



SOCIAL COHESION PAPERS

Quaderni della coesione sociale

Numero 4, 2022

**Redistribuire non basta.
Politiche pre-distributive per una
società più giusta e meno diseguale.**

Maurizio Franzini, Sapienza Università di Roma

O.C.I.S.
OSSERVATORIO INTERNAZIONALE PER
LA COESIONE E L'INCLUSIONE SOCIALE





L'Osservatorio Internazionale per la Coesione e l'Inclusione Sociale (OCIS) nasce con l'intento di fornire utili strumenti di conoscenza circa la genesi, lo sviluppo e il consolidamento della coesione sociale nelle comunità politiche e sociali contemporanee. Partendo dal presupposto che la coesione sociale è anche il prodotto di politiche pubbliche inclusive e volte alla promozione del bene comune, l'Osservatorio si propone l'obiettivo di essere un laboratorio di idee e proposte per il rafforzamento della coesione sociale in Italia e all'estero. L'OCIS si avvale della collaborazione di esperti provenienti da varie discipline per la realizzazione di iniziative scientifiche e divulgative volte alla diffusione della consapevolezza che la coesione sociale costituisce un elemento imprescindibile per la diffusione di 'benessere' sociale.

Maurizio Franzini

Maurizio Franzini, professore ordinario di Politica Economica alla Sapienza Università di Roma fino al 2020, insegna *Economics of Institutions* nella stessa Università. È direttore del "Menabò di Etica e Economia" e responsabile scientifico del programma *Visitinps*, presso l'Inps.



MAURIZIO FRANZINI



Redistribuire non basta.
Politiche pre-distributive per una società
più giusta e meno diseguale.



1. Introduzione

Scopo di questo Quaderno è riflettere sulle migliori politiche per contrastare la disuguaglianza nei redditi. La posizione prevalente è quella che punta sull'azione redistributiva dello stato, che tipicamente consiste nel prelevare imposte e nell'erogare trasferimenti. Ben poca attenzione si presta, invece, alle politiche che possono incidere sulla disuguaglianza che si genera nei mercati e che sempre più di frequente vengono chiamate pre-distributive.

I limiti di questa impostazione saranno illustrati nelle pagine che seguono e riguardano sia la difficoltà, viste le tendenze in atto, a neutralizzare – appunto, con la redistribuzione – le spinte verso la disuguaglianza che provengono dal mercato sia la mancata considerazione del carattere spesso ingiusto e inaccettabile che, al di là della loro grandezza, hanno le disuguaglianze che si generano nel mercato e che, come vedremo, non può essere cancellato dalle politiche redistributive, per quanto efficaci.

Se la disuguaglianza di mercato deve essere corretta occorre indicare le politiche – appunto, pre-distributive – in grado di assicurare questa correzione. Molte delle pagine che seguono sono dedicate a illustrare quali possano essere queste politiche, distinguendo quelle che agiscono sulle dotazioni degli individui, da quelle che influenzano in vario modo le “regole del gioco” a quelle che pur avendo carattere redistributivo nell'immediato possono produrre effetti pre-distributivi sul più lungo termine.

I problemi che pongono le politiche pre-distributive saranno ripetutamente richiamati; in particolare, si rimarcherà la necessità di agirle in modo complementare per avere effetti significativi i quali, peraltro, non potranno manifestarsi immediatamente e con precisione. Tutto ciò richiede un approccio che presenta caratteri anche di radicalità: ma il sistema economico che abbiamo di fronte richiede esattamente questo per potersi qualificare come efficiente, equo e in grado di assicurare ai più una vita dignitosa.

In breve, si cercherà di sostenere che la pre-distribuzione può essere la base per definire un nuovo modello di regolazione che non può più consistere nell'onorata ricetta composta dalla combinazione di politiche macroeconomiche e redistribuzione attraverso il welfare.

2. La disuguaglianza dei redditi di mercato e nei redditi disponibili: recenti tendenze

In un'economia di mercato, il benessere di cui godono le persone dipende largamente dal reddito di cui esse dispongono, che, semplificando, è determinato da quanto guadagnano nei mercati (del lavoro o dei capitali), da eventuali trasferimenti monetari loro destinati da parte dello Stato e, con



segno negativo, dalle imposte che pagano¹. Si tratta del reddito disponibile che dipende, appunto, dai redditi di mercato, da un lato, e dall'attività redistributiva dello stato (trasferimenti e imposte), dall'altro². Dunque, la disuguaglianza nei redditi disponibili è l'esito, da un lato, della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi di mercato e, dall'altro, dell'efficacia dell'azione redistributiva dello Stato che consiste sostanzialmente nel 'togliere' a chi ha redditi di mercato alti e nel 'dare' a chi li ha redditi bassi.

Come già rilevato da Raitano (2022) nel suo recente contributo per OCIS (Quaderno 3/2022), osservando le tendenze della disuguaglianza negli ultimi decenni si nota che in Italia (e non solo) la disuguaglianza creatasi nei mercati è fortemente cresciuta: tuttavia, l'azione redistributiva è riuscita a attenuare fortemente l'impatto di questa crescita sulla disuguaglianza nei redditi disponibili. Ciò è avvenuto, però, soprattutto per effetto delle pensioni che non costituiscono veri e propri trasferimenti. Escludendo le pensioni, nel nostro paese la redistribuzione non ha conosciuto forti incrementi e, nel complesso, risulta poco efficace nella riduzione della disuguaglianza.

Analizziamo alcuni dati riferiti a 15 paesi – sufficientemente rappresentativi di quelle che sono state chiamate le 'varietà del capitalismo' (Hall e Soskice, 2001) – e ad anni recenti, il periodo compreso tra il 2008 e il 2019.

La Tabella 1 ci mostra come si è modificata la disuguaglianza nei redditi di mercato nell'intervallo temporale considerato e ordina i paesi in base al tasso di variazione dell'indice di Gini nel periodo. I valori negativi indicano, ovviamente, che la disuguaglianza di mercato è diminuita.

Come si vede, in quattro paesi la disuguaglianza di mercato si è ridotta (e in misura assai contenuta, con la sola eccezione della Polonia); in due paesi (Germania e Svezia) essa è rimasta costante o è aumentata di pochissimo; nei restanti nove è cresciuta e in diversi di essi anche in modo molto significativo. Ciò vale in particolare per la Danimarca, la Finlandia e la Francia. Piuttosto netto è anche l'aumento nel nostro paese che, vale la pena di sottolinearlo, al termine del periodo presentava il terzo più alto indice di Gini, inferiore soltanto a quello di Francia e Grecia, e superiore anche a quello degli Stati Uniti. Sintetizzando: sembrano essere piuttosto generalizzate le forze che spingono verso una maggiore disuguaglianza di mercato, anche se le

¹ L'unità di riferimento è la famiglia, quindi si sommano i redditi di tutti i suoi membri, nonché tutti i trasferimenti monetari e tutte le imposte. Il reddito familiare che ne risulta viene trasformato in reddito individuale utilizzando le scale di equivalenza che tengono conto della composizione del nucleo.

² Normalmente, come si evince anche da quanto si è scritto nel testo, nel computo dei redditi disponibili non si tiene conto dei servizi in natura ai quali si ha accesso in modo gratuito grazie alla spesa sociale. Ciò vuol dire che sono esclusi gli eventuali effetti redistributivi di questi servizi. La ragione sta nelle difficoltà di computo di tali effetti. I pochi tentativi compiuti in questa direzione giungono, in generale, alla conclusione che i servizi in natura contribuiscono a ridurre le disuguaglianze nei redditi disponibili.



differenze tra paesi sono significative. In Italia il peggioramento è stato rilevante, aggravando le tendenze in atto già dalla metà degli anni '80.

Tabella 1. *Disuguaglianza nei redditi di mercato, 2008-2019*

	Indice di Gini 2008	Indice di Gini 2019	Variazione % indice di Gini
Polonia	46,9%	45,2%	-3,6%
Regno Unito	51,9%	50,8%	-2,1%
Portogallo	51,9%	51,1%	-1,5%
Austria	48,9%	48,6%	-0,6%
Germania	49,4%	49,4%	0,0%
Svezia	42,6%	43,0%	0,9%
Belgio	47,2%	48,9%	3,6%
Stati Uniti	48,6%	50,5%	3,9%
Italia	48,9%	51,1%	4,5%
Grecia	50,5%	52,5%	5,0%
Spagna	46,2%	49,1%	6,3%
Paesi Bassi	41,7%	44,4%	6,5%
Francia	48,3%	51,9%	7,5%
Finlandia	47,2%	50,9%	7,8%
Danimarca	40,5%	44,3%	9,4%

Fonte: OCSE - Per Danimarca, Finlandia, Germania, Italia e Polonia, i dati si riferiscono al 2018

Veniamo ora ai redditi disponibili. La Tabella 2 presenta i dati in modo analogo a quanto si è fatto per i redditi di mercato nella Tabella 1. Osserviamo che in cinque paesi (Portogallo, Polonia, Grecia, Austria, Spagna) questa disuguaglianza è diminuita anche se in misura molto diversa; in tre (Regno Unito, Francia e Belgio) è rimasta sostanzialmente invariata; nei restanti 7 paesi (Germania, Finlandia, Paesi Bassi, Italia, Stati Uniti e Svezia) si sono rilevati peggioramenti, che,



forse sorprendentemente, risultano particolarmente marcati per i due paesi 'scandinavi', la Svezia e la Danimarca. In Italia il peggioramento è tra i più alti e risulta lievemente inferiore a quello verificatosi nella disuguaglianza di mercato, indicando un lieve miglioramento dell'efficacia della redistribuzione. Infatti, l'indice di Gini relativo alla disuguaglianza di mercato in seguito alla redistribuzione si è ridotto del 35,2% nel 2008 e del 35,4% nel 2018.

Tabella 2. *Disuguaglianza nei redditi disponibili, 2008-2019*

	Indice di Gini 2008	Indice di Gini 2019	Variazione % indice di Gini
Portogallo	35,4%	31,0%	-12,4%
Polonia	30,7%	28,1%	-8,5%
Grecia	32,8%	30,8%	-6,1%
Austria	28,0%	27,4%	-2,1%
Spagna	32,7%	32,0%	-2,1%
Regno Unito	36,9%	36,6%	-0,8%
Francia	29,3%	29,2%	-0,3%
Belgio	26,2%	26,2%	0,0%
Germania	28,5%	28,9%	1,4%
Finlandia	26,4%	26,9%	1,9%
Paesi Bassi	28,6%	29,6%	3,5%
Italia	31,7%	33,0%	4,1%
Stati Uniti	37,8%	39,5%	4,5%
Svezia	25,9%	28,0%	8,1%
Danimarca	24,2%	26,3%	8,7%

Fonte: OCSE - Per Danimarca, Finlandia, Germania, Italia e Polonia, i dati si riferiscono al 2018

Confrontando l'andamento delle due disuguaglianze emerge che in quattro paesi (Portogallo, Polonia, Austria e Regno Unito) sono diminuite entrambe; in altri otto paesi (Belgio, Germania, Finlandia, Paesi Bassi, Italia, Stati Uniti, Svezia e Danimarca) sono aumentate entrambe (o almeno è aumentata una di esse e l'altra è rimasta costante). Restano tre casi 'anomali', quelli di Grecia, Spagna e Francia, nei quali la disuguaglianza nei redditi disponibili è diminuita nonostante l'aumento della disuguaglianza nei redditi di mercato. Ciò è frutto, naturalmente, della crescita dell'efficacia redistributiva di imposte e trasferimenti che è stata particolarmente forte in Grecia



(superiore al 20%) e in Spagna (19,2%) – due paesi in uscita dai ben noti problemi connessi al debito pubblico – mentre in Francia essa è risultata più contenuta (11,2%) benché di intensità nettamente superiore alla norma.

Ricordiamo che l'intensità della distribuzione viene normalmente misurata con la riduzione dell'indice di Gini passando dai redditi di mercato a quelli disponibili. Tale modalità di misurazione presenta, però, alcuni problemi, in particolare non consente di stabilire quale posizione occupino nella scala dei redditi coloro che beneficiano dei trasferimenti; per superare questo limite si sta tentando di utilizzare nuovi indicatori (Raitano e Ranaldi, 2022)³. In ogni caso, la riduzione nell'indice di Gini resta un indicatore dell'intensità della redistribuzione valido per quanto si intende sostenere in queste note.

L'orizzonte temporale fin qui considerato è piuttosto breve. Se lo ampliamo, prendendo come termine iniziale di riferimento la metà degli anni '80, troviamo che per molti paesi, ed in particolare per l'Italia, i fenomeni rilevati risultano molto accentuati. La disuguaglianza di mercato, in base ai dati OCSE, nel nostro paese è passata da poco più del 38% a oltre il 51%, quindi un aumento di circa 13 punti percentuali, mentre quella nei redditi disponibili è cresciuta solo di 4 punti circa.

Uno studio di lunghissimo periodo, ma non riguardante l'Italia, è quello di Bozio et al. (2020) i quali confrontano quella che chiamano disuguaglianza nei redditi pre e post-tassazione⁴ negli Stati Uniti e in Francia su un orizzonte temporale lungo un secolo, a partire dai primi anni del '900. Il risultato principale è che, soprattutto in periodi recenti, la redistribuzione nei due paesi è stata simile ma la disuguaglianza nei redditi post-tassazione è stata molto più bassa in Francia, il che vuol dire che in questo paese è stata più bassa, in modo rilevante, la disuguaglianza nei redditi pre-tassazione.

Questa rapida analisi suggerisce alcune riflessioni, che non sono poi troppo sorprendenti. La prima è che se la disuguaglianza nei redditi di mercato diminuisce è estremamente probabile che diminuirà anche quella nei redditi disponibili. La seconda è che se, invece, la disuguaglianza nei redditi di mercato aumenta è difficile che la redistribuzione possa divenire più intensa nella misura necessaria per evitare il peggioramento della disuguaglianza nei redditi disponibili.

Ciò vale, naturalmente, in condizioni che possiamo considerare 'normali'. Un periodo eccezionale è stato, naturalmente, quello della recente pandemia da Covid-19 nel corso del quale lo straordinario impegno di risorse pubbliche ha fatto sì che al peggioramento nella disuguaglianza

³ In particolare il concetto nuovo che si può utilizzare è quello di *compositional inequality factor concentration* recentemente proposto da Ranaldi (2022).

⁴ Bozio et al. (2020), distaccandosi dalla definizione di reddito di mercato utilizzata nel testo, includono nel reddito pre-tassazione anche le pensioni e i sussidi di disoccupazione mentre tutti gli altri trasferimenti, anche in natura, e le imposte sono computati nei redditi post-tassazione.



di mercato corrispondesse, in molti paesi, un miglioramento in quella nei redditi disponibili. Secondo Christl et al. (2021) a livello di Unione Europea il coefficiente di Gini della disuguaglianza di mercato nel primo anno di pandemia è passato dal 49,9 al 50,5% mentre quello relativo ai redditi disponibili è sceso dal 28,9 al 28,7%.

Queste considerazioni suggeriscono che per contenere e ridurre la disuguaglianza non si può fare ricorso esclusivamente a politiche redistributive senza troppo curarsi di ciò che accade nei mercati. Occorrono interventi in grado di incidere sulla disuguaglianza di mercato – dunque, politiche pre-distributive – e non soltanto per contenere quantitativamente la disuguaglianza nei redditi disponibili, ma anche per renderla più accettabile.

3. La disuguaglianza di mercato: ‘forze naturali’ o scelte politiche?

Alle politiche pre-distributive è, in generale, dedicata ben poca attenzione. Lo documenta, tra l’altro, il ruolo molto limitato, se non del tutto assente, ad esse riconosciuto nella spiegazione delle dinamiche di peggioramento della disuguaglianza di mercato degli scorsi decenni.

È noto che, al riguardo, la tesi nettamente prevalente è stata quella che fa riferimento alla tecnologia e alla globalizzazione considerate come vere e proprie ‘forze naturali’. L’implicazione di questa interpretazione è che non vi sono responsabilità delle politiche adottate e, inoltre, che non essendo possibile contrastare le ‘forze naturali’, si può soltanto cercare di correggerne *ex post* gli effetti indesiderati. Pertanto, solo la redistribuzione può mitigare la disuguaglianza nei redditi disponibili, e quella nei redditi di mercato sarebbe immodificabile.

Questa tesi è oggetto di critiche già da molti anni – in particolare nei lavori di Stiglitz (2012) e Atkinson (2015) – ed è cresciuta la consapevolezza che una serie di scelte discrezionali di *policy* (quelle fatte e, si potrebbe aggiungere, quelle non fatte) hanno una rilevante responsabilità. È importante sottolineare, ancora una volta, che tale responsabilità non si riferisce soltanto all’aggravarsi della disuguaglianza ma – come vedremo – anche a talune sue altre caratteristiche che la pongono in conflitto con principi ampiamente accettati di giustizia sociale.

Sono molte le politiche, nazionali e sovranazionali, che possono avere avuto effetti sulla disuguaglianza di mercato e vedremo in modo più avanti quali possano essere in generale. Qui mi limito a ricordare che le politiche dell’istruzione non hanno in generale favorito l’eguaglianza delle opportunità e, anzi, hanno contribuito ad accrescere l’influenza delle condizioni di origine (Chetty et al., 2017) e che la liberalizzazione dei movimenti di capitale ha rafforzato il capitale rispetto al lavoro come hanno fatto anche le politiche di flessibilizzazione del mercato del lavoro – responsabili anche della crescente disuguaglianza tra lavoratori. Decisioni politiche con impatti sulla disuguaglianza di mercato sono anche quelle che hanno portato a favorire o tollerare in molti paesi sistemi di *governance* delle imprese ispirati allo *shareholder value* (cioè all’idea che esse



debbano perseguire esclusivamente la massimizzazione del valore dell'impresa a vantaggio degli azionisti) e a tollerare, se non anche incoraggiare, le posizioni monopolistiche sui mercati dei beni e le attività speculative sui mercati finanziari. Effetti del tutto analoghi hanno avuto le politiche – sovranazionali – di rafforzamento della tutela della proprietà intellettuale e dei brevetti che hanno permesso il formarsi di posizioni di rendita straordinariamente protette.

Queste politiche hanno aggravato la disuguaglianza di mercato e molte di esse l'hanno resa anche meno giusta e accettabile. Definire la disuguaglianza inaccettabile non è agevole (Franzini, 2013) e si presta a inconcludenti controversie ma è difficile, se non impossibile, considerare accettabile una disuguaglianza nei redditi che nasce da una chiara disuguaglianza nelle opportunità o da una protezione dalla concorrenza nei mercati che si risolve nel godimento di rendite (cioè di redditi eccessivi rispetto a quelli che sarebbero sufficienti a svolgere l'attività che si svolge) e che di fatto equivale a sottrarre l'opportunità di entrare nel mercato a chi può fare altrettanto bene o anche meglio.

A questo riguardo è bene ricordare che chi aderisce alla tesi delle 'forze naturali' spesso sostiene anche che la crescente disuguaglianza nei redditi da lavoro – che è una componente importante della crescente disuguaglianza nei redditi di mercato – sia da imputare al 'premio' crescente che quelle 'forze naturali' assegnano al capitale umano, cioè alle conoscenze e alle competenze possedute che sono largamente dipendenti dal grado di istruzione raggiunto.

Così formulata questa spiegazione evoca il merito (quello di possedere conoscenze e competenze) come causa di disuguaglianze. Ma se, come normalmente accade, le opportunità di accesso all'istruzione più elevata non sono eguagliate e sono decisamente maggiori per coloro che provengono da *background* familiari avvantaggiati, il grado di merito in termini di possesso di maggiori competenze e conoscenze si riduce non poco. Peraltro, vi sono sufficienti prove per sostenere che, almeno nel nostro paese, le origini familiari danno vantaggi, nel mercato, che si manifestano anche quando il grado di istruzione è lo stesso e sono riconducibili, ad esempio, al premio assegnato alle relazioni sociali nelle quali si è inseriti (Franzini et al., 2013 e 2020).

Quindi, sembra indiscutibile che politiche nazionali e sovranazionali – quelle fatte e quelle non fatte, ma possibili – hanno inciso non poco sulla disuguaglianza di mercato senza essere la necessaria conseguenza di 'forze naturali'. Un ruolo rilevante nell'oscurare questa responsabilità delle politiche lo hanno avuto, molto probabilmente, quelle che oggi frequentemente si chiamano narrazioni (Shiller, 2019). Narrazioni di successo sono state quella che attribuiva a specifiche politiche il merito di favorire la crescita economica e quella, complementare, che dipingeva le disuguaglianze come il prezzo da pagare per una crescita maggiore. Ma vi è più che ampia



evidenza del fatto che la storia ha seguito un corso diverso da quanto promesso da queste narrazioni⁵.

4. Le ragioni per correggere la disuguaglianza di mercato

Le scelte politiche, dunque, hanno un chiaro impatto sulla disuguaglianza di mercato, e le ragioni per invocare politiche pre-distributive che limitino quelle disuguaglianze non riguardano esclusivamente la difficoltà della sola redistribuzione a contenere la disuguaglianza nei redditi disponibili. Molto rilevante, per quanto sottovalutata, è la questione dell'inaccettabilità di molte disuguaglianze che si generano nei mercati e che vanno prevenute piuttosto che, eventualmente, compensate.

Un esempio forse servirà a chiarire questa affermazione. La disuguaglianza di genere, per la quale esiste in media un differenziale retributivo tra uomini e donne, può essere eliminata facendo in modo che le retribuzioni delle donne nel mercato del lavoro crescano oppure compensando, con sussidi o trasferimenti, le donne per il minor reddito percepito. In entrambi i casi avremmo livellato i redditi disponibili eliminando, rispetto a questi redditi, il differenziale di genere. Ma è evidente che non soddisfa essenziali criteri di giustizia sociale il fatto che il mercato riservi trattamenti diversi agli uomini e alle donne e, di fatto, non assicuri eguaglianza di opportunità, impedendo in vario modo alle donne di avere le stesse opportunità degli uomini. D'altro canto, sotto il profilo della dignità umana non è certo indifferente se il reddito di cui dispongono le donne deriva dal 'riconoscimento' del mercato o dalla generosità dello stato che compensa uno svantaggio che non dovrebbe manifestarsi.

Questo esempio si può generalizzare, sostenendo che puntare a ridurre le disuguaglianze di mercato in molti casi coincide con l'obiettivo di realizzare l'eguaglianza delle opportunità. Un ulteriore esempio riguarda la questione – che ci occuperà più avanti – delle disuguaglianze nei redditi da lavoro che dipendono dal diverso grado di istruzione, alla radice del quale può esservi la diversa facilità di accesso – date le condizioni familiari – all'istruzione più elevata.

Alla pre-distribuzione dovrebbero in realtà prestare maggiore attenzione anche coloro che considerano la crescita economica il più importante e forse l'unico criterio di valutazione di un sistema economico. Sappiamo che sono assai deboli le prove a sostegno della tesi che la disuguaglianza favorisca la crescita ma, nonostante ciò, quella tesi costituisce una delle narrazioni di maggior successo in tema di disuguaglianza (Piketty, 2020). Più solide sono le prove empiriche delle due tesi opposte, e cioè che non vi sia una relazione ben definita tra disuguaglianza e crescita

⁵ Recentemente ciò è stato riconosciuto anche da ricercatori del Fondo Monetario Internazionale, un'istituzione che aveva con forza sostenuto molte di tali politiche (cfr. Ostry et al., 2016).



e che, al contrario, vi sia un effetto positivo sulla crescita della riduzione della disuguaglianza⁶. Al riguardo è stata avanzata, con il conforto dei dati, anche una tesi particolarmente rilevante per il nostro discorso. Si tratta del maggior positivo impatto che sembra avere sulla crescita economica la riduzione della disuguaglianza nei redditi disponibili ottenuta riducendo la disuguaglianza di mercato invece che accrescendo l'intensità della redistribuzione (Ostry et al., 2014).

Inoltre, è opportuno accennare al fatto che secondo alcuni studi a mediare l'influenza della disuguaglianza sulla crescita è il grado di mobilità sociale intergenerazionale, cioè – sostanzialmente – quanta disuguaglianza si trasmette da una generazione all'altra. Più alta la mobilità sociale, maggiore l'impatto positivo di una riduzione delle disuguaglianze sulla crescita economica (Aiyar e Ebeke, 2019). Poiché la mobilità sociale è collegata all'eguaglianza delle opportunità – anche se non coincide con essa (Franzini 2013) – si può ritenere che la pre-distribuzione, favorendo l'eguaglianza delle opportunità, favorisca anche il rafforzamento dell'impatto positivo che la riduzione della disuguaglianza può avere sulla crescita.

5. Le politiche pre-distributive: come definirle?

Prima di presentare le politiche che, in base all'approccio qui adottato, possono essere considerate pre-distributive, appare utile passare brevemente in rassegna l'accezione nella quale tali politiche sono state intese nella scarna letteratura che se n'è occupata.

La pre-distribuzione ha iniziato a essere esplicito oggetto di interesse in seguito a un intervento del 2011 dello scienziato politico americano, Jakob Hacker, il quale scrisse: "molti dei cambiamenti più importanti hanno riguardato ciò che si potrebbe definire 'pre-distribuzione', ossia il modo in cui il mercato distribuisce i suoi premi"; pertanto, è necessario concentrarsi su "riforme del mercato che incoraggino una distribuzione più equa del potere economico e dei premi ancor prima che il governo raccolga le tasse e paghi i sussidi" (Hacker, 2011, p. 35).

Questa formulazione – piuttosto generica, ma comunque utile – può essere intesa come un invito a concentrarsi sulla quota di reddito che il mercato destina ai salari in rapporto a quella che consente ai profitti e alle rendite; quindi su quella che gli economisti chiamano la distribuzione funzionale del reddito. E sembra essere questo il senso in cui venne intesa in uno dei pochi dibattiti sulla pre-distribuzione immediatamente successivi al contributo di Hacker. Infatti, in Gran Bretagna si sviluppò una discussione sul sito Policy Network dopo che nel settembre del 2012 l'allora segretario del Labour Party, Ed Miliband, usò il termine in un discorso tenuto a Londra nel corso del quale disse: "la pre-distribuzione consiste nell'affermare che non ci possiamo permettere di essere persistentemente bloccati in una economia di bassi salari".

⁶ Per una sintetica presentazione dei principali risultati della letteratura sul tema si veda Menabò (2019).



Naturalmente la questione dei bassi salari – e, quella connessa, della quota di reddito che il mercato assegna ai lavoratori – è rilevante ma non è esaustiva delle questioni che si pongono per contrastare la disuguaglianza nei redditi che i vari individui percepiscono nel mercato. Vi sono, infatti, rilevanti e crescenti disuguaglianze tra i percettori di salari, così come tra i percettori di rendite.

Una visione diversa è quella che tende a far coincidere la pre-distribuzione con la realizzazione dell'eguaglianza di opportunità sulla base del presupposto che se quest'ultima è assicurata l'eventuale disuguaglianza nei redditi di mercato sarà più contenuta e, soprattutto, più giusta. Quando si parla di opportunità si pensa quasi esclusivamente alle opportunità di istruzione e quindi di accumulazione del capitale umano (O'Neil e Williamson, 2012; Diamond, 2014). Anche in questo caso il punto è rilevante, ma i redditi di mercato dipendono da molte altre variabili, ad esempio quelle relative al grado di concorrenza nei mercati e ai sistemi di *governance* delle imprese. E, inoltre, intendendo le opportunità nel modo indicato si rischia di confinare il discorso alla disuguaglianza tra percettori di redditi da lavoro, dimenticando che i redditi da capitale e da ricchezza contribuiscono moltissimo alla disuguaglianza e che alla loro origine c'è spesso quella particolare disuguaglianza di opportunità che deriva dai lasciti ereditari.

Se l'obiettivo è prevenire, contenere e rendere più equa la disuguaglianza di mercato, l'accezione di politiche pre-distributive deve essere più ampia. E altri studiosi ci invitano a farlo. Ad esempio, Quiggin richiama l'attenzione sui diritti di proprietà: "La pre-distribuzione si riferisce alla fissazione dei diritti di proprietà e di altre regole che determinano la distribuzione di salari, profitti e altri redditi che si formano nel mercato, mentre la redistribuzione si riferisce alla tassazione e alle politiche di spesa che modificano la distribuzione finale del reddito e del consumo rispetto ai risultati di mercato" (Quiggin, 2019, p. 216).

Molti anni prima, un brillante economista di Cambridge, James Meade, invitava a guardare verso politiche molto radicali per contrastare la crescente disuguaglianza di mercato che era all'attenzione di qualche osservatore già nei primi anni '60 del secolo scorso. Scriveva Meade: "Ma come sarà il futuro? ... Ci potrebbe essere un numero limitato di proprietari estremamente ricchi; la percentuale di popolazione attiva necessaria per gestire le industrie automatizzate estremamente redditizie potrebbe essere assai ridotta; i tassi salariali sarebbero, di conseguenza, depressi; potremmo tornare in un super-mondo di proletariato immiserito, di maggiordomi, camerieri, sguattero e altri tirapiedi. Chiamiamolo il Nuovo Paradiso dei Capitalisti. Per me è una prospettiva orribile. Cosa possiamo fare al riguardo?" (Meade, 1964, p. 33).

Con questa prospettiva negli occhi, Meade considerava insufficienti le politiche redistributive e invocava interventi assai più radicali per raggiungere due vasti obiettivi. Il primo, come lo chiamò, era quello della democrazia proprietaria, il secondo quello del socialismo liberale. Questi obiettivi presupponevano politiche che oggi chiameremmo pre-distributive e che nella visione di Meade devono essere radicali perché riguardano i diritti di proprietà intesi in senso ampio, le dotazioni degli individui e le 'regole del gioco'. Volendo specificare: le risorse apprezzate dai



mercati di cui dispongono gli individui, il funzionamento interno delle imprese e quello dei mercati, soprattutto dal punto di vista della concorrenza, intesa non come meccanismo di indebolimento dei già deboli ma come condizione per limitare e rendere temporanee rendite ben poco giustificate.

Può essere interessante, per diversi motivi, ricordare che Piketty nel suo libro di straordinario successo menziona Meade e afferma che intende seguire le sue tracce (Piketty, 2017, p. 582). Ma la scarsa attenzione che il libro presta alle questioni pre-distributive rende difficile considerare Piketty un continuatore di Meade, almeno in quel libro. In effetti, egli stesso sembra riconoscere questa lacuna in un articolo di poco successivo al libro: "Forse ho dedicato troppa attenzione alla tassazione progressiva del capitale e troppo poca a una serie di evoluzioni istituzionali che potrebbero rivelarsi altrettanto importanti, come lo sviluppo di forme alternative di assetto della proprietà e di *governance* partecipativa." (Piketty, 2015, p. 87). E alcuni degli argomenti sviluppati nel suo libro successivo (Piketty, 2020), in particolare la proposta di socialismo partecipativo – su cui tornerò brevemente più avanti – sembra andare in quella direzione; inoltre il suo coinvolgimento nel lavoro già citato di Bozio et al. (2020) è prova di una maggiore attenzione per il problema della disuguaglianza di mercato e per le politiche pre-distributive.

In conclusione, le politiche pre-distributive, come vengono qui intese, sono tutte quelle che risultano idonee a contenere la disuguaglianza nei redditi di mercato e a renderle più accettabili. Quasi inevitabilmente alcune di esse hanno quel carattere di radicale innovazione che Meade invocava e che a quasi 60 anni di distanza appaiono forse più necessarie, tenendo conto della lunga strada che si è fatta da allora, soprattutto negli ultimi decenni, nella direzione delle disuguaglianze alte e ingiuste.

6. Politiche pre-distributive e disuguaglianza di mercato

Uno schema di analisi

Se l'obiettivo è contenere le disuguaglianze che si creano nei mercati occorre partire da un'analisi dei principali meccanismi che determinano tali disuguaglianze ed in particolare quelle che possono essere considerate in contrasto con criteri di giustizia sociale ampiamente accettati. In quanto segue si considereranno i meccanismi che appaiono più rilevanti da questo punto di vista.

Partirò da quelli da cui dipendono le dotazioni di cui dispongono gli individui e che incidono anzitutto sui loro redditi da lavoro ma anche sui loro redditi da capitale e patrimonio. Considererò, poi, i meccanismi della concorrenza, soprattutto nel mercato dei beni, che – come vedremo – possono avere numerosi e variegati effetti sulla disuguaglianza dei redditi individuali di mercato. Farò anche riferimento ai mercati finanziari e alle principali modalità con le quali, nell'attuale regime di regolazione, possono contribuire a rendere più gravi e meno accettabili le



disuguaglianze. L'attenzione si concentrerà successivamente sui meccanismi che creano un segmento sempre più consistente di lavoratori molto deboli, che ingrossano le fila dei cosiddetti *working poor*. Infine, mi occuperò dei meccanismi dei sistemi di *governance* delle imprese, da cui dipende come viene esercitato il potere al loro interno e quindi anche la disuguaglianza. In breve le politiche pre-distributive possono essere ampiamente distinte tra quelle che incidono sulle dotazioni e quelle che modificano le regole del gioco, nei mercati e all'interno delle imprese (Franzini, 2018).⁷ Come si avrà modo di sottolineare ripetutamente, tra questi diversi meccanismi vi sono spesso interazioni e per questo le politiche dirette a contrastarli saranno tanto più efficaci quanto più saranno tra loro coordinate e disegnate in modo da sfruttarne le complementarità.

Dotazioni

Le disuguaglianze nei redditi dipendono in modo rilevante, anche se non esclusivo, dalle diverse dotazioni di vari tipi di capitale (inteso come tutto ciò che può dare reddito) di cui dispongono gli individui. Le ragioni di queste differenze nelle dotazioni possono essere numerose e dipendono dal tipo di dotazione a cui si fa riferimento. La prima a cui si pensa, in relazione ai redditi da lavoro, è il capitale umano, inteso essenzialmente come l'insieme di competenze e conoscenze di cui si dispone. Il capitale umano è strettamente legato al grado di istruzione (e di formazione) che, a sua volta, risulta fortemente correlato con il *background* familiare, nel quale si può includere anche il territorio in cui si è nati e si è vissuto.

Ciò implica che rispetto all'acquisizione del capitale umano le circostanze svolgono un ruolo molto importante e, in generale, più importante dello sforzo individuale dal quale dipende il merito, che consentirebbe di considerare le disuguaglianze giuste e accettabili (Boitani e Franzini, 2022). Limitare le disuguaglianze nelle opportunità di accesso all'alta istruzione equivale, quindi, a limitare una causa inaccettabile di disuguaglianza o, quanto meno, a rendere meno probabile che essa si manifesti.

Nel corso degli ultimi decenni in Italia, e non solo, il sistema scolastico e formativo ha fatto troppo poco per colmare lo svantaggio per chi proviene da *background* meno favoriti; una delle principali politiche pre-distributive dovrebbe essere proprio quella che inverte questa direzione di marcia. Ciò significa, ad esempio, una politica incisiva contro la dispersione scolastica, programmi formativi mirati a colmare i ritardi dei ragazzi più svantaggiati, sostegni e borse di studio per il loro accesso all'Università. In questa ottica sarebbe rilevante anche fare in modo che sia più uniforme sul territorio nazionale la distribuzione delle scuole e, soprattutto, delle Università ed evitare che la ricerca dei talenti (veri o presunti) da ammettere ai percorsi formativi più prestigiosi

⁷ Questa distinzione è largamente compatibile con quella presentata in Rodrik e Stantcheva (2021) che distingue tra politiche *pre-production*, *production* e *post-production* con un obiettivo leggermente diverso dal nostro: la creazione di quelli che vengono chiamati '*good jobs*'.



inizi troppo presto, come invece sembra che sia accaduto di recente. Ugualmente, sarebbe opportuno ritardare il momento della scelta del percorso educativo da seguire dopo la scuola dell'obbligo per evitare che, come oggi avviene, chi proviene da *background* svantaggiati si iscriva (o venga iscritto dai propri genitori) soprattutto a istituti tecnici e professionali per ragioni riconducibili al ritardo formativo e alla sfiducia nella possibilità di accedere ai gradi più alti della formazione.

Si può aggiungere che favorire l'accesso all'alta istruzione limitando la disuguaglianza di opportunità non costituisce garanzia di significativa riduzione anche della disuguaglianza dei redditi da lavoro. Occorre che alla maggiore offerta di capitale umano corrisponda una maggiore domanda e questo non avviene, in generale, in modo automatico. L'esito potrebbe essere un approfondimento del fenomeno, non nuovo, dell'*overeducation* (Franzini e Raitano, 2012) per il quale non risulta valorizzato il maggior capitale umano e le disuguaglianze tendono a permanere, con l'aggravante di un carico di delusione e frustrazione che indebolisce certamente gli incentivi a compiere gli sforzi richiesti per acquisire quel capitale. Dunque, occorrono anche politiche che siano in grado di accrescere la domanda di capitale umano da parte delle imprese.

Un'altra dotazione da cui dipendono i redditi non da lavoro, è rappresentata dal capitale e dalla ricchezza di cui si dispone. A determinare queste dotazioni concorrono sempre più i lasciti ereditari (Acciari et al., 2021), cosicché le disuguaglianze nei redditi ad essi riconducibili possono, di nuovo, essere considerate largamente inaccettabili. La marcata e generalizzata riduzione delle imposte di successione ha, naturalmente, un ruolo rilevante nel determinare queste disuguaglianze che possono, quindi, a pieno titolo essere considerate come trasmesse da una generazione all'altra.

Ciò suggerisce che misure redistributive come le imposte di successione possono avere, su un orizzonte temporale più lungo, anche effetti pre-distributivi perché limitano le disuguaglianze nei futuri redditi da capitale che dipendono dalle disuguaglianze nelle dotazioni di capitale che le generano (Cowell et al., 2017).

A proposito degli effetti pre-distributivi delle politiche redistributive si può osservare che essi possono manifestarsi anche in conseguenza della comprovata correlazione tra ricchezza e istruzione. Pressoché ovunque, in base ai dati OCSE, la quota di laureati tra coloro che provengono da famiglie che rientrano nel 5% più ricco è nettamente superiore rispetto a quella del resto della popolazione. Ne consegue che ridurre la disuguaglianza nelle dotazioni di capitale e di ricchezza consentirebbe di ridurre anche le disuguaglianze nelle dotazioni di capitale umano. Questo ulteriore effetto della riduzione delle disuguaglianze di ricchezza dovrebbe indurre a perseguirla con decisione. Pertanto, al di là dei problemi che possono sorgere rispetto ad alcuni dettagli, proposte come quella avanzata dal Forum Disuguaglianze e Diversità per l'introduzione di una tassazione sui più elevati lasciti ereditari per finanziare quella che viene chiamata 'eredità universale' (Granaglia e Morelli, 2019), andrebbero prese in seria considerazione e catalogate tra le politiche pre-distributive.



Altri effetti pre-distributivi delle politiche redistributive possono derivare da modifiche nei comportamenti che talune di queste ultime possono generare nell'appropriato orizzonte temporale. Un esempio è quello del contributo all'innalzamento dei salari che possono dare politiche ben disegnate di sostegno del reddito che consentono di rifiutare lavori per i quali si propongono retribuzioni molto basse.

Concludendo questa riflessione sulle dotazioni, e sulla possibilità di ridurre le disuguaglianze nelle opportunità di accedervi, si può osservare che i mercati sembrano premiare anche altre dotazioni oltre quelle di capitale umano e di ricchezza. Il riferimento è, in primo luogo, alle cosiddette *soft skills* (cioè abilità non tecniche come la capacità di comunicazione e di ascolto, la capacità di lavorare in gruppo, di gestire il tempo, di empatia, etc.) per l'apprendimento delle quali non si può fare riferimento al sistema scolastico come oggi è disegnato ma occorrono programmi specifici – di cui vi è qualche esempio in altri paesi, ad esempio il *Project Quest* in Texas – che possano limitare l'influenza che su di esse esercitano le origini familiari. In breve, siamo di fronte a disuguaglianze di opportunità che oggi non vengono attenuate.

Considerazioni analoghe possono farsi rispetto ad un'altra dotazione che il mercato sembra, almeno in determinate circostanze, premiare: si tratta di quello che possiamo chiamare capitale relazionale, cioè l'insieme di relazioni sociali in cui è inserito un individuo, che lo avvantaggiano, in modo ben poco meritocratico, nella competizione per occupare le posizioni migliori. Siamo di nuovo di fronte a una non eliminabile disuguaglianza di opportunità e a una disuguaglianza inaccettabile. Situazioni di questo tipo appaiono più probabili quando i mercati sono poco concorrenziali (Franzini et al., 2020). Pertanto esse rimandano, come possibile soluzione, a politiche in grado di limitare il potere di mercato delle imprese e di favorire la concorrenza. Queste politiche sono l'oggetto del paragrafo che segue.

Concorrenza

Le condizioni in cui si svolge la concorrenza nel mercato dei beni e dei servizi ha molteplici conseguenze sulla disuguaglianza dei redditi. Più precisamente, da essa dipende – anche se con il concorso di altre condizioni – sia la disuguaglianza tra persone che lavorano e operano in imprese diverse, sia quella tra persone che lavorano e operano nella stessa impresa.

Quando la concorrenza è limitata, soprattutto a causa delle difficoltà che potenziali *competitors* incontrano a entrare nei mercati, crescono le rendite, cioè redditi che eccedono quanto sarebbe necessario per svolgere l'attività che viene svolta. Il ruolo principale della concorrenza, dal punto di vista della disuguaglianza, è proprio quello di erodere le rendite.

Negli scorsi decenni i mercati sono, in generale, diventati più concentrati in gran parte dei paesi avanzati e, di conseguenza, le rendite sono cresciute. Gli studi più accurati riguardano gli Stati Uniti. Kurz (2018) stima che nel 2015 l'80% del valore totale del mercato azionario di quel paese



poteva essere ricondotto a monopoli o oligopoli, con un enorme incremento rispetto alla metà degli anni '80 quando quella quota era praticamente nulla. Coerentemente con ciò si stima che tra il 1985 e il 2015 la quota delle rendite sul reddito totale sia cresciuta dal 3% al 17% (Eggertsson et al., 2018).

L'espandersi delle rendite e del potere di mercato di alcune imprese ha, come prima conseguenza, l'ampliarsi della dispersione dei profitti e dei tassi di rendimento del capitale tra le imprese. Secondo Fuman e Orszag (2018) nel 2014, sempre negli Stati Uniti, guardando alla distribuzione delle imprese in base al tasso di rendimento del capitale, quella che si collocava al 90° percentile aveva un tasso di rendimento pari a 5 volte quello dell'impresa mediana (e molto vicino al 100%). Due decenni prima quel rapporto era pari a 2.

Anche tenendo conto di questi dati si può affermare che il crescente potere di mercato di alcune imprese produce due effetti molto rilevanti: accresce sia la disuguaglianza tra imprese sia quella all'interno delle imprese. Ed in particolare, con riferimento al lavoro, cresce la distanza sia tra lavoratori, con qualifiche simili, occupati in imprese diverse sia tra lavoratori, con qualifiche diverse, occupati nella stessa impresa.

Con riferimento alla disuguaglianza tra imprese, la conquista di quote maggiori di mercato da parte di un'impresa si traduce in ricavi crescenti di cui tendono a beneficiare tutti coloro che percepiscono redditi (come azionisti, come lavoratori e, soprattutto, come manager) da quell'impresa, forse con la sola eccezione dei lavoratori che si collocano sui gradini più bassi della scala delle retribuzioni. La conseguenza è che anche per un lavoratore conta molto l'impresa (o il settore) in cui è occupato (Song et al., 2019).

Con riferimento alla disuguaglianza all'interno delle imprese sono rilevanti i differenziali nella crescita dei redditi medi di azionisti, manager e lavoratori nonché la crescente dispersione all'interno di questi gruppi che nel caso dei lavoratori si è tradotta in un ulteriore vantaggio per coloro che già percepivano le retribuzioni più elevate. Tali diverse dinamiche possono facilmente condurre a una contrazione della quota dei salari sul valore aggiunto. Questo è proprio quanto risulta da un'analisi condotta con riferimento alle cosiddette imprese superstar (Autor et al., 2017).

La compressione della quota dei salari si spiega anche con il fatto che il maggior potere di cui le imprese godono nel mercato dei beni tende a trasferirsi sul mercato del lavoro. Affiora cioè anche un potere di tipo monopsonistico: se l'occupazione si concentra in poche imprese si fa meno intensa la concorrenza tra di esse per accaparrarsi i lavoratori e, specularmente, questi ultimi hanno meno alternative e opportunità. Ne risulta un indebolimento del potere contrattuale dei lavoratori, soprattutto di quelli meno qualificati, che produce una riduzione dei loro salari e, anche soltanto per questo effetto, della quota di valore aggiunto che va al lavoro. Le piattaforme digitali – ed in particolare quelle del lavoro online – hanno accentuato questo potere monopsonistico (Dube et al., 2018).



Un ulteriore effetto che ha sulla disuguaglianza l'affievolirsi della competizione è la crescente importanza che tendono ad assumere caratteristiche dei lavoratori non collegate alle loro abilità produttive e al loro capitale umano. Vi sono, infatti, fondati indizi, come si è già accennato, che nei mercati in cui manca la pressione della concorrenza si attribuisca importanza più che al capitale umano al ben poco meritocratico capitale relazionale (Franzini et al., 2020).

Le molteplici e variegate implicazioni che il potere di mercato delle imprese ha sulla disuguaglianza lasciano pochi dubbi sul fatto che le politiche dirette a limitare quel potere – dunque le politiche di tutela della concorrenza – possano rientrare a pieno titolo tra quelle pre-distributive.

Tali politiche dovrebbero mirare, in primo luogo, ad abbattere o quanto meno ad abbassare le diverse barriere che ostacolano l'accesso ai mercati e che rendono così impossibile erodere le rendite che si accompagnano a quel potere. Oggi le barriere sono di varia natura: nascono dalla tecnologia, dai comportamenti delle imprese e dalla facilità di realizzare fusioni e acquisizioni, e da norme variamente motivate.

Tra queste ultime è particolarmente rilevante quella riguardante la tutela dei diritti di proprietà intellettuale e dei brevetti definita a livello internazionale e notevolmente rafforzata nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio a metà degli anni '90. L'impossibilità di accedere alle tecnologie protette dai brevetti equivale ad escludere dal mercato potenziali competitori. Ciò ha ovvie conseguenze sulla disuguaglianza, e lo si è visto anche durante la pandemia da Covid-19 in relazione ai vaccini con gli straordinari profitti realizzati dalle industrie farmaceutiche proprietarie dei relativi brevetti.

Si può aggiungere che l'eccessiva protezione dei diritti di proprietà intellettuale finisce per limitare anche gli investimenti produttivi – spesso da parte di imprese nuove e di giovani imprenditori – per effetto della difficoltà di accedere a innovazioni che potrebbero essere oggetto di miglioramenti marginali grazie, appunto, a investimenti aggiuntivi.

Tutto questo è frutto dell'idea che non vi sarebbe incentivo ad innovare se non si garantisse agli innovatori una forte protezione, un'altra narrativa dei nostri tempi. La tesi è assai controversa come mostrano diversi studi (ad esempio, Boldrin e Levine, 2012) ma è comunque possibile disegnare un sistema di infrastrutture pubbliche della ricerca che superino questi problemi e permettano l'affermarsi della logica dell'*open science*, cioè del libero accesso alle conoscenze (Florio, 2021) che è, naturalmente, molto favorevole per la concorrenza nei mercati.

Le tecnologie digitali, ed in particolare le piattaforme, rendono più agevole acquisire, e proteggere, il potere di mercato. Le ragioni sono diverse e molteplici (Franzini, 2022). Qui si possono ricordare, tra gli altri, i cosiddetti effetti *network* che frenano il passaggio degli utenti ad un'altra piattaforma per la perdita in termini di contatti e connessioni che si avrebbe o, ancora, il ruolo che i cosiddetti costi marginali nulli, cioè la possibilità di accrescere i ricavi senza costi



aggiuntivi come avviene quando alla rete si connette un ulteriore utente, hanno nel favorire situazioni note come quelle in cui ‘il vincitore prende (quasi) tutto’. Un discorso a parte ma comunque di cruciale rilevanza meriterebbe la gratuità dei dati che sono la fonte di straordinari profitti per l’elevata domanda di profili di potenziali consumatori – ma non soltanto consumatori – che caratterizza quello che è stato chiamato il capitalismo della sorveglianza (Zuboff, 2019).

Far fronte a questi nuovi problemi per favorire la concorrenza non è facile. Ma di certo occorre un’inversione di rotta rispetto alla filosofia cui si è ispirata la politica *antitrust* e della concorrenza negli ultimi decenni, secondo la quale occorre guardare a null’altro che al benessere del consumatore largamente ricondotto al prezzo dei beni e servizi che acquista. La questione del potere economico e del suo impatto, sulle disuguaglianze e non soltanto, è rimasta completamente estranea a questa filosofia, con conseguenze per la giustizia sociale e per il funzionamento stesso della democrazia da non sottovalutare.

Governance delle imprese

Alcuni degli effetti che il potere di mercato delle imprese ha sulla disuguaglianza non si manifesterebbero o lo farebbero in modo più lieve se a rafforzarne gli effetti non intervenissero i sistemi di *governance* delle imprese che definiscono il potere di decisione, e quindi gli obiettivi perseguiti, all’interno di queste ultime.

Il principio dominante in molti paesi è stato il cosiddetto *shareholder value*. A enunciare tale principio fu Milton Friedman, l’economista padre del monetarismo e, almeno in parte, anche di quello che si usa chiamare neo-liberismo. Secondo questo principio (Friedman 1970), lo scopo delle imprese non deve essere altro che la massimizzazione dei profitti o, più precisamente, del valore di mercato dell’impresa. Da ciò consegue che il sistema di *governance* deve essere dominato da coloro che apportano il capitale o dai loro rappresentanti.

L’insufficienza di questo principio a fare dell’impresa un soggetto con responsabilità sociale e all’altezza delle funzioni sociali che in vario modo le vengono assegnate è ben nota da tempo, e ne sono testimonianza i ripetuti inviti a sostituire lo *shareholder value*, con lo *stakeholder value*, cioè con un sistema di *governance* nel quale abbiano ‘voce’ tutte le parti interessate all’attività dell’impresa ed in primo luogo, naturalmente, i lavoratori.

A queste richieste di riforma è seguito molto poco di concreto e sono anche poco numerose le proposte ben articolate di passaggio dallo *shareholder* allo *stakeholder value* e della connessa riscrittura dei diritti di proprietà all’interno delle imprese. Un’eccezione, tra le poche altre, è



quella avanzata da Piketty nel suo libro *Capitale e ideologia* (Piketty, 2020)⁸, che egli chiama di socialismo partecipativo.

Tale progetto poggia essenzialmente su due pilastri. Il primo riguarda la limitazione del diritto di voto degli azionisti a vantaggio dei lavoratori: questi ultimi disporrebbero invariabilmente del 50% dei voti. Una condizione aggiuntiva è che nessun singolo azionista – quale che sia la quota di azioni possedute – potrà contare, nelle decisioni, con un peso superiore al 10%. Il secondo pilastro è limitare fortemente la concentrazione della ricchezza con una tassazione molto progressiva che tenderebbe a rendere la proprietà ‘temporanea’. Questa misura, in questo contesto, rileva soprattutto per i suoi effetti sul potere di voto nelle imprese.

Sebbene la proposta possa essere considerata un buon punto di partenza, si possono sollevare alcune perplessità (Franzini, 2021). Una perplessità rilevante si riferisce al rischio che il conseguente maggior equilibrio tra capitale e lavoro finisca per rafforzare il potere dei manager e si innalzino ulteriormente le loro già elevate remunerazioni che contribuiscono non poco alla disuguaglianza.

Rispetto a questo specifico problema andrebbe considerata la possibilità di introdurre tetti (ragionevoli) a quelle retribuzioni e andrebbe altresì considerato che una certa efficacia potrebbe averla anche una revisione della progressività del sistema fiscale con innalzamento delle aliquote marginali, quelle che incidono sui redditi più alti.

Vi sono, infatti, prove di un legame tra la diminuzione delle aliquote marginali, realizzata in molti paesi negli scorsi decenni, e l'aumento dei redditi massimi lordi (non solo netti) dei manager più ricchi. Il fenomeno può essere spiegato dagli effetti pre-distributivi di aliquote marginali più elevate. Al riguardo Piketty et al. (2014) avanzano l'ipotesi che la prospettiva di redditi marginali netti più elevati (grazie a più basse aliquote fiscali) spinga a usare tutto il potere contrattuale di cui si dispone per accrescere il proprio reddito lordo. Si può anche osservare che la proposta di Piketty di limitare la ricchezza avrebbe un effetto pre-distributivo che si manifesterebbe attraverso il non ovvio canale della diminuzione del potere degli azionisti nella *governance* dell'impresa.

⁸ Si veda anche la proposta avanzata dal Forum Disuguaglianza e Diversità <https://www.forumdisuguaglianzediversita.org/wp-content/uploads/2019/03/2-potere-del-lavoro.x47733.pdf>



Lavoro debole

Interventi specifici, complementari a quelli fin qui indicati, possono essere necessari per correggere un aspetto della disuguaglianza che è particolarmente preoccupante: quello relativo ai lavoratori ‘poveri’, il cui salario, cioè, risulta insufficiente a superare la appropriata soglia della povertà (quella a cui si fa generalmente riferimento in questi casi è la soglia della povertà relativa) ed è spesso tale da trascinare in povertà l’intero nucleo familiare.

Il fenomeno, in crescita, dipende da diverse circostanze di carattere generale, ad iniziare dalla scarsa protezione sindacale e dal proliferare di tipologie contrattuali. Più specificamente esso è l’esito della combinazione di basse retribuzioni orarie e bassa intensità di lavoro, nel corso dell’anno, conseguenza dell’ampio ricorso a contratti temporanei e part-time (Raitano et al., 2019; Bavaro, 2021). Le piattaforme digitali e il moltiplicarsi dei cosiddetti *gig workers* hanno alimentato il fenomeno. Poiché la debolezza di questi lavoratori non può essere considerata un demerito, viene a configurarsi un ulteriore caso di disuguaglianza da correggere perché non accettabile.

Le politiche in grado di incidere su questo fenomeno sono diverse, ma la loro efficacia è direttamente dipendente dalla capacità di adottarle in modo sinergico. Anzitutto vi è la questione del salario orario minimo che in Italia si presenta con particolare urgenza considerato che non disponiamo di un salario minimo legale e che quello fissato dalla contrattazione nazionale ha una limitata applicazione soprattutto per il proliferare dei cosiddetti contratti-pirata. Il dibattito sull’opportunità di introdurre un salario minimo legale o di rafforzare la contrattazione nazionale si è fatto più intenso di recente in seguito alla proposta di direttiva in materia del Consiglio e del Parlamento Europeo. Sono state avanzate diverse proposte, anche di ampliamento dell’applicabilità dei contratti nazionali, che possono portare a una soluzione certamente migliorativa rispetto alla situazione attuale.

Sarebbe, tuttavia, illusorio pensare che l’intervento sul salario orario minimo possa risolvere da solo il problema dell’inadeguatezza dei redditi di molti lavoratori (Garnero et al., 2022). Come si è già accennato, cruciale è anche la limitazione del ricorso a forme contrattuali sostanzialmente precarie come sono quelle connesse ai contratti temporanei (che risultano in continua crescita anche dopo la pandemia) e ai contratti part-time, almeno quelli – e non sono pochi – che non sono scelti volontariamente dai lavoratori e dalle lavoratrici.

Un rafforzamento della capacità contrattuale dei lavoratori più deboli potrebbe derivare anche da misure di welfare che, garantendo un reddito dignitoso in caso di disoccupazione, consentano di rinunciare a lavori che non rispettino, invece, quella dignità. La questione è, naturalmente, controversa come mostra il dibattito sul Reddito di cittadinanza e i suoi presunti effetti di scoraggiamento dal lavoro. Vi sono molte ragioni per sostenere che ad essere scoraggiato, e nei limiti delle previsioni della normativa, sarebbe soltanto il lavoro poco remunerato e di breve durata che contribuisce non poco ad aggravare la disuguaglianza.



Come si è ripetutamente detto, l'efficacia di ciascuna di queste misure dipende anche dalla loro integrazione con altre politiche le quali, peraltro, possono contribuire a fugare le perplessità, in generale poco fondate, che suscitano in molti misure come queste per i loro presunti effetti di ampliamento della disoccupazione. Le analisi delle esperienze di vari paesi e in diverse epoche - in particolare quelle di Card e Krueger (1993) per gli Usa e di Dustmann et al. (2022) per la Germania - sugli effetti del salario minimo legale ci dicono che in generale questo non è avvenuto e la spiegazione può risiedere, almeno parzialmente, nel fatto che l'aumento dei salari va a erodere in modo marginale le rendite - cioè redditi 'eccessivi' - senza innescare altre reazioni.

Ma l'introduzione in modo coordinato di altre politiche può essere certamente utile. L'ampio ricorso ai contratti temporanei è indicativo di particolari caratteristiche della nostra specializzazione produttiva che, per limitarsi a una sola considerazione, sembra avere poco bisogno di capitale umano specifico, cioè di competenze specifiche all'impresa che possono contribuire a elevarne la produttività. Correggere queste caratteristiche è principalmente compito della politica industriale (e anche di ben orientate politiche di formazione dei lavoratori) che, quindi, può essere considerata uno strumento complementare alle politiche pre-distributive di cui ci siamo occupati.

Mercati finanziari

Parlando di politiche pre-distributive non si può fare a meno di menzionare i mercati finanziari e creditizi per il contributo che essi offrono alle disuguaglianze. Senza entrare nel merito di un problema molto complesso, accennerò a poche questioni rilevanti collegate al funzionamento di tali mercati, ricordando, però, che il settore finanziario è uno di quelli in cui più forte è la concentrazione del potere di mercato, più elevate sono le rendite e maggiori sono anche le retribuzioni percepite in rapporto a quelle prevalenti in altri settori.

I mercati finanziari contribuiscono ad aggravare le disuguaglianze soprattutto perché tendono a 'premiare' chi è già più ricco mentre nei mercati bancari e creditizi i più poveri rischiano di essere discriminati rispetto alle possibilità di accesso al credito, da cui possono dipendere le loro prospettive di reddito e di mobilità sociale. Il fenomeno rilevante è quello del razionamento del credito, largamente praticato nei confronti dei soggetti che non dispongono di sufficiente ricchezza o reddito da offrire come garanzia del prestito, una garanzia richiesta da banche e altri istituti poco propensi ad assumere rischi. Ciò implica che eventuali progetti 'buoni' ma rischiosi nel senso prima indicato, non verranno finanziati con conseguente violazione del criterio meritocratico e con esiti che implicano perdite per tutto il sistema economico. Ciò contribuisce ad aggravare le disuguaglianze e limita la mobilità sociale.

Per cogliere l'influenza dei mercati finanziari sulla disuguaglianza, in particolare sulla concentrazione di reddito e ricchezza nella parte più alta della distribuzione, è utile ricordare



alcuni recenti sviluppi di particolare interesse perché indicano una possibile spirale viziosa tra evoluzione dei mercati finanziari e disuguaglianza. Come osservano tra gli altri Goda e Lysandrou (2014), la concentrazione della ricchezza nelle mani di un ristretto segmento di super-ricchi fa crescere la domanda di investimenti finanziari remunerativi, anche se più rischiosi, e ciò è coerente con l'espansione dell'attività speculativa, che Stockhammer (2015) collega esplicitamente a quella stessa concentrazione della ricchezza. La spirale viziosa sta nell'interazione tra concentrazione della ricchezza ed evoluzione dei mercati finanziari con la creazione di nuovi strumenti che possono anche condurre ad esiti paradossali. Ad esempio, le banche possono cedere ad altri soggetti i crediti che vantano nei confronti di famiglie e imprese per i prestiti loro concessi che così diventano strumenti finanziari rischiosi, ma anche potenzialmente molto remunerativi.⁹ In tal modo i prestiti concessi alle famiglie e alle imprese finiscono per consentire ai più ricchi di lucrare rendite finanziarie e questo alimenta la spirale viziosa che accentua le disuguaglianze. Inoltre, il rimborso dei prestiti da parte delle famiglie invece di finire alle banche che, se svolgono solo attività creditizia, potranno concedere nuovi prestiti, finisce, per effetto del meccanismo di cui si è detto, nelle tasche dei più ricchi (Botta et al. 2021). Un singolare trasferimento di reddito dai meno ricchi ai più ricchi.

Quanto illustrato dovrebbe chiarire come le disuguaglianze possono essere amplificate dai mercati finanziari, soprattutto se la regolamentazione di questi ultimi asseconda i meccanismi che favoriscono tale amplificazione; esso chiarisce anche che le disuguaglianze crescenti possono rendere i mercati finanziari luoghi estremamente rischiosi e quindi accrescere la probabilità di violente crisi finanziarie (come quella del 2007-8) che hanno, anche esse, effetti rilevanti sulle disuguaglianze.

L'evoluzione dei mercati finanziari e quella delle piattaforme digitali pongono sfide formidabili alle politiche per il contrasto delle disuguaglianze di mercato. Il ritardo di riflessione su questi temi è preoccupante e dovrebbe essere rapidamente colmato. Occorre, sopra ogni altra cosa, individuare e attuare forme di regolazione dei mercati finanziari (anche quelli digitali) che limitino fortemente la possibilità di renderli luoghi di magnificazione delle attività speculative e li riconducano il più possibile alla loro funzione essenziale di collettori di risparmi da destinare a buoni investimenti. Anche questo rientra nel campo delle politiche pre-distributive, nazionali e, in questo caso, soprattutto sovranazionali.

⁹ Il riferimento è alla cosiddetta cartolarizzazione dei crediti che consiste nel raggruppamento degli stessi crediti in titoli negoziabili che finiscono per alimentare transazioni finanziarie con le caratteristiche di cui si è detto nel testo



7. Conclusioni

Nella presente Nota si è sostenuto che contro l'alta e poco accettabile disuguaglianza nei redditi caratterizzante molti paesi, ed in particolare il nostro, sono necessarie politiche in grado di incidere sulla disuguaglianza che si forma nei mercati – peraltro con tendenze sempre più preoccupanti. Ciò implica un drastico distanziamento dalla posizione più diffusa la quale vede nella redistribuzione attuata dallo stato lo strumento principe, se non unico, di riduzione delle disuguaglianze e in generale considera inefficaci o dannose le politiche dirette a modificare la disuguaglianza di mercato. Le ragioni della debolezza di questa posizione sono state succintamente indicate nel testo ed è stato sottolineato il fatto che le politiche pre-distributive – che naturalmente non escludono il ricorso anche a politiche redistributive – sono necessarie non solo per frenare la tendenza della disuguaglianza a crescere ma anche per limitare i meccanismi che ne accrescono il contenuto di ingiustizia sociale, di lesione della dignità e, quindi, di inaccettabilità. Questo punto merita, forse, una particolare sottolineatura.

Partendo dai principali meccanismi della disuguaglianza di mercato, sono poi state elencate una serie di politiche che possono depotenziare quei meccanismi, sottolineando, in armonia con l'antico ammonimento di Meade, che in alcuni casi i cambiamenti richiesti sono piuttosto radicali. E tale cambiamento radicale è dovuto ai precedenti profondi cambiamenti intervenuti nel sistema economico che la combinazione di politiche macroeconomiche e redistribuzione, attraverso il welfare (per lungo tempo considerata sufficiente a combinare equità ed efficienza), non ha potuto prevenire.

Si è anche richiamata l'attenzione sulla necessità di agire in modo complementare e sinergico con varie politiche, essendo assai limitato il potenziale di ciascuna di esse, presa singolarmente, di assicurare risultati incisivi. Si può ora aggiungere che, in generale, le politiche pre-distributive richiedono tempo per manifestare i loro effetti, molto più di quello che di norma occorre alle politiche meramente redistributive e, ancora, che il grado di precisione che possono avere nel 'togliere' ai ricchi e 'dare' ai poveri è sicuramente inferiore a quello di politiche di *tax and transfer* che possono, appunto, 'mirare' i ricchi da tassare e i poveri a cui redistribuire. Peraltro, in generale tali politiche rendono i relativamente pochi perdenti ben più consapevoli dei cambiamenti che esse produrranno rispetto ai molti potenziali vincitori; ne segue che è necessaria una determinazione politica particolarmente ferma per promuoverle, sottraendole alle influenze delle lobbies. D'altro canto, si tratta di politiche che, in moltissimi casi, possono raggiungere effetti di riduzione e 'miglioramento' della disuguaglianza con un impegno assai ridotto - e certamente più ridotto di quello richiesto dalle politiche redistributive – di risorse finanziarie pubbliche.

La consapevolezza delle difficoltà e dei problemi che pongono le politiche pre-distributive non può però essere ragione sufficiente per non intraprenderle. Ed è così perché da esse dipende in modo cruciale la possibilità di rendere le nostre società più eque, più coese e in grado di assicurare a amplissimi segmenti della popolazione una vita e un lavoro più dignitosi di quelli con cui si confrontano ormai da troppo tempo.



Bibliografia

- Acciari P., Alvaredo F., Morelli S. (2021), "The concentration of personal wealth in Italy: 1995-2016", *Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF) Working Paper*, No. 608.
- Atkinson A.B. (2015), *Inequality. What can be done?*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press (Trad. it. Disuguaglianza. Che cosa si può fare? Milano, Raffaello Cortina, 2015).
- Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C., Van Reenen J. (2017), "Concentrating on the Fallof the Labor Share", *American Economic Review*, 107 (5), pp 180-85.
- Aiyar S., Ebeke C. (2019), "Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth", *IMF Working Papers*, No. 2019/034.
- Bavaro M. (2021), "I working poor tra salari bassi e lavori intermittenti!", *Menabò di Etica e Economia*, n.156 <https://archivio.eticaeconomia.it/i-working-poor-tra-salari-bassi-e-lavori-intermittenti/>.
- Boitani A., Franzini M. (2022), "Dall'illusione meritocratica alla 'limitata immeritocrazia'", *Menabò di Etica e Economia*, n. 175, <https://archivio.eticaeconomia.it/dallillusione-meritocratica-alla-limitata-immeritocrazia/>.
- Boldrin M.-Levine K.L. (2012), *Abolire la proprietà intellettuale*, Roma-Bari, Laterza.
- Botta A., Caverzasi E., Russo A., Gallegati M., Stiglitz J.E. (2021) "Inequality and finance in a rent economy", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 183, pp 998-1029.
- Bozio, A, Garbinti, B., Goupille-Lebret, J., Guillot, M., Piketty, T. (2020), "Predistribution vs. redistribution: Evidence from France and the U.S.", *CEPR Discussion Paper 15415*, https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=15415.
- Card D., Krueger A.B. (1993), "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania", *The American Economic Review*, 84,4, pp. 772-793.
- Chetty R., Friedman J.N., Saez E., Turner N., Yagan D. (2017), "Mobility Report Cards: The Role of Colleges in Intergenerational Mobility", *NBER Working Paper*, No. 23618.
- Christl M., De Poli S., Figari F., Hufkens T., Leventi C., Papini A., Tumino A. (2021), *The cushioning effect of fiscal policy in the EU during the COVID-19 pandemic*, JRC Technical Report.



- Cowell F.A., Van de Gaer D., He C. (2018), "Inheritance Taxation: Redistribution and Predistribution," in *Inequality, Taxation, and Intergenerational Transmission*, in J.A. Bishop e J.G. Rodriguez (a cura di), Bingle, Emerald Publishing Limited.
- Diamond P. (2014), *Pre-distribution, education and human capital*, Policy Network.
- Dustman C., Lindner A. Schonberg, Umkehrer M. (2022), "Reallocation Effects of the Minimum Wage", *The Quarterly Journal of Economics*, 137, 1 , pp. 267-328
- Dube A., Jacobs J., Naidu S., Suri S. (2018), "Monopsony in Online Labor Markets", NBER Working Paper Series, No. 24416, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA
- Eggertsson G., Robbins J., Getz Wold, E. (2018), "Kaldor and Piketty's Facts: The Rise of Monopoly Power in the United States" *NBER Working Paper Series*, No. 24287. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Florio M. (2021), *La privatizzazione della conoscenza*, Roma-Bari, Laterza.
- Franzini M. (2013), *Le disuguaglianze inaccettabili. L'Italia e l'immobilità economica*, Roma-Bari, Laterza.
- Franzini M. (2018) "Redistribuire non basta: perché e come intervenire sulle disuguaglianze di mercato", in *Il mercato rende diseguali?*, in M. Franzini e M. Raitano (a cura di), Bologna, Il Mulino.
- Franzini M. (2021), "Ideologia, disuguaglianza e società giusta. Riflessioni sulle tesi di Piketty", *Teoria Politica*, Annali XXI, pp, 267-280.
- Franzini M. (2022), "Lavoro, mercati e disuguaglianze nel capitalismo digitale" in *La sfida dell'uguaglianza. Democrazia economica e futuro del capitalismo*, E. Chiappero Martinetti (a cura di), Milano, Fondazione Feltrinelli.
- Franzini M., Raitano M. (2012), "Few and Underutilized? Overeducation of Italian Graduates", in *Labour Economics PLUS Empirical Studies*, E. Mandrone (a cura di), Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Franzini M., Patriarca F., Raitano M. (2020) "Market competition and parental background wage premium: the role of human and relational capital", *Journal of Economic Inequality*, 18(4), pp 291-317.
- Friedman M. (1970), *The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits*, New York Times, 13 settembre.



- Furman J., Orszag P. (2018), "A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality." In *Toward a Just Society: Joseph Stiglitz and Twenty-First Century Economics*, M. Guzman (a cura di), New York, Columbia University Press.
- Garnero A., Ciucciovino S., Magnani M., Naticchioni P., Raitano M., Scherer S., Struffolino E. (2022), "In-work poverty: che fare?", *Menabò di Etica e Economia*, n.165 <https://archivio.eticaeconomia.it/in-work-poverty-che-fare/>.
- Goda T., Lysandrou P. (2014), 'The contribution of wealth concentration to the subprime crisis: A quantitative estimation', *Cambridge Journal of Economics* ,38, 2, pp. 301- 327.
- Granaglia E., Morelli S. (2019), *Diamo un'eredità a tutti i giovani*, lavoce.info <https://www.lavoce.info/archives/58718/diamo-uneredita-a-tutti-i-giovani/>.
- Hacker J. (2011), *The Institutional Foundations of Middle-Class Democracy*, London, Policy Network.
- Hall P., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism*, New York, Oxford University Press.
- Kurz M. (2018), On the Formation of Capital and Wealth: IT, Monopoly Power and Rising Inequality," *Institute of Economic Policy research Working Paper 17-016*, Stanford.
- Meade J. (1964), *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*, London, George Allen & Unwin.
- Menabò (2019), "Disuguaglianza e...crescita", *Menabò di Etica e Economia*, n, 100 <https://archivio.eticaeconomia.it/disuguaglianza-e-crescita/>.
- O'Neil M., Williamson T. (2012), *The promise of pre-distribution*, Londo, Policy Network.
- O'Neill M. (2015), *Piketty, Meade and Predistribution*, mimeo.
- Ostry J. D., Berg A., Tsangarides C. (2014), "Redistribution, Inequality, and Growth" *IMF Staff Discussion Note SDN/14/02*, Washington, D.C.
- Ostry, J.D., Loungani, P., Furceri, D. (2016), "Neoliberalism: Oversold?", in *Finance and Development*, 53(2) Washington D.C., International Monetary Fund.
- Piketty T. (2015), "Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on Capital in the Twenty-First Century", *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), pp 67-88.
- Piketty T. (2017), *Il capitale nel XXI secolo*, Milano, Bompiani.
- Piketty T. (2020), *Capitale e ideologia*, Milano, La Nave di Teseo.



Piketty T., Saez E., Stantcheva S. (2014) "Optimal taxation of top labor incomes: A tale of three elasticities", *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(1), pp 230-71.

Quiggin J. (2019), *Economics in Two Lessons. Why Markets Work So Well, and Why They Can Fail So Badly*, Princeton, Princeton University Press.

Raitano M. (2022), "Tendenze e determinanti della disuguaglianza dei redditi in Italia e nei principali paesi occidentali", *Social Cohesion Papers-Quaderni della Coesione Sociale*, 3/2022.

Raitano M, Jessoula M., Natili M., Pavolini E, (2019), "I working poor in Italia", *Social Cohesion Papers-Quaderni della coesione sociale*, 2/2019.

Raitano M., Ranaldi M. (2022), "Redistribution through the lens of composition inequality: novel measures and trends across the EU", forthcoming in *Social Situation Monitor Research Note*, European Commission.

Ranaldi M. (2022), "Income Composition Inequality", *Review of Income and Wealth*, 68(1), pp 139-160.

Rodrik D., Stantcheva S. (2021), 'Fixing capitalism's good jobs problem', *Oxford Review of Economic Policy*, 37(4), pp 824-37.

Song J., Price D., Guvenen F., Bloom N., von Wachter T. (2019), "Firming up Inequality", *Quarterly Journal of Economics*, 134 (1), pp 1-50.

Stiglitz J. (2012) *The price of inequality*, New York, Allen Lane.

Stockhammer E. (2015), "Rising inequality as a cause of the present crisis", *Cambridge Journal of Economics*, 39(3), pp. 935-958

Shiller R.J. (2019), *Narrative Economics. How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.

Zuboff S. (2019), *Il capitalismo della sorveglianza*, Roma, Luiss University Press.



L' **Osservatorio Coesione e l'Inclusione Sociale** è
un progetto nato nell'ambito
del Festival **SOCIAL COHESION DAYS**

Promosso da *Fondazione Easy Care*
Via A. Gramsci 54/H - 42124 Reggio Emilia
Tel.: +39 0522 378622
Email: info@osservatoriocoesioneesociale.it
Web: www.osservatoriocoesioneesociale.eu

Web: www.osservatoriocoesioneesociale.eu/