

# In cerca della disuguaglianza (economica) giusta e delle sue condizioni

di Maurizio Franzini

## 1. Introduzione

Per lungo tempo, soprattutto dopo la Seconda guerra mondiale, il silenzio degli economisti sulla disuguaglianza è stato pressoché completo. C'è di che sorrendersi se si considera che la disuguaglianza era al centro delle preoccupazioni dei padri fondatori dell'economia come disciplina, e in particolare di David Ricardo. Quel silenzio può, in realtà, essere spiegato e le spiegazioni ricadono in ambiti diversi: la sensazione (e la speranza) che, almeno negli anni della cosiddetta *golden age*, la disuguaglianza economica fosse un problema superato; la pretesa di fare dell'economia una scienza *hard* che, come tale, lascia ad altri la discussione di questioni che coinvolgono giudizi di valore – com'è nel caso della disuguaglianza.

In questo contesto fece un certo scalpore l'intervento con il quale, poco meno di vent'anni fa, Atkinson (1997) ruppe quel silenzio avviando, di fatto, un nuovo ciclo di studi sulla disuguaglianza che hanno notevolmente contribuito ad accrescere le nostre conoscenze del fenomeno e in particolare delle sue caratteristiche quantitative, delle molte dimensioni nelle quali può manifestarsi, del rapporto che può avere con altri fenomeni economici e sociali. Lo straordinario successo mediatico del libro di Piketty (2014) indica che, grazie ai progressi compiuti nello studio delle disuguaglianze, gli economisti sono nella condizione di poter interloquire anche con il grande pubblico che, peraltro, nutre – del tutto comprensibilmente – un'attenzione davvero alta verso il tema.

Malgrado ciò vi sono domande di fondo alle quali gli economisti, e non solo loro, non hanno ancora dato risposte convincenti e ben argomentate. Una di esse è di disarmante semplicità: perché la disuguaglianza economica è un problema? E il suo corollario potrebbe essere: se la disuguaglianza è un problema, lo è sempre o le sue caratteristiche possono essere tali che soltanto in alcuni casi essa è un problema del quale preoccuparsi? In altri termini: la disuguaglianza economica può essere diversamente giusta e diversamente accettabile? E, eventualmente, in base a quali criteri?

Sono queste le nostre domande. Per rispondere passerò in rassegna gli argomenti principali che gli economisti hanno prodotto (e molti *policy makers* e *opinion makers* hanno fatto propri) per sostenere che la disuguaglianza economica non è mai (o quasi mai) un problema. Le critiche che muoverò a questi argomenti mi permetteranno di avviare una riflessione su quale disuguaglianza possa essere considerata giusta o, almeno, meno ingiusta di quella con la quale oggi conviviamo e come essa potrebbe essere realizzata.

## **2. “La disuguaglianza è necessaria per la crescita economica”**

Le disuguaglianze nei redditi servono alla crescita economica: questo è, forse, l’argomento più frequentemente utilizzato per sostenere che le disuguaglianze non sono (mai o quasi mai) un problema. La capacità persuasiva di questo argomento è decisamente molto forte, a giudicare da quanti lo hanno fatto proprio: non soltanto economisti, ma anche *policy makers* e *opinion makers*. Credo di non esagerare affermando che esiste una consolidata retorica comunicativa che porta a concludere articoli o interventi dedicati alla disuguaglianza con l’affermazione che il problema sarà anche rilevante ma cercare di farvi fronte significa mettere in pericolo il bene supremo della crescita economica.

Con questo argomento, dunque, la disuguaglianza esce dal mondo dei problemi da affrontare ed entra in quello dei costi necessari per il bene di tutti; per di più vi entra senza doversi impegnare a distinguere tra disuguaglianza e disuguaglianza, tra quella alta e quella bassa, tra quella giusta e quella ingiusta. La disuguaglianza, tutta e sempre, sarebbe un costo necessario.

L’adesione a questo argomento implica, anzitutto, che si consideri la crescita economica (peraltro senza qualificazioni: sostenibile, equilibrata e così via) l’unico criterio da soddisfare – o, almeno, quello che domina tutti gli altri – in una società giusta. Se mancasse questa convinzione si potrebbe avviare un’interessante discussione su quale mondo sia più giusto: quello in cui la crescita e la disuguaglianza sono minori oppure quello in cui entrambe sono maggiori. Una discussione di questo tipo si presterebbe assai bene ad essere sviluppata in un contesto di democrazia deliberativa e di applicazione di quanto auspicato anche da Sen con la sua idea di «democracy as public reason» della quale si tratta nel Forum di apertura di questo numero di “Parolechiave”. In tale contesto non potrebbe mancare di essere affrontato anche il tema della desiderabilità della crescita economica e delle condizioni che essa dovrebbe soddisfare per poter essere considerata davvero desiderabile. Non occorre qui ricordare quali e quante siano le ragioni per le quali il mero aumento del reddito – soprattutto

se considerato come reddito medio indipendentemente dalla sua varianza – non possa essere considerato un criterio sufficiente di valutazione etica. Basta qui rimandare al ben noto Rapporto Stiglitz-Sen-Fitoussi (2009) sulle ragioni per le quali bisognerebbe «andare oltre il PIL».

L'adesione alla tesi che la disuguaglianza non è mai un problema perché serve alla crescita presuppone, però, che davvero esista una sistematica relazione positiva tra disuguaglianza e crescita. Si tratta, con qualche approssimazione, di quello che, nella terminologia degli economisti, è noto come *trade off* tra efficienza ed equità: l'equità, intesa come riduzione delle disuguaglianze, impone di pagare un prezzo in termini di efficienza (che con un po' di elasticità può essere considerato coincidente con la riduzione della crescita). Il problema è che quella sistematica relazione tra disuguaglianza e crescita è, per esprimersi con misura, tutt'altro che provata.

Molti argomenti teorici sono stati prodotti a sostegno della tesi che la disuguaglianza aiuta la crescita; ma non pochi sono anche gli argomenti teorici secondo cui la relazione tra i due fenomeni sarebbe di segno opposto. Anche rispetto alla crisi iniziata nel 2008 si sono confrontate tesi diverse circa il ruolo che la disuguaglianza avrebbe avuto nell'originarla e nel prolungarne la durata.

Gli argomenti teorici, dunque, sono molti e di diversa natura (Voitchovsky, 2009; Franzini, 2010); essi riguardano meccanismi diversi (alcuni di carattere microeconomico, altri di carattere macroeconomico) che possono operare simultaneamente e in modo tra loro contrastante, cosicché l'esito finale dipenderà dalla forza relativa di ciascuno di essi. Tale forza, peraltro, può essere mutevole nel corso del tempo e può dipendere dalle complesse caratteristiche istituzionali dei paesi di volta in volta considerati. In breve, prendendo seriamente i vari argomenti teorici non è facile giungere a una conclusione sull'esistenza e il segno di una relazione sistematica tra disuguaglianza e crescita.

In effetti le verifiche empiriche sembrano dare sostegno a questa indeterminatezza e alla tesi che i rapporti tra disuguaglianza e crescita dipendano da una serie di altre variabili, soprattutto di carattere istituzionale ma riguardanti anche l'insieme di politiche economiche adottate. Da quelle verifiche emerge, infatti, una grande varietà di esiti che può essere ricondotta ai dati utilizzati, alle tecniche di stime utilizzate per elaborarli, ai periodi e ai paesi presi in considerazione (Franzini, 2010).

Una semplice possibilità di verifica di quanto appena affermato la offre un grafico incluso da Atkinson nel suo ultimo libro (Atkinson, 2015). In questo grafico si tiene conto, da un lato, dell'altezza della disuguaglianza (misurata con il classico indice di Gini) in ciascuno dei molti paesi considerati negli anni Novanta e, dall'altro, del tasso di crescita che quegli stessi paesi hanno mediamente sperimentato tra il 1990 e il 2013. È del tutto

evidente che il tasso di crescita non ha una correlazione sistematica con la disuguaglianza, nel senso che passando da paesi con minore disuguaglianza a paesi con maggiore disuguaglianza la crescita aumenta in alcuni casi e diminuisce in altri.

Particolarmente significativo è il fatto che vi sia un nutrito gruppo di paesi con disuguaglianza molto simile ma tassi di crescita molto diversi. In questo gruppo c'è l'Italia, con il tasso di crescita più basso, e ci sono anche, con tassi via via crescenti, la Francia, il Giappone, l'Australia e Israele. Dunque, la domanda interessante diventa: cosa ha fatto sì che la crescita in questi paesi fosse sensibilmente superiore a quella dell'Italia, malgrado la sostanziale equivalenza tra le rispettive disuguaglianze? Sembra inevitabile cercare la risposta nelle differenze istituzionali e politiche e, dunque, concludere che agendo su queste ultime si può modificare il legame (tutt'altro che naturale e immutabile) tra crescita e disuguaglianza.

In conclusione, l'argomento per il quale delle disuguaglianze possiamo disinteressarci perché servono alla crescita poggia su basi empiriche troppo deboli e, ove questo non bastasse, parte da un presupposto quanto mai controverso e cioè che per la crescita economica si può ben pagare il prezzo di una maggiore e forse anche ingiusta disuguaglianza.

### **3. “Il problema è la povertà, non la disuguaglianza”**

Anche l'invito a occuparsi della povertà piuttosto che della disuguaglianza ricorre con elevata frequenza. Ora l'argomento diretto a tranquillizzare chi si preoccupa della disuguaglianza consiste nel presentare quest'ultima non come un costo necessario per conseguire un risultato sociale migliore ma come un male finto che rischia di distogliere l'attenzione dal male vero, rappresentato dalla povertà.

Da molto tempo familiare agli economisti, questo argomento ha avuto un'impennata di popolarità da quando, circa quindici anni fa, Martin Feldstein, già capo dei consiglieri economici di Reagan, lo ha presentato in modo essenziale in un suo breve intervento (Feldstein, 1999). Scrive Feldstein: «Io credo che la disuguaglianza non sia di per sé un problema e che sarebbe sbagliato pensare di ridurla con apposite politiche. L'obiettivo di queste ultime dovrebbe essere non la disuguaglianza ma la povertà».

Questa affermazione, modulata in tonalità tra loro solo marginalmente diverse, ha risuonato innumerevoli volte e di certo non è priva, almeno in apparenza, di forza persuasiva. Anche per questo è opportuno sottoporla a un breve esame critico, misurandosi con gli argomenti avanzati da Feldstein.

Supponiamo che alcuni individui già ricchi diventino in qualche modo ancora più ricchi. Feldstein formula questa ipotesi e si chiede cosa vi sia di

eticamente inaccettabile in questo aumento della disuguaglianza. “Nulla” è la sua risposta. E quel “nulla” poggia su un criterio che è un pilastro per gli economisti; si tratta del criterio di Pareto secondo il quale se qualcuno sta meglio e nessuno sta peggio il benessere sociale se ne avvantaggerà. Quale criterio morale più convincente si potrebbe prendere a riferimento per valutare la desiderabilità di un cambiamento? Feldstein è convinto che non possa esservene nessuno. Neanche quello che riguardasse la possibilità che chi vede allargarsi le distanze dai più ricchi avverta un peggioramento del proprio benessere anche senza nessuna riduzione dei mezzi di cui dispone per assicurare a se stessi vantaggi e benefici materiali. Che questa sia, peraltro, una concreta possibilità lo provano numerosi esperimenti di laboratorio dai quali risulta che spesso gli individui preferiscono vivere in un mondo nel quale il loro reddito è più basso in valore assoluto ma sono anche minori le distanze che li separano dai più ricchi.

Probabilmente Feldstein considererebbe queste preferenze moralmente inaccettabili perché ispirate da sentimenti di invidia. In realtà, come vedremo meglio tra breve, a ispirarle potrebbe essere tutt’altro e, in particolare, la non accettazione, proprio per ragioni morali, dei meccanismi dai quali dipende l’arricchimento dei più ricchi.

Un’altra questione importante riguarda la definizione di povertà, cioè del fenomeno che si dovrebbe debellare, e il suo rapporto con la disuguaglianza. Feldstein ritiene che ci si debba concentrare sul 10% più povero della popolazione, ma questo non basta per stabilire quando si è fuori della povertà, cioè quando è stato debellato il male principale da combattere. Naturalmente una soglia della povertà si può sempre definire e la definizione più frequentemente adottata nei paesi avanzati è quella che la fa corrispondere a una percentuale (il 50 o il 60% a seconda dei casi) del reddito medio o mediano. Con questa definizione della povertà risulta evidente che ridurre la povertà equivale anche a ridurre le disuguaglianze.

Il punto rilevante è che, per Feldstein, la riduzione di quest’ultime non è l’obiettivo da raggiungere ma, eventualmente, la conseguenza del contrasto della povertà. Si noti, però, che la povertà così definita diminuirebbe anche se il reddito dei più ricchi fosse più basso; infatti, si abbasserebbe di conseguenza il reddito medio o mediano e, con esso, la soglia della povertà e l’esito finale sarebbe che a parità di reddito alcuni individui precedentemente poveri non lo sarebbero più perché ora il loro reddito oltrepasserebbe la soglia. D’altro canto, se si redistribuisce reddito dai ricchi ai poveri certamente la povertà diminuirebbe e, con essa, anche la disuguaglianza. Ma, come ben risulta dall’articolo di Feldstein, il punto principale non è tanto o soltanto aiutare i poveri a uscire dalla povertà quanto quello di evitare politiche redistributive che tolgano ai ricchi. Se queste sono escluse la povertà si potrà ridurre soltanto aiutando i poveri ad accrescere i redditi

che possono percepire nel mercato. E Feldstein formula alcune proposte al riguardo.

Ciò a cui si mira è, dunque, la riduzione della povertà ma senza togliere ai più ricchi. Sembra di poter dire che alla preoccupazione per i poveri si accompagna anche quella per i ricchi. E questo non è dettato dal criterio di Pareto che sarebbe silente, e non preclusivo, nei confronti di cambiamenti che avvantaggiassero qualcuno e danneggiassero qualcun altro, come avverrebbe in questo caso. Infatti, per Pareto situazioni di questo tipo sono semplicemente non confrontabili; come dire che tutto è ammesso.

Mettendo da parte la redistribuzione, la questione centrale, sotto il profilo dell'equità, sembra essere un'altra e cioè quella delle modalità attraverso le quali crescono i redditi dei più ricchi e, con essi, le disuguaglianze. Supponiamo di essere in un mondo nel quale la povertà, comunque definita, sia stata debellata. E, in aggiunta, supponiamo che il reddito dei già ricchi continui a crescere per effetto di meccanismi che non si possono considerare accettabili; ad esempio a causa delle protezioni di cui si gode in mercati ben poco concorrenziali o per i vantaggi connessi alle proprie origini familiari. Se coloro che si trovano appena al di sopra della soglia della povertà protestassero, potremmo considerare moralmente irrilevanti le loro proteste e classificarle come pure espressioni di invidia? Basterebbe il criterio di Pareto per dare risposta ai quesiti etici che questa modalità di produzione delle disuguaglianze suscita?

A quest'ultima domanda la risposta sembra dover essere negativa. E questa risposta negativa appare in perfetta continuità con la critica generale che Sen mosse molti anni fa all'utilitarismo e al criterio di Pareto e cioè che non basta sapere che qualcuno sta meglio per esprimere un giudizio morale favorevole, occorre avere anche altre informazioni (Sen, 1979). Nel nostro caso queste ulteriori informazioni riguardano le modalità che conducono all'arricchimento.

In breve: anche se si concordasse con l'idea che il problema principale è la povertà non si dovrebbe escludere che il modo nel quale i ricchi si arricchiscono è una questione di rilevanza etica e che le disuguaglianze che ne derivano possono essere giuste o ingiuste. In questo senso sembra di poter affermare che se la povertà è un problema, e certamente lo è, anche la disuguaglianza può essere un problema. Il difficile sta nel disporre di un criterio per stabilire se essa lo è sempre o per individuare i casi nei quali lo è.

#### 4. “Quello che conta è l'eguaglianza delle opportunità”

Anche questa è un'affermazione ricorrente e anch'essa tende ad anteporre un altro obiettivo, l'eguaglianza delle opportunità, alla riduzione della

disuguaglianza nei redditi. Nella migliore interpretazione, essa scaturisce dall'idea che il reddito ottenuto nel mercato dipende essenzialmente da due fattori: le opportunità delle quali si è potuto godere e il proprio impegno. Di conseguenza, se le opportunità sono egualiate le differenze nei redditi dipenderanno soltanto dalle differenze nell'impegno e perciò potranno essere considerate giuste.

Vi sono, dunque, validi motivi per ritenere che l'obiettivo dovrebbe essere l'eguaglianza delle opportunità e se esso fosse raggiunto della disuguaglianza nei redditi ci si potrà disinteressare. Si può facilmente notare che questo argomento per disinteressarsi delle disuguaglianze è diverso dai precedenti principalmente perché esso si basa, in qualche modo, sull'idea che la disuguaglianza che si crea è giusta.

Naturalmente, non è detto che nel mondo reale l'eguaglianza delle opportunità sia realizzata e quindi che ci si possa disinteressare della disuguaglianza nei redditi. Questa precisazione sarebbe inutile se non si cogliesse, nei richiami che vengono fatti all'importanza delle opportunità, la non ben mascherata intenzione di distogliere comunque l'attenzione dalla disuguaglianza dei risultati, di non fare nulla o ben poco per correggerla o compensarla nell'immediato con l'argomento che quello che conta è un'altra eguaglianza.

La questione della disuguaglianza giusta, anche nel contesto che ho appena delineato, pone molti problemi, alcuni dei quali saranno affrontati nel paragrafo successivo. Ora vorrei soffermarmi brevemente sul modo nel quale l'idea che conti solo l'eguaglianza delle opportunità viene prevalentemente concepita da economisti e *policy makers*, allo scopo di illustrare i limiti, e anche alcune stranezze, di questa concezione.

Il punto di partenza è una visione molto semplice del funzionamento del mercato del lavoro, dove i redditi sarebbero determinati dal cosiddetto capitale umano – cioè dall'insieme di competenze e conoscenze possedute – e dall'impegno o sforzo individuale. Pertanto, se a tutti è consentito di accedere allo stesso capitale umano le differenze retributive saranno giuste in quanto dipenderanno solo dal variabile sforzo individuale. L'indicazione è, dunque, anch'essa semplice e chiara: occorre eguagliare le opportunità di accesso al capitale umano, cioè essenzialmente all'istruzione e alla formazione. L'insistenza con la quale si rimanda al capitale umano come soluzione di tutti o quasi tutti i problemi relativi alla disuguaglianza è pari alla convinzione che il mercato del lavoro funzioni in questo modo.

Ma l'idea che il mercato del lavoro premi soltanto il capitale umano e lo sforzo, e di null'altro tenga conto, appare decisamente insoddisfacente. Vi sono certamente altri fattori dai quali dipendono le differenze retributive e molti di essi non sono alla portata di tutti – sono, cioè, distribuiti in modo da violare l'eguaglianza delle opportunità. Qualche esempio: il

possesso delle cosiddette *soft skills* (capacità di parlare in pubblico, abilità persuasiva ecc.) che non rientrano nel capitale umano e che sembrano consentire l'accesso a retribuzioni più elevate; alcuni tratti trasmessi geneticamente (ad esempio la bellezza, che come ha dimostrato Hamermesh [2011] tende a assicurare vantaggi economici e ciò avviene anche in attività dove essa non dovrebbe contare molto); l'appartenenza a determinate reti di relazioni sociali; il genere, come dimostrano le sistematiche divergenze tra retribuzione degli uomini e delle donne, e altro ancora.

Questi e altri fattori determinano differenze retributive a parità di capitale umano che sono così marcate e sistematiche da non poter essere spiegate con le differenze nell'impegno di ciascuno (Franzini, Raitano, in corso di pubblicazione).

Individuare con precisione questi fattori è importante anche per stabilire se la disuguaglianza a essi riconducibile possa essere considerata giusta oppure no. E non si tratta di un compito facile, come dirò meglio in seguito. Ma prima di occuparmi di questo aspetto vorrei ribadire un punto che ho già richiamato e cioè che anche se pensassimo che oltre all'impegno conta soltanto il capitale umano non potremmo disinteressarci dell'odier- na disuguaglianza dei risultati perché non potremmo considerarla giusta in base anche a questa semplificata analisi del funzionamento del mercato del lavoro. Infatti, l'opportunità di accesso ai livelli più elevati di istruzione non è affatto livellata e, dunque, la disuguaglianza che ne deriva è, per una quota non piccola, da considerare ingiusta.

Che il grado di istruzione dipenda, ancora oggi, in modo molto netto dalle condizioni economiche della famiglia di origine è ben documentato; ciò vale praticamente ovunque e in modo piuttosto netto nel nostro paese (Franzini, Raitano, 2010). Dunque, il problema che si pone, in attesa di realizzare l'eguaglianza delle opportunità – anche soltanto quella che riguarda il capitale umano –, è cosa fare. Il suggerimento più ovvio sembrerebbe quello di attuare redistribuzioni di reddito *ex post* dagli avvantaggiati agli ingiustamente svantaggiati. Ma non è questa la conclusione alla quale giungono quasi tutti i sostenitori dell'eguaglianza delle opportunità, almeno in questa versione. Per loro l'unica ricetta è il rinvio all'eguaglianza delle opportunità da realizzare in un impreciso futuro e secondo strategie non sempre ben definite.

Dunque, l'idea che della disuguaglianza dei redditi ci si possa disinteressare perché conta solo la riduzione della disuguaglianza di capitale umano è insoddisfacente, per almeno due motivi. In primo luogo, non è giusto non fare nulla (o fare troppo poco) rispetto a disuguaglianze che esistono e che sono, in base a quella medesima concezione, ingiuste; inoltre, la questione della disuguaglianza giusta non può essere ridotta all'eguaglianza del capitale umano. I problemi sono più complessi e chiamano

in causa non soltanto la concezione di ciò che è giusto ma anche il funzionamento delle istituzioni, a iniziare dal mercato, che dovrebbero dare concreta attuazione alla concezione preferita di disuguaglianza giusta.

### 5. In cerca della disuguaglianza giusta

Nei suoi ben noti contributi Roemer (1998, 2009) ha tracciato con maggiore precisione la strada per ragionare su egualanza di opportunità e disuguaglianza di risultati. Egli, infatti, ha distinto le circostanze (sulle quali i singoli non hanno alcuna influenza e di cui, pertanto, non possono portare responsabilità né vantare merito) dallo sforzo (che, al contrario, è sotto il pieno dominio di ciascuno). Un'impostazione non troppo lontana è quella che caratterizza il cosiddetto «luck egalitarianism» dove si distingue tra «fortuna» e «scelta».

Tornando a Roemer si può affermare che le circostanze rilevanti – quelle, cioè, che incidono sul reddito e quindi sulla disuguaglianza – sono molteplici e possono essere mutevoli, oltre che di variabile intensità, nel corso del tempo. Riprendendo gli esempi già fatti, si può affermare che probabilmente l'influenza della bellezza sulla disuguaglianza è cresciuta negli ultimi decenni e che, sperabilmente, le differenze dovute al genere potranno attenuarsi con appropriati interventi istituzionali.

Se consideriamo giusta la disuguaglianza che riflette soltanto le differenze nello sforzo – e per il momento questa è la nostra assunzione – per realizzarla occorre riconoscere le circostanze rilevanti in ogni fase storica e fare in modo che nessuna di esse lasci un segno sulle disuguaglianze. Entrambi i compiti sono tutt'altro che agevoli.

Per individuare le circostanze rilevanti occorre un'analisi accurata del funzionamento del mercato del lavoro, secondo le linee indicate nel precedente paragrafo. Questo tipo di indagine non è stato portato molto avanti dagli economisti, probabilmente a causa della convinzione di cui si è già detto e cioè che, mettendo da parte lo sforzo, le differenze retributive dipendano unicamente dal capitale umano. Non è così, come si è già ricordato, perché contano – anche se in una misura che non è facile determinare – le *soft skills*, i tratti geneticamente trasmessi, il genere, l'appartenenza ai network e anche altro. Peraltro, molti di questi fattori rientrano certamente tra le circostanze e, in particolare, dipendono dal *background* familiare di provenienza.

Inoltre, e questo è molto importante, per almeno alcuni di essi appare davvero difficile realizzare la strategia alla quale immediatamente si pensa per realizzare la disuguaglianza giusta: eguagliare le opportunità o, in altri termini, creare circostanze uguali per tutti, come si invoca nel caso del capitale umano. Non ha senso proporsi di eguagliare il genere o i tratti

geneticamente trasmessi o, anche, i network di cui si è parte. Le strade della disuguaglianza giusta devono essere altre, e in particolare due: redistribuire reddito *ex post* da chi è avvantaggiato a chi è svantaggiato dalle circostanze; limitare, con opportuni interventi istituzionali, la possibilità che le differenze nelle circostanze diventino anche differenze di reddito. Nel caso delle differenze di genere si possono, ad esempio, introdurre norme che comprimano o eliminino del tutto il *wage gap*; nel caso dell'importanza delle reti di relazioni si può limitare la possibilità che esse assicurino vantaggi ingiusti accrescendo il grado di concorrenza nel mercato perché, come ho sostenuto altrove (Franzini, 2013), la presenza di rendite – resa possibile da difetti concorrenziali – è una precondizione essenziale perché sia riconosciuto un premio, non altrimenti meritato, all'appartenenza a determinati network.

Ma vi possono essere anche altri complicazioni per la realizzazione della disuguaglianza giusta. Ne menziono tre. La prima è che potrebbe essere giusto permettere ad alcune circostanze di concorrere alla determinazione delle disuguaglianze, assieme allo sforzo. In altri termini l'individuo potrebbe avvantaggiarsi di circostanze (cioè di elementi non riconducibili al suo sforzo) ma non per questo quel vantaggio potrebbe essere considerato ingiusto. Un esempio è quello dell'impegno che la famiglia pone nell'educazione dei figli di cui questi si potranno avvantaggiare. Eliminare questo motivo di disuguaglianza, potrebbe equivalere a disincentivare le famiglie dall'impegno educativo dei propri figli, e questo potrebbe non essere considerato giusto.

La seconda è che il mercato può remunerare l'impegno individuale in modo non equo, cioè violando il principio di proporzionalità tra impegno e retribuzione che dovrebbe essere parte di una solida concezione di disuguaglianza giusta. Ciò, naturalmente, può avvenire anche rispetto al capitale umano o agli altri fattori da cui dipendono le retribuzioni.

La terza complicazione, infine, riguarda i redditi non da lavoro. Tutta l'analisi fin qui condotta fa riferimento, così come la letteratura a cui essa si richiama, ai redditi da lavoro e non a quelli derivanti dal possesso di capitale o di patrimonio. Come ha documentato Piketty (2014) questo tipo di reddito è in tendenziale crescita e anche per questo trascurarlo in una discussione sulla disuguaglianza giusta costituisce un'omissione piuttosto grave. Il tema è straordinariamente complesso e non potrò che limitarmi a un paio di osservazioni, ispirandomi all'idea di disuguaglianza giusta cui finora mi sono riferito.

Il lascito ereditario, in quanto straordinariamente disuguale, determina enormi disuguaglianze rispetto a una circostanza certamente rilevante: il possesso della ricchezza. La disuguaglianza giusta non dovrebbe dipendere da questo. Inoltre, il rendimento associato al capitale dovrebbe de-

rivare da ciò che di più simile allo sforzo umano possiamo immaginare per il capitale e cioè il contributo che esso dà alla produzione di beni in grado di sostenere il benessere sociale. L'implicazione minima di ciò è che il rendimento connesso ad attività speculative dà luogo a disuguaglianze ingiuste e per evitarle la strada migliore sembra essere quella che consiste, in coerenza con quanto si è detto in precedenza, nell'introdurre regole e istituzioni che limitino queste attività. In breve, occorrono precise modalità di regolazione finanziaria.

Ma questi non sono che argomenti preliminari e parziali. Il tema della disuguaglianza giusta è complesso e la strada da percorrere è lunga. Per ora forse possiamo accontentarci di definire le condizioni che possono ridurre la disuguaglianza certamente ingiusta che certamente si forma nei mercati odierni (e non soltanto in essi: basti pensare ai circuiti politici).

Come ho sostenuto altrove (Franzini, 2013) un passo in questa direzione potrebbe consistere nell'impedire che si trasformino in disuguaglianze di reddito (o, almeno, nel limitare il loro impatto su di esse) i vantaggi derivanti dall'appartenenza ai network privilegiati e gli svantaggi connessi alle difficoltà di accesso a livelli più alti di capitale umano. Per contrastare il primo effetto si può operare, come si è già detto, sul grado di concorrenza dei mercati e per contrastare il secondo si può avviare un'azione più incisiva nei confronti di coloro che rinunciano, per ragioni economiche, a proseguire i propri studi fino ai livelli più alti. Di certo non va in questa direzione l'odierna tendenza a cercare e premiare i cosiddetti "talenti" già nelle scuole medie.

A queste indicazioni altre se ne possono aggiungere con riferimento ai redditi da capitale, e sono quelle che ho già formulato: limitare, da un lato, l'influenza della circostanza "lascito ereditario" e, dall'altro, la possibilità di arricchimenti speculativi.

## 6. Conclusioni

La disuguaglianza economica oltre che alta o bassa può essere giusta o ingiusta e in particolare, può essere ingiusta anche quando è bassa.

Porsi il problema di definire la disuguaglianza giusta significa escludere che la disuguaglianza debba essere accettata o rifiutata, senza ulteriori qualificazioni, in funzione dei suoi presunti effetti su altri fenomeni, e in particolare della crescita economica. Significa anche escludere che la disuguaglianza sia irrilevante se la povertà, comunque intesa, è minimizzata. E significa, ancora, occuparsi a fondo del rapporto tra egualità delle opportunità e disuguaglianza dei risultati. Significa, infine e soprattutto, non considerare a priori giusta o desiderabile soltanto la perfetta egualità dei risultati: non può essere così se l'impegno individuale non è lo stesso.

Il contenuto specifico della disuguaglianza giusta non è di facile individuazione. Più facile è, forse, concordare che in generale la disuguaglianza a cui oggi assistiamo contiene, soprattutto nel nostro paese, dosi consistenti di ingiustizia, che sono essenzialmente quelle che derivano dalla diversità di accesso al capitale umano, dalla diversa possibilità di beneficiare dei vantaggi derivanti dall'appartenenza a reti di relazioni sociali privilegiati e dalla molto disuguale distribuzione dei lasciti ereditari.

Muovere verso una disuguaglianza meno ingiusta, come si è fin qui argomentato, richiede di livellare *ex ante* le dotazioni di capitale umano e i lasciti ereditari, di introdurre regole nel funzionamento dei mercati, e del sistema economico-sociale in generale, che limitino l'influenza dei social network e, nel caso tutto questo non basti, prevedere redistribuzioni *ex post* in grado di rendere meno ingiusta la disuguaglianza.

Dunque, la disuguaglianza può essere un problema per la giustizia e per limitarlo occorrono molteplici interventi di adeguamento delle istituzioni e delle politiche. In particolare, occorre intervenire sui mercati per contrastare il rischio, oggi fortemente reale, che essi si trasformino in potenti amplificatori di disuguaglianze ingiuste.

### Riferimenti bibliografici

ATKINSON A. B. (1997), *Bringing Income Distribution in from the Cold*, in “Economic Journal”, 107, pp. 297-321.

ID. (2015), *Inequality. What can Be Done?*, Harvard University Press, Cambridge (MA).

FELDSTEIN M. (1999), *Reducing Poverty, Not Inequality*, in “The Public Interest”, 137, Fall, in [www.nber.org/feldstein/pi99.html](http://www.nber.org/feldstein/pi99.html).

FRANZINI M. (2010), *Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili*, Egea, Milano

ID. (2013), *Disuguaglianze inaccettabili*, Laterza, Roma-Bari.

FRANZINI M., RAITANO M. (2010), *Non solo istruzione. Condizioni economiche dei genitori e successo dei figli nei paesi europei*, in D. Checchi (a cura di), *Immobilità diffusa. Perché la mobilità intergenerazionale è così bassa in Italia*, il Mulino, Bologna.

IDD. (in corso di pubblicazione), *Income Inequality in Italy: Tendencies and Policy Implications*, in G. Sancetta, D. Strangio (eds.), *The European Union and Italy. New Perspectives of Research*, Palgrave, London.

HAMERMESH D. S. (2011), *Beauty Pays: Why Attractive People Are More Successful*, Princeton University Press, Princeton.

PIKETTY T. (2014), *Il Capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milano.

ROEMER J. E. (1998), *Equality of Opportunity*, Harvard University Press, Cambridge (MA).

ID. (2009), *Inequality: Its Justification, Nature and Domain*, in W. Salverda, Nolan B., Smeeding T. (eds.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford.

SEN A. (1979), *Utilitarianism and Welfarism*, in “Journal of Philosophy”, 76, pp. 463-8.

STIGLITZ J. E., SEN A., FITOUSSI J.-P. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, in [www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf).

VOITCHOVSKY S. (2009), in *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, ed. by Salverda *et al.*, Oxford University Press, Oxford.

