

CONFRONTO

Il capitale nel XXI secolo

di Thomas Piketty

[Bompiani, 2014]

Disuguaglianza, lavoro e capitale

Nicola Giannelli*

1. Capitale e lavoro

Il primo tema che Thomas Piketty affronta, subito dopo la tesi di dottorato, è quello dell'elasticità tra capitale e lavoro. Laddove si riscontra elevata elasticità una crescita delle retribuzioni superiore al tasso di sostituzione comporterebbe, in una economia di mercato, una riduzione del fattore lavoro a vantaggio del fattore capitale e quindi il guadagno si tradurrebbe in una perdita complessiva. «Se si cerca di redistribuire il reddito dal capitale verso il lavoro aumentando il salario pagato dalle imprese [...] ciò condurrà le imprese e l'economia nel suo complesso a utilizzare meno lavoro e più capitale, cosicché il volume dell'occupazione calerà, e la quota del lavoro sul reddito complessivo aumenterà meno di quanto l'aumento del salario iniziale avrebbe potuto far pensare» scrive Piketty nel suo volume del 1997 (cit. dall'edizione italiana: 2003: p. 41). Se questa elasticità è superiore a 1, l'aumento del costo del lavoro di un punto porta a una diminuzione più che proporzionale della massa salariale. Perciò la questione dell'elasticità diventa cruciale. In questo senso la redistribuzione fiscale, vale a dire una redistribuzione che parta dalla tassazione sul capitale per dare incentivi o servizi al lavoro, è preferibile a una politica di aumento delle retribuzioni. «La redistribuzione fiscale permette così di separare il prezzo del lavoro pagato dal prezzo ricevuto dai lavoratori» (Ivi: p. 42). Piketty non accenna qui però al problema della mobilità internazionale del fattore capitale che rende difficile la sua tassabilità oltre una certa soglia.

In molti modelli teorici si prevede una elasticità tra rendimento del capitale e propensione al consumo in base alla quale se il capitale rende sotto una certa soglia, l'attore razionale dovrebbe preferire consumare piuttosto che

* Nicola Giannelli è ricercatore di Scienza politica e docente di Scienza dell'amministrazione e di Valutazione e analisi delle politiche pubbliche presso l'Università di Urbino.

risparmiare. «Ebbene stime empiriche di questa elasticità arrivano alla conclusione che essa è vicina a zero. La volontà di preservare un sufficiente reddito futuro [...] sembra nella pratica equilibrare e perfino dominare il fatto che il tasso di remunerazione più basso renda il consumo immediato più appetibile del consumo futuro» (Ivi: p. 48). Ma sarebbe necessario indagare empiricamente anche la parte di capitale che non proviene dai risparmi delle famiglie ma da quelli delle imprese che possono essere reinvestiti nell'azienda stessa. È chiaro che le condizioni della elasticità di impiego dei fattori capitale e lavoro variano molto a seconda delle condizioni e delle aspettative.

Queste considerazioni potrebbero portare alla conclusione che il rapporto capitale/lavoro vada indagato caso per caso in contesti specifici.

La strategia di Piketty è invece diametralmente opposta. Egli propone una visione ampia e di lungo periodo. Guarda innanzitutto al rapporto tra quantità di capitale e reddito da lavoro, anche se la prima è un valore di stock e il secondo un valore di flusso in certo periodo di tempo. «Il rapporto capitale/reddito non ci dice nulla sulle disuguaglianze interne a un paese, [...] ma misura l'importanza globale del capitale in una società e la sua analisi costituisce una premessa indispensabile allo studio delle disuguaglianze» (Piketty, 2013: p. 91)¹.

La differenza fondamentale è infatti che il capitale è un valore che tende ad accumularsi nel tempo e quindi ad accrescere le disuguaglianze riguardo alla sua distribuzione.

«Nei paesi ricchi degli anni 2010 si constata che i redditi da capitale [...] pesano all'incirca per il 30 per cento del Pil. Con un rapporto patrimonio/redditi da lavoro di circa il 600 per cento questo significa una rendita di circa il 5 per cento» (Ivi: p. 94). Questa rendita era sostanzialmente esente nel XVIII e nel XIX secolo mentre viene sottoposta a tassazione nel XX secolo. Ma questo vale in larga parte anche per i redditi da lavoro, sui quali, anzi, la tassazione è di solito più progressiva.

Si tratta di una rendita cospicua e poiché la distribuzione sociale e geografica del capitale è estremamente diseguale, questa disuguaglianza spiega più ancora delle differenze del reddito dal lavoro le varie disuguaglianze del mondo. Sul versante internazionale il caso più estremo è quello dell'Africa. «Il reddito nazionale di cui dispongono gli abitanti [...] è di circa il 5 per

¹ Qui e in tutte le citazioni dal volume di Piketty del 2013, la traduzione italiana è a cura dell'Autore dell'articolo.

cento inferiore alla produzione interna (e questo scarto oltrepassa il 10 per cento in alcuni paesi)» (Ivi: p. 118) poiché circa il 20 per cento del patrimonio del continente è in mano a soggetti di altri continenti. Può sembrare una cifra non enorme ma bisogna considerare gli effetti cumulativi della sottrazione.

Piketty dedica molto spazio all'analisi empirica e in particolare al rapporto tra crescita economica e reddito da capitale. Dall'evidenza empirica appare chiaro che il tasso di rendimento del capitale è sempre stato superiore al tasso di crescita economica ed è proprio l'entità di questa differenza che è la causa della diversa incidenza del capitale, rispetto al lavoro, sul reddito nel medio-lungo periodo. Più è grande la differenza e maggiore sarà la proporzione di capitale accumulato in percentuale del reddito complessivo. All'inizio del XX secolo per ogni franco (o dollaro, o sterlina) di reddito *pro capite*, c'erano circa sette franchi di capitale. Questo rapporto si era dimezzato durante le guerre mondiali ed è ora tornato ai livelli iniziali. Poiché il rendimento del capitale può essere tassato, il livello della tassazione può limitare la quantità di capitale che si accumula in proporzione al reddito totale, ma questo dipende anche dal tasso di crescita economica.

Per l'Europa occidentale la crescita *pro capite* media è stata dello 0,25 per cento nel XVIII secolo, dell'1,1 nel XIX secolo e dell'1,9 nel XX secolo (Piketty, 2013: p. 146). In base alla regola secondo la quale una crescita modesta per lunghi periodi di tempo produce effetti cumulativi considerevoli, egli ci invita a non credere alla diffusa convinzione che un tasso di crescita dell'1-2 per cento sia troppo modesto. In realtà solo negli anni del dopoguerra l'Europa continentale è cresciuta a tassi che toccavano il 5 per cento per anno. Ma questo è successo dopo un lungo periodo di stagnazione tra le due guerre, mentre gli Usa e la Gran Bretagna crescevano in media dell'1,5 per cento. Una volta colmata la differenza, Europa e Stati Uniti hanno ripreso a crescere allo stesso passo. Questi modesti tassi di crescita non sono quindi da disprezzare. La disuguaglianza però torna ad aumentare quando il tasso di rendita del capitale supera il tasso di crescita *pro capite*.

Il tasso di rendimento del capitale è rimasto infatti intorno a una media del 4-5 per cento lordo. In periodi di crescita media relativamente bassa, come quella che si sperimenta nei paesi più ricchi negli ultimi quaranta anni, e di stagnazione o addirittura diminuzione demografica, il reddito da capitale torna ad accrescere la sua quota rispetto al reddito da lavoro.

2. L'eguaglianza torna a essere un tema centrale

Il libro di Thomas Piketty ha alcuni meriti. Il primo è stato quello di far uscire la discussione sui temi della disuguaglianza dal novero ristretto degli specialisti e dei circoli culturali più di sinistra. Un grande dibattito si è acceso sulle tesi del libro, soprattutto negli Usa dove non sono mancati i tentativi di contestare non solo le tesi ma perfino i dati che sono invece la parte più robusta della ricerca. Altri si interrogano su questo successo editoriale (Lepri, 2014). A noi interessa qui sottolineare come questo libro abbia contribuito ad aprire una breccia nel muro della cultura accademica dominante. «Gli economisti mainstream tendono a enfatizzare il bisogno di disuguaglianza come fonte di incentivi per lo sforzo e la creatività, e a convenire che tasse più alte sui ricchi e aiuti più corposi ai poveri sono probabili cause di rallentamento della crescita economica» (Wade, 2014).

Non ci stupisce che Margaret Thatcher dichiarasse che: «È nostro dovere rendere onore alla disuguaglianza e vedere che è stato dato spazio ai talenti e alle capacità con beneficio di tutti». Dieci anni più tardi Tony Blair ne dette una declinazione laburista: «Se tu finisci col correre dietro alle persone più ricche della società, quello che finisci per fare è di non aiutare le persone che stanno all'estremo opposto» (Wade, 2014). La retorica scientifica e quella politica dunque sembravano dominate da un orientamento antieguagliarista.

Queste posizioni si richiamano spesso a una metafora usata da J.F. Kennedy in un discorso pubblico del 1963: «A rising tide lifts all boats», dove il Presidente non si riferiva però alla crescita economica. E con la crisi economica iniziata nel 2008 la percezione che le classi più abbienti non fossero chiamate a pagare il conto come quelle meno abbienti si diffuse anche nell'America del liberismo. Forse la marea non solleva tutte le barche nello stesso modo. Espressione di questo malcontento fu il cosiddetto movimento Occupy Wall Street che inondò pacificamente le piazze di alcune città negli Usa e in Europa nell'agosto 2011. Uno degli slogan del movimento era: «Noi siamo il 99 per cento», riferendosi al fatto che dalle statistiche emergeva un 1 per cento della popolazione sempre più ricco e privilegiato rispetto al resto della popolazione. Pochi mesi più tardi uscì il libro di un economista di fama mondiale, il premio Nobel Joseph Stiglitz, che riprendeva il logo del movimento e l'argomento in base al quale l'arricchimento delle fasce molte alte di reddito si accompagnava a una stagnazione quando non a un impoverimento della mitica classe media americana. Dalla metà degli

anni settanta, spiega Stiglitz, si è rotto il motore del sogno americano e i grandi guadagni di produttività sono finiti nelle tasche di poche persone (Stiglitz, 2013). Egli contesta anche le tesi della disuguaglianza come motore di crescita. Oltre una certa soglia la disuguaglianza dei redditi rallenta il ritmo della crescita economica. È un argomento al quale Piketty non si dedica, ma che troviamo quest'anno in uno studio ufficiale dell'Ocse. Uno dei messaggi di questo report è che: «Ora più che mai sono necessarie politiche strutturali per rimettere le nostre economie su un cammino di crescita forte e sostenibile, ma queste devono essere disegnate con attenzione e integrate con misure che promuovano una migliore distribuzione dei dividendi della crescita. E questo non solo per ragioni di coesione sociale, ma anche di qualità e quantità dello sviluppo» (Oecd, 2015).

3. La disuguaglianza dei redditi da lavoro

Già nel 1997 Piketty riportò una serie storica di dati sulla disuguaglianza negli Usa, in Francia, in Gran Bretagna e in Germania, dalla quale si evince che, dopo un vistoso calo delle disuguaglianze in coincidenza con le guerre mondiali e dei due decenni che ne seguirono, poi la disuguaglianza ha ricominciato a crescere fino quasi a tornare ai livelli dei primi anni del Novecento.

Nel libro del 2013 il francese affronta il tema delle fasce di reddito più alte. Nei paesi anglosassoni la progressione del reddito dell'1 per cento più ricco è impressionante: negli Stati Uniti passa dall'8 al 20 per cento del reddito complessivo, e crescita paragonabili si osservano in Australia, Canada e soprattutto Gran Bretagna (Piketty, 2013: p. 501). Infatti nei paesi europei e in Giappone la crescita è all'incirca del 7-9 per cento. Il millile superiore (lo 0,1 per cento del totale) negli Stati Uniti vede addirittura una crescita della sua quota di reddito dal 2 al 10 per cento del totale, laddove solo il 5 per cento di questi hanno professioni straordinarie come attori famosi o campioni sportivi. Nei paesi non anglosassoni la crescita è scarsa. Piketty argomenta che non sembra possibile attribuire questa crescita delle retribuzioni alla produttività relativa dei singoli. Anche perché il restante 9 per cento del 10 per cento delle retribuzioni più alte vede una progressione di reddito solo leggermente superiore alla crescita media complessiva. Quindi bisogna rintracciare le cause in caratteristiche non dipendenti dal mercato.

Calcolare approssimativamente la produttività marginale di un lavoro in parte delimitato e ripetitivo, come quello di un impiegato, di un operaio o di un tecnico, è relativamente facile, dice Piketty. Ma lo stesso non si può dire per un dirigente di alto livello. Chi stabilisce la sua retribuzione? Altri dirigenti di livello superiore o una commissione dirigenziale di persone che hanno uno *status* simile. «Non c'è niente di strano a supporre che le persone che si ritrovano nella situazione di fissare il loro proprio salario abbiano naturalmente la tendenza ad aver la mano un po' pesante, o quanto meno a mostrarsi più ottimisti riguardo alla valutazione della loro produttività marginale. Tutto questo è umano, soprattutto in una situazione di informazione obiettivamente imperfetta» (Piketty, 2013: p. 527). Piketty avrebbe potuto avventurarsi in una spiegazione più politologica ricordando la legge ferrea delle oligarchie di Michels: «Di regola, chi giunge a impadronirsi di un qualsiasi potere, sarà poi sempre intento a rafforzarlo e a consolidarlo, a circondare di nuovi baluardi la posizione acquisita, e a sottrarsi al dominio e al controllo delle masse. [...] Chi sia stato delegato una volta, facilmente resta in carica, in quanto non glielo impediscono delle disposizioni statutarie, senza interruzione» (Michels, 1909: p. 14). Questo argomento avrebbe aperto una riflessione sul rapporto tra management e proprietà delle imprese che in un'opera così lunga e non priva di ripetizioni poteva essere almeno accennata. Anche perché Piketty, dovendo spiegare perché questo fenomeno è più pronunciato nei paesi anglosassoni, non fa uso di argomenti economici. Egli sostiene che è la percezione sociale, sono le norme implicite riguardanti gli eccessi delle disuguaglianze, che nei paesi anglosassoni permettono un comportamento più sfacciato di questi dirigenti. Questa maggiore tolleranza culturale verso le remunerazioni estreme sembra essere cresciuta nei paesi anglosassoni più che in altri, nei quali, a partire dagli anni ottanta, si è sviluppata una cultura di «estremismo meritocratico» «vale a dire un bisogno delle società moderne, e in particolare della società americana, di designare dei vincitori e di offrire loro remunerazioni più stravaganti» (Piketty, 2013: p. 530). Questo sembra confermato dal fatto che la produttività di un dirigente dovrebbe essere valutata al netto della variazione delle condizioni esterne che permettono un successo della politica aziendale. «Quello che si osserva è esattamente il contrario: è quando le vendite o i profitti crescono per ragioni esterne che si osserva l'aumento maggiore delle remunerazioni dei dirigenti» (Ivi: p. 532).

Una seconda spiegazione fa riferimento al fatto che proprio negli anni ottanta si osserva una pausa nel processo di recupero delle distanze dei per-

corsi di scolarizzazione dei giovani americani. Anche facendo riferimento a ricerche di altri (Goldin, Katz, 2010), Piketty sostiene che l'accrescimento delle disuguaglianze «si spiega per il fatto che gli Stati Uniti non hanno sufficientemente investito nell'insegnamento superiore o, più precisamente, hanno lasciato una grande parte della popolazione al di fuori dello sforzo di formazione, in particolare a causa dei costi di iscrizione eccessivi per molte famiglie» (2013: p. 485). Laddove le retribuzioni rispecchiano solo condizioni di mercato la ricetta, egli spiega, è chiara: investire nella diffusione dell'istruzione e nella valorizzazione del capitale umano. La crescita dei livelli d'istruzione porta con sé la crescita delle retribuzioni e la riduzione delle disuguaglianze. Questa fiducia nel capitale umano come principale risorsa della crescita economica è un argomento molto diffuso nella letteratura economica. Prendiamo il caso di Enrico Moretti il quale attraverso una importante ricerca empirica disegna una geografia del lavoro degli Usa e arriva alla conclusione che: «I propulsori dell'economia americana sono il capitale umano e la ricerca. In America ci sono città in cui mancano sia l'uno che l'altro. Ma il vero problema è che come paese gli Stati Uniti non stanno investendo abbastanza né nel capitale umano, né nella ricerca», e aggiunge che: «A dispetto della percezione che gli americani hanno di sé, le differenze di reddito esistono e stanno crescendo. Come abbiamo riscontrato nel corso della trattazione, la componente geografica gioca una parte rilevante in questo aumento. C'è però anche una componente legata al grado di istruzione» (Moretti, 2013: p. 221). Il punto debole di questa posizione di politica pubblica è che sembra prescindere dalle condizioni del mercato del lavoro nei confronti del quale si crea questa offerta di lavoro qualificato. Moretti sostiene che è la concentrazione del lavoro qualificato a produrre sviluppo territoriale. Ma non si chiede se, intervenendo solo sulla formazione e lasciando ogni decisione al mercato, una gerarchia tra diversi livelli di sviluppo dei diversi territori non sia inevitabile. «Certo facilitare l'accesso per tutti a una istruzione più estesa e di migliore qualità è di per sé una cosa buona e contribuisce a parificare le opportunità di una società, ma l'effetto sulla distribuzione del reddito dipende da molti fattori. [...] Va tenuto conto dell'evoluzione del mercato del lavoro e della domanda che vi si esercita» (Bourguignon, 2013: p. 90). Vi sono territori, come dapprima il nostro Mezzogiorno e ora l'Italia intera, nei quali i giovani che ricevono un'istruzione ad alto livello per trovare impieghi adeguati sono costretti a emigrare perché il numero di posizioni di lavoro ad alta profes-

sionalità si va restringendo per mancanza di investimenti privati e di politiche pubbliche industriali avanzate. Negli Usa invece entrambi questi fattori di crescita sono in funzione.

Un altro fattore di cui Piketty non tiene conto è quello che possiamo chiamare capitale relazionale e che avvantaggia le famiglie socialmente più forti. «Le relazioni sociali potrebbero consentire di ottenere un'occupazione migliore rispetto a chi ha lo stesso titolo di studio; d'altro canto, esse potrebbero consentire di ottenere un reddito più elevato a parità di occupazione e di istruzione con altri» (Franzini, 2013: p. 64). Questo è particolarmente vero in Italia dove il rendimento del titolo di studio è particolarmente basso mentre è più forte il fattore di appartenenza a ceti superiori. «Questo è un indicatore del fatto che il capitale umano non è la causa unica o principale della nostra immobilità economica» (Ivi: p. 69). Un fattore rilevante di questa immobilità è l'ereditarietà dei patrimoni.

4. Patrimonio come fattore di conservazione

Il principale fattore di conservazione delle disuguaglianze è però il capitale familiare, vale a dire il patrimonio. Nei secoli dell'immobilismo sociale i redditi da capitale predominavano come fonte di guadagno delle élite. «Certo, oggi come ieri i redditi da lavoro diminuiscono progressivamente via via che ci si innalza nella gerarchia dei redditi, e i redditi da capitale divengono poco a poco predominanti nell'ambito dei centili e millili superiori della distribuzione: questa realtà strutturale resta la stessa. Ma la differenza cruciale è che oggi bisogna salire molto più in alto nella gerarchia sociale perché il capitale domini sul lavoro. Attualmente i redditi da capitale dominano quella da lavoro solo nell'ambito di un gruppo sociale molto piccolo: lo 0,1 per cento dei redditi più alti. Nel 1932 questo gruppo era cinque volte più numeroso, durante la Belle Époque era dieci volte più numeroso» (Piketty, 2013: p. 435)

Il punto è che mentre la disparità nel reddito da lavoro può essere dovuta al merito e alla posizione sul mercato delle diverse attività lavorative degli individui, la rendita da capitale dipende in larghissima parte da una distribuzione diseguale del capitale che non rispecchia le scelte di vita degli individui ma le diverse condizioni di partenza di questi. Una società di mercato può dichiararsi meritocratica quanto vuole ma fintanto che esiste

l'ereditarietà dei patrimoni la disuguaglianza delle condizioni di partenza sarà sempre presente. Di questa evidenza si dimentica spesso l'importanza. Significativo è, a questo proposito, che in Italia le tasse di successione ereditaria siano state cancellate prima da un governo di centrosinistra per i patrimoni più bassi e poi da un governo di centrodestra per tutti gli altri. E che nessuno oggi rimetta in discussione quella decisione.

5. La proposta di Piketty: un'imposta mondiale sul capitale

Un contributo decisivo alla riduzione delle disuguaglianze viene dai due meccanismi di redistribuzione dello stato sociale: l'offerta di servizi e il trasferimento di risorse. Ma l'efficacia perequativa di questi strumenti dipende dalle modalità del prelievo e dalla progressività. Se, come sembra, una parte importante dei redditi da lavoro e, soprattutto, dei redditi da capitale, sfugge al prelievo, è evidente che l'effetto di riduzione delle disparità è ridotto.

«Perché la democrazia possa riprendere il controllo del capitalismo finanziario globalizzato di questo nuovo secolo, bisogna inventare nuovi strumenti [...]. Lo strumento ideale sarebbe una imposta mondiale e progressiva sul capitale, accompagnata da una grande trasparenza finanziaria» (Piketty, 2013: p. 835). L'idea di una imposta uguale in tutto il mondo è «un'utopia utile» perché, se riesce a raccogliere consensi, potrebbe indurre a riflettere sulle diverse numerose forme di tassazione e restrizione ai movimenti di capitale attualmente esistenti. «A mio avviso l'obiettivo deve essere una imposta annuale e progressiva, prelevata sul capitale a livello individuale, vale a dire sul valore netto delle attività di cui ciascuno ha il controllo» (Ivi: p. 838). Egli formula anche delle ipotesi di aliquote: zero per patrimoni fino a un milione di euro, 1 per cento da 1 a 5 milioni e 2 per cento sopra i 5 milioni. Ci potrebbero essere vantaggi anche da una imposta minima per patrimoni modesti. L'imposta sullo stock di capitale dovrebbe sostituire le attuali imposte sui redditi di capitale che nella realtà dei casi concreti appaiono sempre molto inferiori alla rendita reale dei grandi capitali accumulati.

Lo spostamento della imposizione dal lavoro alle cose è ormai suggerita dai principali think thank internazionali come utile a combattere la disoccupazione. Ma mentre l'imposizione sul consumo tende a penalizzare le fasce

di minor reddito della popolazione, l'imposta sul capitale, se attuata su scala mondiale, avrebbe il pregio di rendere il lavoro più attraente come fattore di produzione.

Chi scrive ritiene però che la percorribilità politica sia al momento assai ridotta. La concorrenza fiscale e la forza delle grandi imprese e delle élite che difendono i loro privilegi non appare scalfita neanche da questa ultima grande crisi. La globalizzazione offre ampi spazi ai capitali che hanno la forza e la volontà di sottrarsi all'imposizione. Se però questa proposta riuscisse a diventare una grande utopia transnazionale potrebbe davvero essere utile.

6. La questione della povertà

Un limite oggettivo del libro di Piketty, ad avviso di chi scrive, è nel riflettere sulla disuguaglianza concentrando l'attenzione sulle parti alte della distribuzione dei redditi e dei patrimoni. È una scelta dettata dalla volontà di dimostrare che il capitalismo non è più il motore di crescita della classe media ma è diventato il territorio di arricchimento di una ristretta minoranza. E questo pone seri problemi di legittimità sociale e democratica, già sollevati a suo tempo da Stiglitz (2013).

Se però si fa attenzione ai costi sociali della disuguaglianza, un'importanza ancora maggiore dovrebbe invece essere riservata alla disuguaglianza che esclude, vale a dire alle fasce inferiori della distribuzione. «Martin Feldstein, un economista di Harvard che tra i primi ha fatto ricerca sull'economia della sicurezza sociale, afferma con forza che "l'enfasi dovrebbe essere sulla eliminazione della povertà e non sulla distribuzione generale del reddito o l'estensione generale della disuguaglianza"» (Atkinson, 2015: p. 23). Atkinson mostra come tra la concentrazione della ricchezza nel percentile superiore e la percentuale di persone classificate come povere ci sia una relazione statistica piuttosto evidente. E torna a dire che il problema della povertà è assai importante. Nonostante la grande crescita del reddito complessivo il fenomeno è rimasto molto vasto anche nei paesi ricchi. Negli Usa la povertà è diminuita dal dopoguerra alla fine degli anni sessanta e oggi si contano ancora 45 milioni di poveri. «Nell'Unione Europea a 28 paesi dal 2008 ci sono 6,7 milioni di persone in condizioni di povertà o esclusione sociale in più e si arriva a contarne 124» (Ivi: p. 25). I sistemi

di welfare hanno la capacità di modificare molto il panorama della povertà. Sono infatti proprio coloro che non rientrano in efficaci schemi di redistribuzione o di sostegno che sono più a rischio povertà. Questo è evidente nell'analisi dei beneficiari di schemi pensionistici. Nel Regno Unito le politiche di Workfare, che spingono ad accettare un lavoro qualsiasi chi non vuole perdere il diritto agli aiuti pubblici, hanno in effetti ridotto la povertà dal 22 per cento del 1992 al 16 del 2011, ma hanno fatto anche riemergere il fenomeno antico e moderno dei *working poors*. Negli ultimi tre decenni «l'occupazione è sì aumentata ma la povertà non è diminuita a livello europeo complessivo, anche se con significative differenze da paese a paese» (Saraceno, 2015: p. 56). Infatti è sbagliato puntare solo sull'aumento del numero di occupati come strumento di lotta alla povertà «se non si considera attentamente di che tipo di occupazione si tratta e chi è più probabile che benefici dell'aumento della domanda di lavoro» (*Ibidem*). Bisogna infatti tenere conto dell'Effetto Matteo in base al quale questi aumenti premiano spesso le persone più qualificate, più occupabili, socialmente più integrate e magari con altri lavoratori già attivi in famiglia. La povertà è invece spesso il frutto del sommarsi, a livello individuale o familiare, di diverse condizioni di disagio sociale, fisico, psicologico, relazionale.

Se poi si ragiona in termini di povertà relativa, cioè di impossibilità ad avere un tenore di vita dignitoso, il lavoro di una sola persona in famiglia, in assenza di una casa di proprietà, può non essere sufficiente.

La povertà è un fattore molto serio di disuguaglianza visto che, come la ricchezza da capitale, tende a essere ereditaria. «Secondo uno studio di Perrens e Plomien (2010), circa il 50 per cento di coloro che hanno sperimentato la povertà da bambini e da ragazzi, è povero anche da adulto, nell'Unione Europea. Ma la percentuale è di oltre il 70 per cento nell'Europa Continentale e nei paesi mediterranei, mentre è molto sotto il 50 per cento nei paesi nordici» (Saraceno, 2015: p. 48)

Riferimenti bibliografici

- Atkinson T. (2015), *Inequality. What can be done?*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Bourguignon F. (2013), *La globalizzazione della disuguaglianza*, Torino, Codice; ed. or.: *La Mondalisation de l'inégalité*, Paris, Editions de Seuil, 2012.
- Franzini M. (2013), *Diseguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*, Bari, Laterza.
- Goldin C., Katz L. (2010), *The Race between Education and Technology. The U.S. Educational Wage Differentials, 1890-2005*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press et Nber.
- Lepri S. (2014), *Pro e contro Piketty, breve ricostruzione di un acceso dibattito*, in *Menabò eticaeconomia*, 30 settembre.
- Michels R. (1909), *La democrazia e la legge ferrea dell'oligarchia*, riedito nel 2009 con presentazione di D. Cella, Istituto Regionale di Studi sociali e politici «Alcide De Gasperi», Bologna, www.istitutodegasperi-emilia-romagna.it/pdf/MICHELS.pdf.
- Moretti E. (2013), *La nuova geografia del lavoro*, Milano, Mondadori; ed. or.: *New Geography of Jobs*, Boston and New York, Houghton Mifflin Harcourt, 2012.
- Oecd (2015), *In It Together. Why Less Inequality Benefits All*, Paris, Oecd publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>.
- Perrons D., Plomien A. (2010), *Why Socio-Economic Inequality Increases? Facts and Policy Responses in Europe*, Ue, Luxemburg.
- Piketty T. (2003), *Diseguaglianze*, Milano, Egea; ed. or.: *L'économie des inégalités*, Paris, La Découverte, 1997.
- Piketty T. (2013), *Le capital au XXI^e siècle*, Paris, Edition du Seuil; ed. it.: *Il capitale nel XXI secolo*, Milano, Bompiani, 2014.
- Saraceno C. (2015), *Il lavoro non basta. La povertà in Europa negli anni della crisi*, Milano, Feltrinelli.
- Stiglitz E.J. (2013), *Il prezzo della disuguaglianza. Come la società divisa di oggi minaccia il nostro futuro*, Torino, Einaudi; ed. or.: *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*, New York - London, W.W. Norton & Company, 2012.
- Wade R.H. (2014), *The Piketty Phenomenon and the Future of Inequality*, in *Real-World Economics Review*, vol. 69, pp. 2-17, <http://www.paecon.net/PAEReview/issue69/Wade69.pdf>.