individui «incredibilmente ricchi» che controlla il 9% del reddito totale negli Stati Uniti e il 6% nel Regno Unito, più di quattro volte il livello del 1970 (*ivi*). Questi dati possono essere interpretati come il risultato del nostro secondo «motore della disuguaglianza», l'ascesa del «capitalismo oligarchico».

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

Figura 2 - La quota di reddito dell'1% dei più ricchi nei paesi avanzati, 1980-2010



Fonte: Elaborazioni a cura degli autori su dati del World Top Income Database (<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/>).

2.3 La disuguaglianza tra i redditi da lavoro

Il terzo aspetto che prendiamo in considerazione sono le crescenti disparità tra coloro che percepiscono redditi da lavoro. Un recente studio di Eurofound (2015) ha esaminato la disuguaglianza salariale (considerando i salari per lavori a tempo pieno, convertiti a parità di potere d'acquisto) nell'Europa nel suo insieme, e ha trovato per il 2011 un coefficiente di Gini di 0,346. Le disparità salariali in Europa sono diminuite fino al 2008 per effetto della convergenza dei salari medi dei paesi dell'Europa centro-orientale, mentre nell'Europa del Sud non si sono avuti aumenti in termini reali e anche i salari tedeschi sono rimasti stabili. Dopo il 2008 la crisi ha portato a una disuguaglianza crescente guidata dalle disparità all'interno dei paesi, con notevoli ridu-

zioni dei salari nell'Europa meridionale. Confrontando i paesi e i settori, emerge il ruolo essenziale della contrattazione collettiva che porta a salari più elevati ed egualitari (*ivi*, pp. 61-62). Inoltre, l'aumento delle forme di occupazione «non standard» – lavoro temporaneo e precario, posti di lavoro esternalizzati, lavoro solo apparentemente autonomo, ecc. – è stato individuato come la causa principale della crescente disuguaglianza all'interno dei salari, un fenomeno che riflette l'evoluzione dei rapporti di forza tra capitale e lavoro (Ilo, 2015; Oecd, 2015).

Secondo le interpretazioni tradizionali e più diffuse, le disparità salariali sono in gran parte dovute a differenze di competenze e di istruzione tra i lavoratori; la tesi è che i risultati di mercato riflettono le differenze individuali di istruzione, capacità e impegno e, quindi, le disuguaglianze sono largamente dovute al «merito» che il mercato del lavoro ricompensa.

Questa interpretazione è, però, minata da alcune analisi empiriche da cui risulta che le variabili collegate al «capitale umano» come l'esperienza e l'istruzione sono in grado di spiegare al massimo un terzo della varianza dei salari, mentre la maggior parte della dispersione dei salari si osserva tra lavoratori che hanno lo stesso livello di istruzione. In altri termini, l'istruzione è causa di divari salariali, ma questi ultimi sono rilevanti anche tra individui con lo stesso titolo di studio.

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

È anche interessante seguire l'andamento temporale della disuguaglianza all'interno dei gruppi. Secondo Franzini e Raitano (2015), che utilizzano un panel di dati relativi agli occupati dipendenti nel settore

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

privato, in Italia, considerando i salari settimanali di lavoratori a tempo pieno, la quota della disuguaglianza spiegata dai livelli d'istruzione è costantemente diminuita, passando dal 16,5% del 1992 all'8,9% del 2007.

Quest'evidenza empirica suggerisce che altri fattori – diversi dall'istruzione e dal capitale umano – determinano l'aumento delle disparità salariali; tra di essi si possono menzionare i seguenti: la forza lavoro è diventata più segmentata sulla base della differenziazione dei contratti di lavoro, della precarietà, delle condizioni sociali, dell'origine etnica e migrante. Il ruolo del sindacato è stato ridotto, con una minore sindacalizzazione dei lavoratori e una minor capacità di proteggere le condizioni di lavoro soprattutto dei lavoratori più giovani, precari e deboli. La copertura dei contratti collettivi nazionali è stata ridotta, i salari sono sempre più definiti a livello aziendale e le norme sui salari minimi non sono state efficaci nel proteggere i redditi più bassi.

2.4 La distribuzione personale: redditi di mercato e redditi disponibili

I fenomeni di cui ci siamo fin qui occupati incidono sui redditi complessivi che affluiscono ai singoli individui e quindi sulla distribuzione personale dei redditi. Se consideriamo i redditi prima dell'intervento del welfare state (cioè non tenendo conto delle imposte dirette e degli eventuali trasferimenti dello Stato) possiamo calcolare quella che viene chiamata disuguaglianza nei redditi di mercato. Se, invece, teniamo conto anche dell'effetto redistributivo del welfare ci riferiremo ai redditi disponibili.

In generale, sia i redditi di mercato che quelli disponibili, vengono calcolati a livello di nucleo familiare (sommando, cioè, i redditi dei membri del nucleo); tali redditi familiari vengono poi trasformati in redditi individuali usando le scale di equivalenza, che tengono conto dei vantaggi di cui in genere godono i nuclei familiari più numerosi. I redditi individuali così ottenuti si dicono equivalenti.

La disuguaglianza personale nei redditi di mercato dipende da diversi fattori. In primo luogo conta la disuguaglianza all'interno di ciascuna fonte di reddito e il peso che hanno i diversi tipi di reddito; ad esempio, la quota crescente dei redditi da capitale tende ad aumentare le disuguaglianze, perché la distribuzione del reddito da capitale è di solito molto diseguale. In secondo luogo conta il numero dei percettori di reddito e dei componenti della famiglia; un tasso di occupazione più elevato delle donne appartenenti alle famiglie più povere riduce la di-

suguaglianza; se entrano sul mercato del lavoro donne appartenenti alle famiglie più ricche, la disuguaglianza tra le famiglie aumenta. In terzo luogo contano le similarità di reddito tra i componenti della famiglia; quando le coppie sono composte da due percettori di alti redditi, la disuguaglianza cresce.

Studi approfonditi hanno documentato l'aumento generale della disuguaglianza di reddito di mercato nei paesi avanzati negli ultimi tre decenni (si veda Oecd, 2008, 2011, 2015; Salverda e al., 2009; Bogliacino e Maestri, 2014). Misurate dal coefficiente di Gini, esse sono aumentate ovunque, con una parziale eccezione per l'Olanda. I maggiori incrementi hanno avuto luogo a partire dalla metà degli anni ottanta fino alla metà degli anni novanta, a eccezione della Germania, dove la disuguaglianza è cresciuta di più nella seconda parte del periodo osservato. Nel 2010 il Regno Unito, la Francia, l'Italia, gli Stati Uniti e la Germania si presentano (in quest'ordine) come i paesi più disuguali, con valori dell'indice di Gini attorno a 0,50, mentre Olanda, Danimarca e Svezia hanno una disuguaglianza inferiore, con valori intorno a 0,43.

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

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

Il reddito disponibile medio delle famiglie è stato fortemente colpito dalla crisi iniziata nel 2008, e ha ristagnato o è diminuito in termini reali nella maggior parte dei paesi dell'Ocse; dove la recessione è stata

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

più severa le perdite hanno raggiunto valori molto alti: l'8% annuo in Grecia e il 3,5% annuo in Spagna, Irlanda e Islanda. Dietro questi valori medi si nasconde, tuttavia, un calo ben maggiore per le famiglie più povere; in Spagna la perdita del 10% più povero delle famiglie è stata di circa il 13% l'anno, mentre la riduzione è stata soltanto dell'1,5% per il 10% più ricco (Oecd, 2015, p. 24).

Per quanto riguarda l'Italia, il forte aumento tra il 1985 e il 2010 della disuguaglianza nei redditi di mercato e quello più contenuto delle disparità nei redditi disponibili sono stati analizzati da numerosi studi. L'aumento dell'indice di Gini è legato soprattutto agli effetti della recessione del 1992 e alle politiche fiscali restrittive allora introdotte (Ballarino e al., 2014). Attraverso una scomposizione dell'indice di Gini in base alle fonti di reddito, Fiorio e al. (2012) hanno mostrato che il principale motore della divergenza sono stati i redditi da lavoro (per lo più dei lavoratori autonomi). In questi anni l'Italia ha registrato una crescita dell'occupazione che ha ridotto il numero di individui con reddito pari a zero, ma gran parte dei nuovi posti di lavoro è andato a donne appartenenti alle famiglie più benestanti, soprattutto nelle regioni meridionali, e la crescita dell'occupazione di conseguenza non ha ridotto le disuguaglianze tra le famiglie (Ballarino e al., 2014). Inoltre, i nuovi posti di lavoro sono spesso caratterizzati da contratti precari e da bassi salari per effetto della deregolamentazione del mercato del lavoro: tutto ciò amplia le disparità salariali.

L'aumento della disuguaglianza in Italia è influenzato anche dalla quota crescente dei redditi da lavoro autonomo, dall'aumento del valore delle rendite immobiliari e dei rendimenti sul capitale finanziario, tutti fattori che hanno aumentato le disuguaglianze complessive. Il risultato è che a partire dagli anni novanta, le condizioni di vita sono migliorate in modo sostanziale per manager, pensionati, lavoratori autonomi e per chi ha rendite, a svantaggio di impiegati e operai. La disuguaglianza effettiva potrebbe essere ancora più elevata a causa dei redditi non dichiarati e dell'evasione fiscale, che avvantaggia soprattutto la parte superiore della distribuzione del reddito.

3. I quattro motori della disuguaglianza

Proporremo ora un'interpretazione della disuguaglianza, semplice ma articolata, che tiene conto di questi fenomeni. La nostra interpretazione si basa su quelli che chiamiamo i quattro motori della disuguaglianza-

za e che sono: il potere del capitale sul lavoro; l'affermarsi di un capitalismo oligarchico; le tendenze all'individualizzazione e l'arretramento della politica. Esaminiamoli brevemente.

a) *Il potere del capitale sul lavoro*

Per i paesi avanzati tutti i dati disponibili indicano l'inizio degli anni ottanta come un punto di svolta nella dinamica delle disuguaglianze. Le vittorie elettorali di Margaret Thatcher in Gran Bretagna nel 1979 e di Ronald Reagan negli Stati Uniti nel 1980 hanno dato l'avvio all'età del neoliberismo. Al potere sono arrivate forze politiche pronte a rompere con il consenso keynesiano del dopoguerra fondato su una serie di misure che comprendevano il controllo dei movimenti di capitale e restrizioni all'azione della finanza, la contrattazione dei salari con sindacati forti, un ruolo attivo dello Stato nel redistribuire il reddito e nel fornire servizi di welfare. Uno dopo l'altro, i paesi più sviluppati si sono allineati su una posizione che vedeva i mercati come strumenti idonei non solo per allocare in modo efficiente le risorse, ma anche per distribuire equamente i compensi. La liberalizzazione e la deregolamentazione sono diventate priorità in tutti i campi dell'economia e della società, economie relativamente chiuse sono state aperte a crescenti scambi commerciali e movimenti di capitale.

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

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

d'investimento, riducendo la produzione interna, distruggendo posti di lavoro, rompendo il potere dei sindacati, abbassando i salari.

Il nuovo potere del capitale sul lavoro ha portato dagli anni ottanta a oggi a uno spostamento di almeno dieci punti percentuali di Prodotto interno lordo (Pil) dalla quota dei salari a quella del capitale nei paesi avanzati. Questo spostamento contribuisce a spiegare l'aumento – di entità ancora più grande – della disuguaglianza di ricchezza causata dal crescente valore delle attività finanziarie e immobiliari e l'aumento senza precedenti dei redditi dei «super ricchi» dovuti ai compensi inauditi dei manager e di altre categorie di privilegiati, agli alti profitti, ulteriormente accresciuti dai notevoli incrementi di valore dei beni finanziari e immobiliari. Ad esempio, nelle 350 maggiori imprese statunitensi il rapporto tra i compensi dei manager e il salario medio dei dipendenti è passato da 30 a 1 nel 1978, a 383 a 1 nel 2000, a 296 a 1 nel 2013 (Mishel e Davis, 2014) e riflette in modo molto evidente il nuovo potere del capitale sul lavoro.

b) Il capitalismo oligarchico

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

In moltissimi casi gli elevatissimi redditi di chi fa parte dell'oligarchia non sono determinati dal merito. Peraltro, una ricchezza così concentrata si trasmette nel tempo all'interno delle famiglie – un altro elemento tipico dell'*ancien régime* – con la conseguenza che l'importanza della ricchezza

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

c) *L'individualizzazione*

Il crescente potere del capitale e il «capitalismo oligarchico» sono i motori delle disuguaglianze nella parte più alta della distribuzione del reddito: aumentano le distanze tra i più ricchi e tutti gli altri e, ancor più, quelle con i più poveri. Ma le disuguaglianze sono aumentate anche all'interno del «99%». Qui il meccanismo fondamentale è il processo di individualizzazione che ha messo i lavoratori in concorrenza l'uno con l'altro per stipendi e carriera, ha portato a una polarizzazione delle competenze e delle qualifiche, ha spinto i liberi professionisti e i lavoratori indipendenti in mercati sempre più concorrenziali. Individualizzazione vuol dire che i lavoratori hanno in genere lavori più precari con un'ampia varietà di forme contrattuali – a tempo determinato, part-time, lavori su commessa, con «partita Iva» – mentre le giovani generazioni hanno traiettorie professionali sempre più incerte e diversificate. Oltre agli occupati, anche i pensionati dipendono per i loro redditi da sistemi pensionistici differenziati, spesso legati all'andamento dei mercati finanziari. Complessità ulteriori emergono quando si considerano, come unità di osservazione, le famiglie che comprendono individui che presentano situazioni assai diverse.

Per gli occupati queste dinamiche hanno portato alla polarizzazione dei posti di lavoro sulla base delle qualifiche e delle categorie professionali, accompagnata da una frequente polarizzazione dei salari. La maggior parte della disuguaglianza salariale non viene spiegata dalle capacità e dal livello di istruzione, ma piuttosto dall'origine familiare o

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

dalle reti di relazioni in cui si è inseriti. L'indebolimento dei sindacati e della contrattazione collettiva ha eliminato il meccanismo più importante che faceva convergere tra loro i redditi da lavoro e sosteneva le dinamiche salariali; sono state aperte le porte alla contrattazione a livello di singola impresa e a contratti individuali che hanno aumentato le disparità tra i lavoratori dipendenti. Diverse politiche dei governi, in particolare la generale riduzione della protezione legislativa del lavoro, hanno contribuito a questo risultato (Bogliacino e Maestri, 2014).

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

Ma non è solo una questione di redditi. Le identità sociali sono diventate più frammentate, le strutture di classe sono meno definite, nuove divisioni sono emerse. L'enfasi neoliberale sull'individuo, le sue scelte e le sue opportunità, ha influenzato il comportamento sociale anche tra i lavoratori. I meccanismi tradizionali che creavano identità collettive e solidarietà – la sindacalizzazione dei dipendenti di un'impresa o di un settore, l'attivismo locale, le mobilitazioni sociali – sono stati indeboliti da un'individualizzazione che può essere vista come un ulteriore e più profondo segno del nuovo potere del capitale sul lavoro.

d) L'arretramento della politica

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

Dagli anni ottanta in poi quasi tutte queste politiche sono state cancellate – come nel caso dell'imposta di successione in molti paesi – o

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

Fino agli anni settanta l'azione dello Stato per ridurre le disuguaglianze era molto più ampia della semplice fissazione delle regole e della «correzione» degli esiti di mercato. La fornitura su larga scala – soprattutto in Europa – dei servizi pubblici attraverso sistemi non di mercato – tra cui l'istruzione, la sanità, la sicurezza sociale, le pensioni, la tutela dell'ambiente, la ricerca del settore pubblico, ecc. – ha fatto sì che il funzionamento dei mercati, con la loro spinta verso esiti disuguali, fosse limitato e che le persone potessero accedere a tali servizi sulla base del proprio status di (uguali) cittadini, piuttosto che sulla base della loro (disuguale) capacità di pagare. Questo è stato un potente fattore che ha ridotto le disuguaglianze dagli anni cinquanta fino alla fine degli anni settanta in tutti i paesi avanzati.

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

Dagli anni ottanta, la spinta verso la privatizzazione delle imprese

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

pubbliche e dei servizi pubblici, e verso l'esternalizzazione a organizzazioni private della fornitura di servizi – imprese e organizzazioni non profit – ha collocato gran parte di tali attività in contesti di mercato, rompendo tutte le condizioni che avevano limitato le disuguaglianze in tali settori. E oggi i salari più bassi si trovano spesso nelle attività esternalizzate per la fornitura di servizi pubblici.

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

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

4. Conclusioni

Sulla base di queste evidenze – e delle analisi più approfondite sviluppate in Franzini e Pianta (2016) – possiamo proporre alcune interpretazioni. In primo luogo, la disuguaglianza di oggi è in gran parte prodotta dall'estremo aumento dei redditi dei «super-ricchi» – che ottengono profitti, rendite finanziarie e retribuzioni molto elevate – e da un sistema sempre più polarizzato di distribuzione del reddito e della

ricchezza. Tutto ciò è associato a un crollo delle opportunità di mobilità sociale basate sull'istruzione e a una maggior persistenza delle disuguaglianze attraverso le generazioni. Il privilegio economico sta diventando sempre più forte ed è sempre più ereditato, un ritorno a una caratteristica della disuguaglianza tipica di un secolo fa.

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

In terzo luogo, le condizioni economiche e sociali alla base delle dinamiche delle disuguaglianze sono determinate da un quadro di riferimento che comprende le istituzioni – sovranazionali e nazionali – e i processi politici che definiscono le azioni dei governi e l'entità della redistribuzione. Si pensa di solito che tali contesti siano «neutrali» e indipendenti da una determinata dinamica delle disuguaglianze, ma in realtà essi possono esserne fortemente influenzati, e portare a un ulteriore aggravamento delle disparità. Il ruolo delle politiche è quindi essenziale per capire l'evoluzione delle disparità economiche e sociali e proposte concrete per politiche egualitarie sono avanzate da più parti (si veda il capitolo 5 in Franzini e Pianta, 2016; Atkinson, 2015; Oecd, 2015; Ostry e al., 2015). Resta l'importanza di trasformare l'ingiustizia dell'attuale disuguaglianza in un tema al centro di una nuova attenzione da parte dell'opinione pubblica, di mobilitazioni sociali e sindacali, e di un'incisiva azione politica da parte dei governi dei paesi avanzati.

Riferimenti bibliografici

- Alvaredo F., Atkinson A.B., Piketty T. e Saez E., 2013, *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, «Journal of Economic Perspectives», vol. 27, n. 3, pp. 3-20.

RPS

Maurizio Franzini e Mario Pianta

- Alvaredo F. e Pisano E., 2010, *Top Incomes in Italy 1974-2004*, in Atkinson A.B. e Piketty T. (a cura di), *Top Incomes over the Twentieth Century vol. II: A Global Perspective*, Oxford University Press, Oxford.
- Atkinson A.B., 2015, *Inequality. What can be done?*, Cambridge University Press., Cambridge, Mass. (trad. it.: 2015, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?*, Raffaello Cortina, Milano).
- Atkinson A.B. e Bourguignon F. (a cura di), 2000, *Handbook on Income Distribution*, vol. 1, Elsevier, Amsterdam.
- Atkinson A.B. e Bourguignon F. (a cura di), 2014, *Handbook of Income distribution*, voll. 2A-2B, Elsevier, Amsterdam.
- Atkinson A.B. e Piketty T. (a cura di), 2007, *Top Incomes over the Twentieth Century*, Oxford University Press, Oxford.
- Atkinson A.B, Piketty T. e Saez E., 2011, *Top Incomes in the Long Run of History*, «Journal of Economic Literature», vol. 49, n. 1, pp. 3-71.
- Ballarino G., Braga M., Checchi D., Filippin A., Fiorio C., Leonardi M., Meschi E. e Scervini F., 2014, *Italy: How Labour Market Policies Can Foster Earnings Inequality*, in Nolan B., Salverda W., Checchi D., Marx I., McKnight A., Tóth I. e van de Werfhorst H. (a cura di), *Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries. Thirty Countries' Experiences*, Oxford University Press, Oxford.
- Bogliacino F. e Maestri V., 2014, *Increasing Economic Inequalities?*, in Salverda W., Nolan B., Checchi D., Marx I., McKnight A., Tóth I. e van de Werfhorst H. (a cura di), *Changing Inequalities in Rich Countries. Analytical and Comparative Perspectives*, Oxford University Press, Oxford, pp. 15-48.
- Checchi D. (a cura di), 2012, *Disuguaglianze diverse*, il Mulino, Bologna.
- Eurofound, 2015, *Recent Developments in the Distribution of Wages in Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working conditions, Dublino.
- Fiorio C., Leonardi M. e Scervini F., 2012, *La disuguaglianza dei redditi in Italia*, in Checchi D. (a cura di), 2012, *Disuguaglianze diverse*, il Mulino, Bologna.
- Franzini M., 2010, *Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili*, Egea, Milano.
- Franzini M., 2013, *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*, Laterza, Roma-Bari.
- Franzini M., Granaglia E. e Raitano M., 2014, *Dobbiamo preoccuparci dei ricchi?*, il Mulino, Bologna.
- Franzini M. e Raitano M., 2010, *Il Mezzogiorno come realtà disomogenea e le implicazioni della disuguaglianza interna*, «la Rivista delle Politiche Sociali», n. 3, pp. 59-99.
- Franzini M. e Raitano M., 2015, *Income Inequality in Italy: Tendencies and Policy Implications*, in Sancetta G. e Strangio D. (a cura di), *Italy in the European Context. Researches in Economics, Business and Environment*, Palgrave, Londra.
- Franzini M. e Pianta M., 2016, *Disuguaglianze. Quante sono, come si combattono*, Laterza, Roma-Bari.

- Glyn A., 2009, *Functional Distribution and Inequality*, in Salverda W., Nolan B. e Smeeding T. (a cura di), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford, pp. 101-126.
- Ilo (International Labour Office), 2014, *Global Wage Report 2014/15 Wages and income inequalities*, Ilo, Ginevra.
- Ilo (International labour office), 2015, *World Employment Social Outlook. The Changing Nature of Jobs*, Ilo, Ginevra.
- Marcon G. e Pianta M., 2013, *Sbilanciamo l'economia. Una via d'uscita dalla crisi*, Laterza, Roma-Bari.
- Mishel L. e Davis A., 2014, *CEO Pay continues to rise as Typical Workers are Paid Less*, Issue brief, Economic Policy Institute, Washington Dc.
- Oecd, 2008, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in Oecd Countries*, Oecd, Parigi.
- Oecd, 2011, *Divided we stand. Why Inequality keeps Rising*, Oecd, Parigi.
- Oecd, 2012, *Employment Outlook, Chapter 3, Labour losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share?* Oecd, Parigi.
- Oecd, 2015, *In It Together. Why Less Inequality Benefits All*, Oecd, Parigi.
- Ostry J.D., Berg A. e Tsangarides C.G., 2014, *Redistribution, Inequality, and Growth*, «Imf Staff Discussion Note - Sdn», febbraio, disponibile all'indirizzo internet: www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf.
- Oxfam, 2015, *Wealth: Having It All and Wanting More*, Oxfam issue briefing, Londra.
- Pianta M., 2012, *Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa*, Laterza, Roma-Bari.
- Piketty T., 2013, *Le capital au XXI siècle*, Seuil, Parigi (trad. it.: 2014, *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milano).
- Piketty T. e Zucman G., 2014a, *Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010*, «Quarterly Journal of Economics», n. 129, pp. 155-210.
- Piketty T. e Zucman G., 2014b, *Wealth and Inheritance in the Long Run*, in Atkinson A. e Bourguignon F. (a cura di), 2014, vol. 2B, pp. 1303-1368.
- Salverda W., Nolan B. e Smeeding T. (a cura di), 2009, *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford.
- Stiglitz J., 2012, *The Price of Inequality*, Allen Lane, New York (trad. it.: 2013, *Il prezzo della disuguaglianza*, Einaudi, Torino).
- Stiglitz J., 2015, *The Great Divide. Unequal Societies and What We can do About Them*, Norton, New York.
- Therborn G., 2013, *The Killing Fields of Inequality*, Polity Press, Cambridge.

