

IL
CAPITALE

nel XXI secolo



THOMAS
PIKETTY



BOMPIANI

“IL LIBRO
PIÙ IMPORTANTE DELL'ANNO,
E FORSE DEL DECENNIO.
UN'OPERA SUPERBA,
CHE CAMBIERÀ IL MODO
IN CUI PENSIAMO LA SOCIETÀ
E CI OCCUPIAMO DI ECONOMIA.”

Paul Krugman, New York Times
Premio Nobel Per L'economia 2008

“UN LIBRO IMPORTANTE
E GIUSTAMENTE CELEBRATO.”

Joseph Stiglitz
Premio Nobel per l'Economia 2001

ISBN 978-88-452-7773-3



9 788845 277733

Quali sono le grandi dinamiche che guidano l'accumulo e la distribuzione del capitale?

Domande sull'evoluzione a lungo termine dell'ineguaglianza, sulla concentrazione della ricchezza e sulle prospettive della crescita economica sono al cuore dell'economia politica.

Ma è difficile trovare risposte soddisfacenti, per mancanza di dati adeguati e di chiare teorie guida. In *Il capitale nel XXI secolo*, Thomas Piketty analizza una raccolta unica di dati da venti paesi, risalendo fino al XVIII secolo, per scoprire i percorsi che hanno condotto alla realtà socioeconomica di oggi. I suoi risultati trasformeranno il dibattito e detteranno l'agenda per le prossime generazioni sul tema della ricchezza e dell'ineguaglianza. Piketty mostra come la moderna crescita economica e la diffusione del sapere ci abbiano permesso di evitare le disuguaglianze su scala apocalittica secondo le profezie di Karl Marx. Ma non abbiamo modificato le strutture profonde del capitale e dell'ineguaglianza così come si poteva pensare negli ottimisti decenni seguiti alla Seconda Guerra Mondiale. Il motore principale dell'ineguaglianza – la tendenza a tornare sul capitale per gonfiare l'indice di crescita economica – minaccia oggi di generare disuguaglianze tali da esasperare il malcontento e minare i valori democratici.

Ma le linee di condotta economica non sono atti divini. In passato, azioni politiche hanno arginato pericolose disuguaglianze, afferma Piketty, e lo possono fare ancora. Un lavoro estremamente ambizioso, originale e rigoroso, *Il capitale nel XXI secolo* riorienta la nostra comprensione della storia economica e ci pone di fronte a inevitabili riflessioni sul nostro presente.

Un fenomeno editoriale mondiale, tradotto in oltre 30 paesi.

Thomas Piketty, professore dell'École des hautes études en sciences sociales (EHESS) e dell'École d'économie de Paris, è autore di numerosi studi storici e teorici, che gli hanno fatto meritare, nel 2013, il Prix Yrjö Janhsson, assegnato dalla European Economic Association.



THOMAS PIKETTY

IL CAPITALE NEL XXI SECOLO

Traduzione di Sergio Arecco

SAGGI
BOMPIANI

Thomas Piketty, *Le capital au XXIe siècle*

Copyright © Editions du Seuil, 2013

© 2014 Bompiani / RCS Libri S.p.A.

Via Angelo Rizzoli, 8 – 20132 Milano

ISBN 978-88-58-76818-1

Prima edizione digitale 2014 da edizione Bompiani settembre 2014

Copertina:

Progetto grafico: Polystudio.



Quest'opera è protetta dalla Legge sul diritto d'autore.
È vietata ogni duplicazione, anche parziale, non autorizzata.

RINGRAZIAMENTI

Il libro è frutto di quindici anni di ricerche (dal 1998 al 2013), dedicati essenzialmente alla dinamica storica dei redditi e dei patrimoni. Gran parte delle ricerche è stata condotta in collaborazione con altri ricercatori.

Poco dopo aver pubblicato, nel 2001, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, ho avuto la fortuna di ricevere l'appoggio entusiastico di Anthony Atkinson e di Emmanuel Saez. Senza di loro, il mio modesto progetto, inizialmente relativo alla Francia, non avrebbe sicuramente assunto il respiro internazionale che ha raggiunto oggi. Dopo essere stato, negli anni della mia formazione, un modello da seguire, Tony è stato il primo lettore della mia ricerca storica sulle disuguaglianze in Francia e, di conseguenza, si è subito interessato ai casi del Regno Unito e di molti altri paesi. Abbiamo così diretto insieme due corposi volumi sull'argomento, pubblicati nel 2007 e nel 2010, prendendo in esame più di venti paesi e fornendo la più ampia banca dati disponibile all'epoca, sullo sviluppo storico delle disuguaglianze prodotte dal reddito. Con Emmanuel abbiamo trattato il caso degli Stati Uniti, mettendo in luce la vertiginosa crescita dei redditi della popolazione più ricca, l'1% del paese, a partire dal periodo 1970-80, ottenendo così che l'argomento diventasse, oltreoceano, oggetto di nutriti dibattiti. Inoltre, con Emmanuel, abbiamo condotto numerose ricerche sulla teoria della tassazione ottimale del reddito e del capitale. Le nostre comuni ricerche hanno fornito una notevole quantità di materiale a questo libro, che deve molto alla collaborazione tra me ed Emmanuel.

Questo lavoro è stato inoltre profondamente influenzato dal mio incontro con Gilles Postel-Vinay e Jean-Laurent Rosenthal, e dalle ricerche storiche che continuiamo a condurre di comune accordo negli archivi parigini dove sono depositati gli atti di successione, dal tempo della Rivoluzione francese a oggi. Tali ricerche mi hanno consentito di cogliere la dimensione concretamente e tangibilmente umana del patrimonio e del capitale, e i problemi posti dalla registrazione dell'uno e dell'altro. Gilles e Jean-Laurent mi hanno aiutato a capire meglio i numerosi parallelismi – nonché le differenze – tra la struttura della proprietà della belle époque e quella dell'inizio del XXI secolo.

L'insieme dell'opera ha poi un debito enorme nei confronti di tutti i dottorandi e dei giovani ricercatori con i quali ho avuto la fortuna di lavorare da quindici anni a questa parte. Al di là del diretto apporto con i dati qui utilizzati, le loro ricerche e la loro energia hanno alimentato il clima di fervore intellettuale nel quale è maturato il libro. Penso soprattutto a Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Élise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Élodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana Londoño Vélez, Guillaume Saint-Jacques,

Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire, Gabriel Zucman. In particolare, senza l'efficienza, l'impegno e il talento di Facundo Alvaredo, coordinatore del World Top Incomes Database delle cui informazioni ci siamo qui abbondantemente avvalsi, questo libro non sarebbe potuto esistere. Senza l'entusiasmo e il rigore di Camille Landais, il nostro progetto partecipativo sulla "rivoluzione fiscale" non avrebbe mai visto la luce. E senza la meticolosità e l'impressionante capacità lavorativa di Gabriel Zucman, non avrei potuto condurre a termine il lavoro sullo sviluppo storico del rapporto capitale/reddito nei paesi ricchi, aspetto che occupa nel libro un ruolo cruciale.

Voglio anche ringraziare gli istituti che hanno reso possibile il progetto, in primo luogo l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, che ho diretto a partire dal 2000, l'École Normale Supérieure e le fondazioni dell'École d'Économie de Paris, scuola in cui ho insegnato da quando è stata istituita e di cui sono stato il primo direttore dal 2005 al 2007. Accettando di unire gli sforzi e di divenire partner di minoranza in un progetto più ampio della somma dei loro singoli interessi, tali istituti hanno permesso la creazione di un bene pubblico, che anche se non cospicuo è certamente molto significativo; un contributo che, mi auguro, sosterrà lo sviluppo di una politica economica multipolare durante il XXI secolo.

Grazie, infine, alle mie tre carissime figlie, Juliette, Déborah e Hélène, per tutto l'amore e la forza che mi danno. E grazie a Julia, mia compagna di vita e, anche, mia miglior lettrice: la sua influenza e il suo sostegno, in ogni singola fase di elaborazione del libro, sono stati fondamentali. Senza di loro, non avrei avuto la forza di portare a termine il progetto.

Per non sovraccaricare testo e note a piè di pagina, per la notizia dettagliata delle fonti storiche, dei riferimenti bibliografici, dei metodi statistici e dei modelli matematici si rimanda a un allegato tecnico disponibile sul seguente sito Internet:

<http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

L'allegato comprende in particolare l'insieme delle tavole e le serie di dati utilizzati per elaborare i grafici presentati nel libro, nonché una descrizione dettagliata delle fonti e dei metodi corrispondenti. Per cui, grazie all'allegato, i riferimenti bibliografici riportati all'interno del testo o a piè di pagina hanno potuto essere ridotti al minimo, e presentati in modo più preciso. L'allegato prevede altresì un certo numero di tabelle e grafici supplementari, ai quali si fa talvolta riferimento in nota (ad esempio "Cfr. i grafici supplementari S1.1, S1.2 e S1.3", cap. 1, nota 1). L'allegato e il sito Internet sono stati concepiti per essere consultati in modo complementare alla lettura del libro, e per consentire più ampi livelli di lettura.

I lettori interessati troveranno online anche il complesso delle schede (principalmente in formato Excel e Stata), programmi informatici, formule ed equazioni matematiche, rinvii alle fonti essenziali e link Internet, quali approfondimenti più specifici a supporto del libro.

L'obiettivo perseguito è che il libro possa essere letto da persone che non dispongono di alcun bagaglio tecnico particolare, e al tempo stesso che l'insieme libro/allegato tecnico possa soddisfare le esigenze di studenti e ricercatori specializzati. Il che permetterà anche di introdurre online versioni rivedute e aggiornate dell'allegato, delle tabelle e dei grafici. Ringrazio anticipatamente i lettori e gli internauti che vorranno comunicarmi le loro osservazioni e le loro reazioni utilizzando la posta elettronica (piketty@ens.fr).

Le distinzioni sociali non possono fondarsi che sull'utilità comune.

Articolo 1 della *Dichiarazione dei diritti dell'uomo e del cittadino*, 1789

INTRODUZIONE

La questione della distribuzione delle ricchezze è oggi una delle più rilevanti e dibattute. Ma che cosa si sa, davvero, del suo sviluppo sul lungo termine? La dinamica dell'accumulazione del capitale privato comporta inevitabilmente una concentrazione sempre più forte della ricchezza e del potere in poche mani, come pensava Marx nel XIX secolo? Oppure le dinamiche equilibratrici della crescita, della concorrenza e del progresso tecnico determinano, nelle fasi avanzate del processo economico, una riduzione spontanea delle disuguaglianze e un'armonica stabilizzazione dei beni, come pensava Kuznets nel XX secolo? Che cosa sappiamo realmente del processo di distribuzione dei redditi e dei patrimoni dal XVIII secolo in poi, e quali lezioni possiamo trarne per il XXI?

Sono queste le domande alle quali tento di rispondere in questo libro. Diciamolo subito: le risposte da me suggerite sono imperfette e incomplete. Ma sono fondate su dati storici e comparativi più ampi rispetto a quelli offerti da tutti i lavori precedenti, e trovano posto entro un quadro teorico rinnovato che consente di comprendere meglio le tendenze e i meccanismi messi in campo. La crescita moderna e la diffusione delle conoscenze hanno permesso di evitare l'apocalisse marxista, ma non hanno modificato le strutture profonde del capitale e delle disuguaglianze, o quantomeno non nella misura in cui si è immaginato potessero farlo nei decenni di ottimismo che hanno accompagnato il secondo dopoguerra. Quando il tasso di rendimento del capitale supera regolarmente il tasso di crescita del prodotto e del reddito – come accadde fino al XIX secolo e come rischia di accadere di nuovo nel XXI – il capitalismo produce automaticamente disuguaglianze insostenibili, arbitrarie, che rimettono in questione dalle fondamenta i valori meritocratici sui quali si reggono le nostre società democratiche. Tuttavia, esistono strumenti in grado di far sì che la democrazia e l'interesse generale riprendano il controllo del capitalismo e degli interessi privati, senza peraltro fare ricorso a misure protezionistiche e nazionalistiche. Questo libro tenta di avanzare proposte in tal senso, appellandosi agli insegnamenti che si possono trarre dalle esperienze storiche. Il racconto di tali esperienze costituisce la trama principale dell'opera.

Un dibattito senza fonti?

Per lungo tempo i dibattiti intellettuali e politici sulla distribuzione delle ricchezze sono stati caratterizzati da troppi pregiudizi e da pochissimi fatti.

Sarebbe certamente sbagliato sottovalutare l'importanza delle conoscenze intuitive che ciascuno, nella propria epoca, in assenza di qualsiasi quadro teorico e di qualsiasi statistica significativa, ha sviluppato in materia di redditi e patrimoni. Vedremo per esempio come il cinema e la letteratura, in particolare il romanzo del XIX secolo, abbondino di informazioni estremamente precise sui livelli di vita e di ricchezza dei differenti gruppi sociali, e soprattutto sulla struttura profonda delle disuguaglianze, sulle loro motivazioni e implicazioni nell'esistenza di ciascun individuo. I romanzi di Jane Austen e di Balzac, in particolare, ci offrono quadri assai esaurienti della distribuzione delle ricchezze nel Regno Unito e in Francia nel periodo 1790-1830. I due narratori dispongono di una conoscenza profonda della gerarchia dei patrimoni in vigore alla loro epoca. Ne sanno cogliere i segreti confini, ne conoscono le implacabili conseguenze sulla vita degli uomini e delle donne di allora, sulla strategia delle rispettive alleanze, sulle loro speranze e sui loro insuccessi. Ne ripercorrono le implicazioni con una verità e una potenza evocativa che nessuna statistica, nessuna dotta analisi, saprebbero uguagliare.

Di fatto, la questione della distribuzione delle ricchezze è troppo importante per essere lasciata ai soli economisti, sociologi, storici e filosofi. È una questione che interessa tutti, ed è meglio che sia così. La realtà concreta e fisica della disuguaglianza è ben visibile a tutti coloro che la vivono, e suscita naturalmente giudizi politici netti e contraddittori. Contadino o nobile, operaio o industriale, cameriere o banchiere: ciascuno, dal proprio punto di osservazione, vede cose importanti sulle condizioni di vita degli uni e degli altri, sui rapporti di potere e di dominio tra gruppi sociali, e matura la propria concezione di ciò che è giusto e di ciò che non lo è. La questione della distribuzione delle ricchezze avrà sempre questa dimensione squisitamente soggettiva e psicologica, irriducibilmente politica e conflittuale, che nessuna analisi più o meno scientifica potrà porre in secondo piano. Per nostra somma fortuna, la democrazia non sarà mai soppiantata dalla repubblica degli esperti.

Tuttavia la questione della distribuzione merita anche di essere studiata in maniera sistematica e metodica. Nell'assenza di fonti, metodi e concetti definiti con precisione, diventa possibile dire tutto e il contrario di tutto. Per alcuni, le disuguaglianze non possono che continuare a crescere, e il mondo sarà sempre più ingiusto per definizione. Per altri, le disuguaglianze tendono invece a decrescere naturalmente, oppure a disporsi da sé in modo armonico, per cui qualunque intervento rischierebbe di turbare il felice equilibrio e sarebbe sconsigliato. In risposta a un simile dialogo tra sordi, in cui ciascun fronte ideologico spesso giustifica la propria pigrizia intellettuale con quella del fronte avverso, esiste uno spazio di ricerca sistematica e metodica, per quanto non scientifico al cento per cento. L'analisi intellettuale, infatti, non potrà mai porre fine ai violenti

conflitti politici suscitati dalle disuguaglianze. La ricerca condotta dalle scienze sociali, non avendo la pretesa di trasformare l'economia, la sociologia e la storia in scienze esatte, è e resterà sempre imperfetta. Eppure, definendo con pazienza fatti e costanti, analizzando con serenità i meccanismi economici, sociali e politici in essa coinvolti, essa può fare in modo che il dibattito democratico sia meno dispersivo e si focalizzi sulle questioni giuste. Può contribuire a ridefinire in ogni momento i termini del dibattito stesso, a smascherare le false certezze e le imposture, rimettendo sempre tutto in discussione. È questo, a mio avviso, il ruolo che possono e devono svolgere gli intellettuali, e tra loro i ricercatori di scienze sociali: cittadini come gli altri, i quali hanno però la fortuna, rispetto agli altri, di avere più tempo per dedicarsi allo studio (nonché di essere pagati per farlo: privilegio non da poco).

Ora, va detto subito che per molti decenni le ricerche degli specialisti sulla distribuzione delle ricchezze si sono fondate su un numero relativamente esiguo di fatti stabiliti con fondatezza, e su molte speculazioni del tutto teoriche. Prima di esporre con maggior precisione le fonti sulle quali mi sono basato e che ho tentato di raccogliere nel contesto del volume, sarà utile tracciare un rapido excursus storico su quanto è stato scritto in merito a tali questioni.

Quando nel Regno Unito e in Francia, tra la fine del XVIII secolo e l'inizio del XIX, nasce l'economia politica classica, la questione della distribuzione è già al centro di tutte le analisi. A nessuno sfugge il fatto che si avviano trasformazioni radicali, tra cui in particolare una crescita demografica sostenuta (fenomeno fino ad allora sconosciuto), e gli inizi degli esodi rurali e della Rivoluzione industriale. Quali conseguenze potranno avere sconvolgimenti del genere nella distribuzione delle ricchezze, nella struttura sociale e nell'equilibrio politico delle società europee?

Per Thomas Malthus, che pubblica nel 1798 il suo *Saggio sul principio di popolazione*, non sussistono dubbi: la principale minaccia è la sovrappopolazione.¹ Le sue fonti sono insufficienti, ma Malthus cerca comunque di utilizzarle al meglio. È influenzato in modo particolare dai racconti di viaggio di Arthur Young, agronomo inglese che ha attraversato le strade del regno di Francia nel 1787 e nel 1788 alla vigilia della Rivoluzione, da Calais ai Pirenei, passando per la Bretagna e la Franca Contea, e che descrive la miseria delle campagne francesi.

Non c'è nulla di falso nell'appassionante racconto di Young. Anzi. All'epoca, la Francia è il paese europeo di gran lunga più popolato, e costituisce dunque un punto d'osservazione ideale. Intorno al 1700 il regno di Francia contava già più di 20 milioni di abitanti, mentre il Regno Unito appena 8 (e l'Inghilterra circa 5). La Francia vede la sua popolazione crescere a ritmo sostenuto per tutto il XVIII secolo, dalla fine del regno di Luigi XIV a quello di Luigi XVI, con una progressione tale che la popolazione francese si avvicina, nel periodo 1780-90, a 30 milioni di abitanti. Tutto lascia credere che un simile dinamismo demografico, ignoto nel corso dei secoli precedenti, abbia effettivamente contribuito, nei decenni che culminano nella fiammata Rivoluzionaria del 1789, alla stagnazione dei salari agricoli e allo sviluppo della rendita fondiaria. Ebbene. Senza volervi individuare l'unica causa della Rivoluzione francese, è evidente che una dinamica del genere non poté che incrementare la già crescente impopolarità dell'aristocrazia e del regime politico dominante.

Il racconto di Young, pubblicato nel 1792, è tuttavia infarcito di pregiudizi nazionalistici e di paragoni approssimativi. Il nostro grande agronomo è molto insoddisfatto degli alberghi in cui soggiorna e dell'abbigliamento dei servi che gli portano da mangiare, che ritrae con disgusto. Inoltre pretende di ricavare dalle sue osservazioni, spesso di bassa lega e aneddotiche, conseguenze valide per la storia universale. Young è molto preoccupato, in primo luogo, per gli eccessi politici ai quali la miseria delle masse potrebbe condurre. Ed è convinto, in secondo luogo, che solo un sistema politico all'inglese, con Camere separate per l'aristocrazia e il terzo stato, e con il diritto di veto per la nobiltà, consenta uno sviluppo armonioso e pacifico, guidato da persone responsabili. Young è insomma persuaso che la Francia, accettando tra il 1789 e il 1790 di far sedere gli uni e gli altri nello stesso Parlamento, stia correndo verso la rovina. Non è esagerato dire che l'insieme del suo racconto risulti condizionato dalla

paura che nutre nei confronti della Rivoluzione francese. Quando si discute di distribuzione delle ricchezze, è inevitabile che faccia capolino la politica, ed è spesso difficile sfuggire ai pregiudizi e agli interessi di classe del proprio tempo.

Quando il reverendo Malthus pubblica nel 1798 il suo famoso *Saggio*, si dimostra, nelle conclusioni, ancor più radicale di Young. È allarmato, come il compatriota, dalle notizie politiche provenienti dalla Francia e, per assicurarsi che tali eccessi non si estendano un giorno al Regno Unito, giudica che vada urgentemente soppresso ogni sistema di assistenza ai poveri, dei quali dovrà essere severamente controllata la natalità. Senza una tale regolamentazione, il mondo intero sprofonderà nel buco nero della sovrappopolazione, sinonimo di caos e miseria. In realtà, non è possibile capire la cupezza – eccessiva – delle previsioni malthusiane, se non si dà conto della paura che assale gran parte delle élite europee negli anni novanta del XVIII secolo.

A posteriori, è molto facile fare dell'ironia su simili profeti di sventure. È tuttavia importante rendersi conto che le trasformazioni economiche e sociali in corso tra la fine del XVIII secolo e l'inizio del XIX erano obiettivamente impressionanti, per non dire traumatizzanti. Non soltanto Malthus e Young, ma la maggior parte degli osservatori dell'epoca, coltivavano una visione relativamente pessimista, per non dire apocalittica, dell'evoluzione a lungo termine del processo di distribuzione delle ricchezze e della struttura sociale. È il caso, in particolare, di David Ricardo e di Karl Marx, di sicuro i due economisti più influenti del XIX secolo, i quali ritengono entrambi che un piccolo gruppo sociale – i proprietari terrieri per Ricardo, i capitalisti dell'industria per Marx – sia destinato inevitabilmente ad appropriarsi di una quota in continua crescita nella composizione del prodotto e del reddito.²

Per Ricardo, il quale pubblica nel 1817 i suoi *Principi dell'economia politica e dell'imposta*, la principale preoccupazione riguarda la crescita a lungo termine del prezzo della terra e del livello della rendita fondiaria. Al pari di Malthus, Ricardo non dispone in pratica di alcuna fonte statistica degna di questo nome. Il che non gli impedisce di avere una profonda conoscenza del capitalismo del suo tempo. Nato in una famiglia di finanziari ebrei di origine portoghese, Ricardo pare anche serbare meno pregiudizi politici di Malthus, Young e Smith. Pur influenzato dal modello di Malthus, spinge più lontano il proprio modo di ragionare. Ricardo è colpito in particolare dal seguente paradosso logico: a partire dal momento in cui la crescita della popolazione e del prodotto tendono stabilmente ad accentuarsi, la terra tende a divenire un bene sempre più raro tra gli altri beni. La legge della domanda e dell'offerta dovrebbe portare a un continuo rialzo del prezzo della terra e degli affitti versati ai proprietari terrieri. Questi ultimi, sia a breve sia a lungo termine, incamereranno una quota più cospicua del reddito nazionale, mentre il resto della popolazione ne riceverà una sempre meno rilevante, con conseguente distruzione dell'equilibrio sociale. Per Ricardo l'unica soluzione logicamente e politicamente soddisfacente è un'imposta progressiva, sempre più onerosa, sulla rendita fondiaria.

Vedremo come una tale cupa profezia non si sia realizzata: la rendita fondiaria è sicuramente rimasta, per lungo tempo, a livelli elevati, ma alla fine, con il calo progressivo del peso dell'agricoltura nel reddito nazionale, il valore dei terreni agricoli è calato inesorabilmente rispetto alle altre forme di ricchezza. Scrivendo nel periodo 1810-20, Ricardo non poteva certo prevedere l'ampiezza con la quale sia il progresso tecnico sia la crescita industriale si sarebbero affermati negli ottant'anni successivi. Così come, al pari di Malthus e di Young, non poteva immaginare un'umanità totalmente affrancata dalla logica della produzione terriera e agricola.

L'intuizione di Ricardo sul prezzo della terra resta nondimeno interessante: il "principio di rarità", sul quale fa leva l'economista, può potenzialmente spingere determinati prezzi ad acquisire valori sproporzionati nel corso dei decenni. Il che è

condizione più che sufficiente a destabilizzare dalle fondamenta intere società. Il sistema del prezzo svolge un ruolo insostituibile nella gestione del comportamento di milioni – o piuttosto di miliardi di individui – nel quadro della nuova economia globale. Il problema è che esso non conosce né limite né morale.

Sarebbe un grave errore trascurare l'importanza di tale principio nell'analisi della distribuzione mondiale della ricchezza nel XXI secolo e per convincersene basta sostituire, nel modello di Ricardo, i prezzi dei terreni agricoli con quello degli immobili urbani nelle grandi capitali, o con il prezzo del petrolio. In entrambi i casi, se si estende al periodo 2010-50 o 2010-2100 la tendenza osservata dal 1970 agli anni dieci del XXI secolo, si arrivano a ipotizzare squilibri economici, sociali e politici di vasta portata, sia tra un paese e l'altro, sia all'interno dello stesso paese, squilibri che potrebbero davvero far pensare all'apocalisse ricardiana.

Esiste certo, in linea di principio, un meccanismo economico molto semplice che consente di equilibrare il processo: il gioco della domanda e dell'offerta. Se l'offerta di un bene è insufficiente, e se il suo prezzo è troppo elevato, la domanda per il bene in questione deve per forza abbassarsi, il che permetterà di calmierare il mercato. In altri termini, se i prezzi immobiliari e petroliferi aumentano, basta andare ad abitare in campagna, oppure usare la bicicletta (o le due cose insieme). Ma, oltre a poter risultare in parte sgradevole e complicato, un tale mutamento può richiedere varie decine d'anni, nel corso dei quali i proprietari di immobili e i petrolieri potranno accumulare crediti talmente rilevanti rispetto al resto della popolazione da trovarsi comunque a possedere, per un tempo non calcolabile, tutto ciò che c'è da possedere, compresi la campagna e la bicicletta.³ Come sempre, il peggio non è mai prevedibile. Da qui al 2050, sarebbe prematuro annunciare al lettore che prezzo dovrà pagare per il suo alloggio all'emiro del Qatar: la questione verrà esaminata a suo tempo, e la risposta che potremo dare sarà evidentemente vaga, anche se tutto sommato rassicurante. L'importante è capire fin d'ora che il gioco della domanda e dell'offerta non impedisce affatto una tale eventualità, vale a dire uno squilibrio sempre più forte e duraturo nella distribuzione delle ricchezze, legato al flusso estremamente mobile di determinati prezzi relativi a determinati beni. È questa la lezione più importante che possiamo ricavare dal principio di rarità di Ricardo. Dopotutto, non siamo obbligati a giocare a dadi.

Quando Marx, nel 1867, ossia esattamente mezzo secolo dopo la pubblicazione dei *Principi* di Ricardo, pubblica il Libro I del *Capitale*, le realtà economiche e sociali si sono profondamente modificate: non si tratta più di sapere se l'agricoltura riuscirà a nutrire una popolazione in crescita o se il prezzo della terra salirà alle stelle, bensì di capire la dinamica di un capitalismo industriale in pieno sviluppo.

Il fatto più rilevante dell'epoca è la miseria del proletariato industriale. A dispetto della crescita, o forse in parte per suo stesso effetto, con l'enorme esodo rurale provocato dall'aumento sia della popolazione sia della produttività nell'agricoltura, gli operai si ammassano dentro topaie e bicocche. Le giornate lavorative sono lunghissime, per salari bassissimi. Si va sviluppando una nuova miseria urbana, più visibile, più scioccante, e per certi versi ancor più estrema della miseria rurale dell'*ancien régime*. *Germinale*, *Oliver Twist* o *I miserabili* non sono nati certamente dall'immaginazione degli scrittori, così come per altro le stesse leggi che proibiscono il lavoro manifatturiero ai minori di 8 anni in Francia nel 1841, o ai minori di 10 anni nelle miniere nel Regno Unito nel 1842. Il *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures*, pubblicato in Francia nel 1840 dal dottor Villermé, ispiratore della timida legislazione del 1841, descrive la medesima sordida realtà descritta da Engels in *La situazione della classe operaia in Inghilterra*, pubblicato nel 1845.⁴

Di fatto, tutti i dati storici di cui oggi disponiamo indicano che per registrare una crescita significativa del potere d'acquisto dei salari bisogna attendere la seconda metà se non l'ultimo terzo del XIX secolo. Tra il periodo 1800-10 e quello 1850-60 i salari sono fermi a livelli bassissimi – vicini a quelli del XVIII secolo e dei secoli precedenti – o, in alcuni casi, a livelli addirittura inferiori. Questa lunga fase di stagnazione salariale, riscontrabile sia nel Regno Unito sia in Francia, è tanto più impressionante in quanto il periodo coincide con un'accelerazione della crescita economica. La quota del capitale – profitti industriali, rendita fondiaria, affitti urbani – che concorre alla composizione del reddito nazionale, nella misura in cui è possibile valutarla con le fonti imperfette di cui oggi disponiamo, è destinata a crescere sensibilmente durante la prima metà del XIX secolo.⁵ Diminuirà, di poco, solo negli ultimi decenni del secolo, quando i salari recupereranno in parte il ritardo a lungo accumulato nella crescita. I dati che abbiamo raccolto indicano comunque che nessuna diminuzione strutturale delle disuguaglianze si produce prima della prima guerra mondiale. Tra il 1870 e il 1914 si assiste se mai a una stabilizzazione delle disuguaglianze, e a un livello alquanto elevato; anzi, per certi versi, a una perpetuazione della spirale senza fine della disuguaglianza con, in particolare, una concentrazione sempre più massiccia dei patrimoni. È molto difficile dire dove avrebbe portato quella curva in assenza delle gravi ripercussioni economiche e politiche prodotte dalla guerra del 1914-18, ripercussioni che, alla luce dell'analisi storica, e con il senno di poi di cui oggi disponiamo, appaiono come le uniche vere cause della riduzione delle disuguaglianze dopo la Rivoluzione industriale.

Fatto sta che la prosperità del capitale e dei profitti industriali, in contrasto con la stagnazione dei redditi da lavoro, è nel decennio tra il 1840 e il 1850 una realtà talmente evidente che tutti ne sono perfettamente consapevoli, anche se nessuno dispone al momento di statistiche nazionali significative. È in questo contesto che si sviluppano i primi movimenti comunisti e socialisti. La prima, urgente domanda è molto semplice: a che cosa serve lo sviluppo dell'industria, a che cosa servono tutte le innovazioni tecniche, tutta quella fatica, tutti quegli esodi, se in capo a mezzo secolo di crescita industriale la situazione delle masse resta sempre così miserabile, e se si è ridotti a proibire il lavoro in fabbrica ai bambini al di sotto degli 8 anni? Il fallimento del sistema economico e politico dominante appare del tutto ovvio. La seconda domanda è altrettanto ovvia: che cosa si può dire dello sviluppo a lungo termine di un tale sistema?

Il compito che Marx si propone è appunto quello di dare una risposta. Nel 1848, alla vigilia della Primavera dei popoli, ha già pubblicato il *Manifesto del Partito comunista*, testo breve ed efficace che si apre con la famosa frase: “Uno spettro si aggira per l'Europa: lo spettro del comunismo”⁶ e termina con la non meno famosa profezia rivoluzionaria: “Lo sviluppo della grande industria ha tolto da sotto i piedi della borghesia il terreno stesso sul quale essa ha fissato il proprio sistema di produzione e di appropriazione. È la borghesia a produrre innanzitutto i suoi stessi becchini. La caduta della borghesia e la vittoria del proletariato sono parimenti inevitabili.”

Marx, nei due decenni successivi, si dedicherà alla stesura del voluminoso trattato che dovrà giustificare la conclusione del *Manifesto* e porre le fondamenta dell'analisi scientifica del capitalismo e del suo crollo. L'opera resterà incompiuta: il Libro I del *Capitale* viene pubblicato nel 1867, ma Marx muore nel 1883 senza aver terminato i due volumi successivi, che verranno pubblicati postumi dall'amico Engels, sulla base dei frammenti manoscritti, a tratti oscuri, che Marx ha lasciato.

Come Ricardo, Marx intende incentrare il proprio lavoro sull'analisi delle contraddizioni logiche connaturate al sistema capitalista. Aspira così a distinguersi sia dagli economisti borghesi (che vedono nel mercato un sistema autoregolato, ossia capace di equilibrarsi da solo, senza contraccolpi di rilievo, a somiglianza della “mano invisibile” di Smith e della “legge degli sbocchi” di Say), e dei socialisti utopisti o proudhoniani, i quali, secondo lui, si limitano a denunciare la miseria operaia, senza tuttavia proporre uno studio veramente scientifico dei processi economici in campo.⁷ Riassumendo, Marx muove dal modello ricardiano del valore del capitale e del principio di rarità, e spinge molto oltre l'analisi della dinamica del capitale stesso, considerando un mondo in cui il capitale è prima di tutto capitale industriale (macchine, attrezzature ecc.) e non terriero, e può dunque, in teoria, accumularsi illimitatamente. Di fatto la sua conclusione di fondo coincide con quello che possiamo chiamare “principio di accumulazione infinita”, vale a dire la tendenza inevitabile del capitale ad accumularsi e concentrarsi su scala illimitata, senza un termine naturale, da cui discende la soluzione apocalittica prevista da Marx: o si arriva a un calo tendenziale del tasso di profitto del capitale (il che manda in tilt il motore dell'accumulazione e può portare i capitalisti a

sbrinarsi a vicenda) o la quota di capitale del reddito nazionale si accresce indefinitamente (il che porterà i lavoratori, a più o meno breve scadenza, a unirsi e a ribellarsi). In ogni caso, non è ipotizzabile alcuno stabile equilibrio socioeconomico o politico.

Il fosco destino prefigurato da Marx non si è realizzato, così come non si sono realizzate le previsioni di Ricardo. A partire dall'ultimo terzo del XIX secolo, i salari fanno finalmente segnare un lieve progresso: il miglioramento del potere d'acquisto si generalizza, e il fenomeno cambia radicalmente la situazione, anche se le disuguaglianze restano estremamente forti e continuano per certi aspetti ad aggravarsi fino alla prima guerra mondiale. La Rivoluzione comunista ha sì avuto luogo, ma nel paese più arretrato d'Europa, quello in cui la Rivoluzione industriale era stata appena avviata (la Russia), mentre i paesi europei più avanzati hanno tentato altre vie, socialdemocratiche, a tutto beneficio dei loro popoli. Come gli autori a lui precedenti, Marx ha del tutto trascurato l'eventualità di un progresso tecnico durevole e di un costante aumento della produttività, fattore che, come vedremo, consente in una certa misura di equilibrare il processo di accumulazione e di concentrazione del capitale privato. Inoltre Marx, per perfezionare le sue previsioni, non disponeva di dati statistici adeguati. Sicuramente fu anche vittima del fatto di aver definito a priori le proprie conclusioni nel *Manifesto* del 1848, prima di intraprendere le ricerche in grado di poterle giustificare. Marx scriveva chiaramente in un clima di grande esaltazione politica, che comportava a volte valutazioni sommarie e frettolose, non consentendo di raccordare adeguatamente al discorso teorico fonti di carattere storico sufficientemente complete, attività a cui lui stesso non dedica l'attenzione che avrebbe potuto.⁸ Inoltre non si è affatto posto il problema dell'organizzazione politica ed economica di una società in cui la proprietà privata del capitale sarebbe stata interamente abolita, problema quanto mai complesso come stanno a dimostrare le drammatiche improvvisazioni in chiave totalitaria dei regimi che vi hanno fatto ricorso.

Vedremo in ogni caso che, malgrado tutti i limiti, l'analisi marxiana mantiene, su parecchi punti, una sua congruenza. In primo luogo, Marx parte da una visione reale (l'inverosimile concentrazione delle ricchezze verificatasi nel corso della Rivoluzione industriale) e tenta di rispondervi con i mezzi di cui dispone: ecco un approccio al quale gli economisti di oggi farebbero bene a ispirarsi. In secondo luogo, e in termini specifici, il principio di accumulazione infinita da cui Marx mette in guardia contiene un'intuizione fondamentale per l'analisi del XXI secolo come del XIX, un'intuizione ancor più inquietante, in qualche modo, del principio di rarità caro a Ricardo. Quando il tasso di crescita della popolazione e della produttività è relativamente debole, i patrimoni accumulati nel passato assumono per loro natura un valore considerevole, potenzialmente smisurato, e destabilizzante per le società interessate. In altri termini, una crescita debole permette di equilibrare solo debolmente il principio marxista di accumulazione infinita: ne risulta uno squilibrio che, se non ha i connotati apocalittici sottolineati da Marx, ha comunque connotati assai inquietanti. L'accumulazione a un

determinato punto si blocca, ma questo punto può essere estremamente elevato, e rivelarsi destabilizzante. Vedremo, ad esempio, come la crescita fortissima del valore dei patrimoni privati, calcolato in annualità di reddito nazionale, riscontrabile a partire dagli anni settanta e ottanta nell'insieme dei paesi ricchi, e particolarmente in Europa e in Giappone, discenda direttamente da questa stessa logica.

Passando dalle analisi di Ricardo e di Marx nel XIX secolo a quelle di Simon Kuznets nel XX, si può dire che la ricerca economica si sia evoluta: da una simpatia pronunciata – e senza dubbio eccessiva – per le previsioni apocalittiche, a un'attrazione non meno eccessiva per le soluzioni favolistiche, o quantomeno per l'happy end. Secondo la teoria di Kuznets, le disuguaglianze di reddito sono infatti destinate, nelle fasi avanzate dello sviluppo capitalistico, a diminuire spontaneamente, quali che siano le politiche seguite o le caratteristiche del paese, fino a stabilizzarsi a un livello accettabile. Proposta nel 1955, si tratta davvero di una teoria concepita per il mondo fatato dei *Trente glorieuses*, ovvero il periodo di boom economico francese tra il 1945 e il 1975: basta pazientare, aspettare un po', e i benefici della crescita saranno una manna per tutti.⁹ Un'espressione anglosassone riassume fedelmente la filosofia del momento: "Growth is a rising tide that lifts all boats" (La crescita è un'alta marea che solleva in alto tutti i battelli). In tal senso, vale la pena di richiamare, per motivare l'ottimismo del momento, anche l'analisi di Robert Solow (1956) in merito alle condizioni di un "percorso di crescita equilibrata", cioè di una curva di crescita in cui tutte le grandezze – prodotto, redditi, profitti, salari, capitale, trend finanziari e immobiliari ecc. – crescono allo stesso ritmo, sempre che ciascun gruppo sociale benefici della crescita nelle stesse proporzioni, senza disparità rilevanti.¹⁰ In altri termini: l'assoluto contrario della spirale di disuguaglianza ricardiana o marxista, e delle analisi apocalittiche del XIX secolo.

Per comprendere bene la notevole influenza esercitata dalla teoria di Kuznets, quantomeno negli anni ottanta e novanta del XX secolo, e in certa misura fino ai giorni nostri, occorre insistere sul fatto che si tratta, in questo campo, della prima teoria fondata su un lavoro statistico approfondito. Di fatto, si deve attendere la metà del XX secolo perché siano finalmente stabilite le prime serie storiche di dati sulle classi di reddito, con la pubblicazione nel 1953 dell'opera monumentale dedicata da Kuznets a *Shares of upper income groups in income and savings* (La quota di redditi elevati nella composizione del reddito e del risparmio). Di fatto, le classi di reddito di Kuznets riguardano un solo paese (gli Stati Uniti), e un periodo di appena trentacinque anni (dal 1913 al 1948). Tuttavia si tratta di un contributo importante, che mobilita due fonti di dati totalmente inaccessibili agli autori del XIX secolo: da una parte, le dichiarazioni dei redditi pubblicate dall'Ufficio imposte federale sul reddito, creato negli Stati Uniti nel 1913; dall'altra, le stime circa il reddito nazionale degli Stati Uniti fissate dallo stesso Kuznets alcuni anni prima. È la prima volta, in assoluto, che vede la luce un tentativo così ambizioso di misurazione della disuguaglianza di una società.¹¹

È importante capire bene che senza queste due fonti, indispensabili e complementari, sarebbe semplicemente impossibile valutare la distribuzione disuguale dei redditi e la sua evoluzione nel tempo. È vero che i primi tentativi di quantificazione del reddito nazionale risalgono alla fine del XVII secolo e all'inizio del XVIII, nel Regno Unito come in Francia, e si moltiplicano nel corso del XIX. Ma si tratta sempre di stime isolate:

bisogna attendere il XX secolo e il periodo tra le due guerre perché si elaborino, per iniziativa di ricercatori come Kuznets e Kendrick negli Stati Uniti, o Bowley e Clark nel Regno Unito, o Dugé de Bernonville in Francia, le prime serie di reddito annuo nazionale. La prima fonte permette di calcolare il reddito totale del paese. Mentre, per calcolare i redditi elevati e la loro quota nella composizione del reddito nazionale bisogna disporre delle dichiarazioni dei redditi: questa seconda fonte viene fornita, in tutti i paesi, dal calcolo dell'imposta progressiva sul reddito globale, introdotta un po' ovunque a ridosso della prima guerra mondiale (1913 negli Stati Uniti, 1914 in Francia, 1909 nel Regno Unito, 1922 in India, 1932 in Argentina).¹²

È essenziale capire che, in assenza dell'imposta sul reddito, esiste sicuramente tutta una serie di statistiche riguardanti gli imponibili fiscali in vigore (ad esempio, nella Francia del XIX secolo, un calcolo basato sulla distribuzione di porte e finestre, dipartimento per dipartimento, il che non è un dettaglio privo d'interesse), ma non esiste nulla in materia di reddito. Tra l'altro, spesso le persone interessate non conoscono neppure bene il reddito di cui dispongono, o di cui omettono la dichiarazione. Lo stesso vale per l'imposta sulle società e l'imposta sul patrimonio. L'imposta non è soltanto un modo per far contribuire tutti, in modo da finanziare le opere pubbliche e i progetti comuni ripartendo i contributi nel modo più accettabile possibile; è anche un modo di stabilire delle categorie, di assicurare conoscenza e trasparenza democratica.

In ogni caso, i dati a disposizione permettono a Kuznets di calcolare, nella composizione del reddito nazionale americano, la quota di decili e centili superiori nella gerarchia dei redditi. E che cosa scopre? Scopre che negli Stati Uniti, tra il 1913 e il 1948, si è verificata una forte riduzione delle disuguaglianze di reddito. In concreto, negli anni dieci e venti, il decile superiore della distribuzione, vale a dire il 10% costituito dagli americani più ricchi, assorbiva ogni anno fino al 45-50% del reddito nazionale; alla fine degli anni quaranta, la quota del reddito nazionale riferibile al decile superiore è scesa a circa il 30-35% del reddito nazionale: un calo superiore a 10 punti del reddito nazionale, davvero considerevole, equivalente più o meno alla metà di quanto percepisce il 50% degli americani più poveri.¹³ La riduzione delle disuguaglianze è netta e incontestabile. E il dato, di notevole rilievo, avrà un impatto enorme nei dibattiti economici del dopoguerra, nelle università e negli organismi internazionali.

Decenni prima, Malthus, Ricardo, Marx e tanti altri avevano parlato delle disuguaglianze senza richiamarsi ad alcuna fonte, o a dispositivi metodologici tali da consentire una comparazione precisa tra le diverse epoche, e di conseguenza un'opzione tra le diverse ipotesi di lavoro. Ora, per la prima volta, viene proposta una base oggettiva: una base certamente imperfetta, ma con il grande merito di esistere. Inoltre il lavoro realizzato da Kuznets è molto ben documentato: il corposo volume da lui pubblicato nel 1953 espone nel modo più trasparente possibile tutti i dettagli sulle fonti e i metodi, in modo che ciascun calcolo possa essere effettuato. E, per giunta, Kuznets è latore di una buona notizia: le disuguaglianze si vanno riducendo.

A dire il vero, Kuznets è perfettamente conscio del carattere in larga misura congiunturale della compressione degli alti redditi americani tra il 1913 e il 1948. La quale non ha molto a che vedere con un processo naturale e spontaneo, e ha invece molte correlazioni con le molteplici ripercussioni della crisi degli anni trenta e della seconda guerra mondiale. Nel suo corposo volume pubblicato nel 1953, Kuznets analizza in dettaglio le classi di reddito e pone comunque in guardia il lettore contro il rischio di generalizzazioni affrettate. Tuttavia, nel dicembre 1954, nell'ambito della conferenza che tiene in qualità di presidente dell'American Economic Association riunita a congresso a Detroit, decide di proporre ai colleghi un'interpretazione molto più ottimistica rispetto ai risultati contenuti nel volume del 1953. Ed è tale conferenza, pubblicata nel 1955 con il titolo "Economic Growth and Income Inequality" (Crescita economica e disuguaglianza del reddito), che costituisce l'atto di nascita della teoria della "curva di Kuznets".

Secondo questa teoria le disuguaglianze sarebbero ovunque destinate a seguire, nel corso del processo di industrializzazione e sviluppo economico, una "curva a U rovesciata", vale a dire un arco caratterizzato dal binomio crescita-decrescita. Secondo Kuznets, a una fase di crescita naturale delle disuguaglianze, caratteristica delle prime tappe dell'industrializzazione e che negli Stati Uniti corrisponderebbe grosso modo al XIX secolo, seguirebbe una fase di forte diminuzione delle disuguaglianze stesse che, sempre negli Stati Uniti, sarebbe iniziata nella prima metà del XX secolo.

La lettura del testo del 1955 è illuminante. Dopo aver raccomandato la massima prudenza, e richiamato l'incidenza fin troppo ovvia di contraccolpi esterni nel recente calo delle disuguaglianze in America, Kuznets suggerisce, in modo quasi anodino, che la logica connaturata allo sviluppo economico, a prescindere da qualsiasi intervento politico o trauma esterno, potrebbe comunque portare al medesimo risultato. L'idea sarebbe che le disuguaglianze crescono durante le prime fasi dell'industrializzazione (solo una minoranza è in grado di beneficiare delle nuove fonti di ricchezza assicurate dall'industrializzazione), per poi tendere spontaneamente a diminuire durante le fasi avanzate dello sviluppo (una frazione sempre maggiore della popolazione si trova allineata con i settori più abbienti: da qui una riduzione spontanea delle disuguaglianze).¹⁴

Queste "fasi avanzate" sarebbero iniziate, nei paesi industrializzati, alla fine del XIX secolo o all'inizio del XX, e la compressione delle disuguaglianze sopravvenuta negli Stati Uniti dal 1913 al 1948 non farebbe dunque che testimoniare un fenomeno più generale, che tutti i paesi – anche i paesi sottosviluppati vittime, al momento, della povertà e della decolonizzazione – dovrebbero in linea di principio arrivare a conoscere, prima o poi. I fatti evidenziati da Kuznets nel libro del 1953 si trasformano immediatamente in un'arma politica di vasta portata.¹⁵ Kuznets è del tutto consapevole del carattere puramente speculativo di una teoria del genere.¹⁶ Resta il fatto che,

presentando una teoria tanto ottimistica nel quadro del suo *Presidential address* agli economisti americani, tutti pronti a condividere e a diffondere la buona novella recata dall'illustre collega, Kuznets era in ogni caso conscio dell'enorme risonanza che essa avrebbe avuto: così nacque la "curva di Kuznets". E per assicurarsi che tutti avessero ben compreso di che cosa si trattasse, Kuznets si diede cura di precisare che le sue previsioni ottimistiche sarebbero state comunque valide a una condizione: che i paesi sottosviluppati rimanessero "nell'orbita del mondo libero".¹⁷ In larghissima misura, la teoria della "curva di Kuznets" è insomma il frutto della guerra fredda.

Intendiamoci: il lavoro realizzato da Kuznets per fissare le prime stime del bilancio nazionale americano e le prime classi di reddito relative alle disuguaglianze è assolutamente fondamentale e, leggendo i suoi libri prima ancora che i suoi articoli, è del tutto evidente che Kuznets era un ricercatore non privo di etica. La fortissima crescita di cui hanno beneficiato i paesi sviluppati nel secondo dopoguerra è del resto un evento incontestabile, e il fatto che ne abbiano tratto vantaggio tutti i gruppi sociali lo è ancora di più. È pertanto normale che nel corso dei *Trente glorieuses* sia prevalso un certo ottimismo, e che le profezie apocalittiche del XIX secolo sulla dinamica della distribuzione delle ricchezze abbiano perduto popolarità.

Resta il fatto che la teoria fiabesca della "curva di Kuznets" sia stata in gran parte formulata per motivi non nobili e che la sua previsione del tutto empirica sia estremamente fragile. Vedremo che la forte riduzione delle disuguaglianze, verificatosi un po' ovunque nei paesi ricchi tra il 1914 e il 1945, è in primo luogo una conseguenza positiva delle due guerre mondiali e delle catastrofi economiche e politiche che ne sono seguite (in particolare per i detentori di patrimoni rilevanti), e non ha molto a che vedere con il pacifico processo di mobilità intersettoriale descritto da Kuznets.

La questione è importante, e non solo per ragioni storiche. A partire dagli anni settanta del XX secolo le disuguaglianze all'interno dei paesi ricchi – in particolare negli Stati Uniti, dove nel primo decennio del XXI secolo la concentrazione dei redditi ha raggiunto, o leggermente superato, il livello record del decennio tra il 1910 e il 1920 – si sono di nuovo accentuate: per cui diventa essenziale comprendere bene perché e come esse siano diminuite la prima volta. È vero che la crescita fortissima dei paesi poveri ed emergenti, in particolare della Cina, costituisce un notevole potenziale fattore di riduzione delle disuguaglianze a livello mondiale, così com'è accaduto per la crescita dei paesi ricchi durante i *Trente glorieuses*. Ma è anche vero che tale processo solleva forti inquietudini in seno ai paesi emergenti, e ancor più tra i paesi ricchi. Tra l'altro, gli squilibri impressionanti osservati negli ultimi decenni sui mercati finanziari, petroliferie immobiliari possono suscitare comprensibili dubbi circa il carattere ineluttabile del “percorso di crescita equilibrata” descritto da Solow e Kuznets, secondo il quale tutto deve presumibilmente crescere allo stesso ritmo. La domanda che preoccupa è: non sarà che il mondo del 2050 o del 2100 finirà nelle mani dei trader, degli alti dirigenti e dei detentori di patrimoni rilevanti, o dei paesi produttori di petrolio, o della Banca della Cina, o addirittura dei paradisi fiscali che faranno da copertura, in un modo o nell'altro, a tutti costoro? E secondo noi sarebbe assurdo non porla, continuando a pensare, per principio, che la crescita sia per sua natura a lungo termine “equilibrata”.

In un certo modo, oggi, agli inizi del XXI secolo, ci troviamo nella stessa situazione degli osservatori del XIX secolo: assistiamo a trasformazioni impressionanti, ed è ben difficile sapere fin dove potranno portare e come si presenterà la distribuzione delle ricchezze nell'arco di qualche decennio, tra un paese e l'altro e all'interno del medesimo paese. Gli economisti del XIX secolo hanno avuto un merito immenso: hanno posto il problema della distribuzione al centro dell'analisi, e hanno cercato di studiarne le tendenze sul lungo periodo. Le loro risposte non sono sempre state soddisfacenti, ma almeno rispondevano a delle buone domande. Invece, oggi, non abbiamo alcuna ragione di credere nel carattere automaticamente equilibrato della crescita. Oggi è più urgente che mai rimettere la questione delle disuguaglianze al centro dell'analisi economica e tornare a porre le domande lasciate senza adeguata risposta nel XIX secolo. Per troppo tempo il problema della distribuzione delle ricchezze è stato trascurato dagli economisti, in parte a seguito delle conclusioni ottimistiche di Kuznets, in parte a causa di un'eccessiva simpatia della professione per i modelli matematici semplicistici, i cosiddetti modelli “a parametri rappresentativi”.¹⁸ E, per rimettere la questione della distribuzione al centro dell'analisi, bisogna cominciare con il raccogliere il massimo numero di dati storici, in modo da capire meglio gli sviluppi del passato e le tendenze del presente. Perché è stabilendo con pazienza fatti e costanti, è confrontando le esperienze dei diversi paesi, che possiamo sperare di individuare meglio i meccanismi in gioco e chiarirci le idee per il futuro.

Il libro si articola su due categorie di fonti storiche, in grado di consentire lo studio della dinamica della distribuzione delle ricchezze: la prima riguarda i redditi e la disuguaglianza della loro distribuzione; la seconda riguarda i patrimoni, la loro distribuzione e il rapporto tra patrimoni e redditi.

Cominciamo con la prima categoria. In larga misura, il mio lavoro è semplicemente consistito nell'applicare a una scala spaziale e temporale più vasta il lavoro innovatore e pionieristico realizzato da Kuznets per quantificare la crescita della disuguaglianza dei redditi negli Stati Uniti dal 1913 al 1948. Un tale ampliamento permette di riconfigurare meglio, in una prospettiva più estesa, i processi rilevati da Kuznets (che sono assolutamente reali) e al tempo stesso di rimettere radicalmente in questione il nesso ottimistico che Kuznets stabilisce tra sviluppo economico e distribuzione delle ricchezze. Stranamente, il lavoro di Kuznets non è mai stato sfruttato in maniera sistematica, in parte perché l'utilizzo storico e statistico dei dati fiscali finisce in una sorta di *no man's land* accademica, di carattere troppo storico per gli economisti e troppo economico per gli storici. Peccato. Perché solo una prospettiva di lungo termine permette di analizzare correttamente la dinamica delle disuguaglianze dei redditi, e i dati fiscali sono appunto gli unici a consentire una prospettiva di lungo periodo.¹⁹

Ho iniziato con l'estendere i metodi di Kuznets alla Francia, il che ha dato luogo, nel 2001, a una mia prima opera sull'argomento.²⁰ Ho poi avuto la fortuna di beneficiare dell'appoggio di numerosi colleghi, tra i quali per primi Anthony Atkinson e Emmanuel Saez, che mi ha consentito di ampliare il progetto e di proiettarlo su una scala molto più vasta e internazionale. Anthony Atkinson ha trattato il caso del Regno Unito e di molti altri paesi, e insieme abbiamo diretto due volumi pubblicati nel 2007 e nel 2010 che raccolgono studi affini relativi a più di venti paesi di tutti i continenti.²¹ Con Emmanuel Saez abbiamo prolungato di un altro mezzo secolo la visualizzazione delle classi di reddito fissate da Kuznets per gli Stati Uniti,²² e lo stesso Saez ha trattato i casi di altri importanti paesi come il Canada e il Giappone. Al progetto collettivo hanno poi collaborato numerosi altri ricercatori: Facundo Alvaredo ha trattato in particolare i casi dell'Argentina, della Spagna e del Portogallo; Fabien Dell quelli della Germania e della Svizzera; con Abhijit Banerjee abbiamo studiato il caso dell'India; grazie a Nancy Qian ho potuto trattare quello della Cina; e così via.²³

Per ogni paese, abbiamo cercato di utilizzare le stesse fonti, gli stessi metodi e gli stessi concetti: i decili e centili superiori sono stimati a partire dai dati fiscali frutto delle dichiarazioni dei redditi (dopo non poche correzioni, onde assicurare l'omogeneità temporale e spaziale dei dati e delle nozioni); il reddito nazionale e il reddito medio provengono dai bilanci nazionali, che a volte è stato necessario completare e aggiornare. La data d'inizio dell'indicazione delle classi di reddito coincide, in genere, con quella della creazione dell'imposta sul reddito stesso (attorno al periodo 1910-1920

in molti paesi, qualche volta negli anni ottanta e novanta dell'Ottocento, come in Giappone o in Germania, qualche volta in epoca successiva). Esse sono costantemente aggiornate e attualmente arrivano fino al primo decennio del XXI secolo.

In sostanza, la World Top Incomes Database (WTID), frutto del lavoro concertato di una trentina di ricercatori di tutto il mondo, costituisce la più vasta banca dati oggi disponibile sullo sviluppo delle disuguaglianze dei redditi, e ha fornito il più importante complesso di fonti storiche utilizzato nel volume.²⁴

La seconda categoria di dati, in realtà la prima a cui attingerò nel corso del libro, riguarda i patrimoni, la loro distribuzione e i rapporti tra patrimoni e redditi. I patrimoni svolgono un ruolo importante già nella prima categoria, per via dei redditi derivati dai patrimoni – ricordiamo infatti che il reddito si compone di redditi da lavoro (salari, trattamenti, indennità, bonus, redditi da lavoro non salariato ecc.) e di redditi da capitale (affitti – cioè il valore locativo degli immobili –, dividendi, interessi, benefit, plusvalenze ecc.), nonché di redditi acquisiti con il semplice possesso di un capitale terriero, immobiliare, finanziario, industriale ecc., quale che sia la loro forma legale. I dati forniti dalla WTID contengono in effetti molte informazioni sulla crescita dei redditi da capitale nel corso del XX secolo, ma è indispensabile completarli con dati riguardanti direttamente i patrimoni. Possiamo qui distinguere tre sottoinsiemi di fonti storiche e metodologie, l'una complementare alle altre.²⁵

Innanzitutto, così come le imposte delle dichiarazioni dei redditi permettono di studiare l'evoluzione della disuguaglianza dei redditi, le imposte delle dichiarazioni sulla successione permettono di studiare l'evoluzione della disuguaglianza dei patrimoni.²⁶ Il metodo è stato introdotto per la prima volta da Robert Lampman nel 1962 per studiare lo sviluppo delle disuguaglianze patrimoniali negli Stati Uniti dal 1922 al 1956, ed è stato ripreso da Anthony Atkinson e Alan Harrison nel 1978 per studiare il caso del Regno Unito dal 1923 al 1972.²⁷ Le loro ricerche sono state recentemente aggiornate ed estese ad altri paesi, come la Francia e la Svezia. Abbiamo a disposizione sfortunatamente i dati di un minor numero di paesi, a differenza di quelli inerenti alle disuguaglianze di reddito. Ma in certi casi è possibile risalire molto più indietro nel tempo, spesso fino all'inizio del XIX secolo, in quanto il regime fiscale relativo alle successioni è molto più antico di quello relativo ai redditi. In particolare ci è stato possibile, organizzando i dati dell'amministrazione pubblica francese delle diverse epoche, e raccogliendo con Gilles Postel-Vinay e Jean-Laurent Rosenthal un vasto complesso di dichiarazioni individuali depositate negli archivi degli atti di successione, definire serie di dati relative al reddito omogenee riguardo alla concentrazione dei patrimoni in Francia dall'epoca della Rivoluzione in poi.²⁸ Il che ci consentirà di ricollocare le ripercussioni della prima guerra mondiale in una prospettiva storica ben più ampia rispetto ai dati sulle disuguaglianze dei redditi (le cui informazioni risalgono sfortunatamente nella maggioranza dei casi agli anni dieci e venti del Novecento). I lavori realizzati da Jesper Roine e da Daniel Waldenström, a partire dalle fonti storiche

svedesi, sono ugualmente ricchi di insegnamenti.²⁹

I dati sulle successioni e sui patrimoni ci permettono anche di studiare l'importante crescita, rispettivamente dell'eredità e del risparmio, nella formazione dei patrimoni nella dinamica delle disuguaglianze patrimoniali. Nel caso della Francia, le cui ricchissime fonti storiche offrono un punto di vista univoco sul processo evolutivo dell'eredità nel lungo periodo, abbiamo potuto condurre la ricerca in maniera relativamente completa.³⁰ Il lavoro è stato poi esteso in parte ad altri paesi, in particolare al Regno Unito, alla Germania, alla Svezia e agli Stati Uniti. Sono materiali che svolgono un ruolo essenziale nel presente lavoro, poiché le disuguaglianze patrimoniali non hanno le stesse caratteristiche se derivano dall'eredità trasmessa dalle generazioni precedenti, oppure dal risparmio accumulato nel corso di una vita. Nel contesto del volume, il nostro interesse non è solo riservato al livello di disuguaglianza in quanto tale, ma anche e soprattutto alla struttura delle disuguaglianze, vale a dire all'origine delle disparità di reddito e di patrimonio tra gruppi sociali, e ai differenti sistemi di motivazione economica, sociale, morale e politica capaci di giustificarle o di condannarle. La disuguaglianza non è necessariamente cattiva in sé: la questione centrale è sapere se è giustificata, se ha una sua ragion d'essere.

Infine, i dati patrimoniali consentono di studiare sul lungo periodo l'evoluzione del valore totale dello stock di patrimonio nazionale (che si tratti di capitale terriero, immobiliare, industriale o finanziario), calcolato in numero di annualità di reddito nazionale del paese considerato. Lo studio del rapporto capitale/reddito a livello globale è un esercizio che ha i suoi limiti, è infatti sempre preferibile analizzare anche la disuguaglianza dei patrimoni a livello individuale e il rilievo assunto dall'eredità e dal risparmio nella formazione del capitale, ma permette comunque di analizzare in maniera sintetica l'importanza del capitale nell'ambito di una società considerata nel suo insieme. Vedremo inoltre che è possibile, raccogliendo e comparando le stime calcolate nelle diverse epoche, per certi paesi – in particolare il Regno Unito e la Francia – risalire fino all'inizio del XVIII secolo, il che ci aiuterà a ricollocare la Rivoluzione industriale nella prospettiva della storia del capitale. Ci baseremo sui dati storici che abbiamo raccolto di recente con la collaborazione di Gabriel Zucman.³¹ In larga misura, la nostra ricerca consiste semplicemente nell'estendere e nel generalizzare il lavoro di raccolta dei bilanci patrimoniali paese per paese (“country balance sheets”) condotto da Raymond Goldsmith negli anni settanta.³²

In confronto a precedenti opere, la prima novità della struttura qui sviluppata è di aver cercato di raccordare fonti storiche le più complete e le più sistematiche possibili, al fine di studiare la dinamica della distribuzione della ricchezza. Devo sottolineare il fatto di aver beneficiato a tal fine di un doppio vantaggio, rispetto agli autori precedenti: oggi disponiamo, per definizione, di una distanza storica maggiore (vedremo che certi progressi sul lungo periodo risultano con chiarezza solo se si dispone di dati relativi al periodo tra il 2000 e il 2010, tant'è vero che determinati traumi

prodotti dalle guerre mondiali sono stati assorbiti proprio sul lungo periodo); e abbiamo potuto, grazie alle nuove possibilità offerte dall'informatica, raccogliere senza eccessiva difficoltà dati storici su scala molto maggiore rispetto a chi ci ha preceduto. Non intendo attribuire alla tecnologia un ruolo prevaricante nella storia delle idee, ma ho l'impressione che i rilievi puramente tecnici non debbano essere del tutto trascurati. Al tempo di Kuznets, e in larga misura fino agli anni ottanta e novanta del XX secolo, era obiettivamente molto più difficile trattare quantità importanti di dati storici di quanto lo sia oggi. Quando negli anni settanta Alice Hanson Jones traccia l'inventario dei decessi in America durante l'epoca coloniale,³³ o quando Adeline Daumard fa la stessa cosa in Francia, attingendo agli archivi delle successioni relative al XIX secolo,³⁴ è importante ricordarsi che il loro lavoro viene perlopiù condotto a mano, con l'ausilio di schede di cartone. Quando rileggiamo oggi i loro studi, peraltro notevoli, o quelli dedicati da François Simiand all'evoluzione del salario nel XIX secolo, o da Ernest Labrousse alla storia dei prezzi e dei redditi nel XVIII secolo, o da Jean Bouvier e da François Furet all'oscillazione dei profitti nel XIX secolo, è evidente che quei ricercatori hanno dovuto affrontare gravi difficoltà materiali per raccogliere e trattare i loro dati.³⁵ Le complicazioni di ordine tecnico hanno spesso assorbito una buona parte della loro energia, complicazioni che, a tratti, sembrano prevalere sull'analisi e sull'interpretazione, anche perché le difficoltà limitano considerevolmente la possibilità di comparare i dati acquisiti sia sul piano internazionale sia su quello temporale. In larga misura, oggi, studiare la storia della distribuzione delle ricchezze è molto più facile che nel passato. Il libro rispecchia in gran parte l'evoluzione delle condizioni di lavoro del ricercatore.³⁶

Quali sono le nostre principali conclusioni, raggiunte grazie alla possibilità di attingere a fonti storiche finora inesplorate? La prima lezione è che occorre diffidare, in una materia del genere, di ogni determinismo economico: la storia della distribuzione delle ricchezze è sempre una storia profondamente politica, che non si esaurisce nell'individuazione dei meccanismi puramente economici. In particolare, la riduzione delle disuguaglianze osservata nei paesi sviluppati tra il 1900 e il 1910 e tra il 1950 e il 1960 è innanzitutto dovuta all'incidenza delle due guerre e delle politiche pubbliche messe in campo per superare le gravi crisi in atto. Così come la crescita delle disuguaglianze dal 1970 al 1980 e successivamente è soprattutto dovuta ai cambiamenti politici degli ultimi decenni, specie in materia fiscale e finanziaria. La storia delle disuguaglianze dipende dalla rappresentazione di ciò che è giusto e di ciò che non lo è che si fanno gli attori economici, politici, sociali, dai rapporti di forza tra questi attori, e dalle scelte collettive che ne derivano; è ciò che viene determinato da tutti gli attori coinvolti.

La seconda lezione, nodo centrale del libro, è che la dinamica della distribuzione delle ricchezze si muove su fenomeni di grande portata, motori sia di convergenza che di divergenza in assenza di qualunque strumento naturale o spontaneo che controlli il prevalere di tendenze destabilizzanti che innescano la disuguaglianza.

Cominciamo con i meccanismi a favore della convergenza, vale a dire a favore della riduzione e della compressione delle disuguaglianze. Il principale fattore di convergenza sono i processi di diffusione delle conoscenze e di investimento sulle competenze e nella formazione. Il gioco della domanda e dell'offerta, così come la mobilità del capitale e del lavoro, che ne costituisce una variante, possono intervenire ugualmente in questa direzione, ma in misura meno intensa, e spesso in forma ambigua e contraddittoria. Il processo di diffusione delle conoscenze e delle competenze è l'elemento cruciale, il meccanismo che consente al tempo stesso la crescita generale della produttività e la riduzione delle disuguaglianze sia all'interno di ciascun paese sia a livello mondiale, come dimostra il riequilibrio economico attualmente raggiunto da molti paesi poveri ed emergenti, a cominciare dalla Cina, rispetto ai paesi ricchi. Adottando i modelli di produzione e raggiungendo i livelli di qualificazione dei paesi ricchi, i paesi meno sviluppati colmano i ritardi di produttività e accrescono il reddito nazionale. Tale processo di convergenza tecnologica può essere favorito dalle aperture commerciali, ma si tratta fondamentalmente di un processo di diffusione delle conoscenze e di condivisione del sapere – bene pubblico per eccellenza – più che di un meccanismo di mercato.

Da un punto di vista strettamente teorico, esistono *potenzialmente* altri elementi di forza finalizzati al raggiungimento di una maggiore uguaglianza. Per esempio si potrebbe pensare che nel corso della storia le tecniche di produzione assegnino un'importanza sempre maggiore al lavoro dell'uomo e alle sue competenze, di modo che

la quota dei redditi da lavoro faccia registrare una crescita tendenziale (parallela a una decrescita dei redditi da capitale): ipotesi che potremmo chiamare “crescita o riscatto del capitale umano”. In altri termini, se così fosse, il progressivo adeguamento alla razionalità tecnica comporterebbe automaticamente la vittoria del capitale umano sul capitale finanziario e immobiliare, del personale dirigente meritevole sugli azionisti oziosi, della competenza sul nepotismo. In tal senso, le disuguaglianze diventerebbero di per sé più meritocratiche e meno immutabili (se non meno evidenti) nel corso della storia: in qualche modo, la razionalità economica si tradurrebbe meccanicamente, se così fosse, in razionalità democratica.

Un altro pensiero ottimistico, assai diffuso nelle società moderne, è quello secondo cui l'allungamento della durata della vita porterebbe automaticamente a sostituire la “lotta di classe” con il “conflitto generazionale” (forma di conflitto tutto sommato meno lacerante per una società, poiché ciascuno è prima giovane e poi vecchio). In altri termini, l'accumulazione e la distribuzione dei patrimoni sarebbero oggi dominate non più da uno scontro implacabile tra le dinastie di eredi e le dinastie che non possiedono altro che il proprio lavoro, ma da una logica del risparmio nel corso del ciclo della vita: nel senso che ciascuno accumula patrimonio per la propria vecchiaia. Il progresso della medicina e il miglioramento delle condizioni di vita avrebbero quindi trasformato totalmente la natura stessa del capitale.

Purtroppo vedremo che entrambe le idee, alquanto ottimistiche (la “crescita del capitale umano” e l'affermazione del “conflitto generazionale” sulla “lotta di classe”), sono in gran parte illusorie. Più esattamente tali trasformazioni, del tutto plausibili da un punto di vista strettamente logico, hanno certo avuto luogo, ma in proporzioni molto meno massicce di quanto a volte si pensi. Non è affatto sicuro che la quota lavoro nella composizione del reddito nazionale sia incrementata in modo significativo sul lungo periodo: il capitale (non umano) appare tuttora nel XXI secolo indispensabile pressoché nella stessa misura in cui lo era nel XVIII o nel XIX secolo, e non è da escludere che lo diventi ancora di più. Per cui, oggi come ieri, le disuguaglianze patrimoniali restano al primo posto nella scala delle disuguaglianze all'interno di ciascuna classe d'età. E vedremo come l'eredità oggi, all'inizio del XXI secolo, stia riacquistando la stessa importanza che aveva all'epoca di *Papà Goriot*. Sul lungo periodo, il fattore veramente propulsivo e in grado di determinare processi di eguaglianza delle condizioni, è la diffusione delle conoscenze e delle competenze.

Ora, la questione cruciale è che il fattore ugualitario, per quanto importante sia, in particolare per consentire la convergenza tra paesi diversi, possa essere a volte controbilanciato e dominato da potenti fattori di segno opposto, operanti nel senso della divergenza, vale a dire dell'allargamento e della moltiplicazione delle disuguaglianze. L'assenza di un investimento adeguato nella formazione può impedire a interi gruppi sociali di accedere ai benefici della crescita, o può determinarne la discesa nella scala sociale rispetto a nuovi soggetti entranti, com'è dimostrato dal riequilibrio mondiale attualmente in corso (gli operai cinesi prendono il posto degli operai americani e francesi, e così via). In altri termini, il principale fattore di convergenza – la diffusione delle conoscenze – è soltanto in parte un fattore naturale e spontaneo: esso dipende in larga parte dalle politiche condotte in materia di educazione e di accesso alla formazione e alle competenze adeguate, e dalle istituzioni preposte.

Nel contesto del libro, porremo inoltre l'accento su fattori di divergenza ancor più inquietanti, poiché possono determinarsi in un mondo in cui tutti gli investimenti adeguati per la maturazione delle competenze potrebbero essere già avvenuti, e in cui tutte le condizioni di efficienza dell'economia di mercato – nell'accezione data dagli economisti – appaiano realizzate. Questi fattori di divergenza sono principalmente due: il primo è il processo di allontanamento, scollamento, delle retribuzioni più elevate rispetto alle altre, un fenomeno che potrà essere molto rilevante, benché per il momento sia abbastanza localizzato; il secondo, ancora più grave, è l'affermazione di una serie di squilibri legati al processo di accumulazione e concentrazione dei patrimoni, in un mondo caratterizzato da una crescita debole e da un rendimento elevato del capitale. Il secondo può risultare anche più destabilizzante del primo, e costituisce senza dubbio la minaccia numero uno per la dinamica della distribuzione delle ricchezze a lunghissimo termine.

Entriamo ora nel vivo della questione. Nei [grafici I.1](#) e [I.2](#) abbiamo rappresentato due indicatori fondamentali che cercheremo di comprendere e che illustrano la potenziale importanza di questi processi di divergenza. Entrambe le rappresentazioni disegnano una curva a U, decrescita e poi crescita, e si potrebbe pensare che corrispondano a realtà simili. Invece non è così: queste rimandano a fenomeni del tutto diversi, basati su meccanismi economici, sociali e politici ben distinti. Inoltre, la prima riguarda innanzitutto gli Stati Uniti, la seconda soprattutto l'Europa e il Giappone. Non è sicuramente escluso che nel corso del XXI secolo le due evoluzioni e quindi i due fattori di divergenza finiscano per sovrapporsi negli stessi paesi – di fatto vedremo che la cosa sta già avvenendo – o a livello planetario, il che potrebbe portare a livelli di disuguaglianza finora sconosciuti, in particolare a una struttura delle disuguaglianze radicalmente nuova. Per il momento, comunque, i due indicatori, di per sé impressionanti, corrispondono nella loro sostanza a due fenomeni distinti.

Il primo indicatore, rappresentato nel [grafico I.1](#), indica la curva seguita dalla quota

del decile superiore della gerarchia dei redditi nella distribuzione del reddito nazionale americano durante il secolo successivo al 1910. Si tratta semplicemente dell'estensione delle classi storiche di reddito fissate da Kuznets negli anni cinquanta. E vi ritroviamo, di fatto, la forte compressione delle disuguaglianze osservata dallo stesso Kuznets tra il 1913 e il 1948, ossia un calo di 15 punti di reddito nazionale per quanto riguarda la quota compresa nel decile superiore, equivalente al 45-50% del reddito nazionale relativo al periodo dal 1910 al 1920, percentuale scesa poi al 30-35% alla fine degli anni quaranta. La disuguaglianza si stabilizzerà a tale livello tra il 1950 e il 1970. Dopodiché, a partire dagli anni settanta e ottanta, si osserva un rapidissimo processo in senso inverso, al punto che la parte compresa nel decile superiore torna, nel decennio tra il 2000 e il 2010, a un livello del 45-50% del reddito nazionale. L'ampiezza dell'inversione è notevolissima. Per cui viene naturale chiedersi fin dove possa spingersi una tendenza del genere.

Vedremo che un'evoluzione tanto spettacolare corrisponde in larga parte all'esplosione senza precedenti dei più alti redditi da lavoro, e che riflette innanzitutto un fenomeno oggi ben visibile: un numero crescente di alti dirigenti delle grandi imprese sta prendendo il sopravvento. Una prima possibile spiegazione può essere un'improvvisa ascesa dei livelli di qualificazione e di produttività degli alti dirigenti rispetto alla massa degli altri salariati. Una seconda spiegazione, a mio avviso più plausibile e più coerente con i fatti osservati, è che sono gli stessi alti dirigenti in larga misura a fissare le proprie retribuzioni, a volte senza alcun contegno, e spesso senza un chiaro rapporto con la produttività individuale, molto difficile da stimare nell'ambito di aziende di grandi dimensioni.

Grafico I.1.

La disuguaglianza dei redditi negli Stati Uniti, 1910-2010



La quota del decile superiore nella ripartizione del reddito nazionale è passata dal 45%-50% nel decennio 1910-20 a meno del 35% negli anni cinquanta (si tratta della compressione rilevata da Kuznets); per poi risalire da meno del

35% negli anni settanta al 45%-50% nel decennio 2000-10.

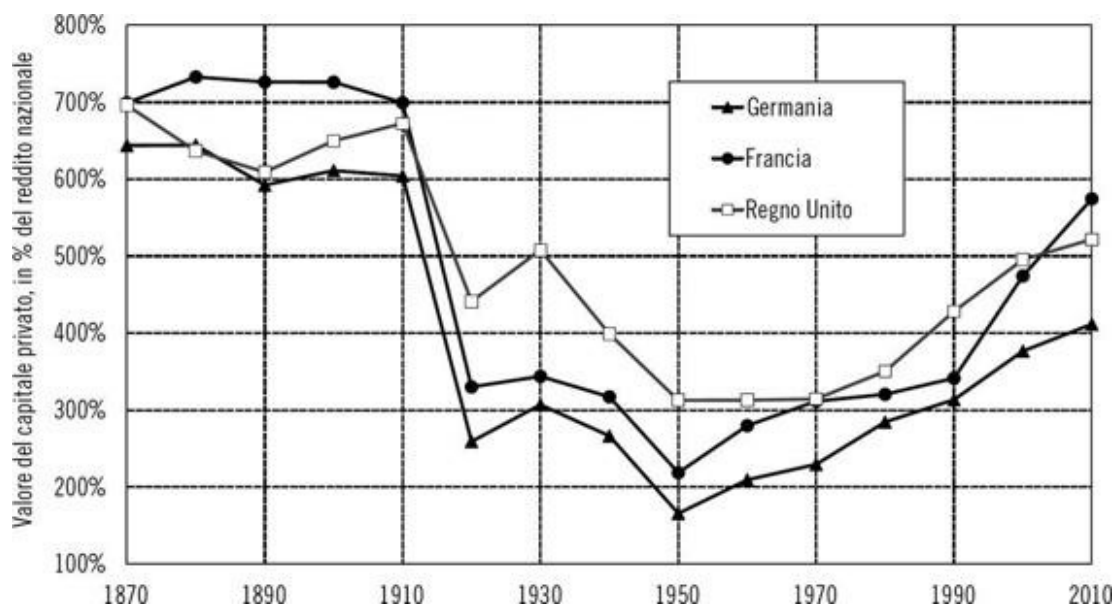
Fonti e classi di reddito: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Il fattore di divergenza fondamentale: $r > g$

Il secondo indicatore, rappresentato nel [grafico I.2](#), rimanda a un fattore di divergenza che è in un certo modo più semplice e trasparente, e che è senza dubbio ancora più decisivo per la curva a lungo termine della distribuzione delle ricchezze. Il [grafico I.2](#) indica la variazione, nel Regno Unito, in Francia e in Germania, del valore complessivo dei patrimoni privati (immobiliari, finanziari e di investimento, al netto dei debiti), espressa in annualità di reddito nazionale, dal 1870 a oggi. Si noterà in primo luogo l'altissimo grado di prosperità patrimoniale che ha caratterizzato l'Europa alla fine del XIX secolo e della belle époque: il valore dei patrimoni privati si fissa attorno alle sei-sette annualità di reddito nazionale, che è un fatto considerevole. Successivamente si può constatare un forte calo, determinato dagli eventi scioccanti intercorsi tra il 1914 e il 1945: il rapporto capitale/reddito cala a due-tre annualità di reddito nazionale. Dopodiché si nota una crescita continua a partire dagli anni cinquanta, al punto che i patrimoni privati sembrano quasi raggiungere, oggi, i livelli riscontrati alla vigilia della prima guerra mondiale: nei primi dieci anni del XXI secolo il rapporto capitale/reddito si colloca attorno a cinque-sei annualità di reddito nazionale sia nel Regno Unito sia in Francia (in Germania si colloca a un livello inferiore, nazione che però è partita da un livello più basso: la tendenza è comunque netta anche in questo paese).

Grafico I.2.

Il rapporto capitale/reddito in Europa, 1870-2010



Nel 1910, in Europa, il totale dei patrimoni privati vale attorno alle 6-7 annualità di reddito nazionale, nel 1950 vale attorno alle 2-3 annualità, nel 2010 vale attorno alle 4-6 annualità.

Fonti e classi di reddito: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La curva a U, di grande ampiezza, corrisponde a una trasformazione davvero cruciale,

sulla quale avremo ampiamente occasione di tornare. Vedremo in particolare che il ritorno dell'elevato rapporto tra lo stock di capitale e il flusso di reddito nazionale negli ultimi decenni si spiega in larga parte con il ritorno a un regime di crescita relativamente lenta. Nelle società a crescita debole i patrimoni ereditati dal passato assumono per loro natura un rilievo sproporzionato poiché, ad accrescere in modo continuativo e sostanziale l'ampiezza dello stock, basta anche un debole flusso di nuovo risparmio.

Se poi il tasso di rendimento da capitale raggiunge livelli consistenti e duraturi tali da superare il tasso di crescita (il che non è automatico, ma è tanto più probabile quanto più è debole il tasso di crescita) esiste allora un rischio molto forte di divergenza caratterizzata dalla distribuzione delle ricchezze.

Questa disuguaglianza fondamentale, che esprimeremo con la formula $r > g$ – dove r indica il tasso annuo di rendimento da capitale (vale a dire quanto rende in media il capitale nel corso di un anno, sotto forma di profitti, dividendi, interessi, affitti e altri redditi da capitale in percentuale del suo valore) e g indica il tasso di crescita (vale a dire la crescita annua del reddito e del prodotto) – ricoprirà nel libro un ruolo essenziale. Anzi, in qualche modo, ne riassumerà la logica d'insieme.

Quando il tasso di rendimento del capitale supera in misura significativa il tasso di crescita – e vedremo che è il caso più frequente nel corso della storia, quantomeno fino al XIX secolo, destinato con ogni probabilità a essere la norma nel XXI, il fenomeno implica automaticamente che i patrimoni ereditati dal passato si ricapitalizzino più in fretta rispetto all'andamento del processo di produzione e dei redditi. Per cui, per chi eredita patrimoni dal passato, basta risparmiare una quota anche limitata di reddito del proprio capitale perché quest'ultimo si accresca più in fretta rispetto alla crescita economica nel suo complesso. In tali condizioni, è pressoché inevitabile che i patrimoni ricevuti in eredità prevalgano largamente sui patrimoni accumulati nel corso di una vita di lavoro, e che la concentrazione del capitale raggiunga livelli assai elevati, potenzialmente incompatibili con i valori meritocratici e i principi di giustizia sociale che costituiscono il fondamento delle nostre moderne società democratiche.

Questo determinante fattore di divergenza può inoltre essere rafforzato da meccanismi aggiuntivi, per esempio quando il tasso di risparmio cresce in sintonia con la crescita del grado di ricchezza,³⁷ e ancor più quando il tasso di rendimento medio effettivamente ottenuto è tanto più elevato quanto più è elevato il capitale iniziale (fenomeno che, come avremo modo di vedere, si avvia a prevalere). Il carattere imprevedibile e arbitrario dei rendimenti da capitale e delle forme di arricchimento che ne derivano diventano così ragione per rimettere in discussione l'ideale meritocratico. Infine, tali effetti, nel loro insieme, possono essere aggravati da un meccanismo di tipo ricardiano, di divergenza strutturale dei prezzi degli immobili e del petrolio.

Riassumendo. Il processo di accumulazione e di distribuzione dei patrimoni contiene in sé fattori talmente potenti da spingere verso la divergenza, o quantomeno verso un livello di disuguaglianza estremamente elevato. Esistono sì fattori di convergenza, tali

da riuscire a prevalere in determinati paesi e in determinate epoche, ma i fattori di divergenza possono in ogni momento riprendere il sopravvento, come sembra accadere in questo inizio di XXI secolo, e come lascia prevedere il probabile calo della crescita demografica ed economica nei decenni a venire.

Le mie conclusioni sono meno apocalittiche di quelle implicite nel principio di accumulazione infinita e di divergenza perpetua espresso da Marx (la cui teoria si fonda, di fatto, su un'idea di crescita zero della produttività a lungo termine). Nello schema proposto la divergenza non è perpetua, è solo uno dei possibili scenari futuri. Tuttavia non sono, le mie, conclusioni molto rassicuranti. In particolare, è importante sottolineare che la disuguaglianza di fondo $r > g$, massimo fattore di divergenza nel nostro schema esplicativo, non ha niente a che vedere con una qualunque imperfezione di mercato. Anzi, si tratta piuttosto del contrario: più il mercato del capitale è "perfetto", nel significato che gli economisti danno a questo aggettivo, più è probabile che la disuguaglianza si verifichi. È possibile immaginare istituzioni e politiche pubbliche che permettano di contrastare gli effetti di tale logica implacabile, come un'imposta mondiale progressiva sul capitale. Ma la loro concreta attuazione pone problemi notevoli in termini di coordinamento internazionale. È purtroppo probabile che le risposte che verranno date, nella pratica, siano molto più modeste e inefficaci – penso a manovre di varia natura a livello nazionale.

Quale sarà il quadro spaziale e temporale della nostra ricerca? Per quanto mi sarà possibile, cercherò di analizzare la dinamica della distribuzione delle ricchezze sia a livello mondiale, sia all'interno di ciascun paese, sia confrontando un paese con l'altro. Il tutto a partire dal XVIII secolo. In pratica, però, la limitatezza dei dati disponibili mi costringerà spesso a restringere in modo abbastanza netto il campo d'analisi. Per quanto riguarda il confronto della distribuzione del prodotto e del reddito tra un paese e l'altro, che studierò nella Parte prima, è possibile disporre di un punto di vista mondiale a partire dal 1700 (grazie in particolare ai bilanci nazionali raccolti da Angus Maddison). Quando, nella Parte seconda, studierò la dinamica del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro, dovrò limitarmi essenzialmente ai paesi ricchi, e, per i paesi poveri ed emergenti, in mancanza di dati storici adeguati, procedere per estrapolazione. Anche quando, nella Parte terza, esaminerò l'evoluzione delle disuguaglianze dei redditi e dei patrimoni, dovrò fare i conti con la quantità limitata delle fonti disponibili. Vedremo comunque di prendere in esame il maggior numero possibile di paesi poveri ed emergenti, grazie soprattutto ai dati forniti dalla WTID, banca dati che cerca, per quanto le è possibile, di coprire tutti e cinque i continenti. In ogni caso, è fin troppo evidente che le dinamiche sul lungo periodo risultano meglio documentate nei paesi ricchi. Per cui, in concreto, il libro verte innanzitutto sull'analisi dell'esperienza storica dei principali paesi sviluppati: gli Stati Uniti, il Giappone, la Germania, la Francia, il Regno Unito.

E, tra essi, verranno più spesso richiamati i casi del Regno Unito e della Francia, poiché si tratta dei due paesi per i quali le fonti storiche sul lungo periodo risultano più complete. Per il Regno Unito e per la Francia esistono numerose stime del patrimonio nazionale e della sua struttura, tali da consentire di risalire fino ai primi anni del XVIII secolo. I due paesi rappresentano inoltre le due massime potenze coloniali e finanziarie del XIX secolo e dei primi decenni del XX secolo. Lo studio dettagliato di questi paesi assume dunque un'importanza evidente per l'analisi della dinamica della distribuzione mondiale delle ricchezze a partire dalla Rivoluzione industriale. In particolare, essi rappresentano un punto di partenza imprescindibile per lo studio di quella che viene spesso definita la "prima" globalizzazione finanziaria e commerciale, quella tra il 1870 e il 1914, periodo che registra profonde affinità con la cosiddetta "seconda" globalizzazione, quella attualmente in corso, nata tra gli anni settanta e ottanta. Si tratta di un periodo che è insieme affascinante e connotato in misura notevolissima dalla disuguaglianza. La "prima" globalizzazione coincide, storicamente, con l'avvento della lampadina elettrica e dei collegamenti transatlantici (il *Titanic* compare nel 1912), del cinema e della radio, dell'automobile e dei mercati finanziari internazionali. Ricordiamo che occorre attendere il primo decennio del XXI secolo per ritrovare nei paesi ricchi gli stessi livelli di capitalizzazione di mercato – in rapporto al prodotto interno lordo o al reddito nazionale – raggiunti a Parigi e a Londra negli anni tra il

1900 e il 1910. Questa comparazione potrà essere ricca di insegnamenti per la comprensione del mondo d'oggi.

Alcuni lettori si stupiranno dell'importanza tutta speciale che assegno allo studio del caso francese, e forse mi sospetteranno di nazionalismo. Per cui debbo giustificarmi. Si tratta in primo luogo di una questione di fonti. La Rivoluzione francese non ha certo creato una società giusta e ideale. Vedremo tuttavia che essa ha avuto quantomeno il merito di creare un formidabile osservatorio della ricchezza: il sistema di registrazione dei patrimoni terrieri, immobiliari e finanziari istituito tra il 1790 e il 1800 è sorprendentemente universale e moderno per l'epoca, e spiega perché, in Francia, le fonti relative alle successioni sono forse le più ricche al mondo sul lungo periodo.

In secondo luogo, la Francia, essendo il paese che ha conosciuto la transizione demografica più precoce, costituisce in certo modo un ottimo osservatorio di quanto può accadere in futuro all'intero nostro pianeta. La popolazione francese è certamente aumentata nel corso degli ultimi due secoli, ma a un ritmo relativamente lento. La Francia, al momento della Rivoluzione, contava circa 30 milioni di abitanti, e oggi ne conta poco più di 60. Quindi si tratta dello stesso paese, degli stessi ordini di grandezza. Al confronto gli Stati Uniti d'America, che al momento della Dichiarazione d'indipendenza contavano appena 3 milioni di abitanti, nel primo decennio del Novecento raggiungono i 100 milioni e oggi superano i 300 milioni. È chiaro che, quando un paese passa da 3 a 300 milioni di abitanti (senza contare il radicale cambiamento avvenuto su scala territoriale nel corso dell'espansione verso Ovest avvenuta nel XIX secolo), non si tratta più, propriamente, dello stesso paese.

Vedremo come la dinamica e la struttura delle disuguaglianze si presentino in modo diverso in un paese la cui popolazione si è moltiplicata per cento e in un paese la cui popolazione è appena raddoppiata. In particolare, il peso dell'eredità è naturalmente molto più ridotto nel primo rispetto al secondo. La fortissima crescita demografica del Nuovo Mondo ha fatto sì che il peso dei patrimoni ereditari sia sempre stato, negli Stati Uniti, più ridotto che in Europa. Il che spiega perché la struttura delle disuguaglianze americane e della forma della disuguaglianza stessa e delle classi sociali americane sia così peculiare. Ma ciò implica anche il fatto che il caso americano non sia in certa misura esportabile (è poco probabile che la popolazione mondiale si moltiplichi per cento nel corso dei prossimi due secoli), e che il caso francese sia più rappresentativo e più pertinente per l'analisi dell'avvenire. Sono convinto che l'analisi dettagliata del caso francese, e più in generale delle differenti traiettorie storiche osservate nei paesi oggi sviluppati – in Europa, in Giappone, in America del Nord e in Oceania – sia ricca di insegnamenti per le dinamiche mondiali a venire, anche per quelle dei paesi attualmente emergenti (Cina, Brasile, India), i quali finiranno certo per conoscere anch'essi il rallentamento della crescita demografica – fenomeno peraltro già in corso – ed economica.

In terzo luogo, il caso della Francia ha un risvolto interessante: la Rivoluzione francese – rivoluzione “borghese” per eccellenza – introduce ben presto un ideale di

uguaglianza giuridica in rapporto al mercato, per cui è importante studiare le conseguenze sulla dinamica della distribuzione delle ricchezze. La Rivoluzione inglese del 1688 ha certo introdotto il parlamentarismo moderno, ma ha mantenuto in essere una dinastia reale, un criterio di primogenitura terriera in vigore fino agli anni venti e privilegi politici per la nobiltà ereditaria perpetuatisi fino ai giorni nostri (il processo di ridefinizione dei pari e della Camera dei Lord è tuttora in corso, il che rappresenta un ritardo storico non indifferente). La Rivoluzione americana del 1776 ha certo introdotto il principio repubblicano, ma ha lasciato che lo schiavismo continuasse a prosperare per oltre un secolo, e che la discriminazione razziale legalizzata continuasse per quasi due secoli; negli Stati Uniti la questione razziale continua ancora oggi a incidere in larga misura sulla questione sociale. La Rivoluzione francese del 1789 è in certo modo più ambiziosa: abolisce tutti i privilegi legali e intende creare un ordine politico e sociale interamente fondato sull'uguaglianza dei diritti e delle opportunità. Il codice civile garantisce l'uguaglianza assoluta in quanto a diritto di proprietà e di libero contratto (quantomeno per la popolazione maschile). Alla fine del XIX secolo e durante la belle époque gli economisti conservatori francesi – come Paul Leroy-Beaulieu – utilizzano spesso questo argomento per spiegare come la Francia repubblicana, paese di “piccoli proprietari”, paese divenuto egualitario grazie alla Rivoluzione, non abbia alcun bisogno di un'imposta progressiva, a loro giudizio vessatoria, sul reddito o sulle successioni, contrariamente al Regno Unito, monarchico e aristocratico. Ora, i nostri dati dimostrano che la concentrazione dei patrimoni è stata altissima all'epoca, sia in Francia sia nel Regno Unito, il che spiega abbastanza chiaramente che l'uguaglianza dei diritti nel mercato non è sufficiente per garantire uguaglianza dei diritti *tout court*. L'esperienza francese è, insomma, ancora del tutto pertinente per l'analisi del mondo d'oggi, nel quale molti osservatori continuano a immaginare, come faceva Leroy-Beaulieu più di un secolo fa, che basti mettere in campo diritti di proprietà sempre meglio garantiti, mercati sempre più liberi e una concorrenza sempre più “pura e perfetta” per dar luogo a una società giusta, prospera e armoniosa. Il compito che ci aspetta, purtroppo, è ben più complesso.

Prima di proseguire nella lettura del libro, è forse utile dire qualcosa di più sul quadro teorico e concettuale a cui fa riferimento questa ricerca, e sull'itinerario intellettuale che mi ha portato a concepire l'opera.

Precisiamo subito che faccio parte di una generazione che ha compiuto 18 anni nel 1989: anno del bicentenario della Rivoluzione francese, certo, ma anche e soprattutto anno della caduta del Muro di Berlino. Faccio cioè parte di quella generazione che è diventata adulta ascoltando alla radio le notizie sul crollo delle dittature comuniste, e che non ha mai provato la minima nostalgia o indulgenza per quei regimi e per il modello sovietico. Sono vaccinato a vita contro i discorsi anticapitalistici convenzionali e triti, i quali paiono a volte ignorare il fondamentale fallimento storico del socialismo reale, e troppo spesso rifiutano di ricorrere ai mezzi intellettuali adeguati per elaborarlo. Non m'interessa denunciare le disuguaglianze o il capitalismo in quanto tali, tanto più che le disuguaglianze sociali non costituiscono un problema in sé, purché siano giustificate, ossia "fondate sull'utilità comune", come proclama l'articolo 1 della *Dichiarazione dei diritti dell'uomo e del cittadino* del 1789 (definizione della giustizia sociale imprecisa ma seducente e radicata nella storia, che per il momento adottiamo, per poi tornarvi più avanti). Mi interessa invece cercare di contribuire, per quanto modestamente, a determinare le forme di organizzazione sociale, le istituzioni e le politiche pubbliche più appropriate che consentano di istituire una società giusta, il tutto nel quadro di uno Stato di diritto, le cui regole siano prestabilite, applicabili a tutti e oggetto di dibattito democratico.

È giusto anche segnalare che ho conosciuto il mio sogno americano a 22 anni, dopo il conseguimento del dottorato, grazie all'invito di un'università di Boston. Era la prima volta che mettevo piede negli Stati Uniti e l'esperienza, oltre al piacere per il riconoscimento precoce ottenuto, si è rivelata determinante sotto molti punti di vista. Ecco un paese che ci sa fare con i migranti, che desidera attrarli! Anche se, al tempo stesso, ho coltivato il desiderio di tornare quanto prima in Francia e in Europa, desiderio che ho esaudito a 25 anni. Da allora non ho più lasciato Parigi, salvo per pochi e brevi soggiorni. Una delle ragioni a monte di una simile scelta è strettamente pertinente al discorso che sto svolgendo: gli economisti americani non mi hanno mai convinto pienamente. Certo, si sono dimostrati tutti molto intelligenti, e tanti colleghi d'oltreoceano sono rimasti miei amici. Però mi è successa una cosa strana: mentre ho potuto rendermi conto di conoscere ben poco dei problemi economici mondiali (la mia tesi di dottorato si riduceva a pochi teoremi economici astratti), mi sono sentito attratto dalla professione. Ho subito realizzato che, dai tempi di Kuznets, non era stato portato avanti nessun serio lavoro di organizzazione dei dati storici circa la dinamica delle disuguaglianze (compito al quale mi sono dedicato dopo il mio ritorno in Francia) e che la professione continuava a produrre risultati meramente teorici, senza nemmeno sapere quali fatti spiegare, aspettandosi che io facessi lo stesso.

Diciamolo francamente: la disciplina economica non è mai guarita dalla sindrome infantile della passione per la matematica e per le astrazioni puramente teoriche, sovente molto ideologiche, a scapito della ricerca storica e del raccordo con le altre scienze sociali. Troppo spesso gli economisti si preoccupano di piccoli problemi matematici che interessano solo loro, problemi che, con poco sforzo, li fanno sentire scienziati e che li esonerano dall'impegno di rispondere alle questioni ben più complesse poste dal mondo circostante. Essere economisti universitari in Francia ha un grande vantaggio: gli economisti sono considerati relativamente poco importanti sia dal mondo intellettuale e accademico, sia dalle élite politiche e finanziarie. Il che obbliga gli economisti a rinunciare alla loro diffidenza per le altre discipline e alla loro assurda presunzione di un rigore scientifico superiore, anche in considerazione del fatto che, chi più chi meno, non sanno un bel niente di niente. Questo è anche il fascino della disciplina stessa, e delle scienze sociali in genere: si parte dal basso, a volte molto dal basso, e si spera perciò di conseguire progressi importanti. In Francia, gli economisti sono – credo – un po' più sensibilizzati che negli Stati Uniti, più motivati nel convincere i colleghi storici o sociologi, e più in generale il mondo esterno, dell'interesse di ciò che fanno (realtà tutt'altro che scontata). A volte, quando insegnavo a Boston, il mio sogno era arrivare a insegnare all'École des Hautes Études en Sciences Sociales, una scuola che ha annoverato grandi nomi, da Lucien Febvre a Fernand Braudel, da Claude Lévi-Strauss a Pierre Bourdieu, da Françoise Héritier a Maurice Godelier, a tanti altri ancora. Devo confessarlo, a rischio di sembrare sciovinista nella mia visione delle scienze sociali? Ammiro molto più studiosi come i precedenti che non Robert Solow, o lo stesso Simon Kuznets – anche se mi dispiace che le scienze sociali abbiano perlopiù cessato d'interessarsi al tema della distribuzione delle ricchezze e delle classi sociali, mentre, fino agli anni settanta e ottanta del Novecento, i problemi relativi a redditi, salari, prezzi e ricchezza figuravano ai primi posti nei programmi di ricerca delle discipline storiche e sociologiche. Sarei davvero felice se gli specialisti e i cultori di tutte le scienze sociali trovassero qualche motivo d'interesse per le ricerche esposte in questo libro, a cominciare da tutti coloro che dicono di “non sapere niente di economia” ma che coltivano spesso opinioni molto ferme sulla disuguaglianza dei redditi e della ricchezza, fatto peraltro molto naturale.

In realtà, l'economia non avrebbe dovuto mai cercare di scindersi dalle altre discipline delle scienze sociali, poiché non può che svilupparsi nel loro ambito. Sappiamo troppo poco delle scienze sociali per fare stupidamente “parte per noi stessi”. Per sperare di accrescere le nostre conoscenze su problemi come la dinamica storica della distribuzione delle ricchezze e la struttura delle classi sociali, è evidente che dobbiamo procedere con pragmatismo, e mettendo in campo metodi e approcci propri agli storici, ai sociologi, ai politologi, oltre che agli economisti. Dobbiamo partire dalle domande di fondo e tentare di rispondervi: i campanilismi e le differenze di appartenenza sono secondari. Questo libro è, credo, sia un libro di storia sia un libro di economia.

Come ho spiegato prima, il mio lavoro è stato inizialmente quello di raccogliere fonti

e stabilire fatti e serie storiche sulla distribuzione dei redditi e dei patrimoni. Solo in un secondo tempo faccio appello alla teoria, ai modelli e ai concetti astratti, ma cerco di farlo con misura, ossia solo quando la teoria consente una migliore comprensione dei fenomeni studiati. Per esempio, le nozioni di reddito e di capitale, di tasso di crescita e di tasso di rendimento sono concetti astratti, costruzioni teoriche, e non certezze matematiche. Tenterò comunque di mostrare che essi aiutano ad analizzare in modo più efficace le realtà storiche, purché si adotti uno sguardo critico e lucido in merito alla precisione – approssimativa per natura – con cui è possibile valutarli. Utilizzerò anche alcune equazioni, come la legge $\alpha = r \times \beta$ (secondo la quale la quota di capitale nella composizione del reddito nazionale equivale al prodotto del tasso di rendimento da capitale moltiplicato per il rapporto capitale/reddito), oppure la legge $\beta = s/g$ (secondo la quale il rapporto capitale/reddito è pari, sul lungo termine, al rapporto tra il tasso di risparmio e il tasso di crescita). Prego il lettore poco ferrato in matematica di non chiudere subito il libro; si tratta di equazioni elementari, che possono essere spiegate in modo semplice e intuitivo, la cui piena comprensione non necessita di alcun bagaglio tecnico particolare. Tenterò in particolare di dimostrare come un quadro teorico minimo come questo aiuti a comprendere meglio cicli storici importanti per tutti.

Il seguito del libro si compone di quattro parti e sedici capitoli. La Parte prima, intitolata *Reddito e capitale* si compone di due capitoli e introduce nozioni fondamentali che saranno utilizzate in abbondanza nel prosieguo dell'opera. In particolare, il capitolo 1 presenta i concetti di reddito nazionale, di capitale e del rapporto capitale/reddito, per poi descrivere a grandi linee il processo di distribuzione mondiale del reddito e del prodotto. Il capitolo 2 analizza più in dettaglio l'evoluzione dei tassi di crescita della popolazione e della produzione a partire dalla Rivoluzione industriale. La Parte prima non contiene elementi realmente nuovi, per cui il lettore, una volta che ha familiarizzato con le suddette nozioni e con la storia complessiva della crescita mondiale dal XVIII secolo in avanti, può scegliere di passare direttamente alla Parte seconda.

La Parte seconda, intitolata *La dinamica del rapporto capitale/reddito*, si compone di quattro capitoli. L'obiettivo di questa parte è analizzare il modo in cui si sta presentando oggi il problema dell'evoluzione a lungo termine del rapporto capitale/lavoro e della distribuzione globale, tra redditi da lavoro e redditi da capitale, del reddito nazionale. Il capitolo 3 presenta innanzitutto le metamorfosi del capitale a partire dal XVIII secolo, cominciando con i casi del Regno Unito e della Francia, i meglio conosciuti sul lunghissimo periodo. Il capitolo 4 introduce i casi della Germania e dell'America. I capitoli 5 e 6 estendono le analisi, per quanto è consentito dalle fonti, all'intero pianeta, e soprattutto cercano di trarre insegnamenti dalle esperienze storiche studiate per analizzare la possibile evoluzione del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro nei decenni a venire.

La Parte terza, intitolata *La struttura delle disuguaglianze*, si compone di sei capitoli. Il capitolo 7 si propone, all'inizio, di familiarizzare il lettore con gli ordini di grandezza praticamente raggiunti dal processo di disuguaglianza nella distribuzione da una parte dei redditi da lavoro dall'altra del capitale e dei proventi dello stesso. Il capitolo 8 analizza la dinamica storica delle disuguaglianze individuate, cominciando a mettere a confronto il caso della Francia con quello degli Stati Uniti. I capitoli 9 e 10 estendono le analisi all'insieme dei paesi per i quali disponiamo di dati storici (in particolare nel quadro della WTID), esaminando separatamente le disuguaglianze in rapporto al lavoro da un lato e al capitale dall'altro. Il capitolo 11 studia la progressiva importanza dell'eredità sul lungo periodo. Il capitolo 12 analizza le prospettive di sviluppo della distribuzione mondiale dei patrimoni nel corso dei primi decenni del XXI secolo.

La Parte quarta, infine, intitolata *Regolamentare il capitale nel XXI secolo*, si compone di quattro capitoli. L'obiettivo è trarre indicazioni politiche e normative dalle parti precedenti, quindi l'oggetto è innanzitutto quello di stabilire i fatti e di comprendere le ragioni dei cicli osservati. Il capitolo 13 cerca di tracciare i contorni di quello che potrebbe essere uno Stato sociale adeguato al secolo che si è aperto da poco. Il capitolo 14 propone un ripensamento dell'imposta progressiva sul reddito alla luce delle esperienze passate e delle tendenze recenti. Il capitolo 15 descrive a che cosa potrebbe

somigliare un'imposta progressiva sul capitale adeguata al capitalismo patrimoniale del XXI secolo, e paragona questo strumento ideale agli altri modelli di regolamentazione che potrebbero presentarsi, dall'imposta europea sulla ricchezza al controllo dei capitali come in Cina, passando per le politiche sull'immigrazione all'americana o al ritorno generalizzato al protezionismo. Il capitolo 16 tratta la questione scottante del debito pubblico e quella – collegata – dell'accumulazione ottimale del capitale pubblico, in un contesto di possibile degrado del capitale naturale.

Ancora una cosa: nel 1913 sarebbe stato alquanto azzardato pubblicare un libro intitolato *Il capitale nel XX secolo*. Per cui il lettore mi perdoni se pubblico, nel 2013, un libro intitolato *Il capitale nel XXI secolo*. Sono ben consapevole della mia totale incapacità di prevedere quale forma assumerà il capitale nel 2063 o nel 2093. Come ho già notato, e come avremo ampiamente occasione di vedere, la storia dei redditi e dei patrimoni è sempre una storia profondamente politica, quindi caotica e imprevedibile. Essa dipende da come ciascuna società concepisce le disuguaglianze, e dalle politiche e istituzioni che ciascuna società si dà per modellarle e trasformarle, in un senso o in un altro. Nessuno può sapere quale forma assumeranno nei decenni a venire tali cambiamenti. Resta nondimeno il fatto che le lezioni della storia sono utili per cercare di capire un po' più chiaramente quali saranno le scelte e le dinamiche operanti nel secolo che si è aperto da poco. È questo l'unico obiettivo, l'obiettivo di fondo, del libro. Il quale, secondo logica, avrebbe potuto intitolarsi *Il capitale all'alba del XXI secolo*: tentare di ricavare dall'esperienza dei secoli passati alcune modeste chiavi d'interpretazione dell'avvenire, senza farsi eccessive illusioni sulla loro reale utilità, perché la storia reinventa ogni giorno le proprie vie e i propri percorsi.

¹ Thomas Robert Malthus (1766-1834) è un economista inglese, considerato uno dei pensatori più influenti della scuola "classica", accanto a Adam Smith (1723-1790) e a David Ricardo (1772-1823).

² Esiste certo anche una scuola liberale, più incline all'ottimismo: un ottimista per eccellenza è Adam Smith, il quale non si pone però il problema di una possibile discrepanza nella distribuzione delle ricchezze a lungo termine. Lo stesso vale per Jean-Baptiste Say (1767-1832), il quale crede a sua volta nell'armonia naturale.

³ L'altra possibilità è naturalmente l'aumento dell'offerta, accompagnata dalla scoperta di nuovi giacimenti (o di nuove fonti di energia, se possibile più pulite), o dalla concentrazione dell'habitat urbano (tramite, per esempio, la costruzione di torri più alte), il che pone tuttavia un altro ordine di difficoltà. In ogni caso, sono tutte alternative che comportano tempi molto lunghi.

⁴ Friedrich Engels (1820-1895), che diventerà amico e collaboratore di Marx, ha un'esperienza diretta dell'argomento: nel 1842 va ad abitare a Manchester e dirige una fabbrica di proprietà del padre.

⁵ Di recente, lo storico Robert Allen ha proposto di chiamare "pausa di Engels" questa lunga stagnazione dei salari: cfr. R. Allen, *Engels' Pause: A Pessimist's Guide to the British Industrial Revolution*, Oxford, Oxford University Press, 2007. Cfr. anche R. Allen, "Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution", in *Explorations in Economic History*, 2009.

⁶ E prosegue poi così: “Tutte le potenze della vecchia Europa si sono congiunte in una Santa Alleanza per dare la caccia a questo spettro: papa e zar, Metternich e Guizot, radicali francesi e poliziotti tedeschi”. Il talento letterario e polemico di Karl Marx (1818-1883), filosofo ed economista tedesco, spiega sicuramente, almeno in parte, la sua immensa influenza.

⁷ Marx ha pubblicato nel 1847 *Miseria della filosofia*, libro nel quale ironizza sulla *Filosofia della miseria* pubblicata alcuni anni prima da Proudhon.

⁸ Nel capitolo 6 torneremo sull’uso delle statistiche da parte di Marx. Riassumendo: Marx tenta a volte di ricorrere come meglio può all’apparato statistico del suo tempo (che, dal decennio di Malthus e Ricardo, ha fatto segnare qualche progresso, pur restando obiettivamente piuttosto rudimentale), ma lo fa, il più delle volte, in una maniera poco rigorosa, senza stabilire sempre in modo chiaro il nesso tra le statistiche e i propri argomenti teorici.

⁹ S. Kuznets, “Economic Growth and Income Inequality”, in *The American Economic Review*, 1955. *Trente glorieuses* è l’appellativo dato spesso – soprattutto nell’Europa continentale – ai tre decenni successivi alla seconda guerra mondiale (dal 1945 al 1975), caratterizzati da una crescita particolarmente elevata (torneremo oltre sull’argomento).

¹⁰ R. Solow, “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, in *Quarterly Journal of Economics*, 1956.

¹¹ Cfr. S. Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Saving*, New York, NBER, 1953. Simon Kuznets è un economista americano, nato in Ucraina nel 1901 e stabilitosi negli Stati Uniti a partire dal 1922, prima studente della Columbia University, poi docente a Harvard. Premio Nobel per l’economia nel 1972. È morto a Cambridge (Massachusetts) nel 1985. È autore dei primi studi sulla contabilità nazionale americana e pubblica le prime serie storiche di dati sull’ineguaglianza.

¹² Dato che le dichiarazioni dei redditi riguardano spesso solo una parte della popolazione e dei redditi stessi, diventa essenziale disporre, per calcolare il totale dei redditi, anche dei bilanci nazionali.

¹³ In altri termini, le classi popolari e quelle medie, che si può dire costituiscono il 90% degli americani più poveri, hanno visto la loro quota di reddito compresa nel reddito nazionale crescere considerevolmente: dal 50-55% negli anni dieci e venti del XX secolo al 65-70% alla fine degli anni quaranta.

¹⁴ Cfr. Kuznets, *Economic Growth*, cit., pp. 12-18. La curva di Kuznets viene a volte chiamata “curva a U rovesciata” (“inverted-U-curve”). Il meccanismo specifico descritto da Kuznets si fonda sull’idea di uno spostamento progressivo della popolazione da un settore agricolo povero a un settore industriale ricco (all’inizio, sarà solo una minoranza a beneficiare delle ricchezze del settore industriale – da qui una crescita delle disuguaglianze – ma successivamente ne beneficeranno tutti – da qui la riduzione delle stesse), e ovviamente questo meccanismo, alquanto essenziale, può assumere una forma più generale (ad esempio con trasferimenti progressivi di manodopera all’interno di settori industriali diversi, o differenti lavori più o meno remunerativi ecc.).

¹⁵ È interessante notare che Kuznets non ha a disposizione serie di dati che dimostrino la crescita delle disuguaglianze nel XIX secolo, ma si trattava per lui, e per la maggioranza degli osservatori del tempo, di un fenomeno evidente.

¹⁶ Come precisa egli stesso: “This is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking”, in Kuznets, *Economic Growth*, cit., p. 26.

¹⁷ “The future prospect of underdeveloped countries within the orbit of the free world”, *ibid.*

¹⁸ In questi modelli, che si sono imposti sia nella ricerca sia nell’insegnamento a partire dagli anni sessanta e settanta del Novecento, si suppone per induzione che ciascun individuo riceva lo stesso salario, posseda lo stesso patrimonio e disponga degli stessi redditi, come se, per definizione, tutti i gruppi sociali beneficiassero della crescita nelle stesse proporzioni. Una tale semplificazione della realtà si può giustificare se si intendono studiare problemi estremamente specifici, ma limita in modo grave la possibilità di affrontare l’insieme delle questioni economiche che si pongono.

¹⁹ Le ricerche sui redditi e sui bilanci familiari realizzate dagli istituti di statistica iniziano raramente prima degli anni settanta e ottanta del Novecento, e tendono a sottostimare in modo grave gli alti redditi – il che crea dei problemi, in quanto il decile superiore rappresenta spesso la metà o quasi del reddito nazionale. Eppure, malgrado i suoi limiti, i dati di fonte fiscale mettono meglio in evidenza gli alti redditi e permettono di risalire al secolo precedente.

²⁰ Cfr. T. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle. Inégalités et redistribution, 1901-1998*, Paris, Grasset, 2001, 2a ed. Hachette, 2006. Per una sintesi, cfr. anche “Income Inequality in France, 1901-1998”, in *Journal of Political Economy*, 2003.

²¹ Cfr. A. Atkinson, T. Piketty, *Top Incomes over the 20th Century: A Contrast between Continental-European and English-speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

²² Cfr. T. Piketty, E. Saez, “Income Inequality in the United States, 1913-1998”, in *The Quarterly Journal of Economics*, 2003.

²³ I riferimenti bibliografici completi sono disponibili online nell'allegato tecnico. Cfr. anche l'articolo di sintesi: A. Atkinson, T. Piketty, E. Saez, “Top Incomes in the Long-run of History”, in *Journal of Economic Literature*, 2011.

²⁴ Nell'ambito del presente volume, destinato a offrire una sintesi d'insieme, non potremo evidentemente trattare in modo dettagliato i casi di ciascun paese. Ricordiamo al lettore interessato che le serie dei dati relative al reddito complete sono disponibili online sul sito della WTID (cfr. <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>) e all'interno delle opere e degli articoli specifici sopra indicati. Molti testi e documenti sono anche disponibili nell'allegato tecnico: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

²⁵ La WTID è attualmente in corso di ristrutturazione in una World Wealth and Income Database (WWID) che integra questi tre sottoinsiemi di dati complementari. Nel volume presentiamo i principali elementi attualmente disponibili.

²⁶ È anche possibile utilizzare le dichiarazioni dei patrimoni relative all'imposta annua sul patrimonio delle persone viventi, ma sono dati più rari rispetto a quelli sulla successione nella lunga durata.

²⁷ Cfr. le prime edizioni delle seguenti opere: R. J. Lampman, *The Share of Top Wealth-holders in National Wealth, 1922-1956*, Princeton, Princeton University Press, 1962; A. B. Atkinson, A. J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.

²⁸ Cfr. T. Piketty, G. Postel-Vinay, J. L. Rosenthal, “Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France 1807-1994”, in *American Economic Review*, 2006.

²⁹ Cfr. J. Roine, D. Waldenström, “Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873-2006”, in *Scandinavian Journal of Economics*, 2009.

³⁰ Cfr. T. Piketty, *On the Long-run Evolution of Inheritance: France 1820-2050*, École d'Économie de Paris, 2010 (una versione riassunta è stata pubblicata in *Quarterly Journal of Economics*, 2011). Questi documenti sono disponibili nell'allegato tecnico.

³¹ Cfr. T. Piketty e G. Zucman, *Capital is Back: Wealth-income Ratios in Rich Countries, 1700-2010*, École d'Économie de Paris, 2013.

³² Cfr. in particolare R. W. Goldsmith, *Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688-1978*, Chicago, The University of Chicago Press, 1985. Riferimenti più completi si trovano nell'allegato tecnico.

³³ Cfr. A. H. Jones, *American Colonial Wealth: Documents and Methods*, New York, Arno, 1977.

³⁴ Cfr. A. Daumard, *Les fortunes françaises au XIX^e siècle. Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions*, Paris, Mouton, 1973.

³⁵ Cfr. in particolare F. Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie: essai de théorie expérimentale du salaire. Introduction et étude globale*, Paris, Alcan, 1932; E. Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, Paris, Dalloz, 1933; J. Bouvier, F. Furet e M. Gilet, *Le mouvement du profit en France au XIX^e siècle. Matériaux et études*, Paris, Mouton, 1965.

³⁶ Esistono anche ragioni propriamente intellettuali che spiegano il declino degli studi economici e sociali dedicati all'evoluzione dei prezzi.

³⁷ Questo meccanismo chiaramente destabilizzante (più si è ricchi, più si accresce il proprio patrimonio) preoccupava già molto Kuznets. Da lì il titolo dato al suo libro del 1953: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, Cambridge (MA), National Bureau of Economic Research, 1953. Anche se a Kuznets mancava la giusta distanza storica per analizzarlo ampiamente. Il fattore di divergenza è altresì al centro del testo classico di J. Meade, *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*, London, Allen & Unwin, 1964, e dell'opera di Atkinson e Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*, cit., che è in qualche misura il prolungamento storico del testo di J. Meade. I nostri lavori si collocano direttamente sulla scia degli autori citati.

PARTE PRIMA

REDDITO E CAPITALE

REDDITO E PRODOTTO

Il 16 agosto 2012 la polizia sudafricana interviene nel conflitto che oppone gli operai della miniera di platino di Marikana, presso Johannesburg, ai proprietari del giacimento, gli azionisti della compagnia Lonmin, con sede a Londra. Le forze dell'ordine sparano pallottole vere sugli scioperanti. Bilancio: trentaquattro morti tra i minatori.¹ Come spesso accade in questi casi, il conflitto sociale si è focalizzato sulla questione salariale: i minatori chiedevano che il loro salario passasse da 500 euro al mese a 1000. Dopo la drammatica svolta, la compagnia proporrà alla fine un aumento di 75 euro al mese.²

L'episodio, scelto tra i più recenti, serve a ricordarci, qualora ve ne fosse bisogno, che la questione della ripartizione del prodotto tra salari e profitti, tra redditi da lavoro e redditi da capitale, ha sempre occupato il primo posto nel conflitto distributivo. Già nelle società tradizionali l'opposizione tra il proprietario fondiario e il contadino, tra chi possiede la terra e chi la lavora, tra chi riceve la rendita fondiaria e chi la versa, è stata alla base della disuguaglianza sociale e di tutte le rivolte che ne sono conseguite. La Rivoluzione industriale sembra aver esasperato il conflitto capitale-lavoro, forse in seguito al manifestarsi di forme di produzione più intensive in fatto di capitale (macchine, risorse naturali ecc.) rispetto al passato, o forse anche in seguito alle delusioni delle speranze riposte in una ripartizione più equa e in un ordine sociale più democratico – tema su cui torneremo.

Fatto sta che tragici eventi come quello di Marikana ci riportano inevitabilmente alla memoria episodi di violenza più lontani nel tempo. In Haymarket Square, a Chicago, il 1° maggio 1886, poi di nuovo a Fourmies, nel Nord della Francia, il 1° maggio 1891, le forze dell'ordine hanno sparato colpi mortali sugli operai in sciopero che chiedevano aumenti di salario. Lo scontro capitale-lavoro appartiene al passato o tornerà a essere una delle chiavi di volta del XXI secolo?

Nelle prime due parti del volume, affronteremo il problema della suddivisione globale del reddito nazionale tra lavoro e capitale, e quello delle sue trasformazioni dal XVIII secolo in avanti. Accantoneremo quindi, per il momento, la questione delle disuguaglianze connaturate ai redditi da lavoro (per esempio tra operaio, lavoratore specializzato e direttore d'azienda) o connaturate ai redditi da capitale (per esempio tra piccoli, medi o grossi azionisti o proprietari), il cui esame verrà affrontato nella Parte terza. È chiaro che ciascuno dei due aspetti della distribuzione delle ricchezze – la distribuzione “fattoriale”, che oppone “fattori” di prodotto quali sono il capitale e il lavoro, considerati artificialmente due blocchi omogenei, e la distribuzione cosiddetta

“individuale”, riguardante la disuguaglianza dei redditi da lavoro e da capitale a livello di individui – svolge di fatto un ruolo fondamentale, e che è impossibile arrivare a una comprensione soddisfacente del problema della distribuzione senza analizzarli congiuntamente.³

Va anche detto che, nell’agosto 2012, i minatori di Marikana non erano soltanto in sciopero contro i profitti da loro giudicati eccessivi accumulati dal gruppo Lonmin, ma anche contro la disuguaglianza salariale tra operai e quadri dirigenti, nonché contro il salario apparentemente strabiliante del direttore della miniera.⁴ D’altra parte, se la proprietà del capitale fosse ripartita in modo rigorosamente ugualitario e se ciascun salariato ricevesse una quota pari ai profitti e complementare al salario, la questione della divisione profitti/salari non interesserebbe (quasi) più nessuno. La divisione capitale-lavoro suscita tanti conflitti proprio a causa dell’estrema concentrazione della proprietà del capitale. Di fatto, in tutti i paesi, la disuguaglianza dei patrimoni – e dei redditi da capitale che ne derivano – è sempre molto più accentuata della disuguaglianza dei salari e dei redditi da lavoro. Analizzeremo il fenomeno e le sue cause nella Parte terza. Per ora accetteremo come un dato di fatto la disuguaglianza dei redditi da lavoro e da capitale, e concentreremo la nostra attenzione sulla divisione globale del reddito nazionale tra capitale e lavoro.

Sia chiaro: il mio compito non è quello di istruire processi a favore dei lavoratori contro i proprietari, bensì quello di aiutare tutti a chiarire il proprio pensiero e a farsi un’idea. Un fatto è comunque certo: la disuguaglianza capitale-lavoro è una manifestazione estremamente violenta sul piano simbolico. Colpisce in pieno le opinioni più comuni su ciò che è giusto e ciò che non lo è, e non ci si deve sorprendere che essa dia luogo talvolta a episodi di violenza fisica. Per tutti coloro che non possiedono altro che il loro lavoro, e che spesso vivono in condizioni modeste, o modestissime, come nel caso dei contadini del XVIII secolo o dei minatori di Marikana, è difficile accettare che i detentori del capitale – che lo sono a volte per motivi ereditari, almeno in parte – possano appropriarsi di una quota significativa delle ricchezze prodotte senza lavorare. Considerando anche il fatto che la quota di capitale può raggiungere livelli considerevoli, oscillando spesso tra un quarto e la metà del prodotto, talvolta oltre la metà nei settori a capitale intensivo come l’estrazione mineraria, o ancora di più, quando situazioni di monopolio locale permettono ai proprietari di appropriarsi di una quota ancora più elevata del prodotto.

Tutti, in ogni caso, possono ben capire che se il prodotto fosse riservato in toto ai salari e per nulla ai profitti, sarebbe certo difficile attirare capitali che consentano di finanziare nuovi investimenti, quantomeno secondo il modello di organizzazione attuale (se ne possono certo immaginare altri). Senza contare che non è giustificabile a priori sopprimere ogni retribuzione per coloro che scelgono di risparmiare più degli altri – sempre che si tratti di risorse che potrebbero concorrere alla disuguaglianza dei beni, questione, questa, che esamineremo più avanti. E senza neppure dimenticare che una quota di quello che chiamiamo “reddito da capitale” corrisponde a volte, almeno in

parte, a una retribuzione da lavoro “imprenditoriale”, e dovrebbe quindi essere valutata come le altre forme di lavoro. Si tratta di un argomento classico, che andrà studiato da vicino. Tenuto conto di tutti questi elementi, quale sarà il livello “giusto” di divisione tra capitale e lavoro? Siamo sicuri che il “libero” funzionamento di un’economia di mercato e di proprietà privata conduca sempre e ovunque, come per incanto, al livello ottimale? Come dovrebbe essere organizzata, in una società ideale, la divisione capitale-lavoro, e che cosa si dovrebbe fare per avvicinarsi a quel livello di organizzazione?

Per procedere, almeno un po', in questa direzione, e per tentare almeno di precisare i termini di un dibattito apparentemente senza uscita, è utile iniziare a fissare alcuni dati di fatto nel modo più rigoroso e minuzioso possibile. Che cosa sappiamo esattamente di come si è evoluta la divisione capitale-lavoro a partire dal XVIII secolo? Per lungo tempo, la tesi più diffusa tra gli economisti, e passata un po' troppo in fretta ai libri di testo, è stata quella di una grandissima stabilità, a lungo termine, della divisione del reddito nazionale tra capitale e lavoro, in genere circa due terzi/un terzo.⁵ Grazie alla prospettiva storica di cui oggi possiamo godere, e ai nuovi dati di cui possiamo disporre, dimostreremo che la realtà è nettamente più complessa.

Da una parte, la divisione capitale-lavoro ha conosciuto durante il secolo scorso modifiche di grande ampiezza, in ragione della caotica storia politica ed economica del XX secolo. In confronto, gli spostamenti registrati nel XIX secolo, già ricordati nell'Introduzione (crescita del capitale nella prima metà del secolo, prima lieve decrescita e poi stabilizzazione, nella seconda metà), sembrano molto più pacifici. Riassumendo: i traumi del "primo XX secolo" (1914-45) – prima guerra mondiale, Rivoluzione bolscevica del 1917, crisi del 1929, seconda guerra mondiale, nuove politiche di regolamentazione, tassazione e controllo pubblico del capitale a seguito dei rivolgimenti citati – hanno registrato come conseguenza, negli anni cinquanta e sessanta del Novecento, un calo dei livelli storici raggiunti dal capitale privato. Il processo di ricostituzione dei patrimoni si rimette tuttavia in moto molto in fretta, per poi accelerare con la rivoluzione conservatrice anglosassone del 1979-80, il crollo del blocco sovietico del 1989-90, la globalizzazione finanziaria e la *deregulation* del decennio 1990-2000, eventi che segnano una svolta politica di segno contrario rispetto alla svolta precedente, e che permettono ai capitali privati di toccare dal 2010 in poi, nonostante la crisi del 2007-8, soglie di prosperità patrimoniale mai più raggiunte dopo il 1913. Il che non è di per sé un fatto negativo, nel processo economico in atto, e in particolare nel processo di ricostituzione dei patrimoni, in parte naturale e auspicabile. Ma cambia in ogni caso, in misura notevole, la prospettiva che ci si può dare in termini di divisione capitale-lavoro in questo inizio di XXI secolo e delle possibili evoluzioni per i decenni che verranno.

D'altra parte, se proviamo ad adottare, a prescindere dalla duplice congiuntura del XX secolo, una prospettiva di lunghissimo termine, la tesi di una completa stabilità del rapporto capitale/lavoro finisce per scontrarsi con la radicale trasformazione storica della natura stessa del capitale (dal capitale fondiario e terriero del XVIII secolo al capitale immobiliare, industriale e finanziario del XXI) e soprattutto con l'idea secondo cui la crescita moderna si caratterizzerebbe per un'analogia crescita potenziale del "capitale umano" – tesi altrettanto diffusa tra gli economisti, e che di primo acchito pare implicare un aumento tendenziale della quota rappresentata dal lavoro nella composizione del reddito nazionale. Vedremo che una tale tendenza a lunghissimo

termine è forse già in atto, ma in proporzioni ben più modeste di quanto si pensi: oggi la quota di capitale (non umano) appare solo leggermente più bassa rispetto a quella dei primi decenni del XIX secolo. Gli altissimi livelli di capitale patrimoniale osservabili oggi nei paesi ricchi sembrano spiegarsi innanzitutto con il ritorno a un regime di crescita debole della popolazione e della produttività – rafforzato da un ritorno a un regime politico obiettivamente molto favorevole ai capitali privati.

Per comprendere appieno trasformazioni del genere, vedremo che l'approccio più fecondo consiste nell'analizzare l'evoluzione del rapporto capitale/reddito (vale a dire il rapporto tra lo stock totale del capitale e il flusso annuo di reddito e prodotto) e non soltanto della divisione capitale-lavoro (vale a dire la ripartizione del flusso di reddito e di prodotto tra redditi da capitale e redditi da lavoro), e nello studiarla più sistematicamente rispetto a un passato in cui perlopiù non si disponeva di dati adeguati.

In ogni caso, prima di presentare tutti questi risultati in maniera dettagliata, dobbiamo procedere per tappe. La Parte prima del volume ha come obiettivo l'introduzione di nozioni fondamentali. Nella parte restante del capitolo 1 cominceremo a presentare i concetti di prodotto interno e di reddito nazionale, di capitale e di lavoro, e il concetto relativo al rapporto capitale/reddito, per poi passare a esaminare le trasformazioni della ripartizione mondiale del prodotto e del reddito dopo la Rivoluzione industriale. Nel capitolo 2 analizzeremo l'evoluzione generale dei tassi di crescita nel corso della storia – fattore che svolgerà un ruolo cruciale nel prosieguo della nostra analisi.

Una volta segnati questi punti di partenza, nella Parte seconda del volume potremo esaminare, procedendo sempre per tappe, la dinamica del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro. Nel capitolo 3 esamineremo le trasformazioni della composizione del capitale e del rapporto capitale/reddito dopo il XVIII secolo, iniziando con i casi del Regno Unito e della Francia, i meglio conosciuti sul lunghissimo periodo. Il capitolo 4 introdurrà i casi della Germania e soprattutto dell'America, il cui esempio completa utilmente il quadro europeo. Infine, i capitoli 5 e 6 cercheranno di estendere le analisi al complesso dei paesi ricchi, e per quanto possibile al complesso del pianeta, e di trarne insegnamenti validi per la possibile dinamica del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro a livello mondiale nei primi decenni del XXI secolo.

Riteniamo utile cominciare introducendo la nozione di “reddito nazionale”, nozione alla quale faremo sovente ricorso nel libro. Per definizione, il reddito nazionale misura l'insieme dei redditi di cui dispongono i residenti di un dato paese nel corso di un anno, quale che sia la forma giuridica assunta da tali redditi.

Il reddito nazionale è strettamente collegato alla nozione di “prodotto interno lordo” (PIL), impiegata spesso nel dibattito pubblico, anche se con una duplice, differente valenza. Il PIL misura l'insieme dei beni e dei servizi prodotti nel corso di un anno sul territorio di un determinato paese. Per calcolare il reddito nazionale bisogna cominciare a sottrarre dal PIL la svalutazione del capitale che ha concorso a realizzare il prodotto, vale a dire l'usura di edifici, infrastrutture, macchinari, veicoli, computer ecc.: una notevole quantità di denaro – oggi, nella maggioranza dei paesi, stimabile intorno al 10% del PIL – che non costituisce alcun valore di reddito per nessun soggetto. Prima di distribuire salari ai lavoratori e dividendi agli azionisti, o di realizzare nuovi investimenti (in senso effettivo), occorre iniziare a sostituire o riparare il capitale usurato. E se non lo si fa, si va incontro a una perdita di patrimonio, dunque a un reddito negativo per i proprietari. Una volta dedotta la quota di PIL relativa ai suddetti consumi, si ottiene il “prodotto interno netto”, che chiameremo semplicemente “prodotto interno” e che corrisponde in genere al 90% del PIL.

Dopodiché occorre aggiungere i redditi netti dall'estero (o rintracciare i redditi netti versati all'estero, a seconda della situazione di ciascun paese). Per esempio, un paese nel quale il complesso delle imprese e del capitale è di proprietà straniera può benissimo avere, una volta dedotti i profitti e gli interessi dall'estero, un prodotto interno molto elevato ma un reddito nazionale nettamente più basso. Mentre un paese che possiede buona parte del capitale di altri paesi può disporre di un reddito nazionale molto più elevato rispetto al suo prodotto interno.

Torneremo più avanti su esempi relativi ai due tipi di situazione, ricavandoli dalla storia del capitalismo e del mondo attuale. Per il momento, precisiamo che questo genere di disuguaglianze internazionali può generare forti tensioni politiche. Non è indifferente, per un paese, lavorare per un altro paese, e versargli regolarmente una quota significativa del proprio prodotto in forma di dividendi e di affitti. Affinché un tale sistema possa reggere – fino a un certo punto –, deve spesso conformarsi a rapporti di sudditanza politica, com'è accaduto all'epoca del colonialismo, quando l'Europa possedeva di fatto una buona parte del resto del mondo. Una delle questioni cruciali della nostra ricerca è sapere in quale misura e a quali condizioni questo tipo di situazione possa riprodursi nel corso del XXI secolo, anche sotto altre configurazioni geopolitiche, per esempio con l'Europa nel ruolo di chi è posseduto e non più di chi possiede (timore oggi molto diffuso nel Vecchio Continente – forse troppo, come vedremo).

Per ora limitiamoci a notare che la maggioranza dei paesi, ricchi o emergenti, si trova

oggi in una situazione assai più equilibrata di quanto a volte si pensi. In Francia come negli Stati Uniti, in Germania come nel Regno Unito, in Cina come in Brasile, in Giappone come in Italia, il reddito nazionale non è oggi molto distante dal prodotto interno – circa l'1-2%. In altri termini, in tutti questi paesi i flussi di entrata e uscita di profitti, interessi, dividendi, affitti ecc. si equilibrano tra loro, con, in genere, redditi netti dall'estero leggermente più positivi per i paesi ricchi. In linea di massima, i residenti dei paesi citati possiedono all'incirca, tramite i loro investimenti immobiliari e finanziari nel resto del mondo, la stessa quota di ricchezza che il resto del mondo possiede sul loro territorio. Contrariamente a quanto spesso si crede, la Francia non è proprietà dei fondi pensione californiani o della Banca della Cina, così come gli Stati Uniti non sono di proprietà degli investitori giapponesi o tedeschi. I fantasmi partoriti dal timore che si verificano situazioni del genere sono, in questo ambito, talmente spaventosi da offuscare spesso la realtà. Oggi la realtà è che la disuguaglianza del capitale è molto più un fattore interno che esterno: contrappone più i ricchi e i poveri all'interno di ciascun paese che tra un paese e l'altro. In ogni caso, nel corso della storia, non sempre è stato così, ed è perfettamente legittimo domandarsi per effetto di quali condizioni la situazione potrebbe modificarsi nel corso del XXI secolo, tanto più che certi paesi – il Giappone, la Germania, paesi produttori di petrolio e in misura minore la Cina – hanno accumulato nel recente passato crediti non trascurabili (anche se, oggi, nettamente inferiori ai record coloniali) rispetto al resto del mondo. Vedremo anche come il fortissimo progresso delle partecipazioni incrociate tra paesi diversi (ciascuno è in larga misura proprietà degli altri) possa legittimamente accrescere il senso di espropriazione, soprattutto se le quote nette sono relativamente deboli.

Riassumendo, a livello di ciascun paese, il reddito nazionale può essere superiore o inferiore al prodotto interno a seconda che i redditi netti dall'estero siano positivi o negativi:

$$\text{Reddito nazionale} = \text{prodotto interno} + \text{redditi netti dall'estero}^6$$

A livello mondiale, i redditi ricevuti o versati dall'estero si equilibrano, per cui il reddito è per definizione pari al prodotto:

$$\text{Reddito mondiale} = \text{prodotto mondiale}^7$$

Questa coincidenza tra i flussi annuali di reddito e di prodotto è sì una risultanza concettuale e contabile, ma traduce anche una realtà importante. Nel corso di un dato anno, non è possibile distribuire una quota maggiore di reddito se non si sono prodotte nuove ricchezze (salvo indebitarsi nei confronti di un altro paese, il che non è possibile a livello mondiale). Viceversa, tutto il prodotto deve essere distribuito sotto forma di redditi – in un modo o in un altro: sia in forma di salari, trattamenti, spettanze, indennità ecc. versati ai salariati e alle persone che hanno prodotto lavoro nella produzione (redditi da lavoro), sia in forma di profitti, dividendi, interessi, affitti, bonus ecc. distribuiti ai proprietari del capitale impiegato nella produzione (redditi da

capitale).

Che cos'è il capitale?

Ricapitoliamo. A livello di bilancio – di un'impresa, di un paese considerato nel suo insieme o dell'intero pianeta –, il prodotto e i redditi che ne derivano possono scomporsi come la somma di redditi da capitale e redditi da lavoro:

$$\text{Reddito nazionale} = \text{redditi da capitale} + \text{redditi da lavoro}$$

Ma che cos'è il capitale? Quali sono esattamente i suoi limiti e le sue forme, e com'è andata trasformandosi nel corso del tempo la sua composizione? La domanda, cruciale per la nostra ricerca, verrà considerata in dettaglio nei prossimi capitoli. Ma è utile precisare fin d'ora i seguenti punti.

Tanto per cominciare, nel corso di tutto il libro, quando parliamo di “capitale”, senza altra precisazione, escludiamo sempre quello che gli economisti chiamano spesso – secondo noi abbastanza impropriamente – “capitale umano”, ossia la forza lavoro, le competenze, la formazione, le capacità individuali. Nel quadro di questo libro, il capitale è, per definizione, l'insieme degli attivi non umani che possono essere posseduti o scambiati sul mercato. Il capitale comprende in particolare l'insieme del capitale immobiliare (immobili, abitazioni) impiegato per l'alloggio privato e del capitale finanziario e professionale (edifici, infrastrutture, macchinari, brevetti ecc.) impiegato dalle imprese e dalle amministrazioni.

Esistono molte ragioni per escludere il capitale umano dalla nostra definizione di capitale. La più evidente è che il capitale umano non può essere posseduto da un'altra persona, né scambiato sul mercato, o comunque non su base permanente. Il che costituisce una differenza essenziale rispetto alle altre forme di capitale. Nel quadro di un contratto di lavoro, si possono certo affittare i servizi assicurati dal proprio lavoro. Ma, in tutti i sistemi legali moderni, la cosa può avvenire solo su base temporanea e limitata nel tempo e nell'uso. Salvo che, evidentemente, nelle società schiaviste, in cui è consentito possedere in maniera piena e completa il capitale umano di un'altra persona, e anche dei suoi eventuali discendenti. In società del genere, è possibile vendere schiavi su un mercato e trasmetterli per successione, ed è ordinaria amministrazione sommare il valore degli schiavi agli altri elementi che compongono il patrimonio. Lo vedremo quando studieremo la composizione del capitale privato nel Sud degli Stati Uniti prima del 1865. Ma, al di fuori di questi casi particolari e risolti in se stessi, non ha molto senso tentare di sommare il valore del capitale non umano con quello del capitale umano. Le due forme di ricchezza hanno svolto, nel corso della storia, ruoli fondamentali e complementari nel processo di crescita e di sviluppo economico, e continueranno a svolgerlo anche nel XXI secolo. Ma, per capire bene il processo e la struttura delle disuguaglianze che esso produce, conviene distinguerle e trattarle separatamente.

Il capitale non umano, che nel contesto del volume chiameremo “capitale” *tout court*, raggruppa dunque tutte le forme di ricchezza che possono essere possedute in sé e per sé

dagli individui (o da gruppi di individui) e trasmessi o scambiati sul mercato su base permanente. In pratica, il capitale può essere posseduto sia da privati (nel qual caso parliamo di capitale privato) sia dallo Stato o dalle pubbliche amministrazioni (nel qual caso parliamo di capitale pubblico). Esistono anche forme intermedie di proprietà collettiva a beneficio di enti morali che perseguono obiettivi specifici (fondazioni, chiese ecc.), forme sulle quali torneremo. Va da sé che il confine tra ciò che può essere posseduto da soggetti privati e ciò che non può esserlo evolve notevolmente nel tempo e nello spazio, com'è appunto dimostrato dal fenomeno estremo della schiavitù. La stessa cosa vale per l'aria, il mare, le montagne, i monumenti storici, le conoscenze. Determinati gruppi d'interesse privato vorrebbero poterli possedere, magari non solo a proprio vantaggio, avanzando a volte propositi di maggiore efficienza. Ma non è affatto sicuro che il loro interesse coincida con l'interesse generale. Il capitale non è un concetto immutabile: rispecchia lo stato di sviluppo e i rapporti sociali che reggono una determinata società.

Per semplificare l'esposizione, utilizzeremo le parole "capitale" e "patrimonio" in modo intercambiabile, come due perfetti sinonimi. Secondo alcune definizioni, la parola "capitale" andrebbe impiegata solo in relazione alle forme di patrimonio accumulate dall'uomo (edifici, macchinari, infrastrutture ecc.), escludendo dunque la terra o le risorse naturali ereditate dalla specie umana senza aver dovuto accumularle. La terra sarebbe, in tal senso, un elemento del patrimonio, e non del capitale. La difficoltà sta nel fatto che non è sempre facile separare il valore degli edifici da quello dei terreni sui quali essi sorgono. E una difficoltà ancora più grave, come vedremo, sta nel fatto che è molto complicato separare il valore delle terre "vergini" (quelle scoperte dall'uomo secoli e millenni fa) da quello delle molte migliorie – drenaggio, irrigazione, messa a maggesi ecc. – introdotte dall'uomo nei terreni agricoli. Analoghi problemi si pongono per le risorse naturali – petrolio, gas, "terre rare" ecc. – il cui valore netto è spesso difficile da distinguere da quello degli investimenti che hanno aiutato a scoprire i giacimenti e a sfruttarli. Includeremo perciò tutte queste forme di ricchezza nel capitale – il che non ci dispenserà dall'interessarci dei valori all'origine dei patrimoni, e in particolare del confine tra ciò che proviene dall'accumulazione e ciò che proviene dall'appropriazione.

Secondo altre definizioni, la parola "capitale" andrebbe impiegata per indicare gli elementi di patrimonio direttamente utilizzati nel processo di produzione. Per esempio, l'oro andrebbe considerato un elemento relativo al patrimonio e non al capitale, in quanto l'oro non avrebbe altra funzione se non quella di pura e semplice riserva di valore. Anche in questo caso, una tale esclusione ci sembra del tutto impraticabile – l'oro viene a volte impiegato come fattore di produzione, nella fabbricazione dei gioielli come nell'elettronica o nelle nanotecnologie – e inattendibile. Tutte le forme di capitale hanno sempre svolto un duplice ruolo, da una parte come riserva di valore e dall'altra come fattore di produzione. Ci è quindi parso più semplice non imporre una distinzione rigida tra il concetto di patrimonio e il concetto di capitale.

Ci è anche parso poco pertinente escludere dalla definizione di "capitale" l'immobile adibito ad abitazione, in base all'idea che tali beni immobili sarebbero "non produttivi", a differenza del "capitale produttivo" utilizzato dalle imprese e dalle amministrazioni: edifici a uso professionale, uffici, macchinari, infrastrutture ecc. In realtà, tutte queste forme di patrimonio sono utili e produttive, e assolvono alle due grandi funzioni economiche del capitale. Se dimentichiamo per un istante il suo ruolo di riserva di valore, il capitale è utile da un lato per procurarsi un alloggio (ossia per produrre "servizi abitativi", il cui valore è commisurato sul valore di locazione delle abitazioni) e dall'altro come fattore di produzione per le imprese e per le amministrazioni che producono altri beni e servizi (e che hanno bisogno di edifici, uffici, macchinari, infrastrutture ecc. per realizzare i loro prodotti). Vedremo più avanti come ciascuna di queste due grandi funzioni rappresenti oggi circa la metà dello stock del capitale dei

paesi sviluppati.

Riassumendo. Definiremo “patrimonio nazionale” o “capitale nazionale” il valore totale, calcolato sui prezzi di mercato, di tutto ciò che possiedono i residenti e i governi di un dato paese in un dato momento, e che può essere scambiato sul mercato.⁸ Si tratta della somma degli attivi non finanziari (fabbricati, terreni, fondi di commercio, edifici, macchinari, infrastrutture, brevetti e altri attivi professionali detenuti direttamente) e degli attivi finanziari (conti bancari, piani di risparmio, obbligazioni, azioni e altre quote di società, collocamenti finanziari di altra natura, contratti di assicurazione sulla vita, fondi pensione ecc.) dedotta dei passivi finanziari (vale a dire di tutti i debiti).⁹ Se ci limitiamo agli attivi e ai passivi detenuti dallo Stato e dalle amministrazioni pubbliche (enti locali, amministrazioni di previdenza sociale ecc.), otteniamo il patrimonio pubblico o capitale pubblico. Per definizione, il patrimonio nazionale è la somma di due termini:

$$\text{Patrimonio nazionale} = \text{patrimonio privato} + \text{patrimonio pubblico}$$

Attualmente, il patrimonio pubblico è, per la maggioranza dei paesi sviluppati, poco cospicuo (o negativo, qualora i titoli del debito pubblico superino l'attivo pubblico), e vedremo come il patrimonio privato equivalga un po' ovunque alla totalità o quasi del patrimonio nazionale. Ma non è stato sempre così, ed è perciò importante distinguere bene le due nozioni.

Precisiamo che il concetto di capitale che utilizziamo esclude sì il capitale umano (quello che non può essere scambiato su un mercato, quantomeno nelle società non schiaviste), ma non si riduce con questo al capitale “fisico” (terreni, edifici, infrastrutture e altri beni dotati di un'esistenza materiale). In esso includiamo infatti anche il capitale “immateriale”, per esempio sotto forma di brevetti e altri diritti legati alla proprietà intellettuale, conteggiati sia come attivi non finanziari (quando sono degli individui a detenere direttamente i brevetti) sia come attivi finanziari, quando sono dei soggetti privati a detenere azioni in società che possiedono brevetti – che è poi il caso più frequente. Più in generale, molte forme di capitale immateriale vengono conteggiate attraverso il capitale in borsa delle società. Per esempio, il valore di mercato di una società dipende spesso dalla sua immagine e da quella dei suoi marchi, dai sistemi d'informazione e dai modelli di organizzazione, dagli investimenti materiali e immateriali realizzati per accrescere la visibilità e l'attrattiva dei prodotti e dei servizi, dalle spese di ricerca e sviluppo ecc. Il tutto finisce nel calcolo del valore azionario e di altre quote societarie, e da qui nel valore del patrimonio nazionale.

Esiste certo un ampio margine di arbitrarietà e incertezza nel valore fissato a un certo punto dai mercati finanziari per il capitale immateriale di una particolare società, o di un intero settore, com'è dimostrato dall'esplosione della bolla di Internet nel 2000, dalla crisi finanziaria in corso dal 2007-8 e più in generale dall'enorme volatilità della borsa. Ma è importante capire fin d'ora che si tratta di una caratteristica comune a tutte le forme di capitale, e non solo al capitale immateriale. Si tratti di un immobile o di

un'impresa, di una società industriale o di servizi, è sempre molto difficile fissare un valore in materia di capitale. Eppure vedremo che il livello globale del patrimonio nazionale, per quanto riguarda un paese preso nel suo insieme e non questo o quell'attivo particolare, obbedisce a un certo numero di leggi e di costanti.

Precisiamo infine che a livello di ciascun paese il patrimonio nazionale può scomporsi in capitale interno e capitale estero:

$$\text{Patrimonio nazionale} = \text{capitale nazionale} = \text{capitale interno} + \text{capitale estero netto}$$

Il capitale interno misura il valore dello stock di capitale (immobili, imprese ecc.) sito sul territorio del paese considerato. Il capitale estero netto – o attivi esteri netti – misura la posizione patrimoniale del paese considerato in relazione al resto del mondo e agli attivi posseduti dal resto del mondo nel paese in questione. Per esempio, alla vigilia della prima guerra mondiale, il Regno Unito e la Francia possedevano, nel resto del mondo, una quantità considerevole di attivi esteri netti. Vedremo che una delle caratteristiche della globalizzazione finanziaria in atto dagli anni ottanta e novanta del Novecento consiste nel fatto che molti paesi possano avere quantitativi patrimoniali netti quanto mai vicini all'equilibrio ma quantitativi lordi estremamente elevati. In altri termini, l'intreccio di partecipazioni finanziarie tra società fa sì che ciascun paese possieda una quota importante del capitale interno degli altri paesi, senza che per questo i quantitativi netti tra paesi siano granché significativi. Va da sé che a livello mondiale, dal momento che il patrimonio mondiale si riduce al capitale interno dell'intero pianeta, i quantitativi netti finiscono per equilibrarsi.

Dopo aver definito i concetti di reddito e di capitale, possiamo enunciare la prima elementare legge che collega le due nozioni. Cominciamo con il definire il rapporto capitale/reddito.

Il reddito è un flusso. Corrisponde alla quantità di ricchezza prodotta e distribuita nel corso di un dato periodo (in genere, come periodo di riferimento, si sceglie un anno).

Il capitale è uno stock. Corrisponde alla quantità totale di ricchezza posseduta in un dato momento. Lo stock proviene dalle ricchezze acquisite o accumulate nel corso di tutti gli anni precedenti.

Il modo più naturale e più fruttuoso per misurare la rilevanza del capitale in una data società consiste nel dividere lo stock di capitale per il flusso annuo di reddito. L'indice capitale/reddito, o rapporto capitale/reddito, lo chiameremo β .

Per esempio, se il valore totale del capitale di un paese equivale a sei anni di reddito nazionale, avremo allora la formula $\beta = 6$ (o $\beta = 600\%$).

Attualmente, nei paesi sviluppati, il rapporto capitale/reddito si colloca in genere tra 5 e 6, e proviene quasi unicamente dal capitale privato. Oggi, in Francia e nel Regno Unito, in Germania e in Italia, negli Stati Uniti e in Giappone, il reddito nazionale raggiunge quindi i 30.000-35.000 euro circa pro capite, mentre il totale dei patrimoni privati (al netto dei debiti) si aggira in genere sui 150.000-200.000 euro pro capite, ossia tra le 5 e le 6 annualità di reddito nazionale. Esistono tuttavia variazioni interessanti tra paese e paese, dentro come fuori dall'Europa: per cui il rapporto è superiore a 6 in Giappone e in Italia, e inferiore a 5 negli Stati Uniti e in Germania; il patrimonio pubblico è insomma positivo in alcuni paesi e leggermente negativo in altri. Studieremo nel dettaglio il fenomeno nei prossimi capitoli. Per ora è sufficiente tenere a mente questi ordini di grandezza, che aiutano a fissare in modo proficuo idee e concetti.¹⁰

Il fatto che il reddito nazionale, oggi, nei paesi ricchi, si aggiri intorno ai 30.000 euro pro capite all'anno (2500 euro al mese) non significa evidentemente che ciascun abitante disponga di tale somma. Come tutte le medie, il reddito medio maschera enormi disparità: di fatto, molti hanno un reddito nettamente inferiore ai 2500 euro al mese, e altri hanno redditi che superano i 2500 euro molte decine di volte. Le disparità di reddito provengono da un lato dalla disuguaglianza dei redditi da lavoro, dall'altra dalla disuguaglianza ancor più forte dei redditi da capitale, la quale deriva a sua volta dall'estrema concentrazione dei patrimoni. Il reddito nazionale medio significa semplicemente che se si potesse distribuire a ciascuno la stessa quota di reddito, senza modificare il livello globale del prodotto e del reddito nazionale, questo reddito si aggirerebbe intorno ai 2500 euro al mese.¹¹

Così, dire che un patrimonio privato si aggira sui 180.000 euro pro capite, ossia sei annualità di reddito medio, non vuol dire che ciascun abitante possieda un tale capitale. Moltissimi abitanti possiedono un patrimonio nettamente inferiore, mentre pochissimi

possiedono svariati milioni o decine di milioni di capitale. Per la maggior parte della popolazione, il patrimonio si riduce sovente a poca cosa, a una cifra nettamente inferiore a un'annualità di reddito, per esempio qualche migliaia di euro d'attivo su un conto in banca, l'equivalente di qualche settimana o qualche mese di salario. Alcuni hanno addirittura un patrimonio negativo, quando i beni che possiedono hanno un valore inferiore ai debiti che hanno accumulato. Al contrario, altri possiedono patrimoni considerevoli, che equivalgono a dieci o venti annualità, o anche più, del loro reddito. Il rapporto capitale/reddito, calcolato nella misura di un paese nel suo insieme, non ci dice nulla sulle disuguaglianze all'interno di quello stesso paese. Invece il rapporto β valuta l'importanza globale del capitale in una data società, e la sua analisi costituisce dunque una priorità indispensabile per lo studio delle disuguaglianze. L'obiettivo di fondo della Parte seconda del volume sarà appunto quello di comprendere come e perché il rapporto capitale/reddito vari tra paese e paese ed evolva nella storia.

Per aiutare ciascun lettore a visualizzare in concreto la forma assunta dai patrimoni nel mondo d'oggi, è utile precisare che lo stock di capitale nei paesi sviluppati si divide attualmente in due metà più o meno uguali: capitale finalizzato a servizi da una parte, capitale produttivo finalizzato a imprese e amministrazioni dall'altra. Per semplificare, nei paesi ricchi del secondo decennio del XXI secolo ogni abitante guadagna in media circa 30.000 euro di reddito annuo, e possiede circa 180.000 euro di patrimonio, di cui 90.000 in forma di immobili abitativi e 90.000 in forma di azioni, obbligazioni e affini, piani di risparmio o quote finanziarie investite in imprese e amministrazioni.¹² Esistono anche qui variazioni interessanti tra paese e paese, che analizzeremo nel prossimo capitolo. In ogni caso, come primo approccio, l'idea di una divisione in due parti dal valore più o meno comparabile costituisce un utile punto di partenza.

La prima legge fondamentale del capitalismo: $\alpha = r \times \beta$

Possiamo ora enunciare la prima legge fondamentale del capitalismo, che permette di vincolare lo stock di capitale al flusso di reddito da capitale. Il rapporto capitale/reddito β è in effetti collegato molto semplicemente alla quota dei redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale, quota che chiameremo α , ottenendo la seguente formula:

$$\alpha = r \times \beta$$

Dove r è il tasso di rendimento medio del capitale.

Per esempio, se $\beta = 600\%$ e $r = 5\%$, avremo $\alpha = r \times \beta = 30\%$.¹³

In altri termini, se in una data società il patrimonio equivale a sei annualità di reddito nazionale, e se il tasso di rendimento medio da capitale è del 5% annuo, la quota di capitale nel reddito nazionale è del 30%.

La formula $\alpha = r \times \beta$ è una pura uguaglianza contabile. Viene applicata in tutte le società e in tutte le epoche, per definizione. Per quanto sia tautologica, essa deve comunque essere considerata la prima legge fondamentale del capitalismo, in quanto consente di collegare in modo semplice e trasparente i tre concetti più importanti per l'analisi del sistema capitalista: il rapporto capitale/reddito, la quota di capitale nel reddito e il tasso di rendimento del capitale.

Il tasso di rendimento del capitale è un concetto basilare in molte teorie economiche, in particolare nell'analisi marxista, insieme alla tesi del calo tendenziale del saggio di profitto – previsione storica che vedremo essersi rivelata del tutto erronea, anche se contiene un'intuizione interessante. Il concetto svolge un ruolo cruciale anche nelle altre teorie economiche. In ogni caso, il tasso di rendimento del capitale misura quanto rende un capitale nel corso di un anno, quale che sia la forma giuridica assunta dai redditi che lo compongono (profitti, affitti, dividendi, cedole, bonus, plusvalenze ecc.), espresso in percentuale del valore di capitale investito. Si tratta dunque di una nozione più ampia di quella di “tasso di profitto”¹⁴ e molto più ampia di quella di “tasso d'interesse”,¹⁵ anche se le ingloba entrambe.

È chiaro che il tasso di rendimento può variare enormemente a seconda dei tipi d'investimento e di collocazione delle ricchezze. Determinate imprese possono produrre tassi di rendimento superiori al 10% annuo, o anche più, mentre altre possono accusare perdite (tasso di rendimento negativo). In molti paesi, il tasso di rendimento medio delle azioni raggiunge il 7-8% sul lungo periodo. Gli investimenti immobiliari e obbligazionari non superano spesso il 3-4%, e il tasso d'interesse reale sul debito pubblico è a volte ancora più basso. La formula $\alpha = r \times \beta$ non dà certo conto di tali sottigliezze. Ma ci segnala come le tre nozioni siano collegate l'una all'altra, il che favorisce un utile inquadramento del dibattito.

Per esempio, per quanto riguarda il secondo decennio del XXI secolo, nei paesi ricchi si rileva che i redditi da capitale (profitti, interessi, dividendi, cedole ecc.) si aggirano in genere attorno al 30% del reddito nazionale. Con un rapporto patrimonio/reddito dell'ordine del 600%, ciò significa che il tasso di rendimento medio del capitale è di circa il 5%.

In concreto, il reddito nazionale di circa 30.000 euro pro capite attualmente in vigore nei paesi ricchi si scompone approssimativamente in 21.000 euro di reddito da lavoro (70%) e 9000 euro di reddito da capitale (30%). Ogni abitante possiede un patrimonio medio di 180.000 euro, per cui il reddito da capitale di 9000 euro pro capite annuo che l'abitante riceve corrisponde a un rendimento medio del 5% annuo.

Anche qui non si tratta che di medie: alcuni ricevono redditi da capitale ben superiori ai 9000 euro annui, altri non ricevono nulla, e si limitano a versare affitti al loro padrone di casa o interessi ai loro creditori. Esistono inoltre variazioni non trascurabili tra paese e paese. Senza contare che la misura della quota di reddito da capitale solleva difficoltà pratiche e concettuali importanti, in quanto esistono categorie di reddito – in particolare i redditi da attività non salariata, o il reddito “imprenditoriale” – spesso difficili da scomporre esattamente in redditi da lavoro e redditi da capitale. Il che può a volte falsare le comparazioni. In condizioni del genere, il metodo meno imperfetto in grado di valutare la quota di capitale può essere quello di applicare al rapporto capitale/reddito un tasso plausibile di rendimento medio. Nel prosieguo del libro, torneremo in modo dettagliato su questioni così delicate ed essenziali. Per il momento, gli ordini di grandezza enunciati in precedenza ($\beta = 600\%$, $\alpha = 30\%$, $r = 5\%$) possono considerarsi dei validi punti di partenza.

Tanto per dare un'idea, possiamo inoltre notare che il tasso di rendimento medio della terra nelle società rurali è in genere dell'ordine del 4-5%. Nei romanzi di Jane Austen e di Balzac, il fatto che la rendita annua prodotta dal capitale terriero – o, in altra misura, dai titoli del debito pubblico – equivalga al 5% circa del valore del capitale stesso, o che il valore di un capitale corrisponda a circa vent'anni di rendita annua, è un fatto talmente evidente che i due scrittori omettono spesso di precisarlo in termini espliciti. Ogni lettore sa bene che ci vuole un capitale dell'ordine di un milione di franchi per produrre una rendita annua di 50.000 franchi. Per gli scrittori del XIX secolo, come per i loro lettori, l'equivalenza tra patrimonio e rendita annua è una cosa scontata, e si passa di continuo da una scala di misura all'altra, come se il processo del reddito non potesse contemplare altra forma, e come se si impiegassero due registri sinonimici perfettamente omogenei, o due lingue parallele conosciute da tutti.

Nel primo decennio del XXI secolo ritroviamo questo medesimo tipo di rendimento – dell'ordine del 4-5% circa, a volte un po' meno, soprattutto quando i prezzi salgono di molto senza che vi corrisponda un totale adeguamento degli affitti – per quanto riguarda il settore immobiliare. Per esempio, oggi, un grande appartamento parigino del valore di un milione di euro viene spesso affittato a poco più di 2500 euro al mese, ovvero 30.000 euro di locazione annua, il che corrisponde, dal punto di vista del

proprietario, a un rendimento annuo di appena il 3% – somma in ogni caso considerevole da sborsare per un affittuario che dispone solo di un reddito da lavoro (anche se elevato) e reddito in ogni caso apprezzabile per il proprietario. La cattiva notizia – o la buona, a seconda di come la si interpreta – è che è stato sempre così, e che i prezzi o i costi degli affitti tendono in genere ad aumentare per avvicinarsi a un rendimento di locazione dell'ordine del 4% annuo (il che corrisponde, nell'esempio proposto, a circa 3000-3500 euro di affitto mensile, o a 40.000 euro annui). È, in definitiva, probabile che la quota d'affitto del locatario sia destinata ad aumentare nel prossimo futuro. Inoltre, per il proprietario, il rendimento annuo può essere integrato da un'eventuale plusvalenza a lungo termine. Un analogo tipo di rendimento, a volte un po' più elevato, è riscontrabile negli appartamenti più piccoli. Un appartamento del valore di 100.000 euro può comportare un affitto di 400 euro al mese, vale a dire circa 5000 euro annui (5%). Detenere un bene del genere e scegliere di abitarlo può anche permettere di economizzare un affitto equivalente e di riservare la somma non spesa ad altri usi, il che implica comunque un vantaggio.

Per quanto riguarda il capitale investito nelle società – investimento per natura più rischioso – il rendimento medio è spesso più elevato. Il capitale in borsa delle società quotate, nei diversi paesi, equivale in genere a un margine di guadagno stimabile attorno alle 12-15 annualità di reddito, il che corrisponde a un tasso di rendimento annuo – escluse generalmente le imposte – compreso tra il 6% e l'8%.

La formula $\alpha = r \times \beta$ consente di analizzare la rilevanza del capitale di un paese nel suo complesso, o anche dell'intero pianeta. Ma può anche essere impiegata per studiare il bilancio di una determinata impresa. Se, per esempio, consideriamo un'impresa che utilizzi un capitale (uffici, infrastrutture, macchinari) di un valore di 5 milioni di euro, e che realizzi un prodotto annuo di un milione di euro, suddiviso in 600.000 euro di massa salariale e 400.000 euro di profitti,¹⁶ vediamo che il rapporto capitale/prodotto della società stessa è $\beta = 5$ (capitale raggiunto che rappresenta l'equivalente di cinque anni di prodotto), che la quota di capitale compresa nel prodotto è $\alpha = 40\%$ e che il tasso di rendimento del capitale è $r = 8\%$.

Immaginiamo un'altra impresa che utilizzi meno capitale (3 milioni di euro), ma che realizzi la stessa quantità di prodotto (un milione di euro) impiegando più lavoro (700.000 euro di salari, 300.000 di profitti). Per questa società il rapporto è $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$, $r = 10\%$. La seconda impresa è insomma, quanto a capitale, meno intensiva della prima ma più redditizia (il tasso di rendimento del suo capitale è sensibilmente superiore).

In tutti i paesi, le grandezze β , α e r variano notevolmente a seconda delle imprese. Alcuni settori sono, quanto a capitale, più intensivi di altri – la metallurgia e l'energia sono più intensivi del tessile o dell'agroalimentare, e l'industria è più intensiva dei servizi rispetto al capitale. Esistono anche variazioni significative tra imprese di un medesimo settore, determinate dalle scelte di tecnica produttiva e di posizionamento sul mercato. I livelli raggiunti da β , α e r in questo o quel paese dipendono altresì dal peso

assunto sia dal costo dagli immobili adibiti ad abitazione sia dal costo delle risorse naturali.

È bene insistere sul fatto che la legge $\alpha = r \times \beta$ non ci dice come siano determinate le tre grandezze, e in particolare come sia determinato il rapporto capitale/reddito a livello di ciascun paese – rapporto che misura in qualche modo l'intensità capitalistica di una data società. Per fare dei passi in avanti dovremo introdurre altri meccanismi e altre nozioni, in particolare quella di tasso di risparmio e d'investimento e quella di tasso di crescita. Il che ci porterà a formulare la seconda legge fondamentale del capitalismo, secondo la quale il rapporto β di una società è tanto più elevato quanto più è rilevante il tasso di risparmio e quanto più è basso il tasso di crescita. È una cosa che vedremo nei prossimi capitoli. Per il momento, la legge $\alpha = r \times \beta$ ci indica semplicemente che, a prescindere dalle forze economiche, sociali e politiche che determinano i livelli assunti dal rapporto capitale/reddito β , dalla quota di capitale α e dal tasso di rendimento r , queste tre grandezze non possono essere fissate indipendentemente l'una dalle altre. Sul piano concettuale, esistono due gradi di libertà, non tre.

Una volta enunciati i concetti essenziali di prodotto e di reddito, di capitale e di patrimonio, di rapporto capitale/reddito e di tasso di rendimento del patrimonio, è il momento di cominciare a esaminare più da vicino come queste nozioni astratte possano essere valutate in concreto, e quale sia la loro lezione in merito al processo storico della distribuzione delle ricchezze nelle diverse società. Prima riassumeremo in breve le tappe principali della storia dei bilanci nazionali, poi illustreremo a grandi linee sia la trasformazione della distribuzione mondiale del prodotto e del reddito sia il progresso dei tassi di crescita demografica ed economica dal XVIII secolo a oggi, progresso che svolgerà un ruolo essenziale nel prosieguo della nostra analisi.

Come abbiamo già notato nell'Introduzione, i primi tentativi di calcolo del reddito nazionale e del capitale nazionale risalgono al periodo tra la fine del XVII secolo e l'inizio del XVIII. Attorno al 1700, vedono la luce numerose stime isolate, indipendenti, a quanto pare, l'una dall'altra, nel Regno Unito e in Francia. Si tratta in primo luogo dei lavori di William Petty (1664) e Gregory King (1696) per l'Inghilterra, e di Boisguillebert (1695) e Vauban (1707) per la Francia. Le stime riguardano sia lo stock di capitale nazionale sia il flusso annuo di reddito nazionale. In particolare, uno dei primi obiettivi dei loro lavori è calcolare il valore totale dei terreni – la fonte di ricchezza di gran lunga più importante nelle società agrarie dell'epoca – collegando il patrimonio fondiario alla quotazione del prodotto agricolo e della rendita fondiaria.

È interessante notare che gli autori citati perseguono spesso un obiettivo politico ben preciso, perlopiù sotto forma di un progetto di modernizzazione fiscale. Calcolando il reddito nazionale e il patrimonio nazionale del regno, essi intendono mostrare ai propri rispettivi sovrani che è possibile ottenere entrate notevoli con tassi relativamente moderati, purché si consideri l'insieme delle proprietà e delle ricchezze prodotte e si applichino le imposte a tutti quanti i cittadini, in particolare ai proprietari fondiari, aristocratici e non. È un obiettivo evidente nel *Projet de dîme royale* di Vauban, ma è una finalità altrettanto chiara nei testi di Boisguillebert e di Gregory King (meno in William Petty).

Analoghi nuovi tentativi di valutazione vengono condotti alla fine del XVIII secolo, soprattutto intorno agli anni della Rivoluzione francese, con le stime della *Richesse territoriale du royaume de France* pubblicate da Lavoisier nel 1791, relative proprio al 1789. E di fatto, il sistema fiscale che viene adottato in quegli anni, fondato in particolare sull'abolizione dei privilegi della nobiltà e su una tassa fondiaria che colpisce il complesso delle proprietà, è ispirato in larga misura dai lavori di cui abbiamo fatto menzione, abbondantemente utilizzati per valutare gli introiti delle nuove imposte.

Ma è soprattutto nel XIX secolo che si moltiplicano le stime del patrimonio nazionale. Dagli anni settanta dell'Ottocento al primo decennio del Novecento, Robert Giffen pubblica regolarmente i suoi calcoli sullo stock del capitale nazionale del Regno Unito, che raffronta con le stime condotte da altri autori nei primi due decenni dell'Ottocento,

in particolare da Colquhoun. Giffen si stupisce del notevole grado raggiunto sia dal capitale industriale britannico sia dagli attivi esteri dopo l'epoca delle guerre napoleoniche, incomparabilmente più elevati rispetto all'intero debito pubblico lasciato in eredità dalle guerre medesime.¹⁷ Le stime della "ricchezza nazionale" e della "ricchezza privata" pubblicate in Francia nello stesso periodo, prima da Alfred de Foville e poi da Clément Colson, si accompagnano a un analogo stupore per l'accumulazione considerevole di capitale privato nel XIX secolo. La prosperità dei patrimoni privati negli anni 1870-1914 è un dato di fatto che si impone all'attenzione di tutti. Per gli economisti dell'epoca, si tratta di valutarla, quantificarla, e quindi comparare i paesi tra loro (la rivalità franco-inglese non è mai tramontata). Fino alla prima guerra mondiale, le stime dello stock di patrimonio vengono di gran lunga privilegiate rispetto a quelle del flusso di reddito o di prodotto, e sono di fatto molto più numerose, nel Regno Unito come in Francia, in Germania come negli Stati Uniti e negli altri paesi industrializzati. A quell'epoca, essere un economista significa essere prima di tutto in grado di stimare il capitale nazionale del proprio paese: si tratta quasi di un rito iniziatico.

Occorre comunque attendere il periodo tra le due guerre per poter determinare dei bilanci nazionali su base annua. Prima si trattava sempre di stime attinenti ad anni isolati, spesso distanti di almeno una decina d'anni, come il calcolo di Giffen sul capitale nazionale del Regno Unito nel XIX secolo. Negli anni trenta e quaranta del Novecento, grazie all'affinamento delle fonti statistiche primarie, emergono invece le prime classi di reddito nazionale annuo, con dati che risalgono in genere fino ai primi anni del XX secolo o agli ultimi decenni del XIX. Per gli Stati Uniti esse vengono stabilite da Kuznets e Kendrick, per il Regno Unito da Bowley e Clark, per la Francia da Dugé de Bernonville. Finché, all'indomani della seconda guerra mondiale, le amministrazioni economiche e statistiche prendono il posto dei singoli ricercatori e cominciano a dedicarsi alla preparazione e alla pubblicazione di classi annue ufficiali di PIL e di reddito nazionale. Classi che verranno aggiornate fino ai giorni nostri.

Rispetto agli anni anteriori alla prima guerra mondiale, gli obiettivi sono però del tutto cambiati. A partire dagli anni quaranta e cinquanta del Novecento, si tratta innanzitutto di rispondere alle conseguenze traumatiche della crisi degli anni trenta, nel corso della quale i governi non disponevano di stime annue del livello di produzione pienamente affidabili. Bisogna dunque mettere in campo strumenti statistici e politici che consentano di pilotare più da vicino l'attività economica, e di evitare che si ripeta la catastrofe – da qui l'insistenza su classi annue, o persino trimestrali, relative ai flussi di prodotto e di reddito. Le stime dello stock del patrimonio nazionale, così apprezzate fino al 1914, passano in secondo piano – poiché il caos economico e politico degli anni 1914-45 ne ha oscurato il senso. Tra l'altro, il valore degli attivi immobiliari e finanziari è sceso a livelli estremamente bassi, al punto che il capitale privato sembra quasi essere scomparso. Dagli anni cinquanta agli anni settanta, periodo di ricostruzione, si cerca soprattutto di misurare la formidabile crescita del prodotto nei diversi settori industriali.

Finché, a partire dall'ultimo decennio del Novecento e dal primo del XXI secolo, i

conti patrimoniali non tornano a occupare il primo posto. Tutti capiscono che è ormai impossibile analizzare il capitalismo patrimoniale di questo inizio di XXI secolo con gli strumenti degli anni cinquanta, sessanta e settanta del Novecento. Per cui gli istituti statistici dei vari paesi sviluppati, in collaborazione con le banche centrali, cominciano a stabilire e pubblicare classi annue coerenti in relazione agli stock di attivi e passivi detenuti da ciascun paese, e non più soltanto in relazione ai flussi di reddito e di prodotto. Sono calcoli patrimoniali ancora imperfetti (per esempio, il capitale naturale e i danni causati all'ambiente sono ancora mal conteggiati), ma, rispetto ai bilanci del dopoguerra, in cui ci si preoccupava unicamente di calcolare il prodotto e la sua crescita illimitata,¹⁸ si tratta di un autentico progresso. E sono calcoli ufficiali, che utilizzeremo nel volume per analizzare il patrimonio medio pro capite e il rapporto capitale/reddito attualmente in vigore nei paesi ricchi.

Da questo breve *excursus* sul bilancio nazionale emerge una conclusione ben chiara. I bilanci nazionali sono una costruzione sociale, in perenne evoluzione, che riflette sempre le preoccupazioni di un'epoca.¹⁹ Le cifre che ne scaturiscono non devono essere sopravvalutate. Quando si dice che il reddito nazionale di un dato paese è di 31.000 euro pro capite, è evidente che la cifra, come quelle di ogni statistica economica e sociale, deve essere considerata una stima, una costruzione artificiale, e non una certezza matematica. Si tratta semplicemente della stima migliore di cui si dispone. I conti nazionali sono l'unico tentativo sistematico e coerente di analisi dell'attività economica di un paese. E devono essere considerati uno strumento di analisi, limitato e imperfetto, un modo di comporre e ordinare dati tra loro molto disomogenei. In tutti i paesi sviluppati, i conti nazionali sono attualmente stabiliti dalle amministrazioni economiche e statistiche e dalle banche centrali, le quali raccolgono e raffrontano sia il complesso dei bilanci e dei conti dettagliati delle società, finanziarie e non, sia numerose altre fonti e ricerche statistiche. Non abbiamo alcuna ragione pregiudiziale per pensare che i funzionari preposti non facciano del loro meglio per eliminare le incongruenze tra le diverse fonti e realizzare le migliori stime possibili. A patto, però, di utilizzarle con cautela e senso critico, e di completarle quando esse risultano erranee o insufficienti (per esempio in merito ai paradisi fiscali), dal momento che i conti costituiscono uno strumento indispensabile per valutare le masse globali di reddito e patrimonio.

Vedremo in particolare, nella Parte seconda del volume, come sia possibile – raccogliendo e raffrontando con meticolosità le stime del patrimonio nazionale calcolate da molti autori dal XVIII secolo all'inizio del XX, e collegandole ai conti patrimoniali ufficiali della fine del XX secolo e dell'inizio del XXI – pervenire a un'analisi coerente dell'evoluzione storica del rapporto capitale/reddito. Oltre a questo deficit di prospettiva storica, l'altro grosso limite dei bilanci nazionali ufficiali consiste evidentemente nel fatto che essi tengono presenti, al fine delle loro costruzioni astratte, soltanto le massime e le medie, e non la distribuzione e le disuguaglianze. Per ripartire redditi e patrimoni e studiare le disuguaglianze (argomento della Parte terza del

volume), andranno dunque mobilitate altre fonti. Una volta completati i conti, e una volta considerata la storia dei patrimoni e delle disuguaglianze, i bilanci nazionali costituiranno un elemento essenziale delle analisi presentate dal volume.

La distribuzione mondiale del prodotto

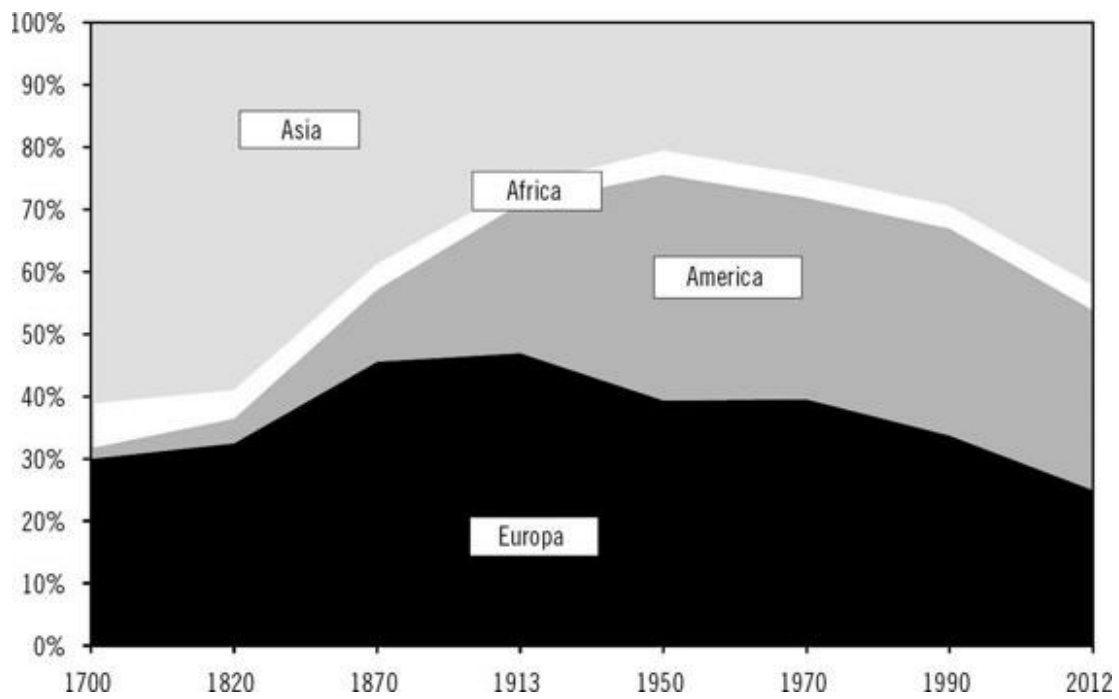
Cominciamo con l'esaminare il processo di distribuzione mondiale del prodotto, che è relativamente un bene comune, almeno a partire dall'inizio del XIX secolo. Per i periodi anteriori le stime sono più approssimative, anche se sono tracciabili, sia pure a grandi linee, grazie in particolare alle ricerche storiche di Maddison, tanto più che la dinamica complessiva è piuttosto semplice.²⁰

Tra il 1900 e il 1980, il 70-80% del prodotto mondiale di beni e servizi si è concentrato in Europa e in America, a conferma di un dominio economico non condiviso dal resto del mondo. Tale quota, tuttavia, declina costantemente a partire dagli anni settanta e ottanta, per scendere oggi al 50% (circa un quarto per ciascun continente), ovvero più o meno ai livelli del 1860. E, verosimilmente, dovrebbe continuare a scendere, fino a un livello del 20-30%, nel corso del XXI secolo. Questo livello è già stato in vigore fino all'inizio del XIX secolo, e sarebbe più conforme a quello che è sempre stato il peso dell'Europa e dell'America nel complesso della popolazione mondiale (cfr. [grafici 1.1](#) e [1.2](#)).

In altri termini, il vantaggio acquisito dall'Europa e dall'America nel corso della Rivoluzione industriale ha fatto sì che i due continenti avessero, relativamente al prodotto, un peso rispettivamente due e tre volte maggiore rispetto alla popolazione, semplicemente perché il loro prodotto pro capite era di due o tre volte superiore a quello della media mondiale.²¹ Tutto fa pensare che la fase di divergenza del prodotto per abitante a livello mondiale si sia conclusa, e che si sia entrati in una fase di convergenza. L'aggancio è comunque ancora molto lontano dal verificarsi (cfr. [grafico 1.3](#)), e sarebbe prematuro prevederne con precisione il compimento, anche perché non si possono escludere riflussi economici e politici, in Cina come altrove.

Grafico 1.1.

La ripartizione del prodotto mondiale, 1700-2012

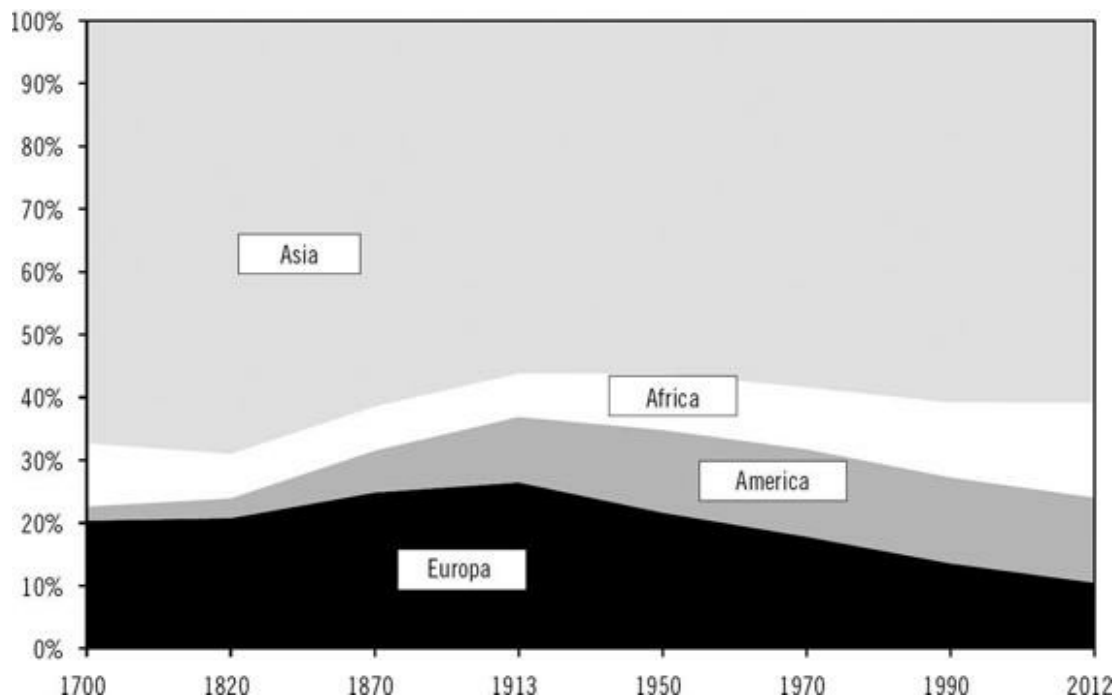


Il PIL europeo nel 1913 equivaleva al 47% del PIL mondiale, nel 2012 equivale al 25%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 1.2.

La ripartizione della popolazione mondiale, 1700-2012

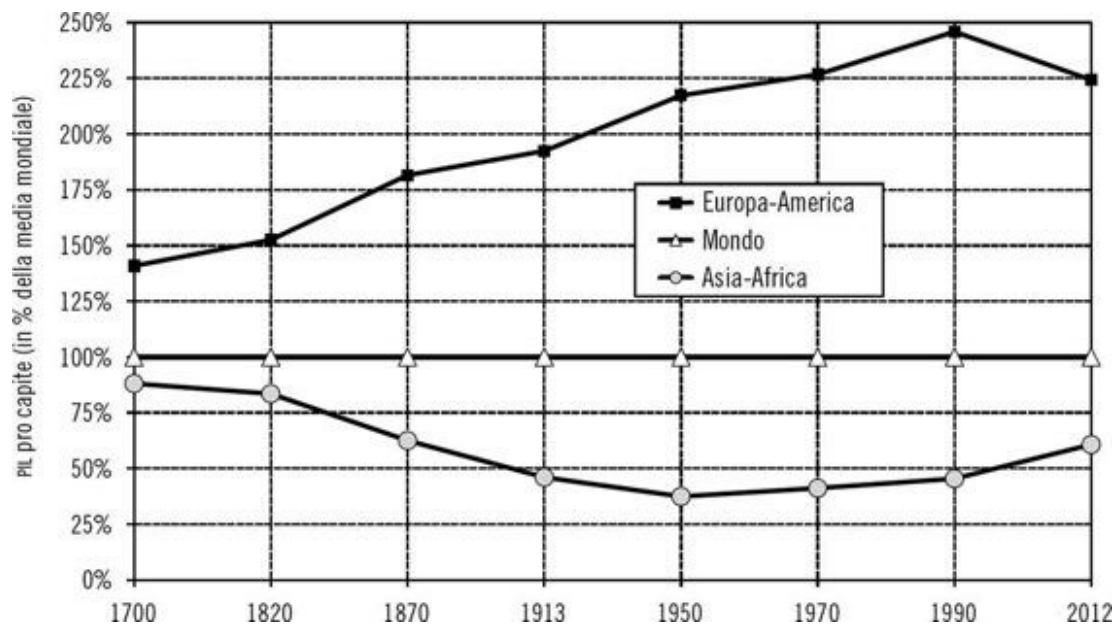


L'Europa nel 1913 comprende il 26% della popolazione mondiale, contro il 10% nel 2012.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 1.3.

La disuguaglianza mondiale 1700-2012: divergenza e poi convergenza?



In Asia-Africa il PIL pro capite è passato dal 37% della media mondiale nel 1950 al 61% nel 2012.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Questo schema generale è ben noto, ma merita di essere analizzato e affinato in più punti. Innanzitutto il raggruppamento Europa-America in un unico “blocco occidentale” ha sì il vantaggio di agevolare il nostro immaginario, ma è largamente frutto di artificio. In particolare, il peso economico dell’Europa ha raggiunto lo zenit alla vigilia della prima guerra mondiale (circa il 50% del PIL mondiale), per poi declinare costantemente nelle epoche successive, mentre quello dell’America ha raggiunto il vertice negli anni cinquanta e sessanta del Novecento (circa il 40% del PIL mondiale).

Dopodiché, ciascuno dei due continenti può scomporsi in due sottoinsiemi assai disuguali: un centro ipersviluppato e una periferia solo mediamente sviluppata. A livello generale, ha più senso analizzare la disuguaglianza mondiale in termini di blocchi regionali anziché continentali – come emerge chiaramente dalla [tabella 1.1](#), nella quale viene indicata la distribuzione del PIL mondiale nel 2012. Considerare queste cifre in senso assoluto non avrebbe evidentemente alcun interesse, ma non è inutile familiarizzare con i principali ordini di grandezza.

A livello mondiale, la popolazione è, nel 2012, vicina ai 7 miliardi, e il PIL supera leggermente i 70.000 miliardi di euro – da qui un PIL pro capite quasi esattamente pari a 10.000 euro. Se sottraiamo il 10% (svalutazione del capitale) e lo dividiamo per dodici, otteniamo una cifra equivalente a un reddito mensile medio di 760 euro pro capite – dato, di per sé, forse più eloquente. In altri termini, se la produzione mondiale e i redditi che ne derivano fossero ripartiti in misura esattamente uguale, ciascun abitante del pianeta disporrebbe di un reddito dell’ordine di 760 euro al mese.

L’Europa ha una popolazione di 740 milioni di abitanti, 540 milioni dei quali appartenenti all’Unione Europea, il cui PIL pro capite supera i 27.000 euro, e 200 milioni appartenenti al blocco Russia/Ucraina, il cui PIL pro capite è di circa 15.000 euro, appena il 50% al di sopra della media mondiale.²² La stessa Unione Europea è relativamente eterogenea, comprendendo da un lato 410 milioni di abitanti dell’ex Europa occidentale (di cui tre quarti nei cinque paesi più popolati: Germania, Francia, Regno Unito, Italia e Spagna), con un PIL medio pro capite che si aggira intorno ai 31.000 euro, e dall’altra 130 milioni di abitanti dell’ex Europa dell’Est, con un PIL medio di circa 16.000 euro, poco lontano da quello del blocco Russia/Ucraina.²³

Tabella 1.1.

La distribuzione del PIL mondiale nel 2012

	Popolazione (in milioni di abitanti)		PIL (in miliardi di euro 2012)		PIL pro capite	Equivalente reddito mensile pro capite
(in euro 2012)						
Mondo	7.050	100%	71.200	100%	10.100 €	760 €
Europa	740	10%	17.800	25%	24.000 €	1.800 €
di cui Unione Europea	540	8%	14.700	21%	27.300 €	2.040 €
di cui Russia/Ucraina	200	3%	3.100	4%	15.400 €	1.150 €
America	950	13%	20.600	29%	21.500 €	1.620 €
di cui Stati Uniti/Canada	350	5%	14.300	20%	40.700 €	3.050 €
di cui America Latina	600	9%	6.300	9%	10.400 €	780 €
Africa	1.070	15%	2.800	4%	2.600 €	200 €
di cui Africa del Nord	170	2%	1.000	1%	5.700 €	430 €
di cui Africa subsahariana	900	13%	1.800	3%	2.000 €	150 €
Asia	4.290	61%	30.000	42%	7.000 €	520 €
di cui Cina	1.350	19%	10.400	15%	7.700 €	580 €
di cui India	1.260	18%	4.000	6%	3.200 €	240 €
di cui Giappone	130	2%	3.800	5%	30.000 €	2.250 €
di cui altri	1.550	22%	11.800	17%	7.600 €	570 €

Il PIL mondiale, stimato a parità di potere d'acquisto, è stato nel 2012 di 71.200 miliardi di euro. La popolazione mondiale ammonta nel 2012 a 7050 milioni di abitanti: da qui un PIL pro capite di 10.000 euro (equivalente a un reddito pro capite di 760 euro al mese). Tutte le cifre sono state arrotondate alla decina o al centinaio più prossimi.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Anche l'America è suddivisa in due insiemi ben distinti, e ancor più disuguali rispetto al centro e alla periferia europee: il blocco Stati Uniti/Canada, con 350 milioni di abitanti e 40.000 euro di PIL pro capite, e l'America Latina, con 600 milioni di abitanti e 10.000 euro di PIL medio pro capite, ossia l'esatta media mondiale.

L'Africa subsahariana, con 900 milioni di abitanti e un PIL di soli 1800 miliardi di euro (meno del PIL francese: 2000 miliardi), è la zona economica più povera del mondo, con 2000 euro di PIL pro capite. L'India è di poco superiore, l'Africa del Nord lo è un po' più nettamente e la Cina ancora di più: con circa 8000 euro di PIL medio pro capite, la Cina del 2012 non è molto lontana dalla media mondiale. Il Giappone ha un PIL medio pro capite equivalente a quello dei paesi europei più ricchi (circa 30.000 euro), ma la sua popolazione è talmente minoritaria in Asia da influire ben poco sulla media continentale asiatica, molto vicina a quella della Cina.²⁴

Riassumendo, la disuguaglianza a livello mondiale crea situazioni in cui ci sono paesi il cui reddito medio pro capite si aggira sui 150-200 euro mensili (Africa subsahariana, India) e altri il cui reddito medio pro capite raggiunge i 2500-3000 euro mensili (Europa occidentale, America del Nord, Giappone), ovvero dieci-venti volte tanto. La media mondiale, che corrisponde più o meno al livello della Cina, si aggira attorno ai 600-800 euro mensili.

Si tratta di ordini di grandezza molto significativi, che meritano di essere tenuti presenti. Occorre tuttavia precisare che essi comportano un margine d'errore non trascurabile: è, di norma, più difficile valutare le disuguaglianze tra paesi (o anche tra epoche) differenti che tra categorie differenti di una data società.

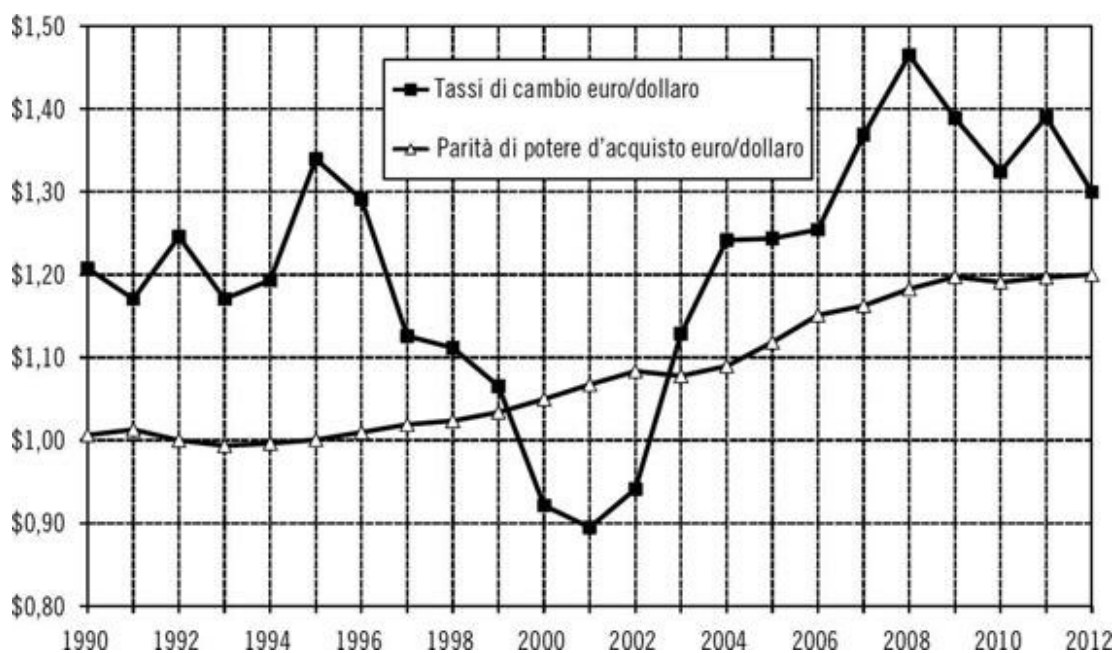
Per esempio, la disuguaglianza mondiale sarebbe sensibilmente più forte se si utilizzassero i tassi di cambio correnti e non le parità di potere d'acquisto, come abbiamo fatto fin qui. Per differenziare le due nozioni, consideriamo in primo luogo il caso del tasso di cambio euro/dollaro. Nel 2012, 1 euro valeva in media sul mercato dei cambi 1,3 dollari. Un europeo che disponeva di 1000 euro di reddito poteva recarsi in banca e ottenere in cambio 1300 dollari. Se partiva per gli Stati Uniti per spendere quel denaro, il suo potere d'acquisto sarebbe effettivamente stato di 1300 dollari. Ma, secondo i dati ufficiali ICP, i prezzi, nell'eurozona, sono in media più elevati del 10% rispetto agli Stati Uniti, per cui il potere d'acquisto dell'europeo – se spende il suo denaro in Europa – è più vicino a un reddito americano di 1200 che non di 1300 dollari. Diremo dunque che la “parità di potere d'acquisto” è di 1,20 dollari per euro, ed è questa la parità che abbiamo utilizzato nella [tabella 1.1](#) per convertire il PIL americano in euro – così come abbiamo fatto per gli altri paesi. I differenti PIL vengono pertanto comparati sulla base del potere d'acquisto che ciascun paese offre realmente ai propri abitanti – i quali, il più delle volte, spendono il loro reddito in patria e non all'estero.²⁵

In secondo luogo, è più vantaggioso utilizzare le parità di potere d'acquisto perché esse sono, in linea di principio, più stabili dei tassi di cambio correnti. I quali, in realtà, riflettono non solo lo stato della domanda e dell'offerta per beni e servizi scambiati da diversi paesi, ma anche le conseguenze della collocazione degli investimenti internazionali e le ipotesi di futuri cambiamenti in merito alla stabilità politica e finanziaria di questo o quel paese – per non parlare del processo a volte caotico delle varie politiche monetarie. I tassi di cambio correnti possono dunque essere molto volatili, come dimostrano le fortissime fluttuazioni del dollaro nel corso degli ultimi decenni, il cui tasso di cambio è passato da più di 1,30 dollari per euro negli anni novanta a meno di 0,90 dollari nel 2001, prima di risalire vertiginosamente e avvicinarsi, nel 2008, agli 1,50 dollari e poi ridiscendere, nel 2012, a 1,30 dollari circa. In questo periodo, la parità del potere d'acquisto è aumentata senza scosse particolari, da circa 1 dollaro per euro nei primi anni novanta a circa 1,20 dollari per euro all'inizio del secondo decennio del XXI secolo (cfr. [grafico 1.4](#)).²⁶

A ogni modo, quali che siano gli sforzi compiuti dagli enti internazionali coinvolti nelle ricerche ICP, è giocoforza riconoscere che le parità di potere d'acquisto restano in genere incerte, con margini d'errore dell'ordine del 10%, o poco più, anche tra paesi dal livello di sviluppo analogo. Per esempio, nell'ultima ricerca disponibile, si rileva che in Europa alcuni prezzi sono effettivamente superiori (energia, alloggio, alberghi e ristoranti), ma che altri sono nettamente inferiori (spese mediche e scolastiche).²⁷ In linea di principio, i calcoli ufficiali valuterebbero i differenti valori in relazione alla stima dei differenti beni e servizi nel bilancio medio di ciascun paese, ma è evidente che calcoli del genere non possono essere del tutto precisi, dal momento che, nel caso di numerosi servizi, è molto difficile valutare le differenze qualitative. È comunque importante sottolineare che ciascuno di tali indici di prezzo misura aspetti diversi della realtà sociale. Il costo dell'energia valuta il potere d'acquisto in fatto di energia (più elevato negli Stati Uniti), quello della spesa sanitaria valuta il potere d'acquisto in fatto di salute (più elevato in Europa). La realtà della disuguaglianza tra paese e paese è insomma multidimensionale, e sarebbe illusorio pretendere di riassumere il tutto con un unico indicatore monetario in grado di assicurare una classificazione univoca, specie tra paesi con un reddito medio relativamente omogeneo.

Grafico 1.4.

Tassi di cambio e parità di potere d'acquisto: euro/dollaro



Nel 2012 un euro vale secondo il tasso di cambio corrente 1,30 dollari, ma ne vale 1,20 a parità di potere d'acquisto.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

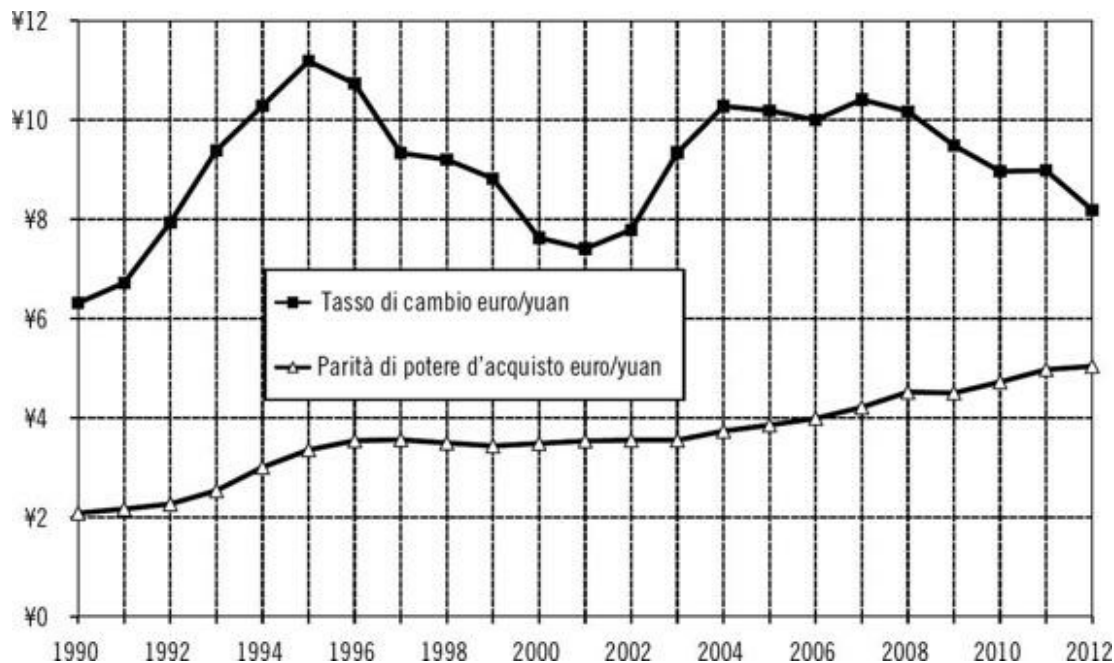
Nei paesi più poveri, le variazioni introdotte dalle parità di potere d'acquisto sono molto forti: sia in Africa sia in Asia, i valori sono due volte più bassi che nei paesi ricchi, essendo il PIL circa due volte più elevato quando si passa dal tasso di cambio corrente alla parità di potere d'acquisto. Il che deriva essenzialmente dal costo più basso dei

servizi e dei beni non scambiabili sul piano internazionale, più facili da produrre nei paesi poveri perché più intensivi in quanto a lavoro poco qualificato (più abbondante nei paesi meno sviluppati) e meno intensivi in quanto a lavoro qualificato e in quanto a capitale (relativamente meno abbondanti).²⁸ In genere, la variazione è tanto più elevata quanto più il paese è povero: nel 2012, il coefficiente di correzione è stato dell'1,6 in Cina e del 2,5 in India.²⁹ Oggi, l'euro vale 8 yuan cinesi al tasso di cambio corrente e 5 yuan a parità di potere d'acquisto. La forbice si restringe man mano che la Cina si sviluppa e rivaluta lo yuan (cfr. [grafico 1.5](#)). Alcuni autori, tra cui Maddison, considerano tuttavia che la disparità sia meno limitata di quanto possa sembrare, e che le statistiche ufficiali sottovalutino il PIL cinese.³⁰

Queste incertezze sul tasso di cambio e sulle parità di potere d'acquisto devono indurci a trattare i redditi medi sopra indicati (150-250 euro mensili per i paesi più poveri, 600-800 euro per i paesi medi, 2500-3000 euro per i paesi più ricchi) come ordini di grandezza e non come certezze matematiche. Per esempio, la quota di reddito dei paesi ricchi (Unione Europea, Stati Uniti/Canada, Giappone) ha raggiunto nel 2012 il 46% se si considera la parità di potere d'acquisto, ma il 57% se si considerano i tassi di cambio correnti.³¹ La “verità”, probabilmente, sta nel mezzo, ed è certo più prossima alla prima cifra. In ogni caso, l'insieme non rimette in discussione gli ordini di grandezza, né il fatto che la quota dei paesi ricchi diminuisca costantemente a partire dagli anni settanta-ottanta del Novecento. Quale che sia l'indice utilizzato, il mondo sembra ormai decisamente entrato in una fase di convergenza tra paesi ricchi e paesi poveri.

Grafico 1.5.

Tasso di cambio e parità di potere d'acquisto: euro/yuan



Nel 2012 l'euro vale, secondo il tasso di cambio corrente, circa 8 yuan, ma ne vale 5 a parità di potere di acquisto.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La distribuzione mondiale del reddito: più disuguale del prodotto

Per semplificare l'esposizione, abbiamo supposto fin qui che, all'interno di ciascun blocco continentale o regionale, il reddito nazionale e il prodotto interno coincidano: i redditi mensili indicati nella [tabella 1.1](#) sono semplicemente stati ottenuti sottraendo al PIL il 10% – per tenere conto della svalutazione del capitale – e dividendoli per dodici.

In realtà, la suddetta disuguaglianza tra reddito e prodotto è valida solo a livello mondiale, e non a livello nazionale o continentale. In genere, la distribuzione mondiale del reddito è più disuguale di quella del prodotto, perché i paesi che detengono il prodotto pro capite più elevato detengono anche, tendenzialmente, una quota di capitale degli altri paesi, e dunque tendono a incamerare un flusso positivo di redditi da capitale provenienti da paesi il cui prodotto pro capite è più basso. In altri termini, i paesi ricchi sono ricchi due volte, sia in quanto a prodotto interno sia in quanto a capitale investito all'estero, il che consente loro di disporre di un reddito nazionale superiore al prodotto. Il fenomeno è esattamente opposto nei paesi poveri.

Per esempio, tutti i principali paesi sviluppati (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito) hanno attualmente un reddito nazionale di poco superiore al prodotto interno. Come abbiamo già potuto notare, i redditi netti provenienti dall'estero sono positivi solo in misura lieve e non modificano radicalmente il livello di vita dei rispettivi paesi: equivalgono solo a un valore aggiunto compreso tra l'1% e il 2% del prodotto interno di Stati Uniti, Francia e Regno Unito, e tra il 2% e il 3% del prodotto interno di Giappone e Germania. Si tratta in ogni caso di un complemento di reddito non trascurabile, soprattutto per gli ultimi due paesi, i quali, grazie alle loro eccedenze commerciali, hanno accumulato negli ultimi decenni riserve importanti rispetto al resto del mondo, riserve che comportano oggi un rendimento apprezzabile.

Se, dopo i paesi ricchi, passiamo a esaminare i blocchi continentali considerati nel loro insieme, registriamo situazioni molto vicine all'equilibrio tra reddito e prodotto. In Europa come in America e in Asia, i paesi più ricchi – in genere il Nord dei continenti – incamerano un flusso positivo di redditi da capitale, in parte annullato dal flusso versato dagli altri paesi – in genere il Sud o l'Est –, per cui a livello continentale il reddito nazionale e il prodotto interno sono quasi esattamente uguali, dove il *quasi* è rappresentato dallo 0,5% circa in meno.³²

L'unica situazione di squilibrio continentale davvero rilevante riguarda l'Africa, la quale è, strutturalmente, proprietà degli altri continenti. In concreto, secondo le bilance dei pagamenti a livello mondiale stabilite ogni anno, dal 1970 in poi, dalle Nazioni Unite e dagli altri organismi internazionali (Banca mondiale, FMI), il reddito nazionale di cui dispongono gli abitanti del continente africano è sistematicamente inferiore di circa il 5% al loro prodotto interno (il divario, in certi paesi, supera il 10%).³³ Se si calcola che una quota di capitale dell'ordine del 30% entra a far parte del prodotto, si ottiene che circa il 20% del capitale africano è oggi nelle mani di proprietari stranieri – non diversi dagli azionisti londinesi della miniera di platino di Marikana di cui abbiamo

parlato all'inizio del capitolo.

È importante capire che cosa voglia dire, in pratica, un dato del genere. Considerato il fatto che determinati fattori di patrimonio (per esempio gli immobili adibiti ad abitazione, o il capitale agricolo) non sono quasi mai proprietà degli investitori stranieri, la cifra enunciata significa che la quota di capitale nazionale detenuta dal resto del mondo può superare di un 30-40% il ricavato africano per quanto riguarda l'industria manifatturiera, o di percentuali anche superiori per quanto riguarda altri settori. Anche se le bilance dei pagamenti ufficiali contengono notevoli inesattezze – torneremo più avanti sull'argomento –, non c'è dubbio che si tratti di una realtà importante dell'Africa attuale.

Se risaliamo indietro nel tempo, osserviamo squilibri internazionali ancora più marcati. Alla vigilia della prima guerra mondiale, il reddito nazionale del Regno Unito, primo investitore mondiale, superava del 10% il prodotto interno. In Francia, seconda potenza coloniale e secondo investitore mondiale, lo superava del 5%, percentuale vicina a quella della Germania, il cui impero coloniale era insignificante ma il cui sviluppo industriale permetteva di accumulare crediti superiori a quelli del resto del mondo. Una parte degli investimenti britannici, francesi e tedeschi aveva sede in altri paesi europei o in America, e una parte in Asia e Africa. In totale, si può stimare che le potenze europee possedessero nel 1913 tra un terzo e la metà del capitale nazionale asiatico e africano, e più di tre quarti del capitale industriale.³⁴

Quali fattori aiutano la convergenza tra paesi?

In linea di principio, il meccanismo grazie al quale i paesi ricchi possiedono una parte dei paesi poveri può avere, in termini di convergenza, effetti virtuosi. Se i paesi ricchi abbondano di risparmio e di capitali, al punto che non serve più a nulla costruire un immobile supplementare o installare un macchinario in più nelle loro fabbriche (nel qual caso si dice che la “produttività marginale” del capitale – vale a dire il prodotto supplementare assicurato da una nuova unità di capitale, “a margine” – è pressoché irrilevante), può essere collettivamente vantaggioso che investano una parte del loro risparmio nei paesi poveri. In questo modo, i paesi ricchi – o quantomeno quelli che detengono più capitale – otterranno un tasso di rendimento migliore per il loro investimento, e i paesi poveri potranno recuperare in parte il loro ritardo di produttività. Secondo l’economia classica, il meccanismo, fondato sulla libera circolazione dei capitali e il livellamento della produttività marginale del capitale a livello mondiale, è presumibilmente, in virtù delle forze del mercato e della concorrenza, alla base del processo di convergenza tra paese e paese e di riduzione tendenziale delle disuguaglianze nel corso della storia.

Si tratta in realtà di una teoria ottimistica che ha due importanti difetti. In primo luogo, da un punto di vista strettamente logico, il meccanismo non garantisce in alcun modo la convergenza dei redditi pro capite a livello mondiale. Tutt’al più, può promuovere una convergenza del prodotto pro capite – a condizione, però, di una presunta perfetta mobilità del capitale, e soprattutto di un’equalizzazione completa dei livelli di qualificazione della manodopera e del capitale umano tra paese e paese, il che non è cosa da poco. In ogni caso, l’eventuale convergenza dei prodotti non implica in alcun modo quella dei redditi. Una volta realizzati gli investimenti, è possibilissimo che i paesi ricchi continuino a possedere i paesi poveri in misura permanente, anche in proporzioni massicce, per cui il reddito nazionale dei primi sarà eternamente più elevato rispetto a quello dei secondi, i quali continueranno a versare in perpetuo ai loro proprietari una quota importante di ciò che producono (come sta facendo l’Africa da decenni). Per determinare con quale ampiezza questo tipo di situazione possa prodursi, vedremo come vanno comparati, in particolare, il tasso di rendimento del capitale che i paesi poveri devono rimborsare ai paesi ricchi e il tasso di crescita degli uni e degli altri. E, per procedere oltre, dovremo innanzitutto capire bene la dinamica del rapporto capitale/reddito a livello di ogni singolo paese.

In secondo luogo, da un punto di vista storico, il meccanismo basato sulla mobilità del capitale non sembra il più adeguato, o quantomeno il più accreditato, a promuovere la convergenza tra paese e paese. Nessuno dei paesi asiatici che hanno in qualche misura agganciato i paesi più sviluppati, ieri il Giappone o la Corea o Taiwan, oggi la Cina, ha beneficiato di massicci investimenti stranieri. In sostanza, questi paesi si sono finanziati da soli gli investimenti in capitale fisico di cui avevano bisogno, e soprattutto gli investimenti in capitale umano – la crescita del livello di cultura e di formazione –,

grazie ai quali, come dimostrano tutte le attuali ricerche, si spiega di fatto la crescita economica a lungo termine.³⁵ Al contrario, i paesi posseduti da altri, come nel caso dell'epoca coloniale o dell'Africa di oggi, sono stati più penalizzati, in particolare da competenze ben poco sviluppate e da un'instabilità politica cronica.

Non è vietato pensare che tale instabilità sia in parte spiegabile con la seguente ragione: quando un paese è perlopiù in mano a proprietari stranieri, la richiesta di un loro esproprio da parte della comunità è ricorrente, quasi irrefrenabile. Altri attori della scena politica rispondono che la protezione incondizionata dei diritti di proprietà iniziali è l'unica risorsa per l'investimento e lo sviluppo. Il paese si trova così preso nella morsa di un'interminabile alternanza di governi rivoluzionari (dall'efficacia spesso ridotta per quanto riguarda il miglioramento effettivo delle condizioni di vita della popolazione) e di governi che proteggono i proprietari in campo e aprono così la strada a nuove rivoluzioni o colpi di Stato successivi. La disuguaglianza della proprietà da capitale è già una cosa difficile da accettare e da organizzare in modo pacifico nel quadro di una comunità nazionale. Su scala internazionale, diventa praticamente una cosa impossibile (salvo appunto immaginare un rapporto di dominio politico di tipo coloniale).

Di fatto, l'introduzione di capitale internazionale non ha in sé nulla di negativo: l'autarchia non è mai stata fonte di prosperità. I paesi asiatici hanno con tutta evidenza beneficiato dell'apertura ai capitali mondiali per colmare parte del loro ritardo. Ma hanno tratto soprattutto vantaggio dall'apertura dei mercati di beni e servizi e dall'ingresso ad alto livello nel commercio internazionale; molto meno dalla libera circolazione dei capitali. La Cina, per esempio, continua a praticare il controllo dei capitali – non è possibile investirvi liberamente –, ma l'intervento non frena in alcun modo l'accumulazione di capitale, perché è più che sufficiente il risparmio interno. Il Giappone, la Corea e Taiwan hanno finanziato gli investimenti con il loro stesso risparmio. Gli studi disponibili mostrano inoltre che la stragrande maggioranza dei guadagni prodotti dall'apertura degli scambi commerciali proviene dalla diffusione delle conoscenze e dai vantaggi di produttività dinamica procurati dall'apertura stessa, non dai guadagni statici legati alle competenze, i quali appaiono relativamente modesti.³⁶

Riassumendo, l'esperienza storica suggerisce che il principale meccanismo di convergenza tra paese e paese è la diffusione delle conoscenze, a livello internazionale e a livello nazionale. In altri termini, i più poveri recuperano sui più ricchi nella misura in cui attingono il medesimo livello di sapere tecnologico, di qualificazioni, di cultura, evitando di diventare proprietà dei paesi più ricchi. Questo processo di diffusione delle conoscenze non cade dal cielo: viene spesso accelerato dall'apertura internazionale e commerciale (l'autarchia non favorisce la diffusione tecnologica) e dipende soprattutto dalla capacità di ciascun paese di mobilitare finanziamenti e istituzioni che permettano di investire in misura massiccia nella formazione delle persone, sempre garantendo un quadro legale condivisibile per i diversi attori. Ciò è dunque intimamente legato al processo di costruzione di un potere pubblico legittimo ed efficiente. È questa, in rapida

sintesi, la lezione di fondo che scaturisce dall'esame dell'evoluzione storica della crescita mondiale e delle disuguaglianze tra paese e paese.

¹ Cfr. "South African Police Open Fire on Striking Miners", in *New York Times*, 17 agosto 2012.

² Cfr. il comunicato ufficiale della compagnia: *Lonmin Seeks Sustainable Peace at Marikana*, 25 agosto 2012, in www.lonmin.com. Secondo il documento, il salario di base dei minatori prima del conflitto era di 5405 rand al mese, e l'aumento accordato è di 750 rand al mese (1 rand sudafricano = 0,1 euro circa). Le cifre indicate sembrano congrue con quelle riferite dagli scioperanti e riprese dalla stampa.

³ La ripartizione "fattoriale" viene a volte denominata "funzionale" o "macroeconomica", e la ripartizione "individuale" viene a volte denominata "personale" o "microeconomica". In realtà i due aspetti della ripartizione mettono in campo meccanismi insieme microeconomici (da analizzare a livello di imprese o di agenti individuali) e macroeconomici (possibili da comprendere solo a livello di economie nazionali o di economia mondiale).

⁴ Un milione di euro l'anno (l'equivalente del salario di circa duecento minatori), secondo gli scioperanti. Sul sito della miniera non compare purtroppo alcuna informazione in proposito.

⁵ Il 65-70% per i salari e altri redditi da lavoro, e il 30-35% per profitti, affitti e altri redditi da capitale.

⁶ Il reddito nazionale viene anche chiamato "prodotto nazionale netto" (in opposizione al "prodotto nazionale lordo", PNL, che include la svalutazione del capitale). Noi useremo l'espressione "reddito nazionale", più semplice e intuitiva. I redditi netti dall'estero sono dati dalla differenza tra redditi dall'estero e redditi versati all'estero. I flussi incrociati riguardano principalmente i redditi da capitale, ma includono anche i redditi da lavoro e i trasferimenti unilaterali (per esempio degli immigrati verso i paesi d'origine). Cfr. allegato tecnico.

⁷ Il reddito mondiale si ottiene naturalmente sommando il reddito nazionale dei diversi paesi, mentre il prodotto mondiale si ottiene sommando il prodotto interno dei diversi paesi.

⁸ In inglese si parla di *national wealth* o di *national capital*. Eviteremo di utilizzare l'espressione "ricchezza nazionale" perché in francese la parola "ricchezza" – ancor più del termine inglese *wealth* – viene spesso impiegata in modo ambivalente, a volte per designare un flusso (le ricchezze prodotte in un anno), a volte uno stock (la ricchezza come patrimonio totale posseduto in un determinato momento). Nel XVIII e nel XIX secolo gli autori francesi parlavano spesso di "ricchezza nazionale" e gli autori inglesi di *national estate* (ricordiamo che il termine *estate* designa in inglese il complesso del patrimonio, comprendendovi sia i beni immobili – *real estate* – sia gli altri beni – *personal estate*). Ma si tratta sempre e comunque del medesimo concetto.

⁹ Impieghiamo essenzialmente le stesse definizioni e le stesse categorie di attivo e passivo fissate dalle norme internazionali di bilancio nazionale attualmente in vigore, salvo alcune lievi differenze che precisiamo e discutiamo nell'allegato tecnico.

¹⁰ Per tutte le cifre dettagliate paese per paese, cfr. le tabelle disponibili nell'allegato tecnico.

¹¹ In pratica, il reddito intermedio (ossia il reddito al di sotto del quale si trova la metà della popolazione) è in genere del 20-30% più basso del reddito medio. Questo perché i livelli alti della distribuzione sono molto più "stirati" di quelli medi e bassi, cosa che porta la media (e non la mediana) verso l'alto. Precisiamo anche che il reddito nazionale pro capite corrisponde a un concetto di reddito medio che non tiene conto di imposte e passaggi di denaro. In pratica, gli abitanti dei paesi ricchi versano tra un terzo e la metà del reddito nazionale in imposte, prelievi e tasse varie, per finanziare servizi

pubblici, infrastrutture, previdenza, buona parte delle spese sanitarie e scolastiche ecc. La questione delle imposte e della spesa pubblica sarà analizzata in particolare nella Parte quarta.

¹² Rispetto a queste enormi masse di denaro, le banconote (inclusi gli attivi finanziari) rappresentano quantità minuscole: qualche centinaio di euro per abitante; e poche migliaia se si include l'oro, l'argento e gli oggetti di valore; ovvero un totale dell'1%-2% dei patrimoni. Cfr. allegato tecnico. D'altronde, vedremo che gli attivi pubblici si avvicinano oggi ai debiti pubblici, per cui non è assurdo considerare che le famiglie detengano attivi tramite gli attivi finanziari.

¹³ La formula $\alpha = r \times \beta$ si legge "α uguale r moltiplicato per β". Per cui, "β = 600%" equivale a "β = 6", così come "α = 30%" equivale a "α = 0,30", e "r = 5%" equivale a "r = 0,05".

¹⁴ Preferiamo parlare di "tasso di rendimento da capitale" anziché di "tasso di profitto" sia perché il profitto è solo una delle forme giuridiche assunte dai redditi da capitale, sia perché l'espressione "tasso di profitto" è stata spesso impiegata in modo ambiguo, a volte per designare effettivamente il tasso di rendimento, a volte per designare – a torto – la quota di profitto nella composizione del reddito o del prodotto (vale a dire per designare α e non r, il che fa una grossa differenza). Capita anche che l'espressione "tasso di profitto" sia impiegata per designare la quota di profitto α.

¹⁵ Gli interessi rappresentano una forma molto particolare di redditi da capitale, molto meno rappresentativa, per esempio, dei profitti, degli affitti o dei dividendi (i quali, tenuto conto della composizione media del capitale, costituiscono masse molto più importanti rispetto agli interessi). Il "tasso d'interesse" (che tra l'altro varia enormemente a seconda dell'identità del fruitore) non rappresenta dunque il tasso medio di rendimento del capitale, e gli è spesso nettamente subordinato; la nozione ci servirà in particolare per analizzare l'attivo alquanto specifico costituito dal debito pubblico.

¹⁶ Il prodotto annuo al quale ci riferiamo qui corrisponde a quello che si chiama "valore aggiunto" dell'impresa, vale a dire la differenza tra il prodotto delle vendite di beni e servizi (la "cifra d'affari") e il prezzo degli acquisti di beni e servizi presso le altre imprese (la "svalutazione del capitale"). Il valore aggiunto misura il contributo dell'impresa al prodotto interno del paese. Per definizione, il valore aggiunto misura anche le somme di cui l'impresa dispone per pagare il lavoro ai dipendenti e il capitale impiegato per ottenere quel prodotto. Noi ci riferiremo qui al valore aggiunto al netto della svalutazione del capitale (ovvero i costi collegati all'usura del capitale e delle infrastrutture) e ai profitti al netto di tale svalutazione.

¹⁷ Cfr. in particolare R. Giffen, *The Growth of Capital*, 1889. Per indicazioni bibliografiche più dettagliate, cfr. allegato tecnico.

¹⁸ Il vantaggio delle nozioni di patrimonio nazionale e di reddito nazionale consiste nel fatto che offrono una visione più equilibrata dell'arricchimento di un paese rispetto al concetto di PIL, il quale per certi aspetti suona troppo "produttivista". Per esempio, nel caso di una forte perdita di patrimonio legata a una catastrofe naturale, la considerazione della svalutazione del capitale potrebbe condurre a una forte riduzione del reddito nazionale, quando invece il PIL potrebbe essere riequilibrato grazie ai lavori di ricostruzione.

¹⁹ Per una storia dei sistemi ufficiali dei bilanci nazionali dopo la seconda guerra mondiale, scritta da uno massimi artefici del nuovo sistema adottato dalle Nazioni Unite nel 1993 (sistema detto "SNA 1993", il primo a proporre definizioni omogenee per i conti patrimoniali), cfr. A. Vanoli, *Une histoire de la comptabilité nationale*, Paris, La Découverte, 2002. Cfr. anche le testimonianze illuminanti di R. Stone, *The Accounts of Society* (Nobel Memorial Lecture, 1984, pubblicata in *Journal of Applied Econometrics*, 1986; Stone è uno dei pionieri del bilancio britannico e dell'ONU del dopoguerra) e di F. Fourquet, *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, Paris, Recherches, 1980 (raccolta di testimonianze di protagonisti del bilancio dei *Trente glorieuses*).

²⁰ Angus Maddison (1926-2010) è stato un economista britannico specializzato nella ricostruzione dei bilanci nazionali a livello mondiale sul lungo periodo. Occorre notare che le classi di reddito storiche di Maddison si riferiscono unicamente al flusso di prodotto (PIL, popolazione e PIL pro capite) e non contengono alcuna indicazione sul reddito nazionale, la divisione capitale-lavoro o lo stock di capitale. Sulla dinamica della distribuzione mondiale del prodotto e del reddito, cfr. anche i lavori pionieristici di François Bourguignon e di Branko Milanovic. Cfr. allegato tecnico.

²¹ Presentiamo qui le classi di reddito a partire dal 1700, anche se le stime di Maddison risalgono addirittura all'antichità. I risultati da lui ottenuti suggeriscono che l'Europa ha iniziato a scavare un solco tra sé e il resto del mondo attorno al 1500, mentre attorno all'anno Mille il raffronto era leggermente più favorevole ad Asia e Africa (mondo arabo in particolare). Cfr. i grafici supplementari S1.1, S1.2 e S1.3.

²² Per semplificare l'esposizione, includiamo nell'Unione Europea i piccoli paesi europei – Svizzera, Norvegia, Serbia ecc. – compatibili con l'UE anche se ancora non ne fanno parte (la popolazione dell'UE, *stricto sensu*, era nel 2012 di 510 milioni e non di 540 milioni). Allo stesso modo, sono state incluse nel blocco Russia/Ucraina la Bielorussia e la Moldavia. La Turchia, il Caucaso e l'Asia centrale sono stati inclusi nell'Asia. Le cifre particolareggiate paese per paese sono disponibili online.

²³ Cfr. tabella supplementare S1.1.

²⁴ Lo stesso discorso vale per l'Australia e la Nuova Zelanda (appena 30 milioni di abitanti, ossia meno dello 0,5% della popolazione mondiale, con circa 30.000 euro di PIL medio pro capite), paesi che, per semplificare, abbiamo incluso nell'Asia. Cfr. tabella supplementare S1.1.

²⁵ Se, per convertire il PIL americano, avessimo utilizzato il tasso di cambio corrente di 1,30 dollari per euro, gli Stati Uniti apparirebbero di circa il 10% più poveri, e il loro PIL medio pro capite non sarebbe più di 40.000 euro ma di poco più di 35.000 euro (il che equivarrebbe a un miglior potere d'acquisto del turista americano in visita in Europa). Cfr. tabella supplementare S1.1 (disponibile online). Le stime ufficiali in materia di parità del potere d'acquisto, frutto delle ricerche ICP (International Comparison Programme) sono condotte da un consorzio di enti internazionali (Banca mondiale, Eurostat ecc.) e trattano ogni paese separatamente. All'interno dell'eurozona esistono peraltro variazioni anche sensibili (la parità euro/dollaro indicata – 1,20 – è una parità media). Cfr. allegato tecnico.

²⁶ Il calo tendenziale del potere d'acquisto del dollaro nei confronti dell'euro a partire dal 1990 riflette semplicemente il fatto che il tasso d'inflazione, negli Stati Uniti, è stato leggermente più elevato (attorno allo 0,8% annuo, o al 20% ventennale). I tassi di cambio correnti rappresentati nel [grafico 1.4](#) rispecchiano le medie annue e non tengono perciò conto dell'enorme volatilità del brevissimo termine.

²⁷ Cfr. allegato tecnico.

²⁸ Riportiamo qui la spiegazione abituale del fenomeno (modello detto Balassa-Samuelson), che sembra in effetti dare sufficiente conto della variazione della parità del potere d'acquisto (PPA), superiore a 1 per i paesi poveri rispetto ai paesi ricchi. All'interno dei paesi ricchi, tuttavia, le cose sono meno chiare: il paese più ricco (gli Stati Uniti), fino agli anni settanta aveva una variazione PPA superiore, scesa poi a meno di 1 a partire dagli anni ottanta e novanta. A parte un eventuale errore di valutazione, una possibile spiegazione potrebbe essere data dalla maggiore disuguaglianza dei salari registrata nel recente periodo negli Stati Uniti, che avrebbe determinato costi più bassi nei servizi intensivi in quanto a lavoro poco qualificato, non scambiabili sul piano internazionale (così come nei paesi poveri).

²⁹ Cfr. tabella supplementare S1.2.

³⁰ Abbiamo deciso di optare, rispetto al periodo recente, per le stime ufficiali, ma è possibilissimo che le prossime ricerche ICP portino a rivalutare il PIL cinese. In merito alla controversia Maddison/ICP, cfr. allegato tecnico.

³¹ Cfr. tabella supplementare S1.2. La quota di reddito UE passa dal 21% al 25%, quella del blocco Stati Uniti/Canada dal 20% al 24% e quella del Giappone dal 5% all'8%, per un totale appunto del 57%.

³² Il che non significa che ciascun continente funzioni come un vaso chiuso: i flussi netti dissimulano importanti partecipazioni incrociate tra tutti i continenti.

³³ Il dato medio del 5% per il continente africano appare relativamente stabile sull'insieme del periodo 1970-2012. È interessante notare che il flusso d'uscita dei redditi da capitale è circa tre volte superiore al flusso d'entrata degli aiuti internazionali (la cui entità si presta comunque a valutazioni diverse). Sul complesso di tali stime, cfr. allegato tecnico.

³⁴ In altri termini: la quota di Asia e Africa nella composizione del prodotto era, nel 1913, inferiore al 30%, e la loro quota nella composizione del reddito mondiale si avvicinava al 25%. Cfr. allegato tecnico.

³⁵ Il fatto che l'accumulazione del capitale fisico spieghi solo in parte la crescita della produttività a lungo termine, e che l'essenziale provenga dall'accumulazione del capitale umano e dalle nuove conoscenze, è un fatto riconosciuto fin dagli anni cinquanta-sessanta del Novecento. Cfr. in particolare Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, cit. I recenti articoli di C. Jones e P. Romer ("The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population and Human Capital", in *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2010) e R. Gordon (*Is US Economic Growth over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, NBER Working Paper 18315, 2012) costituiscono degli utili punti d'avvio nella voluminosa letteratura economica contemporanea dedicata ai determinanti della crescita a lungo termine.

³⁶ Secondo uno studio recente, i guadagni statici procurati alla Cina e all'India dall'apertura del commercio mondiale sarebbero soltanto dello 0,4% del PIL mondiale, il 3,5% del PIL per la Cina e l'1,6% del PIL per l'India. Tenuto conto degli enormi effetti redistributivi tra settori e paesi (con fattori di perdita molto consistenti in tutti i paesi), sembra difficile dar credito, sulla base di simili guadagni, all'apertura commerciale (alla quale i paesi sembrano tuttavia molto legati) come unica soluzione. Cfr. allegato tecnico.

LA CRESCITA: ILLUSIONI E REALTÀ

Un processo di convergenza a livello mondiale e di recupero del ritardo sui paesi sviluppati da parte dei paesi emergenti sembra oggi essersi avviato, anche se le disuguaglianze tra paesi ricchi e paesi poveri restano ancora molto forti. Del resto, nulla sta a indicare che il recupero passi in primo luogo attraverso gli investimenti dei primi nei secondi. Anzi, laddove sia possibile, l'investimento dei paesi poveri sul proprio territorio appare molto più promettente, stando alle esperienze passate. In ogni caso, al di là della questione cruciale della convergenza, è doveroso, qui e ora, sottolineare un fatto storicamente evidente: il rischio che stiamo correndo nel XXI secolo è il possibile ritorno a un regime di crescita debole. Più in particolare, vedremo che la crescita, salvo fasi eccezionali o fenomeni di ripresa, è sempre stata in realtà abbastanza debole, e che tutto sta a indicare che sarà ancora più debole in futuro, se non altro per lo scarso livello d'incidenza della componente demografica.

Per comprendere bene il problema, e il modo in cui esso si connette con il processo di convergenza e la dinamica delle disuguaglianze, è importante scomporre la crescita del prodotto in due parti: la crescita della popolazione da una parte e la crescita del prodotto pro capite dall'altra. In altri termini, la crescita comprende sempre, di per sé, una componente puramente demografica e una componente puramente economica, ma è la seconda l'unica in grado di consentire il miglioramento delle condizioni di vita. Questa scomposizione viene sovente trascurata nel dibattito pubblico, nel quale talvolta sembra farsi largo l'ipotesi che la popolazione abbia totalmente cessato di crescere – dato tutt'altro che certo, anche se tutto fa pensare che l'orientamento sia quello, anche se con ritmi piuttosto lenti. Per esempio, nel 2013-14, il tasso di crescita dell'economia mondiale sarà sicuramente superiore al 3%, grazie ai rapidi progressi osservati nei paesi emergenti. Ma la crescita della popolazione mondiale è ancora, attualmente, vicina all'1% annuo, per cui il tasso di crescita del prodotto mondiale pro capite (o di reddito mondiale pro capite) sarà in realtà di appena il 2%.

La crescita sul lunghissimo periodo

Prima di arrivare a parlare delle tendenze attuali, risaliamo indietro nel tempo e cerchiamo di analizzare le fasi e gli ordini di grandezza della crescita mondiale dalla Rivoluzione industriale in poi. Esaminiamo innanzitutto i tassi di crescita sul lunghissimo periodo indicati nella [tabella 2.1](#). Ne ricaveremo molti segnali importanti.

Tabella 2.1.

La crescita mondiale dopo la Rivoluzione industriale

Tasso di crescita medio annuo	Produzione mondiale	Popolazione mondiale	Produzione pro capite
0-1700	0,1%	0,1%	0,0%
1700-2012	1,6%	0,8%	0,8%
dont: 1700-1820	0,5%	0,4%	0,1%
1820-1913	1,5%	0,6%	0,9%
1913-2012	3,0%	1,4%	1,6%

Tra il 1913 e il 2012 il tasso di crescita del PIL mondiale è stato in media del 3% annuo. Il tasso può scomporsi in 1,4% per la popolazione mondiale e 1,6% per il PIL pro capite.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

Si rileva in primo luogo che lo slancio dello sviluppo, a partire dal XVIII secolo, è un fenomeno che mette in gioco tassi di crescita annui relativamente modesti. In secondo luogo che si tratta di un fenomeno le cui componenti demografiche ed economiche hanno più o meno la stessa ampiezza. Secondo le migliori stime disponibili, il tasso di crescita del PIL mondiale è stato in media, tra il 1700 e il 2012, dell'1,6% annuo, di cui lo 0,8% annuo per la crescita della popolazione e lo 0,8% annuo per la crescita del prodotto pro capite.

Livelli del genere possono apparire bassi dal punto di vista del dibattito attuale, in cui spesso si considerano insignificanti i tassi di crescita inferiori all'1% annuo, e in cui a volte si pensa che una crescita degna di questo nome non debba essere inferiore al 3 o al 4% annuo, o anche più, come è accaduto in Europa nei corso dei *Trente glorieuses* o come sta accadendo in Cina oggi.

Ma, quando viene calcolato su un lunghissimo periodo, un ritmo di crescita dell'ordine dell'1% annuo, per la popolazione come per il prodotto pro capite, come quello osservato dal 1700 in poi, va in realtà considerato molto rapido, e senza pari rispetto alle crescite zero, o quasi, osservate nel corso dei secoli precedenti alla Rivoluzione industriale.

Di fatto, secondo i calcoli di Maddison, i tassi di crescita demografici ed economici sono stati, tra l'anno 0 e il 1700, inferiori all'1% annuo (più esattamente lo 0,06% annuo per la popolazione e lo 0,03% annuo per il prodotto pro capite).¹

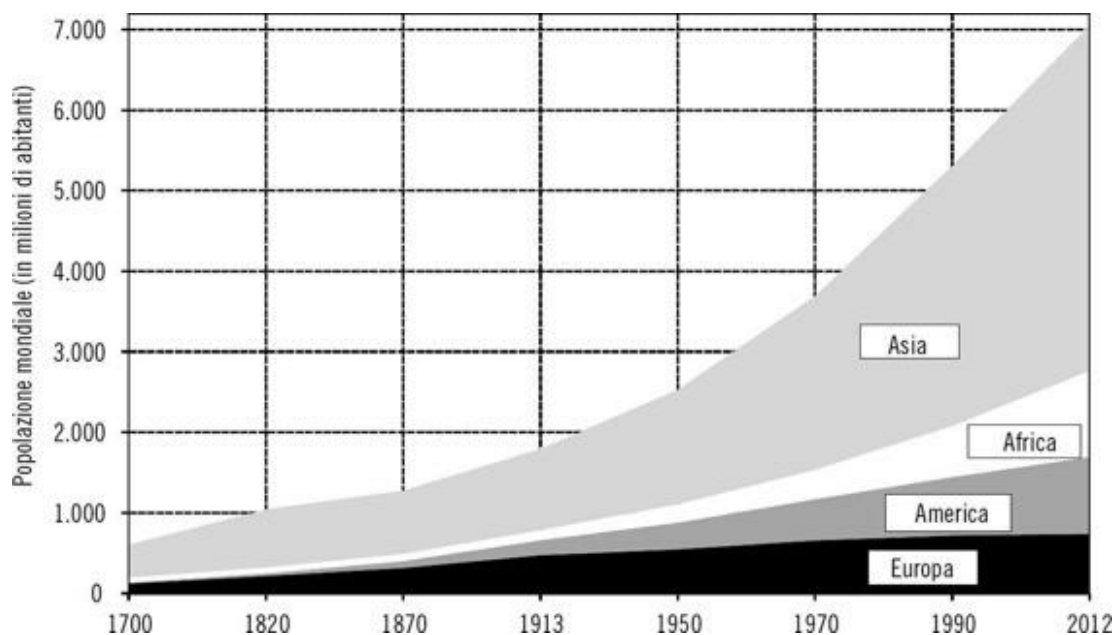
La precisione di queste stime è chiaramente illusoria: le conoscenze di cui disponiamo circa l'aumento della popolazione mondiale tra l'anno 0 e il 1700 sono alquanto limitate – e quelle riguardanti l'evoluzione del prodotto per abitante sono quasi nulle. Tuttavia, per quanto incerti siano i dati, la cui esattezza non ha del resto molta importanza, non c'è dubbio che i ritmi di crescita dall'antichità alla Rivoluzione industriale siano stati estremamente deboli, in ogni caso inferiori allo 0,1-0,2% annuo. Per una semplice ragione: ritmi superiori implicherebbero una popolazione microscopica – e poco plausibile – all'inizio della nostra era, oppure livelli di vita nettamente inferiori alle soglie di sussistenza comunemente ammesse. Per la stessa ragione, la crescita dei secoli a venire è sicuramente destinata a fissarsi su livelli molto bassi, quantomeno in ragione della componente demografica.

La legge della crescita cumulata

Per comprendere bene il ragionamento in corso, sarà utile fare un piccolo passo indietro ed esaminare quella che viene chiamata “crescita cumulata”, vale a dire il fenomeno per cui una crescita annua debole cumulata su un lunghissimo periodo comporta comunque un progresso considerevole.

Grafico 2.1.

La crescita della popolazione mondiale, 1700-2012



La popolazione mondiale è passata da 600 milioni di abitanti nel 1700 a 7 miliardi nel 2012.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In concreto, la popolazione mondiale è cresciuta in media, tra il 1700 e il 2012, di appena lo 0,8% annuo. Tuttavia il dato, cumulato su tre secoli, ha fatto sì che la popolazione mondiale si moltiplicasse per dieci, se non di più. In altri termini, il pianeta, intorno al 1700, contava circa 600 milioni di abitanti, mentre nel 2012 ne contava più di 7 miliardi (cfr. [grafico 2.1](#)). Se un ritmo del genere dovesse proseguire nei tre secoli a venire, la popolazione mondiale intorno al 2300 supererebbe i 70 miliardi.

Affinché ciascuno possa familiarizzare con gli effetti esplosivi della legge della crescita cumulata, indichiamo nella [tabella 2.2](#) la corrispondenza tra i tassi di crescita annui (modello di presentazione abituale) e gli indicatori di progresso ottenuti per periodi più lunghi. Per esempio, un tasso di crescita dell'1% annuo corrisponde, nell'arco di trent'anni, a un progresso del 35%, da moltiplicare quasi per tre nell'arco di cento anni, per venti nell'arco di trecento anni e per più di ventimila nell'arco di mille anni. Conclusione semplicissima: tassi di crescita superiori all'1-1,5% annuo non sono sostenibili in eterno, salvo pronosticare progressi vertiginosi.

Si può notare fino a che punto cadenze temporali diverse possano condurre a

percezioni contraddittorie del processo di crescita. Nell'arco di un anno, una crescita dell'1% sembra molto debole, quasi impercettibile: di fatto le persone interessate possono non rendersene conto a prima vista e avere l'impressione di una completa stagnazione, di una riproduzione pressoché identica, da un anno all'altro, del passato. La crescita, in questo caso, sembra una nozione relativamente astratta, una mera costruzione matematica e statistica. Ma, nell'arco di una generazione, ossia trent'anni circa – misura che rappresenta per noi la scala temporale più significativa per valutare i cambiamenti operanti in una data società –, quella stessa crescita corrisponde a un progresso di più di un terzo, il che costituisce una trasformazione quanto mai sostanziale. È certo meno spettacolare di una crescita annua del 2-2,5%, che porterebbe a un raddoppio a ogni generazione, ma è sufficiente per rinnovare profondamente e a ritmi costanti una società, e per trasformarla radicalmente a lunghissimo termine.

Tabella 2.2.

La legge della crescita cumulata

Un tasso di crescita annuo pari a...	... equivale a un tasso di crescita generazionale (1 generazione = 30 anni) di...	... ossia a una moltiplicazione nell'arco di 30 anni con un coefficiente pari a...	... a una moltiplicazione nell'arco di 100 anni con un coefficiente pari a...	... a una moltiplicazione nell'arco di 1000 con un coefficiente pari a...
0,1%	3%	1,03	1,11	2,72
0,2%	6%	1,06	1,22	7,37
0,5%	16%	1,16	1,65	147
1%	35%	1,35	2,70	20.959
1,5%	56%	1,56	4,43	2.924.437
2,0%	81%	1,81	7,24	398.264.652
2,5%	110%	2,10	11,8	52.949.930.179
3,5%	181%	2,81	31,2	...
5,0%	332%	4,32	131,5	...

Un tasso di crescita dell'1% annuo equivale a una crescita cumulata del 35% per generazione (30 anni), da moltiplicare per 2,7 nell'arco di 100 anni e per più di 20.000 nell'arco di mille anni.

La legge della crescita cumulata è identica, per principio, alla legge dei “rendimenti cumulati”, secondo la quale un tasso di rendimento annuo di pochi punti percentuali, cumulato su più decenni, comporta automaticamente un progresso molto forte del capitale iniziale – a patto che il rendimento sia regolarmente reinvestito o, quantomeno, che la quota spesa da chi lo detiene non sia troppo alta, soprattutto in rapporto al tasso di crescita della società considerata.

La tesi di fondo del presente libro è appunto questa: un divario apparentemente limitato tra il tasso di rendimento del capitale e il tasso di crescita può produrre a lungo termine effetti molto forti e destabilizzanti in fatto di struttura e dinamica delle

disuguaglianze di una data società. In qualche modo, tutto dipende dalle leggi della crescita cumulata e del rendimento cumulato, ed è quindi utile familiarizzare fin d'ora con le due nozioni.

Le tappe della crescita demografica

Riprendiamo l'analisi della crescita della popolazione mondiale.

Se il ritmo di crescita demografica osservato tra il 1700 e il 2012 – ovvero lo 0,8% annuo in media – fosse stato il medesimo fin dall'antichità, la popolazione mondiale, tra l'anno 0 e il 1700, si sarebbe moltiplicata per quasi centomila. Tenendo conto del fatto che la popolazione del 1700 viene stimata attorno ai 600 milioni di abitanti, dovremmo coerentemente supporre, al tempo di Cristo, una quantità di popolazione irrisoria (meno di 10.000 abitanti in tutto il pianeta). Anche un tasso dello 0,2% cumulato su 1700 anni comporterebbe, all'inizio della nostra era, una popolazione mondiale di soli 20 milioni di abitanti, quando invece le informazioni disponibili ci parlano di una popolazione superiore ai 200 milioni, di cui circa 50 sul territorio del solo Impero romano. Dando per scontate le inesattezze delle fonti storiche e delle stime della popolazione mondiale riguardo alla suddetta epoca, è fuor di dubbio che la crescita demografica media tra l'anno 0 e il 1700 sia stata nettamente inferiore allo 0,2% annuo, e quasi sicuramente inferiore allo 0,1%.

Contrariamente a quanto comunemente si pensa, questo regime malthusiano di crescita molto lenta non ha mai comportato una situazione di completa stagnazione demografica. La progressione è stata certo estremamente lenta, e la crescita cumulata su più generazioni si è spesso azzerata nel giro di pochi anni a causa delle gravi crisi sanitarie e alimentari.² Resta comunque il fatto che la popolazione pare essere aumentata di un quarto tra l'anno 0 e il 1700, periodo nel corso del quale la crescita della popolazione si è avvicinata allo 0,2% annuo. L'accelerazione della crescita demografica è, verosimilmente, un processo graduale consistente con il progresso delle conoscenze mediche e delle condizioni sanitarie, quindi caratterizzato da dinamiche molto lente.

In realtà, solo a partire dal 1700 la crescita demografica accelera sensibilmente: nel XVIII secolo, con tassi di crescita medi dell'ordine dello 0,4% annuo, nel XIX, con tassi di crescita medi dell'ordine dello 0,6% annuo. L'Europa, il continente che, con la sua appendice americana, conosce tra il 1700 e il 1913 il progresso demografico più forte, vede invece, nel XX secolo, invertirsi il processo: il tasso di crescita della popolazione europea si dimezza, con lo 0,4% annuo tra il 1913 e il 2013 contro lo 0,8% tra il 1820 e il 1913. È il ben noto fenomeno della transizione demografica: il continuo allungamento dell'aspettativa di vita non basta più a compensare l'abbassamento della natalità, e il ritmo di crescita della popolazione torna lentamente verso bassi livelli.

In Asia e in Africa, nondimeno, la natalità rimane molto più alta che in Europa, e la crescita demografica dei due continenti raggiunge nel XX secolo livelli vertiginosi: 1,5-2% annuo, con una quantità di popolazione moltiplicata per cinque, o anche più, in un secolo. L'Egitto, all'inizio del XX secolo, contava poco più di 10 milioni di abitanti: oggi ne conta più di 80 milioni. La Nigeria o il Pakistan superavano di poco i 20 milioni: oggi la loro popolazione supera i 160 milioni.

È interessante notare che i ritmi di crescita demografica raggiunti dall'Asia e dall'Africa nel XX secolo – ossia 1,5-2% annuo – sono più o meno gli stessi osservati in America nel XIX e nel XX secolo (cfr. [tabella 2.3](#)). Gli Stati Uniti sono passati da meno di 3 milioni di abitanti negli anni ottanta del Settecento a 100 milioni negli anni dieci del Novecento e a più di 300 milioni esattamente un secolo dopo, moltiplicando per più di cento in poco più di due secoli il numero di persone. La differenza sostanziale – pare evidente – è che la crescita demografica del Nuovo Mondo è dovuta in larga parte alle migrazioni dagli altri continenti, in particolare dall'Europa, mentre l'1,5-2% della crescita demografica raggiunto da Asia e Africa nel XX secolo è interamente imputabile alla crescita naturale (eccedenza delle nascite sui decessi).

Conseguenza della crescita demografica incontrollata: il tasso di crescita della popolazione a livello mondiale raggiunge nel XX secolo la cifra record dell'1,4% annuo, mentre nel XVIII e nel XIX secolo era stato appena dello 0,4-0,6% (cfr. [tabella 2.3](#)).

Tabella 2.3.

La crescita demografica dopo la Rivoluzione industriale

Tasso di crescita annuo medio	Popolazione mondiale	Europa	America	Africa	Asia
0-1700	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
1700-2012	0,8%	0,6%	1,4%	0,9%	0,8%
di cui: 1700-1820	0,4%	0,5%	0,7%	0,2%	0,5%
1820-1913	0,6%	0,8%	1,9%	0,6%	0,4%
1913-2012	1,4%	0,4%	1,7%	2,2%	1,5%
Previsioni 2012-2050	0,7%	-0,1%	0,6%	1,9%	0,5%
Previsioni 2050-2100	0,2%	-0,1%	0,0%	1%	-0,2%

Tra il 1913 e il 2012 il tasso di crescita della popolazione mondiale è stato dell'1,4% annuo, di cui lo 0,4% per l'Europa, l'1,7% per l'America ecc.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>. Le previsioni indicate per la popolazione nel 2012-2100 corrispondono allo “scenario principale” prefigurato dall'ONU.

È importante rendersi conto che stiamo appunto uscendo da questo processo di accelerazione indefinita del ritmo di crescita demografica. Tra il 1970 e il 1990 la popolazione mondiale cresce di oltre l'1,8% annuo, record storico molto vicino al record storico assoluto osservato tra il 1950 e il 1970 (1,9%). E tra il 1990 e il 2012 il ritmo è ancora dell'1,3% annuo, ossia un ritmo estremamente rapido.³

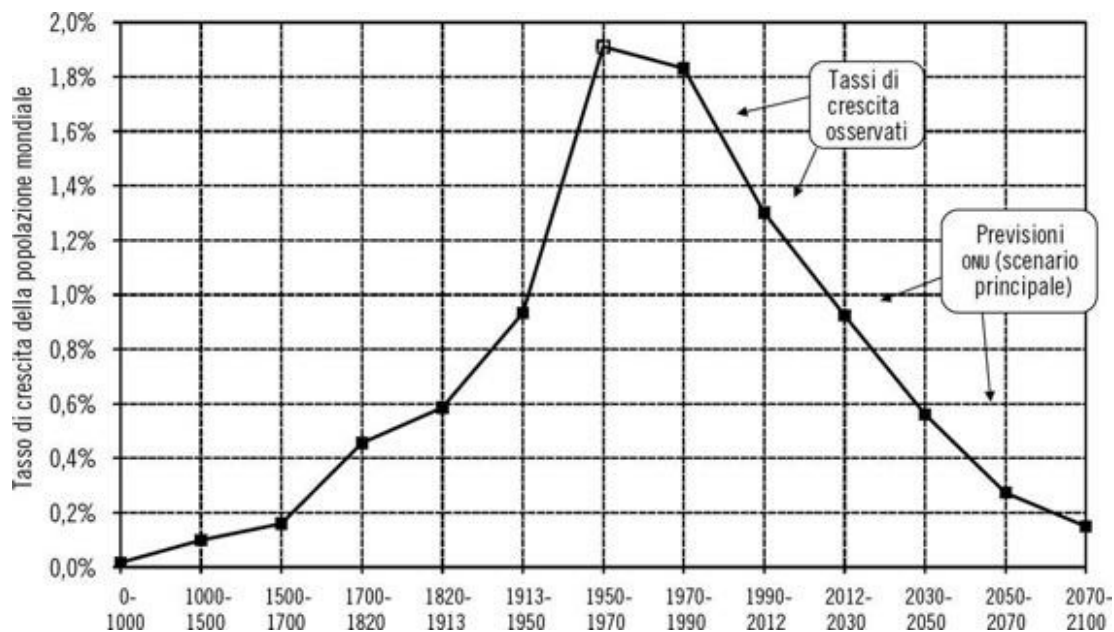
Secondo le previsioni ufficiali, la transizione demografica a livello mondiale, vale a dire la stabilizzazione della popolazione del pianeta, dovrebbe adesso accelerare. Secondo lo “scenario principale” prefigurato dalle Nazioni Unite, il tasso di crescita della popolazione potrebbe superare lo 0,4% annuo da qui al 2030-40 per stabilizzarsi

intorno allo 0,1% a partire dal 2070-80. Se queste previsioni si realizzassero, si tratterebbe di un ritorno al regime di bassissima crescita demografica prevalente prima del 1700. Nel qual caso il tasso di crescita demografica del pianeta avrebbe seguito, nel periodo 1700-2100, una gigantesca curva a U rovesciata, toccando un vertice spettacolare, vicino al 2% annuo, tra il 1950 e il 1990 (cfr. [grafico 2.2](#)).

Occorre ancora precisare che la crescita demografica debole prevista per la seconda metà del XXI secolo (0,2% tra il 2050 e il 2100) è interamente a carico del continente africano (con una crescita dell'1% annuo). Negli altri tre continenti, la popolazione dovrebbe o ristagnare (0,0% in America) o diminuire (-0,1% in Europa e -0,2% in Asia). Una situazione di decrescita prolungata del genere costituirebbe, in tempo di pace, un'esperienza sconosciuta nella storia (cfr. [tabella 2.3](#)).

Grafico 2.2.

Il tasso di crescita della popolazione mondiale dall'antichità al 2100



Il tasso di crescita della popolazione mondiale dal 1950 al 2012 ha superato l'1% e dovrebbe tornare verso lo 0% da qui alla fine del XXI secolo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Una crescita demografica negativa?

Va da sé che previsioni del genere sono piuttosto incerte. Da un lato dipendono dal progresso dell'aspettativa di vita (dunque, in parte, dalle scoperte scientifiche in campo medico), dall'altro dalle scelte che faranno le generazioni a venire riguardo alla propria fecondità. In presenza di una determinata aspettativa di vita, la crescita demografica deriva automaticamente dalla fecondità. Il punto più importante da capire è che le piccole variazioni nel numero di bambini che le persone decidono di avere possono comportare effetti considerevoli a livello di un'intera società.⁴

Ebbene, tutta la storia della demografia dimostra che le scelte di fecondità sono in gran parte imprevedibili. Esse dipendono da considerazioni insieme culturali, economiche, psicologiche e personali, legate agli obiettivi di vita che gli individui si fissano da soli. Possono anche dipendere dalle condizioni materiali che i diversi paesi decidono o meno di mettere in campo per conciliare vita familiare e vita professionale (scuole, asili nido, uguaglianza dei sessi ecc.), problema che assumerà sicuramente un ruolo crescente nei dibattiti e nelle politiche pubbliche del XXI secolo. Al di là della prospettiva sopra descritta, è osservabile, nella storia delle popolazioni, ogni sorta di specificità regionale e di cambiamenti anche spettacolari, sovente legati alle peculiarità di ciascuna storia nazionale.⁵

Il cambio di tendenza più spettacolare riguarda certo l'Europa e l'America. Nessuno avrebbe potuto immaginare, nel 1780, quando i paesi dell'Europa occidentale contavano già più di 100 milioni di abitanti, e l'America del Nord appena 3 milioni, che l'equilibrio si sarebbe rovesciato fino a questo punto. Oggi l'Europa occidentale supera di poco i 410 milioni, contro i 350 milioni dell'America del Nord. Secondo le previsioni delle Nazioni Unite, il processo di riequilibrio sarà completato entro il 2050, quando l'Europa occidentale raggiungerà a stento i 430 milioni di abitanti, contro i 450 milioni abbondanti dell'America del Nord. È interessante notare che il capovolgimento si spiega non soltanto con i flussi migratori, ma anche con una fecondità sensibilmente più elevata nel Nuovo Mondo rispetto alla vecchia Europa, divario che si è peraltro mantenuto fino a oggi, anche tra le popolazioni di origine europea, e che è in gran parte un mistero per i demografi. In particolare, la maggiore fecondità americana non si spiega certo con politiche familiari più generose, pressoché inesistenti oltreoceano.

Dobbiamo leggerci una maggiore fiducia nel futuro, l'ottimismo tipico del Nuovo Mondo, un'inclinazione più marcata a proiettarsi – proiettare se stessi e i propri figli – in un mondo in perpetua crescita? Trattandosi di scelte complesse, come sono le decisioni di fecondità, non si può escludere a priori nessuna spiegazione psicologica o culturale. E non c'è nulla di già scritto: la crescita demografica americana non accenna a decrescere, ma tutto potrebbe cambiare qualora i flussi migratori in direzione dell'Unione Europea continuassero ad aumentare, qualora la fecondità europea torni a crescere o qualora l'aspettativa di vita faccia segnare un indice più positivo rispetto all'America. Le previsioni dell'ONU non sono in ogni caso delle certezze.

Cambi di tendenza altrettanto spettacolari si osservano anche all'interno di ciascun continente. In Europa, la Francia del XVIII secolo risulta essere il paese più popolato (come abbiamo già notato, Young e Malthus vi leggono l'origine della miseria delle campagne francesi, ovvero della Rivoluzione), dopodiché si distingue, nel XIX secolo, per una transizione demografica insolitamente precoce, con una caduta delle nascite e una relativa stagnazione della popolazione (fenomeno in genere attribuito a un processo di scristianizzazione altrettanto precoce), e infine, nel XX secolo, per un rialzo ugualmente insolito della natalità (rialzo spesso associato alla politica familiare attuata dopo i conflitti militari e i traumi della disfatta del 1940). La scommessa francese, del resto, sta avendo successo, e, nonostante le previsioni delle Nazioni Unite, la popolazione francese dovrebbe superare, intorno alla metà del XXI secolo, quella della Germania, sebbene, in merito all'inversione di tendenza, non emergano motivazioni – economiche, politiche, culturali, psicologiche – scientificamente attendibili.⁶

Su scala più ampia, tutti conoscono le conseguenze della politica cinese del figlio unico (decisa negli anni settanta, in un momento in cui il paese temeva di non riuscire a liberarsi della condizione di sottosviluppo, e attualmente in via di abbandono). La popolazione cinese, oggi, sta per essere superata da quella dell'India, mentre, finché è stata adottata la politica radicale del figlio unico, la superava del 50%. Secondo l'ONU, la popolazione indiana, tra il 2020 e il 2100, dovrebbe diventare la più numerosa del mondo. Ma, anche in questo caso, non c'è nulla di già scritto: la storia della popolazione mescolerà sempre scelte individuali, strategie di sviluppo e psicologie nazionali, moventi personali e volontà di potenza. Nessuno può seriamente prevedere quelle che saranno le svolte demografiche del XXI secolo.

Ecco perché sarebbe presuntuoso considerare le previsioni ufficiali delle Nazioni Unite diversamente da quello che sono: uno “scenario principale”. Del resto l'ONU fissa anche altre stime previsionali, e gli scarti tra i differenti scenari, nella prospettiva del 2100, sono – e la cosa non può certo sorprendere – estremamente rilevanti.⁷

Resta il fatto che lo “scenario principale” sia di gran lunga il più plausibile al livello attuale delle nostre conoscenze. Tra il 1990 e il 2012 la popolazione mondiale nel suo complesso è stata già in fase di quasi completa stagnazione, e di diminuzione in numerosi paesi. La fecondità tedesca, italiana, spagnola e polacca è divenuta, nel primo decennio del XXI secolo, inferiore a 1,5 bambini per donna, e solo l'allungamento dell'aspettativa di vita, raddoppiato dai forti flussi migratori, può evitare un rapido calo della popolazione. In tali condizioni, prevedere in Europa, come fa l'ONU, una crescita demografica zero fino al 2030, seguita da tassi leggermente negativi dal 2030 in poi, non ha nulla di eccessivo e pare la previsione più ragionevole. La stessa cosa vale per la crescita prevista in Asia e altrove: le generazioni che nascono oggi in Giappone o in Cina sono di un terzo meno numerose rispetto a quelle che hanno visto la luce negli anni novanta del Novecento. La transizione demografica è in gran parte già scritta. Cambiamenti nelle scelte individuali e politiche adottate possono senza dubbio

modificare marginalmente la crescita prevista – per esempio i tassi di poco negativi (come in Giappone o in Germania) potrebbero diventare di poco positivi (come in Francia o nei paesi scandinavi), il che costituirebbe già una differenza importante –, ma non possono fare molto di più, almeno per i prossimi decenni.

Per quanto riguarda il lunghissimo termine, tutto è evidentemente molto più incerto. Possiamo comunque notare che, se lo stesso ritmo di crescita demografica osservato tra il 1700 e il 2012 – ovvero lo 0,8% annuo – dovesse proseguire nel corso dei secoli a venire, avremmo nel 2300 una popolazione mondiale di circa 70 miliardi. Certo non si può escludere nulla, in fatto di comportamenti di fecondità o di progressi tecnologici (i quali favoriranno forse, un giorno, una civiltà molto meno inquinante di quella che riusciamo a immaginare oggi, con nuovi beni e servizi pressoché interamente smaterializzati, e fonti di energia rinnovabili ed esenti da qualsiasi traccia di idrocarburi). Ma, a questo punto, non è esagerato dire che una popolazione mondiale di 70 miliardi di abitanti non sembra né particolarmente plausibile né particolarmente auspicabile. L'ipotesi più probabile è che il tasso di crescita della popolazione mondiale nei prossimi secoli sarà molto al di sotto dello 0,8%. La previsione ufficiale, che è quella di una crescita demografica positiva ma debole – 0,1-0,2% annuo – sembra, a priori, abbastanza plausibile sul lunghissimo termine.

In ogni caso, l'obiettivo del presente libro non è quello di delineare previsioni demografiche, bensì quello di prendere atto dei diversi possibili scenari e di analizzarne le implicazioni sul processo di distribuzione delle ricchezze. Infatti la crescita demografica non ha solo conseguenze sullo sviluppo e sul relativo potere economico delle nazioni, ha anche implicazioni importanti in merito alla struttura delle disuguaglianze. A parità di fattori, una crescita demografica forte tende infatti ad avere un ruolo ugualitario, poiché diminuisce il livello d'incidenza dei patrimoni ereditati dal passato, e quindi dell'eredità stessa: ogni generazione, insomma, deve bene o male costruirsi da sola.

Per fare un esempio estremo, in un mondo in cui ciascuno avesse dieci figli è chiaro che sarebbe meglio – in generale – non contare troppo sull'eredità, poiché tutto verrebbe diviso per dieci. In una società del genere, il peso globale dell'eredità risulterebbe fortemente ridotto, e nella maggioranza dei casi sarebbe più realistico puntare sul lavoro che sul proprio risparmio.

Un fenomeno analogo si presenta quando la popolazione viene costantemente rinnovata da flussi migratori, come in America. Dal momento che la maggior parte dei migranti arriva priva di un patrimonio consistente, la massa dei patrimoni frutto del passato appare, in società di questo tipo, piuttosto ridotta rispetto alla massa dei nuovi patrimoni accumulati con il risparmio. La crescita demografica per apporto migratorio comporta inoltre altre conseguenze, soprattutto in termini di disuguaglianze tra i migranti e gli autoctoni, nonché all'interno di ciascuno dei due gruppi, e non è assolutamente paragonabile alla situazione di una società in cui la dinamica demografica dipenda prevalentemente dalla crescita naturale, cioè dalla natalità.

Vedremo ora come l'intuizione sugli effetti della popolazione possa in certa misura estendersi a società in crescita economica – e non solo demografica – molto rapida. Per esempio, in un mondo il cui prodotto pro capite dovesse essere moltiplicato per dieci a ogni generazione, sarebbe meglio contare sul reddito e sul risparmio frutto del proprio lavoro: i redditi delle generazioni precedenti sarebbero talmente scarsi in rapporto ai redditi attuali che i patrimoni accumulati dai genitori o dai nonni rappresenterebbero ben poca cosa.

Viceversa, la stagnazione della popolazione – e ancor più la sua diminuzione – accresce il peso del capitale accumulato dalle generazioni precedenti. E lo stesso vale per la stagnazione economica. Con una crescita debole, è abbastanza plausibile che il tasso di rendimento da capitale superi nettamente il tasso di crescita, condizione prima e determinante – lo abbiamo notato nell'Introduzione – per una gravissima disuguaglianza nella distribuzione delle ricchezze a lungo termine. Vedremo come le società patrimoniali osservate nel passato, fortemente strutturate dal patrimonio e dall'eredità – che si trattasse di società rurali tradizionali o di società europee del XIX secolo – possano emergere e durare solo in mondi connotati da una crescita debole.

Esamineremo più avanti in quale misura il probabile ritorno di una crescita debole possa avere, se così sarà, conseguenze importanti per la dinamica dell'accumulazione del capitale e della struttura delle disuguaglianze. Ciò riguarda in particolare il possibile ritorno del fenomeno a lungo termine dell'eredità, i cui effetti si stanno già facendo sentire in Europa, e che, nel caso, potrebbe estendersi ad altre parti del mondo. Ecco perché è così importante, nel quadro della nostra ricerca, familiarizzare fin d'ora con la storia della crescita demografica ed economica.

Voglio ricordare anche un altro meccanismo – potenzialmente complementare, anche se meno importante e più ambiguo del primo – per effetto del quale la crescita può sviluppare una riduzione delle disuguaglianze, o quantomeno un rinnovamento più rapido delle élite. Quando la crescita è nulla, o molto debole, le diverse funzioni economiche e sociali, nonché i vari tipi di attività professionali, si riproducono in modo quasi identico da una generazione all'altra. Una crescita continua, anche solo dello 0,5%, dell'1% o dell'1,5% annuo, significa invece che a ogni nuova generazione si creano, in permanenza, nuove funzioni socioeconomiche, che si rendono necessarie nuove competenze. È sufficiente che interessi e capacità umane si trasmettano anche solo in parte da una generazione all'altra – o quantomeno in modo meno automatico e meccanico rispetto alla trasmissione ereditaria del capitale terriero, immobiliare o finanziario – perché la crescita possa favorire l'ascesa sociale di persone i cui genitori non hanno mai fatto parte dell'élite. Questo possibile aumento della mobilità sociale non implica necessariamente una diminuzione delle disuguaglianze di reddito, però limita in linea di principio la riproduzione e la moltiplicazione nel tempo delle disuguaglianze patrimoniali, dunque in certa misura l'ampiezza a lungo termine delle disuguaglianze di reddito.

Dobbiamo comunque diffidare dell'idea – quasi un luogo comune – secondo cui la crescita moderna agirebbe da infallibile rivelatore di talenti e di attitudini individuali. È un argomento che ha una parte di verità, ma che dall'inizio del XIX secolo viene fin troppo utilizzato per giustificare qualsiasi tipo di disuguaglianza, quale ne sia l'ampiezza e l'origine, e per attribuire le più eccelse virtù ai dominatori del nuovo sistema industriale. Charles Dunoyer, economista liberale e prefetto del regno durante la Monarchia di luglio, ebbe occasione di scrivere, in un libro del 1845 intitolato *De la liberté du travail* (nel quale si oppone naturalmente a ogni legislazione sociale vincolante): “L'effetto del sistema industriale è distruggere le disuguaglianze fittizie; ma per far emergere meglio le disuguaglianze naturali.” Per Dunoyer, le disuguaglianze naturali comprendono le differenti capacità fisiche, intellettuali e morali, e si annidano in quella nuova economia della crescita e dell'innovazione che l'economista vede un po' ovunque attorno a sé, e che gli fa rifiutare qualsiasi intervento dello Stato: “Le eccellenze sono la fonte di quanto vi sia di più grande e di più utile. Riducete tutto all'uguaglianza e ridurrete tutto all'inazione.”⁸ In questi primi anni del XXI secolo abbiamo sentito a volte circolare un'idea analoga, secondo la quale la nuova economia dell'informazione permetterebbe ai più talentuosi di moltiplicare la loro produttività.

Ma è giocoforza constatare che un argomento del genere viene sovente utilizzato per legittimare disuguaglianze anche estreme e per difendere situazioni di privilegio, senza una grande considerazione per i non privilegiati, e nemmeno per i fatti, e senza realmente cercare di verificare se il principio – un principio di comodo – consenta o meno di spiegare i progressi osservati. Torneremo sull'argomento più avanti.

Veniamo ora a considerare la crescita del prodotto pro capite. Come abbiamo già potuto notare, la crescita, nell'insieme del periodo 1700-2012, corrisponde esattamente a quella della popolazione: lo 0,8% annuo in media, equivalente a una moltiplicazione per dieci (più qualcosa) della cifra iniziale nell'arco di tre secoli. L'attuale reddito medio a livello mondiale è infatti di circa 760 euro mensili pro capite, mentre nel 1700 era inferiore a 70 euro mensili – più o meno il livello dei paesi più poveri dell'Africa subsahariana nel 2012.⁹

È un paragone suggestivo, ma non dobbiamo esagerarne la portata. Quando cerchiamo di mettere in parallelo società ed epoche così diverse, è illusorio pretendere di poter sintetizzare tutto in un unico dato, del tipo: “Il livello di vita nella tale società è dieci volte più alto che nell'altra.” Quando raggiunge proporzioni del genere, la crescita del prodotto pro capite diventa una nozione molto più astratta di quella di popolazione, la quale, perlomeno, corrisponde a una realtà tangibile (è più facile fare il conto degli abitanti che non dei beni e dei servizi). La storia dello sviluppo economico è innanzitutto quella della diversificazione dei modelli di vita e dei tipi di beni e servizi prodotti e consumati. Si tratta dunque di un processo multidimensionale, che per sua natura non può essere correttamente riassunto da un unico indicatore monetario.

Prendiamo l'esempio dei paesi più ricchi. In Europa occidentale, America del Nord o Giappone, il reddito medio è passato da poco più di 100 euro mensili nel 1700 a più di 2500 euro mensili nel 2012, ovvero si è moltiplicato per più di venti.¹⁰ In realtà, la crescita della produttività, vale a dire del prodotto per ora lavorata, è stata ancora più alta, poiché la durata media del lavoro per abitante è molto diminuita: tutte le società sviluppate hanno scelto, in ragione del crescente arricchimento, di lavorare meno a lungo, in modo da disporre di maggior tempo libero (giornate di lavoro più brevi, vacanze più lunghe ecc.).¹¹

Questo spettacolare progresso deve molto alla società del XX secolo. A livello mondiale, la crescita media dello 0,8% annuo del prodotto pro capite tra il 1700 e il 2012 si scompone in appena lo 0,1% nel XVIII secolo, in un ben più consistente 0,9% nel XIX e in un ancor più consistente 1,6% nel XX (cfr. [tabella 2.1](#)). In Europa occidentale la crescita media dell'1% tra il 1700 e il 2012 si scompone nello 0,2% nel XVIII secolo, in un ben più consistente 1,1% nel XIX e in un ancor più consistente 1,9% nel XX.¹² Il potere d'acquisto medio in vigore nel Vecchio Continente è quindi cresciuto tra il 1700 e il 2012, moltiplicandosi per più di due tra il 1820 e il 1913 e per più di sei tra il 1913 e il 2012. Il XVIII secolo è caratterizzato, essenzialmente, dalla medesima stagnazione economica dei secoli precedenti. Il XIX conosce nondimeno – ed è la prima volta – una crescita sostenuta del prodotto pro capite, anche se grossi segmenti di popolazione ne possono usufruire in misura limitata, perlomeno fino all'ultimo terzo di secolo, e bisogna aspettare il XX secolo perché la crescita economica diventi davvero una realtà straordinaria e tangibile per tutti. Durante la belle époque, ossia intorno ai

primi due decenni del Novecento, il reddito medio degli europei era di appena 400 euro al mese, contro i 2500 euro di oggi.

Ma che cosa significa un potere d'acquisto moltiplicato per venti, per dieci o anche per sei? Non significa certo che gli europei del 2012 producano e consumino quantità sei volte maggiori in beni e servizi rispetto a quelle che producevano e consumavano nel 1913. Per esempio, i consumi medi di prodotti alimentari non si sono certo moltiplicati per sei – dato peraltro privo di qualsiasi interesse, dal momento che i bisogni alimentari si sono saturati da tempo. In Europa, come in tutti i paesi, la crescita del potere d'acquisto e del tenore di vita sul lungo periodo si fonda innanzitutto sulla trasformazione delle strutture di consumo: a un consumo costituito in maggioranza da prodotti alimentari si è progressivamente sostituito un consumo molto più diversificato, ricco di prodotti industriali e di servizi.

D'altronde, anche se gli europei del 2013 volessero consumare in beni e servizi quantità sei volte superiori a quelle che consumavano nel 1913, non potrebbero farlo: alcuni prezzi sono in effetti cresciuti più in fretta della “media” dei prezzi, mentre altri sono cresciuti meno in fretta, per cui il potere d'acquisto non si è moltiplicato per sei per tutti i tipi di beni e servizi. Sul breve periodo, questi problemi di “costi relativi” possono anche essere trascurabili, e si può pensare che gli indici “medi” di prezzo fissati dagli organismi economici e statistici siano sufficienti a misurare correttamente la crescita del potere d'acquisto. Ma sul lungo periodo, quando la struttura dei consumi e dei costi relativi tende a modificarsi radicalmente, soprattutto per la comparsa di nuovi beni e servizi, quegli indici medi di prezzo non riescono più a dar conto della natura delle trasformazioni che hanno avuto luogo, e questo malgrado la raffinatezza delle tecniche impiegate dagli statistici per trattare le migliaia di tabelle dei prezzi di cui dispongono e l'accuratezza nel valutare i miglioramenti qualitativi dei prodotti.

Che cosa significa un potere d'acquisto moltiplicato per dieci?

In realtà, l'unico modo per valutare davvero lo straordinario progresso fatto segnare dai livelli e dai modelli di vita dopo la Rivoluzione industriale consiste nel fare riferimento ai livelli di reddito espressi in moneta corrente e nel compararli ai livelli di prezzo dei vari beni e servizi presenti nelle varie epoche. Limitiamoci a riassumere qui i principali insegnamenti ricavabili da un tale esercizio contabile.¹³

Secondo lo schema classico, si distinguono tre tipi di beni o servizi: i beni industriali, per i quali la crescita della produttività è stata molto più rapida della media dell'economia, per cui i loro prezzi si sono abbassati rispetto alla media corrente dei prezzi stessi; i beni alimentari, per i quali la crescita della produttività è stata continuativa e determinante sul lunghissimo periodo (il che ha consentito di nutrire una popolazione in forte rialzo, disimpegnando al tempo stesso per altre mansioni una parte crescente di manodopera agricola), anche se meno rapida rispetto a quella dei beni industriali, per cui il loro prezzo è cresciuto un po' meno rispetto alla media corrente dei prezzi stessi; infine i servizi, per i quali la crescita della produttività è stata in genere piuttosto debole (o nulla, in certi casi, il che spiega perché il settore tende ad assorbire una porzione sempre maggiore di manodopera), per cui il loro prezzo è aumentato più in fretta della media corrente dei prezzi stessi.

Si tratta di uno schema generale ben noto, che a grandi linee è complessivamente verosimile, tuttavia merita di essere affinato e precisato. Esiste infatti, all'interno di ciascun settore, una grande varietà di situazioni. Per molti prodotti alimentari i prezzi sono effettivamente aumentati, in linea con la crescita media dei prezzi stessi. Per esempio, in Francia, il prezzo di un chilo di carote è cresciuto nella stessa misura dell'indice generale dei prezzi tra il 1900-10 e il 2000-10, per cui il potere d'acquisto espresso in carote è cresciuto quanto il potere d'acquisto medio (più o meno sei volte tanto). Un salariato medio, all'inizio del XX secolo, poteva permettersi di pagare quasi 10 chili di carote al giorno, mentre oggi può permettersi di pagarne quasi 60 chili.¹⁴ Per altri generi, come latte, burro, uova o latticini, che hanno beneficiato di progressi tecnici importanti nel campo della produzione, della fabbricazione, della conservazione ecc., si nota un ribasso del prezzo relativo, e quindi un rialzo del potere d'acquisto superiore a sei. Lo stesso discorso vale per i generi che hanno beneficiato di un calo considerevole dei costi di trasporto: in un secolo il potere d'acquisto francese in termini di arance, per esempio, è cresciuto dieci volte, e quello in termini di banane venti volte. Al contrario, il potere d'acquisto quantificato in chili di pane o di carne è cresciuto meno di quattro volte, per il considerevole aumento della qualità e della varietà dei prodotti proposti.

La diversità delle situazioni è ancora più forte tra i beni industriali, in particolare con la comparsa di prodotti radicalmente nuovi e l'eccezionale miglioramento delle prestazioni. Un tipico esempio, per il recente periodo, è quello dell'elettronica e dell'informatica. I progressi fatti registrare dai computer e dai telefoni cellulari tra la

fine del XX secolo e l'inizio del XXI, e poi dai tablet e dagli smartphone in questo secondo decennio del XXI, corrispondono a volte a un potere d'acquisto moltiplicato per dieci in pochi anni: in altri termini, il prezzo di un prodotto viene diviso per due, mentre la sua qualità viene moltiplicata per cinque.

È importante capire che non è difficile trovare altri esempi, altrettanto spettacolari, nel corso dell'intera storia dello sviluppo industriale. Prendiamo il caso della bicicletta. Negli anni ottanta e novanta dell'Ottocento, il modello meno caro disponibile nei cataloghi di vendita e negli opuscoli commerciali corrisponde in Francia a sei mesi di salario medio. E si tratta ancora di un velocipede alquanto rudimentale, "le cui ruote si valgono di una gomma piena, e che dispone di un solo freno, ad azione diretta sulla ruota davanti". Il progresso tecnico, negli anni dieci e venti del Novecento, fa scendere il prezzo a meno di un mese di salario medio. E, grazie all'evoluzione tecnica, nei cataloghi degli anni sessanta e settanta si offrono biciclette di qualità (con "ruota libera, due freni, parafango e copricatena, portabagagli, fari, catarifrangente") per meno di una settimana di salario medio. In totale, senza neanche mettere in conto il vertiginoso progresso della qualità e della sicurezza del prodotto, il potere d'acquisto in termini di bicicletta è cresciuto di quaranta volte tra il 1890 e il 1970.¹⁵

Si potrebbero fare molti altri esempi, esaminando l'evoluzione dei prezzi delle lampadine elettriche, degli stock domestici, dalle tovaglie alle stoviglie, dai vestiti alle automobili, nei paesi sviluppati come nei paesi emergenti, comparando i salari in vigore.

In ogni caso, tutti gli esempi confermerebbero fino a che punto sia inutile e riduttivo pretendere di riassumere tutte le trasformazioni ricorrendo a un unico indicatore del tipo "il livello di vita tra la tale e la tal'altra epoca è cresciuto di dieci volte". Quando i modelli di vita e le strutture dei bilanci delle famiglie si modificano in misura tanto radicale, e la progressione del potere d'acquisto varia altrettanto radicalmente in rapporto ai beni considerati, il problema della cifra media non ha più molto senso, dal momento che il risultato esatto dipende, in definitiva, dalle valutazioni eseguite e dalle misurazioni in termini di qualità, entrambe relativamente incerte, soprattutto quando si tratta di stabilire dei confronti nell'arco di più secoli.

Tutto ciò non mette certo in discussione la realtà della crescita. Anzi, ne avvalorata la portata: è chiaro che le condizioni materiali di vita sono eccezionalmente migliorate dopo la Rivoluzione industriale, consentendo agli abitanti del pianeta di meglio nutrirsi, vestirsi, spostarsi, informarsi, curarsi e via dicendo. Così come non mette in discussione la validità della misura dei tassi di crescita sul breve periodo, per esempio di una o due generazioni. Su un periodo di trenta o sessant'anni, sapere se il tasso di crescita è stato dello 0,1% annuo (3% per generazione), dell'1% annuo (35% per generazione) o del 3% annuo (143% per generazione) ha un suo senso. Solo quando si cumulano su periodi troppo lunghi, fino a toccare valori davvero stratosferici, i tassi di crescita perdono parte del loro significato e diventano quantità relativamente astratte e arbitrarie.

Esaminiamo, per concludere, il caso dei servizi, per i quali la varietà delle situazioni è certo la più elevata. In linea di principio, le cose sono abbastanza chiare: la produttività, nel settore, è cresciuta con minor forza, per cui il potere d'acquisto espresso in servizi è aumentato meno nettamente. Il caso tipico di servizio “puro”, che non comporta alcuna innovazione tecnica palese nel corso dei secoli, è considerato quello dei parrucchieri: un taglio di capelli necessita oggi dello stesso tempo di lavoro richiesto all'inizio del secolo, per cui si è moltiplicato il costo di un parrucchiere per lo stesso coefficiente del salario dei parrucchieri, il quale è cresciuto a sua volta al ritmo del salario medio e del reddito medio (in linea di massima). In altri termini, lavorando un'ora, il salario medio di un parrucchiere di oggi equivale più o meno a quello di un parrucchiere di un secolo fa: in sostanza, si rileva che il potere d'acquisto espresso in termini di tagli di capelli non è aumentato, anzi, è leggermente diminuito.¹⁶

Tabella 2.4.

L'impiego per settore d'attività in Francia e negli Stati Uniti, 1800-2012

(in % d'impiego totale)	Francia			Stati Uniti		
	Agricoltura	Industria	Servizi	Agricoltura	Industria	Servizi
1800	64%	22%	14%	68%	18%	13%
1900	43%	29%	28%	41%	28%	31%
1950	32%	33%	35%	14%	33%	50%
2012	3%	21%	76%	2%	18%	80%

Nel 2012 l'agricoltura equivaleva in Francia al 3% dell'impiego totale, contro il 21% dell'industria e il 76% dei servizi. Il settore delle costruzioni – nel 2012 il 7% dell'impiego in Francia – è stato incluso nell'industria (in Francia come negli Stati Uniti).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In realtà, la varietà dei casi è talmente elevata che la nozione stessa di “settore dei servizi” non ha più molto senso. La scomposizione in tre settori di attività – primaria, secondaria, terziaria – è stata concepita intorno alla metà del XX secolo, all'interno di società in cui ciascun settore raggruppava proporzioni analoghe – o quantomeno comparabili – dell'attività economica e della forza lavoro (cfr. [tabella 2.4](#)). Ma, a partire dal momento in cui i servizi raggruppano, in tutti i paesi sviluppati, il 70-80% della manodopera, vuol dire che una categoria statistica del genere finisce per non risultare più pertinente: nel senso che dà poche informazioni sulla natura dei mestieri e dei servizi prodotti nella società considerata.

Per orientarsi in questo enorme aggregato di attività, al cui sviluppo si deve in larga parte, a partire dal XIX secolo, il miglioramento delle condizioni di vita, conviene distinguere più blocchi. In primo luogo possiamo considerare i servizi relativi alla salute

e alla scuola, che da soli, nei paesi più avanzati (nei quali tutti i settori industriali sono collegati), rappresentano il 20% dell'impiego totale – e tutto fa pensare, tenendo conto dei progressi della medicina e del continuo sviluppo degli studi superiori, che la percentuale sia destinata a crescere. Gli impieghi del commercio, di alberghi, bar e ristoranti, della cultura e del tempo libero, anch'essi in forte crescita, rappresentano ormai più del 20% dell'impiego totale (o anche più del 25% in determinati paesi). I servizi per le imprese (consulenza, contabilità, design, informatica ecc.), aggiunti ai servizi immobiliari e finanziari (agenzie immobiliari, banche, assicurazioni ecc.) e dei trasporti, sono anch'essi vicini al 20% dell'impiego totale. Se si aggiungono i servizi relativi alle necessità dello Stato e alla sicurezza (amministrazione generale, giustizia, polizia, esercito ecc.), vicini nella maggioranza dei paesi al 10% dell'impiego totale, si raggiunge più o meno il 70-80% rilevato dalle statistiche ufficiali.¹⁷

Precisiamo che una parte consistente di questi servizi, in particolare nei settori della sanità e della scuola, è finanziata dalle tasse dei contribuenti e fornita gratuitamente allapopolazione. Le modalità di finanziamento variano a seconda dei paesi, così come la quota esatta della componente finanziata con le tasse – quota più alta, per esempio, in Europa che negli Stati Uniti e in Giappone. Essa è comunque assai elevata in tutti i paesi sviluppati – in genere, almeno la metà del costo totale dei servizi sanitari e scolastici, oltre i tre quarti in molti paesi europei. Il che introduce, di fatto, nuove difficoltà e incertezze in merito alla misurazione e alla comparazione della crescita del tenore di vita sul lungo periodo e tra paese e paese. Non è affatto una questione di poco conto: a parte il fatto che i due settori rappresentano nei paesi più avanzati oltre il 20% del PIL e dell'impiego, percentuale destinata ad aumentare ulteriormente in futuro, è nella sanità e nella scuola che si ravvisano i miglioramenti più concreti e notevoli delle condizioni di vita nel corso degli ultimi secoli. A società in cui l'aspettativa di vita era di appena quarant'anni e in cui quasi tutti gli abitanti erano analfabeti, si sono sostituite società in cui la vita supera correntemente gli ottant'anni e in cui ciascun abitante dispone di un accesso minimo alla cultura.

Nei bilanci nazionali, il valore dei servizi pubblici gratuiti viene sempre stimato a partire dai costi di produzione coperti dalle amministrazioni pubbliche – e dunque, in buona sostanza, dai contribuenti. Tali costi includono in particolare la massa salariale versata al personale della sanità e agli insegnanti impiegati negli asili, nelle scuole e nelle università pubbliche. Il metodo ha dei difetti, ma è plausibile dal punto di vista logico, e in ogni caso è di gran lunga più soddisfacente del metodo che semplicemente esclude i servizi pubblici gratuiti dal calcolo del PIL e si concentra sulla sola produzione delle merci: esclusione di per sé assurda, poiché porta a sottovalutare in maniera del tutto artificiale il livelli di prodotto interno e di reddito nazionale dei paesi che scelgono un sistema sanitario e scolastico pubblico anziché un sistema privato – e non considera che i servizi a disposizione dei cittadini sono assolutamente gli stessi in entrambi i casi.

Il metodo utilizzato dai bilanci nazionali consente perlomeno di correggere il suddetto dislivello, anche se non è un metodo del tutto perfetto: in particolare, per il momento,

non misura oggettivamente la qualità dei servizi resi (sono comunque previsti progressi in tal senso). Per esempio, se un sistema di assicurazione sanitaria privato costa più caro di un sistema pubblico, senza che la qualità delle cure prestate sia effettivamente superiore – come fa pensare il confronto tra Stati Uniti ed Europa –, il PIL, nei paesi che privilegiano un sistema privato, finisce per essere artificialmente sopravvalutato. Occorre anche notare che i bilanci nazionali scelgono per convenzione di non contabilizzare alcuna remunerazione per il capitale pubblico, tipo edifici e strutture ospedaliere o scolastiche o universitarie,¹⁸ con un’ovvia conseguenza: un paese che privatizza i servizi sanitari e scolastici vede aumentare artificialmente il suo PIL, anche se i servizi prestati e i salari versati al personale interessato restano esattamente gli stessi.¹⁹ Possiamo anche ritenere che questo metodo di valutazione basato sui costi porti a sottovalutare il “valore” di fondo dell’educazione o della salute, e di conseguenza la crescita raggiunta durante i periodi di ampia espansione scolastica e sanitaria.²⁰

Non esistono dubbi, quindi, sul fatto che la crescita economica abbia contribuito a migliorare in misura notevole le condizioni di vita sul lungo periodo, con – secondo le più accreditate stime disponibili – una moltiplicazione per dieci (e oltre) del reddito medio a livello mondiale tra il 1700 e il 2012 (da 70 euro mensili a 760) e per venti (e oltre) nei paesi più ricchi (da 100 euro mensili a 2500). Se però teniamo conto delle difficoltà legate al calcolo di trasformazioni tanto radicali, soprattutto se cerchiamo di sintetizzarle in un indicatore unico, dobbiamo ribadire che cifre del genere non vanno in alcun modo sopravvalutate, anzi, vanno considerate dei semplici valori di grandezza.

La fine della crescita?

Passiamo ora a esaminare il problema del futuro che ci attende: la spettacolare crescita del prodotto pro capite, di cui abbiamo appena sottolineato l'entità, è destinata inesorabilmente a rallentare nel XXI secolo? L'orientamento è, per motivi legati alle tecnologie o all'ecologia o a entrambe, quello di una fine della crescita?

Prima di tentare di rispondere alla domanda, è indispensabile cominciare a ricordare che la crescita del passato, per quanto eccezionale sia stata, è quasi sempre avvenuta seguendo ritmi annui relativamente lenti – in genere non più dell'1-1,5% annuo. I soli esempi storici di crescita sensibilmente più rapida – per esempio del 3 o del 4% annuo, a volte anche più – riguardano paesi impegnati a recuperare in tempi accelerati posizioni migliori in rapporto ad altri paesi, processo che per definizione si dà per concluso solo quando il ritardo viene completamente colmato, e che pertanto non può che essere transitorio e limitato nel tempo. Inoltre, un tale processo di recupero, per la sua natura specifica e territoriale, non può ovviamente applicarsi all'intero pianeta.

A livello planetario, il tasso di crescita del prodotto pro capite è stato in media dello 0,8% annuo tra il 1700 e il 2012, di cui lo 0,1% tra il 1700 e il 1820, lo 0,9% tra il 1820 e il 1913 e l'1,6% tra il 1913 e il 2012. Come abbiamo indicato nella [tabella 2.1](#), tra il 1700 e il 2012 si riscontra l'identica percentuale, l'8%, in relazione al tasso di crescita, annuo e medio, relativo alla popolazione mondiale.

Abbiamo riportato nella [tabella 2.5](#) i tassi di crescita economica secolo per secolo e continente per continente. In Europa, la crescita del prodotto pro capite è stata dell'1% tra il 1820 e il 1913, poi dell'1,9% tra il 1913 e il 2012. In America, essa raggiunge l'1,5% tra il 1820 e il 1913, e di nuovo l'1,5% tra il 1913 e il 2012.

Le cifre non sono importanti nel dettaglio: il punto importante è che, nella storia, non esiste nessun paese che abbia conosciuto la rivoluzione tecnologica mondiale e che abbia registrato una crescita stabile del prodotto pro capite superiore all'1,5%. Se si passano in rassegna tutti gli ultimi decenni, si osservano, nei paesi più ricchi, ritmi ancora più bassi: tra il 1990 e il 2012 la crescita del prodotto pro capite è in Europa occidentale dell'1,6%, in America del Nord dell'1,4%, in Giappone dello 0,7%.²¹ È importante cominciare a tenere a mente questa realtà, dal momento che, in larga misura, continuiamo a essere ossessionati dall'idea secondo cui la crescita debba attestarsi almeno sul 3 o 4% annuo. Il che è un'illusione, sia sul piano della storia sia sul piano della logica.

Tabella 2.5.

La crescita del prodotto pro capite dopo la Rivoluzione industriale

Tasso di crescita annuo medio	Prodotto mondiale pro capite	Europa	America	Africa	Asia
0-1700	0%	0%	0%	-0%	0%
1700-2012	0,8%	1%	1,1%	0,5%	0,7%
dont: 1700-1820	0,1%	0,1%	0,4%	-0%	0%
1820-1913	0,9%	1%	1,5%	0,4%	0,2%
1913-2012	1,6%	1,9%	1,5%	1,1%	2%
1913-1950	0,9%	0,9%	1,4%	0,9%	0,2%
1950-1970	2,8%	3,8%	1,9%	2,1%	3,5%
1970-1990	1,3%	1,9%	1,6%	0,3%	2,1%
1990-2012	2,1%	1,9%	1,5%	1,4%	3,8%
1950-1980	2,5%	3,4%	2%	1,8%	3,2%
1980-2012	1,7%	1,8%	1,3%	0,8%	3,1%

Tra il 1910 e il 2010 il tasso di crescita del PIL pro capite è stato, a livello mondiale, dell'1,7% annuo medio, di cui l'1,9% per l'Europa, l'1,6% per l'America ecc.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Ciò stabilito, che cosa possiamo dire circa i tassi di crescita del futuro? Per alcuni economisti, come Robert Gordon, il ritmo di crescita del prodotto pro capite nei paesi più avanzati, a cominciare dagli Stati Uniti, è destinato a rallentare, e potrebbe essere, per il periodo 2050-2100, inferiore allo 0,5%.²² L'analisi di Gordon si fonda sulla comparazione dei diversi flussi d'innovazione che si sono succeduti, dalla macchina a vapore all'elettricità, e sulla constatazione che i flussi più recenti – in particolare le tecnologie relative all'informazione – hanno un potenziale di crescita sensibilmente inferiore: ossia incidono in modo meno radicale sui modi di produzione e migliorano in minor misura il prodotto complessivo dell'economia.

Come per la crescita demografica, non spetta a me, qui, fare delle previsioni circa la crescita economica del XXI secolo, quanto piuttosto trarre delle conclusioni dai diversi possibili scenari circa la dinamica della distribuzione delle ricchezze. Il ritmo delle innovazioni a venire è, al pari di quello della fecondità, difficile da prevedere. In base all'esperienza storica degli ultimi secoli, mi pare abbastanza improbabile che nei paesi più avanzati la crescita sul lungo periodo del prodotto pro capite possa superare l'1,5% annuo. Ma non sono assolutamente in grado di dire se sarà dello 0,5, dell'1 o dell'1,5%. Lo scenario medio presentato più avanti si basa su una possibile crescita a lungo termine del prodotto pro capite nei paesi ricchi dell'1,2% annuo, percentuale relativamente ottimista rispetto alle comparazioni o alle previsioni di Gordon (che mi sembrano un po' troppo cupe), e che comunque potrà prodursi solo se nuove fonti di energia sostituiranno gli idrocarburi, oggi in via di esaurimento. In ogni caso non è che uno scenario tra i tanti.

Con l'1% di crescita annua una società si rinnova profondamente

Il punto, per me ben più importante e ben più significativo del dettaglio sulla previsione di crescita (come abbiamo già visto in precedenza, sintetizzare la crescita a lungo termine di una società in un unico dato numerico è perlopiù un'illusione statistica), e sul quale dobbiamo adesso insistere, è che un ritmo di crescita del prodotto pro capite dell'ordine dell'1% annuo è in realtà un ritmo estremamente rapido, molto più rapido di quanto spesso si immagini.

Il modo migliore per valutare il problema è anche qui quello di considerarlo da un punto di vista generazionale. Nell'arco di trent'anni, una crescita dell'1% annuo corrisponde a una crescita cumulata di più del 35%. Una crescita dell'1,5% annuo corrisponde a una crescita cumulata di più del 50%. Il che implica, in pratica, trasformazioni notevoli dei modelli di vita e degli impieghi. In concreto, nel corso degli ultimi trent'anni in Europa, in America del Nord e in Giappone, la crescita del prodotto pro capite è stata appena dell'1-1,5% annuo. Attualmente, però, le nostre vite hanno subito una trasformazione profonda: nei primi anni ottanta non esistevano né Internet né il telefono cellulare, i trasporti aerei erano inaccessibili alla maggioranza della popolazione, la maggior parte delle tecnologie mediche di punta oggi disponibili non esisteva e la possibilità di continuare a studiare fino all'università riguardava soltanto una minima parte della popolazione. Nel campo delle comunicazioni, dei trasporti, della sanità e della scuola i cambiamenti sono stati profondi. E queste trasformazioni hanno radicalmente modificato anche la struttura degli impieghi: quando il prodotto pro capite cresce di circa il 35-50% nell'arco di trent'anni, vuol dire che una porzione molto ampia del prodotto realizzato oggi – tra un quarto e un terzo – trent'anni fa non esisteva, e quindi che trent'anni fa non esistevano, in una misura che va da un quarto a un terzo, mestieri e attività oggi assai produttive.

Si tratta di una differenza considerevole rispetto alle società del passato, in cui la crescita era quasi nulla, o di appena lo 0,1% annuo, come nel XVIII secolo. Una società la cui crescita è dello 0,1% o 0,2% annuo si riproduce in modo pressoché identico di generazione in generazione: la struttura dei mestieri è la medesima, la struttura della proprietà anche. Una società la cui crescita è dell'1% annuo, come accade dall'inizio del XIX secolo nei paesi più avanzati, è una società che si rinnova profondamente e in permanenza. Vedremo come tutto ciò comporti differenze rilevanti per la struttura delle disuguaglianze sociali e la dinamica della distribuzione delle ricchezze. La crescita, da un lato, può creare nuove forme di disuguaglianza – per esempio i nuovi settori di attività possono alimentare in brevissimo tempo ricchezze inaspettate –, ma dall'altro può rendere meno determinanti le disuguaglianze patrimoniali e il fattore ereditario. Le trasformazioni indotte da una crescita dell'1% annuo sono certo meno rilevanti di quelle che comporterebbe una crescita del 3 o 4% annuo. Da qui, un alto margine di disillusione, in particolare rispetto alla grande speranza riposta, dopo il secolo dei Lumi, in un ordine sociale più giusto. La sola crescita economica, purtroppo, non è

assolutamente in grado di soddisfare la speranza democratica e meritocratica, che deve trovare sostegno in istituzioni specifiche, e non soltanto nelle forze del progresso tecnologico e del mercato.

L’Europa continentale – in particolare la Francia – vive in larga misura nella nostalgia dei *Trente glorieuses*, ovvero quel periodo di trent’anni, dalla fine degli anni quaranta alla fine degli anni settanta del Novecento, in cui la crescita è stata eccezionalmente forte. Non è sempre chiaro quale cattivo genio ci abbia imposto, dalla fine degli anni settanta all’inizio degli anni ottanta, una crescita così debole. Ancora oggi, spesso non riusciamo a immaginare come la brutta parentesi dei “trenta ingloriosi” (i quali, in verità, saranno tra non molto trentacinque o quaranta) possa finalmente chiudersi, come il brutto sogno possa finalmente terminare e tutto possa riprendere come prima.

Di fatto, se rimettiamo le cose nella giusta prospettiva storica, appare chiaro che, in realtà, è stato proprio il periodo dei *Trente glorieuses* a rappresentare un’eccezione, per il semplice fatto che l’Europa aveva accumulato nel corso degli anni 1914-45 un enorme ritardo nella crescita rispetto agli Stati Uniti, ritardo che venne appunto colmato a tutta velocità nel corso di quel periodo. Una volta avvenuto il riaggancio, l’Europa e gli Stati Uniti si sono ritrovati insieme a gestire il futuro del mondo e si sono messi a crescere allo stesso ritmo, che è stato ed è tuttora, a livello mondiale, un ritmo strutturalmente lento.

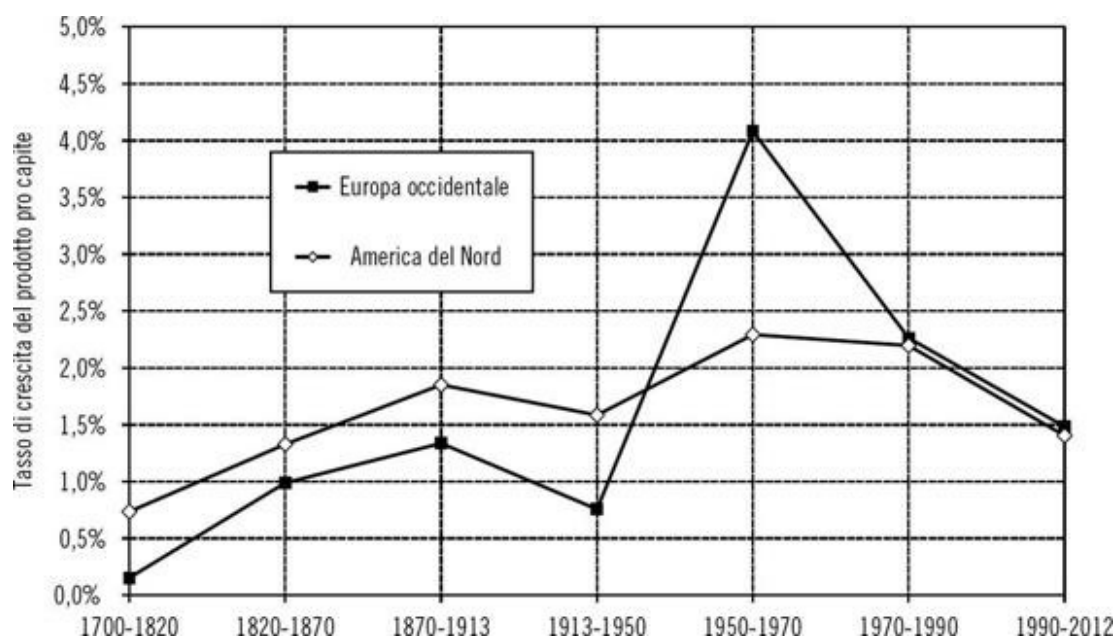
La traiettoria comparata dei tassi di crescita europea e americana, raffigurata nel [grafico 2.3](#), lo dimostra in modo del tutto evidente. In America del Nord non esiste alcuna nostalgia dei *Trente glorieuses*, semplicemente perché i *Trente glorieuses*, lì, non sono mai esistiti; il prodotto pro capite, sul lungo periodo 1820-2012, cresce più o meno allo stesso ritmo, attorno all’1,5-2% annuo. È vero che il ritmo si abbassa leggermente tra il 1913 e il 1950, a poco più dell’1,5%, ma subito dopo, nel periodo 1950-70, sale poco sopra il 2%, per poi assestarsi poco sotto all’1,5% nel periodo 1990-2012. In Europa occidentale, colpita ben più duramente dalle due guerre mondiali, le variazioni sono incomparabilmente più forti: tra il 1913 e il 1950 il prodotto pro capite ristagna (con una crescita di poco più dello 0,5% annuo), per poi compiere, dal 1950 al 1970, un balzo in avanti dell’ordine del 4% abbondante di crescita annua, e infine riabbassarsi bruscamente e riallinearsi più o meno ai livelli americani – o poco più su – tra il 1970 e il 1990 (poco sopra il 2%) e tra il 1990 e il 2012 (appena l’1,5%). L’Europa occidentale ha vissuto un’età dell’oro della crescita tra il 1950 e il 1970, per poi accusare un dimezzamento – o anche più – nel corso dei decenni successivi. Va inoltre precisato che il [grafico 2.3](#) sottostima una tale discontinuità, perché abbiamo incluso nell’Europa occidentale – com’è giusto – il Regno Unito, la cui esperienza in materia di crescita nel XX secolo è in realtà molto più vicina alla quasi stabilità nordamericana. Se ci concentrassimo sull’Europa continentale, rileveremmo, tra il 1950 e il 1970, una crescita media del prodotto pro capite annuo superiore al 5%, cifra del tutto estranea a ogni esperienza conosciuta nei paesi ricchi nel corso degli ultimi secoli.

Le esperienze collettive, tra loro molto differenziate, della crescita durante il XX

secolo spiegano in larga misura perché, oggi, le opinioni dei vari paesi divergono moltissimo in materia di globalizzazione commerciale e finanziaria, o anche semplicemente in materia di capitalismo in generale. Nell'Europa continentale, in particolare in Francia, si continua ovviamente a vedere i primi decenni del secondo dopoguerra, segnati da un forte intervento dello Stato, come un periodo benedetto della crescita, e si giudica responsabile dell'inversione di tendenza il processo di neoliberalismo economico iniziato attorno al 1980.

Grafico 2.3.

Il tasso di crescita del prodotto pro capite dopo la Rivoluzione industriale



In Europa, nel 1950-70, il tasso di crescita del prodotto pro capite ha superato il 4% annuo, prima di ridiscendere ai livelli americani.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Nel Regno Unito e negli Stati Uniti, invece, è stata condotta una lettura del tutto diversa della storia del dopoguerra. Dagli anni cinquanta agli anni settanta i paesi anglosassoni sono stati raggiunti in tempi molto rapidi dai paesi che avevano perso la guerra. Alla fine degli anni settanta, negli Stati Uniti, le copertine dei settimanali non facevano altro che denunciare il declino americano e il successo delle industrie tedesche e giapponesi. In quel periodo nel Regno Unito, il PIL pro capite scende al di sotto di quello della Germania, della Francia e del Giappone, persino dell'Italia. È lecito pensare che la sgradevole sensazione dell'avvenuto riaggancio – o persino del superamento, nel caso della Gran Bretagna – abbia svolto un ruolo importante nell'affermazione della “rivoluzione conservatrice”. Prima Thatcher nel Regno Unito, poi Reagan negli Stati Uniti promettono di rimettere in discussione quel *welfare state* che ha depresso gli imprenditori anglosassoni e optano per un ritorno al capitalismo puro del XIX secolo, ritorno che consentirebbe al Regno Unito e agli Stati Uniti di riprendere il sopravvento. Ancora oggi, nei due paesi, le due rivoluzioni conservatrici vengono giudicate un netto

successo, dal momento che Regno Unito e Stati Uniti hanno smesso di crescere meno in fretta dell'Europa continentale e del Giappone.

In realtà, il processo neoliberista inauguratosi intorno al 1980, così come il processo "statalista" inauguratosi nel 1945, non meritano né un eccesso di enfasi né un eccesso di riprovazione. È probabile che la Francia, la Germania e il Giappone avrebbero recuperato il ritardo nella crescita, crollata negli anni 1914-45, a prescindere dalle politiche economiche seguite, o quasi. Tutt'al più, si può dire che l'intervento dello Stato non abbia nuociuto. Così come, una volta riagganciati gli standard mondiali, non deve affatto sorprendere che questi paesi abbiano smesso di crescere più in fretta dei paesi anglosassoni, e che tutti i tassi di crescita si siano allineati, come mostra il [grafico 2.3](#) (avremo occasione di tornare sull'argomento). In linea di massima, le politiche neoliberiste non sembrano aver condizionato molto una realtà invero piuttosto semplice, né verso un rialzo né verso un ribasso.

Ricapitoliamo. Nel corso degli ultimi tre secoli, la crescita mondiale ha percorso una curva a U rovesciata di notevole ampiezza. Sia nel caso della crescita della popolazione, sia nel caso della crescita del prodotto pro capite, il processo di crescita – nel corso del XVIII, del XIX e soprattutto del XX secolo – è progressivamente accelerato, e sta verosimilmente tornando verso livelli molto più bassi nel corso del XXI secolo.

Le due curve a U rovesciata presentano tuttavia differenze piuttosto nette. Per la crescita della popolazione, il rialzo è iniziato molto presto, già nel XVIII secolo, e anche il calo è iniziato molto prima. È il fenomeno della transizione demografica, che si è ormai ampiamente realizzato. Il ritmo di crescita della popolazione mondiale ha raggiunto lo zenit tra gli anni cinquanta e settanta del Novecento, con quasi il 2% annuo, e da allora non ha smesso di scendere. Anche se non si può essere sicuri di niente in una materia del genere, è probabile che tale processo sia destinato a proseguire, e che il tasso di crescita demografica a livello mondiale scenda quasi a zero nella seconda metà del XXI secolo. La curva a U rovesciata è chiara e netta (cfr. [grafico 2.2](#)).

Per la crescita del prodotto pro capite, invece, le cose sono un po' più complesse. Trattandosi di una crescita propriamente "economica", ha impiegato più tempo a decollare: nel XVIII secolo è rimasta quasi a livello zero, nel XIX secolo ha raggiunto un grado più significativo ed è divenuta una realtà condivisa solo nel corso del XX secolo. Tra il 1950 e il 1990 – grazie in particolare al recupero dell'Europa – la crescita del prodotto mondiale pro capite ha persino superato il 2% annuo, e si è confermata sugli stessi livelli tra il 1900 e il 2012 – grazie al recupero dell'Asia, in particolare della Cina, la cui crescita tra il 1990 e il 2012 ha superato, secondo le statistiche ufficiali, il 9% annuo (un livello mai toccato da nessun paese nella storia).²³

Che cosa accadrà dopo il 2012? Nel [grafico 2.4](#) abbiamo indicato una previsione di crescita intermedia, ma si tratta di una stima abbastanza ottimistica, poiché abbiamo calcolato per i paesi più ricchi – Europa occidentale, America del Nord, Giappone – una crescita dell'1,2% annuo dal 2012 al 2100 (ossia un livello sensibilmente più elevato di quello previsto dalla maggioranza degli economisti), e per i paesi poveri ed emergenti una continuazione senza scosse del processo di convergenza, con una crescita del 5% annuo dal 2012 al 2030 e del 4% dal 2030 al 2050. Se questo dovesse realizzarsi, il livello di prodotto pro capite, nel 2050, raggiungerebbe un po' ovunque, in Cina come nell'Europa dell'Est, nell'America del Sud come nell'Africa del Nord e in Medio Oriente, quello dei paesi più ricchi.²⁴ A partire da quella data, la distribuzione del prodotto mondiale descritta nel capitolo 1 si avvicinerebbe insomma a quella della popolazione.²⁵

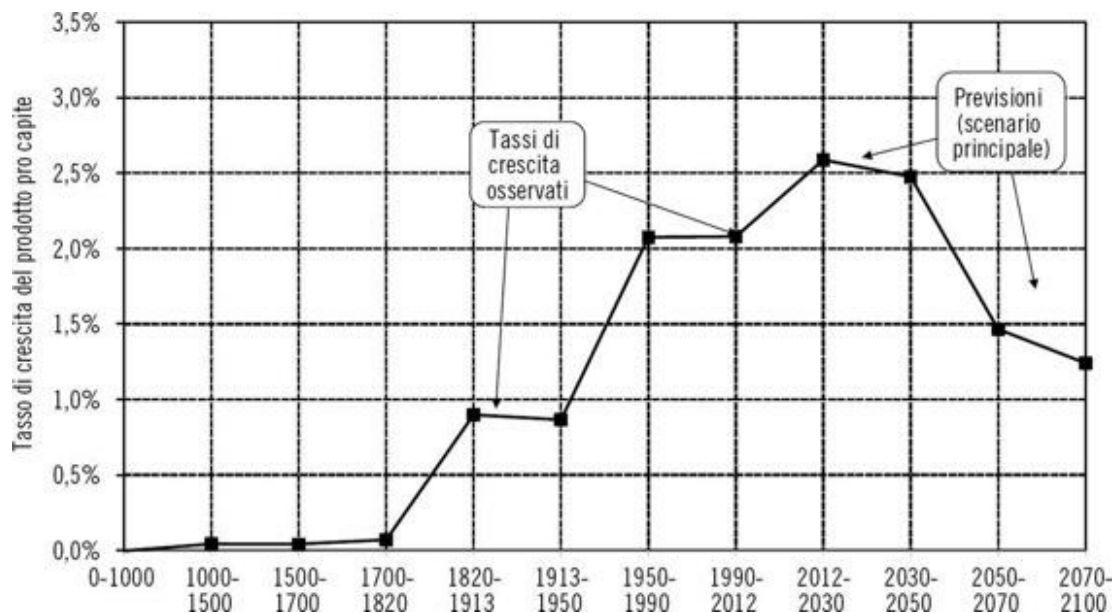
In uno scenario mediamente ottimista come questo, la crescita mondiale del prodotto pro capite supererebbe leggermente il 2,5% annuo tra il 2012 e il 2030, percentuale confermata tra il 2030 e il 2050, prima di scendere sotto l'1,5% nell'ultimo terzo del secolo. Confrontata con la curva a U rovesciata descritta dal tasso di crescita

demografica (cfr. [grafico 2.2](#)), questa seconda curva a U rovesciata avrebbe la particolarità di raggiungere il vertice molto tempo dopo la prima (quasi un secolo dopo: a metà del XXI secolo e non del XX) e al tempo stesso di ridiscendere non verso una crescita zero o quasi, ma verso una crescita di poco inferiore all'1% annuo, ossia a un livello nettamente più elevato di quello delle società tradizionali (cfr. [grafico 2.4](#)).

Se sommiamo le due curve, otteniamo il progresso del tasso di crescita del prodotto mondiale totale (cfr. [grafico 2.5](#)). Fino al 1950, quest'ultimo era sempre stato inferiore al 2% annuo, prima del balzo in avanti del 4% tra il 1950 e il 1990, livello eccezionale che equivale alla congiunzione tra la più forte crescita demografica della storia e la più forte progressione storica del prodotto pro capite. Il ritmo di crescita del prodotto mondiale ha già cominciato a regredire, e tra il 1990 e il 2012 è leggermente al di sotto del 3,5%, malgrado la crescita fortissima dei paesi emergenti, in particolare della Cina. Secondo il nostro scenario intermedio questo ritmo dovrebbe rimanere invariato tra il 2012 e il 2030, per poi passare al 3% tra il 2030 e il 2050, prima di scendere a circa l'1,5% nella seconda metà del secolo.

Grafico 2.4.

Il tasso di crescita del prodotto mondiale pro capite dall'antichità al 2100

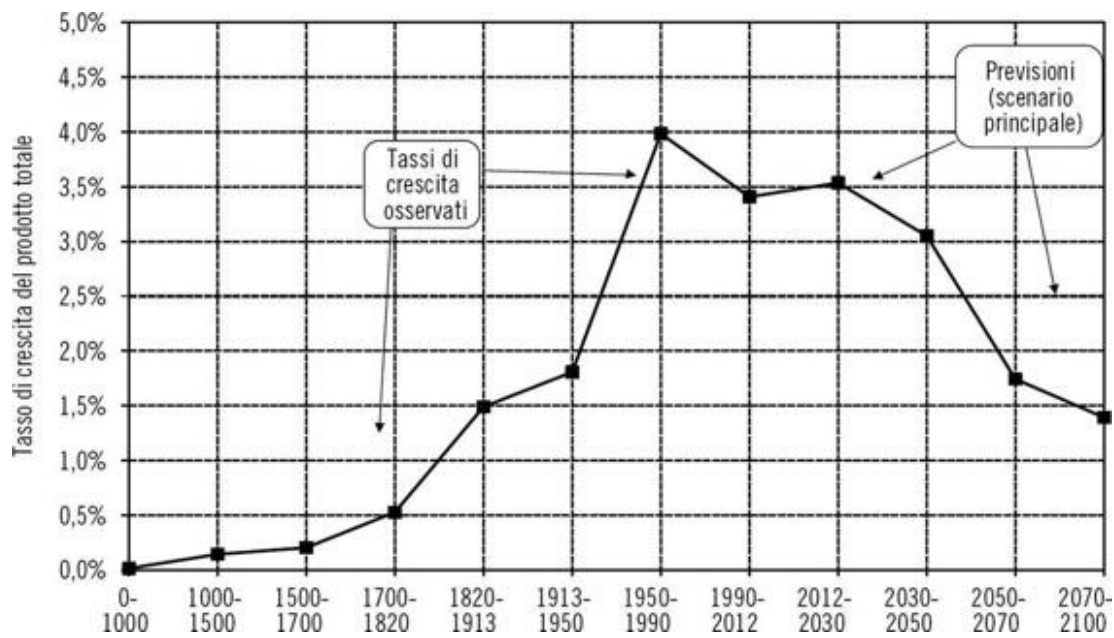


Tra il 1950 e il 2012 il tasso di crescita del prodotto pro capite ha superato il 2%. Se il processo di convergenza prosegue, esso supererà tra il 2012 e il 2050 il 2,5%, per poi scendere al di sotto dell'1,5%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 2.5.

Il tasso di crescita del prodotto mondiale totale dall'antichità al 2100



Il tasso di crescita del prodotto mondiale ha superato il 4% tra il 1950 e il 1990. Se il processo di convergenza prosegue, scenderà al di sotto del 2% da qui al 2050.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Abbiamo già segnalato fino a che punto queste previsioni intermedie siano ipotetiche. Il dato essenziale è che, a prescindere dai “dettagli” del calendario e dei tassi di crescita (anche se tali dettagli sono molto importanti), la doppia curva a U rovesciata della crescita mondiale è già stata in larga parte descritta. La previsione mediana raffigurata nei [grafici 2.2-2.5](#) è ottimistica per due ordini di motivi: primo, perché presuppone una crescita del prodotto invariata, a oltre l'1% annuo, nei paesi ricchi (il che presuppone a sua volta progressi tecnologici considerevoli, in particolare in materia di energie pulite); secondo (motivo forse determinante), perché presuppone una continuazione senza scosse, di ordine politico o militare, del processo di convergenza dei paesi emergenti verso i paesi ricchi fino al termine prestabilito del 2050, che è un termine molto vicino. Non è comunque difficile immaginare scenari meno ottimistici, nel qual caso la curva a U rovesciata della crescita mondiale potrebbe scendere più in fretta, e verso livelli più bassi di quelli indicati nei grafici.

Il problema dell'inflazione

Il panorama della crescita dopo la Rivoluzione industriale sarebbe alquanto incompleto se non chiamassimo in causa il problema dell'inflazione. Si potrebbe pensare che l'inflazione sia un fenomeno esclusivamente monetario, di cui non ci si dovrebbe preoccupare. Di fatto, tutti i tassi di crescita che abbiamo indicato fin qui corrispondono alla cosiddetta crescita "reale", ottenuta deducendo dalla crescita cosiddetta "nominale" (calcolata a partire dai prezzi al consumo) il tasso d'inflazione (equivalente al rialzo dell'indice medio dei prezzi al consumo).

In realtà, il problema dell'inflazione svolge un ruolo cruciale nella nostra ricerca. Abbiamo già notato che la nozione stessa di indice "medio" dei prezzi pone un problema, poiché la crescita si qualifica sempre con la comparsa di nuovi beni e servizi, e con enormi fluttuazioni dei prezzi relativi, per cui è molto difficile sintetizzare il tutto in un unico dato numerico. Ne deriva che i concetti stessi di inflazione e di crescita non siano sempre molto ben definiti: la distinzione, all'interno della crescita nominale (l'unica osservabile a occhio nudo, o quasi), tra una componente reale e una componente inflazionistica è in parte arbitraria, e dà luogo, non a caso, a parecchie controversie.

Per esempio, per un'identica crescita nominale del 3% annuo, si considererà una crescita reale dell'1% stimando un rialzo dei prezzi del 2%. Ma se si rivede verso il basso la stima dell'inflazione, per esempio valutando che il prezzo reale degli smartphone e dei tablet sia sceso di molto rispetto a quello calcolato in precedenza (per via dei notevoli miglioramenti in fatto di qualità e di prestazione: un divario che gli statistici si preoccupano di misurare, sottoponendosi a un compito non facile), e se si considera che il rialzo dei prezzi è solo dell'1,5%, si giungerà alla conclusione che la crescita reale è dell'1,5%. In realtà, trattandosi di variazioni minime, non sarà facile distinguere con certezza le due cifre, ciascuna delle quali contiene una parte di verità: la crescita sarà sicuramente più vicina all'1% per i patiti degli smartphone e dei tablet, e più vicina all'1% per tutti gli altri.

I movimenti dei prezzi relativi possono svolgere un ruolo ancor più decisivo se si tiene conto della teoria di Ricardo e del suo principio di rarità: qualora certi prezzi, come quello della terra, degli immobili o del petrolio, assumano, per periodi più lunghi, valori molto elevati, il fenomeno può incidere in maniera durevole sulla distribuzione delle ricchezze, a vantaggio dei detentori iniziali di quelle risorse, divenute più "rare".

Al di là della questione specifica dei prezzi relativi, vedremo come anche l'inflazione propriamente detta, vale a dire la crescita generalizzata di tutti i prezzi, possa svolgere un ruolo fondamentale nella dinamica della distribuzione delle ricchezze. In particolare, è stata proprio l'inflazione ad aiutare i paesi ricchi, usciti prostrati dalla seconda guerra mondiale, a sbarazzarsi del loro debito pubblico. Ed è stata sempre l'inflazione, nel corso del XX secolo, a favorire non poche redistribuzioni di reddito tra i gruppi sociali, anche se in modo spesso caotico e incontrollato. Viceversa, la società patrimoniale

sbocciata nel XVIII e nel XIX secolo non può che essere associata alla grandissima stabilità monetaria caratteristica di quel lungo periodo.

Facciamo un passo indietro. Il fatto essenziale che è bene tenere a mente è che l'inflazione è in larga misura un'invenzione del XX secolo. Nei secoli precedenti, fino alla prima guerra mondiale, l'inflazione era nulla o quasi. I prezzi potevano a volte salire o scendere notevolmente, anche per anni, ma i movimenti al rialzo o al ribasso finivano in genere per compensarsi. Lo stesso discorso vale per tutti i paesi per i quali disponiamo di classi di prezzo sul lungo periodo.

In particolare, se facciamo la media del rialzo dei prezzi prima del periodo 1700-1820 e poi del periodo 1820-1913, ravvisiamo un'inflazione insignificante sia per la Francia e il Regno Unito, sia per gli Stati Uniti e la Germania: uno 0,2-0,3% annuo al massimo. A volte si rilevano anche livelli leggermente inferiori allo zero, come nel Regno Unito o negli Stati Uniti nel corso del XIX secolo (-0,2% annuo medio in entrambi i casi tra il 1820 e il 1913).

Certo, la grande stabilità monetaria ha ovviamente conosciuto anche fasi di crisi. Ma sono state, ogni volta, crisi di breve durata, dopo le quali si è imposto a breve termine, quasi come un fatto scontato, il ritorno alla normalità. Un caso particolarmente emblematico è quello della Rivoluzione francese. Alla fine del 1789, i governi rivoluzionari emettono i famosi "assegnati", destinati a diventare, nel 1790-91, una vera e propria moneta circolante e di scambio (una delle prime banconote cartacee della storia) e a determinare, fino al 1794-95, una forte inflazione – calcolata appunto in assegnati. Ma il punto importante è che il ritorno alla moneta di metallo, con la creazione del "franco germinale", è avvenuta alla stessa parità della moneta dell'ancien régime. La legge del 18 germinale anno III (7 aprile 1795) cambia nome alla vecchia lira tornese – che ricorda troppo la monarchia – e la ribattezza "franco", divisa destinata a diventare la nuova unità monetaria ufficiale del paese, ma con l'identico valore in metallo della precedente. Il pezzo da un franco deve contenere esattamente 4,5 grammi d'argento fino (come la lira tornese dopo il 1726), valore confermato prima dalla legge del 1796 e poi da quella del 1803, che istituisce in via definitiva il bimetallismo argento-oro.²⁶

In sostanza, i prezzi calcolati in franchi nei primi due decenni dell'Ottocento si collocano più o meno allo stesso livello dei prezzi espressi in lire tornesi negli anni settanta e ottanta del Settecento, per cui il cambio di unità monetaria istituito dalla Rivoluzione non ha modificato in nulla il potere d'acquisto della moneta. Del resto gli scrittori dell'inizio del XIX secolo, a cominciare da Balzac, quando parlano di redditi e ricchezze passano senza soluzione di continuità da una valuta all'altra: per tutti i lettori dell'epoca, il franco germinale (o "franco-oro") e la lira tornese rappresentano un'unica e identica moneta. Per papà Goriot è perfettamente uguale possedere "milleduecento lire" di rendita oppure "120 franchi", e per Balzac è superfluo precisarlo.

Il valore in oro del franco, fissato nel 1803, verrà ufficialmente modificato solo dalla legge monetaria del 25 giugno 1928. In realtà, la Banque de France, a partire

dall'agosto 1914, smise di rimborsare i biglietti in pezzi d'oro o d'argento, dal momento che il "franco-oro" era ormai diventato, tra il 1914 e la stabilizzazione monetaria del 1926-28, banconota corrente. Continua comunque a destare impressione il fatto che dal 1726 al 1914 sia stata applicata la medesima parità metallica.

È possibile verificare la stessa stabilità monetaria nel Regno Unito con la sterlina. Nonostante lievi aggiustamenti, il tasso di conversione tra le monete dei due paesi rimane per due secoli estremamente stabile: la sterlina, sia nel XVIII sia nel XIX secolo, e fino al 1914,²⁷ continua a valere 20-25 lire tornesi o franchi germinali. Per gli scrittori inglesi dell'epoca, la sterlina e le sue strane suddivisioni in scellini e ghinee appaiono solide come rocce, come la lira tornese e il franco-oro per gli scrittori francesi.²⁸ Tutte queste unità sembrano misurare grandezze invariabili nel tempo, valori in grado di dare un senso eterno alle grandezze monetarie e ai differenti status sociali.

Vale lo stesso anche per gli altri paesi: le uniche modifiche importanti riguardano la definizione di nuove unità o la creazione di nuove monete, come il dollaro americano nel 1775 o il marco-oro nel 1873. Ma una volta fissate le parità metalliche, non si muove più nulla: nel corso del XIX e all'inizio del XX secolo tutti sanno che una sterlina vale circa 5 dollari, 20 marchi o 25 franchi. Il valore delle monete non è più mutato da decenni, e non si vede alcun motivo perché debba mutare in futuro.

Di fatto, nel romanzo del XVIII e del XIX secolo, il denaro è onnipresente, non solo come forza astratta, ma anche e soprattutto come grandezza fisica e concreta: i narratori ci riferiscono di continuo l'ammontare in franchi o in sterline dei livelli di reddito e di ricchezza dei vari personaggi, non già per subissarci di cifre, ma perché quelle quantità aiutano a fissare, nella mente del lettore, status sociali ben determinati, livelli di vita noti a tutti.

Sono riferimenti monetari tanto più stabili quanto più è relativamente lenta la crescita, per cui le cifre in questione si modificano solo con estrema gradualità nel corso dei decenni. Nel XVIII secolo la crescita del prodotto e del reddito pro capite è molto debole. Nel Regno Unito, intorno al 1800-10, quando Jane Austen scrive i suoi romanzi, il reddito medio è di circa 30 sterline annue.²⁹ E il reddito medio non era molto diverso nel 1720 o nel 1770: si tratta di valori molto stabili, con i quali la scrittrice è cresciuta. Austen sa che per vivere agiatamente e con distinzione, per potersi spostare in carrozza e vestirsi, per potersi nutrire e divertire, con un minimo di aiuto domestico, occorre disporre – secondo i suoi criteri – di almeno venti o trenta volte la somma suddetta: solo con un reddito annuo di 500-1000 sterline i personaggi dei suoi romanzi possono non considerarsi schiavi del bisogno.

Torneremo ampiamente sulla struttura delle disuguaglianze e dei livelli di vita sottesi a queste realtà e a queste percezioni, in particolare sulla struttura della ripartizione dei patrimoni e dei redditi che ne derivano. Per il momento il punto fondamentale è che, in assenza d'inflazione, e tenendo conto della crescita debolissima, cifre del genere rimandano a realtà molto stabili e concrete. Di fatto, mezzo secolo dopo, negli anni cinquanta e sessanta dell'Ottocento, il reddito annuo raggiunge appena le 40-50 sterline annue: sicché il lettore trova di sicuro le somme citate da Jane Austen un po' troppo basse, ma non ci fa caso. Durante la belle époque, verso il 1900-10, il reddito medio raggiunge nel Regno Unito le 80-90 sterline: la crescita è sensibile, ma i redditi annui di 1000 sterline – spesso anche superiori – di cui parla la scrittrice continuano a rappresentare un punto di riferimento significativo.

Un'analoga stabilità dei quozienti monetari è verificabile nel romanzo francese. In Francia il reddito medio si aggira, negli anni dieci e venti dell'Ottocento, ossia al tempo di papà Goriot, attorno ai 400-500 franchi annui. Espresso in lire torinesi, il reddito dell'ancien régime era inferiore solo di poco. Balzac, come Austen, ci descrive un mondo in cui, per vivere decentemente, occorre disporre di una somma venti o trenta volte superiore: al di sotto di 10.000 o 20.000 franchi di reddito annuo, l'eroe balzachiano si sente un miserabile. Anche in questo caso, gli ordini di grandezza muteranno solo con estrema gradualità nel corso del XIX secolo, fino alla belle époque, e rimarranno a lungo familiari ai lettori.³⁰ Sono cifre che, detto in breve, consentono di descrivere precisamente ambienti, stili di vita, rivalità, in una parola una civiltà.

Potremmo fare altri esempi tratti dal romanzo americano, tedesco, italiano, di tutti i

paesi che hanno conosciuto la stessa eccezionale stabilità monetaria. Fino alla prima guerra mondiale, il denaro ha un significato preciso, e gli scrittori non mancano di farvi riferimento, di esplorarlo, di ricavarne materia per i loro romanzi.

La fine degli standard monetari nel XX secolo

Con la prima guerra mondiale questo mondo collassa in modo irrimediabile e definitivo. Per finanziare gli scontri bellici, di una violenza e di un'intensità inaudite, per pagare i soldati e gli armamenti impiegati, sempre più costosi e sofisticati, i governi si indebitano pesantemente. Nell'agosto 1914 i principali paesi belligeranti pongono fine alla convertibilità in oro della propria moneta. Dopo la guerra, tutti i paesi, per riassorbire l'enorme indebitamento pubblico, ricorreranno, a livelli diversi, all'ancora di salvezza della cartamoneta. I tentativi, negli anni venti, di reintrodurre la base aurea non reggeranno alla crisi degli anni trenta: il Regno Unito abbandona la base aurea nel 1931, gli Stati Uniti nel 1933, la Francia nel 1936. La base dollaro-oro del dopoguerra durerà poco di più: adottata nel 1946, scompare nel 1971 con la fine della convertibilità del dollaro in oro.

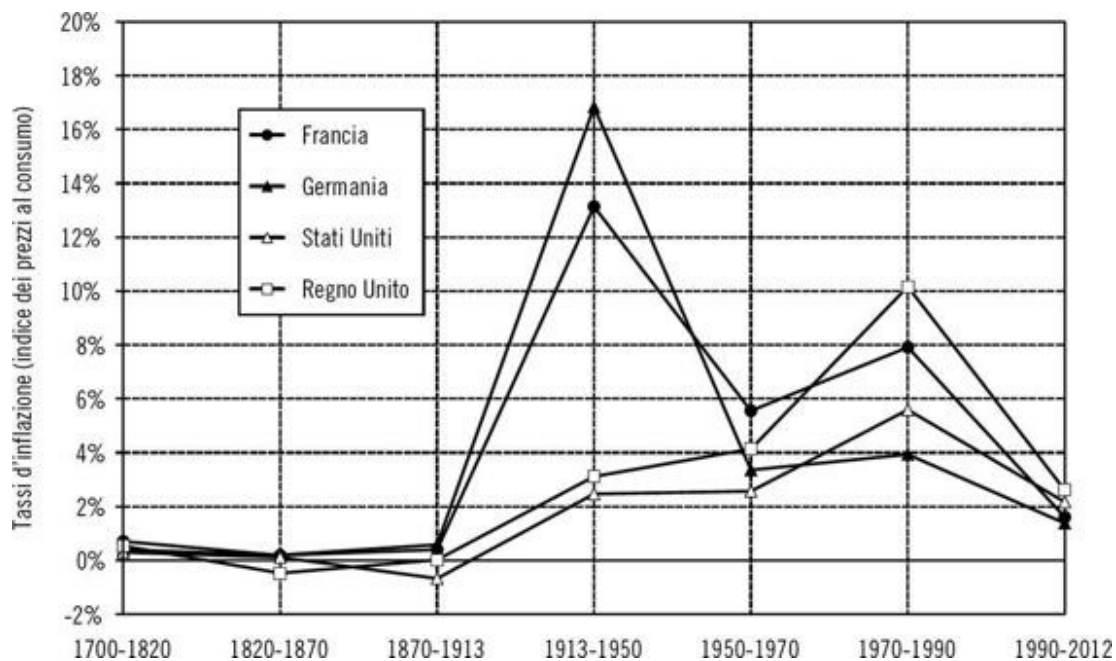
Tra il 1913 e il 1950, l'inflazione supera in Francia il 13% annuo (con una moltiplicazione per cento dei prezzi) e raggiunge in Germania il 17% (con una moltiplicazione per più di trecento dei prezzi). Nel Regno Unito e negli Stati Uniti, toccati meno pesantemente dalla guerra, il tasso d'inflazione è molto più basso: appena il 3% tra il 1913 e il 1950. Anche se, in ogni caso, corrisponde a una moltiplicazione per tre, mentre nel corso dei due secoli precedenti i prezzi non si erano mossi.

In tutti i paesi, le catastrofi degli anni 1914-45 destabilizzano gli standard monetari prevalenti nell'anteguerra, e la destabilizzazione è destinata ad aumentare nella misura in cui il processo inflazionistico, da allora a oggi, non si è più realmente fermato.

Il tutto appare con chiarezza nel [grafico 2.6](#), che indica la crescita dell'inflazione per sottoperiodi nei quattro paesi, dal 1700 al 2012. Si noterà che l'inflazione si colloca in media tra il 2% e il 6% annuo tra il 1950 e il 1970, per poi segnare un forte rialzo negli anni settanta, al punto che, tra il 1970 e il 1990, l'inflazione media, a dispetto del forte processo di disinflazione avviato un po' ovunque dai primi anni novanta, raggiunge il 10% nel Regno Unito e l'8% in Francia. Giusto per rapportarla ai decenni precedenti, si sarebbe tentati di dire che il periodo 1990-2012, con un'inflazione media attorno al 2% annuo nei quattro paesi (un po' meno in Germania e in Francia, un po' di più nel Regno Unito e negli Stati Uniti), fa segnare un tendenziale ritorno verso il livello zero d'inflazione, vale a dire il livello degli anni precedenti la prima guerra mondiale.

Grafico 2.6.

L'inflazione dopo la Rivoluzione industriale



Nel XVIII e nel XIX secolo, nei paesi ricchi, l'inflazione è stata nulla, si è impennata nel corso del XX secolo e dal 1990 si aggira attorno al 2% annuo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In questo modo, però, si ometterebbe di dire che un'inflazione del 2% annuo è molto differente da un'inflazione dello 0%. Se poi si aggiunge all'inflazione annua del 2% una crescita reale di appena l'1-2% annuo, si ottiene un aumento tendenziale di tutti gli importi – prodotti, redditi, salari – del 3-4% annuo, al punto che, nel giro di dieci o vent'anni, tutte le somme in gioco sarebbero completamente da rivedere. Ricordate i salari della fine degli anni ottanta o dell'inizio degli anni novanta? Inoltre è possibilissimo, se si pensa all'evoluzione delle politiche monetarie successive alla crisi del 2007-8, in particolare nel Regno Unito, che un'inflazione del 2% annuo sia destinata a crescere, anche se di poco, negli anni a venire. Si tratta insomma di una differenza considerevole rispetto al regime monetario di un secolo fa. Ed è anche interessante notare che la Germania e la Francia, i due paesi che nel XX secolo hanno fatto più ricorso degli altri a una politica inflazionistica, in particolare tra il 1913 e il 1950, sembrano oggi i più riluttanti in materia. Non per nulla hanno istituito una zona monetaria – l'eurozona – quasi interamente basata sul principio della lotta contro l'inflazione.

Torneremo più avanti sul ruolo svolto dall'inflazione nella dinamica della distribuzione delle ricchezze, in particolare sull'accumulazione e la distribuzione dei patrimoni, nel corso dei vari periodi.

Per il momento, ci limitiamo a insistere sul fatto che la perdita degli standard monetari stabili dell'inizio del XX secolo rappresenta una discontinuità non di poco conto nei confronti dei secoli precedenti, non solo sul piano economico e politico, ma anche su quello sociale, culturale, letterario. Non è certo un caso che, dopo i traumi delle due guerre, il denaro, o più esattamente il richiamo concreto alle somme e agli importi,

sia quasi del tutto scomparso dalle opere letterarie. Fino al 1914 i redditi e le ricchezze erano onnipresenti in tutte le letterature. Ebbene, tra il 1914 e il 1945 ne sono gradualmente usciti, e non sono mai più ricomparsi. Non solo nel romanzo europeo e americano, anche in quello degli altri continenti. I romanzi di Nagib Mahfuz, perlomeno quelli ambientati al Cairo tra le due guerre, periodo durante il quale i prezzi non erano ancora stati flagellati dall'inflazione, riservano ampio spazio, per illustrare le situazioni e le difficoltà economiche dei personaggi, all'informazione circostanziata circa il reddito e il denaro che possiedono. Non ci si sente affatto lontani dal mondo balzachiano o austeniano: le strutture sociali non si possono certo mettere a confronto, ma è possibile ancorare le percezioni, le attese e le gerarchie a standard monetari precisi. I romanzi di Orhan Pamuk, che si svolgono nella Istanbul degli anni settanta-ottanta del Novecento, periodo in cui l'inflazione ha tolto da tempo qualsiasi significato al denaro, non menzionano alcun importo. In *Neve*, Pamuk fa dire al suo protagonista, scrittore come lui, che non c'è davvero niente di più noioso per un narratore che parlare di denaro e dei prezzi o dei redditi in vigore l'anno scorso. Dopo il XIX secolo, il mondo è decisamente cambiato.

¹ Per i dati specifici relativi ai sottoperiodi, cfr. tabella supplementare S2.1.

² L'esempio più emblematico è quello della peste nera del 1347, la quale avrebbe decimato un terzo della popolazione europea, annullando così vari secoli di lenta crescita.

³ Se si tiene conto dell'invecchiamento, il ritmo di crescita della popolazione adulta mondiale, dal 1990 al 2012, risulta ancora più elevato: 1,9% annuo in media (la quota di popolazione adulta è passata, nel periodo, dal 57 al 65%, e ha raggiunto l'80% circa in Europa e Giappone e il 75% nell'America del Nord). Cfr. allegato tecnico.

⁴ Se la fecondità è di 1,8 bambini (sopravvissuti) per ciascuna donna, ovvero di 0,9 bambini per adulto, la popolazione diminuisce automaticamente del 10% nell'arco di una generazione, vale a dire in media dello 0,3% annuo. Viceversa, una fecondità di 2,2 bambini per ciascuna donna, ovvero di 1,1 bambini per adulto, comporta un tasso di crescita del 10% per generazione (+0,3 annuo). Con 1,5 bambini per ciascuna donna, la crescita è del -1% annuo; con 2,5 bambini per ciascuna donna, è del +0,7% annuo.

⁵ È impossibile enumerare qui le moltissime opere, di carattere storico, sociologico e antropologico, che analizzano l'evoluzione e le variazioni dei comportamenti demografici (in senso lato: fecondità, nuzialità, strutture familiari ecc.) a livello di Stati nazionali e a livello regionale. Ci limitiamo a citare i lavori di Emmanuel Todd e di Hervé Le Bras sulla cartografia dei sistemi familiari a livello francese, europeo e mondiale, da *L'invention de la France* (Paris, Le livre de poche, 1981, ried. Paris, Gallimard, 2012) a *L'origine des systèmes familiaux* (Paris, Gallimard, 2011). Su tutt'altro piano, ricordiamo i lavori di Gøsta Esping-Andersen sui diversi tipi di Stato previdenziale e l'importanza crescente delle politiche volte a favorire la conciliazione tra vita familiare e vita professionale (cfr. per esempio *Trois leçons sur l'État providence*, Paris, Seuil, 2008).

⁶ Per il dettaglio delle classi paese per paese cfr. l'allegato tecnico.

⁷ Secondo lo "scenario principale", il tasso di crescita della popolazione mondiale tra il 2070 e il 2100 è dello 0,1%, dell'1% secondo le previsioni meno elevate e dell'1,2% secondo le previsioni più elevate. Cfr. allegato tecnico.

⁸ Cfr. P. Rosanvallon, *La société des égaux*, Paris, Seuil, 2011, pp. 131-132 (trad. it. *La società dell'uguaglianza*, Roma, Castelvecchi, 2013).

⁹ Il PIL medio dell'Africa subsahariana è stato, nel 2012, di circa 2000 euro pro capite, equivalente a un reddito di 150 euro al mese (cfr. cap. 1, [tabella 1.1](#)). Ma i paesi più poveri (Congo-Kinshasa, Niger, Ciad, Etiopia) si collocano a livelli due-tre volte inferiori, e i più ricchi (Sudafrica) a livelli due-tre volte superiori (vicini a quelli dell'Africa del Nord). Cfr. allegato tecnico.

¹⁰ Le stime di Maddison – labili per il periodo in questione – suggeriscono che il punto di partenza, nel 1700, è più debole in America del Nord e in Giappone (più vicino alla media mondiale che all'Europa occidentale), per cui la crescita totale del reddito medio tra il 1700 e il 2012 sarebbe più vicina a trenta che a venti.

¹¹ Sul lungo periodo, il numero medio di ore lavorate per abitante si è andato dividendo più o meno per due (con variazioni significative tra paese e paese), per cui la crescita della produttività è stata due volte più elevata di quella del prodotto pro capite.

¹² Cfr. tabella supplementare S2.2.

¹³ Per le classi storiche di reddito medio espresse in moneta corrente, per un gran numero di paesi, a partire dall'inizio del XVIII secolo, cfr. l'allegato tecnico. Per esempi dettagliati dei prezzi alimentari, industriali e di servizi in Francia nel XIX e nel XX secolo (frutto di diverse fonti storiche, in particolare degli indici ufficiali e dell'inventario dei prezzi pubblicato da Jean Fourastié), nonché per un'analisi della crescita del potere d'acquisto corrispondente, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 80-92.

¹⁴ Naturalmente tutto dipende dal posto in cui si comprano le carote (noi, qui, parliamo dell'indice medio).

¹⁵ Cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 83-85.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 86-87.

¹⁷ Per un'analisi storica della composizione dei diversi livelli di servizi dalla fine del XIX secolo alla fine del XX, partendo dall'esempio della Francia e degli Stati Uniti, cfr. T. Piketty, *Les créations d'emploi en France e aux États-Unis. Services de proximité contre petits boulots?*, Paris, Notes de la Fondation Saint-Simon, 1997. Cfr. anche "L'emploi dans les services en France et aux États-Unis: une analyse structurelle sur longue période", in *Économie et Statistique*, 1998. Va notato che nelle statistiche ufficiali l'industria farmaceutica è compresa nell'industria *tout court* e non nei servizi sanitari, così come l'industria automobilistica e aeronautica è compresa nell'industria *tout court* e non nei servizi di trasporto ecc. Sarebbe senz'altro più pertinente riunire le attività in funzione della loro finalità (salute, trasporto, alloggio ecc.) e abbandonare completamente la distinzione agricoltura/industria/servizi.

¹⁸ Nei costi di produzione viene calcolata solo la svalutazione del capitale (il rinnovo degli edifici e delle infrastrutture usurati). Mentre la remunerazione – al netto della svalutazione del capitale – del capitale pubblico viene convenzionalmente fissata a zero.

¹⁹ Cfr. allegato tecnico.

²⁰ Hervé Le Bras ed Emmanuel Todd (cfr. H. Le Bras, E. Todd, *Le mystère français*, Paris, Seuil, 2013) dicono sostanzialmente la stessa cosa quando parlano, a proposito del periodo 1980-2010 in Francia – periodo caratterizzato da una forte espansione scolastica –, di *trente glorieuses culturelles*, evocando i *Trente glorieuses* dell'economia degli anni 1950-80.

²¹ Occorre tenere conto del fatto che la crescita, nel corso del quinquennio 2007-12, è stata quasi nulla a causa della recessione del 2008-9. Cfr., per il dettaglio delle cifre relative all'Europa occidentale e all'America del Nord (poco distanti

dalle cifre indicate qui per l'Europa e l'America nel loro insieme), e per il dettaglio di ciascun paese, la tabella supplementare S2.2 (disponibile online).

²² Cfr. Gordon, *Is US Economic Growth over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, cit.

²³ Occorre sottolineare che il tasso di crescita del PIL mondiale, stimato tra il 1990 e il 2012 al 2,1% annuo, scende all'1,5% se si esamina la crescita del prodotto per abitante adulto. La stima inferiore dipende automaticamente dal fatto che la crescita demografica, nel periodo indicato, passa dall'1,3 all'1,9% annuo, a seconda che si consideri la popolazione totale o la popolazione adulta. Giusto per dare l'idea dell'importanza della questione demografica, nel momento in cui si scompone una crescita globale del PIL mondiale del 3,4% annuo. Cfr. allegato tecnico.

²⁴ Solo l'Africa subsahariana e l'India resterebbero escluse. Cfr. allegato tecnico.

²⁵ Cfr. cap. 1, [grafici 1.1](#) e [1.2](#).

²⁶ La legge del 25 germinale anno IV (14 aprile 1796) conferma la parità in argento del franco, e la legge del 17 germinale anno XI (7 aprile 1803) fissa una doppia parità: il franco vale 4,5 grammi d'argento fino e 0,29 grammi d'oro (vale a dire un rapporto oro/argento di 1/15,5). Sarà la legge del 1803, pubblicata alcuni anni dopo la fondazione della Banque de France (1800), a inaugurare la denominazione "franco germinale". Cfr. allegato tecnico.

²⁷ Nel quadro della base aurea in vigore dal 1816 al 1914, la sterlina vale 7,3 grammi d'oro fino, ossia esattamente 25,2 volte la parità in oro del franco. Esiste qualche complicazione legata al bimetallismo argento-oro e alla sua evoluzione, ma in questa sede non riteniamo necessario farvi cenno.

²⁸ Fino al 1971, la sterlina è suddivisa in 20 scellini del valore di 12 pence ciascuno (240 pence per lira). La ghinea vale 21 scellini, ovvero 1,05 sterline. A volte si parla di ghinee nei discorsi di tutti i giorni, soprattutto a proposito di tariffe relative a professioni liberali e a negozi chic. Anche in Francia la lira tornese è suddivisa, fino alla riforma decimale del 1795, in 20 denari e 240 soldi. Dopo quella data, il franco viene suddiviso in 100 centesimi, chiamati a volte, nel XIX secolo, "soldi". Nel XVIII secolo il luigi d'oro è un'unità del valore di 20 lire tornesi, ossia più o meno di una sterlina. Viene utilizzato anche lo scudo, del valore di 3 lire tornesi fino al 1795, data dopo la quale, fino al 1878, esso equivale a una moneta d'argento del valore di 5 franchi. A giudicare da come gli scrittori nei romanzi passano tranquillamente dall'indicazione di un'unità monetaria a un'altra, sembrerebbe che i contemporanei padroneggiassero alla perfezione l'estrema varietà delle divise in circolazione.

²⁹ Le stime alle quali ci riferiamo qui riguardano il reddito nazionale medio per adulto, che ci sembra più significativo del reddito nazionale medio per abitante. Cfr. allegato tecnico.

³⁰ In Francia, negli anni cinquanta e sessanta dell'Ottocento, il reddito medio raggiunge i 700-800 franchi annui, e i 1300-1400 nei primi due decenni del XX secolo. Cfr. allegato tecnico.

PARTE SECONDA

LA DINAMICA DEL RAPPORTO CAPITALE/REDDITO

LE METAMORFOSI DEL CAPITALE

Nella Parte prima abbiamo introdotto i concetti basilari di reddito e di capitale, e abbiamo illustrato le grandi tappe della crescita del prodotto e del reddito dopo la Rivoluzione industriale.

Ora, in questa Parte seconda, ci concentreremo sull'evoluzione dello stock di capitale, sia dal punto di vista della sua grandezza globale – misurata tramite il rapporto capitale/reddito – sia dal punto di vista della sua composizione – con differenti tipi di attivi –, la cui natura è profondamente cambiata a partire dal XVIII secolo. Studieremo le diverse forme delle ricchezze (terreni, immobili, macchinari, imprese, azioni, obbligazioni, brevetti, bestiame, oro, risorse naturali ecc.) e ne esamineremo lo sviluppo nella storia, cominciando dai casi del Regno Unito e della Francia, i meglio conosciuti sul lungo periodo. Inizieremo con un breve *excursus* letterario, dal momento che la letteratura, in entrambi i paesi, fornisce un'ottima chiave d'accesso al tema dei patrimoni.

Quando, all'inizio del XIX secolo, Balzac o Jane Austen scrivono i loro romanzi, la natura dei patrimoni è, di per sé, relativamente chiara a tutti. Il patrimonio sembra essere lì, a disposizione per produrre rendite, vale a dire redditi sicuri e costanti per chi li detiene, e per questa ragione hanno normalmente la forma di proprietà terriera e di titoli del debito pubblico. Papà Goriot possiede titoli di Stato, la piccola proprietà dei Rastignac è costituita da terreni agricoli. Non cambia di molto, se non per l'entità davvero vastissima, la rendita di cui gode, a Norland Park, John Dashwood in *Ragione e sentimento*, e da cui si appresta a escludere le sorellastre Elinor e Marianne, le quali dovranno accontentarsi degli interessi prodotti dal piccolo capitale lasciato loro dal padre sotto forma di titoli di Stato. Nel romanzo classico del XIX secolo, il patrimonio è onnipresente, e, a prescindere dalla sua entità e dal suo detentore, assume perlopiù due forme: terreni o titoli di Stato.

Viste dal XXI secolo, queste forme di patrimonio possono apparire arcaiche, ed è forte la tentazione di attribuirle a un lontano passato, considerato morto e sepolto, privo di rapporti con le realtà economiche e sociali del nostro tempo, in cui il capitale dovrebbe essere per sua natura ben più "dinamico". Di fatto, i personaggi dei romanzi del XIX secolo appaiono spesso come gli archetipi del *rentier*, benestante che vive di rendita, figura bandita dalla nostra modernità democratica e meritocratica. Eppure, esiste un obiettivo più naturale del chiedere a un capitale di produrre un reddito sicuro e costante? Non è questo, in sostanza, lo scopo di un mercato del capitale a suo modo "perfetto", nel senso degli economisti? Il pensare che lo studio dei patrimoni del XIX secolo sia privo di insegnamenti per il mondo d'oggi costituisce in realtà, dal nostro punto di vista, un grave errore.

Se infatti guardiamo le cose un po' più da vicino, le differenze tra il mondo del XIX secolo e quello del XXI sono meno evidenti di quanto possa sembrare. Innanzitutto, le due forme di patrimonio – terreni e titoli del debito pubblico – pongono problemi assai diversi, e non dovrebbero essere semplicemente giustapposte come, per comodità di racconto, fanno gli scrittori del XIX secolo. Il titolo del debito pubblico, in sostanza, rappresenta soltanto il credito che una parte del paese (coloro che percepiscono gli interessi) vanta sull'altra (quelli che pagano le tasse): per cui sarebbe bene escluderlo dal patrimonio nazionale e includerlo unicamente nel patrimonio privato. Tra l'altro, il problema complesso dell'indebitamento degli Stati e della natura del patrimonio corrispondente, concerne il mondo d'oggi come quello dell'Ottocento, e lo studio del passato può illuminarci su un realtà oggi così decisiva. Infatti, anche se il debito pubblico, ai giorni nostri, non ha neanche lontanamente raggiunto il livello astronomico dell'inizio del XIX secolo, quantomeno nel Regno Unito, in Francia e in molti altri paesi, non è tuttavia molto distante da quei record storici, e nel mondo attuale suscita ancora più sconcerto che in epoca napoleonica. Il processo d'intermediazione finanziaria (si colloca denaro in una banca, la quale poi lo investe altrove) è diventato in effetti

talmente complesso che spesso si dimentica chi possiede che cosa. Siamo indebitati, certo – come dimenticarlo? i media ce lo ricordano ogni giorno –, ma con chi, esattamente? Nel XIX secolo, i *rentiers* del debito pubblico erano chiaramente identificabili; oggi, chi sono, costoro? È un mistero che dovremo chiarire, e lo studio del passato ci aiuterà a farlo.

In secondo luogo va sottolineata un'ulteriore complicazione, ancor più significativa: nel romanzo classico e nel mondo dell'Ottocento esistono e svolgono un ruolo importante molte altre forme di capitale, spesso assai “dinamiche”. Dopo un inizio come operaio pastaio, papà Goriot ha fatto fortuna come mercante di grani e fabbricante di pasta. Durante le guerre rivoluzionarie e napoleoniche ha saputo scovare meglio di chiunque altro le farine migliori, perfezionare le tecniche di produzione della pasta, organizzare le reti di distribuzione e i punti vendita, in modo da destinare il prodotto corretto e adeguato nel posto giusto al momento giusto. Solo dopo aver fatto fortuna come imprenditore, e aver venduto le sue quote negli affari, come farebbe un fondatore di start-up del XXI secolo che esercita le proprie stock-option e intasca il guadagno ottenuto, è nelle condizioni di reimpiegare tutto il ricavato in investimenti più sicuri, all'occorrenza in titoli pubblici a scadenza illimitata, e grazie a questo capitale potrà permettersi di far sposare le figlie a esponenti della migliore società parigina dell'epoca. Sul letto di morte, nel 1821, abbandonato da Delphine e Anastasie, papà Goriot continua a sognare favolosi investimenti nel mercato dei cereali a Odessa.

César Birotteau, altro eroe balzachiano, ha fatto invece fortuna come profumiere. È un geniale inventore di prodotti di bellezza – la Double Pâte des sultanes, l'Eau carminative ecc. –, che secondo Balzac fanno furore nella Francia di fine Impero e durante la Restaurazione. Ma tutto ciò non gli basta: al momento di ritirarsi, vuole triplicare il proprio capitale con un'audace operazione di speculazione immobiliare nel quartiere della Madeleine, in pieno sviluppo nella Parigi degli anni venti e trenta dell'Ottocento. César respinge i saggi consigli della moglie, la quale vorrebbe investire i guadagni della profumeria in buoni terreni nei pressi di Chignon e in titoli pubblici. E così César finirà rovinato.

Gli eroi di Jane Austen, ricchi proprietari terrieri per eccellenza, più legati al mondo rurale di quelli di Balzac, sono più saggi solo in apparenza. In *Mansfield Park*, lo zio di Fanny, Sir Thomas, deve partire per le Antille e soggiornarvi per più di un anno con il figlio maggiore, per rimettere ordine nei propri affari e nei propri investimenti. E, una volta tornato a Mansfield, deve di nuovo partire in tutta fretta e soggiornare nelle Antille altri lunghi mesi: non è facile, nel primo decennio dell'Ottocento, amministrare piantagioni a migliaia di chilometri di distanza. Si è ancora ben lontani dalla tranquilla rendita fondiaria o dei titoli pubblici.

Allora: capitale tranquillo o investimenti arrischiati? Dobbiamo davvero concludere che non è cambiato nulla da allora a oggi? Quali sono, in definitiva, le vere profonde trasformazioni nella struttura del capitale dopo il XVIII secolo? Al di là delle evidenti differenze negli aspetti concreti – dalle farine di papà Goriot ai tablet di Steve Jobs,

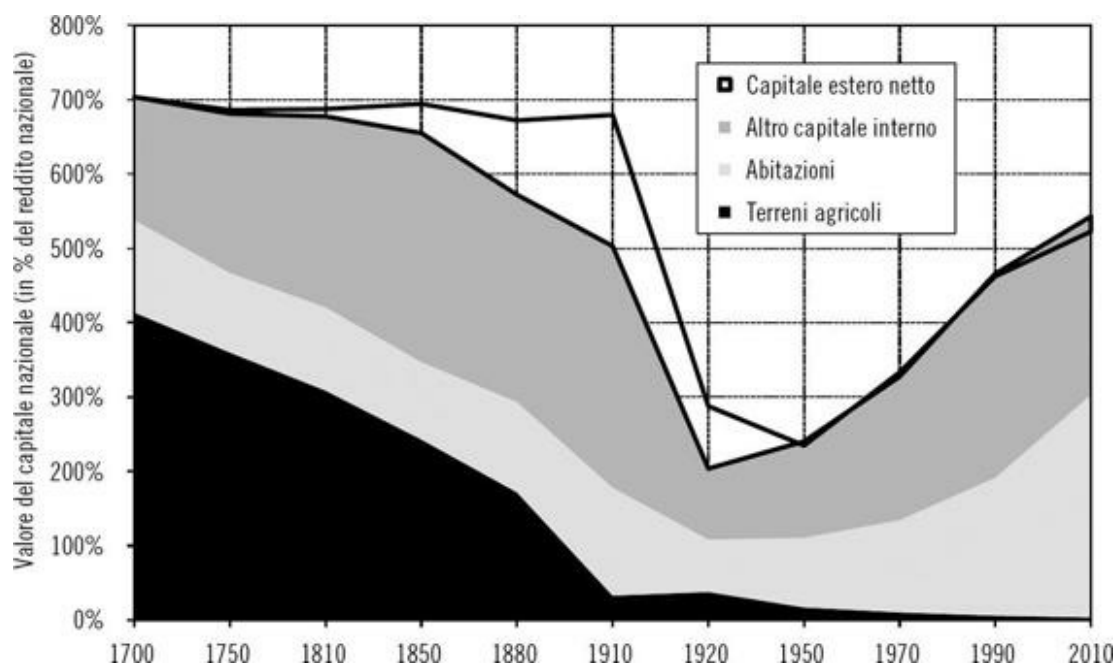
dagli investimenti fondiari nelle Antille dell'Ottocento agli investimenti cinesi o sudafricani del XXI secolo –, non sarà che le strutture profonde del capitale sono rimaste sostanzialmente le medesime? Il capitale non è mai affidabile: è sempre a rischio e di natura imprenditoriale, quantomeno nella fase iniziale; e tende al tempo stesso a trasformarsi in rendita man mano che si accumula in proporzioni illimitate – è, secondo logica, la sua vocazione, il suo destino. Da dove nasce, allora, l'impressione diffusa che le disuguaglianze sociali nelle nostre società moderne siano comunque ben diverse da quelle che caratterizzavano l'epoca di Balzac e di Austen? Si tratta davvero solo di discorsi, senza alcuna connessione con la realtà, oppure è possibile individuare fattori oggettivi capaci di spiegare in che cosa la crescita moderna avrebbe reso il capitale strutturalmente meno legato alla rendita e più “dinamico”?

Per proseguire nel nostro ragionamento, cominciamo a studiare le trasformazioni della struttura del capitale nel Regno Unito e in Francia dopo il XVIII secolo. Si tratta dei due paesi per i quali disponiamo di un maggior numero di fonti storiche e per i quali abbiamo potuto ricostruire le stime più complete e più omogenee sul lungo periodo. I principali risultati ottenuti sono rappresentati nei [grafici 3.1](#) e [3.2](#), nei quali si cercano di sintetizzare alcuni aspetti di fondo di tre secoli di storia del capitalismo. Due conclusioni appaiono chiaramente.

Innanzitutto, è evidente che il rapporto capitale/reddito ha seguito nei due paesi ritmi di crescita o decrescita estremamente vicini, con una relativa stabilità nel XVIII e nel XIX secolo, seguita da una fase di grave crisi nel XX, per poi tornare, all'inizio del XXI, a livelli vicini a quelli riscontrabili alla vigilia delle due guerre mondiali. In entrambi i paesi, il valore totale del reddito nazionale equivale per tutto il XVIII e il XIX secolo, fino al 1914, a circa sei-sette annualità di reddito nazionale. Dopodiché il rapporto capitale/reddito crolla bruscamente in conseguenza della prima guerra mondiale, delle crisi del periodo tra le due guerre e della seconda guerra mondiale, al punto che il capitale nazionale, negli anni cinquanta, non equivale a più di due-tre annualità di reddito nazionale. Dopo gli anni cinquanta il rapporto capitale/reddito riprende a salire e da allora a oggi non ha più smesso di crescere. Nei due paesi, il valore totale del capitale nazionale si colloca oggi attorno alle cinque-sei annualità di reddito nazionale – in Francia a poco più di sei –, mentre negli anni ottanta dello scorso secolo equivaleva a meno di quattro e negli anni cinquanta a poco più di due. Una valutazione precisa è illusoria, ma l'evoluzione generale è comunque chiarissima.

Grafico 3.1.

Il capitale nel Regno Unito, 1700-2010

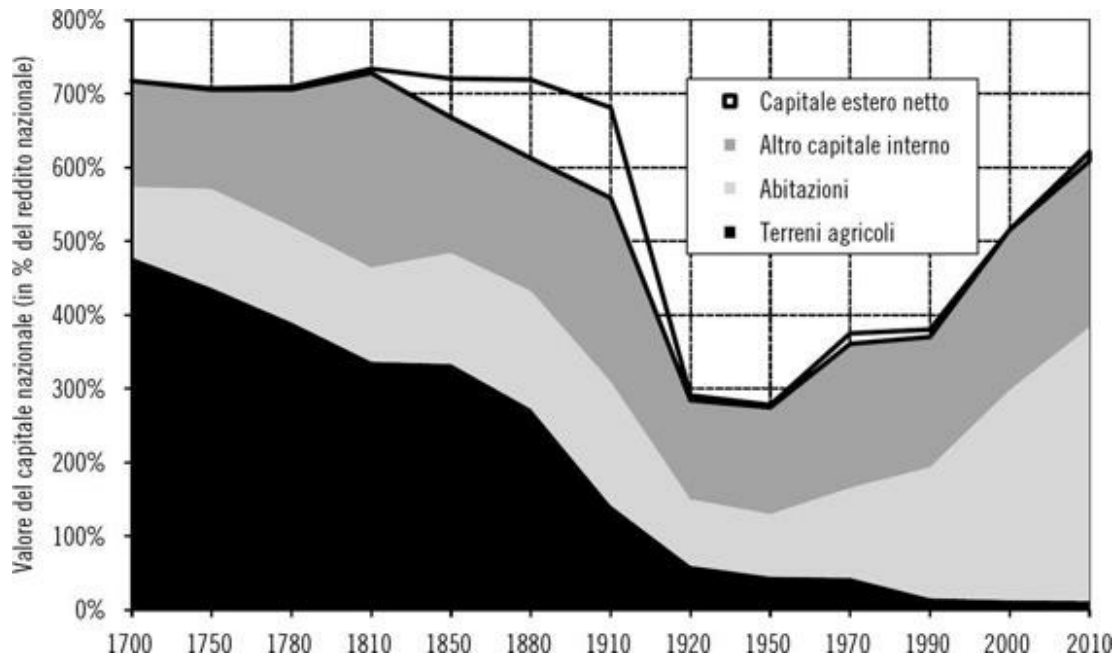


Nel Regno Unito, nel 1700, il capitale nazionale equivale a circa 7 annualità di reddito nazionale (4 delle quali in terreni agricoli).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 3.2.

Il capitale in Francia, 1700-2010



In Francia, nel 1910, il capitale nazionale equivale a quasi 7 annualità di reddito nazionale (1 delle quali collocata all'estero).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Il secolo scorso si caratterizza dunque per una spettacolare curva a U. Il rapporto capitale/reddito si è diviso di circa un terzo nel periodo 1914-1945, per poi moltiplicarsi per più di due tra il 1945 e il 2012.

Si tratta di variazioni di enorme ampiezza, contestuali ai violenti conflitti militari, politici ed economici che hanno segnato il XX secolo, in particolare in materia di capitale, proprietà privata e distribuzione mondiale delle ricchezze. Al confronto, i secoli XVIII e XIX appaiono oasi di pace.

Dopodiché, il rapporto capitale/reddito dal 2010 è praticamente ritornato sui livelli del periodo precedente la prima guerra mondiale. Anzi, se si divide lo stock di capitale per il reddito a disposizione delle famiglie, e non per il reddito nazionale – scelta metodologica discutibile, come vedremo più avanti –, si può dire che lo abbia superato. In ogni caso, malgrado le possibili imperfezioni e inesattezze dei dati disponibili, non c'è dubbio che tra il 1990 e il 2000, sulla scia di un processo di crescita iniziato negli anni cinquanta, sia maturata una prosperità patrimoniale che non si conosceva dai tempi della belle époque. Il capitale che, verso la metà del XX secolo era praticamente scomparso, sembra oggi, all'inizio del XXI secolo, sul punto di tornare sugli alti livelli del XVIII e il XIX secolo. I patrimoni hanno recuperato l'aspetto florido che hanno

sempre avuto. In definitiva, sono state le guerre del XX secolo a fare *tabula rasa* del passato e a dare in larga misura l'illusione di un superamento strutturale del capitalismo.

Va anche detto che la crescita del livello globale del rapporto capitale/reddito, per quanto rilevante, non deve comunque far dimenticare le profonde trasformazioni intervenute nella composizione del capitale dopo il 1700. Si tratta della seconda delle due conclusioni annunciate, chiaramente illustrate dai [grafici 3.1](#) e [3.2](#): a parte gli attivi in questione, il capitale del XXI secolo non ha molto a che vedere con quello del XVIII secolo. Le evoluzioni osservate sono praticamente analoghe nel Regno Unito e in Francia. Per semplificare, possiamo dire che sul lunghissimo periodo i terreni agricoli sono stati progressivamente sostituiti dalle proprietà immobiliari e dal capitale di rischio e finanziario investito in imprese e amministrazioni pubbliche – senza che, con ciò, sia veramente cambiato il valore globale del capitale, calcolato in annualità di reddito nazionale.

Più in dettaglio, ricordiamo che il capitale nazionale – di cui ripercorriamo l'evoluzione nei [grafici 3.1](#) e [3.2](#) – è per definizione la somma del capitale privato e del capitale pubblico. I debiti pubblici, calcolati come valore attivo per il settore privato e valore passivo per il settore pubblico, finiscono dunque per annullarsi (sempre che ogni paese possieda il proprio debito pubblico). Li reintrodurremo, nella nostra analisi, un po' più avanti. Come abbiamo notato nel capitolo 1, il capitale nazionale così definito può scomporsi in capitale interno e capitale estero netto. Il capitale interno quantifica il valore dello stock di capitale (immobili, imprese ecc.) collocato sul territorio del paese considerato. Il capitale estero netto – o attivi esteri netti – quantifica la posizione patrimoniale del paese considerato rispetto al resto del mondo, vale a dire la differenza tra gli attivi in possesso dei residenti del paese nel resto del mondo e quelli in possesso del resto del mondo nel paese in questione (compresi quelli rappresentati da titoli di Stato, del debito pubblico).

A prima vista, il capitale interno può a sua volta scomporsi in tre categorie: terreni agricoli; abitazioni (case e immobili d'abitazione, compreso il valore dei terreni annessi); altro capitale interno, categoria che comprende in particolare i capitali utilizzati dalle imprese e dalle amministrazioni pubbliche (immobili ed edifici a uso economico – compresi i terreni annessi –, attrezzature, macchinari, computer, brevetti ecc.), valutati come tutti gli altri attivi secondo il valore di mercato, per esempio il valore delle azioni nel caso di una società per azioni. In questo modo otteniamo la seguente scomposizione del capitale nazionale, che è poi quella che abbiamo utilizzato per stabilire i [grafici 3.1](#) e [3.2](#):

Capitale nazionale = terreni agricoli + abitazioni + altro capitale interno + capitale estero netto

Si deduce che il valore totale dei terreni agricoli equivarrebbe, all'inizio del XVIII secolo, a quattro-cinque annualità di reddito nazionale, ovvero a circa due terzi del capitale nazionale. Tre secoli dopo, i terreni agricoli valgono, in Francia e nel Regno

Unito meno del 10% del reddito nazionale, e rappresentano meno del 2% del patrimonio totale. La curva descritta è sì straordinaria, ma tutt'altro che sorprendente: nel XVIII secolo l'agricoltura costituiva quasi i tre quarti dell'attività economica e dell'occupazione, contro le percentuali minime di oggi. È perciò naturale che il peso del capitale corrispondente abbia seguito una curva analoga.

Il crollo del valore dei terreni agricoli – rispetto al reddito nazionale e al capitale nazionale – è stato compensato per un verso dalla crescita del valore delle abitazioni, passato da appena un'annualità di reddito nazionale nel XVIII secolo a più di tre annualità oggi, per l'altro dalla crescita del valore degli altri capitali interni, che ha registrato una curva di analoga ampiezza (leggermente meno forte: un'annualità e mezza di reddito nazionale nel XVIII secolo, un po' meno di tre oggi).¹

Questa trasformazione strutturale di lunghissimo termine illustra, nel corso del processo di sviluppo economico,² sia la crescente importanza dell'immobile a uso abitativo – in quanto a estensione, qualità e valore – sia il crescente e altrettanto forte accumulo, dopo la Rivoluzione industriale, di immobili a destinazione produttiva, attrezzature, macchinari, depositi, uffici, strumenti, capitali materiali e immateriali, utilizzati dalle imprese e dalle amministrazioni pubbliche per produrre ogni tipo di bene e servizio non agricolo.³ Il capitale ha cambiato natura – prima era terriero, ora è diventato immobiliare, industriale e finanziario –, ma non ha perduto nulla della sua importanza.

Quanto ai capitali esteri, rileviamo che nel Regno Unito e in Francia hanno seguito un'evoluzione molto singolare, se consideriamo la storia movimentata del colonialismo e delle due massime potenze coloniali del pianeta nel corso degli ultimi tre secoli. Gli attivi netti in loro possesso nel resto del mondo non hanno cessato di crescere nei secoli XVIII e XIX, raggiungendo livelli estremamente elevati alla vigilia della prima guerra mondiale, per poi crollare letteralmente tra il 1914 e il 1945 e stabilizzarsi da allora su livelli piuttosto bassi, come si può vedere dai [grafici 3.1](#) e [3.2](#).

Le proprietà estere iniziano ad acquistare importanza tra il 1750 e il 1800, come dimostrano gli investimenti nelle Antille del Sir Thomas di cui ci parla Jane Austen in *Mansfield Park*. Anche se il fenomeno ha proporzioni ancora molto modeste: nel momento in cui la scrittrice scrive il romanzo, nel 1812, lo stock degli attivi esteri equivale, secondo le fonti a nostra disposizione, ad appena il 10% del reddito nazionale del Regno Unito, ossia è trenta volte inferiore al valore dei terreni agricoli (più di tre annualità di reddito nazionale). Non dobbiamo quindi meravigliarci del fatto che i personaggi di Jane Austen vivano soprattutto delle loro proprietà rurali.

Solo in pieno XIX secolo l'accumulazione di attivi britannici nel resto del mondo assumono proporzioni considerevoli, fino allora sconosciute nella storia, e mai più superate fino a oggi. Alla vigilia della prima guerra mondiale, il Regno Unito è alla testa del primo impero coloniale nel mondo e possiede attivi esteri equivalenti a circa due annualità di reddito nazionale, vale a dire sei volte più del valore totale dei terreni agricoli del regno (valore che, al momento, si aggira attorno al 30% del reddito nazionale e non di più).⁴ Ecco fino a che punto la struttura della ricchezza si è trasformata dai tempi di *Mansfield Park* – e speriamo che gli eroici personaggi di Jane Austen e soprattutto i loro discendenti abbiano saputo riconvertirsi in tempo e seguire le orme di Sir Thomas, reinvestendo una parte della loro rendita fondiaria in investimenti internazionali. Durante la belle époque, il capitale investito all'estero produce profitti, dividendi, interessi, affitti, con un rendimento medio di circa il 5% annuo, per cui il reddito nazionale di cui dispongono gli inglesi è annualmente dell'ordine del 10% più alto del prodotto interno, il tutto a beneficio di un gruppo sociale alquanto consistente.

La Francia, alla testa del secondo impero coloniale nel mondo, beneficia di una situazione quasi altrettanto favorevole: nel primo decennio del Novecento ha accumulato nel resto del mondo attivi esteri equivalenti a più di un'annualità di reddito nazionale, per cui il reddito annuo supera del 5% il prodotto interno. La Francia, di fatto, riceve dal resto del mondo, sotto forma di dividendi, interessi, royalty, affitti e altri redditi da capitale, versati come contropartita dei suoi possedimenti esteri, l'equivalente dell'intera produzione industriale dei dipartimenti del Nord e dell'Est del paese.⁵

È importante capire che questi determinanti attivi esteri netti permettono, al Regno Unito e alla Francia, tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo, di essere in una

situazione di deficit commerciale strutturale. Tra il 1880 e il 1914, il Regno Unito e la Francia ricevono dal resto del mondo beni e servizi di un valore nettamente superiore a quello delle esportazioni (il loro deficit commerciale medio, nel corso del periodo, pari a uno-due punti di reddito nazionale). Il deficit, non costituisce un problema, poiché i redditi da capitale estero che i due paesi ricevono dal resto del mondo superano di cinque punti il reddito nazionale. La loro bilancia dei pagamenti è in fortissimo attivo, tale da consentire loro di accrescere la posizione patrimoniale estera anno dopo anno.⁶ In altri termini, il resto del mondo lavora per aumentare i consumi delle potenze coloniali, e in questo modo s'indebita in misura crescente nei confronti delle potenze medesime. Può sembrare un fatto scioccante. Ma è indispensabile comprendere che l'obiettivo dell'accumulo degli attivi esteri, tramite eccedenze commerciali o appropriazioni coloniali, è proprio quello di accumulare, specularmente e conseguentemente, i deficit commerciali. Che interesse ci sarebbe ad avere in eterno delle eccedenze commerciali? L'interesse dell'essere proprietari consiste appunto nella possibilità di continuare a consumare e accumulare senza dover lavorare, o quantomeno di consumare e accumulare in quantità superiore alla quantità derivante dal proprio lavoro. Accadeva lo stesso al tempo del colonialismo, e su scala internazionale.

In seguito alla triplice crisi del XX secolo – quella bellica provocata dalle due guerre mondiali, quella economica del 1929 con effetti durevoli per tutti gli anni trenta, quella politica suscitata dai successivi processi di decolonizzazione –, gli enormi stock di investimenti esteri sono destinati a sparire completamente. Negli anni cinquanta, sia la Francia sia il Regno Unito finiscono per ritrovarsi con posizioni patrimoniali nette vicine allo zero rispetto al resto del mondo, il che significa che gli attivi posseduti all'estero sono appena sufficienti a compensare gli investimenti detenuti dagli altri paesi nelle due ex potenze coloniali. E, in linea di massima, la situazione non ha subito modifiche nel corso della seconda metà del XX secolo. Dagli anni cinquanta al 2010, gli attivi esteri netti detenuti dalla Francia e dal Regno Unito sono stati a volte leggermente positivi a volte leggermente negativi, comunque vicinissimi allo zero, almeno in rapporto ai livelli osservati in precedenza.⁷

Per finire, se si paragona la struttura del capitale nazionale del XVIII secolo con quella dell'inizio del XXI, si osserva che gli attivi esteri netti svolgono un ruolo trascurabile in entrambi i casi, e che la vera trasformazione strutturale sul lungo periodo riguarda la progressiva sostituzione dei terreni agricoli con gli investimenti immobiliari e di capitale, per un valore totale dello stock di capitale più o meno immutato rispetto al reddito nazionale.

Redditi e patrimoni: alcuni ordini di grandezza

Per riassumere queste trasformazioni, possiamo utilizzare gli ordini di grandezza del mondo d'oggi. Attualmente, in Francia e nel Regno Unito, il reddito nazionale è dell'ordine di 30.000 euro annui pro capite, e il capitale nazionale si aggira in tutti e due i casi attorno alle sei annualità di reddito, ossia attorno ai 180.000 euro per abitante. In entrambi i paesi, i terreni agricoli non valgono quasi più nulla (poche migliaia di euro pro capite al massimo), e il capitale nazionale si divide grosso modo in due metà quasi esattamente uguali: nel senso che ciascun abitante possiede in media circa 90.000 euro di patrimonio immobiliare (che utilizza per uso proprio o affitta ad altri) e circa 90.000 euro di altri capitali interni (soprattutto capitali investiti in imprese, attraverso titoli finanziari).

Supponiamo di fare un passo indietro di tre secoli e di applicare alla società di oggi la struttura del capitale nazionale in vigore attorno al 1700, mantenendo teoricamente gli importi medi oggi in vigore, 30.000 euro per il reddito, 180.000 euro per il patrimonio. Il nostro cittadino tipo, francese o inglese, deterrebbe circa 120.000 euro in terreni agricoli, 30.000 euro in patrimonio immobiliare e 30.000 euro in altri capitali interni.⁸ Anche se alcuni cittadini francesi e inglesi, come i personaggi dei romanzi di Jane Austen, il John Dashwood di *Mansfield Park* con Norland Park o il Charles Darcy di *Orgoglio e pregiudizio* con Pemberly Park, possedevano centinaia di ettari di terreno – l'equivalente di decine o centinaia di milioni di euro di patrimonio – mentre la maggioranza non possedeva assolutamente nulla. Le medie qui proposte consentono comunque di farsi un'idea un po' più concreta di come, dal XVIII secolo in poi, la struttura del capitale nazionale si sia completamente trasformata, pur mantenendo livelli analoghi rispetto al flusso annuo di reddito.

Immaginiamo adesso il nostro cittadino tipo, inglese o francese, durante la belle époque, nel primo decennio del Novecento, sempre con un reddito medio di 30.000 euro e un patrimonio medio di 180.000 euro. Già allora, nel Regno Unito, i terreni agricoli non rappresentavano più gran cosa, meno di 10.000 euro per ogni inglese, contro i 50.000 euro di patrimonio immobiliare, 60.000 euro di altri capitali interni e circa 60.000 euro di investimenti esteri. E lo stesso sostanziale equilibrio valeva per la Francia, dove i terreni agricoli rappresentavano però ancora un valore tra i 30.000 e i 40.000 euro pro capite, più o meno pari a quello degli investimenti esteri.⁹ In entrambi i paesi, gli attivi esteri avevano infatti assunto un rilievo considerevole. Ovviamente, anche in questo caso, non tutti possedevano le azioni del canale di Suez o i titoli di Stato russi. Queste medie, calcolate sulla popolazione nel suo complesso, ossia sommando una maggioranza di persone che non posseggono alcun attivo estero e una minoranza che ne detiene portafogli importanti, consentono comunque di valutare l'enorme massa di ricchezze accumulate nel resto del mondo, rappresentate dai capitali esteri detenuti dalla Francia e dal Regno Unito.

Prima di esaminare più da vicino l'entità degli stravolgimenti subiti dai patrimoni nel corso del XX secolo e le ragioni della ripresa registrata dopo la seconda guerra mondiale, è ora opportuno introdurre, nella nostra analisi, la questione del debito pubblico, e più in generale la questione della divisione, all'interno del capitale nazionale, tra capitale pubblico e capitale privato. Spesso infatti, nel mondo attuale, in cui gli Stati dei paesi ricchi tendono soprattutto ad accumulare debiti, si dimentica che anche il bilancio del settore pubblico può includere delle voci attive.

Per definizione, la divisione tra capitale pubblico e capitale privato non apporta cambiamenti sostanziali, né a livello globale né a livello della composizione del capitale nazionale – di cui tratteremo ora l'evoluzione. Cionondimeno, la divisione dei diritti di proprietà tra potere pubblico e soggetti privati riveste un'importanza notevole, a livello politico, economico e sociale.

Cominciamo dunque con il richiamare le definizioni introdotte nel capitolo 1. Il capitale nazionale, o patrimonio nazionale, è la somma tra capitale pubblico e capitale privato. Il capitale pubblico è definito come la differenza tra gli attivi e i passivi dello Stato e delle diverse amministrazioni pubbliche, così come il capitale privato è dato dalla differenza tra gli attivi e i passivi dei privati. Per il settore pubblico come per quello privato, il capitale è sempre inteso come patrimonio netto, ossia la differenza tra il valore di mercato di ciò che si possiede (l'attivo) e ciò che deve essere restituito (il passivo, ossia i debiti).

In concreto, gli attivi pubblici assumono due forme. Possono essere di natura non finanziaria (si tratta in sostanza degli edifici pubblici utilizzati per l'amministrazione e i pubblici servizi, istruzione e sanità in particolare: scuole, licei, università, ospedali ecc.) o di natura finanziaria – quando lo Stato possiede partecipazioni o quote finanziarie, maggioritarie o minoritarie, che siano in imprese o società con sede nel paese in questione o all'estero (per esempio nel quadro dei “fondi sovrani”, come si chiamano da qualche anno i fondi che gestiscono i portafogli finanziari detenuti dagli Stati che ne hanno i mezzi).

In pratica, il confine tra attivi non finanziari e finanziari può essere mobile. Per esempio, quando lo Stato francese trasforma prima France Télécom e poi La Poste in società per azioni, questa partecipazione all'interno delle nuove società viene conteggiata tra gli attivi finanziari, mentre prima il valore degli edifici e delle infrastrutture utilizzati dall'amministrazione delle Poste e telecomunicazioni si contabilizzava tra gli attivi non finanziari.

Oggi, nel Regno Unito, il valore globale degli attivi pubblici (non finanziari e finanziari) equivale circa a un'annualità di reddito nazionale, e in Francia a poco meno di un'annualità e mezza. Tenendo conto del fatto che, in entrambi i paesi, il debito pubblico corrisponde a un'annualità circa del reddito nazionale, vuol dire che il patrimonio pubblico netto, o capitale pubblico, è in entrambi i paesi vicinissimo allo

zero. Secondo le ultime stime ufficiali, calcolate dagli istituti statistici e dalle banche centrali di ciascun paese, il capitale pubblico netto nel Regno Unito è praticamente nullo e in Francia equivale ad appena il 30% del reddito nazionale (venti volte inferiore allo stock del capitale nazionale: cfr. [tabella 3.1](#)).¹⁰

In altri termini, se nei due paesi il potere pubblico decidesse di mettere in vendita tutti i suoi beni per rimborsare immediatamente tutti i debiti, nel Regno Unito non gli resterebbe più nulla, e in Francia ben poco.

Anche in questo caso la precisione delle stime non deve ingannare. Benché ogni paese faccia del proprio meglio per applicare i concetti e i metodi standard stabiliti dagli organismi internazionali e dalle Nazioni Unite, il bilancio nazionale non è – e non sarà mai – una scienza esatta. La stima esatta del totale dei debiti pubblici o degli attivi finanziari pubblici rimane insomma un problema irrisolto.

Tabella 3.1.

Ricchezza pubblica e ricchezza privata in Francia nel 2012

	Valore del capitale in % del reddito nazionale		Valore del capitale in % del capitale nazionale	
Capitale nazionale (capitale pubblico + capitale privato)	605		100	
Capitale pubblico (patrimonio pubblico netto: differenza tra attivi e debiti detenuti dallo Stato e dalle altre amministrazioni pubbliche)	31		5	
	Attivi	Debiti	Attivi	Debiti
	145	114	24	19
Capitale privato (patrimonio privato netto: differenza tra attivi e debiti detenuti dai soggetti privati [famiglie])	574		95	
	Attivi	Debiti	Attivi	Debiti
	646	72	107	12

Nel 2012, in Francia, il valore totale del capitale nazionale equivale al 605% del reddito nazionale (6,05 annualità di reddito nazionale), di cui il 31% per il capitale pubblico (5% del totale) e il 574% per il capitale privato (95% del totale).

Attenzione: il reddito nazionale equivale al prodotto interno lordo (PIL), da cui va detratta la svalutazione del capitale e a cui vanno aggiunti i redditi esteri netti; in definitiva, in Francia, nel 2012, il reddito nazionale equivale a circa il 90% del PIL: cfr. capitolo 1 e allegato tecnico.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Al contrario, non è facile determinare in modo preciso il valore di mercato degli edifici pubblici (scuole, ospedali...) o delle infrastrutture dei trasporti (reti ferroviarie e stradali in particolare), beni che di solito non vengono venduti. I calcoli stabiliti devono quindi necessariamente fondarsi sui prezzi osservati per vendite analoghe effettuate in periodi recenti, ma si tratta di standard non sempre affidabili, poiché i prezzi di mercato sono molto spesso volatili e instabili. Queste stime vanno insomma considerate come

ordini di grandezza, e non come certezze matematiche.

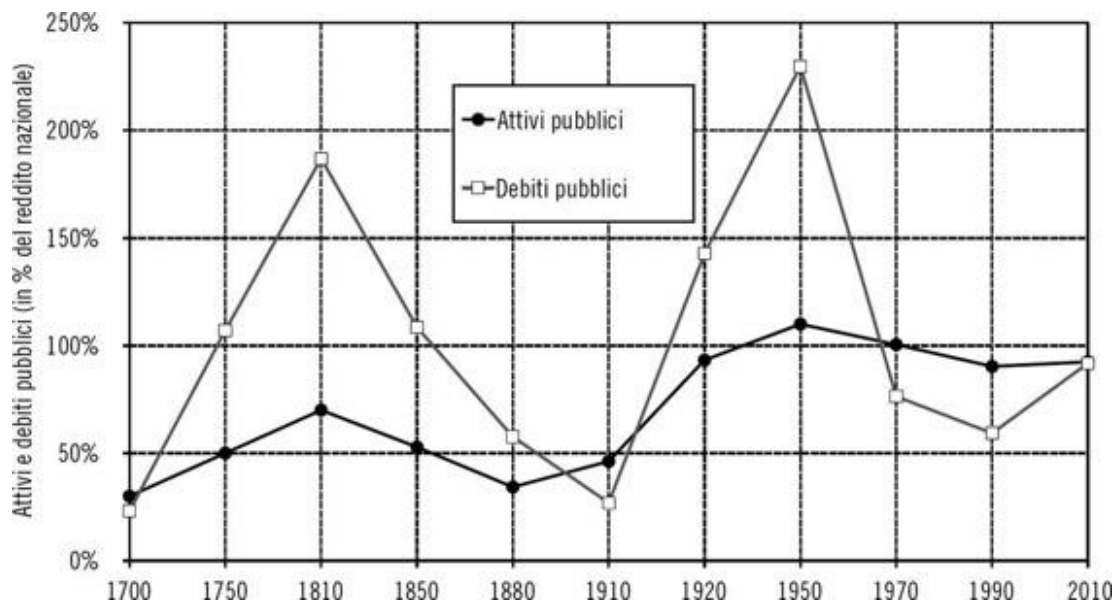
A ogni modo, non c'è dubbio che nei due paesi il patrimonio pubblico netto si collochi attualmente su livelli molto bassi – e in particolare equivalga a ben poco in rapporto al totale dei patrimoni privati. Del resto, il fatto che il patrimonio pubblico netto, rispetto a quello nazionale, rappresenti nel Regno Unito meno dell'1% e in Francia circa il 5%, o il 10% nel caso di una notevole sottostima degli attivi pubblici ha, per quanto ci riguarda, un'importanza limitata. A prescindere dall'imprecisione dei dati, il fatto che qui ci interessa è che, in entrambi i paesi, i patrimoni privati costituiscano alla fine del primo decennio del XXI secolo la quasi totalità del patrimonio nazionale: secondo le ultime stime disponibili, più del 99% nel Regno Unito e circa il 95% in Francia, in tutti i casi nettamente superiori al 90%.

La ricchezza nella storia

Se esaminiamo ora, da un lato la storia della ricchezza pubblica nel Regno Unito e in Francia a partire dal XVIII secolo, dall'altro l'evolversi della divisione del capitale nazionale in capitale pubblico e capitale privato, non possiamo non rilevare che le cose sono quasi sempre andate allo stesso modo (cfr. [grafici 3.3-3.6](#)). In linea di massima, gli attivi e i passivi pubblici, e *a fortiori* la differenza tra i due, hanno perlopiù rappresentato importi relativamente limitati rispetto all'enorme massa delle ricchezze private. In entrambi i paesi, nel corso degli ultimi tre secoli, il patrimonio pubblico netto è stato a volte positivo, a volte negativo, ma in ogni caso si è trattato di oscillazioni, comprese grosso modo tra il -100% e il +100% del reddito nazionale (in genere tra il +50% e il -50%) valori di portata limitata rispetto ai notevoli livelli raggiunti dai patrimoni privati (fino al 700-800% del reddito nazionale).

Grafico 3.3.

La ricchezza pubblica nel Regno Unito, 1700-2010

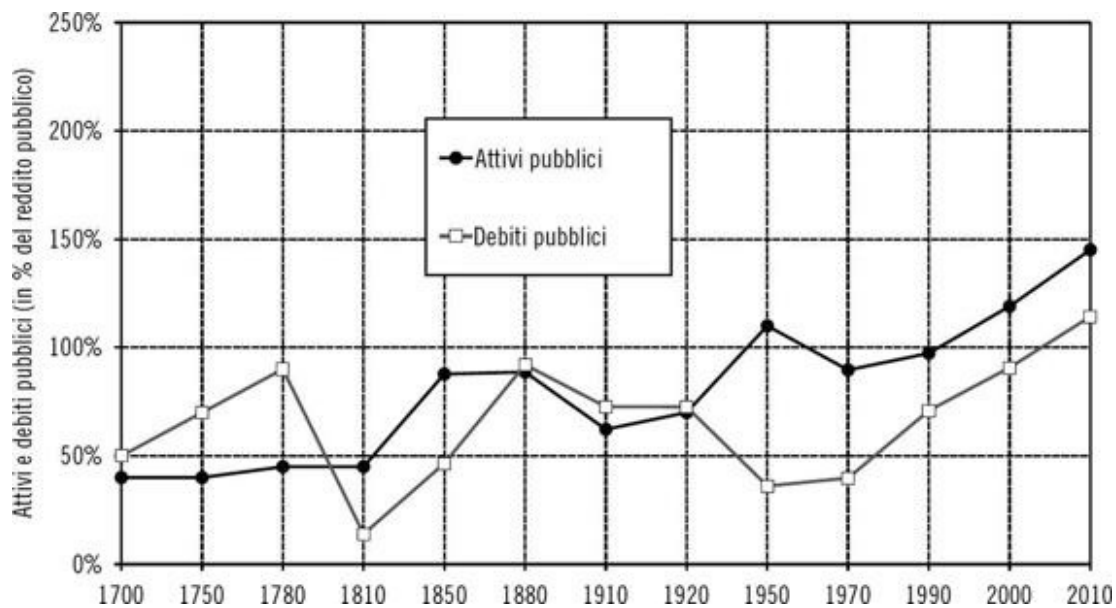


Nel Regno Unito, nel 1950, i debiti pubblici superano di 2 annualità il reddito nazionale (1 annualità invece per gli attivi).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 3.4.

La ricchezza pubblica in Francia, 1700-2010

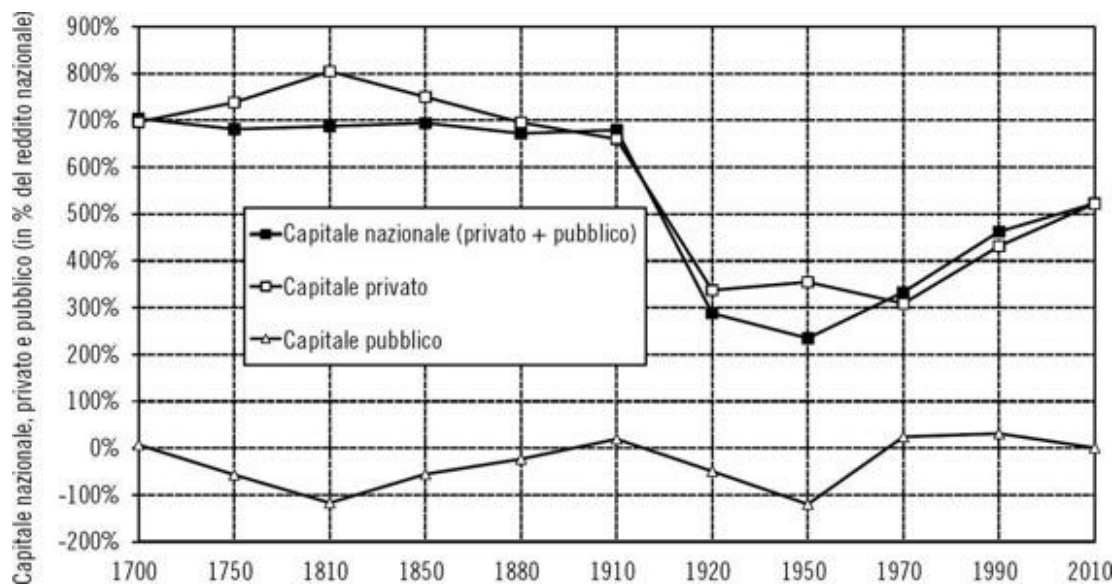


In Francia, nel 1780, il debito pubblico equivale a circa 1 annualità di reddito nazionale, come nel 1880 e tra il 2000 e il 2010.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 3.5.

Capitale privato e pubblico nel Regno Unito, 1700-2010

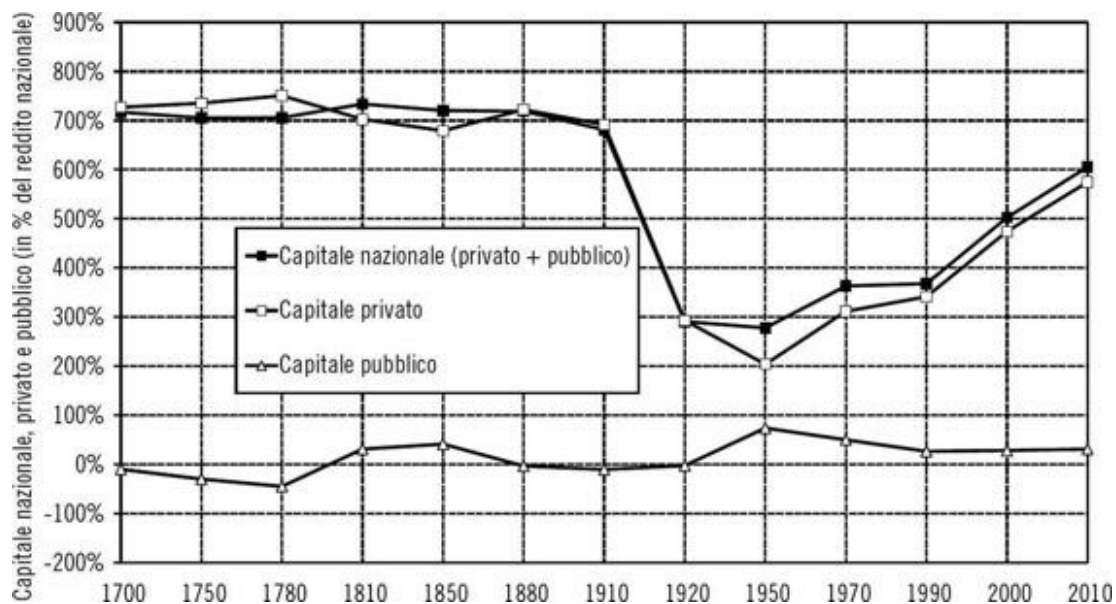


Nel Regno Unito, nel 1810, il capitale privato equivale a 8 annualità di reddito nazionale (7 annualità invece per il capitale nazionale)

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 3.6.

Capitale privato e pubblico in Francia, 1700-2010



In Francia, nel 1950, il capitale pubblico equivale a meno di 1 annualità di reddito nazionale (contro le 2 annualità per il capitale privato).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In altri termini, nel Regno Unito e in Francia, a partire dal XVIII secolo, la storia del rapporto tra capitale nazionale e reddito nazionale – già riassunta a grandi linee – è prima di tutto la storia del rapporto tra capitale privato e reddito nazionale (cfr. [grafici 3.5](#) e [3.6](#)).

Si tratta, in effetti, di un dato importante, per quanto relativamente noto: la Francia e il Regno Unito sono sempre stati due paesi fondati sulla proprietà privata, non hanno mai sperimentato il comunismo di tipo sovietico, caratterizzato da un controllo massiccio del capitale nazionale da parte del potere pubblico. Non deve dunque stupire che la massa dei patrimoni privati abbia sempre surclassato quella dei patrimoni pubblici. Per contro, nessuno dei due paesi ha mai accumulato debiti pubblici abbastanza forti da modificare radicalmente l'ampiezza quantitativa raggiunta dai patrimoni privati.

Ciò detto, è opportuno approfondire la nostra analisi. Infatti, anche se le politiche pubbliche seguite nei due paesi in materia patrimoniale non hanno mai influenzato sino a tal punto, nondimeno hanno avuto un impatto non trascurabile sull'accumulazione dei patrimoni privati: il tutto a più riprese, e in opposte direzioni.

Il potere pubblico, in certe occasioni, ha avuto la tendenza ad accrescere l'importanza dei patrimoni privati (in particolare nel Regno Unito, nei secoli XVIII e XIX, attraverso l'accumulo di un fortissimo debito pubblico, e in Francia durante l'*ancien régime* o la *belle époque*), mentre in altre ha cercato invece di ridurre il peso (in particolare in Francia, attraverso l'annullamento del debito pubblico e la costituzione di un importante settore pubblico nel secondo dopoguerra, in minor misura nel Regno Unito). Oggi, agli inizi del XXI secolo, i due paesi – come peraltro l'insieme dei paesi ricchi – stanno chiaramente seguendo un orientamento prossimo alla prima tendenza indicata.

Ma l'esperienza storica dimostra che tutto può cambiare velocemente. Per cui è bene, per essere preparati alle novità, studiare i mutamenti del passato, soprattutto in paesi come il Regno Unito e la Francia, i quali vantano in materia una storia quanto mai ricca e movimentata.

Cominciamo con il Regno Unito. Per due volte, la prima dopo le guerre napoleoniche e la seconda dopo la seconda guerra mondiale, il debito pubblico britannico ha raggiunto livelli molto elevati, circa il 200% del PIL, o poco più. Dato interessante: il Regno Unito è al tempo stesso il paese che ha conosciuto per lungo tempo i più alti livelli di debito pubblico e che tuttavia non ha mai fatto default. Questo dato consente di dire quindi che, se uno Stato non entra in una situazione di default – o direttamente non riconoscendo i propri debiti o indirettamente per una massiccia inflazione – può prevedere un tempo di rimborso anche molto lungo per un debito pubblico importante.

Il debito pubblico britannico del XIX secolo rappresenta da questo punto di vista un caso classico. Facciamo un passo indietro. Anche prima della guerra d'indipendenza americana, nel corso del XVIII secolo, il Regno Unito aveva accumulato debiti pubblici consistenti – come peraltro il regno di Francia. Le due monarchie erano spesso in stato di belligeranza, o tra loro o con gli altri paesi europei, e soprattutto non agivano adeguatamente sulle entrate fiscali per finanziare le spese di guerra, per cui il loro debito pubblico faceva registrare forti rialzi. In entrambi i paesi, tra il 1700 e il 1720, il debito si aggirava attorno al 50% del reddito nazionale, e tra il 1760 e il 1770, attorno al 100%.

È ben nota l'incapacità della monarchia francese di modernizzare il sistema delle imposte e di porre fine ai privilegi fiscali della nobiltà. Come è altrettanto noto l'esito rivoluzionario che ne seguì, con la convocazione nel 1789 degli Stati generali che danno luogo, tra il 1790 e il 1791 a un nuovo sistema fiscale (il quale impone una tassa ai proprietari terrieri e un'imposta sulla successione che incide sull'insieme dei patrimoni), e a promuovere nel 1797 la cosiddetta "banca rotta dei due terzi" (default, in realtà, ancora più alto, tenendo conto dell'episodio degli "assegnati" e dell'inflazione che ne derivò), che consente di saldare i conti dell'ancien régime.¹¹ Tanto che, all'inizio del XIX secolo, il debito pubblico francese scende di colpo a livelli molto bassi (nel 1815, corrisponde a meno del 20% del reddito nazionale).

Il Regno Unito segue una curva completamente diversa. Per finanziare la guerra d'indipendenza americana, e soprattutto le numerose guerre con la Francia durante il periodo rivoluzionario e napoleonico, la monarchia britannica sceglie la strada del prestito illimitato. Il debito pubblico passa così da circa il 100% del reddito nazionale nel 1770 a circa il 200% nel 1810, sei volte più del debito francese nel medesimo periodo. Nel Regno Unito sarà necessario oltre un secolo di bilanci in attivo per ridurre progressivamente l'indebitamento, all'inizio del XX secolo, a meno del 30% del reddito nazionale (cfr. [grafico 3.3](#)).

Quale lezione trarre da questa esperienza storica? In primo luogo, è evidente come il fortissimo indebitamento pubblico abbia rafforzato, nella società britannica, il peso dei patrimoni privati. Gli inglesi che ne avevano i mezzi hanno prestato allo Stato le somme richieste, senza che il prestito comporti una riduzione sensibile del loro investimento

privato: tra il 1770 e il 1810 la crescita fortissima dell'indebitamento pubblico è in sostanza finanziata da un corrispondente aumento del risparmio privato (a riprova della prosperità della classe abbiente britannica dell'epoca, e dell'attrattiva dei rendimenti offerti), per cui il capitale nazionale rimane, lungo i quarant'anni di crisi, complessivamente stabile, attorno alle sette annualità di reddito nazionale, mentre intorno all'anno 1810 i patrimoni privati risalgono a più di otto annualità di reddito nazionale e il patrimonio pubblico discende a livelli sempre più fortemente negativi (cfr. [grafico 3.5](#)).

Non ci dobbiamo sorprendere, dunque, che il patrimonio sia così costantemente presente nei romanzi di Jane Austen: agli abituali proprietari terrieri sono venuti ad aggiungersi, in numero assolutamente inusuale, i detentori di titoli del debito pubblico (perlopiù le stesse persone, a giudicare sia dalle vicende letterarie sia dalle fonti storiche), fino a raggiungere livelli patrimoniali straordinariamente elevati nel loro complesso. Gli interessi dei titoli di Stato vanno a sommarsi alle rendite fondiari, raggiungendo livelli mai toccati nella storia.

In secondo luogo, è evidente come il fortissimo indebitamento vada incontro, nel suo complesso, agli interessi dei prestatori e dei loro discendenti – se pensiamo a una situazione come quella britannica, in cui la monarchia, altrimenti, avrebbe finanziato le proprie spese facendo loro pagare delle tasse. Dal punto di vista di coloro che ne hanno i mezzi, è chiaramente molto più vantaggioso prestare una data somma allo Stato (per poi riceverne gli interessi per decenni) che pagarla sotto forma di imposte (senza contropartita). Inoltre, il fatto che lo Stato contribuisca ad accrescere con il proprio deficit la domanda globale di capitale non può che spingere in alto il tasso di rendimento del capitale, il che nuovamente va a favore di coloro che garantiscono l'offerta di capitale, per cui il loro arricchimento dipende da questo rendimento.

L'elemento centrale – e la differenza sostanziale rispetto al XX secolo – sta nel fatto che il debito pubblico, nel XIX secolo, viene rimborsato a un valore migliore: tra il 1815 e il 1914 l'inflazione è pressoché inesistente, e il tasso d'interesse offerto dai titoli di Stato è sostanzioso (in genere attorno al 4-5%), in ogni caso nettamente superiore al tasso di crescita. Tanto che, in tali condizioni di favore, il debito pubblico si trasforma in un ottimo affare per i detentori di patrimoni e per i loro eredi.

In concreto, immaginiamo un governo che accumuli ogni anno e per vent'anni deficit dell'ordine del 5% del PIL, per esempio per pagare i salari a un consistente numero di militari dall'anno 1795 al 1815, senza peraltro aumentare in pari misura le tasse. Nel giro di vent'anni, il debito pubblico supplementare così accumulato equivale al 100% del PIL. Supponiamo che il governo non cerchi di rimborsare il capitale, e si limiti a versare ogni anno gli interessi. In tal caso, se il tasso d'interesse è del 5%, il governo dovrà versare ogni anno il 5% del PIL ai possessori di questo debito pubblico supplementare, e questo *in saecula saeculorum*.

È quanto accade, grosso modo, nel Regno Unito nel XIX secolo. Per un intero secolo, dal 1815 al 1914, il bilancio britannico ha goduto sistematicamente di un'importante

eccedenza primaria, nel senso che le imposte raccolte superavano sistematicamente le spese, con un surplus di parecchi punti rispetto al PIL, superiore per esempio alle spese globali per l'istruzione in tutto il periodo. L'eccedenza serve tuttavia solo a finanziare gli interessi versati ai possessori dei titoli pubblici, senza rimborsare il capitale: per cui il debito pubblico nominale del Regno Unito rimane stabile per l'intero periodo, attorno a 1 miliardo di sterline. Solo la crescita del prodotto interno e del reddito nazionale britannico (circa il 2,5% annuo tra il 1815 e il 1914) consentirà alla fine, dopo un secolo di penitenza, di ridurre fortemente l'indebitamento pubblico espresso in percentuale di reddito nazionale.^{[12](#)}

A chi giova il debito pubblico?

Si tratta, per molte ragioni, di un'esperienza storica fondamentale. In primo luogo ci fa capire perché i socialisti del XIX secolo, a cominciare da Karl Marx, diffidavano in larga misura del debito pubblico, che percepivano – non senza una certa preveggenza – come uno strumento al servizio dell'accumulazione del capitale privato.

Tanto più che, all'epoca, il debito pubblico veniva rimborsato in modo consistente non solo nel Regno Unito, ma anche in tutti gli altri paesi, in particolare in Francia. L'episodio della “bancarotta dei due terzi” del 1797 non si è mai più ripetuto, e i *rentiers* dei romanzi di Balzac non sembrano darsi troppa pena per i loro titoli di debito pubblico, al pari dei *rentiers* dei romanzi di Jane Austen. Di fatto, l'inflazione, tra il 1815 e il 1914, sarà debole, sia in Francia sia nel Regno Unito, e gli interessi sul debito pubblico verranno sempre pagati tempestivamente. In Francia, per tutto il XIX secolo, l'investimento sui titoli di Stato è quanto mai sicuro, e contribuisce a far crescere e arricchire i patrimoni privati – esattamente come nel Regno Unito. Tanto che lo stock di debito pubblico francese, assai limitato nel 1815, non tarda a crescere nel corso dei decenni successivi, soprattutto nel periodo delle monarchie censitarie (tra il 1815 e il 1848).

Dal 1815 al 1816 lo Stato francese s'indebita fortemente per finanziare l'indennità versata agli eserciti di occupazione, poi di nuovo nel 1825 per finanziare il famoso “miliardo degli emigrati” versato agli aristocratici esiliati durante la Rivoluzione francese (per risarcirli della redistribuzione dei terreni – peraltro limitata – portata avanti in loro assenza). In totale, il debito pubblico cresce di una percentuale superiore al 30% del reddito nazionale. Sotto il Secondo impero, gli interessi finanziari sono ben remunerati. Nei feroci articoli che tra il 1849 e il 1850 dedica alla *Lotta di classe in Francia*, Marx si indigna per il modo in cui il nuovo ministro delle finanze di Luigi Napoleone Bonaparte, Achille Fould, rappresentante dei banchieri e dell'alta finanza, decide senza colpo ferire di aumentare le imposte sulle bevande per pagare i *rentiers*. Successivamente, in conseguenza della guerra franco-prussiana del 1870-71, lo Stato francese dovrà di nuovo indebitarsi con la popolazione per risarcire la Germania con una cifra equivalente a circa il 30% del reddito nazionale.¹³ In definitiva, nel periodo tra il 1880 e il 1914, il debito pubblico francese finisce per risultare più alto di quello britannico: esso si colloca intorno al 70-80% del reddito nazionale, mentre quello britannico è un po' meno del 50%. Nel romanzo francese della belle époque, il tema del rendimento dei titoli di Stato è ampiamente presente. Lo stato distribuisce ogni anno in interessi l'equivalente di circa il 2-3% del reddito nazionale (ossia più del bilancio riservato, all'epoca, all'istruzione nazionale), e questi interessi danno da vivere a un gruppo sociale molto consistente.¹⁴

Nel XX secolo si è sviluppata una visione totalmente diversa del debito pubblico, fondata sulla convinzione che l'indebitamento potesse diventare al contrario uno strumento al servizio di una politica della spesa pubblica e di redistribuzione sociale a

favore dei ceti più modesti. La differenza tra le due visioni è piuttosto semplice: nel XIX secolo il rimborso del debito avveniva a prezzi molto elevati, avvantaggiando chi aveva prestato soldi allo Stato e accrescendo il livello dei patrimoni privati; nel XX secolo il debito è stato intaccato dall'inflazione e rimborsato con denaro di scarso valore, per cui, *de facto*, è servito a finanziare i deficit da parte di chi aveva prestato i soldi allo Stato, senza dover subire un pari aumento delle tasse. Oggi, agli inizi del XXI secolo una tale visione "progressista" del debito pubblico continua a suscitare il favore di molti, mentre l'inflazione, da tempo ridiscesa a livelli non lontani da quelli del XIX secolo, ha praticamente cessato di produrre i suoi effetti redistributivi.

È interessante rilevare un fatto: la redistribuzione grazie all'inflazione è stata più forte in Francia che nel Regno Unito. Come s'è visto nel capitolo precedente, la Francia ha registrato tra il 1913 e il 1950 un tasso d'inflazione medio superiore al 13% annuo, equivalente a una moltiplicazione per cento dei prezzi. Quando Proust pubblica, nel 1913, *Dalla parte di Swann*, le rendite dei titoli di Stato sembrano indistruttibili come il Grand Hôtel di Cabourg dove il romanziere va a passare le estati. Nel 1950, al contrario, il potere d'acquisto delle rendite è stato ridotto di cento volte, per cui i *rentiers* del 1913 e i loro discendenti non possiedono quasi più nulla.

Il che, per lo Stato, significa che malgrado un forte debito pubblico iniziale (nel 1913 circa l'80% del reddito nazionale) e deficit molto elevati nel periodo tra il 1913 e il 1950, soprattutto durante gli anni di guerra, nel 1950 il debito pubblico francese è sceso a un livello relativamente basso (circa il 30% del reddito nazionale), vicino a quello del 1815. In particolare, gli enormi deficit accumulati ai tempi della Liberazione sono stati quasi immediatamente annullati da un'inflazione superiore al 50% annuo per quattro annualità consecutive, dal 1945 al 1948, in un clima politico a dir poco surriscaldato. Qualcosa di molto simile alla "bancarotta dei due terzi" del 1797: si saldano i conti del passato per poter ricostruire il paese grazie a un debito pubblico basso (cfr. [grafico 3.4](#)).

Nel Regno Unito le cose si mettono diversamente: seguono un ritmo più lento, in un clima politicamente meno acceso. Tra il 1913 e il 1950 il tasso d'inflazione medio è di poco più del 3% medio annuo, equivalente a una moltiplicazione per tre dei prezzi (più di trenta volte inferiore a quella francese). Il che significa una spoliatura non indifferente per chi vive di rendita, inimmaginabile nel XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale, ma non sufficiente a impedire l'enorme accumulo di deficit pubblici nel corso dei due conflitti mondiali: il Regno Unito è interamente mobilitato per finanziare lo sforzo bellico ed è riluttante a stampare nuova moneta, per cui il paese, nel 1950, finisce per trovarsi sulle spalle un debito pubblico colossale, superiore al 200% del PIL, un livello ancora più alto di quello del 1815. Occorrerà aspettare l'inflazione, tra il 1950 e il 1960 (più del 4% annuo), e soprattutto quella degli anni settanta (circa il 15% annuo), perché il debito pubblico ridiscenda attorno al 50% del PIL (cfr. [grafico 3.3](#)).

Questo meccanismo di redistribuzione tramite l'inflazione è estremamente efficace, e

nel corso del XX secolo ha svolto un ruolo storico essenziale in entrambi i paesi. Tuttavia pone due problemi non di poco conto. Da una parte, la sua individuazione è relativamente incerta e approssimativa: tra i proprietari di patrimoni, coloro che detengono direttamente o indirettamente – tramite i propri depositi bancari – i titoli di debito pubblico non sono sempre i più agiati, anzi. Dall'altra, il meccanismo non può funzionare sul lungo termine: quando l'inflazione diventa un dato permanente, i finanziatori esigono un tasso d'interesse nominale più elevato, e la crescita dei prezzi non ha più l'effetto previsto. Senza contare che un'inflazione elevata tende continuamente ad accelerarsi (una volta innestato il processo inflattivo, diventa difficile fermarlo) e comporta effetti non facilmente controllabili (determinati gruppi sociali vedono i loro redditi ampiamente rivalutati, altri meno). Non per nulla, dopo gli anni settanta, decennio segnato nei paesi ricchi da un misto di inflazione elevata, crescita della disoccupazione e relativa stagnazione economica – la cosiddetta “stagflazione” –, si è nuovamente sviluppato un forte consenso in favore di una bassa inflazione.

La lunga e tumultuosa storia del debito pubblico, dai tranquilli *rentiers* del XVIII e del XIX secolo alla loro espropriazione causata dall'inflazione del XX secolo, ha profondamente segnato la memoria e l'immaginario collettivi. Così come ha profondamente influenzato gli economisti. Per esempio, quando David Ricardo nel 1817 formula l'ipotesi nota oggi con il nome di "equivalenza ricardiana", secondo la quale l'indebitamento pubblico non avrebbe per certi aspetti alcuna incidenza sull'accumulazione del capitale nazionale, è chiaramente influenzato da quanto vede attorno a sé. Nel momento in cui scrive, il debito pubblico britannico è vicino al 200% del PIL, e ancora non sembra aver prosciugato l'investimento privato e l'accumulazione di capitale. Il tanto temuto fenomeno di *crowding out* non si è verificato, e la crescita dell'indebitamento pubblico pare essere stata finanziata da un aumento del risparmio privato. Il che non vuol dire che si tratti di una legge universale, valida in ogni tempo e luogo: tutto dipende, è evidente, dalla ricchezza del gruppo sociale interessato (nello specifico, una minoranza di inglesi aveva i mezzi sufficienti per produrre il risparmio supplementare richiesto), dal tasso d'interesse offerto e ovviamente dalla fiducia dei cittadini nel proprio governo. Tuttavia merita di essere notato il fatto che Ricardo, il quale non dispone di serie storiche di dati o di misurazioni analoghe a quelle indicate nel [grafico 3.3](#), ma conosce intimamente il capitalismo britannico del suo tempo, percepisce in modo abbastanza chiaro che il gigantesco debito pubblico diffuso possa non avere alcun impatto sul patrimonio nazionale, e rappresenti semplicemente un credito di una parte del paese nei confronti dell'altra.¹⁵

Non diversamente da Ricardo, quando, nel 1936, Keynes si pronuncia a proposito di quella che definisce l'"eutanasia dei *rentiers*", è profondamente influenzato da quanto osserva attorno a sé: il mondo dei *rentiers*, del periodo precedente la prima guerra mondiale, sta ormai crollando, e di fatto non esiste nessun'altra soluzione politicamente accettabile che aiuti a superare la crisi economica e di bilancio in corso. In particolare, Keynes capisce che l'inflazione, accettata a malincuore dal Regno Unito – tanto è forte l'attaccamento degli ambienti conservatori alla base aurea antecedente il 1914 –, è il modo più semplice per ridurre il peso dell'indebitamento pubblico e dei patrimoni ereditati dal passato.

Dopo gli anni settanta del Novecento, gli studi in materia di debito pubblico risentono del fatto che l'analisi degli economisti si fonda decisamente troppo sui cosiddetti modelli "a parametro rappresentativo", vale a dire su modelli in cui si presume che ciascun attore disponga dello stesso reddito e dello stesso patrimonio (e quindi, in particolare, della stessa quantità di debito pubblico). A volte, una tale semplificazione del mondo reale può essere utile per identificare rapporti logici difficili da analizzare seguendo modelli più complessi, ma resta il fatto che, rimuovendo del tutto il problema della disuguaglianza della distribuzione dei redditi e dei patrimoni, modelli simili portano il più delle volte a conclusioni estreme e poco verosimili, generando più confusione che

chiarezza. Nel caso del debito pubblico, seguendo i modelli “a parametro rappresentativo”, si può arrivare alla conclusione della completa neutralità del debito pubblico, non solo per quanto riguarda il livello globale del capitale nazionale, ma anche per quanto riguarda la distribuzione del carico fiscale. Questa reinterpretazione radicale dell’equivalenza ricardiana proposta dall’economista americano Robert Barro¹⁶ non tiene conto del fatto che una gran parte del debito pubblico – per esempio nel Regno Unito nel XIX secolo, ma non solo – è detenuta praticamente da una ristretta minoranza della popolazione, così che il debito comporta redistribuzioni non da poco all’interno del paese, sia nel caso esso venga rimborsato sia in caso contrario. Data la forte concentrazione che ha sempre caratterizzato la distribuzione dei patrimoni – il cui sviluppo analizzeremo nella Parte terza del volume – studiare problemi del genere ignorando le disuguaglianze tra gruppi sociali equivale *de facto* a passare sotto silenzio una buona parte dell’oggetto di studio e della posta in gioco.

Riprendiamo il filo della storia della ricchezza pubblica e dedichiamoci agli attivi detenuti dal potere pubblico. Rispetto ai debiti, gli attivi hanno una storia all'apparenza meno tumultuosa.

Per semplificare, possiamo dire che il valore totale degli attivi pubblici è cresciuto sul lungo periodo tanto in Francia quanto nel Regno Unito, ed è passato in entrambi i paesi da appena il 50% del reddito nazionale nei secoli XVIII e XIX a circa il 100% tra la fine del XX secolo e l'inizio del XXI (cfr. [grafici 3.3](#) e [3.4](#)).

A prima vista, il progresso corrisponde al graduale ampliamento del ruolo economico dello Stato nel corso della storia, in particolare con lo sviluppo, nel XX secolo, di servizi pubblici sempre più estesi nei settori dell'istruzione e della sanità (che necessitano di notevoli strutture e attrezzature pubbliche) e di infrastrutture pubbliche e semipubbliche in quelli dei trasporti e delle comunicazioni. I servizi e le infrastrutture pubbliche sono più estese in Francia che nel Regno Unito, cosa che sembra tradursi nel fatto che dal 2010 in Francia, il valore totale dell'attivo pubblico si avvicina al 150% del reddito nazionale, contro il 100% nel Regno Unito.

Questa visione semplificata e lineare dell'accumulazione dell'attivo pubblico sul lungo termine omette tuttavia un aspetto importante della storia del secolo scorso, cioè la formazione di attivi pubblici significativi nei settori industriali e finanziari dagli anni cinquanta agli anni settanta, seguita da notevoli ondate di privatizzazioni degli stessi attivi a partire dagli anni ottanta e novanta. È un ricorso storico che, sia pure con ampiezze variabili, si può osservare sia nella maggior parte dei paesi sviluppati, in particolare in Europa, sia in molti paesi in via di sviluppo.

Il caso della Francia è emblematico. Per capirlo, risaliamo un poco indietro. Nella Francia del XX secolo, come in tutti i paesi, la fiducia nel capitalismo privato è stata fortemente scossa dalla crisi economica degli anni trenta e dalle catastrofi che ne seguirono. La "grande depressione", scatenatasi nell'ottobre 1929 con il crac della borsa di Wall Street, travolge i paesi ricchi con una violenza sconosciuta fino a quel momento: nel 1932 la disoccupazione colpisce un quarto della popolazione attiva, negli Stati Uniti come in Germania, nel Regno Unito come in Francia. La dottrina tradizionale del *laissez-faire*, e del non intervento del potere pubblico nella vita economica, dottrina prevalente in tutti i paesi per tutto il XIX secolo e in larga misura fino ai primi anni trenta, si ritrova duramente screditata. E si diffonde un po' ovunque la tesi opposta, favorevole a un più ampio interventismo. I governi e l'opinione pubblica presentano ovviamente il conto alle élite finanziarie ed economiche che si sono arricchite oltremisura, fino a trascinare il mondo sull'orlo dell'abisso. Si prospettano così vari modelli di economia "mista", in grado di coniugare livelli diversi di proprietà pubblica delle imprese con forme più tradizionali di proprietà privata, o comunque s'invoca una forte regolazione e ripresa di controllo da parte della mano pubblica del sistema finanziario e del capitalismo privato nel suo insieme.

La vittoria dell'Unione Sovietica a fianco degli Alleati nel 1945 ha inoltre rafforzato il prestigio del sistema economico statalista messo in campo dai bolscevichi. Il sistema non ha forse favorito l'industrializzazione a marce forzate di un paese notoriamente arretrato, uscito nel 1917 da una condizione ancora feudale? Nel 1942 Joseph Schumpeter giudica inevitabile il trionfo del socialismo sul capitalismo. E nel 1970, nell'ottava edizione del suo famoso libro di testo, Paul Samuelson continua a prefigurare, tra il 1990 e il 2000, il possibile sorpasso del PIL americano da parte del PIL sovietico.¹⁷

Nel 1945, in Francia, questo generale clima di diffidenza nei confronti del capitalismo privato è anche rafforzato dal fatto che una buona parte delle élite economiche è sospettata di collaborazionismo con l'occupante tedesco e di arricchimenti scandalosi nel periodo tra il 1940 e il 1945. È nell'atmosfera elettrizzata della Liberazione che vengono varate le grandi ondate di nazionalizzazioni, riguardanti soprattutto il settore bancario, le miniere di carbone e l'industria automobilistica, in particolare la famosa nazionalizzazione-sanzione delle fabbriche Renault: il proprietario Louis Renault viene arrestato per collaborazionismo nel settembre del 1944, e le sue fabbriche sono sequestrate dal governo provvisorio e nazionalizzate nel gennaio del 1945.¹⁸ Nel 1950, in Francia, secondo le stime disponibili, il valore totale dell'attivo pubblico è superiore a un'annualità di reddito nazionale. Se si considera il fatto che il valore del debito pubblico è stato fortemente ridotto dall'inflazione, il patrimonio pubblico netto è di poco inferiore a un'annualità di reddito nazionale, in un'epoca in cui il totale dei patrimoni privati equivale ad appena due annualità di reddito nazionale (cfr. [grafico 3.6](#)). Anche qui, la precisione delle stime non deve ingannare: è difficile stimare il valore del capitale in un periodo in cui i prezzi degli attivi sono storicamente bassi, ed è possibile che l'attivo pubblico sia leggermente sottostimato rispetto a quello privato. Tuttavia gli ordini di grandezza si possono considerare validi: in Francia, nel 1950, il potere pubblico detiene il 25-30% del patrimonio nazionale, e forse anche qualcosa di più.

Si tratta di una porzione ragguardevole, soprattutto se si tiene conto del fatto che la proprietà pubblica ha praticamente risparmiato le piccole e medie imprese o l'agricoltura, ed è sempre rimasta nettamente minoritaria (meno del 20%) nel settore immobiliare a uso abitativo. Nei settori industriale e finanziario, i più direttamente interessati dalle nazionalizzazioni, la quota dello Stato nel patrimonio nazionale ha invece superato, tra gli anni cinquanta e gli anni settanta, il 50%.

Questa esperienza storica, anche se relativamente breve, è importante per comprendere il complesso rapporto che lega ancora oggi l'opinione pubblica francese e il capitalismo privato. Per tutto il periodo dei *Trente glorieuses*, nel corso del quale il paese, in piena ricostruzione, ha conosciuto una fortissima crescita economica (la più forte nel corso della sua storia), la Francia ha sperimentato un sistema economico misto, in qualche modo un capitalismo senza capitalisti, o quantomeno un capitalismo di Stato

in cui i proprietari privati non detenevano più il controllo delle maggiori imprese.

Nello stesso periodo, ondate di nazionalizzazioni hanno naturalmente investito molti altri paesi, tra cui il Regno Unito, paese nel quale, nel 1950, il valore dell'attivo pubblico è superiore a un'annualità di reddito nazionale, esattamente come in Francia. Con una differenza: il debito pubblico britannico supera di due annualità il reddito nazionale, per cui, negli anni cinquanta, il patrimonio pubblico netto è fortemente negativo e il patrimonio privato è di gran lunga più elevato. Nel Regno Unito, il patrimonio pubblico diventerà infine positivo solo verso gli anni sessanta e settanta, senza tuttavia superare il 20% del patrimonio nazionale (cifra comunque già considerevole).¹⁹

La specificità della curva francese è che la proprietà pubblica, dopo aver conosciuto i fasti degli anni cinquanta e settanta, ha subito una forte flessione ridiscendendo a livelli di grande debolezza dagli anni ottanta e novanta, mentre i patrimoni privati, immobiliari e finanziari, hanno raggiunto livelli ancora più alti che nel Regno Unito: equivalenti, dal primo decennio del XXI secolo, a circa sei annualità di reddito nazionale, venti volte il patrimonio pubblico. Dopo essere stata, negli anni cinquanta, la nazione del capitalismo di Stato, la Francia è diventata la Terra promessa del nuovo capitalismo patrimoniale privato del XXI secolo.

Il cambiamento desta grande impressione proprio perché non è stato effettivamente programmato. Il processo di privatizzazione, di liberalizzazione dell'economia, di deregulation dei mercati finanziari e dei flussi di capitale – mutazione che a partire dagli anni ottanta interessa l'intero pianeta – ha origini molteplici e complesse. Il ricordo della grande depressione degli anni trenta e delle catastrofi che ne sono seguite si è affievolito. La stagflazione degli anni settanta ha rivelato i limiti dell'approccio keynesiano del dopoguerra. Con la fine della ricostruzione e della crescita travolgente dei *Trente glorieuses*, il processo di estensione indefinita della mano pubblica, ossia del ruolo dello Stato e dei prelievi obbligatori, che ha dominato il ventennio dal 1950 al 1970, viene di fatto rimesso in discussione. Il processo di deregulation ha inizio tra il 1979 e il 1980 con le “rivoluzioni conservatrici” negli Stati Uniti e nel Regno Unito, paesi che sopportano a stento di essere stati raggiunti dai paesi concorrenti (anche se il processo di riaggancio è stato perlopiù automatico, come abbiamo potuto vedere nel cap. 2). Al tempo stesso, il fallimento sempre più evidente dei modelli statalisti sovietico e cinese negli anni settanta, induce anche i due giganti comunisti ad adottare all'inizio degli anni ottanta un graduale processo di liberalizzazione del proprio sistema economico, con l'introduzione di nuove forme di proprietà privata delle imprese.

In questo quadro internazionale convergente gli elettori francesi manifestano nel 1981 un certo anticonformismo (è proprio vero che ciascun paese ha la sua storia e il suo calendario politico), eleggendo una nuova maggioranza social-comunista, il cui programma consiste in particolare nel portare avanti e ampliare il processo di nazionalizzazione dei settori bancari e industriali iniziato nel 1945. Si tratta però di un intermezzo di breve durata: nel 1986 una maggioranza liberale rilancia un clamoroso

processo di privatizzazioni in tutti i settori, peraltro ripreso e ampliato tra il 1988 e il 1993 da una nuova maggioranza socialista. Nel 1990 la Renault diventa una società per azioni, mentre l'amministrazione delle Telecomunicazioni viene trasformata in France Télécom, il cui capitale viene quindi aperto ai privati tra il 1997 e il 1998. Nel quadro di una crescita rallentata, di una disoccupazione elevata e di forti deficit di bilancio, la vendita progressiva delle partecipazioni pubbliche dal 1990 al 2000 assicura ai successivi governi non poche entrate supplementari, anche se non rallenta la crescita costante dell'indebitamento pubblico. Il patrimonio pubblico netto scende infatti a livelli bassissimi. Per tutto il periodo, i patrimoni privati raggiungono a poco a poco i livelli degli anni precedenti le catastrofi del XX secolo. È così che la Francia, senza aver veramente capito il motivo di ciò che è successo, ha finito per trasformare completamente, in due riprese e in opposte direzioni, la struttura del patrimonio nazionale nel corso del secolo appena conclusosi.

¹ Secondo le stime disponibili (in particolare quelle di King e Petty per il Regno Unito, e di Vauban e Boisguillebert per la Francia), gli immobili a uso agricolo e il bestiame rappresentavano nel XVIII secolo quasi la metà di quello che classifichiamo oggi come "altro capitale interno". Se sottraessimo tali somme per concentrarci esclusivamente sull'industria e i servizi, la crescita degli altri capitali interni non agricoli apparirebbe non meno forte di quella delle abitazioni (o anche leggermente più forte).

² L'operazione immobiliare di César Birotteau nel quartiere della Madeleine è un valido esempio.

³ Pensiamo alle fabbriche di pasta di papà Goriot, o alla profumeria di Birotteau.

⁴ Per tutte le serie di dati, in dettaglio, cfr. allegato tecnico.

⁵ Cfr. allegato tecnico.

⁶ Per le serie dei dati annuali relative alla bilancia commerciale e alla bilancia dei pagamenti del Regno Unito e della Francia, cfr. allegato tecnico.

⁷ A partire dagli anni cinquanta, le posizioni estere nette dei due paesi sono state quasi sempre in bilico tra il -10% e il +10% del reddito nazionale, vale a dire a un livello dieci-venti volte più basso rispetto a quello della belle époque. Le difficoltà legate alla stima delle posizioni estere nette nel mondo attuale (sulle quali torneremo più avanti) non possono in alcun modo mettere in discussione questo dato di fatto.

⁸ Più precisamente, per un reddito medio di 30.000 euro, il patrimonio medio del 1700 avrebbe dovuto essere dell'ordine di 210.000 euro (circa sette annualità di reddito, e non sei), di cui 150.000 euro in terreni agricoli (circa cinque annualità di reddito, se includiamo immobili rurali e bestiame), 30.000 euro in immobili residenziali e 30.000 euro in altri capitali interni.

⁹ Ancora, per un reddito medio di 30.000 euro, il patrimonio medio nel 1910 sarebbe stato dell'ordine di 210.000 euro (sette annualità di reddito), con altri capitali interni più vicini ai 90.000 euro (tre annualità di reddito) che ai 60.000 euro (due annualità). Tutte queste cifre sono volutamente semplificate e arrotondate. Per le cifre in dettaglio, cfr. allegato tecnico.

¹⁰ Più esattamente: nel Regno Unito gli attivi pubblici rappresentano il 93% del reddito nazionale, e il debito pubblico il 92%, con un patrimonio pubblico netto del +1%; in Francia il 145% per gli attivi pubblici, il 114% per il debito

pubblico, con un patrimonio pubblico netto del + 31%. Per le serie dettagliate dei dati relative ai due paesi, cfr. allegato tecnico.

¹¹ Cfr. F. Crouzet, *La Grande Inflation. La monnaie en France de Louis XVI à Napoléon*, Paris, Fayard, 1993.

¹² Nel Regno Unito, sull'insieme del periodo tra il 1815 e il 1914, l'eccedenza primaria del bilancio è compresa tra due e tre punti del PIL, e finanzia con lo stesso importo gli interessi del debito (all'epoca, il bilancio totale per l'istruzione è inferiore a due punti del PIL). Per serie annuali dettagliate del debito pubblico primario e secondario, e per l'evoluzione del rendimento del debito pubblico in questo periodo, cfr. allegato tecnico.

¹³ Questi due trasferimenti spiegano in sostanza il rialzo del debito pubblico in Francia nel XIX secolo. Per gli importi e le fonti, cfr. allegato tecnico.

¹⁴ In Francia, tra il 1880 e il 1914, gli interessi del debito pubblico superano i livelli britannici. Per i dati dettagliati annuali del deficit pubblico nei due paesi, cfr. allegato tecnico.

¹⁵ I passi di *Principles of Political Economy and Taxation* (1817) che Ricardo dedica al problema non sono comunque del tutto limpidi. Sull'episodio, cfr. anche l'interessante analisi retrospettiva di G. Clark, "Debt, Deficits, and Crowding out: England, 1727-1840", in *European Review of Economic History*, 2001.

¹⁶ Cfr. R. Barro, "Are Government Bonds Net Wealth?", in *Journal of Political Economy*, 1974, e "Government Spending, Interest Rates, Prices, and Budget Deficits in the United Kingdom, 1701-1918", in *Journal of Monetary Economics*, 1987.

¹⁷ Cfr. P. Samuelson, *Economics*, New York, McGraw-Hill, 1970, VIII ed., p. 831 (trad. it. a cura di M. Ferretti, *Economia*, Bologna, Zanichelli, 1993).

¹⁸ Cfr. C. Andrieu, L. Le Van, A. Prost, "Les nationalisations de la Libération: de l'utopie au compromise", Paris, FNSP - Fondation nationale des sciences politiques, 1987, e Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 137-138.

¹⁹ È illuminante rileggere le stime del capitale nazionale effettuate nel Regno Unito nel corso del XX secolo, e come la forma e l'ampiezza degli attivi e dei passivi si vanno completamente trasformando. Cfr. in particolare H. Champion, *Public and Private Property in Great Britain*, London, Oxford University Press, 1939; J. Revell, *The Wealth of the Nation. The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957-1961*, London, Cambridge University Press, 1967. Al tempo di Giffen (fine Ottocento) il problema non si poneva, tanto era evidente la superiorità del capitale privato. La stessa curva è ravvisabile in Francia, per esempio attraverso l'opera pubblicata nel 1956 da François Divisia, Jean Dupin e Roni Roy e non a caso intitolata *À la recherche du franc perdu* (Paris, Hommes et Mondes) il cui volume III, dedicato alla *Fortune de la France*, tenta non senza difficoltà di riprendere le fila delle stime effettuate da Colson studiando la belle époque.

DALLA VECCHIA EUROPA AL NUOVO MONDO

Le lezioni che si ricavano dallo studio delle metamorfosi del capitale nel Regno Unito e in Francia dopo il XVIII secolo sono convergenti e complementari. La natura del capitale si è del tutto trasformata, ma non è sostanzialmente cambiata la sua importanza globale. Per meglio comprendere la diversità delle logiche e dei processi storici in gioco, dovremo estendere l'analisi ad altri paesi. Cominceremo con l'esaminare, per completare e arricchire il panorama europeo, l'esperienza della Germania. Dopodiché affronteremo il problema del capitale nell'America del Nord (Stati Uniti e Canada). Vedremo come il capitale, nel Nuovo Mondo, assuma forme del tutto peculiari e specifiche: in primo luogo perché il territorio è talmente vasto che i costi dei terreni non possono essere troppo alti; in secondo luogo per l'importanza acquisita nel XVIII e nel XIX secolo dal sistema schiavistico; in terzo luogo perché questo mondo in perpetua crescita demografica tende strutturalmente ad accumulare un capitale inferiore – in rapporto al flusso annuo di reddito e di prodotto – a quello della vecchia Europa. Il che ci indurrà a porre la questione dei determinanti fondamentali del rapporto capitale/reddito sul lungo termine, questione che verrà esaminata nel prossimo capitolo estendendo l'analisi prima all'insieme dei paesi ricchi e poi all'intero pianeta, per quanto ci è consentito dalle fonti a nostra disposizione.

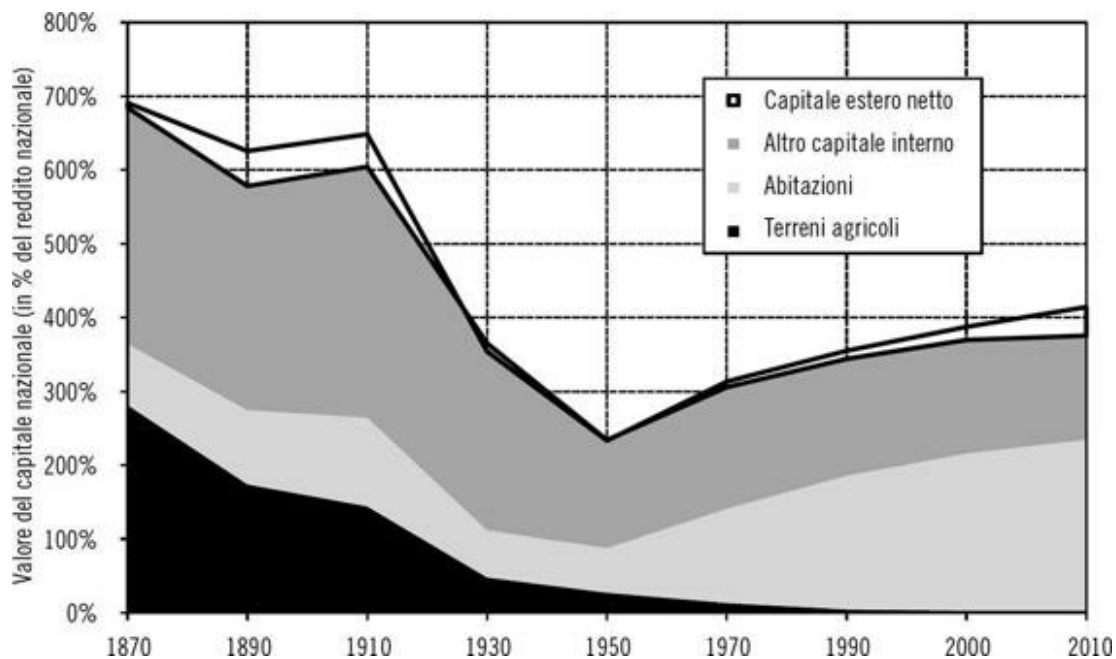
Cominciamo con il caso Germania. È interessante confrontare l'andamento della curva dei dati del Regno Unito e della Francia con quello tedesco, in particolare in merito alla questione dell'economia mista, di cui abbiamo appena visto l'importanza nel corso del dopoguerra. I dati storici tedeschi sono purtroppo più eterogenei, a causa della tardiva unificazione del paese e dei numerosi cambiamenti territoriali, e non consentono di risalire in misura credibile al periodo antecedente il 1870. Le stime di cui disponiamo per il periodo successivo al 1870 mettono comunque in evidenza sia le somiglianze con il Regno Unito e la Francia sia un certo numero di differenze.

Rileviamo innanzitutto che l'evoluzione d'insieme è simile: da un lato, sul lungo periodo, i terreni agricoli sono stati sostituiti dal capitale immobiliare, industriale e finanziario; dall'altra, il rapporto capitale/reddito non ha smesso di aumentare dalla fine della seconda guerra mondiale, e sembra in procinto di ritornare sui livelli precedenti gli eventi tragici del 1914 e del 1945 (cfr. [grafico 4.1](#)).

Si noterà che, durante la belle époque, il valore dei terreni agricoli in Germania è molto più vicino a quello della Francia che a quello del Regno Unito (l'agricoltura, oltre Reno, non è ancora scomparsa), e che il capitale industriale tedesco è superiore a quello degli altri due paesi. Invece gli investimenti esteri, alla vigilia della prima guerra mondiale, sono due volte più bassi in Germania che in Francia (circa il 50% del reddito nazionale contro più di un'annualità), e quattro volte più bassi che nel Regno Unito (circa due annualità di reddito nazionale). In gran parte ciò dipende dal fatto che la Germania non ha praticamente impero coloniale, il che genera tra l'altro non poche tensioni politiche e militari; si pensi in particolare alle crisi marocchine del 1905 e del 1911, nel corso delle quali il Kaiser vorrebbe mettere in discussione la supremazia francese in Marocco. La concorrenza esasperata tra le potenze europee per gli investimenti coloniali ha chiaramente contribuito a creare le condizioni che porteranno alla dichiarazione di guerra dell'estate del 1914: non c'è bisogno di sottoscrivere tutte le analisi di Lenin (*L'imperialismo fase suprema del capitalismo* è stato scritto nel 1916) per arrivare a una conclusione del genere.

Grafico 4.1.

Il capitale in Germania, 1870-2010



In Germania, nel 1910, il capitale nazionale equivale a 6,5 annualità di reddito nazionale (di cui circa 0,5 annualità collocate all'estero).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

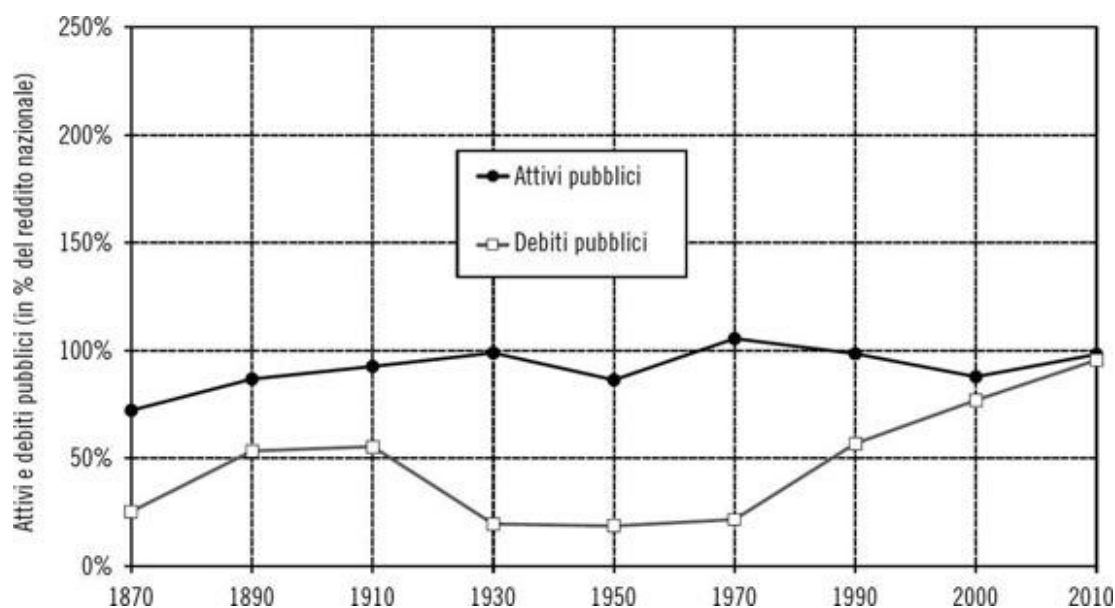
Si noterà pure che la Germania ha accumulato negli ultimi decenni, grazie alle eccedenze commerciali, consistenti attivi esteri. Oggi l'attivo estero della Germania è vicino al 50% del reddito nazionale (più della metà del quale accumulato dopo l'anno 2000), più o meno equivalente ai livelli del 1913. Comparando i dati si nota che è una percentuale inferiore a quella dell'attivo estero francese e britannico della belle époque, ma è pur sempre una percentuale notevole se rapportata alla posizione attuale delle due potenze ex coloniali, posizione vicina allo zero. Il confronto tra il [grafico 4.1](#) e i [grafici 3.1](#) e [3.2](#) mostra fino a che punto la Germania, la Francia e il Regno Unito, dopo il XIX secolo, abbiano seguito traiettorie storiche assai differenziate – e abbiano in certa misura invertito le rispettive posizioni. Considerate le altissime eccedenze commerciali tedesche attuali, non è impossibile che la divergenza si accentui ulteriormente in futuro. Torneremo sull'argomento più avanti.

Per quanto riguarda il debito pubblico e la divisione tra capitale pubblico e privato, l'andamento tedesco è abbastanza vicino a quello francese. Con un'inflazione media di circa il 17% annuo tra il 1913 e il 1950, vale a dire una moltiplicazione dei prezzi per più di 300 (contro appena 100 in Francia), la Germania è il paese che più di tutti, nel XX secolo, ha annegato il proprio debito pubblico nell'inflazione. Nonostante i forti deficit accumulati durante le due guerre mondiali (tra il 1918 e il 1920 l'indebitamento pubblico supera in breve il 100% del PIL, e tra il 1943 e il 1944 supera il 150%), l'inflazione permetterà ogni volta di riportare molto rapidamente il debito su livelli bassissimi: appena il 20% del PIL, nel 1930 come nel 1950 (cfr. [grafico 4.2](#)).¹ Con ciò, il ricorso all'inflazione è stato talmente elevato, e ha destabilizzato l'economia e la società tedesca in modo talmente violento, soprattutto con la superinflazione degli anni venti,

che l'opinione pubblica tedesca ha maturato, dopo episodi così significativi, una mentalità fortemente antinflazionistica.² Per cui, oggi, ci troviamo in una situazione paradossale: il paese che nel XX secolo ha più massicciamente utilizzato l'inflazione per liberarsi dei debiti, vale a dire la Germania, non vuole sentir parlare di un rialzo dei prezzi superiore al 2% annuo; il paese che nel XX secolo ha sempre rimborsato il proprio debito pubblico, anche al di là del ragionevole, vale a dire il Regno Unito, ha invece un atteggiamento più flessibile e non vede niente di male nel fatto che la sua banca centrale acquisti una buona parte del debito e lasci salire leggermente l'inflazione.

Grafico 4.2.

La ricchezza pubblica in Germania, 1870-2010



In Germania, nel 2010, i debiti pubblici equivalgono a circa 1 annualità di reddito nazionale (l'equivalenza vale anche per gli attivi).

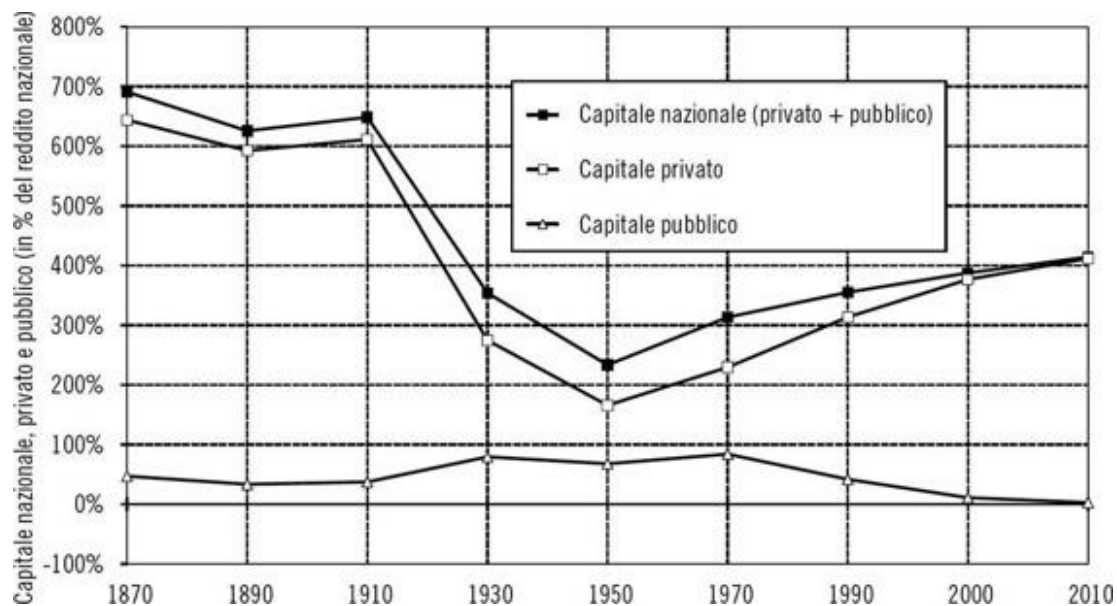
Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital2c>.

Anche per quanto riguarda l'accumulazione dell'attivo pubblico, il caso Germania è nuovamente simile al caso Francia, con rilevanti partecipazioni pubbliche nel settore bancario e industriale nel periodo 1950-70, in parte vendute dopo gli anni ottanta e novanta, ma ben lontane dall'essere state cancellate. Per esempio, il *Land* della Bassa Sassonia detiene ancora oggi quasi il 15% delle azioni – e il 20% dei diritti di voto garantiti dalla legge, legge che l'Unione Europea intende peraltro mettere in discussione – della Volkswagen, prima azienda automobilistica europea e mondiale.³ Tra il 1950 e gli anni settanta, grazie a un debito pubblico quasi nullo, il patrimonio pubblico netto tedesco equivaleva a circa un'annualità di reddito nazionale, mentre il patrimonio privato, all'epoca a un livello molto basso, non raggiungeva le due annualità (cfr. [grafico 4.3](#)). Esattamente come in Francia, in Germania il potere pubblico deteneva, nei

decenni della ricostruzione e del miracolo economico, tra il 25% e il 30% del capitale nazionale. Ed esattamente come in Francia, il rallentamento della crescita dopo il periodo 1970-80 e l'accumulo del debito pubblico (iniziato molto prima della riunificazione e proseguito dopo) hanno portato, negli scorsi decenni, a un completo rovesciamento della situazione. Oggi, alla fine del primo decennio del XXI secolo, il patrimonio pubblico netto è praticamente a quota zero, e i patrimoni privati, che dal 1950 a oggi non hanno smesso di aumentare, rappresentano la quasi totalità del patrimonio nazionale.

Grafico 4.3.

Capitale privato e pubblico in Germania, 1870-2010

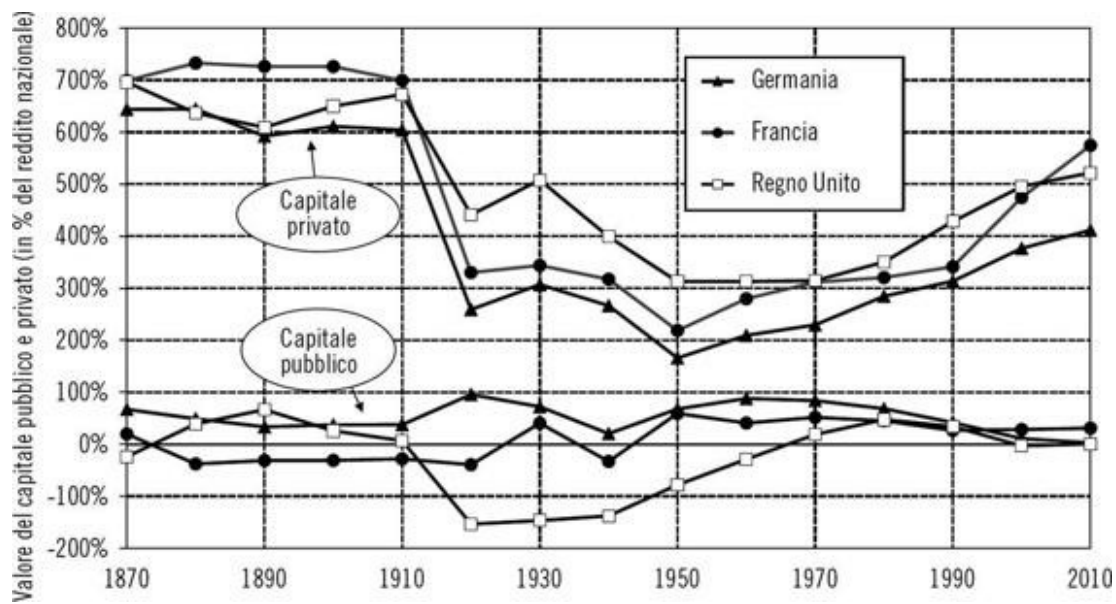


Nel 1970 il capitale pubblico equivale a quasi 1 annualità di reddito nazionale, contro poco più di 2 annualità per il capitale privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 4.4.

Capitale privato e pubblico in Europa, 1870-2010



In Europa i movimenti del capitale nazionale sul lungo periodo si comprendono innanzitutto a partire da quelli del capitale privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Esiste tuttavia una differenza significativa tra il valore del capitale privato in Germania e quello del capitale privato in Francia e nel Regno Unito. I patrimoni privati tedeschi sono enormemente cresciuti nel dopoguerra: nel 1950 erano a un livello estremamente basso (appena poco più di un'annualità e mezza di reddito nazionale), mentre oggi superano le quattro annualità di reddito nazionale. Il fenomeno di ricostituzione della ricchezza privata a livello europeo è ormai incontestabile, come risulta, in modo persino spettacolare, dal [grafico 4.4](#). Nonostante ciò, il valore dei patrimoni privati tedeschi è oggi fissato a un livello sensibilmente inferiore rispetto a quello del Regno Unito e della Francia: appena poco più di quattro annualità di reddito nazionale in Germania, contro cinque-sei annualità in Francia e nel Regno Unito, e più di sei annualità in Italia e Spagna, come vedremo nel prossimo capitolo. Pur tenendo conto dell'elevato livello di risparmio tipico della Germania, il basso livello dei patrimoni tedeschi, confrontato con quello degli altri paesi europei, rappresenta in certa misura un paradosso, forse in parte transitorio, ed è comunque spiegabile nel seguente modo.⁴

Il primo fattore da prendere in considerazione è il basso livello dei prezzi immobiliari in Germania rispetto agli altri paesi europei, motivabile in parte con il fatto che i forti rialzi di prezzo registrati ovunque in Europa tra il 1990 e il 2000 sono stati frenati oltre Reno dall'unificazione tedesca, la quale ha comportato che un gran numero di alloggi sia stato immesso sul mercato a prezzi molto bassi. Per spiegare un possibile divario a lungo termine, bisognerebbe però fare ricorso a fattori più duraturi nel tempo, per esempio una maggiore regolazione del mercato delle abitazioni e degli affitti.

In ogni caso, gran parte della disparità tra Germania e Francia e Regno Unito deriva non già dalla differenza nel valore dello stock immobiliare, bensì dal diverso valore

degli altri capitali interni, in particolare del capitale delle imprese (cfr. [grafico 4.1](#)). La disparità, insomma, non deriva tanto dal livello più basso del capitale immobiliare tedesco, quanto dal livello più basso della capitalizzazione di borsa delle imprese. Se, per calcolare il totale dei patrimoni privati utilizziamo non il valore di mercato delle società e gli attivi finanziari corrispondenti, ma il loro valore di bilancio (vale a dire il valore contabile ottenuto cumulando gli investimenti iscritti a bilancio e deducendone i debiti), ecco che il paradosso tedesco non esiste più: i patrimoni privati tedeschi passerebbero immediatamente ai medesimi livelli della Francia e del Regno Unito (tra cinque e sei annualità di reddito nazionale, anziché quattro). Nel prossimo capitolo torneremo su tali complicazioni, in apparenza di natura puramente contabile, ma in verità di natura fortemente politica.

Per il momento, limitiamoci a notare che i valori di mercato, più bassi, delle imprese tedesche sembrano corrispondere a quello che a volte viene definito il modello di “capitalismo renano”, o *stakeholder model*, ossia un modello economico in cui la proprietà delle imprese appartiene non solo agli azionisti ma anche a un certo numero di portatori di interessi – gli *stakeholder* – a cominciare dai rappresentanti dei lavoratori (i quali nei consigli di amministrazione tedeschi dispongono di poteri deliberanti e non solo di consultazione, pur non essendo tenuti a detenere azioni), e in certi casi i rappresentanti del *Land*, delle associazioni dei consumatori e dei comitati di difesa dell’ambiente ecc. Non intendiamo, qui, idealizzare questo modello di proprietà sociale condivisa delle imprese, il quale ha comunque i suoi limiti. Intendiamo semplicemente constatare che il modello può essere economicamente efficiente quanto il modello di capitalismo di mercato anglosassone, o *stockholder model* (in cui tutto il potere è in teoria nelle mani degli azionisti, ma in pratica la situazione è assai più complessa), e che implica automaticamente, per le società, una valorizzazione di mercato inferiore – senza che, per questo, il vero valore sociale sia necessariamente più basso. Il dibattito sulle differenti forme di capitalismo è iniziato subito dopo il 1990, con il dissolvimento dell’Unione Sovietica.⁵ Si è poi fatto un po’ meno acceso con l’andar del tempo, in parte perché il modello economico tedesco è parso perdere velocità negli anni successivi all’unificazione (tra il 1998 e il 2002 la Germania veniva spesso indicata come la grande malata d’Europa). Se si pensa però alla relativa buona salute dimostrata dalla Germania di fronte alla crisi finanziaria mondiale del periodo 2007-12, non è da escludere che il dibattito torni a riaccendersi negli anni a venire.⁶

Una volta impostato, in termini generali, il problema del rapporto capitale/reddito e della divisione pubblico-privato sul lungo periodo, è ora il momento di riprendere il filo cronologico, e soprattutto cercare di capire le ragioni del crollo – e poi della straordinaria ripresa – del rapporto capitale/reddito nel corso del XX secolo.

Precisiamo innanzitutto che si tratta di un fenomeno che interessa l'intero complesso dei paesi europei. Tutte le fonti di cui disponiamo indicano che le evoluzioni osservate nel Regno Unito, in Francia e in Germania (i tre paesi che, nel 1910 come nel 2010, rappresentano da soli più dei due terzi del PIL dell'Europa occidentale, e più della metà del PIL europeo), rispecchiano in misura più che plausibile la situazione dell'intero continente, certo con variazioni interessanti tra paese e paese, ma con un invariabile schema di fondo. Per esempio, in Italia e in Spagna, si nota dopo il 1970 una crescita molto forte del rapporto capitale/reddito, ancor più marcata che nel Regno Unito e in Francia, mentre i dati storici disponibili suggeriscono che il rapporto capitale/reddito era, durante la belle époque, dell'ordine di sei-sette annualità nazionali. Anche le stime disponibili per il Belgio, l'Olanda e l'Austria vanno nella stessa direzione.⁷

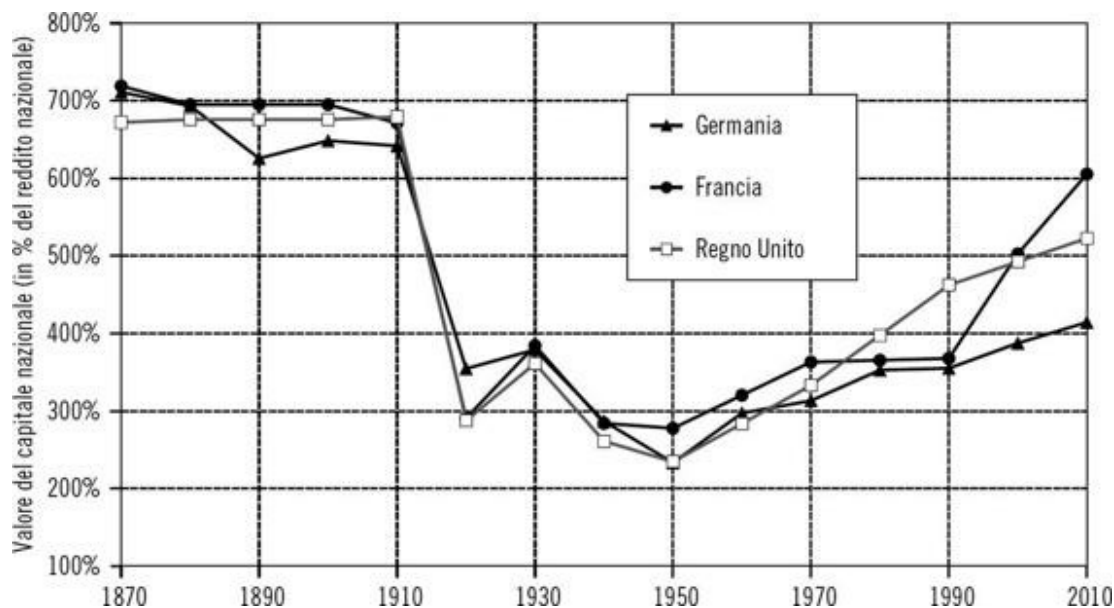
Occorre poi insistere sul fatto che il crollo osservato tra il 1914 e il 1945 si spiega solo in parte con le distruzioni materiali del capitale (immobili, fabbriche, infrastrutture ecc.) causate dalla guerra. Nel 1913, nel Regno Unito come in Francia e in Germania, il valore del capitale nazionale era compreso tra sei annualità e mezza e sette annualità di reddito nazionale, e nel 1950 è passato a circa due annualità e mezza, con una caduta spettacolare di più di quattro annualità di reddito nazionale (cfr. [grafici 4.4](#) e [4.5](#)). Le distruzioni materiali di capitale sono certo state gravissime, soprattutto in Francia durante la prima guerra mondiale (le zone del fronte nordorientale furono duramente colpite), e in Francia e Germania durante la seconda guerra mondiale, a causa dei massicci bombardamenti tra il 1944 e il 1945 (i combattimenti sono durati meno rispetto al conflitto mondiale del 1914-18, ma la tecnologia è stata ben più distruttiva). In totale, le distruzioni accumulate sono valutabili in Francia attorno a un'annualità di reddito nazionale (ossia tra un quinto e un quarto della diminuzione totale del rapporto capitale/reddito), e in Germania attorno a un'annualità e mezza (ossia circa un terzo della diminuzione totale). Per quanto significative, le distruzioni spiegano dunque solo in parte – una parte molto ridotta – la discesa del reddito, anche nei due paesi più direttamente toccati dai conflitti. Nel Regno Unito, le distruzioni materiali sono state, al confronto, più limitate – inesistenti durante la prima guerra mondiale, e meno del 10% del reddito nazionale durante la seconda guerra mondiale a causa dei bombardamenti tedeschi. Il che non ha impedito al capitale nazionale di precipitare di quattro annualità di reddito nazionale (più di quaranta volte le distruzioni materiali), così come in Francia e in Germania.

In realtà, le catastrofi politiche e di bilancio provocate dalle guerre hanno avuto, per il capitale, un effetto ancor più distruttivo delle guerre stesse. A parte le distruzioni

materiali, i principali fattori che possono spiegare la discesa vertiginosa del rapporto capitale/reddito tra il 1913 e il 1950 sono, da un lato, il crollo dei portafogli esteri e il bassissimo risparmio nel periodo (aggiunti al fattore distruzioni, i due fattori cumulati giustificano tra i due terzi e i tre quarti del calo), dall'altra, il basso livello dei prezzi dei componenti attivi dei bilanci – nel nuovo contesto politico della proprietà mista e regolata del dopoguerra (tra un quarto e un terzo del calo).

Grafico 4.5.

Il capitale nazionale in Europa, 1870-2010



In Europa, nel 1950, il capitale nazionale (capitale pubblico + capitale privato) equivale a 2-3 annualità di reddito nazionale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Abbiamo già ricordato, poco sopra, l'importanza delle perdite di attivi esteri, in particolare nel Regno Unito, dove il capitale estero netto è passato da circa due annualità di reddito nazionale alla vigilia della prima guerra mondiale a una posizione di poco negativa negli anni cinquanta. La perdita subita sui portafogli internazionali del Regno Unito è dunque stata molto più forte delle distruzioni materiali di capitale interno francese o tedesco, e ha più che compensato la scarsa entità delle distruzioni sul suolo britannico.

La caduta degli investimenti esteri si spiega da una parte con le espropriazioni comportate dalle rivoluzioni e dai processi di decolonizzazione (si pensi, per esempio, ai prestiti russi, abbondantemente sottoscritti dai risparmiatori francesi della belle époque e cancellati nel 1917 dai bolscevichi, o alla nazionalizzazione del canale di Suez decisa da Nasser nel 1956 e all'enorme ammanco patito dagli azionisti britannici e francesi proprietari del canale e percettori dei dividendi e delle royalty fin dal 1869), dall'altra, e in maggior misura, con il bassissimo tasso di risparmio nazionale registrato nei paesi europei tra il 1914 e il 1945, dove i risparmiatori britannici e francesi (in minor misura

quelli tedeschi) cercavano di disfarsi un po' per volta dei propri investimenti esteri. Considerata la bassa crescita e le ripetute recessioni, il periodo 1914-45 rappresenta un periodo nero per tutti i cittadini europei, in particolare per i detentori di patrimoni, i cui redditi sono molto meno floridi che durante la belle époque. I tassi di risparmio privato sono quindi relativamente bassi (soprattutto se si calcolano le riparazioni e le sostituzioni rese necessarie dai danni di guerra), e alcuni risparmiatori, per mantenere il livello di vita abituale, decidono di vendere un po' per volta una parte dei propri investimenti. Le ricadute della crisi degli anni trenta portano alla rovina anche numerosi azionisti e possessori di obbligazioni.

Lo scarso risparmio privato viene inoltre assorbito dagli enormi deficit pubblici, in particolare nel corso delle due guerre mondiali: tra il 1914 e il 1945 il risparmio nazionale, somma del risparmio privato e del risparmio pubblico, è molto basso tanto nel Regno Unito quanto in Francia e in Germania. I risparmiatori prestano in misura massiccia ai governi, a volte vendendo i propri investimenti esteri, e alla fine si trovano pure espropriati dall'inflazione, molto rapidamente in Francia e in Germania, più lentamente nel Regno Unito: una circostanza che illude i possessori di patrimoni britannici, i quali, ancora nel 1950, ritengono di essersela cavata meglio rispetto ai colleghi continentali. In realtà, il patrimonio nazionale ha subito perdite gravi tanto nel Regno Unito quanto in Francia e Germania (cfr. grafici 4. e [4.5](#)). In altri casi i governi contraggono direttamente prestiti all'estero, ed è così che gli Stati Uniti passano da un dato negativo alla vigilia della prima guerra mondiale a un dato positivo negli anni cinquanta. Ma il fenomeno vale anche per il patrimonio nazionale del Regno Unito e della Francia.⁸

In definitiva, il calo del rapporto capitale/reddito tra l'anno 1913 e il 1950 non è altro che la storia del suicidio dell'Europa e, a livello individuale, non è che l'eutanasia dei capitalisti europei.

Questa storia politica, militare e di bilanci nazionali sarebbe tuttavia incompleta se non si insistesse sul fatto che il basso livello del rapporto capitale/reddito nel secondo dopoguerra europeo costituisce in parte una scelta positiva, nel senso che la realtà dei fatti rispecchia per certi versi la scelta di politiche pubbliche volte a ridurre – più o meno consapevolmente, e con più o meno efficacia – il valore di mercato degli attivi e il potere economico dei loro detentori. In concreto, negli anni cinquanta e sessanta del Novecento, i prezzi sia degli immobili sia delle imprese si fissano su livelli storicamente bassi rispetto al prezzo dei beni e dei servizi, il che spiega in una certa misura il basso rapporto capitale/reddito. Ricordiamo infatti che tutte le forme di patrimonio sono sempre valutate in base ai prezzi di mercato vigenti nelle diverse epoche. È vero che ciò implica un margine di arbitrio (i mercati sono spesso capricciosi), ma è anche vero che è l'unico metodo disponibile per calcolare lo stock di capitale nazionale: come potremmo fare, altrimenti, per sommare gli ettari di terreni agricoli con i metri quadrati degli immobili e degli altiforni?

Ebbene, nel dopoguerra i prezzi delle abitazioni sono storicamente bassi, soprattutto

in ragione delle politiche di blocco degli affitti adottate quasi ovunque nei periodi di forte inflazione, nei primi anni venti come, ancor più, negli anni quaranta. Il prezzo degli affitti è cresciuto meno degli altri prezzi. Per gli affittuari è diventato meno costoso trovare casa, per cui, stante il calo del prezzo degli immobili, gli affitti arricchiscono di meno i proprietari. In ugual modo, negli anni cinquanta e sessanta il prezzo delle imprese, vale a dire il valore delle azioni e delle partecipazioni in società quotate e non quotate, si colloca a livelli piuttosto bassi. Per un verso la fiducia nei mercati borsistici è stata notevolmente scossa dalla crisi degli anni trenta e dalle nazionalizzazioni del dopoguerra, per l'altro sono state adottate nuove politiche di regolazione finanziaria e di tassazione dei benefici e dei dividendi, che contribuiscono a ridurre il potere degli azionisti e il valore dei loro investimenti.

Le stime dettagliate che abbiamo rilevato per il Regno Unito, la Francia e la Germania dimostrano come il basso valore degli attivi immobiliari e azionari del dopoguerra concorra a spiegare, almeno in parte, il calo del rapporto capitale nazionale/reddito nazionale tra il 1913 e il 1950: tra un quarto e un terzo della caduta avviene differentemente a seconda dei paesi, mentre gli effetti di insieme (basso risparmio nazionale, perdita di investimenti esteri, distruzioni) rappresentano tra i due terzi e i tre quarti del calo stesso.⁹ Vedremo nel prossimo capitolo come la fortissima ripresa dei prezzi degli immobili e del mercato azionario dopo gli anni settanta e ottanta, in particolare nell'ultimo decennio del XX secolo, spieghi in gran parte il rialzo del rapporto capitale/reddito, sebbene, anche in questo caso, meno significativo degli effetti complessivi, legati questa volta alla discesa strutturale del tasso di crescita.

Il capitale in America: più stabile che in Europa

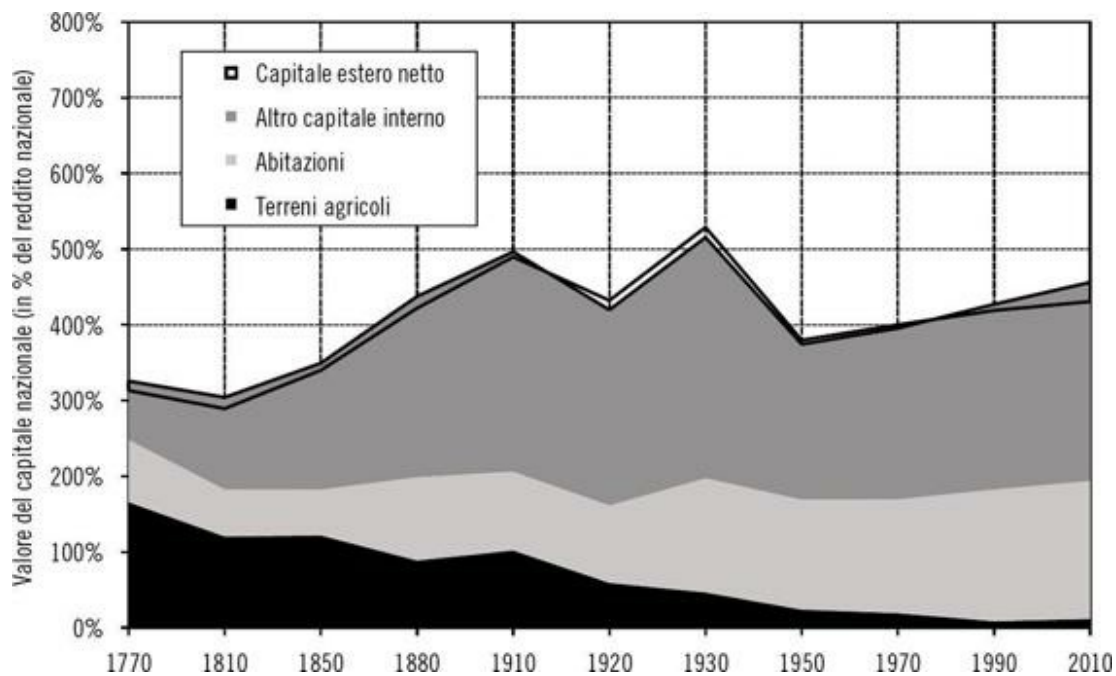
Prima di studiare più a fondo la fase di ripresa del rapporto capitale/reddito nella seconda metà del XX secolo e di analizzare le prospettive per il XXI – cosa che faremo nel prossimo capitolo –, è venuto il momento di varcare i confini europei e di esaminare le forme e i livelli assunti dal capitale americano nella storia.

Molti fatti balzano subito in primo piano. Innanzitutto, l'America è quel Nuovo Mondo in cui il capitale conta meno che nel Vecchio Mondo, vale a dire nella vecchia Europa. Più esattamente, il valore dello stock di capitale nazionale – secondo le numerose stime effettuate all'epoca, stime che abbiamo raccolto e confrontato tra loro come per gli altri paesi – è al momento dell'Indipendenza americana (tra il 1770 e il 1810), solo di poco superiore a tre annualità di reddito nazionale. Il valore dei terreni agricoli è compreso tra un'annualità e un'annualità e mezza del reddito nazionale (cfr. [grafico 4.6](#)). Dando per scontate le dovute incertezze, non c'è dubbio che nelle colonie americane il rapporto capitale/reddito sia molto più basso che nel Regno Unito e in Francia, in cui il capitale nazionale equivale a circa sette annualità di reddito nazionale, di cui quasi quattro in terreni agricoli (cfr. [grafici 3.1](#) e [3.2](#)).

Il punto essenziale è che l'America del Nord ha evidentemente molti più ettari di terra pro capite della vecchia Europa. E complessivamente è molto più alto il capitale pro capite. Per l'esattezza, ne ha un livello talmente alto che il valore di mercato dei terreni finisce per fissarsi su livelli bassissimi: tutti possono possedere enormi quantità di terra, per cui la terra non vale un granché. In altri termini, l'effetto prezzo compensa in larga misura l'effetto volume: quando il volume di capitale di un certo tipo supera determinate soglie, è inevitabile che il prezzo scenda a livelli talmente bassi che il prodotto dei due, ossia il valore del capitale, finisce per essere più basso di quanto potrebbe essere per un volume più modesto.

Grafico 4.6.

Il capitale negli Stati Uniti, 1770-2010



Negli Stati Uniti, nel 1770, il capitale nazionale equivale a 3 annualità di reddito nazionale (1,5 annualità per i terreni agricoli).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Lo scarto considerevole dei prezzi dei terreni tra il Nuovo Mondo e l'Europa alla fine del XVIII secolo e all'inizio del XIX è comunque confermato da tutte le fonti storiche disponibili sulle transazioni e sui trasferimenti delle terre agricole (per esempio gli inventari dei beni dei defunti e gli atti di successione).

Il fatto che negli Stati Uniti, sia durante l'età coloniale sia al momento della nascita della Repubblica americana, anche gli altri tipi di capitale – quali abitazioni e altri capitali interni – si attestino su livelli di prezzo relativamente bassi rispetto all'Europa, risponde a una logica diversa ma non deve per nulla sorprendere. I nuovi arrivati, i quali rappresentano la parte più rilevante della popolazione americana, non hanno attraversato l'Atlantico con appresso il loro capitale immobiliare o i loro macchinari, e ci vuole del tempo per accumulare l'equivalente di parecchi anni di reddito nazionale in beni immobili e in attrezzature per le attività economiche.

Non dobbiamo quindi farci trarre in inganno: il basso rapporto capitale/reddito in America riflette una differenza di fondo nella struttura delle disuguaglianze sociali rispetto all'Europa. Il fatto che in America la totalità dei patrimoni rappresenti solo tre annualità di reddito nazionale contro più di sette in Europa, significa in concreto che nel Nuovo Mondo il peso dei proprietari e delle posizioni acquisite nel passato è meno importante. Con pochi anni di lavoro e di produzione è possibile colmare il divario patrimoniale iniziale tra i vari gruppi sociali – o quantomeno è possibile colmarlo più in fretta che in Europa.

Nel 1840 Tocqueville scrive molto giustamente che “negli Stati Uniti la quantità delle grandi ricchezze è molto piccola, e i capitali sono ancora rari”, vedendo in ciò una delle origini più evidenti di quello spirito democratico che secondo lui pervade l'America.

Tocqueville aggiunge che tutto dipende, stando a quanto ha osservato, dal basso prezzo dei terreni agricoli: “In America la terra costa poco, e tutti possono diventare proprietari”.¹⁰ È l’ideale jeffersoniano di una società di piccoli proprietari terrieri, liberi e uguali.

Nel corso del XIX secolo, la situazione cambierà. La quota dell’agricoltura nella produzione complessiva diminuisce progressivamente, e il valore dei terreni agricoli diventa sempre più basso, come in Europa. Tuttavia gli Stati Uniti accumulano un sostanzioso stock di capitale immobiliare e industriale, per cui nel 1910 il capitale nazionale finisce per equivalere a poco meno di cinque annualità di reddito nazionale, contro le tre annualità nel 1810. Il divario rispetto alla vecchia Europa sussiste sempre, ma si è notevolmente ridotto: in un secolo si è dimezzato (cfr. [grafico 4.6](#)). L’America è diventata un paese capitalista, anche se negli Stati Uniti il peso del patrimonio continua a essere inferiore rispetto a quello dell’Europa nel periodo della belle époque, e ancora più ridotto se si considera l’immenso territorio americano nel suo insieme. Se si considera la sola East Coast, il divario si riduce ancora. Nel film *Titanic* il regista James Cameron mette in scena la struttura sociale americana del 1912, mostrandoci come tra i proprietari terrieri americani la brama di ricchezza – nonché l’arroganza e il disprezzo classista – sembri aver uguagliato quella dei proprietari europei: basti pensare all’odioso personaggio di Hockley, che vuole trascinare con sé la giovane Rose a Filadelfia e sposarla (per quanto lei, eroicamente, rifiuta di essere trattata come una proprietà, e diventi alla fine Rose Dawson). Anche i romanzi di Henry James, le cui vicende si svolgono tra Boston e New York dal 1880 al 1910, mettono in scena società in cui i patrimoni immobiliare, industriale e finanziario contano quasi quanto nei romanzi europei: i tempi, infatti, sono cambiati, non sono più quelli dell’America senza capitale dell’epoca dell’Indipendenza.

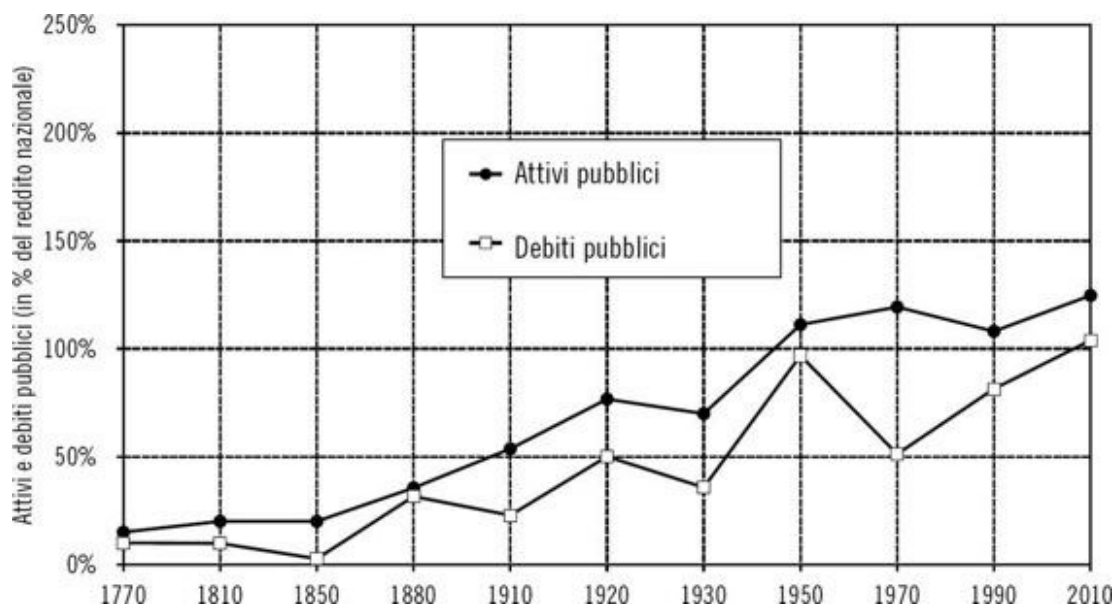
In ogni caso l’America viene investita molto meno violentemente dell’Europa dagli sconvolgimenti politici ed economici del XX secolo, per cui negli Stati Uniti il rapporto tra capitale nazionale e reddito nazionale si mantiene assai più stabile: dal 1910 al 2010 oscilla tra quattro e cinque annualità di reddito nazionale (cfr. [grafico 4.6](#)), mentre in Europa passa da più di sette annualità a meno di tre, per poi risalire a cinque-sei (cfr. [grafici 3.1](#) e [3.2](#)).

Naturalmente, anche i patrimoni americani subiscono i contraccolpi delle crisi esplose tra il 1914 e il 1945. Negli Stati Uniti l’indebitamento pubblico cresce moltissimo in conseguenza delle guerre – in particolare nel corso della seconda guerra mondiale –, il tutto a scapito del risparmio nazionale e in un contesto economico instabile: all’euforia degli anni venti segue la crisi degli anni trenta (Cameron racconta che l’odioso Hockley si suicida nell’ottobre del 1929). Inoltre gli Stati Uniti, sotto la presidenza di Roosevelt, per ridurre il peso del capitale privato, adottano lo stesso tipo di politiche pubbliche dell’Europa, come la regolamentazione degli affitti. Dopo la seconda guerra mondiale, la capitalizzazione immobiliare e dei mercati azionari si assestano su livelli storicamente bassi. In materia di fiscalità progressiva gli Stati Uniti si spingono molto più avanti

dell'Europa, a riprova che gli americani si preoccupano più di ridurre le disuguaglianze che di sradicare la proprietà privata (torneremo più avanti sull'argomento). Il paese non adotta nessuna massiccia politica di nazionalizzazione. I primi investimenti pubblici importanti vengono tuttavia avviati solo a partire dagli anni trenta e quaranta del Novecento, in particolare nel settore delle infrastrutture. Negli anni cinquanta e sessanta l'inflazione e la crescita finiscono comunque per far scendere il debito pubblico a livelli modesti, per cui nel 1970 il patrimonio pubblico appare nettamente in attivo (cfr. [grafico 4.7](#)). Anche se, in definitiva, i patrimoni privati americani sono passati da cinque annualità circa di reddito nazionale nel 1930 a meno di tre annualità e mezza nel 1970 – il che, in ogni caso, rappresenta un calo tutt'altro che trascurabile (cfr. [grafico 4.8](#)).

Grafico 4.7.

La ricchezza pubblica negli Stati Uniti, 1770-2010

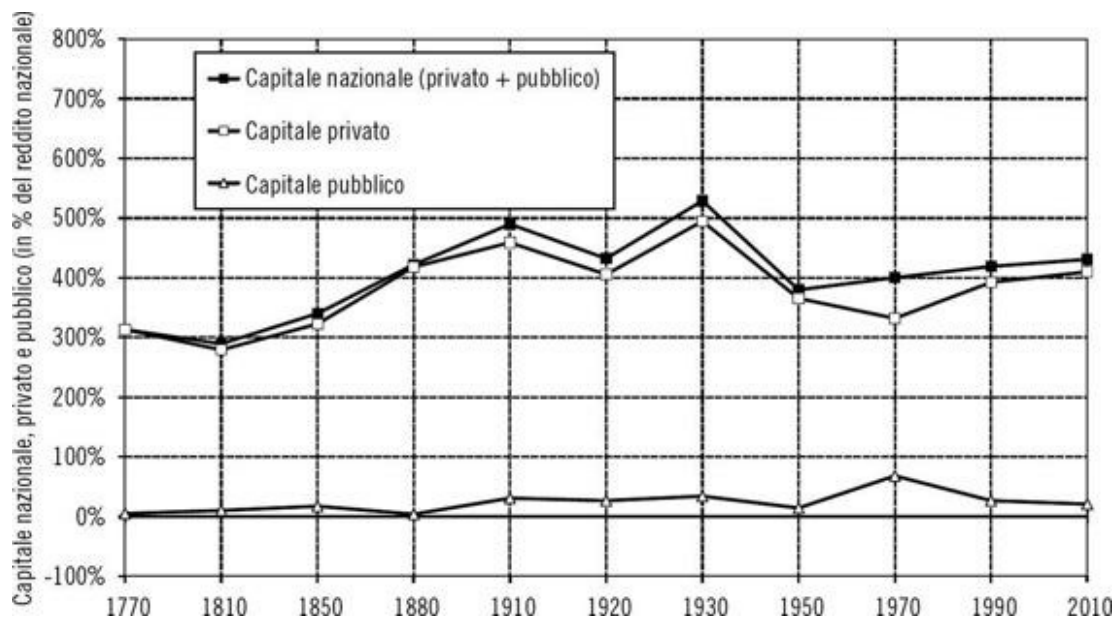


Negli Stati Uniti, nel 1950, i debiti pubblici equivalgono a 1 anno di reddito nazionale (indicativamente quanto gli attivi).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 4.8.

Capitale privato e pubblico negli Stati Uniti, 1770-2010



Nel 2010 il capitale pubblico equivale al 20% del reddito nazionale, mentre è più del 400% per il capitale privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Resta il fatto che la curva a U rovesciata seguita nel XX secolo dal rapporto capitale/reddito è negli Stati Uniti di un'ampiezza molto meno marcata che in Europa. Espresso in termini di annualità di reddito o di prodotto, il capitale sembra aver raggiunto in America, dall'inizio del XX secolo, una relativa stabilità – al punto che nei manuali americani (come quello di Samuelson) la stabilità del rapporto capitale/reddito o capitale/prodotto viene a volte considerata una legge universale. Al confronto, nel secolo scorso, l'Europa ha vissuto un rapporto estremamente caotico con il capitale, in particolare il rapporto con il capitale privato: è passata da un'idea in cui il patrimonio era assolutamente indiscutibile, come nel periodo della belle époque, al secondo dopoguerra, in cui ha dato l'idea di voler sradicare il capitalismo, a una situazione, all'inizio del XXI secolo, in cui il continente dà l'idea di volersi proporre come capofila del nuovo capitalismo patrimoniale, con patrimoni privati che hanno di nuovo superato quelli americani. Vedremo nel prossimo capitolo che il tutto è spiegabile con la bassa crescita economica e soprattutto demografica che caratterizza l'Europa in rapporto agli Stati Uniti, fattore che comporta automaticamente un maggior peso delle ricchezze accumulate nel passato. Comunque sia, è evidente che durante il secolo scorso l'America ha conosciuto un rapporto capitale/reddito molto più stabile di quello europeo, e ciò spiega forse la ragione per cui l'opinione pubblica americana dà l'impressione di avere un rapporto molto più disteso con il capitalismo.

Un'altra differenza di fondo tra la storia del capitale in America e in Europa consiste nel fatto che negli Stati Uniti i capitali esteri hanno sempre avuto un'importanza abbastanza limitata. Per il semplice motivo che gli Stati Uniti, prima colonia ad aver ottenuto l'indipendenza, non sono mai stati, a loro volta, una potenza coloniale.

Per tutto il XIX secolo, gli Stati Uniti detengono una posizione patrimoniale lievemente negativa nei confronti del resto del mondo: quanto i residenti americani possiedono nel resto del mondo è leggermente inferiore a quanto i residenti del resto del mondo – in particolare britannici – possiedono negli Stati Uniti. La differenza è comunque minima, tutt'al più nell'ordine del 10-20% del reddito nazionale americano, e generalmente meno del 10% nel periodo tra il 1770 e il 1920.

Per esempio, alla vigilia della prima guerra mondiale, il capitale interno americano – terreni agricoli, abitazioni, altri capitali interni – viene valutato intorno al 500% del reddito nazionale. Su questo totale, gli attivi in possesso degli investitori stranieri (sottratti gli attivi esteri detenuti dagli investitori americani) equivalgono al 10% del reddito nazionale. Il capitale nazionale degli Stati Uniti, o patrimonio nazionale netto, equivale dunque a circa il 490% del reddito nazionale. In altri termini, gli Stati Uniti sono posseduti per il 98% dagli americani e per il 2% dagli stranieri. Si è insomma molto vicini a una situazione di equilibrio, soprattutto in rapporto ai rilevanti attivi esteri detenuti dagli europei: tra l'una e le due annualità di reddito nazionale in Francia e nel Regno Unito, e mezza annualità in Germania. Nel 1913 il PIL americano supera solo di poco la metà del PIL dell'Europa occidentale: ossia, nel 1913, gli europei detengono solo una piccola parte di attivi esteri negli Stati Uniti (meno del 5% del loro portafoglio). Riassumendo, il mondo del 1913 è un mondo in cui l'Europa possiede buona parte dell'Africa, dell'Asia e dell'America Latina, e in cui gli Stati Uniti possiedono solo se stessi.

Con le due guerre mondiali, la posizione patrimoniale degli Stati Uniti è destinata a rovesciarsi: da negativa nel 1913, diventa leggermente positiva a partire dagli anni venti e lo resterà fino agli anni settanta-ottanta. Gli Stati Uniti finanziano gli Stati belligeranti e diventano così creditori dei paesi europei, dopo esserne stati debitori. È bene comunque insistere sul fatto che gli attivi esteri netti detenuti dagli americani rimarranno sempre piuttosto modesti: appena il 10% del reddito nazionale (cfr. [grafico 4.6](#)).

In particolare, negli anni cinquanta e sessanta, il capitale estero netto detenuto dagli Stati Uniti resta abbastanza limitato (appena il 5% del reddito nazionale, mentre il capitale interno è vicino al 400%, ovvero ottanta volte tanto). Gli investimenti delle multinazionali americane in Europa e nel resto del mondo raggiungono livelli che paiono notevoli per il periodo, in particolare agli europei, abituati a possedere il mondo, e improvvisamente a disagio all'idea di dovere in parte la propria ricostruzione allo Zio Sam e al Piano Marshall. In realtà, al di là delle gravissime crisi nazionali, gli

investimenti americani avranno sempre un'ampiezza ridotta rispetto a quelli che le ex potenze coloniali hanno avuto nell'intero pianeta fino a pochi decenni prima. Inoltre gli investimenti americani in Europa e altrove sono compensati dal mantenimento di forti partecipazioni estere negli Stati Uniti, provenienti in particolare dal Regno Unito. Nella serie televisiva *Mad Men*, le cui vicende si svolgono nei primi anni sessanta, l'agenzia newyorkese Sterling Cooper si fa comprare da inappuntabili azionisti britannici, e l'evento non manca di provocare uno choc culturale nel piccolo mondo della pubblicità di Madison Avenue: non è mai facile diventare proprietà del capitale straniero.

La posizione patrimoniale degli Stati Uniti diventa leggermente negativa nel corso degli anni ottanta, e il segno meno si perpetua e si accentua negli anni a seguire sino all'inizio del XXI secolo, con l'accumulo contestuale dei deficit commerciali. Gli investimenti americani all'estero continuano comunque a essere redditizi, in una misura che supera costantemente il costo dei debiti, e ciò grazie alla fiducia nel dollaro, il che limita un ulteriore aggravamento della posizione negativa, passata dal 10% circa degli anni novanta a poco più del 20% dopo il 2010 (torneremo più avanti sulla dinamica del tasso di rendimento). In definitiva, la situazione attuale è abbastanza simile a quella precedente la prima guerra mondiale. Il capitale interno degli Stati Uniti è valutato intorno al 450% del reddito nazionale. Su questo totale, gli attivi posseduti dagli investitori stranieri (sottratti quelli esteri detenute dagli investitori americani) equivalgono al 20% del reddito nazionale. Il patrimonio nazionale netto degli Stati Uniti equivale dunque a circa il 430% del reddito nazionale. In altri termini, gli Stati Uniti sono oggi posseduti per più del 95% dagli americani e per meno del 5% dagli stranieri.

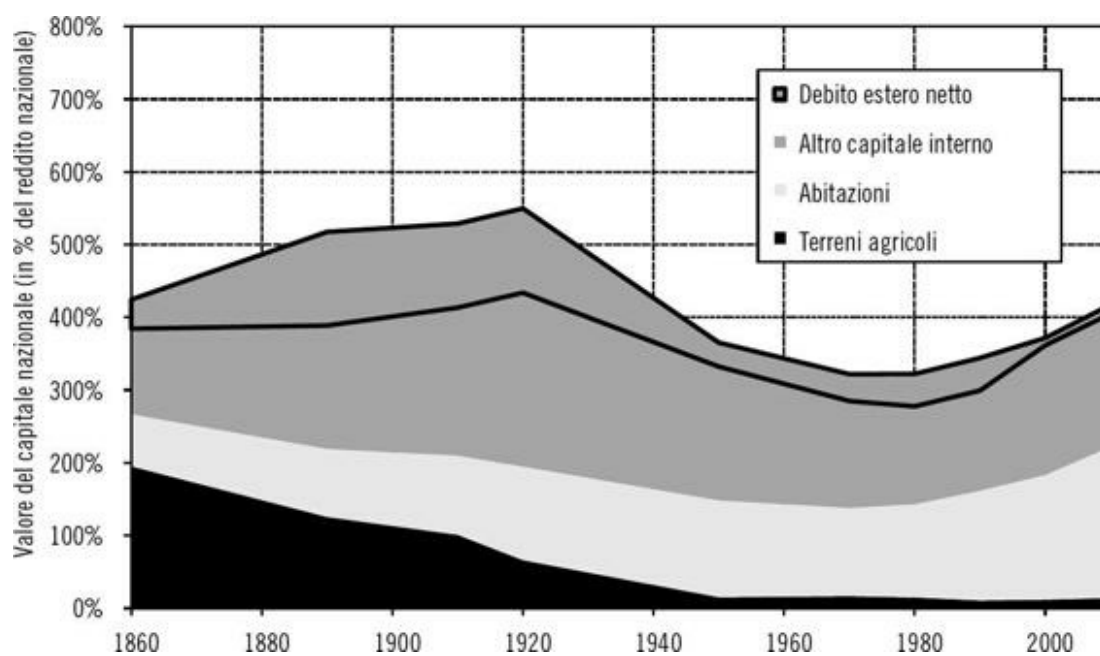
Riassumendo: nel corso della loro storia, gli Stati Uniti hanno registrato, rispetto al resto del mondo, una posizione patrimoniale a volte leggermente negativa, a volte leggermente positiva, ma le due posizioni hanno sempre avuto un'importanza modesta in rapporto alla massa dei capitali detenuti dagli americani (sempre meno del 5%, in media meno del 2%).

Il Canada: proprietà secolare della Corona inglese

È interessante come le cose si presentino in modo completamente diverso quando ci si occupa del Canada, il cui capitale interno è stato per una parte significativa posseduto – fino a un quarto del totale tra la fine del XIX secolo e l’inizio del XX – da investitori esteri, soprattutto britannici, in particolare nel settore delle risorse naturali (miniere di rame, zinco, alluminio, idrocarburi). Nel 1910 il capitale interno del Canada è valutato a circa il 530% del reddito nazionale. Su questo totale, l’attivo posseduto dagli investitori stranieri (sottratta la parte detenuta all’estero dagli investitori canadesi) equivale al 120% del reddito nazionale, ossia tra un quinto e un quarto del totale. Il patrimonio nazionale netto del Canada equivale dunque a circa il 410% del reddito nazionale (cfr. [grafico 4.9](#)).¹¹

Grafico 4.9.

Il capitale in Canada, 1860-2010



In Canada una parte sostanziale del capitale interno è sempre stata di proprietà estera, e il capitale nazionale è sempre stato inferiore al capitale interno.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La situazione è molto cambiata, soprattutto dopo le due guerre mondiali, che hanno portato gli europei a disfarsi di buona parte dei loro beni all’estero. Ma il mutamento ha richiesto tempo: dagli anni cinquanta agli anni ottanta, il debito estero netto del Canada è dell’ordine del 10% del capitale interno, in un quadro d’indebitamento pubblico crescente verso la fine del periodo, destinato peraltro a consolidarsi tra gli anni novanta e l’inizio del nuovo millennio.¹² Infine, dal 2010, la situazione è abbastanza simile a quella degli Stati Uniti. Il capitale interno del Canada è valutato circa il 410% del reddito nazionale del paese. Su questo totale, l’attivo posseduto dagli

investitori stranieri (sottratta la parte detenuta dagli investitori canadesi all'estero) equivale a meno del 10% del reddito nazionale. In termini di posizione patrimoniale netta, il Canada è dunque detenuto per più del 98% dai canadesi e per meno del 2% dagli stranieri.¹³

Il confronto tra Stati Uniti e Canada è interessante, poiché è difficile trovare, nel contesto dell'America del Nord, ragioni puramente economiche capaci di spiegare evoluzioni così radicalmente diverse. È evidente che hanno svolto un ruolo determinante i fattori politici. Anche se gli Stati Uniti si sono sempre dimostrati molto aperti verso gli investimenti esteri, risulta difficile immaginare un'opinione pubblica americana disposta, nel XIX secolo, ad accettare di buon grado che un quarto del paese diventi proprietà dell'ex colonizzatore.¹⁴ Mentre in Canada, che è all'epoca una colonia britannica, il problema si avverte decisamente di meno: il fatto che una parte consistente del paese sia di proprietà del Regno Unito non è poi tanto diverso dal fatto che una parte consistente dei terreni o delle fabbriche della Scozia o del Sussex sia di proprietà dei londinesi. Anche il fatto che la posizione patrimoniale canadese sia rimasta per tanto tempo negativa deve essere collegato al distacco del Canada stesso, quindi alla sua indipendenza, senza rotture politiche violente (il paese ha cessato di essere un dominio inglese negli anni trenta, ma il capo dello Stato rimane sempre la regina d'Inghilterra), e quindi all'assenza di espropri, fenomeno che invece, nel resto del mondo, ha solitamente accompagnato i processi d'indipendenza, in particolare nel settore delle risorse naturali.

È impossibile concludere l'esame delle metamorfosi del capitale in Europa e in America senza esaminare il problema della schiavitù e del ruolo degli schiavi nella storia del patrimonio americano.

Thomas Jefferson non possiede solo terreni. Possiede anche più di 600 schiavi, ereditati soprattutto dal padre e dal nonno, e ha sempre mantenuto un atteggiamento politico piuttosto ambiguo sul problema della schiavitù. Il suo ideale di repubblica di piccoli proprietari, uguali nei diritti, non comprende le persone di colore, sulle quali è in gran parte fondata l'economia della sua natia Virginia. In ogni caso, una volta divenuto presidente degli Stati Uniti nel 1801, grazie ai voti degli Stati del Sud, Jefferson firma una legge che pone fine all'importazione di nuovi schiavi sul suolo americano a partire dal 1808. Ciò non impedisce l'aumento della quantità di schiavi (la crescita naturale è meno costosa della tratta), moltiplicatasi per due volte e mezza tra il periodo della dichiarazione d'indipendenza, intorno al 1770 (circa 400.000 schiavi), e il censimento del 1800 (1 milione di schiavi), poi di nuovo per quattro volte tra il 1800 e il censimento del 1860 (oltre 4 milioni di schiavi), il che corrisponde in totale a una moltiplicazione per 10 in meno di un secolo. Quando, nel 1861, scoppia la guerra di secessione – conflitto che sfocia nell'abolizione della schiavitù nel 1865 –, l'economia schiavista è in piena crescita.

Verso il 1800, gli schiavi rappresentano quasi il 20% della popolazione americana: circa 1 milione di schiavi su un totale di 5 milioni di abitanti. Negli Stati Uniti del Sud, dove è concentrata la quasi totalità degli schiavi,¹⁵ la proporzione è del 40%: 1,5 milioni di schiavi, 1 milione di bianchi, per una popolazione totale di 2,5 milioni di abitanti. Non tutti i bianchi possiedono schiavi, e solo un'esigua minoranza ne possiede 600 come Jefferson: il patrimonio di schiavi è in effetti, come vedremo nella Parte terza, uno dei più localizzati che esistano.

Verso il 1860, in ragione della forte crescita demografica degli Stati a nord e a ovest, la proporzione di schiavi a livello complessivo degli Stati Uniti è scesa a circa il 15% (circa 4 milioni di schiavi per una popolazione totale di 30 milioni). Ma negli Stati Uniti del Sud la proporzione raggiunge comunque il 40%: 4 milioni di schiavi e 6 milioni di bianchi, per una popolazione totale di 10 milioni.

Esistono numerose fonti storiche che ci danno notizia del prezzo degli schiavi negli Stati Uniti dal 1770 al 1860, sulla base di inventari di beni dei defunti (*probate records*), recensiti in particolare da Alice Hanson Jones, dati fiscali e censimenti utilizzati specialmente da Raymond Goldsmith, oppure dati riguardanti le transazioni e i mercati di schiavi raccolti perlopiù da Robert Fogel. Confrontando le varie fonti, complessivamente coerenti tra loro, ci è stato possibile pervenire alle stime medie raffigurate nei [grafici 4.10](#) e [4.11](#).

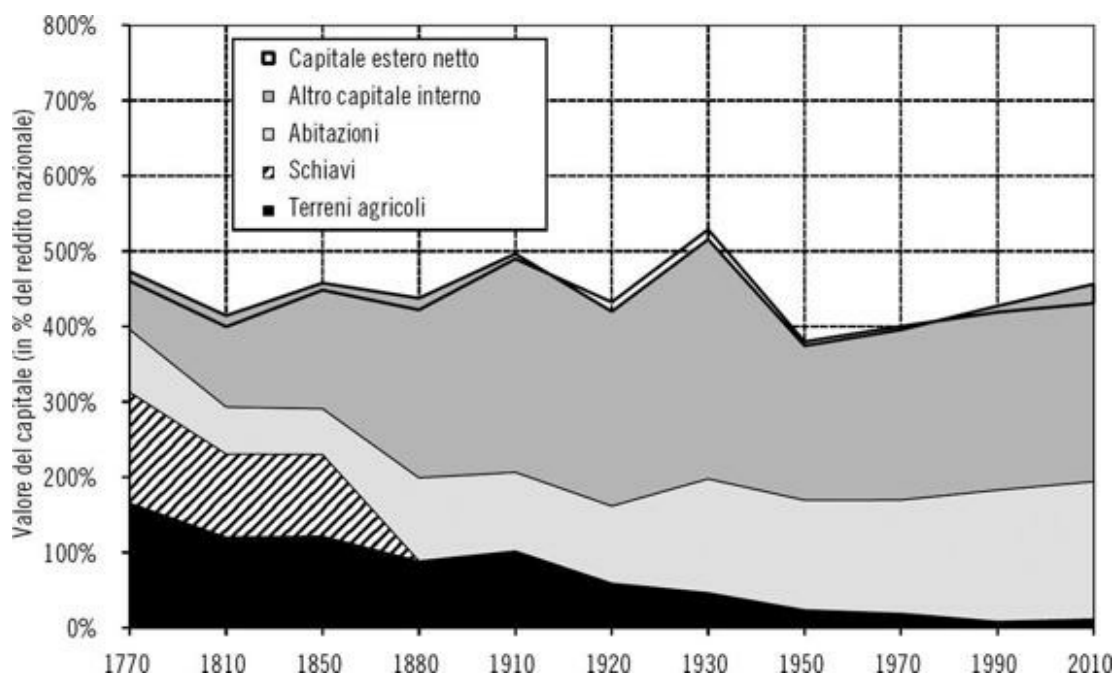
Negli Stati Uniti, tra la fine del XVIII secolo e la prima metà del XIX, il valore totale degli schiavi equivaleva a circa un anno e mezzo del reddito nazionale, vale a dire al

valore approssimativo di tutti i terreni agricoli. Se tra le altre componenti del patrimonio includiamo gli schiavi, rileviamo che il totale dei patrimoni americani è tutto sommato, dall'età coloniale ai giorni nostri, relativamente stabile, attorno alle quattro-cinque annualità di reddito nazionale (cfr. [grafico 4.10](#)). La somma si presta certo a non poche discussioni, poiché connota una civiltà che tratta alcuni individui come oggetti da possedere e non come soggetti dotati di diritti, in particolare del diritto di possedere a loro volta.¹⁶ Ma consente in ogni caso di valutare appieno l'importanza del patrimonio negriero per i proprietari di schiavi.

Il dato appare ancor più chiaramente se si distinguono gli Stati Uniti del Sud e del Nord, e si confronta la struttura del capitale (schiavi compresi) di queste due metà degli Stati Uniti tra il 1770 e il 1820 con quella del Regno Unito o della Francia nello stesso periodo (cfr. [grafico 4.11](#)). Nel Sud degli Stati Uniti, il valore totale degli schiavi è compreso tra due annualità e mezza e tre annualità di reddito nazionale, per cui il valore combinato dei terreni agricoli e degli schiavi supera le quattro annualità di reddito nazionale. In sostanza, i proprietari nel Sud del Nuovo Mondo controllano più ricchezze dei proprietari terrieri della vecchia Europa. I loro terreni agricoli non valgono molto, ma siccome gli schiavisti hanno avuto la buona idea di detenere come proprietà anche la forza lavoro che lavora quei terreni, il loro patrimonio totale è ancora più elevato.

Grafico 4.10.

Capitale e schiavitù negli Stati Uniti



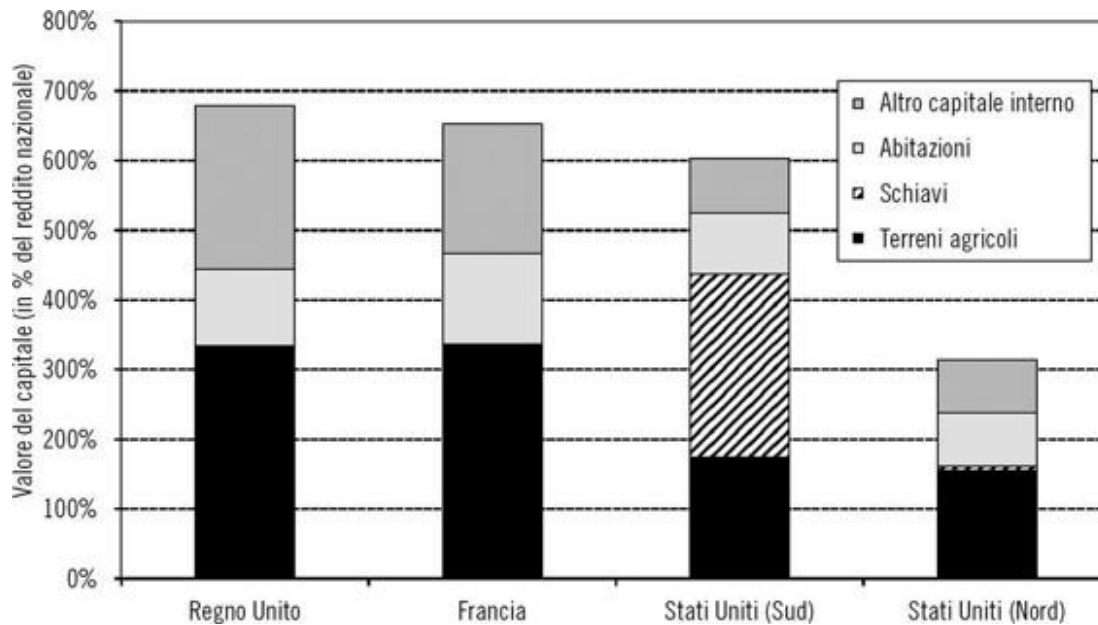
Negli Stati Uniti, nel 1770, il valore di mercato degli schiavi raggiunge 1,5 annualità di reddito nazionale (la stessa quota dei terreni agricoli).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Negli Stati Uniti del Sud, se si somma il valore di mercato degli schiavi alle altre componenti del patrimonio, si superano le sei annualità di reddito nazionale, un valore quasi pari a quello del capitale totale nel Regno Unito e in Francia. In quelli del Nord, invece, la presenza degli schiavi è quasi inesistente, e il totale del patrimonio è in effetti molto basso: appena tre annualità di reddito nazionale, ossia due volte meno rispetto agli Stati Uniti del Sud o all'Europa.

Grafico 4.11.

Il capitale tra il 1770 e il 1810: Vecchio e Nuovo Mondo



Tra il 1770 e il 1810 negli Stati del Sud degli Stati Uniti, il valore aggregato dei terreni agricoli e degli schiavi supera le 4 annualità di reddito nazionale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

Come si vede, gli Stati Uniti prima della guerra di secessione sono ben lontani dall'essere quel mondo senza capitale a cui abbiamo accennato prima. Il Nuovo Mondo coniuga infatti due realtà totalmente opposte: da un lato, al Nord, un mondo relativamente ugualitario in cui il capitale non vale davvero molto – perché le terre sono talmente abbondanti che tutti possono diventarne proprietari a poco prezzo, e anche perché i nuovi immigrati non hanno ancora avuto il tempo di accumulare abbastanza capitale; dall'altro, al Sud, un mondo in cui le disuguaglianze in merito alla proprietà assumono invece forme estreme ed estremamente violente – perché una metà della popolazione possiede l'altra metà, e il capitale di schiavi ha in larga misura rimpiazzato e superato il capitale terriero.

Il complesso, contraddittorio rapporto degli Stati Uniti con il problema della disuguaglianza rimane di fatto invariato fino ai giorni nostri: da un lato, un'aspettativa ugualitaria, e un'altissima fiducia riposta in quella terra delle grandi opportunità che continuano ad apparire agli occhi di milioni di immigrati di modeste

condizioni; dall'altro, forme quanto mai brutali di disuguaglianza, legate a una questione razziale ancora oggi irrisolta (fino agli anni sessanta i neri del Sud degli Stati Uniti sono stati privati di vari diritti civili e sono stati soggetti a un regime di segregazione legale, un regime giuridico simile al sistema di apartheid perpetuatosi in Sudafrica fino agli anni ottanta) e che spiegano alcuni aspetti dello sviluppo – o piuttosto del non-sviluppo – dello Stato sociale in America.

Non è nostra intenzione stimare il valore del capitale negriero all'interno di altre società schiaviste. Nel Regno Unito, in cui la schiavitù è stata abolita tra il 1833 e il 1838, o in Francia, in cui l'abolizione è avvenuta in due tappe successive (prima abolizione nel 1792, ripristino della schiavitù per volere di Napoleone nel 1803, abolizione definitiva nel 1848), una parte del capitale estero, per tutto il XVIII secolo e fino agli inizi del XIX, è investito in piantagioni, o nelle Antille (pensiamo a Sir Thomas in *Mansfield Park*), o nelle isole schiaviste dell'oceano Indiano (Île Bourbon e Île de France, ribattezzate dopo la Rivoluzione francese Île de la Réunion e Île Maurice). Questi valori dell'attivo includono di fatto gli schiavi, e che pertanto non abbiamo calcolato separatamente. Nei due paesi, all'inizio del XIX secolo, il totale dell'attivo estero non supera comunque il 10% del reddito nazionale, l'incidenza del valore degli schiavi sul totale dei patrimoni era certo molto minore che negli Stati Uniti.¹⁷

Viceversa, nelle società in cui gli schiavi costituiscono una parte rilevante della popolazione, il valore di mercato del capitale negriero può facilmente raggiungere livelli molto elevati, potenzialmente ancora più elevati che negli Stati Uniti, e superare quello delle altre forme di patrimonio. Consideriamo un caso estremo, in cui la quasi totalità della popolazione sia proprietà di una ristretta minoranza. Supponiamo, a titolo illustrativo, che il reddito da lavoro (vale a dire quanto guadagnano i negrieri con il lavoro degli schiavi) equivalga al 60% del reddito nazionale, il reddito da capitale (vale a dire, affitti, profitti ecc., che producono le terre e altri capitali ai loro proprietari) equivalga al 40% del reddito nazionale, e il tasso di rendimento di tutte le forme di capitale non umano equivalga al 5% annuo.

Per definizione, il valore del capitale nazionale (schiavi esclusi) equivale a otto annualità di reddito nazionale: è la prima legge fondamentale del capitalismo ($\beta = \alpha/r$), introdotta nel capitolo 1.

In una società schiavista si può applicare la stessa legge alla capitalizzazione negriera: se gli schiavi fruttano l'equivalente del 60% del reddito nazionale e se il tasso di rendimento annuo su tutte le forme di capitale è del 5%, il valore di mercato dello stock totale di schiavi equivarrà a dodici annualità di reddito nazionale – più della metà del reddito nazionale –, per il semplice fatto che gli schiavi fruttano oltre la metà del capitale. Se a quello del capitale aggiungiamo il valore degli schiavi, otteniamo quindi venti annualità di reddito nazionale, poiché la totalità del flusso annuale del reddito e della produzione è capitalizzata al tasso del 5%. Nel caso degli Stati Uniti dal 1770 al 1820, il valore del capitale negriero è di circa un'annualità e mezza di reddito nazionale (e non di dodici annualità), primo perché la percentuale di schiavi rispetto al totale della popolazione è del 20% (e non del 100%), secondo perché il prodotto medio degli schiavi è stimato di poco inferiore al prodotto medio del lavoro, e il tasso di rendimento del capitale negriero è in genere più vicino al 7-8% – o anche superiore – che al 5%, per cui il capitale è inferiore. In pratica, negli Stati Uniti prima della guerra di secessione, il

prezzo di mercato di uno schiavo è perlopiù dell'ordine di dieci-dodici annualità di salario di un lavoratore libero equivalente (e non venti annualità, come sarebbe con un prodotto equivalente e un rendimento del 5%). Verso il 1880, il prezzo medio di uno schiavo maschio nel pieno delle proprie forze era di circa 2000 dollari, mentre il salario annuo di un lavoratore agricolo libero era di circa 200 dollari.¹⁸ Occorre anche precisare che i prezzi variano enormemente a seconda delle caratteristiche dello schiavo e della valutazione fissata dal proprietario: in *Django Unchained* Quentin Tarantino ritrae un ricco proprietario di piantagioni pronto a disfarsi della bella Broomhilda per soli 700 dollari, ma anche pronto a pretendere 12.000 dollari per vendere i suoi migliori schiavi da combattimento.

In ogni caso, è chiaro che questo tipo di calcolo ha senso unicamente nelle società schiaviste, in cui il capitale umano può di fatto essere venduto sul mercato in forme permanenti e irrevocabili. Alcuni economisti, in particolare nel dossier contenente i recenti rapporti della Banca mondiale dedicati alla “ricchezza delle nazioni”, scelgono di calcolare il valore totale del “capitale umano” a partire da un tasso di rendimento annuo più o meno arbitrario (nell'ordine del 4-5%). Per poi arrivare a concludere, con stupore, che il capitale umano, nel magico mondo del XXI secolo, rappresenta la prima forma di capitale. In realtà si tratta di una conclusione assolutamente evidente, e non sarebbe stata diversa se si fosse analizzato il mondo del XVIII secolo: a partire dal momento in cui più della metà del reddito nazionale equivale a redditi da lavoro, e in cui si decide di investire il flusso di reddito da lavoro allo stesso tasso (o a un tasso molto vicino) del flusso di reddito da capitale, il valore del capitale umano non può che superare, per definizione, quello delle altre forme di capitale. Non ci si deve affatto sorprendere, e non c'è nessun bisogno per maturare una tale conclusione, di pensare a un'operazione fittizia di capitalizzazione (basta confrontare i flussi).¹⁹ Attribuire un valore monetario allo stock di capitale umano ha senso soltanto nelle società in cui è effettivamente possibile possedere in modo totale e assoluto altri individui – società che, almeno sulla carta, hanno definitivamente cessato di esistere.

¹ Per concentrare l'attenzione sulle evoluzioni a lungo termine, i grafici presentati qui riportano unicamente valutazioni decennali, e ignorano quindi i picchi eccezionali, comunque destinati a ripetersi per pochissimi anni. Per le serie di dati annui complete, cfr. allegato tecnico.

² Il dato d'inflazione media del 17% annuo tra il 1913 e il 1950 non tiene conto dell'eccezione rappresentata dal 1923 (tra l'inizio e la fine dell'anno i prezzi subiscono una moltiplicazione di 100 milioni).

³ Quasi in parità con General Motors, Toyota e Renault-Nissan (circa 8 milioni di veicoli venduti da ciascuna azienda nel 2011). Lo Stato francese detiene ancora oggi circa il 15% del capitale Renault (terzo costruttore europeo dopo Volkswagen e Peugeot).

⁴ Dati i limiti delle fonti disponibili, è anche possibile che la disparità sia spiegabile, almeno in parte, con l'impiego di diverse metodologie statistiche. Cfr. allegato tecnico.

⁵ Cfr., per esempio, M. Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991.

⁶ Cfr., per esempio, G. Duval, *Made in Germany*, Paris, Seuil, 2013.

⁷ Cfr. allegato tecnico.

⁸ La differenza rispetto all'epoca di Ricardo è che i possidenti britannici del primo decennio dell'Ottocento erano abbastanza benestanti per produrre risparmio privato supplementare, in misura tale da assorbire i deficit pubblici senza incidere sul capitale nazionale. I deficit europei del periodo 1914-45 si registrano invece in un contesto in cui i patrimoni e il risparmio privati stanno già subendo molti effetti stravolgenti, per cui l'indebitamento pubblico aggrava ulteriormente la diminuzione del capitale nazionale.

⁹ Cfr. allegato tecnico.

¹⁰ Cfr. A. de Tocqueville, *La democrazia in America*, Torino, Einaudi, 2006, Parte II, cap. 19, e Parte III, cap. 6.

¹¹ Sulle tabelle dei [grafici 3.1](#), [3.2](#), [4.1](#), [4.6](#) e [4.9](#) abbiamo indicato in chiaro le posizioni positive rispetto al resto del mondo (periodi di capitale estero netto positivo) e in scuro le posizioni negative (periodi di debito estero netto positivo). Per le serie di dati complete utilizzate per illustrare i grafici nel loro insieme, cfr. l'allegato tecnico.

¹² Cfr. grafici supplementari S4.1 e S4.2.

¹³ Occorre comunque sottolineare che questo punto di vista sul capitale estero netto occulta l'importanza delle partecipazioni incrociate tra paesi, sulle quali torneremo nel prossimo capitolo.

¹⁴ Sulle reazioni suscitate dagli investimenti europei negli Stati Uniti nel XIX secolo, cfr. per esempio M. Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1989, cap. 16.

¹⁵ Nel Nord sono presenti appena poche decine di migliaia di schiavi. Cfr. allegato tecnico.

¹⁶ In una società in cui ciascun individuo è trattato come soggetto, la schiavitù (che può essere vista come una forma estrema di debito di un individuo nei confronti di un altro) non aumenta il patrimonio nazionale, come non lo aumenta il complesso dei debiti privati o pubblici (i debiti fungono da passivi per determinati individui e da attivi per altri, e pertanto si annullano sul piano globale).

¹⁷ Il numero degli schiavi emancipati nel 1848 nelle colonie francesi è valutabile intorno ai 250.000 (meno del 10% del numero degli schiavi negli Stati Uniti). Come negli Stati Uniti, certe forme di discriminazione si sono però perpetuate ben oltre l'emancipazione formale: per esempio, a La Réunion, dopo il 1848, gli ex schiavi devono presentare un contratto di lavoro come domestici o operai in una piantagione, in assenza del quale possono essere arrestati e imprigionati come indigenti; la differenza rispetto al sistema precedente, in base al quale gli schiavi in fuga venivano perseguiti dalla legge e restituiti al padrone, è sostanziale, ma fa pensare più a una continuità che una netta discontinuità.

¹⁸ Cfr. allegato tecnico.

¹⁹ Per esempio, se il reddito nazionale si scompone in 70% di redditi da lavoro e 30% di redditi da capitale, e se si investe l'insieme dei redditi al 5%, il valore totale dello stock di capitale umano sarà pari a quattordici annualità di reddito nazionale, quello dello stock di capitale non umano sarà pari a sei annualità e il totale si stabilizzerà, di conseguenza, sulle venti annualità. Con una suddivisione rispettivamente del 60% e del 40% del reddito nazionale, forse più vicina alla realtà del XVIII secolo (quantomeno nel Vecchio Continente), otteniamo rispettivamente dodici e otto annualità, sempre per un totale di vent'anni.

IL RAPPORTO CAPITALE/REDDITO SUL LUNGO PERIODO

Abbiamo appena studiato le trasformazioni del capitale in Europa e in America dopo il XVIII secolo. Sul lungo periodo, la natura della ricchezza si è completamente trasformata: il capitale terriero è stato gradualmente sostituito dal capitale immobiliare, industriale e finanziario. Ma il primo dato che colpisce l'attenzione è che, malgrado tutte le trasformazioni, il valore totale dello stock di capitale, misurato in annualità di reddito nazionale – rapporto che misura l'incidenza globale del capitale sull'economia e sulla società –, non sembra, sul lunghissimo periodo, essersi sostanzialmente modificato. Sia nel Regno Unito sia in Francia, paesi per i quali disponiamo dei dati storici più completi, il capitale nazionale equivale oggi a circa cinque-sei annualità di reddito nazionale, un livello di poco inferiore a quello osservato nel XVIII e nel XIX secolo, e rimasto invariato fino alla prima guerra mondiale (circa sei-sette annualità di reddito nazionale). Inoltre, se si tiene conto della crescita, consistente e costante, del rapporto capitale/reddito osservata dopo gli anni cinquanta del XX secolo, viene naturale domandarsi se la crescita proseguirà nei decenni a venire, e se nel corso del XXI secolo il rapporto capitale/reddito tornerà a raggiungere – o supererà – i livelli dei secoli passati.

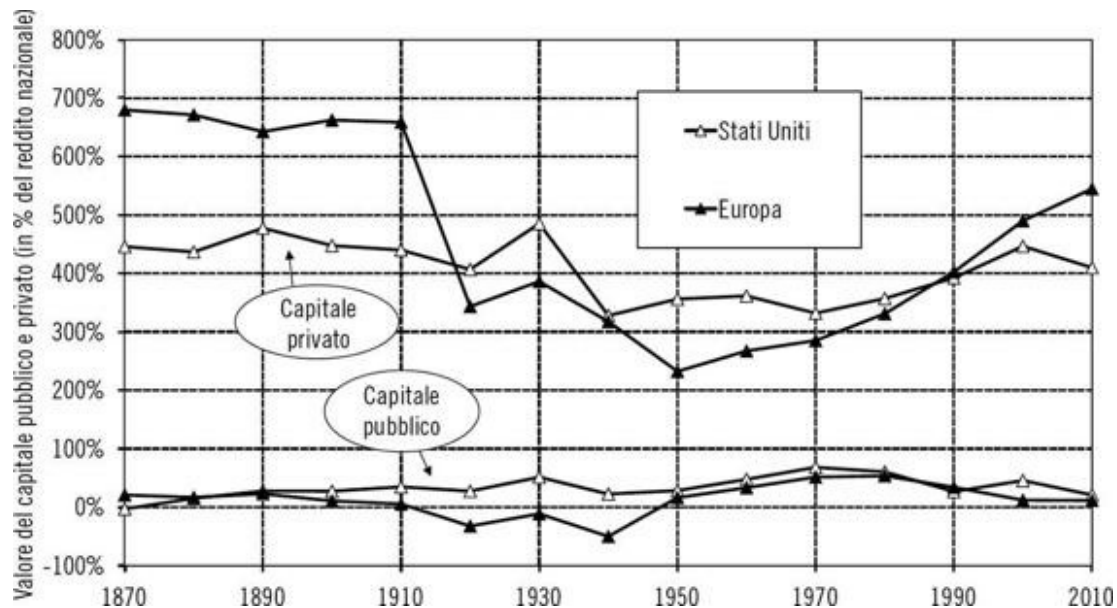
Il secondo dato che colpisce l'attenzione riguarda il confronto tra Europa e America. Ovviamente le catastrofi del periodo 1914-45 hanno colpito molto più duramente e durevolmente il Vecchio Continente, il quale ha perciò registrato un rapporto capitale/reddito più basso per buona parte del XX secolo, dagli anni venti agli anni ottanta. Ma se si esclude il lungo periodo delle due guerre e del dopoguerra, si rileva che il rapporto tendenziale capitale/reddito è sempre stato più elevato in Europa rispetto all'America. Il fenomeno vale sia per il XIX secolo e per l'inizio del XX (con un rapporto capitale/reddito intorno al sei-sette in Europa, contro il quattro-cinque negli Stati Uniti) che per la fine del XX secolo e l'inizio del XXI: all'inizio degli anni novanta del XX secolo i patrimoni privati europei hanno di nuovo superato i livelli americani, e oggi si stanno avvicinando alle sei annualità di reddito nazionale, contro poco più di quattro annualità degli Stati Uniti (cfr. [grafici 5.1](#) e [5.2](#)).¹

Dobbiamo ora spiegare questi fenomeni: perché il rapporto capitale/reddito sembra tornare, in Europa, verso i suoi più alti livelli storici, e perché questo livello è strutturalmente più elevato che in America? Quali magiche forze fanno sì che il valore del capitale equivalga in una data società a sei o sette annualità di reddito nazionale piuttosto che tre o quattro? Esiste un livello d'equilibrio per il rapporto capitale/reddito, come viene determinato, quali sono le conseguenze per il tasso di rendimento del capitale e qual è il rapporto con la divisione del reddito nazionale tra redditi da lavoro e

redditi da capitale? Per rispondere a queste domande, cominceremo con il presentare la legge dinamica che permette di collegare il rapporto capitale/reddito di un'economia al tasso di risparmio e al tasso di crescita.

Grafico 5.1.

Capitale privato e pubblico: Europa e Stati Uniti, 1870-2010

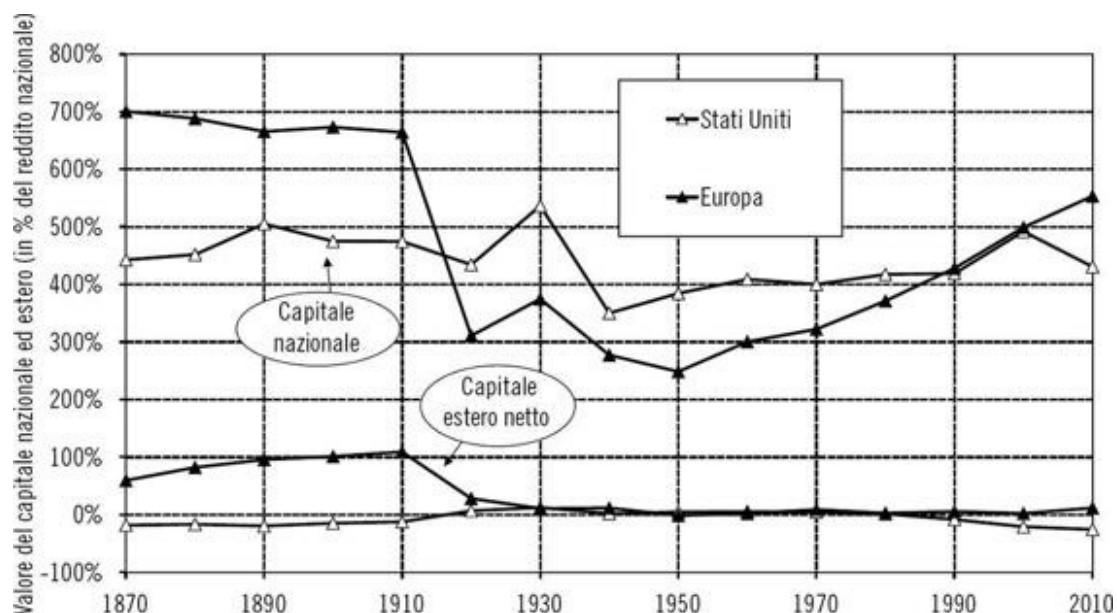


In Europa e negli Stati Uniti i movimenti del capitale nazionale corrispondono principalmente ai movimenti del capitale privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital.21c>.

Grafico 5.2.

Il capitale nazionale in Europa e negli Stati Uniti, 1870-2010



In Europa e negli Stati Uniti i movimenti del capitale nazionale corrispondono principalmente ai movimenti del capitale privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr./capital.21c>.

La seconda legge fondamentale del capitalismo: $\beta = s/g$

Sul lungo periodo, il rapporto capitale/reddito β si collega in modo semplice e trasparente al tasso di risparmio s del paese considerato e al tasso di crescita g del suo reddito nazionale tramite la seguente formula:

$$\beta = s/g$$

Per esempio, se s è = 12%, e g è = 2%, β è = $s/g = 600\%$.²

In altri termini, se un paese risparmia ogni anno il 12% del reddito nazionale, e se il tasso di crescita del reddito nazionale è del 2% annuo, sul lungo termine il rapporto capitale/reddito sarà pari al 600%: il paese in questione avrà accumulato in conto capitale l'equivalente di sei annualità di reddito nazionale.

La formula, da considerarsi la seconda legge fondamentale del capitalismo, rispecchia una realtà evidente ma significativa: un paese che risparmia molto e che cresce lentamente accumula sul lungo periodo un enorme stock di capitale – cosa che nel paese in questione può avere conseguenze di rilievo sulla struttura sociale e sulla distribuzione delle ricchezze.

Ancora in altri termini: in una società in relativa stagnazione, i patrimoni ereditati dal passato assumono di per sé un'importanza smisurata.

Il ritorno a un rapporto capitale/reddito, fissato a un livello strutturalmente elevato nel XXI secolo, vicino ai livelli osservati nei secoli XVIII e XIX, si spiega dunque facilmente con il ritorno a un regime di bassa crescita. È la bassa crescita – in particolare demografica – a comportare il ritorno del capitale.

Il punto di fondo è che piccole variazioni nel tasso di crescita possono avere effetti assai rilevanti sul rapporto capitale/reddito a lungo termine.

Per esempio, per un analogo tasso di risparmio del 12%, se il tasso di crescita scende all'1,5% annuo (anziché mantenersi al 2%), il rapporto capitale/reddito di lungo termine $\beta = s/g$ sale a otto annualità di reddito nazionale (anziché sei). Se il tasso di crescita scende all'1% annuo, il rapporto $\beta = s/g$ passa a dodici annualità, confermandosi una società a intensità doppia di capitale rispetto a quella con un tasso di crescita del 2%. Da una parte si tratta di una buona notizia: il capitale è potenzialmente al servizio di tutti, e, per poco che lo si organizzi correttamente, ciascuno può trarne beneficio. Ma dall'altra significa che i detentori del capitale – per una data quantità – controllano di fatto una quota più importante di ricchezze, calcolate per esempio in annualità di reddito medio da lavoro. In ogni caso, le ripercussioni economiche, sociali e politiche di una trasformazione del genere sono ragguardevoli.

Se invece la crescita sale al 3%, $\beta = s/g$ scende soltanto a quattro annualità di reddito nazionale. E se contemporaneamente il tasso di risparmio si abbassa anche di poco, diciamo $s = 9\%$, il rapporto capitale/reddito a lungo termine scende a tre annualità.

Questi effetti diventano ancora più significativi se il tasso di crescita considerato nella legge $\beta = s/g$ è il tasso globale di crescita del reddito nazionale, vale a dire la somma

del tasso di crescita del reddito nazionale pro capite e del tasso di crescita della popolazione.³ In altri termini, per un medesimo tasso di risparmio del 10-12%, e per un medesimo tasso di crescita del reddito pro capite dell'1,5-2% annuo, diventa subito chiaro come paesi demograficamente fermi – e dunque con un tasso di crescita globale di poco superiore all'1,5-2% annuo, come in Europa – possano arrivare ad accumulare tra le sei e le sette annualità di reddito nazionale in stock di capitale, mentre paesi con una crescita demografica dell'1% annuo – e dunque un tasso di crescita totale del 2,5-3% annuo, come in America – accumulino solo tre o quattro annualità di reddito in conto capitale. E se i secondi registrano inoltre una tendenza al risparmio leggermente inferiore ai primi – peraltro spiegabile con l'invecchiamento meno rapido della popolazione –, questo meccanismo trasparente si rivela ancora più forte. In altri termini, paesi con livelli di sviluppo e di crescita del reddito pro capite molto vicini tra loro possono trovarsi con rapporti capitale/reddito molto diversi per il semplice fatto che la rispettiva crescita demografica non è la stessa.

Vediamo come la legge $\beta = s/g$ dia effettivamente conto del processo storico del rapporto capitale/reddito. In particolare, essa ci aiuta a spiegare perché il rapporto capitale/reddito sembra tornare oggi su livelli molto elevati, dopo le catastrofi del periodo 1914-45 e dopo la fase di crescita eccezionalmente rapida della seconda metà del XX secolo. E ci aiuta anche a capire perché l'Europa tenda, strutturalmente, ad accumulare più capitale dell'America (sempre che la crescita demografica resti superiore oltreatlantico: curva che non può certo durare in eterno). Ma prima di arrivare a questo punto, ne vanno precisati alcuni altri, concettuali e teorici.

Una legge di lungo periodo

Innanzitutto, va precisato che la seconda legge fondamentale del capitalismo, $\beta = s/g$, si applica solo se sono soddisfatte alcune ipotesi di fondo. In primo luogo, si tratta di una legge asintotica, ossia valida unicamente sul lungo periodo: se un paese risparmia indefinitamente una quota s del suo reddito e se il tasso di crescita del reddito nazionale è uguale a g in via permanente, ecco che il rapporto capitale/reddito tende ad avvicinarsi sempre più a $\beta = s/g$, per poi stabilizzarsi a quel livello. Ma non è cosa che possa verificarsi in un giorno: se un paese risparmia una quota s del suo reddito nazionale solo per alcuni anni, il risparmio non basterà certo per raggiungere un rapporto capitale/reddito pari a $\beta = s/g$.

Per esempio, se si parte da un capitale zero e se si risparmia per un anno il 12% di reddito nazionale, il risparmio non consentirà certo di accumulare sei annualità di reddito in conto capitale. Con un tasso di risparmio del 12% annuo, e con zero capitale di partenza, ci vorrebbero cinquant'anni per risparmiare l'equivalente di sei annualità di reddito – e inoltre il rapporto capitale/reddito non sarebbe uguale a sei, poiché il reddito nazionale, nel corso di mezzo secolo, crescerebbe a sua volta molto, a meno che non si supponga, una crescita totalmente nulla.

Il primo principio da tenere a mente è dunque che l'accumulo di patrimoni richiede tempo: ci vogliono parecchi decenni perché la legge $\beta = s/g$ si verifichi. Il che ci fa comprendere meglio perché è occorso tanto tempo perché si scontassero, in Europa, le ricadute nefaste del periodo 1914-45, e perché è così importante adottare una prospettiva storica a lunghissimo termine per affrontare problemi del genere. A livello individuale, certe ricchezze si creano molto più in fretta. Ma a livello di paesi considerati nel loro insieme, le dinamiche del rapporto capitale/reddito descritti dalla legge $\beta = s/g$ sono dinamiche di lungo periodo.

Rispetto alla legge $\alpha = r \times \beta$, che abbiamo definito nel capitolo 1 come la prima legge fondamentale del capitalismo, sussiste una differenza sostanziale. Secondo questa legge, la quota dei redditi da capitale che concorre a formare il reddito nazionale α è uguale al tasso di rendimento medio del capitale r moltiplicato per il rapporto capitale/reddito β . È bene rendersi conto, però, che la legge $\alpha = r \times \beta$ rappresenta in realtà una pura uguaglianza contabile, valida in ogni tempo e luogo, una formula. Tanto che la si può considerare, più che una legge, una definizione della quota di capitale compresa nel reddito nazionale (oppure una definizione del tasso di rendimento medio da capitale, se riesce più agevole misurare questo fattore). La legge $\beta = s/g$ è invece il risultato di un processo dinamico: rappresenta uno stato d'equilibrio verso il quale tende un'economia di risparmio a tasso s che cresce a tasso g , stato d'equilibrio che, nella pratica, non sarà mai pienamente raggiungibile.

In secondo luogo, la legge $\beta = s/g$ è valida solo se applicata alle forme di capitale accumulabili dall'uomo. Se le risorse naturali pure, vale a dire la parte delle risorse naturali il cui valore è indipendente da qualsiasi miglioria apportata dall'uomo e da

qualsiasi investimento effettuato nel passato, equivalgono a una parte significativa del capitale nazionale, è del tutto evidente che il rapporto β può raggiungere un livello elevato anche se non si è realizzato alcun risparmio. Sull'ampiezza che può praticamente assumere il capitale non accumulabile torneremo più avanti.

In terzo luogo, la legge $\beta = s/g$ è valida se il prezzo dell'attivo cresce in media nella stessa misura dei prezzi al consumo. Se il prezzo dei beni immobiliari delle azioni aumenta molto di più rispetto agli altri prezzi, anche in questo caso il rapporto β tra il valore di mercato del capitale nazionale e il flusso annuo di reddito nazionale può mantenersi ancora elevato senza che si sia realizzato il minimo risparmio supplementare. A breve termine, le variazioni di prezzo relativo agli attivi – ossia del prezzo dell'attivo in relazione ai prezzi al consumo –, che prendano la forma di plusvalenze o di minusvalenze, sono spesso maggiori dell'effetto volume, ossia dell'effetto legato all'accumulo di nuovo risparmio. Se però, a lungo termine, le variazioni di prezzo finiscono per compensarsi, ecco che la legge $\beta = s/g$ si dimostra valida sul lungo periodo, quali che siano le ragioni per cui il paese considerato sceglie di risparmiare una frazione s di reddito nazionale.

Insistiamo su questo punto: la legge $\beta = s/g$ è del tutto indipendente dalle ragioni che spingono gli abitanti di un dato paese – e talvolta il loro governo – ad accumulare patrimoni. In pratica, si accumula capitale per molteplici motivi – per esempio per accrescere i propri consumi futuri (o per evitare che diminuiscano, soprattutto quando si va in pensione), o per preservare o per costituire un patrimonio per la generazione che segue, o anche per acquisire il potere, la sicurezza e il prestigio che conferisce spesso il patrimonio. In genere, sono tutte motivazioni contestuali l'una all'altra, e variano l'una rispetto all'altra a seconda degli individui, dei paesi e delle epoche. Il più delle volte sono tutte presenti nel medesimo individuo, e gli stessi soggetti interessati non sempre sanno distinguerle l'una dall'altra in modo chiarissimo. Torneremo nella Parte terza sull'importanza di queste differenti motivazioni e di questi meccanismi di accumulazione, e vedremo che la questione non è priva di conseguenze per quanto riguarda la disuguaglianza della distribuzione dei patrimoni, il ruolo dell'eredità nella struttura delle disuguaglianze stesse e, più in generale, la legittimazione sociale, morale e politica delle disparità di patrimoni. Per il momento, cerchiamo solo di comprendere la dinamica del rapporto capitale/reddito (problema che, in qualche misura, e in prima istanza, può essere studiato indipendentemente da quello della distribuzione del capitale). E il punto sul quale desideriamo insistere è che la legge $\beta = s/g$ si applica in tutti i casi, a prescindere dalle origini esatte del tasso di risparmio del paese considerato.

Per il semplice fatto che il rapporto $\beta = s/g$ è, in un paese che risparmia ogni anno una frazione s dei suoi redditi e il cui reddito nazionale cresce al tasso g , l'unico rapporto stabile tra capitale e reddito.

Si tratta di un ragionamento elementare. Illustriamolo con un esempio. In concreto, se un paese risparmia ogni anno il 12% dei suoi redditi e se lo stock di capitale iniziale

equivale a sei annualità di reddito, lo stock di capitale crescerà del 2% annuo,⁴ ovvero allo stesso ritmo del reddito nazionale: da cui deriva, un rapporto stabile tra capitale e reddito.

Al contrario, se lo stock di capitale è inferiore a sei annualità di reddito, un risparmio pari al 12% del reddito farà crescere lo stock di capitale più del 2% per anno, dunque più in fretta del reddito, per cui il rapporto capitale/reddito aumenterà fino a che non raggiunga il suo livello d'equilibrio.

Se invece lo stock di capitale è superiore a sei annualità di reddito, un tasso di risparmio del 12% implica che il capitale cresca meno del 2% all'anno, per cui il rapporto capitale/reddito non può essere mantenuto a quel livello e non può che diminuire fino a raggiungere a sua volta il punto d'equilibrio.

In ogni caso, sul lungo termine, il rapporto capitale/reddito tende verso il livello d'equilibrio $\beta = s/g$ (eventualmente aumentato per effetto delle risorse naturali pure), a patto che, sul lungo periodo, il prezzo degli attivi cresca in media come i prezzi al consumo.⁵

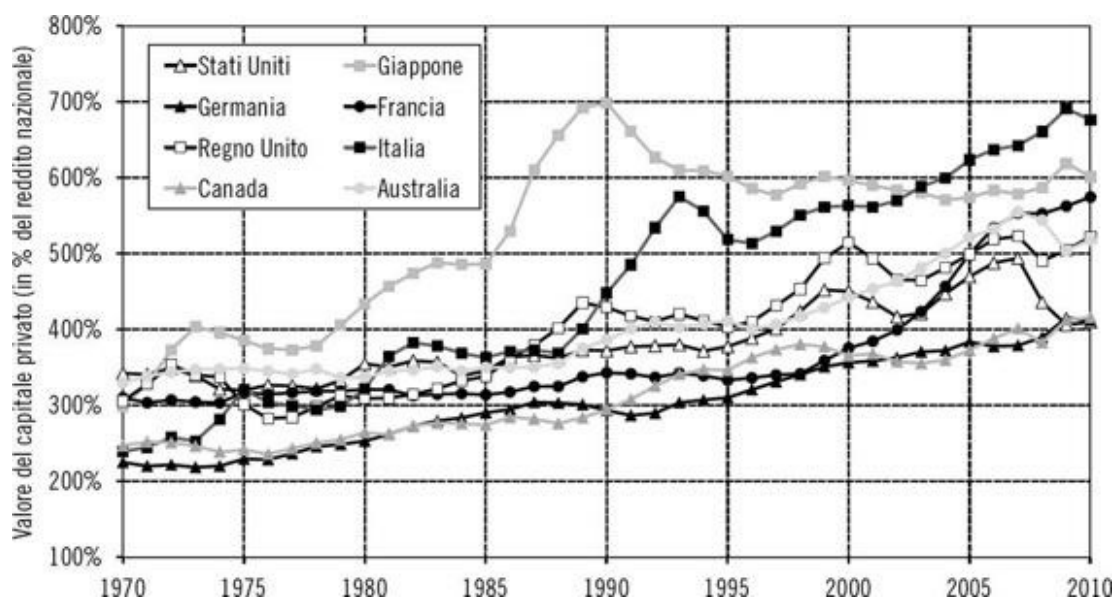
Riassumendo: la legge $\beta = s/g$ non spiega in concreto le crisi di breve termine subite dal rapporto capitale/reddito – così come non spiega l'esistenza delle guerre mondiali o la crisi del 1929, eventi che possono essere considerati catastrofi di straordinaria gravità –, ma ci fa capire verso quale livello d'equilibrio potenziale il rapporto capitale/reddito tende a dirigersi, al di là delle catastrofi e delle crisi stesse.

Il ritorno del capitale nei paesi ricchi dopo gli anni settanta

Per illustrare la differenza tra le dinamiche a breve e lungo termine del rapporto capitale/reddito, è utile esaminare l'evoluzione annua osservata nei principali paesi ricchi dal 1970 al 2010, periodo per il quale sono disponibili, per molti paesi, dati omogenei e affidabili. Cominciamo con il rapporto tra capitale privato e reddito nazionale, la cui curva è raffigurata nel [grafico 5.3](#), e riguarda gli otto paesi più ricchi del pianeta – in ordine decrescente di PIL: Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Canada, Australia.

Grafico 5.3.

Il capitale privato nei paesi ricchi, 1970-2010



Nel 1970 il capitale privato nei paesi più ricchi rappresenta tra le 2 e le 3,5 annualità del reddito nazionale, mentre nel 2010 raggiunge un valore tra le 4 e le 7 annualità.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Rispetto ai [grafici 5.1](#) e [5.2](#), e a quelli dei capitoli precedenti, che raffigurano serie decennali di dati – e ci aiutano a fissare l'attenzione sulle tendenze a lungo termine –, nel [grafico 5.3](#) rileviamo innanzitutto che il rapporto capitale/reddito è soggetto in tutti i paesi a continue variazioni di brevissimo termine. Queste traiettorie irregolari sono dovute al fatto che i prezzi degli attivi – immobiliari (abitazioni e immobili per attività economiche) o finanziarie (in particolare azioni) – sono notoriamente volatili. È sempre molto difficile dare un prezzo al capitale: da un lato, perché è obiettivamente complicato prevedere la domanda futura per i beni e i servizi prodotti da un'azienda o da una determinata attività immobiliare, e quindi i flussi futuri di profitti, dividendi, royalty, affitti ecc. che le attività in questione determineranno; dall'altro, perché il valore attuale di un immobile o di una società non dipende soltanto dai suoi elementi costitutivi ma anche dal prezzo al quale si può contare di rivendere gli stessi beni in

caso di necessità, vale a dire la previsione di un plusvalore o di una minusvalenza.

Ora, le previsioni dei prezzi futuri dipendono a loro volta dall'infatuazione per questo tipo di investimento, che può generare fenomeni di convinzione o di "autoadempimento": nel senso che si spera di rivendere il prodotto a un prezzo più elevato rispetto a quello al quale lo si è comprato – a livello individuale è del tutto comprensibile pagare una cifra superiore al valore effettivo dell'investimento in questione (e inoltre il valore fondamentale è a sua volta assai incerto), cedendo all'entusiasmo collettivo, per quanto esagerato esso sia. Ecco perché le bolle speculative sul prezzo del capitale immobiliare e azionario sono antiche quanto il capitale stesso, e sono intrinseche alla sua storia.

Nel caso, la bolla più spettacolare del periodo 1970-2010 è sicuramente quella giapponese del 1990 (cfr. [grafico 5.3](#)). Nel corso degli anni ottanta, in Giappone, il valore dei patrimoni privati si mette letteralmente a volare, passando da quattro annualità di reddito nazionale all'inizio del decennio a sette annualità alla fine dello stesso. Con tutta evidenza, questo gonfiamento smisurato e rapidissimo era in parte artificiale: nei primi anni novanta, il valore del capitale privato è disceso bruscamente, per poi stabilizzarsi, dopo la metà del decennio, attorno alle sei annualità di reddito nazionale.

Non è nostra intenzione tracciare qui la storia delle tante bolle immobiliari e azionarie che si sono gonfiate e sgonfiate nei paesi ricchi dopo gli anni settanta, e ancor meno azzardarci a prevedere le bolle future, cosa di cui siamo del tutto incapaci. Giova ricordare il forte rialzo immobiliare dell'Italia nel periodo 1994-95, e l'esplosione della bolla Internet tra il 2000 e il 2001 – fenomeno che negli Stati Uniti e nel Regno Unito provoca un calo notevole del rapporto capitale/reddito (calo comunque inferiore a quello verificatosi in Giappone dieci anni prima). Si noti anche che il boom immobiliare e dei mercati azionari americani nel XXI secolo, si è protratto fino al 2007 e si è concluso con il forte ribasso determinato dalla recessione del periodo 2008-9. In due anni, i patrimoni privati americani sono passati da cinque a quattro annualità di reddito nazionale, con un calo analogo a quello della correzione giapponese tra il 1991 e il 1992. Negli altri paesi, in particolare in Europa, la correzione è stata molto meno forte, o inesistente: nel Regno Unito, in Francia, in Italia, i prezzi degli investimenti attivi, soprattutto immobiliari, hanno registrato una breve pausa nel 2008, per poi ripartire al rialzo tra il 2009 e il 2010, per cui i patrimoni privati si collocano oggi allo stesso livello del 2007, o a un livello leggermente superiore.

Il punto importante sul quale vogliamo insistere è che, al di là di queste variazioni irregolari e imprevedibili dei prezzi delle attività a breve termine, variazioni la cui ampiezza pare essere cresciuta nel corso degli ultimi decenni (vedremo come il fenomeno possa essere messo in relazione con l'aumento potenziale del rapporto capitale/reddito), nell'insieme dei paesi ricchi esiste, sempre nel periodo 1970-2010, una tendenza in atto di lungo termine (cfr. [grafico 5.3](#)).

All'inizio degli anni settanta, il valore totale dei patrimoni privati – al netto dei debiti

– era compreso, in tutti i paesi ricchi di tutti i continenti, fra le due e le tre annualità e mezza di reddito nazionale.⁶ Quarant'anni dopo, dal 2010, i patrimoni privati oscillano, in tutti i paesi studiati, fra le quattro e le sette annualità di reddito nazionale.⁷ È fuor di dubbio, a questo punto, una generale tendenza alla crescita: al di là delle bolle, dopo il 1970 si assiste nei paesi ricchi a un grande ritorno del capitale privato o, meglio, all'affermazione di un nuovo capitalismo patrimoniale.

Una tale evoluzione strutturale si spiega con tre ordini di fattori, che si sommano e si completano tra loro, dando così al fenomeno una notevole ampiezza. Il fattore più importante, a lungo termine, è il rallentamento della crescita, soprattutto demografica che, sommato al mantenimento di un risparmio elevato, comporta automaticamente, in base alla legge $\beta = s/g$, un rialzo strutturale e tendenziale del rapporto capitale/reddito. Il meccanismo rappresenta, sul lungo periodo, la forza trainante, ma non deve far dimenticare gli altri due fattori che nel corso di decenni passati ne hanno sostanzialmente rafforzato gli effetti: da un lato, a partire dagli anni settanta-ottanta, un processo di privatizzazione e di graduale trasferimento della ricchezza pubblica verso la ricchezza privata; dall'altro un fenomeno di riallineamento, sul lungo termine, del prezzo degli attivi immobiliari e azionari, in netta accelerazione nel periodo 1980-90, grazie a un contesto politico complessivamente molto favorevole ai patrimoni privati, rispetto ai decenni dell'immediato secondo dopoguerra.

Cominciamo con il primo meccanismo, basato sul rallentamento della crescita, sul mantenimento di un risparmio elevato e sulla legge dinamica $\beta = s/g$. Nella [tabella 5.1](#) abbiamo indicato i valori medi osservati negli otto paesi più ricchi, durante il periodo 1970-2010: valori relativi al tasso di crescita e al tasso di risparmio privato. Come si è già notato nel capitolo 2, negli ultimi decenni, nei diversi paesi sviluppati, i tassi di crescita del reddito nazionale pro capite (o quelli – pressoché identici – del prodotto interno pro capite) sono stati molto prossimi tra loro. Se li si confronta sul brevissimo periodo, pochi anni, il divario può essere significativo, tale da riacutizzare spesso le gelosie e i campanilismi nazionali. Ma se si fa la media su periodi molto più lunghi, la verità è che tutti i paesi ricchi crescono più o meno al medesimo ritmo. Tra il 1970 e il 2010 il tasso di crescita annuo medio del reddito nazionale pro capite è compreso, negli otto paesi più sviluppati, tra l'1,6% e il 2%, perlopiù tra l'1,7% e l'1,9%. Pur tenendo conto delle inesattezze delle stime statistiche disponibili (in particolare a proposito degli indici di prezzo), constatiamo disparità talmente ridotte da risultare statisticamente insignificanti.⁸

In ogni caso, le variazioni sono molto più deboli rispetto al divario fatto segnare dai tassi di crescita demografica. Nel periodo 1970-2010, i tassi di crescita demografica sono, in Europa e in Giappone, inferiori allo 0,5% annuo (nel sottoperiodo 1990-2010 sarebbe più vicino allo 0%, o anche sotto lo 0% in Giappone), mentre negli Stati Uniti, in Canada e in Australia sono compresi tra l'1% e l'1,5% annuo (cfr. [tabella 5.1](#)). Per cui, nel periodo 1970-2010, il tasso di crescita globale, negli Stati Uniti e nei nuovi paesi, è sensibilmente più elevato rispetto all'Europa e al Giappone: attorno al 3% annuo (o poco più) nel primo caso; appena del 2% annuo nel secondo (l'1,5% nel recente periodo). Possono sembrare differenziali limitati, ma quando si accumulano nel tempo per lunghi periodi, diventano disparità consistenti, come abbiamo potuto vedere nel capitolo 2. Il nuovo punto sul quale vogliamo insistere qui è che i differenziali nei tassi di crescita hanno effetti enormi sull'accumulazione del capitale a lungo termine, e spiegano in larga misura la ragione per la quale il rapporto capitale/reddito è strutturalmente più alto in Europa e in Giappone che in America.

Tabella 5.1.

Tasso di crescita e tasso di risparmio nei paesi ricchi, 1970-2010

	Tasso di crescita del reddito nazionale	Tasso di crescita della popolazione	Tasso di crescita del reddito nazionale pro capite	Risparmio privato (al netto della svalutazione del capitale) (in % del reddito nazionale)
Stati Uniti	2,8%	1%	1,8%	7,7%
Giappone	2,5%	0,5%	2,0%	14,6%
Germania	2,0%	0,2%	1,8%	12,2%
Francia	2,2%	0,5%	1,7%	11,1%
Regno Unito	2,2%	0,3%	1,9%	7,3%
Italia	1,9%	0,3%	1,6%	15,0%
Canada	2,8%	1,1%	1,7%	12,1%
Australia	3,2%	1,4%	1,7%	9,9%

Tra i diversi paesi più ricchi i tassi di risparmio e di crescita demografica cambiano notevolmente mentre i tassi di crescita del reddito nazionale pro capite variano decisamente meno.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Se si passa a esaminare i tassi di risparmio medi nel periodo 1970-2010, si osservano anche lì variazioni significative tra paese e paese: il tasso di risparmio privato si aggira in genere tra il 10% e il 12% del reddito nazionale, ma negli Stati Uniti e nel Regno Unito scende fino al 7-8% e in Italia e in Giappone sale fino al 14-15% (cfr. [tabella 5.1](#)). Cumulato su un arco di quarant'anni, il divario diventa considerevole. Si rileva inoltre che i paesi che risparmiano di più sono in genere quelli a crescita demografica quasi nulla e in cui sono più numerosi gli anziani (fatto spiegabile con motivi di risparmio in vista della pensione o per la successione), anche se il rapporto tra i diversi fattori è tutt'altro che sistematico. Come si è notato più sopra, esistono numerose ragioni per le quali si sceglie di risparmiare con maggiore o minore intensità, e non ci si deve stupire del fatto che intervengano molti fattori e differenze tra i paesi – legati alla cultura, alla percezione del futuro e a ciascuna storia nazionale specifica –, entrando in gioco, come altrove per la natalità o le politiche dell'immigrazione, scelte che determinano in definitiva il tasso di crescita demografica.

Se si combinano le variazioni dei tassi di crescita con quelle dei tassi di risparmio, diventa facile spiegare perché diversi paesi accumulano quantità di capitale tanto diverse, e anche perché il rapporto capitale/reddito è tanto cresciuto a partire dal 1970. Un caso particolarmente chiaro è quello del Giappone: con un tasso di risparmio di quasi il 15% annuo e un tasso di crescita appena superiore al 2%, è normale che il paese accumuli sul lungo periodo uno stock di capitale di circa sei-sette annualità di reddito nazionale. È la logica conseguenza della legge dinamica di accumulazione $\beta = s/g$. Così come è normale che gli Stati Uniti, i quali risparmiano molto meno del Giappone e crescono molto più in fretta, si ritrovino con un rapporto capitale/reddito sensibilmente meno elevato.

In termini più generali, se si confronta il livello dei patrimoni privati previsto per il

2010 osservando i flussi di risparmio tra il 1970 e il 2010 (e aggiungendoli ai patrimoni iniziali del 1970) con il livello dei patrimoni privati effettivamente raggiunto nel 2010, si nota, nella maggioranza dei paesi, una singolare vicinanza.⁹ Il fatto che non corrispondano alla perfezione dimostra che hanno svolto un ruolo significativo anche altri fattori. Torneremo, in proposito, sul caso del Regno Unito, in cui i flussi di risparmio sembrano del tutto insufficienti a spiegare la crescita fortissima dei patrimoni privati nello stesso periodo.

Al di là dei casi particolari relativi a questo o quel paese, va comunque segnalato che i risultati ottenuti sono complessivamente assai coerenti: nei paesi ricchi, tra il 1970 e il 2010, è possibile spiegare, nella sostanza, l'accumulo del capitale privato con i volumi di risparmio osservati nel periodo (nonché il capitale iniziale), senza che si debba supporre un forte rialzo strutturale del prezzo relativo agli attivi. In altri termini, la fluttuazione dei titoli immobiliari e azionari è, a breve e spesso a medio termine, sempre o al rialzo o al ribasso, e tende a compensarsi nel lungo termine, laddove l'effetto del volume sembra generalmente prevalere.

Il caso del Giappone è ancora più emblematico. Se si cercano di capire l'enorme crescita del rapporto capitale/reddito durante gli anni ottanta e il forte calo dei primi anni novanta, è chiaro che il fattore dominante è una bolla immobiliare e azionaria, che si forma e poi scoppia. Ma se si vuole capire l'evoluzione complessiva del periodo 1970-2010, è altrettanto chiaro che l'effetto volume è più importante dell'effetto prezzo: il fatto che i patrimoni privati giapponesi siano passati da tre annualità di reddito nazionale nel 1970 a sei annualità nel 2010 è previsto quasi perfettamente attraverso i flussi di risparmio.¹⁰

Le due componenti del risparmio privato

Per un'esposizione che sia davvero esaustiva, va precisato che il risparmio privato comprende due componenti: il risparmio realizzato direttamente dai soggetti privati (la frazione di reddito a disposizione delle famiglie che non viene consumata nell'immediato) e il risparmio realizzato dalle imprese per conto dei soggetti privati che ne sono proprietari, direttamente, nel caso di imprese individuali, o indirettamente, attraverso i loro investimenti finanziari. La seconda componente corrisponde ai profitti reinvestiti dalle imprese (detti anche "profitti non distribuiti", o *retained earning*), profitti che in certi paesi possono arrivare a rappresentare fino alla metà del risparmio totale (cfr. [tabella 5.2](#)).

Se si ignorasse questa seconda componente e ci si limitasse a considerare solo il risparmio delle famiglie in senso stretto, si concluderebbe che in tutti i paesi i flussi di risparmio non bastano affatto a giustificare la crescita dei patrimoni privati, e che questa si spiega in larga misura con un rialzo strutturale del prezzo relativo agli attivi, in particolare del prezzo delle azioni. La conclusione sarebbe esatta da un punto di vista contabile, ma fittizia da un punto di vista economico: è vero che sul lungo periodo il prezzo delle azioni tende a progredire più in fretta dei prezzi al consumo, ma il fenomeno si spiega in realtà con il fatto che i profitti reinvestiti permettono alle imprese in questione di accrescere la propria dimensione e il proprio capitale (si tratta insomma di un effetto volume e non di un effetto prezzo). Qualora si reintegrino i profitti reinvestiti nel risparmio privato, l'effetto prezzo in larga parte sparisce.

Tabella 5.2.

Il risparmio privato nei paesi ricchi, 1970-2010

	Risparmio privato (al netto della svalutazione del capitale) (in % del reddito nazionale)	di cui risparmio netto delle famiglie	di cui risparmio netto delle imprese (profitti reinvestiti netti)
Stati Uniti	7,7%	4,6%	3,1%
		60%	40%
Giappone	14,6%	6,8%	7,8%
		47%	53%
Germania	12,2%	9,4%	2,8%
		77%	23%
Francia	11,1%	9%	2,1%
		81%	19%
Regno Unito	7,4%	2,8%	4,6%
		38%	62%
Italia	15%	14,6%	0,4%
		97%	3%
Canada	12,1%	7,2%	4,9%
		60%	40%
Australia	9,9%	5,9%	3,9%
		60%	40%

Una quota importante di risparmio privato (e variabile a seconda dei paesi) proviene dai profitti non distribuiti delle imprese.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In pratica, dal punto di vista degli azionisti, i profitti immediatamente versati sotto forma di dividendi sono spesso tassati in modo più pesante dei profitti reinvestiti: può dunque essere conveniente per i detentori di capitale prelevare solo una parte dei profitti e dei dividendi (a seconda delle loro necessità immediate di consumo) e lasciare che il resto si accumuli e si reinvesta nell'impresa e nelle sue controllate, salvo rivendere in seguito una parte delle azioni e realizzare delle plusvalenze (in genere tassate meno dei dividendi).¹¹ Le variazioni tra paese e paese riguardo al peso dei profitti reinvestiti nel risparmio privato totale si spiegano in larga misura per i differenti sistemi legali e fiscali dei paesi stessi, e determinano differenze più contabili che vere differenze economiche. In queste condizioni, è più giusto considerare i profitti reinvestiti dalle imprese come un risparmio realizzato per conto dei loro proprietari, quindi come una componente del risparmio privato.

Occorre anche precisare che la nozione di risparmio da considerare in base alla legge dinamica $\beta = s/g$ è quella di risparmio al netto della svalutazione del capitale, ossia il risparmio davvero nuovo, ottenuto deducendo quella parte di risparmio lordo che serve a compensare l'usura degli immobili o delle attrezzature (riparare un buco nel tetto, una canalizzazione, sostituire materiali obsoleti: vetture, computer, macchinari ecc.). La

differenza è sostanziale, perché nelle economie sviluppate la svalutazione del capitale si aggira ogni anno nell'ordine del 10-15% del reddito nazionale, assorbendo indicativamente la metà del risparmio lordo, che si aggira generalmente attorno al 25-30% del reddito nazionale, producendo quindi un risparmio netto pari al 10-15% del reddito nazionale (cfr. [tabella 5.3](#)). In particolare, la quantità prevalente dei profitti lordi non distribuiti serve a ristrutturare immobili e attrezzature, e accade spesso che la quota rimanente netta sia molto ridotta – qualche punto del reddito nazionale al massimo e talvolta può essere anche negativo – così che i profitti lordi non distribuiti sono inferiori al deprezzamento del capitale. Per definizione, solo il risparmio netto consente di accrescere lo stock di capitale: compensare il deprezzamento permette solo di evitare che diminuisca.¹²

Tabella 5.3.

Risparmio lordo e netto nei paesi ricchi, 1970-2010

	Risparmio privato lordo (% di reddito nazionale)	Dedotto: svalutazione del capitale	Risultato: risparmio privato netto
Stati Uniti	18,8%	11,1%	7,7%
Giappone	33,4%	18,9%	14,6%
Germania	28,5%	16,2%	12,2%
Francia	22,0%	10,9%	11,1%
Regno Unito	19,7%	12,3%	7,3%
Italia	30,1%	15,1%	15,0%
Canada	24,5%	12,4%	12,1%
Australia	25,1%	15,2%	9,9%

Una parte significativa del risparmio lordo (generalmente intorno alla metà del suo valore) corrisponde alla quota di svalutazione del capitale stesso e serve quindi al suo mantenimento.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Precisiamo infine che non abbiamo calcolato, nel risparmio privato – e di conseguenza nemmeno nei patrimoni privati – le spese delle famiglie per l’acquisto di beni durevoli: mobili, impianti domestici, automobili ecc. –, seguendo in ciò le norme internazionali di bilancio nazionale, che considerano i beni durevoli delle famiglie un consumo immediato (gli stessi beni acquistati dalle imprese sono invece considerati investimenti, con un forte deprezzamento annuo). La cosa ha tuttavia un rilievo limitato per il nostro ragionamento, perché i beni durevoli hanno sempre rappresentato una quantità relativamente ridotta in rapporto al totale dei patrimoni, quantità che tra l’altro non è quasi mai cambiata nel tempo: in tutti i paesi ricchi, le stime disponibili indicano che il valore totale dei beni durevoli delle famiglie, sull’insieme del periodo 1970-2010, è in genere compreso nel 30-50% del reddito nazionale, senza un’apparente tendenza.

In altri termini, ciascuno possiede in media tra un terzo e una mezza annualità di reddito nazionale in mobili, frigoriferi, automobili ecc. ossia tra i 10.000 e i 15.000 euro pro capite per un reddito nazionale pro capite dell’ordine di 30.000 euro annui a oggi, alla fine del primo decennio del XXI secolo. Non è un dato di poco conto, e vedremo nella Parte terza del libro che per una porzione importante di popolazione il valore costituisce quasi tutta la ricchezza di cui essa dispone. Tuttavia, rispetto alle cinque-sei annualità di reddito nazionale a cui equivalgono i patrimoni privati nel loro complesso – con esclusione dei beni durevoli –, ovvero circa 150.000 -200.000 euro pro capite, di cui circa la metà in immobili e l’altra metà in attivi finanziari netti (depositi bancari, azioni, obbligazioni, investimenti diversi ecc., al netto dei debiti) e i beni connessi alle attività economiche, il dato finisce per risultare un complemento minore. In concreto, se nei patrimoni privati si includessero i beni durevoli, risulterebbe un rialzo di circa il 30-50% del livello del reddito nazionale – la curva tracciata sul [grafico 5.3](#), senza modificare di molto la curva generale.¹³

Notiamo di sfuggita che, a parte i beni immobiliari e di impresa, i soli attivi non finanziari considerati nelle norme internazionali di bilancio nazionale – norme che abbiamo seguito per garantire la coerenza del raffronto tra patrimonio privato e patrimonio nazionale paese per paese – sono i cosiddetti “beni di valore”, vale a dire gli oggetti e i metalli preziosi (oro, argento, gioielli, opere d’arte ecc.) detenuti dalle famiglie come pura riserva di valore (o per il loro valore estetico), oggetti che per principio non si deteriorano – o si deteriorano molto poco – nel corso del tempo. A tali beni di valore si assegna tuttavia una stima decisamente più bassa di quella assegnata ai beni durevoli (attualmente tra il 5% e il 10% del reddito nazionale, a seconda dei paesi, ossia tra i 1500 euro e i 3000 euro pro capite per un reddito nazionale medio di 30.000 euro pro capite), e il loro impatto sul totale dei patrimoni privati è dunque piuttosto secondario, anche dopo i recenti rialzi del prezzo dell’oro.¹⁴

Vale la pena di precisare che, secondo le stime storiche di cui disponiamo, questi

ordini di grandezza non sembrano essere cambiati molto sul lungo periodo. Per i beni durevoli le stime disponibili si aggirano in genere attorno al 30-50% del reddito nazionale, sia per il XIX secolo sia per il XX. Situazione simile se esaminiamo la stima della ricchezza nazionale del Regno Unito verso il 1700, effettuata da Gregory King: il valore totale di mobili, piatti ecc. equivale secondo King a circa il 30% del reddito nazionale. Per quanto riguarda i beni di valore e gli oggetti preziosi, è osservabile sul lungo periodo una tendenza al ribasso, del 10-15% del reddito nazionale tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX, e del 5-10% a oggi. Secondo King, il loro valore totale – includendo le monete – raggiunge intorno al 1700 il 25-30% del reddito nazionale. Si tratta in ogni caso di importi relativamente modesti in rapporto al totale dei patrimoni accumulati nel Regno Unito – circa sette annualità di reddito nazionale, perlopiù in terreni agricoli, case d'abitazione e altri beni capitalizzabili (magazzini, fabbriche, depositi, bestiame, imbarcazioni ecc.), beni che King non manca di apprezzare e ammirare.¹⁵

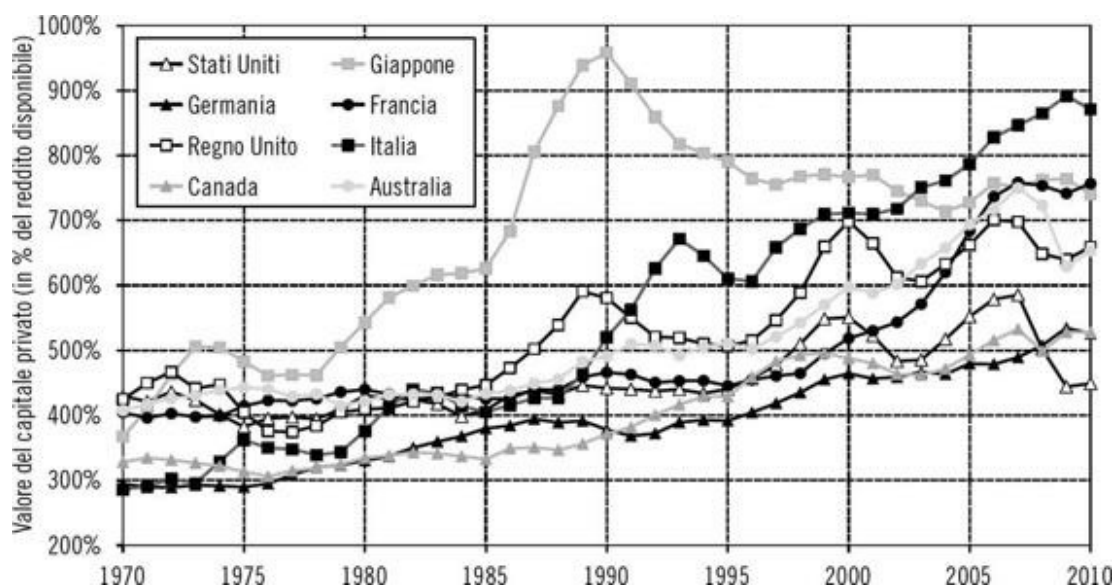
Il capitale privato espresso in annualità di reddito disponibile

Occorre anche sottolineare che nei paesi ricchi, nel periodo 2000-10, il rapporto capitale/reddito raggiungerebbe livelli ancora più elevati – senza dubbio i più alti livelli storici mai raggiunti – se si esprimesse il totale dei patrimoni privati in annualità di reddito disponibile, e non di reddito nazionale, come si è fatto fin qui. La questione, all'apparenza solo di natura tecnica, merita alcuni chiarimenti.

Il reddito disponibile delle famiglie, o più semplicemente il “reddito disponibile”, misura, come indica il nome, il reddito monetario di cui dispongono direttamente le famiglie in un dato paese. Per definizione, per passare dal reddito nazionale al reddito disponibile, bisogna dedurre tutte le imposte, le tasse e i prelievi, e aggiungere i trasferimenti di liquidità (pensioni di vecchiaia, indennità di disoccupazione, indennità di famiglia, redditi minimi sociali ecc.). Fino all'inizio del XX secolo, lo Stato e i diversi enti pubblici svolgono un ruolo piuttosto limitato nella vita economica e sociale (il totale dei prelievi è dell'ordine del 10% del reddito nazionale, il che serve a finanziare i più importanti servizi pubblici quali polizia, esercito, giustizia, manutenzione delle strade ecc.), per cui il reddito disponibile equivale in genere a circa il 90% del reddito nazionale. Nel corso del XX secolo, però, il ruolo dello Stato si è notevolmente accresciuto, per cui il reddito disponibile equivale oggi, nei differenti paesi ricchi, a non più del 70-80% del reddito nazionale. La conseguenza inevitabile è che, se si esprime il totale dei patrimoni privati in annualità di reddito disponibile (e non di reddito nazionale), come a volte si fa, si ottengono livelli di gran lunga più elevati. Per esempio, nel periodo 2000-10, il capitale privato equivale, nei paesi ricchi, più o meno a quattro-sette annualità di reddito nazionale, vale a dire a cinque-nove annualità di reddito disponibile (cfr. [grafico 5.4](#)).

Grafico 5.4.

Il capitale privato espresso in annualità di reddito disponibile



Espresso in annualità di reddito disponibile per le famiglie (70%-80% del reddito nazionale), il rapporto

capitale/reddito appare più alto di quello espresso in annualità di reddito nazionale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

I due differenti modi di misurare il rapporto capitale/reddito si spiegano a seconda del punto di vista che si desidera adottare sui temi. Il rapporto espresso in annualità di reddito disponibile pone l'accento sulle realtà strettamente monetarie e sottolinea l'ampiezza raggiunta oggi dai patrimoni rispetto ai redditi annui di cui dispongono direttamente le famiglie (per esempio per risparmiare). Esso corrisponde in qualche misura alla realtà concreta vissuta direttamente dalle famiglie in rapporto al loro conto in banca, ed è importante tenere a mente tali ordini di grandezza. Occorre tuttavia notare che il divario tra reddito disponibile e reddito nazionale quantifica per definizione il valore dei servizi pubblici di cui beneficiano gratuitamente le famiglie, in particolare quelli relativi all'istruzione e alla sanità, finanziati direttamente dal potere pubblico. Ora, questi "trasferimenti in natura" valgono quanto i trasferimenti monetari calcolati nel reddito disponibile: nel senso che evitano alle persone interessate di dover sborsare somme analoghe – o a volte anche più elevate – a favore delle scuole e degli ospedali privati. Ignorarli vorrebbe dire distorcere talune dinamiche o confronti tra paesi. Ecco perché preferiamo esprimere i patrimoni in annualità di reddito nazionale, ossia privilegiare un metodo che adotta un punto di vista economico – e non strettamente monetario – riguardo alla nozione di reddito. Nel complesso del libro, quando ci riferiamo al rapporto capitale/reddito, senza altra precisazione, facciamo sempre riferimento al rapporto tra lo stock di capitale e il flusso di reddito nazionale.¹⁶

Per ragioni di completezza, è altrettanto importante indicare che abbiamo incluso nei patrimoni privati non solo gli attivi e i passivi detenuti dai soggetti privati (le “famiglie”, secondo il bilancio nazionale) ma anche quelli detenuti dalle fondazioni e da altre associazioni istituite senza fini di lucro (gli “enti non profit”, secondo il bilancio nazionale). Precisiamo che nella categoria rientrano soltanto le fondazioni e le associazioni perlopiù finanziate con singole donazioni private o con i redditi dei loro proprietari: quelle che vivono prevalentemente di sovvenzioni pubbliche rientrano nella categoria degli enti pubblici, e quelle che dipendono in primo luogo dal prodotto delle loro vendite rientrano in quella delle società.

In pratica, si tratta di distinzioni quanto mai modificabili e permeabili, c'è qualcosa di arbitrario nell'inglobare il patrimonio delle fondazioni nel totale dei patrimoni privati, piuttosto che, per esempio, nel patrimonio pubblico, oppure considerarlo una categoria a parte. Di fatto, si tratta né più né meno di una forma originale di proprietà, a metà tra la proprietà puramente privata e la proprietà puramente pubblica. In pratica, sia che si rendano in esame i beni posseduti dalle Chiese attraverso i secoli, sia quelli detenuti oggi da Médecins sans Frontières o dalla Bill and Melinda Gates Foundation, si vede che si ha a che fare con una grande varietà di enti morali che perseguono obiettivi specifici.

Va nondimeno sottolineato che la questione resta limitata, in quanto ciò che possiedono gli enti morali è in genere di molto inferiore a ciò che accumulano le persone fisiche per se stesse. Se passiamo in rassegna le stime disponibili per i diversi paesi ricchi nel corso del periodo 1970-2010, ci accorgiamo che la quota delle fondazioni e delle altre associazioni non profit nel totale dei patrimoni privati è sempre inferiore al 10%, in genere inferiore al 5%, pur con variazioni non indifferenti tra paese e paese – appena l'1% in Francia, circa il 3-4% in Giappone, e fino al 6-7% del totale dei patrimoni privati negli Stati Uniti – e non ha una linearità apparente. Le fonti storiche disponibili indicano che il valore totale dei beni della chiesa, nella Francia del XVIII secolo, arrivava a possedere circa il 7-8% del totale dei patrimoni privati, ossia più o meno il 50-60% del reddito nazionale dell'epoca (i beni furono in parte confiscati e venduti durante la Rivoluzione francese, con lo scopo di pagare i debiti pubblici lasciati dall'ancien régime).¹⁷ In altri termini, la Chiesa possedeva sotto l'ancien régime una quantità di beni superiore – in rapporto al totale dell'epoca – a quella delle più prospere fondazioni americane all'inizio del XXI secolo. Ed è interessante notare che i due livelli sono comunque relativamente vicini tra loro.

Si tratta di posizioni patrimoniali ragguardevoli, soprattutto se le si confronta con i magri patrimoni positivi – e a volte negativi – detenuti dal potere pubblico nelle varie epoche. Tuttavia, rispetto ai patrimoni privati, esse rimangono delle posizioni alquanto modeste. In particolare, il fatto di aggregare o meno le fondazioni con le famiglie non incide molto sulla crescita globale del rapporto tra capitale privato e reddito nazionale

sul lungo periodo. L'aggregazione è peraltro giustificata dal fatto che la distinzione tra le due forme di proprietà non è sempre agevole da individuare. Non è affatto facile, infatti, stabilire un confine tra le diverse strutture giuridiche – fondazioni, *trust funds* ecc. – attualmente impiegate dalle persone facoltose per gestire i propri investimenti e promuovere i propri interessi privati (i quali, nel quadro dei bilanci nazionali, sono direttamente considerati nel settore dei soggetti privati, e identificati come tali) e le fondazioni e associazioni ritenute d'interesse pubblico. Nella Parte terza del volume, quando studieremo la dinamica della disuguaglianza mondiale dei patrimoni, in particolare dei grandi patrimoni, nel XXI secolo, torneremo su questa delicata questione.

In Italia, tra il 1970 e il 2010, il capitale privato è passato dal 240% al 680% del reddito nazionale, mentre il capitale pubblico è passato da 20% a -70%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Spicca su tutti il caso dell'Italia. Negli anni settanta il patrimonio pubblico netto era leggermente positivo, per poi diventare ampiamente negativo a partire dagli anni ottanta e novanta, in seguito all'accumularsi di enormi deficit pubblici. In totale, tra il 1970 e il 2010, la ricchezza pubblica è diminuita dell'equivalente di circa un'annualità di reddito nazionale, mentre, nel medesimo periodo, i patrimoni privati sono passati da appena due annualità e mezza di reddito nazionale nel 1970 a quasi sette annualità nel 2010, con un crescita di circa quattro annualità e mezza. In altri termini, la diminuzione del patrimonio pubblico equivale a un quinto o a un quarto della crescita dei patrimoni privati, fatto tutt'altro che trascurabile. Il patrimonio italiano è sì cresciuto in misura notevole, passando da circa due annualità e mezza di reddito nazionale nel 1970 a circa sei annualità nel 2010, ma molto meno del patrimonio privato, la cui straordinaria crescita è in parte ingannevole, poiché corrisponde per quasi un quarto a un debito crescente del paese nei confronti di un'altra parte. Anziché pagare le tasse per equilibrare i bilanci pubblici, gli italiani – o quantomeno la media degli italiani – hanno prestato denaro al governo acquistando buoni del Tesoro o attivi pubblici, accrescendo così il loro patrimonio privato senza accrescere il patrimonio nazionale.

Di fatto, in Italia, nel periodo 1970-2010, malgrado un notevolissimo risparmio privato (circa il 15% del reddito nazionale), il risparmio nazionale è stato inferiore al 10% del reddito nazionale. In altri termini, più di un terzo del risparmio privato è stato assorbito dal deficit pubblico. Lo schema è comune a tutti i paesi ricchi, ma ha in genere un carattere meno spiccato che in Italia. Nella maggioranza dei paesi, il risparmio pubblico è stato negativo (nel senso che l'investimento pubblico è stato inferiore al deficit pubblico, o perché il potere pubblico ha investito di meno di quanto abbia ricevuto in prestito, o perché i prestiti sono serviti a finanziare le spese correnti), ma in Francia, nel Regno Unito, in Germania e negli Stati Uniti il deficit pubblico ha superato in media, nel periodo 1970-2010, gli investimenti pubblici di circa il 2-3% del reddito nazionale, mentre in Italia lo ha superato di oltre il 6% (cfr. [tabella 5.4](#)).¹⁸

In definitiva, in tutti i paesi ricchi, al mancato risparmio pubblico e alla diminuzione del patrimonio pubblico che ne discende corrisponde in larga misura la crescita dei patrimoni privati (tra una decima e una quarta parte, a seconda dei paesi). Non è un dato che spieghi tutto, ma è comunque un dato tutt'altro che trascurabile.

Tabella 5.4.

Risparmio privato e pubblico nei paesi ricchi, 1970-2010

	Risparmio nazionale (privato + pubblico) (al netto della svalutazione) (in % del reddito nazionale)	di cui risparmio privato	di cui risparmio pubblico
Stati Uniti	5,2%	7,6%	-2,4%
Giappone	14,6%	14,5%	0,1%
Germania	10,2%	12,2%	-2%
Francia	9,2%	11,1%	-1,9%
Regno Unito	5,3%	7,3%	-2%
Italia	8,5%	15%	-6,5%
Canada	10,1%	12,1%	-2%
Australia	8,9%	9,8%	-0,9%

Una parte significativa (e variabile a seconda dei paesi) del risparmio privato è assorbita dai deficit pubblici: da ciò ne consegue un risparmio nazionale (privato + pubblico) inferiore al risparmio privato.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

È inoltre possibile che le stime disponibili sottovalutino un poco il valore degli attivi pubblici negli anni settanta, in particolare nel Regno Unito (forse anche in Italia e in Francia), e di conseguenza ci portino a sottovalutare l'ampiezza dei trasferimenti tra ricchezza pubblica e ricchezza privata.¹⁹ Il che potrebbe aiutarci, in particolare, a spiegare perché i patrimoni privati britannici sono tanto cresciuti, nel corso del periodo 1970-2010, a dispetto di un risparmio privato del tutto insufficiente, soprattutto in seguito all'ondata di privatizzazioni delle imprese pubbliche che ha caratterizzato gli anni ottanta e novanta, privatizzazioni spesso realizzate a costi ostentatamente bassi, in modo da garantire la popolarità dell'operazione presso gli acquirenti.

È importante precisare che i processi di trasferimento di patrimonio dal settore pubblico a quello privato non si sono solo verificati nei paesi ricchi, a partire dagli anni settanta. Tutt'altro. Un processo analogo è riscontrabile in tutti i continenti. Su scala mondiale, la più massiccia operazione di privatizzazione degli ultimi decenni, e senz'altro di tutta la storia del capitale, è evidentemente quella che riguarda i paesi dell'ex blocco sovietico.

Le stime di cui disponiamo, molto imprecise, indicano che i patrimoni privati in Russia e nei paesi dell'Europa dell'Est si aggirano, tra la fine del primo e l'inizio del secondo decennio del XXI secolo attorno a quattro annualità di reddito nazionale, e che il patrimonio pubblico netto è alquanto ridotto, esattamente come nei paesi ricchi. Le stime disponibili per gli anni settanta e ottanta, prima della caduta del Muro e del crollo dei regimi comunisti, sono ancora più imprecise. Ma tutto sta a indicare che la distribuzione era esattamente rovesciata rispetto a oggi: i patrimoni privati erano ridotti a poca cosa (alcuni piccoli appezzamenti di terreno individuali o una piccola parte di alloggi, nei paesi comunisti più aperti alla proprietà privata, equivalenti in ogni caso a

meno di un'annualità di reddito nazionale), e il capitale pubblico rappresentava – a una prima approssimazione – la totalità del capitale industriale e la parte più consistente del capitale nazionale, in totale, tra le tre e le quattro annualità di reddito nazionale. In altri termini, il livello del capitale nazionale non è, di fatto, cambiato: si è semplicemente invertita la distribuzione tra capitale pubblico e capitale privato.

Riassumendo. La fortissima crescita dei patrimoni privati russi ed est europei tra la fine degli anni ottanta e i successivi venti anni, crescita che in alcuni casi individuali ha assunto l'aspetto di arricchimenti spettacolarmente rapidi (pensiamo in particolare agli oligarchi russi), non ha ovviamente niente a che vedere con il risparmio e la legge dinamica $\beta = s/g$. Si tratta di un puro e semplice trasferimento della proprietà del capitale detenuto dalla mano pubblica alla mano privata. Tanto che il processo di privatizzazione del patrimonio nazionale osservato nei paesi sviluppati dopo gli anni settanta e ottanta può essere considerato una forma assai attenuata di questo processo estremo e particolare.

Il rialzo storico del prezzo degli attivi

L'ultimo fattore in grado di spiegare la nuova crescita del rapporto capitale/reddito nel corso degli ultimi decenni è il rialzo storico del prezzo degli attivi. In altri termini, il periodo 1970-2010 può essere correttamente analizzato solo se contestualizzato entro un periodo storico molto più lungo, quello che va dal 1910 al 2010. Non disponiamo, per tutti i paesi sviluppati, di fonti storiche complete, ma le serie di dati che abbiamo stabilito per il Regno Unito, la Francia, la Germania e gli Stati Uniti forniscono risultati del tutto convergenti, che qui riassumiamo.

Se prendiamo in esame l'insieme del periodo 1910-2010, o meglio il periodo 1870-2010, notiamo che la curva globale del rapporto capitale/reddito è perfettamente spiegabile con la legge dinamica $\beta = s/g$. In particolare, il fatto che il rapporto capitale/reddito sia, a lungo termine, strutturalmente più elevato in Europa che in America è del tutto coerente con il differenziale di tasso di risparmio e soprattutto di tasso di crescita registrati nel secolo scorso.²⁰ Così come la discesa dei tassi relativa al periodo 1910-50 è coerente con il basso risparmio nazionale e con le distruzioni di quegli anni. Il fatto, poi, che la crescita del rapporto capitale/reddito sia più rapida nel periodo 1980-2010 che nel periodo 1950-80 si spiega con il calo del tasso di crescita tra i due periodi.

Rimane da spiegare un dato: il punto più basso della discesa, coincidente con gli anni cinquanta, è più basso di quanto farebbe pensare la semplice logica di accumulazione riassunta nella legge $\beta = s/g$. Per comprendere le ragioni del picco negativo della metà del XX secolo va tenuto conto del fatto che i prezzi delle attività immobiliari e azionarie sono, all'indomani della seconda guerra mondiale, sì storicamente bassi, per le molte ragioni già spiegate nei due capitoli precedenti (politiche di blocco degli affitti e di regolazione finanziaria, clima politico poco favorevole al capitalismo privato), ma che registrano una tendenza al recupero graduale dopo gli anni cinquanta, e una forte accelerazione a partire dagli anni ottanta.

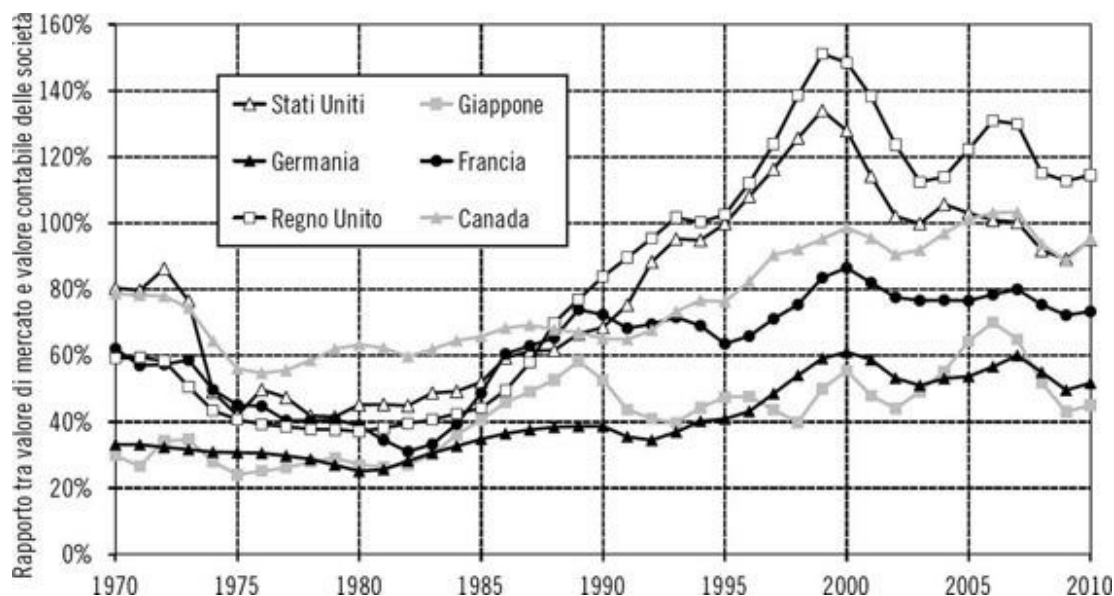
Secondo le nostre stime, il processo di riallineamento storico dei prezzi degli attivi pare oggi concluso: al di là di sussulti e di traiettorie irregolari di breve termine, il rialzo del periodo 1950-2010 sembra aver più o meno compensato il calo del periodo 1910-1950. Sarebbe comunque azzardato ricavarne la convinzione che la fase di crescita strutturale del prezzo relativo degli attivi sia definitivamente terminata, e che nei decenni a venire prosegua esattamente allo stesso ritmo dei prezzi al consumo. Per un verso, le fonti storiche sono imprecise e incomplete, e i raffronti tra i prezzi su periodi così lunghi non possono essere che approssimativi. Per un altro, esistono non poche ragioni teoriche per le quali i prezzi degli attivi possono evolvere in misura diversa dagli altri prezzi a lungo termine, o perché determinati tipi di attivo – quali edifici, attrezzature – seguono ritmi di sviluppo tecnico differenti dal ritmo medio dell'economia, o perché determinate risorse naturali tendono a esaurirsi (torneremo più avanti su questo punto).

Infine, e soprattutto, dobbiamo ancora insistere sul fatto che il prezzo del capitale, al di là delle bolle di breve e medio termine che spesso lo caratterizzano, e al di là degli eventuali divari strutturali a lungo termine, è sempre in larga misura una costruzione sociale e politica: riflette la nozione di proprietà prevalente in una data società, e dipende dalle molteplici politiche e istituzioni che regolano i rapporti tra i diversi gruppi sociali interessati – in particolare tra chi possiede capitale e chi non ne possiede. È evidente, per esempio, per quanto riguarda i prezzi immobiliari, che dipendono dalle normative in vigore concernenti le relazioni tra proprietari e locatari, e la rivalutazione degli affitti. Riguarda anche le quotazioni del mercato azionario e lo abbiamo visto nel capitolo precedente, quando abbiamo ricordato il valore di mercato relativamente basso che caratterizza le imprese tedesche.

Da questo punto di vista, è interessante analizzare, nel periodo 1970-2010 e per i paesi di cui disponiamo di dati affidabili, la curva del rapporto tra il valore di mercato e il valore contabile delle società (cfr. [grafico 5.6](#)). I lettori che giudichino tali questioni troppo specialistiche, possono senza troppa difficoltà passare direttamente alla sezione successiva.

Grafico 5.6.

Valore di mercato e valore contabile delle società nei paesi ricchi



Nei paesi ricchi, dopo gli anni 1970-80, la “Q di Tobin” (rapporto tra valore di mercato e valore contabile, o di bilancio delle società) è, in media, tendenzialmente cresciuto.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Il valore di mercato corrisponde alla capitalizzazione di borsa delle società quotate. Per quelle non quotate, o perché sono troppo piccole, o perché scelgono di non rivolgersi ai mercati azionari (per esempio per mantenere la propria tipologia familiare, il che può accadere anche in società molto grandi), il valore di mercato viene calcolato, all’interno dei bilanci nazionali, in riferimento ai valori di borsa osservati per imprese

quotate che abbiano caratteristiche il più possibile simili (settore d'attività, dimensione ecc.) e in ragione della "liquidità" del mercato in questione.²¹ Quelli che abbiamo utilizzato fin qui per misurare gli stock di patrimonio privato e di patrimonio nazionale sono valori di mercato. Il valore contabile, ovvero il "valore di bilancio" (*book value*), o "attivo netto contabile", o "capitale proprio", equivale al valore cumulativo di tutti gli attivi – immobili, attrezzature, macchinari, brevetti, partecipazioni maggioritarie o minoritarie in società collegate e altre società, liquidità ecc. – che figurano nel bilancio dell'impresa, al netto dei debiti.

In teoria, e in assenza di dati incerti, il valore di mercato e il valore di bilancio o contabile delle società dovrebbero essere gli stessi, e il rapporto tra i due dovrebbe dunque equivalere a uno (o al 100%). Questo, di norma, è ciò che accade quando nasce un'azienda. Se gli azionisti sottoscrivono azioni per 100 milioni di euro, che poi l'azienda utilizza per acquistare uffici e attrezzature per un valore di 100 milioni di euro, il valore di mercato e il valore di bilancio o contabile saranno tutti e due pari a 100 milioni. Accade lo stesso se l'azienda prende in prestito 50 milioni per acquistare nuovi macchinari per un valore di 50 milioni: l'attivo netto contabile sarà sempre pari a 100 milioni (150 milioni di attivi, sottratti 50 milioni di debiti), e uguale sarà la capitalizzazione in borsa. Lo stesso accade se l'azienda produce 50 milioni di euro di profitti e decide di metterli a riserva per finanziare nuovi investimenti per un valore di 50 milioni: i titoli azionari saliranno del medesimo importo (perché tutti sanno che l'azienda possiede nuovi attivi), per cui tanto il valore di mercato quanto il valore di bilancio o contabile passeranno a 150 milioni.

Le difficoltà cominciano quando la vita di un'impresa tende a diventare sempre più complessa e incerta: per esempio, dopo un certo tempo, nessuno sa più molto bene se gli investimenti di 50 milioni realizzati alcuni anni prima sono davvero utili per l'attività economica dell'impresa stessa. Il valore di bilancio o contabile e il valore di mercato possono, a questo punto, divergere. L'impresa continua a iscrivere a bilancio gli investimenti realizzati – uffici, macchinari, attrezzature, brevetti ecc. – al loro valore di mercato, per cui il valore di bilancio o contabile rimane invariato.²² Ma il valore di mercato dell'impresa, vale a dire la sua capitalizzazione di borsa, può essere nettamente inferiore o nettamente superiore, a seconda che i mercati finanziari si siano fatti di colpo pessimisti o ottimisti in merito alla capacità dell'impresa di utilizzare i propri investimenti per produrre attivi e profitti. Ecco perché, in pratica, quando si prendono in esame le aziende individualmente, si osservano sempre grosse differenze nel rapporto tra valore di mercato e valore contabile. Per esempio questo rapporto, detto anche "Q di Tobin" (dal nome dell'economista James Tobin che lo ha definito per primo), se andiamo a verificare le società francesi quotate al CAC 40 nel 2012, può variare da poco meno del 20% a più del 340%.²³

Più difficile, invece, è capire perché la Q di Tobin calcolata sul totale delle società di un paese dovrebbe essere sistematicamente inferiore o superiore a uno. Classicamente si

distinguono due diverse spiegazioni.

Se non si iscrivono completamente a bilancio determinati investimenti immateriali (le spese realizzate per accrescere il valore del marchio, o le spese per la ricerca e lo sviluppo), è logico che il valore di mercato sia in media strutturalmente superiore al valore di bilancio. Il che può spiegare gli indici leggermente superiori a uno osservati negli Stati Uniti (circa il 100-120%) e soprattutto nel Regno Unito (circa il 120-140%) alla fine degli anni novanta e negli anni successivi al 2000. Del resto si noterà che, in entrambi i paesi, questi indici superiori a uno non possono non riflettere gli effetti della bolla azionaria di quegli anni: le Q di Tobin ridiscendono in fretta a uno al momento dello scoppio della bolla Internet nel 2001 e nel 2002 come al momento della crisi finanziaria del periodo 2008-9 (cfr. [grafico 5.6](#)).

Se invece al contrario, il fatto di detenere le azioni di una società non conferisce tutti i poteri che il loro possesso dovrebbe comportare, per esempio perché gli azionisti devono confrontarsi con gli altri stakeholder della società (rappresentanti dei lavoratori, autorità pubbliche locali o nazionali, associazioni dei consumatori ecc.) nel quadro di un rapporto a lungo termine, vedi il caso del “capitalismo renano” richiamato nel capitolo precedente, è logico che il valore di mercato sia in media strutturalmente inferiore al valore di bilancio. Il che può spiegare gli indici leggermente inferiori a uno osservati in Francia (attorno all’80%) e soprattutto in Germania e in Giappone (circa il 50-70%) dal 1990 al 2010, mentre Regno Unito e Stati Uniti si avvicinano o superano il 100% (cfr. [grafico 5.6](#)). Occorre altresì notare che la capitalizzazione azionaria viene calcolata sul valore dei prezzi delle azioni osservato nelle transazioni correnti, corrispondenti in genere a piccoli acquisti di partecipazioni di minoranza, e non ad assunzioni di partecipazioni di controllo, per le quali è normale pagare un prezzo sensibilmente più alto del prezzo corrente, tipicamente più elevato del 20%, – il che sarebbe sufficiente a spiegare una Q di Tobin dell’ordine dell’80%, anche in assenza di tutti gli stakeholder in aggiunta agli azionisti di minoranza.

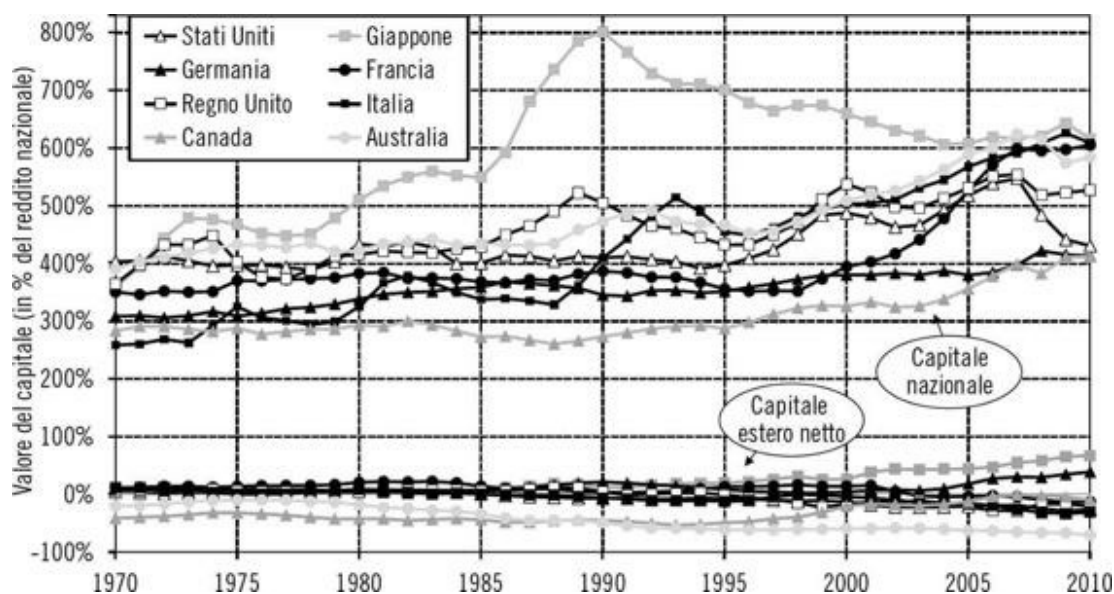
Al di là di queste interessanti variazioni tra paese e paese, a conferma del fatto che il prezzo del capitale dipende sempre dalle regole e dalle istituzioni del paese studiato, si rileva nei paesi ricchi, dopo gli anni settanta, una generale tendenza al rialzo della Q di Tobin, che rispecchia il fenomeno di rialzo storico del prezzo degli attivi. Nell’insieme dei paesi ricchi, tra il 1970 e il 2010, se si calcola la crescita dei prezzi azionari e immobiliari, si può ritenere che il rialzo del prezzo degli attivi spieghi la crescita, con una media della percentuale oscillante tra un quarto e un terzo, del rapporto capitale nazionale/reddito nazionale (con forti variazioni tra un paese e l’altro).²⁴

Capitale nazionale e investimenti esteri netti nei paesi ricchi

Come si è già notato nei capitoli precedenti, gli enormi investimenti esteri detenuti dai paesi ricchi alla vigilia della prima guerra mondiale, in particolare dal Regno Unito e dalla Francia, sono del tutto scomparsi in seguito alle catastrofi del periodo 1914-45, e successivamente non sono mai più ritornati a livelli così alti. Di fatto, se esaminiamo i livelli raggiunti dal capitale nazionale e dal capitale estero nei paesi ricchi tra il 1970 e il 2010, viene naturale concludere che gli attivi esteri rivestono un'importanza limitata: a volte sono leggermente positivi, a volte leggermente negativi, a seconda dei paesi e dei periodi, ma in genere sono, rispetto al capitale nazionale, piuttosto bassi. In altri termini, la forte crescita del capitale nazionale nei paesi ricchi rispecchia in primo luogo la crescita del capitale interno in tutti paesi, e gli investimenti esteri netti sembrano svolgere, a prima vista, un ruolo relativamente secondario (cfr. [grafico 5.7](#)).

Grafico 5.7.

Il capitale nazionale nei paesi ricchi, 1970-2010



Nel 2010 gli attivi esteri netti detenuti dal Giappone e dalla Germania sono compresi tra lo 0,5% e l'1% annuo del reddito nazionale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Una conclusione del genere sarebbe tuttavia esagerata. Si nota infatti che nel corso degli ultimi decenni, in particolare durante i primi anni del XXI secolo, il Giappone e la Germania hanno accumulato attivi esteri netti estremamente significativi (in gran parte meccanicamente come conseguenza delle eccedenze commerciali). Dagli anni dieci del XXI secolo gli attivi esteri netti detenuti dal Giappone raggiungono circa il 70% del reddito nazionale nipponico, e le posizioni nette all'estero in possesso alla Germania sono prossime al 50% del reddito nazionale tedesco. Sono certamente posizioni attive molto inferiori rispetto agli attivi esteri detenuti alla vigilia della prima guerra

mondiale dal Regno Unito, quasi due annualità di reddito nazionale, o dalla Francia, più di un'annualità. Ma, tenuto conto della rapidità della curva dell'accumulazione, viene naturale interrogarsi su come potrebbe evolversi il processo in corso.²⁵ In quale misura, durante il XXI secolo, determinati paesi diventeranno proprietà di altri? Si arriverà a uguagliare, o a superare, le considerevoli attività estere osservate durante l'età coloniale?

Se vorremo trattare correttamente la questione, dovremo comprendere nella nostra analisi anche i paesi produttori di petrolio e i paesi emergenti (a cominciare dalla Cina), per i quali disponiamo di dati storici molto ridotti – da qui la limitata rilevanza che abbiamo loro assegnato finora – mentre invece disponiamo per questi paesi di fonti molto più soddisfacenti per l'attuale periodo. E dovremo inoltre considerare la disuguaglianza dei patrimoni a livello individuale e all'interno di ciascun paese, e non soltanto tra paese e paese. Riprenderemo questo aspetto nella Parte terza del volume, quando affronteremo il tema della dinamica della distribuzione mondiale del capitale.

Per il momento, ci limitiamo a notare che la logica della legge $\beta = s/g$ può far registrare, per effetto degli automatismi, fortissimi squilibri internazionali in termini di posizioni patrimoniali, com'è chiaramente dimostrato dal caso giapponese. Per un analogo livello di sviluppo, lievi differenze nel tasso di crescita (specie demografica) o nel tasso di risparmio possono far accadere che determinati paesi si trovino con un rapporto capitale/reddito potenziale molto più elevato di altri, nel qual caso sarebbe ovvio aspettarsi che i primi investano massicciamente nei secondi – eventualità che comporterebbe significative tensioni politiche. Il caso giapponese esemplifica anche un secondo tipo di rischio, possibile nel caso in cui il rapporto capitale/reddito d'equilibrio $\beta = s/g$ raggiunga un livello troppo alto. Se i residenti del paese in questione coltivano una forte preferenza per gli attivi interni, per esempio per il settore immobiliare giapponese, può succedere che i prezzi degli attivi nazionali tocchino livelli mai raggiunti prima. E da questo punto di vista è interessante notare che il record giapponese del 1990 è stato recentemente battuto dalla Spagna, paese nel quale il totale dei patrimoni privati netti è arrivato, alla vigilia della crisi degli anni 2008 e 2009, a ben otto annualità di reddito nazionale, ovvero a un'annualità in più rispetto al Giappone del 1990. La bolla spagnola ha iniziato a sgonfiarsi in fretta, tra il 2010 e il 2011, come fece la bolla giapponese subito all'inizio degli anni novanta.²⁶ Ed è probabile che altre bolle, anche più spettacolari, si formino in futuro, nel caso in cui il rapporto capitale/reddito potenziale $\beta = s/g$ tocchi nuovi picchi. Si noterà l'interesse di illustrare in questo modo il processo storico del rapporto capitale/reddito, e sviluppare i bilanci nazionali in stock e flussi. È un modo che potenzialmente consente di individuare in tempo certi eccessi di valutazione e di applicare quindi un'adeguata politica finanziaria, improntata a una maggiore cautela, in modo da smorzare gli entusiasmi speculativi degli istituti finanziari del paese interessato.²⁷

Occorre inoltre notare che posizioni nette ridotte possono nascondere enormi

posizioni attive lorde. Di fatto, una caratteristica dell'attuale globalizzazione finanziaria è che ciascun paese è in gran parte posseduto dagli altri, il che porta non soltanto a offuscare le percezioni circa la distribuzione mondiale delle ricchezze, ma anche a una grave vulnerabilità dei piccoli paesi, e a un'instabilità della distribuzione mondiale delle posizioni attive nette. In generale, dagli anni settanta e ottanta in poi, abbiamo assistito a un fortissimo processo di finanziarizzazione dell'economia e della struttura dei patrimoni, per cui la massa degli attivi e dei passivi finanziari detenuti dai diversi settori (famiglie, imprese, amministrazioni) è cresciuta ben oltre il valore netto dei patrimoni. Nella maggioranza dei paesi, all'inizio degli anni settanta, il totale degli attivi e dei passivi finanziari non superavano le quattro-cinque annualità di reddito nazionale. Oggi (in particolare negli Stati Uniti, in Giappone, in Germania e in Francia), il totale è perlopiù compreso tra le dieci e le quindici annualità di reddito nazionale, o arriva addirittura a più di venti annualità nel Regno Unito, il che costituisce un record storico assoluto.²⁸ Il fenomeno riflette lo sviluppo senza precedenti delle partecipazioni incrociate tra società finanziarie e non finanziarie di uno stesso paese (in particolare il rigonfiamento notevole dei bilanci bancari, senza alcun rapporto con la crescita effettiva dei propri fondi) e delle partecipazioni incrociate tra paese e paese.

Da questo punto di vista, è bene segnalare che il fenomeno delle partecipazioni incrociate internazionali è di gran lunga più massiccio nei paesi europei – a cominciare da Regno Unito, Germania e Francia (dove gli attivi finanziari detenuti dagli altri paesi equivalgono a un quarto o anche alla metà del totale degli attivi finanziari nazionali, importo di non poco conto) – che nelle economie di maggior dimensione, come quelle degli Stati Uniti o del Giappone (dove queste posizioni attive non superano un decimo).²⁹ Il che accresce, soprattutto in Europa, il senso di espropriazione, a volte in modo esagerato (si dimentica in fretta che, se le aziende nazionali e il debito pubblico sono in gran parte detenuti dal resto del mondo, si detengono all'estero attivi del tutto equivalenti, tramite contratti di assicurazione sulla vita e un'estrema varietà di strumenti finanziari), a volte in parte con ragioni abbastanza fondate. Di fatto, una tale struttura di bilancio comporta una grave vulnerabilità per i piccoli paesi, soprattutto europei, nel senso che anche piccoli "errori" di valutazione degli attivi o dei passivi finanziari detenuti dagli uni e dagli altri possono produrre variazioni enormi nella posizione patrimoniale netta.³⁰ Si rileva peraltro che l'evoluzione della posizione patrimoniale netta dei diversi paesi è determinata non solo dall'accumulazione delle eccedenze (o dei deficit) della bilancia commerciale, ma anche dalle fortissime variazioni del rendimento ottenuto sugli attivi e sui passivi finanziari del paese in questione.³¹ Precisiamo inoltre che una parte consistente di queste posizioni internazionali riflette più un sistema di flussi finanziari fittizi legati a strategie di ottimizzazione fiscale o di regolamentazione (attraverso società-schermo detenute nei paesi in cui il fisco o la regolamentazione sono più attraenti) che i bisogni effettivi

dell'economia reale.³² Torneremo sull'argomento nella Parte terza del volume, quando esamineremo l'importanza assunta dai paradisi fiscali nella dinamica mondiale della distribuzione dei patrimoni.

A quale livello si situerà il rapporto mondiale capitale/reddito nel XXI secolo?

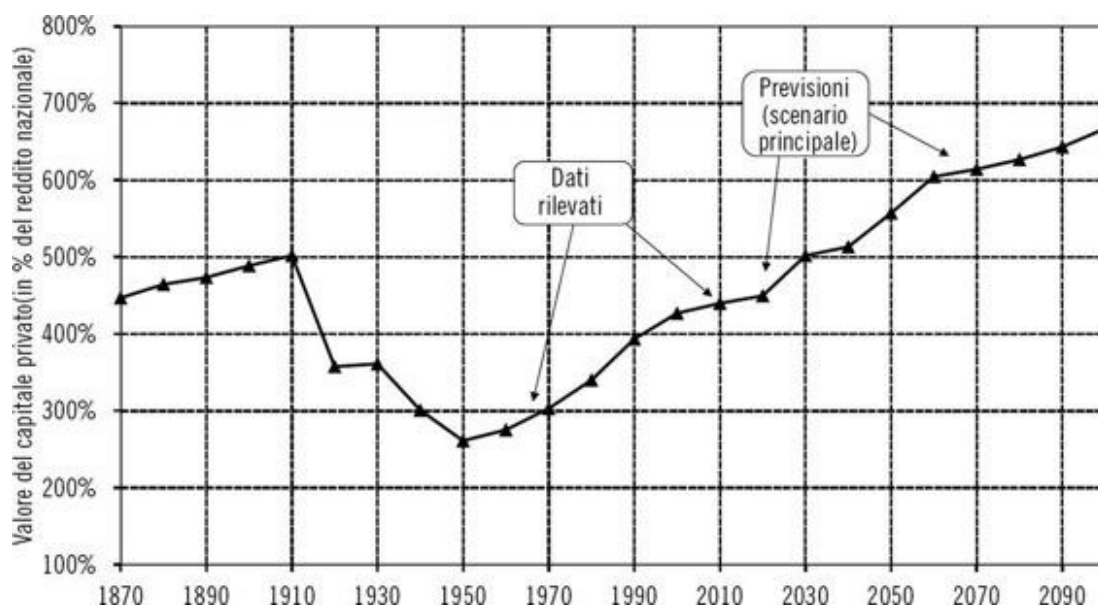
La legge dinamica $\beta = s/g$ ci aiuta anche a riflettere su quali livelli potrebbe raggiungere il rapporto capitale/reddito sul piano mondiale nel XXI secolo.

Vediamo innanzitutto che cosa si può dire in merito al passato. Per quanto riguarda l'Europa (o quantomeno le principali economie dell'Europa occidentale) e l'America del Nord, disponiamo, per l'intero periodo 1870-2010, di stime affidabili. Per quanto riguarda il Giappone, non disponiamo, per il periodo anteriore agli anni sessanta e settanta, di una stima completa del totale dei patrimoni privati o del patrimonio nazionale: anche se i dati parziali di cui disponiamo, specie i dati relativi alle successioni registrate in Giappone dal 1905, suggeriscono in modo chiarissimo che i patrimoni, nel paese asiatico, hanno seguito lo stesso tipo di curva a U che abbiamo osservato in Europa, e che negli anni dieci e trenta il rapporto capitale/reddito si aggirava su livelli assai elevati, nell'ordine del 600-700%, prima di scendere ad appena al 200-300% negli anni cinquanta e sessanta e di iniziare a risalire in misura straordinaria verso livelli vicini al 600-700% negli anni novanta del Novecento e negli anni dieci del XXI secolo, lo stesso periodo che abbiamo preso in esame sopra.

Per gli altri paesi e continenti, Asia (Giappone escluso), Africa e America del Sud, esistono stime relativamente complete solo a partire dal 1990 o dall'anno 2000, con un rapporto capitale/reddito medio nell'ordine di quattro annualità. Nel periodo dal 1870 al 2000 non esiste alcuna stima completa davvero affidabile, e abbiamo semplicemente supposto che valesse lo stesso livello globale. Tenendo conto del fatto che questi paesi rappresentano in totale appena poco più di un quinto del PIL mondiale lungo l'intero periodo, il loro impatto sul rapporto capitale/reddito a livello mondiale sarà in ogni caso piuttosto limitato.

Grafico 5.8.

Il rapporto capitale/reddito nel mondo, 1870-2100



Secondo le simulazioni previste dallo scenario, il rapporto capitale/reddito a livello mondiale potrebbe, da qui alla

fine del XXI secolo, avvicinarsi al 700%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

I risultati ottenuti sono indicati nel [grafico 5.8](#). Considerando il peso dei paesi ricchi nella composizione del totale, non fa specie constatare che il rapporto capitale/reddito a livello mondiale abbia seguito lo stesso tipo di curva a U: il rapporto capitale/reddito a livello mondiale sembra attualmente avvicinarsi al 500%, più o meno il livello anteriore alla prima guerra mondiale.

L'aspetto più interessante riguarda quella che potrebbe essere l'evoluzione della curva. Abbiamo utilizzato le previsioni di crescita demografica ed economica presentate nel capitolo 2, secondo le quali il tasso di crescita della produzione mondiale potrebbe gradualmente passare dall'attuale più del 3% annuo all'1,5% nella seconda metà del XXI secolo. Abbiamo anche supposto una stabilizzazione del tasso di risparmio attorno al 10% sul lungo termine. In tali condizioni, applicando la legge dinamica $\beta = s/g$, il rapporto capitale/reddito a livello mondiale dovrebbe, secondo logica, continuare a crescere per avvicinarsi al 700% nel corso del XXI secolo, più o meno il livello osservato in Europa durante la belle époque e nei secoli XVIII e XIX. In altre parole, l'intero pianeta potrebbe ricordare, da oggi al 2100, l'Europa della belle époque, quantomeno dal punto di vista dell'intensità patrimoniale. Va da sé che si tratta solo di una possibilità tra le tante: abbiamo già visto come le previsioni di crescita siano estremamente incerte, e quelle che riguardano il tasso di risparmio lo sono altrettanto. Con ciò, le nostre simulazioni non restano meno plausibili, e hanno il merito di mettere in luce il ruolo cruciale del rallentamento della crescita nell'accumulazione del capitale.

Per definizione, la legge $\beta = s/g$ riguarda soltanto le forme di capitale suscettibili di accumulo, e non prende in considerazione il valore delle risorse naturali pure, in particolare delle terre vergini, quelle nelle quali l'uomo non ha ancora introdotto alcun miglioramento. Il fatto che la legge $\beta = s/g$ consenta di dar conto della totalità o quasi degli stock di capitale osservati nel 2010 (tra l'80% e il 100% a seconda dei paesi) fa pensare che le terre vergini rappresentino solo una minima parte del capitale nazionale. Ma qual è, esattamente, questo valore? I dati disponibili non consentono di rispondere in modo così preciso.

Considereremo innanzitutto il caso dei terreni agricoli nelle società rurali tradizionali. È molto difficile determinare con precisione quale quota del loro valore corrisponda al gran numero di investimenti e di migliorie apportate nel corso dei secoli – specie sotto forma di dissodamenti, drenaggi, recinzioni, sistemazioni diverse –, e quale quota corrisponda al valore vergine delle terre, così come esistevano prima dello sfruttamento da parte dell'uomo. Pare acquisito, comunque, che gli investimenti e i miglioramenti ne costituiscano la quota maggiore. Nel XVIII secolo, nel Regno Unito e in Francia, il valore dei terreni agricoli equivaleva a quattro annualità di reddito nazionale e, secondo le stime realizzate all'epoca, possiamo valutare che gli investimenti e le migliorie rappresentassero almeno i tre quarti, se non più, del loro valore.³³ Dopo le stime realizzate all'epoca si può presumere che il valore annuo dei vari lavori di dissodamento, drenaggio ecc. equivalesse da solo a somme assai rilevanti, dell'ordine del 3-4% del reddito nazionale, e anche più. Il valore dei terreni vergini rappresentava al massimo un anno di reddito nazionale, e probabilmente meno di metà annualità. Questa conclusione si basa soprattutto sul fatto che il valore annuale dei diversi lavori di dissodamento, drenaggio ecc. costituiva da solo somme molto importanti, nell'ordine del 3-4% del reddito nazionale. Ebbene: con una crescita relativamente lenta, inferiore all'1% annuo, il valore cumulativo di tali investimenti equivale in pratica al valore totale dei terreni agricoli (o addirittura lo supera).³⁴

È interessante notare che anche Thomas Paine, nella sua famosa proposta di "Giustizia agraria" presentata nel 1795 ai parlamentari francesi, giungeva alla conclusione che la quota non accumulata del patrimonio nazionale (*unimproved land*) corrispondeva a circa un decimo del patrimonio nazionale, ossia a poco più di una mezza annualità di reddito nazionale.

Occorre tuttavia insistere sul fatto che si tratta di stime alquanto approssimative. Quando il ritmo di crescita annua è basso, anche lievi variazioni nel tasso d'investimento provocano enormi differenze nel valore a lungo termine del rapporto capitale/reddito $\beta = s/g$. Il punto importante da tener presente è che la maggior parte del capitale nazionale nelle società tradizionali era già allora fondata sull'accumulazione e sull'investimento: nulla è davvero cambiato, salvo forse il fatto che il deprezzamento del capitale terriero era allora molto inferiore a quello del capitale

immobiliare e produttivo di oggi, il quale, con molta più frequenza, deve essere sostituito e mantenuto – il che concorre forse a dare l'impressione di un capitale più “dinamico”. In ogni caso, tenendo conto dei dati molto limitati e imprecisi di cui disponiamo relativamente all'investimento nelle società rurali tradizionali, è difficile andare molto oltre.

In particolare, sembra impossibile fare un raffronto preciso tra il valore delle terre vergini alla fine del XX secolo e quello dell'inizio del XXI. L'obiettivo principale oggi riguarda i terreni urbani: nel Regno Unito e in Francia, i terreni agricoli valgono meno del 10% del reddito nazionale. Il problema è che è difficile, oggi, individuare il valore dei terreni urbani vergini, indipendente non solo dagli edifici e dalle costruzioni ma anche dalle infrastrutture e dalle sistemazioni che li rendono attrattivi, com'era difficile individuarlo nel XVIII secolo per i terreni agricoli. Secondo le nostre stime, i flussi annui degli investimenti effettuati negli ultimi decenni consentono al massimo di valutare correttamente la quasi totalità del valore dei patrimoni – soprattutto immobiliari – del 2010. Per il resto, la crescita del rapporto capitale/reddito non è spiegabile con l'aumento del valore dei terreni urbani vergini, che, a prima vista, sembra più o meno analogo a quello dei terreni agricoli vergini nel XVIII secolo: tra una mezza annualità e un'annualità di reddito nazionale. Insomma, i margini d'incertezza sono troppo elevati.

Ciò posto, vanno precisati almeno due punti. Primo. Nei paesi ricchi il valore totale della capitalizzazione patrimoniale – in particolare immobiliare – si giustifica abbastanza bene con l'accumulazione dei flussi di risparmio e d'investimento, considerando anche l'esistenza di forti plusvalenze locali legate a spinte di agglomerazione in determinati centri, in particolare nelle grandi capitali. Non avrebbe molto senso pretendere di spiegare l'aumento del valore degli immobili sugli Champs Élysées, o più in generale a Parigi, solo con l'aumento dei flussi d'investimento. Più semplicemente, le nostre stime suggeriscono che i fortissimi rialzi fondiari in determinate zone sono stati in gran parte compensati da ribassi fondiari in altre zone divenute meno interessanti, per esempio in città di media grandezza o in un certo numero di quartieri degradati.

Secondo. Il fatto che, nei paesi ricchi, l'aumento del valore dei terreni vergini non sembri giustificare una quota essenziale della crescita storica del rapporto capitale/reddito, non implica in alcun modo che non la possa giustificare in futuro. Da un punto di vista teorico, non esiste alcuna forza in grado di garantire una stabilità a lungo termine del valore dei terreni, e ancor meno delle risorse naturali nel loro complesso. Riprenderemo in esame il problema quando analizzeremo la dinamica del patrimonio e degli attivi esteri detenuti dai paesi produttori di petrolio.³⁵

¹ Il rapporto capitale/reddito europeo indicato nei [grafici 5.1](#) e [5.2](#) è stato stimato calcolando la media dei dati disponibili per le quattro principali economie del continente (Germania, Francia, Regno Unito, Italia), valutate sulla base

del reddito nazionale di ciascun paese. In totale, i quattro paesi rappresentano più dei tre quarti del PIL dell'Europa occidentale, e quasi i due terzi del PIL europeo. Il computo di altri paesi (in particolare la Spagna) porterebbe a una crescita ancora più forte del rapporto capitale/reddito nel corso degli ultimi decenni. Cfr. allegato tecnico.

² La formula $\beta = s/g$ si legge “ β uguale a s diviso g ”. E ancora, “ $\beta = 600\%$ ” equivale a “ $\beta = 6$ ”, come “ $s = 12\%$ ” equivale a “ $s = 0,12$ ” e “ $g = 2\%$ ” equivale a “ $g = 0,02$ ”. Il tasso di risparmio s indica il risparmio effettivamente nuovo – dunque al netto della svalutazione del capitale – diviso per il reddito nazionale. Torneremo più avanti su questo punto.

³ A volte si indica con g il tasso di crescita del reddito nazionale pro capite e con n il tasso di crescita della popolazione, nel qual caso la formula si scriverebbe così: $\beta = s/(g + n)$. Per non complicare la formula, scegliamo di indicare con g il tasso di crescita globale dell'economia e di mantenere la formula $\beta = s/g$.

⁴ Il 12% di reddito equivale a $12/6 = 2\%$ del capitale. Più in generale, un tasso di risparmio uguale a s e un rapporto capitale/reddito uguale a β implicano che lo stock di capitale cresca a un tasso uguale a s/β .

⁵ L'elementare equazione matematica che descrive la dinamica del rapporto capitale/reddito β e la convergenza verso $\beta = s/g$ sono inserite nell'allegato tecnico.

⁶ Nel 1970, in Germania 2,2 annualità e negli Stati Uniti 3,4. Per i dati completi, cfr. tabella S5.1.

⁷ Nel 2010, in Germania e negli Stati Uniti 4,1 annualità, in Giappone 6,1, in Italia 6,8. I valori indicati per ciascun anno sono medie annue (per esempio, il valore indicato per il 2010 è la media tra i patrimoni stimati il 1° gennaio 2010 e il 1° gennaio 2011). In ogni caso, le prime stime disponibili per il periodo 2012-13 non si discostano di molto. Cfr. allegato tecnico.

⁸ In particolare sarebbe sufficiente cambiare l'indice di prezzo (esistono più indici differenti, e nessuno è perfetto), e vedremmo invertirsi le posizioni tra paese e paese. Cfr. allegato tecnico.

⁹ Cfr. grafico S5.1.

¹⁰ Più esattamente: nei dati osservati, il rapporto capitale privato/reddito nazionale è passato dal 299% nel 1970 al 601% nel 2010, mentre, stando ai flussi di risparmio accumulati, avrebbe dovuto passare dal 299% al 616%. L'errore è dunque del 15% del reddito nazionale su una crescita di circa il 300%, ossia appena del 5%: in Giappone, tra il 1970 e il 2010, i flussi di risparmio spiegano il 95% della crescita del rapporto capitale privato/reddito nazionale. Per i calcoli dettagliati relativi a ciascun paese, cfr. allegato tecnico.

¹¹ Quando un'impresa ricompra le proprie azioni, permette agli azionisti di realizzare una plusvalenza, in genere meno tassata dei dividendi (nel caso in cui l'impresa abbia utilizzato la stessa somma per distribuire dividendi). È importante rendersi conto che accade lo stesso quando ciascuna impresa compra le azioni di altre imprese e che nell'insieme il settore imprese consente di realizzare plusvalenze in favore dei singoli, grazie all'acquisto di titoli finanziari.

¹² Si può anche esprimere la legge $\beta = s/g$ indicando con s il tasso di risparmio lordo (e non netto): in tal caso la legge diventa $\beta = s/(g + \delta)$ (indicando con δ il tasso di svalutazione del capitale, espresso in % dello stock di capitale). Per esempio, se il tasso di risparmio lordo equivale a $s = 24\%$, e se il tasso di svalutazione del capitale equivale a $\delta = 2\%$, per un tasso di crescita $g = 2\%$, si ottiene un rapporto capitale/reddito $\beta = s/(g + \delta) = 600\%$. Cfr. allegato tecnico.

¹³ Con una crescita $g = 2\%$, è necessaria una spesa netta in beni durevoli pari a $s = 1\%$ del reddito nazionale annuo per accumulare uno stock di beni durevoli equivalente a $\beta = s/g = 50\%$ del reddito nazionale. Tra l'altro, i beni durevoli devono essere sostituiti di frequente, per cui la spesa lorda è anche di molto superiore. Per esempio, sostituendoli in media ogni cinque anni, si determina una spesa lorda in beni durevoli del 10% del reddito nazionale annuo solo per sostituire i beni obsoleti, e dell'11% annuo per generare una spesa netta dell'1% e uno stock di equilibrio del 50% del reddito nazionale

(sempre per una crescita $g = 2\%$). Cfr. allegato tecnico.

[14](#) Il valore totale dello stock di oro mondiale sul lungo periodo è sceso (nel XIX secolo al 2-3% del totale dei patrimoni privati, alla fine del XX secolo a meno dello 0,5%), ma tende a risalire nei periodi di crisi (l'oro funge da valore o bene rifugio), e attualmente raggiunge l'1,5% del totale dei patrimoni privati, di cui circa un quinto detenuto dalle banche centrali. Si tratta di variazioni considerevoli, ma tutto sommato secondarie in rapporto allo stock di capitale nel suo complesso. Cfr. allegato tecnico.

[15](#) Anche se non fa troppa differenza, per uno scrupolo di coerenza abbiamo adottato le stesse convenzioni per le serie di dati storici presentati nei capitoli 3 e 4 e per quelle presentate qui per il periodo 1970-2010: dal computo del patrimonio sono stati esclusi i beni durevoli, mentre i beni di valore sono stati inclusi nella categoria "altro capitale interno".

[16](#) Nella Parte quarta del volume torneremo sulla questione delle imposte, dei trasferimenti e delle redistribuzioni operati dal potere pubblico, in particolare sulla questione del loro impatto sulle disuguaglianze e sull'accumulazione e distribuzione del capitale.

[17](#) Cfr. allegato tecnico.

[18](#) L'investimento pubblico netto è in genere piuttosto basso (attorno allo 0,5-1% del reddito nazionale, di cui l'1,5-2% di investimento pubblico lordo e lo 0,5-1% di deprezzamento del capitale pubblico), per cui, sovente, il risparmio pubblico negativo non è molto lontano dal deficit pubblico (con alcune eccezioni: in Giappone l'investimento pubblico è più forte, con l'effetto di un risparmio pubblico leggermente positivo, malgrado un deficit pubblico consistente). Cfr. allegato tecnico.

[19](#) La possibile sottovalutazione è legata allo scarso numero di transazioni di quote di attivo pubblico nel corso del periodo. Cfr. allegato tecnico.

[20](#) Tra il 1870 e il 2010, il tasso medio di crescita del reddito nazionale è in Europa di circa il 2-2,2% (di cui lo 0,4-0,5% per la crescita della popolazione) e negli Stati Uniti del 3,4% (di cui l'1,5% per la crescita della popolazione). Cfr. allegato tecnico.

[21](#) Una società non quotata incontra quindi molta difficoltà a vendere delle quote, perché le transazioni sono poco numerose – per cui la vendita può richiedere molto tempo prima di trovare un acquirente interessato –, può veder scendere la propria valutazione anche del 10% o del 20% rispetto a una società analoga quotata in borsa, per la quale è invece sempre possibile trovare, in giornata, un acquirente o un venditore interessati.

[22](#) Le norme internazionali armonizzate utilizzate per i bilanci nazionali – norme che noi utilizziamo in questa sede – prescrivono che gli attivi (e i passivi) siano sempre valutati secondo il valore di mercato alla data del bilancio (vale a dire il valore che potrebbe essere ottenuto se l'impresa decidesse di liquidare i propri attivi e di venderli; questo valore è espresso facendo riferimento, all'occorrenza, a transazioni recenti). Le norme contabili private utilizzate dalle imprese per pubblicare il proprio bilancio non sono esattamente le stesse dei bilanci nazionali e variano a seconda dei paesi, il che pone non pochi problemi, sia per la regolamentazione finanziaria sia per la sorveglianza sia per il fisco. Torneremo su questi problemi nella Parte quarta del volume.

[23](#) Cfr., per esempio, *Profil financier du CAC 40*, Rapporto dello studio di esperti contabili Ricol Lasteyrie, 26 giugno 2012. Lo stesso tipo di variazioni di enorme entità – della "Q di Tobin" – si ritrova in tutti i paesi e in tutti i mercati azionari. [Il CAC 40 è il principale indice della Borsa di Parigi; *N.d.T.*]

[24](#) Cfr. allegato tecnico.

²⁵ L'eccedenza commerciale raggiunge nel 2010 e nei primi anni a seguire in Germania il 6% del PIL, il che consente una rapida accumulazione di crediti rispetto al resto del mondo. A titolo di paragone, l'eccedenza cinese raggiunge solo il 2% del PIL (le due eccedenze, tedesca e cinese, raggiungono insieme i 170-180 miliardi di euro annui, ma il PIL cinese è tre volte più alto: circa 10.000 miliardi di euro invece di 3000 miliardi di euro). Si può comunque notare che cinque annualità di eccedenze tedesche equivalgono al capitale immobiliare parigino, e che cinque annualità supplementari possono consentire l'acquisto dell'intero CAC 40 (circa 800-900 miliardi per ogni acquisto). La fortissima eccedenza tedesca sembra però dipendere più dagli alti tassi di competitività che da un obiettivo esplicito di accumulazione. Si può quindi pensare che la domanda interna aumenterà, e che l'eccedenza si ridurrà negli anni a venire. Nei grandi paesi produttori di petrolio, che si collocano chiaramente su una curva di accumulo di attivi esteri, l'eccedenza commerciale supera il 10% del PIL (in Arabia Saudita o in Russia), ossia supera di molte decine percentuali i piccoli paesi che esportano petrolio. Cfr. cap. 12 e allegato tecnico.

²⁶ Cfr. grafico supplementare S5.2.

²⁷ Nel caso della Spagna, tutti, nei primi anni del XXI secolo, avevano notato la fortissima crescita degli indici immobiliari e finanziari. Ma, in mancanza di precisi punti di riferimento, è molto difficile determinare in quale momento le valutazioni iniziano a diventare davvero eccessive. Il rapporto capitale/reddito ha il vantaggio di essere un indicatore in grado di offrire un punto di riferimento per stabilire confronti nel tempo e nello spazio.

²⁸ Cfr. grafici S5.3 e S5.4. Occorre anche segnalare che i bilanci pubblicati dalle banche centrali e dagli istituti di statistica riguardano unicamente gli attivi finanziari primari (crediti, azioni, obbligazioni e titoli diversi) e non i prodotti derivati (riconducibili a contratti di assicurazione indicizzati su questi attivi primari, o addirittura a vere e proprie scommesse, a seconda di come si consideri il problema), i quali farebbero salire il totale a livelli ancora più elevati (tra le venti e le trenta annualità di reddito nazionale, a seconda delle definizioni adottate). È però importante rendersi conto che queste masse di attivi e passivi finanziari, oggi di gran lunga più alte rispetto a tutti i livelli osservati nel passato (nel XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale, il totale delle attività e delle passività finanziarie non superavano le quattro-cinque annualità di reddito nazionale), non hanno per definizione alcun impatto sui livelli di patrimonio netto (così come l'importo delle scommesse raggiunto in occasione di un grande evento sportivo non ha alcuna incidenza sul livello del patrimonio nazionale). Cfr. allegato tecnico.

²⁹ Per esempio, gli attivi finanziari detenuti in Francia dal resto del mondo equivalgono, nel 2010, al 310% del reddito nazionale, e quelle detenute dai residenti francesi nel resto del mondo equivalgono al 300% del reddito nazionale, con una posizione negativa del 10%. Negli Stati Uniti la posizione negativa, equivalente al 20% del reddito nazionale, corrisponde ad attivi finanziari equivalenti al 120% detenuto dal resto del mondo negli Stati Uniti e il 100% detenuto dai residenti americani all'estero. Per il dettaglio dei dati paese per paese, cfr. grafici S5.5-S5.11.

³⁰ Si noterà, in proposito, che una differenza di fondo tra la bolla giapponese e quella spagnola è che la Spagna si trova attualmente con una posizione patrimoniale negativa dell'ordine di un'annualità di reddito nazionale (il che complica seriamente la situazione del paese), mentre il Giappone ha una posizione positiva della stessa entità. Cfr. allegato tecnico.

³¹ In particolare, se si considerassero i fortissimi deficit commerciali americani, la posizione netta degli Stati Uniti dovrebbe essere molto più negativa di quanto effettivamente non sia. Il divario si piega sia con l'altissimo rendimento ottenuto sugli attivi esteri americani (principalmente azioni) sia con il basso rendimento pagato sui passivi (principalmente titoli di Stato). Cfr. in proposito ai lavori di P.-O. Gourinchas e H. Rey citati in allegato. Per contro, la posizione netta tedesca dovrebbe essere più elevata di quanto non sia, e il fenomeno si spiega con i bassi rendimenti ottenuti sugli investimenti esteri (il che può forse spiegare in parte l'attuale diffidenza tedesca). Per una scomposizione

globale dell'accumulo degli attivi esteri da parte dei diversi paesi ricchi nel periodo 1970-2010, separando gli effetti della bilancia commerciale dagli effetti di rendita del portafoglio estero, cfr. allegato tecnico (in particolare tabella S5.13).

³² Per esempio, è probabile che una parte significativa del deficit commerciale americano corrisponda semplicemente a trasferimenti fittizi a succursali di imprese americane localizzate in territori fiscalmente meno impositivi, per essere poi rimpatriati sotto forma di profitti realizzati all'estero (il che ristabilisce l'equilibrio della bilancia dei pagamenti). Ecco fino a che punto questi puri giochi di scritture di bilancio possano falsare l'analisi dei più elementari fenomeni economici.

³³ È difficile fare dei raffronti con le società passate, ma le rare stime disponibili fanno pensare che il valore dei terreni possa, in certe epoche, salire a livelli ancora più elevati: per esempio, nell'antica Roma, a sei annualità di reddito nazionale. Cfr., in proposito, R. Goldsmith, *Pre-Modern Financial Systems: A Historical Comparative Study*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987, p. 58. Stime relative alla mobilità intergenerazionale patrimoniale nelle piccole società primitive (M. Borgerhoff Mulder e S. Bowles, "Intergenerational Wealth Transmission and the Dynamics of Inequality in Small-Scale Societies", in *Science*, 2009) suggeriscono che l'entità del patrimonio trasmissibile varia moltissimo a seconda dell'attività economica praticata (cacciatori, pastori, coltivatori...).

³⁴ Cfr. allegato tecnico.

³⁵ Cfr. Parte terza, cap. 6.

LA DIVISIONE CAPITALE-LAVORO NEL XXI SECOLO

Siamo ora in grado di capire abbastanza bene la dinamica del rapporto capitale/reddito descritta dalla legge $\beta = s/g$.

Il rapporto capitale/reddito a lungo termine dipende in particolare dal tasso di risparmio s e dal tasso di crescita g . Questi due parametri macrosociali dipendono a loro volta da milioni di decisioni individuali, influenzate da molteplici considerazioni sociali, economiche, culturali, psicologiche, demografiche, e possono variare notevolmente nel tempo e tra paese e paese. Inoltre, in larga misura sono indipendenti l'uno dall'altro. Il tutto ci consente di comprendere meglio le forti variazioni storiche e geografiche del rapporto capitale/reddito, senza considerare il fatto che il prezzo relativo del capitale può a sua volta variare, nel breve come nel lungo periodo, al pari di quello delle risorse naturali.

È ora nostro compito passare dall'analisi del rapporto capitale/reddito a quella della divisione del reddito nazionale tra lavoro e capitale. La formula $\alpha = r \times \beta$, che nel capitolo 1 abbiamo definito “prima legge fondamentale del capitalismo”, ci aiuta a passare in modo chiaro e trasparente dall'una all'altra. Per esempio, se il valore dello stock di capitale equivale a sei annualità di reddito nazionale ($\beta = 6$) e se il tasso di rendimento medio del capitale è del 5% annuo ($r = 5\%$), la quota dei redditi da capitale α nella composizione del reddito nazionale equivale al 30% (per cui quella dei redditi da lavoro equivale al 70%). La questione di fondo è dunque la seguente: come viene determinato il tasso di rendimento del capitale? Cominciamo, prima di analizzare i meccanismi teorici e le forze economiche e sociali in gioco, con l'esaminare brevemente le evoluzioni osservate sul lungo periodo.

I due paesi per i quali disponiamo dei dati storici più completi dal XVIII secolo a oggi sono nuovamente il Regno Unito e la Francia.

In essi osserviamo un'analogia curva generale a U, sia per la quota di capitale α sia, anche se in modo meno marcato, per il rapporto capitale/reddito β . In altri termini, il rendimento da capitale r pare avere attenuato la crescita della quantità di capitale β : il rendimento r è più alto nei periodi in cui la quantità β è più bassa, e viceversa, la qual cosa sembrerebbe naturale.

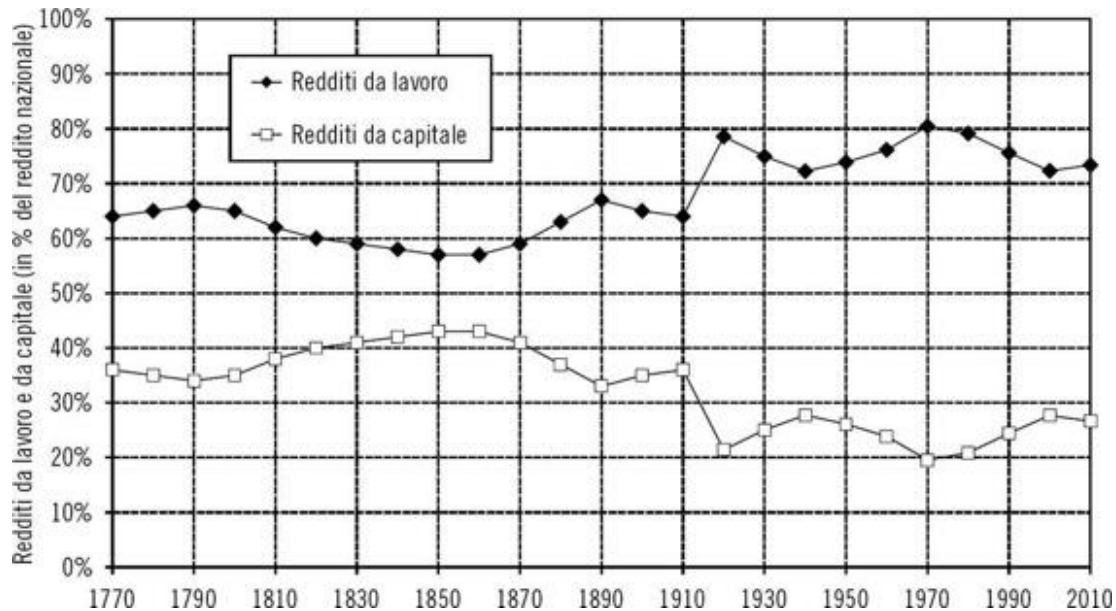
Più precisamente: si rileva che, nel Regno Unito come in Francia, alla fine del XVIII secolo e per tutto il XIX, la quota di capitale si aggirava attorno al 35-40% del reddito nazionale, prima di scendere, a metà del XX secolo, a circa il 20-25%, per poi risalire alla fine del secolo e nel primo decennio del XXI verso il 25-30% (cfr. [grafici 6.1](#) e [6.2](#)). Il che corrisponde, nel XVIII e nel XIX secolo, a un tasso di rendimento medio da capitale attorno al 5-6% annuo, prima che esso risalga a metà del XX secolo fino al 7-8%, per poi ridiscendere verso il 4-5% alla fine del XX e all'inizio del XXI secolo (cfr. [grafici 6.3](#) e [6.4](#)).

La curva complessiva e gli ordini di grandezza che abbiamo appena indicato possono essere considerati affidabili e significativi, quantomeno a una prima approssimazione. Conviene tuttavia sottolinearne subito i limiti e le fragilità. Innanzitutto, come abbiamo già notato, la stessa nozione di tasso di rendimento “medio” del capitale è una costruzione piuttosto astratta. In pratica, il tasso di rendimento varia notevolmente a seconda dei tipi di attivo, e anche a seconda delle dimensioni del patrimonio individuale (è in genere più facile ottenere un buon rendimento da un capitale elevato), per cui tende ad amplificare l'effetto delle disuguaglianze, come vedremo nella Parte terza. Più in concreto il rendimento degli attivi più a rischio, a cominciare dal capitale industriale – che nel XIX secolo assume, nelle fabbriche a conduzione familiare, l'aspetto di quote nominative, e nel XX secolo, nelle società quotate, quello di azioni anonime – supera spesso il 7-8%, mentre quello degli attivi meno a rischio è molto più basso, nei secoli XVIII e XIX attorno al 4-5% per i terreni agricoli, attorno al 3-4% per l'immobiliare

all'inizio del XXI secolo. Per i piccolissimi patrimoni detenuti su conti bancari o su conti di risparmio poco remunerativi, il tasso di rendimento reale è sovente più vicino all'1-2%, o negativo, quando il tasso d'inflazione supera il magro tasso d'interesse nominale versato. Si tratta di una questione cruciale, sulla quale torneremo ampiamente in seguito.

Grafico 6.1.

La divisione capitale-lavoro nel Regno Unito, 1770-2010

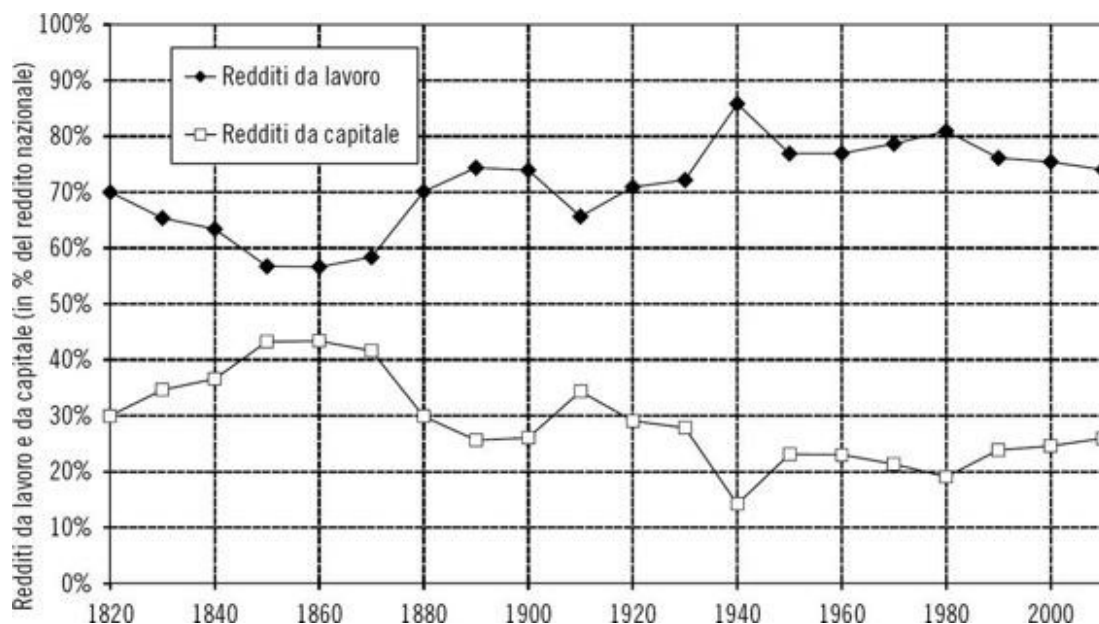


Nel XIX secolo i redditi da capitale (affitti, profitti, dividendi, interessi) equivalgono a circa il 40% del reddito nazionale, contro il 60% dei redditi da lavoro (salariato e non salariato).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 6.2.

La divisione capitale-lavoro in Francia, 1820-2010

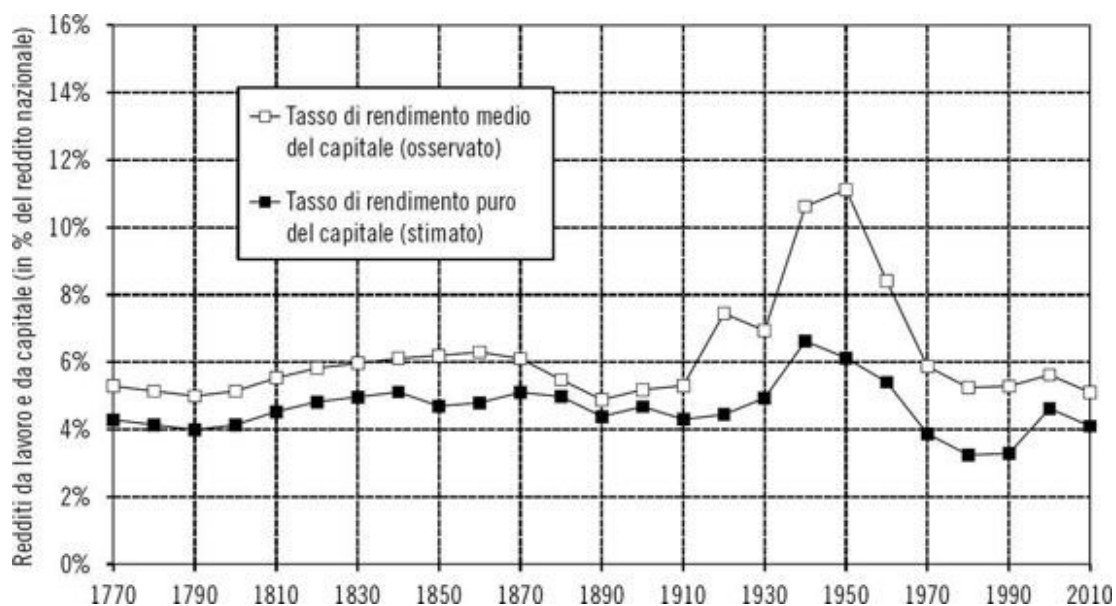


Nel XXI secolo i redditi da capitale (affitti, profitti, dividendi, interessi) equivalgono a circa il 30% del reddito nazionale, contro il 70% dei redditi da lavoro (salariato e non salariato).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 6.3.

Il rendimento puro da capitale nel Regno Unito, 1770-2010

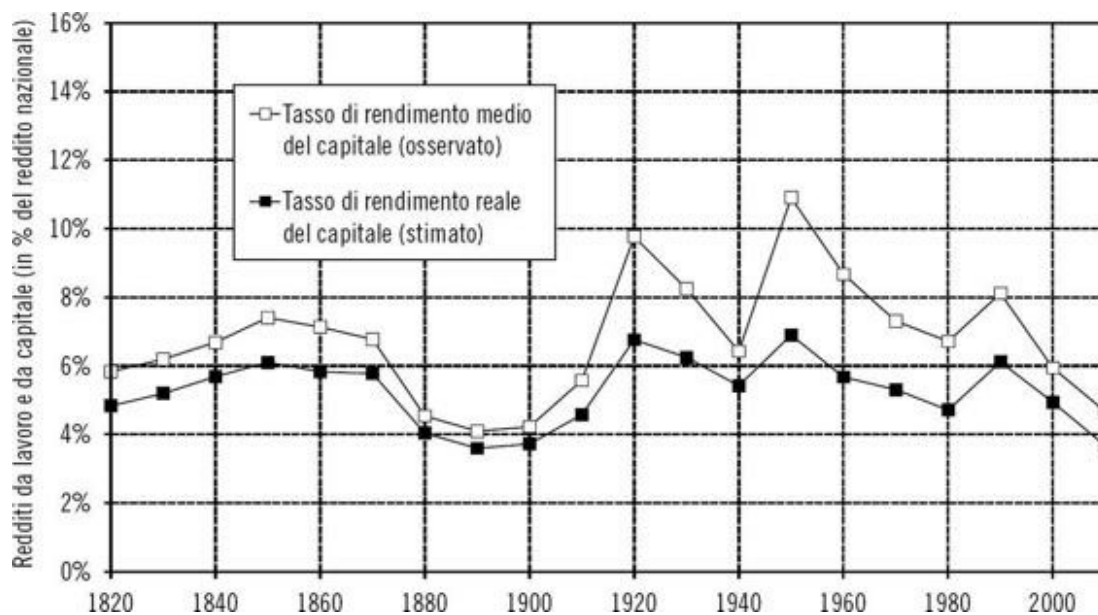


Il tasso di rendimento puro del capitale è relativamente stabile, attorno al 4-5% sul lungo periodo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 6.4.

Il rendimento puro del capitale in Francia, 1820-2010



Nel XX secolo il rendimento medio osservato ha registrato variazioni più forti del rendimento puro del capitale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Per il momento, è importante precisare che le quote di capitale e i tassi di rendimento medio indicati nei [grafici 6.1-6.4](#) sono stati calcolati sommando l'insieme dei redditi da capitale registrati nei bilanci nazionali (quali che sia il loro titolo giuridico: affitti, profitti, dividendi, interessi, royalty ecc., a eccezione degli interessi del debito pubblico, al lordo dell'imposta) e poi dividendo l'aggregato per il reddito nazionale (ottenendo così la quota di capitale che va a comporre il reddito nazionale, denominata α) e per il capitale nazionale (ottenendo così il tasso di rendimento medio del capitale, denominato r).¹ Per come è stato ottenuto, il tasso di rendimento medio aggrega dunque rendimenti di attivi e investimenti assai diversi tra loro: l'obiettivo, in realtà, è sapere quanto rende in media il capitale in una società considerata nel suo complesso, al di là delle differenti situazioni individuali. È chiaro che, rispetto alla media, certe persone riescono a far rendere meglio i propri investimenti mentre altri riescono a farli rendere meno bene. Prima di studiare la ripartizione del rendimento individuale in merito al rendimento medio, è perciò indispensabile cominciare con lo stabilire a che livello si situa la media in questione.

Precisiamo inoltre che un limite significativo di questo tipo di calcolo riguarda i redditi dei lavoratori autonomi, per i quali è spesso difficile isolare la remunerazione del capitale.

Oggi il problema è meno rilevante che in passato, in quanto la maggior parte dell'attività economica privata si sviluppa all'interno di società per azioni, o più in generale società di capitali, vale a dire di società in cui la contabilità dell'impresa è nettamente separata da quella dei soggetti investitori (coinvolti peraltro solo in rapporto alla loro quota di capitale, e non alla loro ricchezza individuale: è la rivoluzione introdotta dalla "società a responsabilità limitata", affermata un po' ovunque alla fine del XIX secolo), e in cui il reddito da lavoro (salari, premi e altri pagamenti versati a tutti coloro che hanno prestato il proprio lavoro, compresi i quadri dirigenti) è nettamente distinto dal reddito da capitale (dividendi, interessi, profitti reinvestiti per accrescere il valore del capitale ecc.).

Diverso è il caso delle società di persona, in particolare delle imprese individuali, i cui bilanci si confondono a volte con la contabilità personale dell'imprenditore che ne è a capo e che ne è spesso anche il proprietario e il gestore. Attualmente, nei paesi ricchi, circa il 10% del prodotto interno è frutto del lavoro di lavoratori non dipendenti impegnati in imprese individuali, il che corrisponde più o meno a quel 10% di non salariati che, fa parte della popolazione attiva. I lavoratori non salariati sono in genere raggruppati in piccole imprese di servizi (commercianti, artigiani, ristoratori ecc.) e nell'ambito delle cosiddette professioni liberali (medici, avvocati ecc.). Per molto tempo quell'insieme ha incluso anche molti piccoli proprietari agricoli, oggi largamente scomparsi. Nei bilanci delle società individuali, è perlopiù impossibile identificare il valore della remunerazione del capitale: per esempio, i guadagni di un radiologo coprono sia il suo lavoro e sia le attrezzature, a volte molto costose, che ha dovuto acquistare. Lo stesso discorso vale per l'albergatore o il piccolo proprietario agricolo. Ecco perché si parla, nel caso dei lavoratori non salariati, di "redditi misti", cioè redditi sia da lavoro sia da capitale. Si potrebbe anche parlare di "reddito imprenditoriale".

Per ripartire i redditi misti tra redditi da capitale e redditi da lavoro, abbiamo utilizzato la stessa ripartizione media capitale-lavoro già utilizzata per il resto dell'economia. È la soluzione meno arbitraria, e sembra offrire risultati analoghi a quelli ottenuti con gli altri due metodi generalmente utilizzati.² Si tratta pur sempre di un'approssimazione, dal momento che per definizione il confine tra redditi da capitale e redditi da lavoro è, nel quadro dei redditi misti, tutt'altro che definito in modo netto. Per il periodo attuale, la cosa non fa comunque molta differenza: considerato il peso alquanto relativo dei redditi misti, l'incertezza rispetto alla quota reale del capitale è al massimo valutabile nell'ordine del 1-2% del reddito nazionale. Per i periodi passati, soprattutto per il XVIII e il XIX secolo, nel corso dei quali i redditi misti potevano equivalere a più della metà del reddito nazionale, le incertezze possono potenzialmente

assumere un peso ben più rilevante.³ Per questo le stime disponibili della porzione di capitale rappresentata dai redditi misti nei secoli XVIII e XIX non potevano che essere considerate come approssimazioni.⁴

Il tutto, in ogni caso, non può rimettere in discussione l'altissimo livello dei redditi da capitale da noi stimati per il periodo in esame (almeno il 40% del reddito nazionale): nel XVIII secolo e all'inizio del XIX, sia nel Regno Unito sia in Francia, la rendita fondiaria versata ai proprietari terrieri equivaleva da sola al 20% del reddito nazionale, e tutto fa pensare che il rendimento dei terreni agricoli (circa la metà del capitale nazionale) fosse appena poco inferiore al rendimento medio da capitale, e, a giudicare dall'altissimo livello dei profitti industriali, nettamente inferiore solo al rendimento del capitale industriale, soprattutto durante la prima metà del XIX secolo. Tuttavia, le incertezze dei dati disponibili consigliano di indicare più un intervallo – tra il 35% e il 45% – che una stima univoca.

Per il XVIII e il XIX secolo, le stime del valore dello stock di capitale sono probabilmente più precise di quelle sul flusso dei redditi da lavoro e dei redditi da capitale. In larga misura si può confermare lo stesso per gli anni dieci del XXI secolo. Ecco perché abbiamo deciso, nell'ambito della nostra indagine, di porre l'accento sull'evoluzione del rapporto capitale/reddito e non sulla divisione capitale-lavoro, come si è sempre fatto e si fa tuttora nella ricerca economica classica.

Un altro motivo d'incertezza – che ci ha indotto a pensare che i tassi di rendimento medio indicati nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#) siano in qualche misura sovrastimati, e a indicare quindi, contestualmente, anche quelli che possiamo chiamare tassi di rendimento “puro” del capitale – deriva dal fatto che i bilanci nazionali non si curano di considerare la seguente realtà: l'investimento di un certo capitale richiede in genere un minimo di lavoro, o quantomeno di attenzione, da parte di chi lo detiene. Vanno dunque valutati i costi di gestione e d'intermediazione finanziaria “formale”, ossia i servizi di consulenza o di gestione del portafogli assicurati da una banca o da un istituto finanziario ufficiale, o anche da un'agenzia immobiliare o da una società di gestione di proprietà – e si tratta di costi regolarmente dedotti dal calcolo dei redditi da capitale e dal tasso di rendimento medio (esattamente come abbiamo fatto qui). Ma non si può valutare allo stesso modo l'intermediazione finanziaria “informale”, ossia quell'attività per cui ciascuno può passare del tempo – a volte molto tempo – a gestire personalmente il proprio portafoglio di investimenti e i propri affari, e a determinare quali siano gli investimenti più vantaggiosi. Questa attività può essere assimilata, in certi casi, a un vero e proprio lavoro imprenditoriale, o quantomeno al lavoro dell’“uomo d'affari”.

È ovviamente molto difficile – e in parte arbitrario – calcolare con precisione il valore di tale lavoro informale, e si spiega come esso finisca per essere tralasciato nella stesura dei bilanci nazionali. In teoria bisognerebbe misurare il tempo impiegato e attribuirgli un valore orario, equivalente al valore formale calcolato nei settori formali finanziari o immobiliari. Si potrebbe anche immaginare che tali costi informali siano maggiori nei periodi di maggior crescita economica (o di inflazione elevata), essendo periodi che richiedono redistribuzioni più frequenti del proprio portafoglio e più tempo per cercare le migliori opportunità d'investimento, rispetto ai periodi di quasi stagnazione economica. Per esempio, è difficile considerare i rendimenti medi del 10% osservati in Francia – e a un grado leggermente inferiore nel Regno Unito – durante i periodi della ricostruzione dei due paesi seguiti a ciascuna delle due guerre mondiali (livelli simili si possono riscontrare anche nei paesi emergenti di oggi, e in fortissima crescita, come in Cina) come un rendimento puro da capitale. È probabile che rendimenti del genere includano una parte non trascurabile di guadagno di lavoro informale, del tipo imprenditoriale.

A titolo illustrativo, abbiamo indicato nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#), per il Regno Unito e la Francia, le stime del rendimento puro da capitale nelle diverse epoche, ottenute deducendo dal rendimento medio osservato una stima plausibile – anche se forse un po' troppo alta – dei costi informali di gestione (vale a dire il valore del tempo di lavoro passato a gestire il proprio patrimonio). I tassi di rendimento puro così ottenuti sono perlopiù di 1 o 2 punti più bassi dei tassi medi osservati, e devono in ogni caso essere considerati valori minimi.⁵ In particolare, i dati disponibili sui tassi di rendimento effettivamente ottenuti per livello di ricchezza, e che esamineremo nella Parte terza,

fanno pensare che esistano importanti economie di scala nella gestione dei patrimoni, e che il rendimento puro ottenuto dai maggiori patrimoni sia sensibilmente più elevato dei livelli qui indicati.⁶

Il rendimento del capitale nella storia

La principale conclusione che si ricava dalle nostre stime è la seguente. In Francia e nel Regno Unito, dal XVIII al XIX secolo, il rendimento puro del capitale è oscillato attorno a un valore base dell'ordine del 4-5% annuo, o più generalmente entro un intervallo compreso tra il 3% e il 6% annuo. Non esiste, sul lungo termine, alcuna tendenza dominante, né al rialzo né al ribasso. Il rendimento puro ha poi nettamente superato il 6% dopo le gravi distruzioni materiali e le non poche scosse subite dal capitale nel corso delle guerre del XX secolo, ma è tornato abbastanza in fretta sui livelli più bassi osservati nel passato. È possibile che il rendimento puro del capitale sia comunque sceso leggermente sul lunghissimo periodo: nei secoli XVIII e XIX ha spesso superato il 4-5%, mentre all'inizio del XXI secolo sembra avvicinarsi al 3-4%, man mano che il rapporto patrimonio/reddito ritrova gli alti livelli del passato.

Ci manca in ogni caso la giusta distanza per giudicare in modo adeguato quest'ultimo punto. Non possiamo escludere che il rendimento puro del capitale si accinga a riposizionarsi nei decenni a venire su livelli più elevati, tenendo conto in particolare della crescente concorrenza tra i paesi per attirare capitali, e dell'altrettanto crescente sofisticazione delle tecniche adottate dai mercati e dagli istituzioni finanziarie per produrre rendimenti elevati a partire da portafogli complessi e diversificati.

In ogni caso, la quasi stabilità del rendimento puro del capitale sul lunghissimo periodo – o più probabilmente il leggero calo di circa un quarto o un quinto, dal 4-5% del XVIII e del XIX secolo al 3-4% di oggi, rappresenta un fatto importante per la nostra ricerca, sul quale dovremo ampiamente tornare più avanti.

Per dare una prospettiva storica alle cifre di cui disponiamo, ricordiamo innanzitutto che, nei secoli XVIII e XIX – per le forme di capitale più diffuse e meno a rischio, come terreni o debito pubblico –, il tasso di conversione tradizionale tra capitale e rendita era in genere dell'ordine del 5% annuo: il valore di riferimento di un capitale era stimato in circa venti annualità di reddito in rapporto al capitale stesso, a volte in venticinque (nel caso corrisponderebbe a un rendimento del 4% annuo).⁷

Nel romanzo classico dell'inizio del XIX secolo, in particolare nelle opere di Balzac o di Jane Austen, l'equivalenza tra capitale e rendita annua, grazie a un tasso di rendimento del 5% (più raramente del 4%), è un fatto scontato. Non a caso, capita spesso che i narratori omettano di segnalare la natura del capitale, in particolare il rilievo assunto da due tipi di beni abbastanza diversi come la terra e il debito pubblico, considerati due reciproci quasi perfetti, e si limitino a indicare l'importo della rendita annua prodotta. Balzac e Austen ci informano, per esempio, che il tal grande personaggio dispone di 50.000 franchi o di 2000 sterline di rendita, senza precisare se si tratta di rendita fondiaria o di rendita di Stato. Il fatto è che non lo considerano importante, dato che il reddito è sicuro e costante in entrambi i casi, e consente di finanziare durevolmente un tenore di vita ben preciso, e di perpetuare nel tempo uno status sociale ben noto e pienamente codificato.

Allo stesso modo, sia Balzac sia Austen giudicano spesso inutile precisare il tasso di rendimento in virtù del quale è possibile trasformare un capitale in rendita annua: ogni lettore sa benissimo che per produrre una ricchezza annua di 50.000 franchi ci vuole un capitale dell'ordine di 1 milione di franchi (o un capitale di 40.000 sterline per produrre una rendita annua di 2000 sterline), sia esso investito in titoli del debito pubblico, in terreni agricoli o in qualsiasi altra forma. Per gli scrittori del XIX secolo, così come per i loro lettori, l'equivalenza tra patrimonio e rendita annua è un fatto scontato, e si passa di continuo da un ordine di grandezza all'altro senza introdurre la minima distinzione, come se si utilizzassero dei perfetti sinonimi, o due linguaggi univoci noti a tutti.

È altrettanto evidente, in questi romanzi, che esistono investimenti che richiedono un maggiore impegno personale, come le fabbriche di pasta di papà Goriot o le piantagioni nelle Antille di Sir Thomas in *Mansfield Park*, soluzioni che comportano rendimenti più elevati. Investimenti del genere possono tranquillamente procurare rendimenti del 7-8%, ossia più di quanto potrebbero procurare dei buoni affari, come spera di fare César Birotteau con la sua redditizia operazione immobiliare nel quartiere della Madeleine, dopo i primi successi ottenuti nel settore della profumeria. Ma è anche evidente che, una volta dedotti il tempo e l'energia impiegati a organizzare questi affari (Sir Thomas trascorre lunghi mesi nelle isole delle Antille), non è sempre detto che il rendimento puro finalmente ottenuto superi il vantaggioso 4-5% ottenuto investendo in terreni o in debito pubblico. In altri termini, il rendimento supplementare corrisponde in larga parte al guadagno da lavoro acquisito nell'operazione, e il rendimento puro da capitale – includendovi il premio per il rischio – non supera generalmente di molto il 4-5% (livello che non sarebbe poi così malvagio).

Come si determina il rendimento puro del capitale (vale a dire quanto rende annualmente il capitale una volta dedotte le spese di gestione e il tempo passato ad amministrare il proprio portafoglio, sotto tutti i possibili aspetti), e perché sarebbe leggermente diminuito sul lungo periodo, passando più o meno dal 4-5% dell'epoca di Balzac e Austen a circa il 3-4% di oggi?

Prima di cercare di rispondere alla domanda, è bene chiarire un problema importante. Alcuni lettori troveranno forse che il rendimento medio del 3-4% degli anni dieci del XXI secolo sia un valore assai ottimistico, se confrontato con gli scarsi rendimenti ottenuti da loro stessi con le modeste disponibilità. Vanno insomma precisati più punti.

In primo luogo, i livelli indicati nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#) corrispondono a rendimenti lordi, non ancora sottoposti ad alcuna forma d'imposta. In altri termini, si tratta di rendimenti ottenuti in teoria dai detentori del capitale se non esistesse alcuna forma d'imposta sul capitale e sui suoi redditi (per una data quantità di capitale). Nella Parte quarta del volume torneremo in dettaglio sul ruolo svolto da queste imposte in passato e sul ruolo che esse potranno svolgere in futuro, nel quadro dell'esasperata concorrenza fiscale tra gli stati. Per il momento, limitiamoci a notare che nei secoli XVIII e XIX la pressione fiscale è pressoché insignificante, mentre si fa nettamente più elevata nel XX secolo e nel primo decennio del XXI, per cui, sul lungo periodo, il rendimento medio, dopo l'applicazione delle imposte, è sceso a un livello decisamente più basso rispetto a quello registrato prima della loro applicazione. Oggi, in effetti, il livello delle imposte sul capitale e sui suoi redditi può risultare relativamente basso se si applica una giusta strategia di ottimizzazione fiscale (alcuni investitori che sanno rendersi molto convincenti riescono anche a ottenere delle sovvenzioni), ma nella maggioranza dei casi è un livello più che sostanzioso. In particolare, è importante tener presente che esistono anche, e vanno prese in considerazione, altre imposte oltre a quella sul reddito: per esempio, l'imposta fondiaria riduce sensibilmente il rendimento del capitale immobiliare, e l'imposta sulle società esercita un effetto analogo sui redditi da capitale finanziario investito nelle imprese. Solo se il totale di tali imposte fosse soppresso – come forse accadrà un giorno, ma per il momento siamo ancora piuttosto distanti –, i rendimenti da capitale effettivamente percepiti dai loro proprietari raggiungerebbero i livelli indicati nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#). Mettendo assieme tutte le imposte, il tasso medio d'imposta che grava sui redditi da capitale è attualmente, in gran parte dei paesi ricchi, nell'ordine del 30%. Ecco il primo elemento che introduce un divario consistente tra il rendimento economico puro del capitale e il rendimento effettivamente percepito dai soggetti interessati.

Un altro aspetto che va precisato è che questo rendimento puro nell'ordine del 3-4% equivale a una media che nasconde disparità enormi. Per tutti coloro che detengono quale unico capitale un po' di denaro depositato sul conto in banca, il rendimento è di per sé negativo, poiché le somme in questione non godono di alcun interesse, e vengono

ogni anno erose dall'inflazione. I libretti e i conti di risparmio coprono appena l'inflazione.⁸ Il fatto da sottolineare è che anche se questi risparmiatori sono numericamente moltissimi, ciò che in effetti possiedono complessivamente è in realtà una parte ridottissima. Ricordiamo che nei paesi ricchi il patrimonio si divide attualmente in due metà più o meno uguali (o comparabili): quello immobiliare e quello finanziario. Tra le attività finanziarie, azioni, obbligazioni e investimenti, piani di risparmio e contratti finanziari a lungo termine (tipo assicurazioni sulla vita e fondi pensione) rappresentano la quasi totalità del volume di ricchezza in gioco. Al contrario, le somme detenute sui conti bancari non remunerati equivalgono in genere appena al 10-20% del reddito nazionale, ovvero al 3-4% al massimo del totale dei patrimoni (i quali, rammentiamolo, rappresentano il 500-600% del reddito nazionale). Anche aggiungendo i libretti di risparmio, si arriva appena a superare il 30% del reddito nazionale, vale a dire poco più del 5% della totalità dei patrimoni.⁹ Il fatto che i conti bancari e i libretti di risparmio consentano di conseguire interessi bassissimi non è evidentemente una cosa da poco per le persone interessate. Ma, dal punto di vista del rendimento medio del capitale, questo fatto riveste tutto sommato un'importanza alquanto limitata.

Dal punto di vista del rendimento medio, è molto più significativo notare che il valore di locazione annuo dell'immobiliare a uso abitativo – la metà dei patrimoni – equivale in genere al 3-4% del valore dei beni. Per esempio, un appartamento da 500.000 euro comporta un affitto tra i 10.000 e i 20.000 euro annui (attorno ai 1500 euro al mese), o – viceversa – permette di economizzare una tale cifra per chi sceglie di viverci direttamente. Lo stesso vale per i patrimoni immobiliari più modesti: un appartamento da 100.000 euro comporta – o evita di dover pagare – un affitto di circa 3000 o 4000 euro annui, o anche più (come abbiamo già notato, il rendimento delle locazioni raggiunge a volte, sui tagli più piccoli, il 5%). I rendimenti ottenuti sugli investimenti finanziari, prevalenti per i patrimoni più elevati, sono ancora più alti. È la somma totale di questi investimenti, immobiliari e finanziari, che insieme equivale alla maggior parte dei patrimoni privati, a trascinare verso l'alto il rendimento medio.

Il terzo punto che merita di essere precisato è che i tassi di rendimento indicati nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#) devono assolutamente essere considerati rendimenti reali. In altri termini, sarebbe un grave errore voler dedurre il tasso d'inflazione – oggi nei paesi ricchi intorno all'1-2% annuo – dai suddetti rendimenti.

Il motivo è semplice, e lo abbiamo appena ricordato: nella loro stragrande maggioranza, le quote di tipo patrimoniale detenute dalle famiglie sono attivi “reali” (cioè investimenti che si riferiscono a un'attività economica reale, come l'immobiliare a uso abitativo o le azioni, il cui prezzo evolve con l'evolversi dell'attività stessa) e non attivi “nominali” (il cui valore è fermo al valore nominale iniziale, come il denaro depositato su un conto in banca, o un buono del tesoro non indicizzato all'inflazione).

La caratteristica degli attivi nominali è di essere soggette a un grave rischio inflazionistico: quando si depositano 10.000 euro su un conto bancario o su un libretto di risparmio, o si acquista un'obbligazione pubblica o privata non indicizzata, i 10.000 euro iniziali valgono, dieci anni dopo, sempre 10.000 euro, anche se nel frattempo i prezzi al consumo sono raddoppiati. Nel qual caso, si rileva che il valore reale dell'investimento si è dimezzato: rispetto a dieci anni prima si può comprare solo la metà dei beni e dei servizi. Il che corrisponde a un rendimento negativo di -50% su dieci anni, rendimento che può essere o meno compensato dagli interessi ottenuti nel corso del decennio. In genere, in periodi di forte rialzo dei prezzi, il tasso d'interesse “nominale”, ossia quello preesistente all'effetto inflazione, sale a livelli elevati, il più delle volte a livelli superiori all'inflazione. Tutto, però, dipende dalla data in cui è stato effettuato l'investimento, dall'inflazione prevista in quel momento ecc. Per cui, il tasso d'interesse “reale”, vale a dire il rendimento realmente ottenuto al netto del tasso di inflazione, può essere molto negativo come molto positivo, a seconda dei casi.¹⁰ In ogni caso, se vogliamo conoscere il rendimento reale di un attivo nominale, dobbiamo calcolarne gli interessi al netto dell'inflazione.

Per gli attivi reali le cose stanno diversamente. Il valore sia dei beni immobiliari sia delle azioni, sia delle quote di società o dei molteplici investimenti finanziari e dei fondi comuni d'investimento, realizzati sui mercati azionari crescono in genere almeno alla velocità dell'indice dei prezzi al consumo. In altri termini, non solo al valore degli affitti o dei dividendi percepiti ogni anno non va sottratto il valore dell'inflazione, ma, al rendimento annuo, va spesso aggiunta una plusvalenza al momento della vendita dell'attivo (o va dedotta, a volte, una minusvalenza). È per questo che gli attivi reali sono molto più consistenti di quelli nominali: rappresentano in generale più di tre quarti degli attivi totali detenuti dalle famiglie, in alcuni casi i nove decimi.¹¹

Quando, nel capitolo precedente, abbiamo studiato l'accumulazione del capitale, abbiamo concluso che sul lungo periodo i diversi effetti tendono a compensarsi. In concreto, se si considera l'insieme degli attivi, e il periodo 1910-2010 nel suo complesso, si vede che il prezzo degli attivi sembra essere cresciuto in media allo stesso ritmo

dell'indice dei prezzi al consumo, quantomeno a una prima approssimazione. Infatti le plusvalenze o le minusvalenze, per questa o quella categoria di attivi (in particolare, gli attivi nominali generano di per sé delle minusvalenze, compensate dalle plusvalenze di quelli reali), possono essere robuste, e in effetti variano sensibilmente a seconda dei periodi: nel periodo 1910-50, il prezzo relativo del capitale è molto diminuito, prima di risalire tendenzialmente nel periodo 1950-2010. In queste condizioni, l'approccio più ragionevole è quello di considerare che i rendimenti medi del capitale indicati nei [grafici 6.3](#) e [6.4](#), ottenuti – ricordiamolo – dividendo il flusso annuo di redditi da capitale (affitti, dividendi, interessi, profitti ecc.) per lo stock di capitale, senza perciò considerare le plusvalenze e le minusvalenze, rappresentano una valida stima del rendimento medio del capitale a lungo termine.¹² Con ciò, quando studiamo il rendimento di un attivo specifico, non ci esime dal dover aggiungere la plusvalenza o dover dedurre la minusvalenza (per esempio a dedurre il costo dell'inflazione nel caso di un attivo nominale). Tuttavia, a questo punto, non avrebbe più molto senso dedurre il costo dell'inflazione dall'insieme del rendimento del capitale senza aggiungervi le plusvalenze, le quali in media equilibrano ampiamente gli effetti dell'inflazione.

Intendiamoci: non si vuole, qui, negare che l'inflazione possa a volte avere effetti reali sui patrimoni, sul loro rendimento e sulla loro distribuzione. Si vuole semplicemente sottolineare l'importanza degli effetti di redistribuzione nell'ambito dei patrimoni rispetto agli effetti strutturali a lungo termine. Per esempio, abbiamo visto come, nei paesi ricchi, dopo le due guerre mondiali, l'inflazione abbia svolto un ruolo fondamentale per ridurre a poca cosa l'entità del debito pubblico. Se però l'inflazione si prolunga nel tempo mantenendosi su livelli elevati, tutti cercano di proteggersi dai suoi effetti investendo in attivi reali. Anche se sappiamo benissimo che i patrimoni più consistenti sono spesso i meglio indicizzati e i più diversificati a lungo termine, e che invece i patrimoni modesti – come i conti bancari e i libretti di risparmio – sono quelli più duramente colpiti.

Si potrebbe sostenere la tesi secondo cui il passaggio da un'inflazione quasi nulla per tutto il XIX secolo e fino all'inizio del XX a un'inflazione del 2% alla fine del XX e all'inizio del XXI, avrebbe portato a un leggero calo del rendimento puro del capitale, per cui sarebbe più facile essere un *rentier* dei secoli scorsi in un regime d'inflazione nulla (il patrimonio ereditato dal passato non corre il rischio di essere eroso dall'inflazione) che essere un investitore di oggi, costretto a passare il tempo a riallocare il proprio patrimonio, o quantomeno a riflettere sulla migliore strategia di investimento. Ma, anche qui, non è del tutto sicuro che i patrimoni più elevati siano i più duramente colpiti dall'inflazione, né che questo meccanismo sia il più appropriato per raggiungere questo obiettivo. Torneremo su tale questione di fondo nella Parte terza, quando esamineremo le modalità secondo cui i rendimenti effettivamente ottenuti dagli uni e dagli altri varino a seconda del livello del patrimonio, e nella Parte quarta, quando esamineremo e confronteremo le diverse istituzioni e politiche pubbliche in grado d'incidere sulla distribuzione della ricchezza, prime tra tutte il fisco e l'inflazione. Per il

momento, ci limitiamo a notare che l'inflazione svolge innanzitutto un ruolo di redistribuzione tra i detentori di patrimoni – un ruolo a volte auspicabile, a volte meno –, e che l'eventuale impatto dell'inflazione sul rendimento medio del capitale non può che essere, in ogni caso, abbastanza limitato, comunque inferiore all'apparente effetto nominale.¹³

A che cosa serve il capitale?

Abbiamo analizzato come si è evoluto il rendimento del capitale nel corso della storia secondo i dati più attendibili di cui disponiamo. Parliamo ora dei meccanismi che ne spiegano l'evoluzione: come si determina il tasso di rendimento del capitale in vigore in una data società? Quali sono le principali forze economiche e sociali in gioco? Come si possono valutare i processi storici osservati? Che cosa si può dire, soprattutto, in merito alla prevedibile crescita dei tassi di rendimento del capitale nel XXI secolo?

Secondo i modelli economici più semplici, ipotizzando una concorrenza "pura e perfetta" sul mercato del capitale e sul mercato del lavoro, il tasso di rendimento del capitale dovrebbe equivalere esattamente alla "produttività marginale" del capitale (vale a dire il contributo addizionale di un'unità di capitale supplementare alla produttività considerata). Secondo i modelli più complessi e più realistici, il tasso di rendimento del capitale dipende anche dal potere di contrattazione e dai rapporti di forza tra gli uni e gli altri, e può, a seconda delle situazioni e dei settori, essere più alto o più basso rispetto alla produttività marginale del capitale (a maggior ragione per il fatto che quest'ultima non è sempre quantificabile con precisione).

In ogni caso, il tasso di rendimento del capitale è determinato, in particolare, da due forze: la tecnologia (a che cosa serve il capitale?) e l'abbondanza dello stock di capitale (troppo capitale uccide il capitale).

La tecnologia svolge un ruolo naturalmente centrale. Se il capitale non serve a niente come fattore produttivo, per definizione la sua produttività marginale diventa nulla. In assoluto, si può anche immaginare una società in cui il capitale non rivesta alcuna utilità nel processo produttivo, in cui nessun investimento contribuisca a migliorare la produttività dei terreni agricoli, in cui nessuna strumentazione o attrezzatura consentano di produrre di più, in cui il fatto di disporre di un tetto per dormire non rechi alcun benessere supplementare rispetto al dormire all'esterno. Il capitale, in una società del genere, potrebbe forse svolgere un ruolo importante come pura riserva di valore: per esempio, ognuno potrebbe decidere di accumulare montagne di cibo (sempre che i sistemi di conservazione lo permettano) in previsione di un'eventuale carestia futura, e ancora meglio per ragioni meramente estetiche (aggiungendovi, nel caso, montagne di gioielli e di ornamenti vari). In assoluto, niente impedisce d'immaginare una società in cui il rapporto capitale/reddito β sarebbe sì molto elevato ma in cui il rendimento di capitale r sia rigorosamente nullo. Nel caso, la quota di capitale nel reddito nazionale $\alpha = r \times \beta$ sarebbe anch'essa rigorosamente nulla. In una società del genere, il totale del reddito nazionale e della produzione si tradurrebbero interamente in lavoro.

Niente impedisce d'immaginare una società del genere, ma in tutte le società umane conosciute, comprese le più arcaiche, le cose vanno diversamente. In tutte le civiltà, il capitale svolge due grandi funzioni economiche: da una parte abitativa (serve cioè a produrre "servizi abitativi", il cui valore viene stimato a seconda del prezzo delle

locazioni delle abitazioni stesse: è il valore del benessere recato dal fatto di dormire e vivere sotto un tetto piuttosto che all'aperto) e dall'altra come fattore per produrre altri beni e servizi (quindi il processo di produzione, può aver bisogno di terreni agricoli, mezzi di produzione, edifici, uffici, macchinari, apparecchiature, brevetti ecc.). Storicamente, le prime forme di accumulazione capitalistica sembrano riguardare sia gli utensili (selce ecc.) sia gli interventi agricoli (recinzioni, irrigazione, drenaggio ecc.) sia rudimentali tipi di abitazione (grotte, tende, capanne ecc.), prima di passare a forme sempre più sofisticate di capitale industriale e di investimento, e a soluzioni abitative sempre più sviluppate.

La nozione di produttività marginale del capitale

In concreto, la produttività marginale del capitale è definita dal valore della produzione addizionale apportato da un'unità di capitale supplementare. Supponiamo per esempio che, in una società agricola, il fatto di disporre dell'equivalente di 100 euro in terreni aggiuntivi o meglio in utensili supplementari (considerati i prezzi in vigore per i terreni e gli utensili) faccia aumentare la produzione di cibo dell'equivalente di 5 euro annui (inoltre tutti gli altri elementi devono essere uguali, in particolare mantenendo costante la quantità di lavoro impiegata). In questo caso, la produttività marginale del capitale è di 5 euro per 100 euro investiti, ossia è del 5% annuo. In condizioni di concorrenza pura e perfetta, si tratta di un tasso di rendimento annuo che il detentore del capitale – proprietario fondiario o proprietario dei mezzi di produzione – dovrebbe ottenere da parte del lavoratore agricolo. Se cerca di ottenere più del 5% il lavoratore andrà ad affittare la terra e gli attrezzi da un altro capitalista. E se è il lavoratore che vuole pagare meno del 5%, la terra e gli attrezzi andranno a un altro lavoratore. Possono anche esistere situazioni in cui in cui il proprietario si trovi in una posizione di monopolio per affittare terra e utensili al lavoratore, oppure per comprargli la forza lavoro (è il cosiddetto “monopsonio”), nel qual caso il proprietario può imporre un tasso di rendimento superiore alla produttività marginale.

In un'economia più complessa, in cui gli impieghi del capitale sono molteplici e diversificati – in cui si possono investire 100 euro in un'azienda agricola, ma anche in abitazioni o in un'impresa industriale o di servizi –, diventa più difficile conoscere la produttività marginale del capitale. In linea di principio, spetta al sistema d'intermediazione finanziaria (specie le banche e i mercati finanziari) il compito di trovare gli impieghi migliori possibili del capitale, in modo che ciascuna unità di capitale disponibile sia investita là dove è maggiormente produttiva – magari in capo al mondo se necessario – e renda per chi lo detiene il miglior rendimento possibile. Un mercato del capitale si dice “perfetto” quando fa sì che ogni unità di capitale venga investita nel miglior modo possibile e ottenga la massima produttività marginale disponibile in economia, possibilmente nell'ambito di un portafoglio d'investimenti del tutto diversificato (in modo da beneficiare senza alcun rischio del rendimento medio dell'economia) e ovviamente con spese d'intermediazione minime.

Nella pratica, però, gli istituti finanziari e i mercati azionari sono lontanissimi da questo ideale di perfezione, e si caratterizzano spesso per l'instabilità cronica, le ondate speculative e le bolle a ripetizione. Va detto che non è semplice scovare, sull'intero pianeta, o anche in un intero paese, il miglior impiego possibile per un'unità di capitale – senza contare che il “breve termine” e la dissimulazione dei conti sono a volte la via più facile per ottenere un rendimento privato ai massimi e immediato. Al di là delle imperfezioni o meno delle istituzioni esistenti, resta comunque il fatto che i sistemi d'intermediazione finanziaria hanno svolto un ruolo centrale e insostituibile nella storia dello sviluppo economico. È un processo che ha sempre visto in scena una gran quantità

di attori, e non solo le banche e i mercati finanziari ufficiali: per esempio, nei secoli XVIII e XIX, erano i notai a svolgere un ruolo essenziale per mettere in contatto tra loro persone che disponevano di fondi da investire e persone che coltivavano progetti d'investimento, come papà Goriot e le sue fabbriche di pasta, o César Birotteau e i suoi progetti immobiliari.¹⁴

È importante precisare che la nozione di produttività marginale del capitale si definisce indipendentemente dagli istituti e dalle regole – o dall'assenza di regole – che caratterizzano la divisione capitale-lavoro in una data società. Per esempio, se chi detiene terra e utensili sfrutta da solo il capitale, non contabilizza certo separatamente il rendimento di quel capitale che si versa da sé. Cionondimeno, il capitale non è meno utile, e la sua produttività marginale è la stessa di quella che sarebbe se il rendimento fosse versato a un proprietario esterno. Accade lo stesso se il sistema economico vigente decide di collettivizzare in tutto o in parte lo stock di capitale e, in casi estremi – per esempio in Unione Sovietica – di sopprimere ogni tipo di rendimento privato del capitale. Nel qual caso, il rendimento privato diventa inferiore al rendimento “sociale” del capitale, anche se quest'ultimo si continua a definire come produttività marginale di un'unità supplementare di capitale. Sapere se è legittimo e utile per una società che i detentori di capitale ricevano una tale produttività marginale quale remunerazione del loro titolo di proprietà (e del loro risparmio passato, o di quello dei loro antenati) senza che vi abbiano apportato alcun nuovo lavoro, è ovviamente una questione centrale, sulla quale avremo occasione di tornare.

Troppo capitale uccide il capitale

Troppo capitale uccide il capitale: quali che siano le istituzioni e le regole preposte alla divisione capitale-lavoro, è naturale attenersi al fatto che la produttività marginale del capitale diminuisce nella misura in cui aumenta lo stock di capitale. Per esempio, se ogni lavoratore agricolo dispone già di migliaia di ettari da lavorare, è probabile che il rendimento supplementare derivante da un ettaro in più sia trascurabile. Così, se un paese ha già costruito abitazioni in straordinaria quantità, per cui ogni abitante dispone per vivere di centinaia di metri quadrati, l'aumento del benessere procurato da un immobile supplementare – valutato per l'affitto addizionale che le persone interessate sarebbero pronte a pagare per occuparlo – sarebbe senza dubbio alquanto ridotto. Un discorso analogo vale per i macchinari e le attrezzature di qualsiasi natura: la produttività marginale è decrescente, perlomeno al di là di una certa soglia (è possibile che, per avviare la produzione, sia necessaria una quantità minima di attrezzature, ma questa tendenza finisce necessariamente per invertirsi). Viceversa, in un paese sovrappopolato, i cui abitanti dovessero dividersi insufficienti terreni coltivabili, abitazioni in numero scarsissimo e pochi attrezzi, la produttività marginale di ciascuna unità di capitale supplementare sarebbe naturalmente assai elevata, e i fortunati proprietari del capitale non mancherebbero di trarne vantaggio.

Il problema interessante, dunque, non è sapere se la produzione marginale del capitale decresce quando lo stock di capitale aumenta (è ovvio), ma sapere piuttosto a quale ritmo decresce. In particolare, il problema centrale è determinare con quale ampiezza il rendimento medio del capitale r – supponendo che equivalga alla produttività marginale del capitale – diminuisce quando il rapporto capitale/reddito β aumenta. Sono possibili due casi. Se il rendimento del capitale r scende più che proporzionalmente quando cresce il rapporto capitale/reddito $\beta = s/g$ (per esempio se il rendimento si divide per più di due quando il rapporto si moltiplica per due), vuol dire che la quota dei redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale $\alpha = r \times \beta$ diminuisce con l'aumento di β . In altri termini, la diminuzione del rendimento del capitale compensa in misura maggiore l'aumento del rapporto capitale/reddito. Viceversa, se il rendimento r scende in proporzione minore di quando il rapporto aumenta (per esempio se il rendimento si divide per meno di due quando il rapporto si moltiplica per due), vuol dire che la quota di capitale $\alpha = r \times \beta$ aumenta all'aumento di β . Nel qual caso, la crescita del rendimento ha il semplice effetto di ammortizzare e moderare la crescita del capitale rispetto a quella del rapporto capitale/reddito.

Secondo i percorsi storici osservati nel Regno Unito e in Francia, il secondo caso appare, sul lungo termine, il più pertinente: la quota di capitale α ha seguito la stessa curva a U del rapporto capitale/reddito β (con un livello elevato nei secoli XVIII e XIX, un crollo a metà del XX e una risalita tra la fine del XX e l'inizio del XXI secolo). L'evoluzione del tasso di rendimento medio del capitale r ha certo contribuito a ridurre notevolmente l'ampiezza della curva a U: il rendimento era molto alto all'indomani

della seconda guerra mondiale, quando il capitale era meno abbondante, in ordine al principio di produttività marginale decrescente. Ma questo effetto non è stato abbastanza forte per invertire la tendenza della curva a U osservata per il rapporto capitale/reddito β e trasformarla in una curva a U rovesciata sul livello della quota di capitale α .

È comunque importante insistere sul fatto che i due casi sono possibili solo da un punto di vista teorico. Tutto dipende dai capricci della tecnologia o, più precisamente, tutto dipende dalla diversità delle tecniche disponibili che permettano di combinare capitale e lavoro in modo da produrre i vari tipi di beni e servizi consumati nella società considerata. In merito a tali questioni, gli economisti impiegano spesso la nozione di “funzione di produzione”, una formula matematica che permette di riassumere in maniera sintetica lo stato delle tecnologie applicabili in una data società. La funzione di produzione si caratterizza soprattutto per l’elasticità di sostituzione tra capitale e reddito, concetto che misura la facilità con la quale è possibile rimpiazzare lavoro con capitale, o capitale con lavoro, per produrre i beni e i servizi richiesti.

Per esempio, un’elasticità di sostituzione nulla corrisponde a una funzione di produzione a coefficienti del tutto fissi: sono necessari e sufficienti un unico ettaro e un unico attrezzo per lavoratore agricolo (oppure un unico macchinario per operaio industriale), né più né meno. Se ciascun lavoratore disponesse anche solo di un centesimo di ettaro o di attrezzatura di troppo, non potrebbe produrre niente di più utile di quanto già produca, e la produttività marginale di quell’unità supplementare di capitale sarebbe rigorosamente nulla. Così come, se c’è un lavoratore di troppo in rapporto allo stock di capitale disponibile, diventa impossibile farlo lavorare con una pur minima produttività.

Viceversa, un’elasticità di sostituzione infinita significa che la produttività marginale del capitale e del lavoro è del tutto indipendente dalla quantità di capitale e di lavoro disponibile. In particolare, il rendimento del capitale è fisso, e non dipende dalla sua quantità: è sempre possibile accumulare più capitale e aumentare il prodotto di una percentuale fissa, per esempio del 5% o del 10% annuo per unità di capitale supplementare. Il che fa pensare a un’economia interamente robotizzata, in cui si possa aumentare indefinitamente la produzione con del capitale che lavora da solo.

Nessuno dei due casi estremi è in realtà pertinente: il primo pecca per difetto d’immaginazione, il secondo per eccesso di ottimismo tecnologico (o di pessimismo per la specie umana, a seconda del punto di vista adottato). Il problema davvero pertinente è sapere se l’elasticità di sostituzione tra lavoro e capitale è inferiore o superiore a uno. Se l’elasticità è compresa tra zero e uno, una crescita del rapporto capitale/reddito β porta a un calo talmente forte della produttività marginale del capitale che la quota di capitale $\alpha = r \times \beta$ diminuisce (supponendo che il rendimento del capitale sia determinato dalla sua produttività marginale).¹⁵ Se l’elasticità è superiore a uno, la crescita del rapporto capitale/reddito β porta invece a un calo limitato della produttività marginale del capitale, per cui la quota di capitale $\alpha = r \times \beta$ aumenta

(supponendo sempre un'uguaglianza tra rendimento del capitale e produttività marginale).¹⁶ Nel caso di un'elasticità esattamente pari a uno, i due effetti si compensano perfettamente: il rendimento del capitale r scende nelle stesse proporzioni del rapporto capitale/reddito β , per cui il prodotto $\alpha = r \times \beta$ resta immutato.

Il caso intermedio di un'elasticità di sostituzione esattamente pari a uno corrisponde alla cosiddetta "funzione di produzione Cobb-Douglas", dal nome dei due economisti, Cobb e Douglas, che l'hanno proposta per la prima volta nel 1928. La funzione di produzione Cobb-Douglas si distingue per il fatto che, qualunque cosa succeda, quali che siano – insomma – le quantità di capitale e di lavoro disponibili, la quota di capitale resta sempre pari a un coefficiente fisso α , il quale può essere perciò considerato un parametro puramente tecnologico.¹⁷

Per esempio, se $\alpha = 30\%$, quale che sia il rapporto capitale/reddito, i redditi da capitale equivarranno al 30% del reddito nazionale (e i redditi da lavoro equivarranno al 70%). Se i tassi di risparmio e di crescita del paese considerato sono tali da far sì che il rapporto capitale/reddito di lungo termine $\beta = s/g$ corrisponda a sei annualità di reddito nazionale, il tasso di rendimento del capitale sarà del 5%, per una quota di capitale del 30%. Se lo stock di capitale di lungo termine corrisponde solo a tre annualità di reddito nazionale, il rendimento del capitale salirà al 10%. E se i tassi di risparmio e di crescita sono tali da far sì che lo stock di capitale equivalga a dieci annualità di reddito nazionale, il rendimento scenderà al 3%. In tutti i casi, la quota di capitale sarà sempre del 30%.

La funzione Cobb-Douglas è divenuta molto popolare nei manuali di economia del secondo dopoguerra (specie in quello di Samuelson). Un po' per validi motivi, un po' per pessimi motivi: per la sua notevole semplicità (gli economisti amano le storie semplici, anche quando esse sono alquanto approssimative), ma soprattutto perché la stabilità della divisione capitale-lavoro dà una visione relativamente tranquilla e armonica dell'ordine sociale. In realtà, la stabilità della quota di capitale – supponendo che si verifichi – non garantisce per nulla l'armonia: anzi, può benissimo coniugarsi con una disuguaglianza estrema e insostenibile in merito alla proprietà da capitale e alla distribuzione dei redditi. E, a dispetto di un'idea assai diffusa, la stabilità della quota di capitale nella composizione del reddito nazionale non implica in alcun modo una pari stabilità del rapporto capitale/reddito, che può assumere valori diversissimi nel tempo e a seconda dei paesi, comportando anche forti squilibri internazionali nella proprietà da capitale.

Ma il punto sul quale dobbiamo insistere qui è che la realtà storica è più complessa di quanto lasci intendere l'idea della completa stabilità della divisione capitale-lavoro. L'ipotesi Cobb-Douglas può rappresentare, a volte, una valida approssimazione, per determinati sottoperiodi o determinati settori, e costituisce in ogni caso un punto di partenza utile alla riflessione. Ma non dà conto in modo soddisfacente della varietà dei processi storici osservati, sul lungo come sul breve o medio periodo, come dimostrano i dati che abbiamo raccolto.

La nostra conclusione non deve peraltro stupire: quando l'ipotesi venne avanzata, non si disponeva di dati consistenti né di una distanza storica adeguata. Nel loro

articolo originale, pubblicato nel 1928, gli economisti americani Cobb e Douglas utilizzavano dati riguardanti l'industria manifatturiera americana dal 1899 al 1922, dati che in effetti dimostravano una certa stabilità dei profitti.¹⁸ La tesi, a quanto sembra, era stata introdotta per la prima volta dall'economista britannico Arthur Bowley, il quale, nel 1920, aveva pubblicato un importante lavoro dedicato alla distribuzione del reddito nazionale nel Regno Unito dal 1880 al 1913, arrivando a concludere che nel corso del periodo preso in esame si era affermata una relativa stabilità della divisione capitale-lavoro.¹⁹ È però evidente che i periodi analizzati da questi autori sono piuttosto brevi, e che, soprattutto, i loro studi non provano a confrontare i risultati ottenuti con eventuali stime relative all'inizio del XIX secolo (per non parlare del XVIII).

Occorre inoltre ricordare, come abbiamo già fatto nell'Introduzione, che i problemi affrontati, tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX, così come successivamente, nel periodo della guerra fredda, sollevavano non poche tensioni politiche – fenomeno che non agevola certo un sereno esame dei fatti. Gli economisti conservatori o liberali vogliono dimostrare che la crescita avvantaggia tutti: sono cioè molto affezionati alla tesi di una completa stabilità della divisione capitale-lavoro, salvo poi trascurare volutamente i dati o i periodi che registrano una forte crescita della quota di capitale. Viceversa, gli economisti marxisti vogliono dimostrare in tutti i modi che la quota di capitale tende a crescere progressivamente e sempre, mentre i salari restano fermi, anche a costo talvolta di distorcere i dati disponibili. Nel 1899, Eduard Bernstein, il quale, sciaguratamente, presume che con la crescita dei salari la classe operaia abbia tutto da guadagnare a collaborare con il regime in Germania (Bernstein si dice pronto a diventare vicepresidente del Reichstag), viene messo nettamente in minoranza al congresso della SPD riunito a Hannover. Nel 1937, il giovane storico ed economista tedesco Jürgen Kuczynski, destinato a diventare, negli anni cinquanta e sessanta, un prestigioso professore di storia economica all'Università Humboldt di Berlino Est, e a pubblicare tra il 1960 e il 1972 una monumentale storia universale dei salari in trentotto volumi, se la prende invece con Bowley e con gli economisti borghesi. Kuczynski difende la tesi del continuo deterioramento, dai tempi del primo capitalismo industriale fino agli anni trenta, della parte del lavoro, il che è vero per la prima metà del XIX secolo – o per i primi due terzi – ma è eccessivo se si considera l'insieme del periodo.²⁰ Negli anni successivi, sulle riviste accademiche, infuria il dibattito. Nel 1939, su *Economic History Review*, rivista abituata ai toni felpati, Frederick Brown si schiera apertamente dalla parte di Bowley, definendolo “grande intellettuale” e “statistico serio”, e bollando Kuczynski come un “manipolatore” – il che, anche qui, è esagerato.²¹ Nel medesimo anno, lo stesso Keynes si schiera nettamente a favore degli economisti borghesi, definendo la stabilità della divisione capitale-lavoro “la costante meglio determinata dell'intera scienza economica”. Anche se l'affermazione è quantomeno frettolosa, poiché Keynes si fonda essenzialmente sui pochi dati riguardanti l'industria manifatturiera britannica negli anni venti e trenta, il che non basta a stabilire una

costante universale.²²

Nei libri di testo del periodo 1950-70, e potremmo dire fino agli anni ottanta e novanta del Novecento, la tesi di una completa stabilità della divisione capitale-lavoro è generalmente presentata come una certezza, senza però precisare con il dovuto rigore il periodo a cui viene applicata la suddetta legge. Perlopiù ci si limita a prendere in esame alcuni dati relativi all'inizio degli anni cinquanta e sessanta, senza confrontarli con quelli del periodo tra le due guerre o dell'inizio del XX secolo, e ancor meno con quelli dei secoli XVIII e XIX. A partire dal periodo 1990-2000 tuttavia numerosi studi aggiornano i dati e prendono atto della forte crescita, dopo gli anni settanta e ottanta, della quota di profitti e di capitale nella composizione del reddito nazionale dei paesi ricchi – e contestualmente del calo della quota destinata ai salari e al lavoro. Viene pertanto messa in discussione la tesi della stabilità universale, e nei primi anni del XXI secolo parecchi rapporti ufficiali pubblicati dall'OCSE e dal FMI lanciano l'allarme sul fenomeno in corso (a conferma che il problema si sta facendo serio).²³

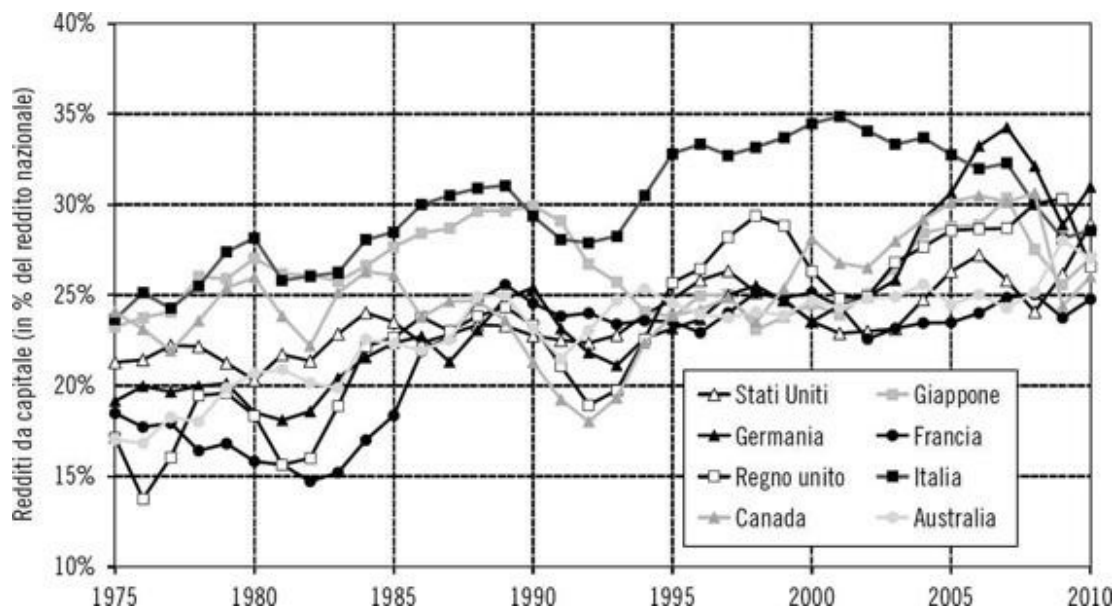
La novità del lavoro proposto qui consiste nel fatto che, a mia conoscenza, si tratta del primo tentativo di inquadrare in un contesto storico più ampio il tema della divisione capitale-lavoro e della crescita recente della quota di capitale, ponendo l'accento sullo sviluppo del rapporto capitale/reddito dal XVIII secolo a oggi. La disamina che qui propongo ha certamente dei limiti – se non altro per le imprecisioni delle fonti storiche disponibili –, ma aiuta, a mio parere, a individuare meglio i problemi e a rinnovare lo studio del tema.

Cominciamo con l'esaminare le insufficienze del modello Cobb-Douglas per quanto riguarda le dinamiche a lungo termine. Sul lungo periodo, l'elasticità di sostituzione tra lavoro e capitale appare superiore a uno: una crescita del rapporto capitale/reddito β sembra comportare un lieve rialzo della quota di capitale α nella composizione del reddito nazionale, e viceversa. Intuitivamente, il fenomeno corrisponde a una situazione in cui esistono, per il capitale, molti impieghi diversi per il lungo termine. Di fatto, gli sviluppi storici osservati suggeriscono che è sempre possibile – perlomeno fino a un certo punto – trovare cose nuove e utili da fare con il capitale, per esempio nuovi modi di costruire o di attrezzare gli alloggi (pensiamo ai pannelli solari o digitali sui tetti o sui muri), strumentazioni elettroniche o robotiche sempre più sofisticate, o tecnologie mediche che attingono al capitale in misura sempre maggiore. Pur senza arrivare a ipotizzare un'economia totalmente robotizzata, in cui il capitale si riproduca da sé – il che corrisponderebbe a un'elasticità di sostituzione infinita –, pensiamo però a un'economia avanzata e diversificata negli impieghi del capitale stesso, caratterizzata da un'elasticità di sostituzione superiore a uno.

È chiaramente molto difficile prevedere fino a che punto l'elasticità di sostituzione capitale-lavoro sarà superiore a uno durante il XXI secolo. Sulla base dei dati storici, è comunque possibile quantificare un'elasticità compresa tra 1,3 e 1,6,²⁴ ma oltre a trattarsi di una stima piuttosto incerta e imprecisa, non esistono ragioni per cui le tecnologie del futuro si caratterizzino per la stessa elasticità di quelle del passato. C'è tuttavia un dato che può dirsi relativamente chiaro, ed è che il rialzo tendenziale del rapporto capitale/reddito β osservato nei paesi ricchi durante gli ultimi decenni – e che nel corso del XXI secolo potrebbe estendersi all'intero pianeta, nel caso di un calo generalizzato della crescita (in particolare demografica) – può benissimo accompagnarsi a un rialzo duraturo della quota di capitale α nella composizione del reddito nazionale. È sì probabile che il rendimento da capitale r cali progressivamente con la crescita simultanea del rapporto capitale/reddito β , ma, sulla base dell'esperienza storica, è più probabile che l'effetto volume prevalga sull'effetto prezzo, ossia che l'effetto accumulazione prevalga sull'effetto calo del rendimento.

Grafico 6.5.

La quota di capitale nei paesi ricchi, 1975-2010



Nei paesi più ricchi, il reddito da capitale equivaleva nel 1975 al 15-25% del reddito nazionale, nel 2010 al 25-35%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In effetti, i dati disponibili indicano che nei paesi ricchi, nel periodo dal 1970 al 2010, la quota di capitale è cresciuta, di pari passo con l'aumento del rapporto capitale/reddito (cfr. [grafico 6.5](#)). Giova tuttavia sottolineare che la tendenza al rialzo è coerente non solo con un'elasticità di sostituzione superiore a uno, ma anche con un più evoluto potere di contrattazione del capitale rispetto al lavoro, maturato negli ultimi decenni in un contesto di crescente mobilità dei capitali e di crescente concorrenza tra Stati per attirare investimenti. È probabile che negli ultimi decenni i due effetti si siano incrementati a vicenda, ed è possibile che il fenomeno si ripeta negli anni a venire. In ogni caso, è importante insistere sul fatto che non esiste alcun meccanismo economico di autocorrezione in grado di evitare che a una continua crescita del rapporto capitale/reddito β si accompagni una crescita permanente della quota di capitale nella composizione del reddito nazionale α .

Le società agricole tradizionali: un'elasticità inferiore a uno

Abbiamo appena visto che le economie di oggi sembrano caratterizzarsi per le notevoli possibilità di sostituzione capitale-lavoro. Al che, è interessante notare che nelle economie tradizionali fondate sull'agricoltura, in cui il capitale coincideva con la proprietà fondiaria, l'andamento era del tutto diverso. I dati storici di cui disponiamo suggeriscono con grande chiarezza che nelle società agricole tradizionali l'elasticità di sostituzione era nettamente inferiore a uno. È questo l'unico modo per spiegare perché gli Stati Uniti d'America, nei secoli XVIII e XIX, malgrado un volume di terreni ben superiore a quello europeo, si caratterizzavano per un valore degli stessi molto inferiore (misurato dal rapporto capitale/reddito), e perché il livello della rendita fondiaria (e della quota di capitale nella composizione del reddito nazionale) era nettamente più basso rispetto al Vecchio Mondo.

E a spiegarlo, basta la logica: perché possano verificarsi importanti sostituzioni capitale-lavoro occorre anche che il capitale possa assumere forme differenti. Per una data forma – nel caso, i terreni agricoli –, è inevitabile che, al di là di un certo punto, l'effetto prezzo prevalga sull'effetto volume. Se poche centinaia di persone dispongono di un intero continente da coltivare, è logico che il prezzo della terra e della rendita fondiaria scendano quasi a quota zero. Non esiste esemplificazione migliore del principio “troppo capitale uccide il capitale” del rapporto tra il valore dei terreni agricoli e della rendita fondiaria nel Nuovo Mondo e il valore dei medesimi nella vecchia Europa.

Il capitale umano è un'illusione?

Cerchiamo ora di rispondere a una domanda cruciale: la crescita della forza del capitale umano nel corso della storia è un'illusione? Più in dettaglio, secondo una visione piuttosto diffusa, i processi di sviluppo e di crescita economica si caratterizzano con il fatto che all'interno del processo produttivo le abilità, il grado di qualificazione e più in generale il lavoro umano sarebbero diventati sempre più importanti nel corso degli anni. Anche se l'ipotesi non viene sempre formulata in modo esplicito, un'interpretazione ragionevole è la seguente: la tecnologia si è andata trasformando a tal punto che il fattore lavoro svolge oggi un ruolo più significativo.²⁵ Di fatto, sembra plausibile interpretare in questo modo il calo della quota di capitale osservata sul lungo periodo, dal 35-40% intorno al 1800 e al 1810 al 25-30% nel periodo 2000-2010, e, contestualmente, la crescita relativa della quota lavoro, passata dal 60-65% al 70-75%. La quota lavoro è aumentata semplicemente perché il lavoro è diventato, nel processo produttivo, sempre più importante. È stata la crescita della forza del capitale umano a permettere di ridurre la quota di capitale terriero, immobiliare e finanziario.

Se la nostra interpretazione è corretta, si tratta in effetti di una trasformazione fondamentale. Ma serve prudenza. Da un lato, come abbiamo già potuto notare, manchiamo di prospettiva storica per giudicare appieno l'evoluzione a lungo termine della quota di capitale. È possibilissimo che la quota di capitale risalga nei decenni a venire verso i livelli dell'inizio del XIX secolo. Ciò può accadere o perché la forma strutturale dell'economia – e l'importanza relativa del lavoro e del capitale – non è cambiato veramente in profondità (mentre sono cambiati e si sono evoluti i poteri di negoziazione del lavoro e del capitale), o perché la forma strutturale è leggermente cambiata – fenomeno a nostro avviso più plausibile –, ma che la crescita del rapporto capitale/reddito conduca naturalmente la quota di capitale a raggiungere vertici storici, o a superarli, se si considera il fatto che l'elasticità della sostituzione capitale-lavoro sembra destinata a superare, sul lungo periodo, il livello uno. Al punto in cui siamo arrivati nella nostra ricerca, è forse questa la lezione più importante: la tecnologia moderna impiega sempre molto capitale, o, meglio, l'impiego differenziato del capitale fa sì che si possa accumulare un capitale enorme senza che il suo rendimento cali in modo sostanziale. E in tali condizioni, non esiste alcuna ragione logica per cui, sul lungo termine, la quota di capitale scenda, anche se la tecnologia si è trasformata in un senso più favorevole al lavoro.

Dall'altra parte, serve soprattutto prudenza per un altro motivo. L'eventuale calo a lungo termine della quota di capitale, dal 35-40% al 25-30%, secondo una stima che ci pare abbastanza plausibile, è sì molto significativo, ma non rispecchia affatto un cambio di civiltà. Nel corso degli ultimi due secoli i livelli di qualificazione sono evidentemente cresciuti, ma lo stock di capitale immobiliare, industriale e finanziario è cresciuto in ugual misura, vale a dire enormemente. A volte si pensa che il capitale sia scomparso, che si sia passati come per incanto da una civiltà fondata sul capitale, sui patrimoni

ereditari e sulla discendenza, a una civiltà fondata sul capitale umano e sul merito. Gli azionisti ben pasciuti – si pensa – sarebbero stati sostituiti da dirigenti altamente meritevoli, semplicemente in virtù della trasformazione tecnologica. Torneremo sulla questione quando studieremo, nella Parte terza, le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e dei patrimoni a livello individuale: per il momento non ci è possibile rispondere con la dovuta pertinenza. Anche se ne sappiamo già abbastanza per mettere in guardia il lettore contro i facili ottimismo: il capitale non è scomparso, per il semplice fatto che è sempre vantaggioso – solo un po' meno che all'epoca di Balzac e Austen –, ed è possibile che torni a esserlo ancora di più in futuro.

Abbiamo appena visto che l'ipotesi Cobb-Douglas circa una completa stabilità della divisione capitale-lavoro non aiuterebbe a dar conto in modo del tutto soddisfacente delle evoluzioni a lungo termine della divisione capitale-lavoro. Non solo. Non aiuterebbe neppure nel caso dei processi a breve e medio termine, i quali possono svilupparsi anche su periodi abbastanza lunghi, soprattutto dal punto di vista dei contemporanei che li vivono in prima persona.

Il caso più significativo, già ricordato nell'Introduzione, è senza dubbio quello della crescita della quota di capitale durante le prime fasi della Rivoluzione industriale, tra i due periodi 1800-10 e 1850-60. Per il Regno Unito, dove i dati relativamente completi e le ricerche storiche di cui disponiamo, in particolare quella di Robert Allen (il quale ha battezzato *Engels' pause* quel periodo di stagnazione salariale), suggeriscono che la quota di capitale sia cresciuta di circa dieci punti di reddito nazionale, passando da circa il 35-40% alla fine del XVIII secolo a circa il 45-50% a metà del XIX, ossia all'epoca in cui è stato redatto il *Manifesto del partito comunista* e in cui Marx si accingeva alla stesura del *Capitale*. Secondo i dati di cui disponiamo, la crescita sembrerebbe più o meno compensata da un calo corrispondente della quota di capitale tra il 1870 e la fine dell'Ottocento, seguito da un leggero rialzo nel periodo 1900-10, per cui, durante la belle époque, la quota di capitale non si è, nella sostanza, discostata granché da quella registrata durante il periodo rivoluzionario e napoleonico (cfr. [grafico 6.1](#)). Tanto che si può benissimo parlare di dinamica di "medio termine" e non di tendenza di lunga durata o di lungo termine. Resta il fatto che la crescita di 10 punti di reddito nazionale nella prima metà del XIX secolo è tutt'altro che trascurabile: in concreto, la quota essenziale della crescita del periodo è andata a incrementare i profitti, mentre i salari – oggettivamente miserabili all'epoca – sono rimasti fermi. E secondo Allen, la crescita si spiega innanzitutto con l'afflusso di manodopera prodotta dall'esodo rurale, in parallelo con l'aumento strutturale della produttività del capitale nella "funzione di produzione", aumento propiziato dalle trasformazioni tecnologiche: in altri termini, i capricci della tecnologia.²⁶

I dati storici disponibili per la Francia suggeriscono una cronologia analoga. In particolare, tutte le fonti indicano una grande stagnazione dei salari operai nel periodo 1810-50, contemporanea alla crescita massima dell'industria. I dati raccolti da Jean Bouvier e François Furet, sulla base dei bilanci delle grandi aziende industriali francesi del XIX secolo, confermano a loro volta la suddetta cronologia: crescita della quota dei profitti fino al periodo 1850-60, calo tra il 1870 e la fine del XIX secolo, nuovo rialzo nel periodo 1900-10.²⁷

Anche i dati disponibili per il XVIII secolo e il periodo della Rivoluzione francese suggeriscono da un lato una crescita della quota di rendita fondiaria nei decenni precedenti la Rivoluzione (il che è coerente con le osservazioni di Arthur Young sulla miseria dei contadini francesi)²⁸ e dall'altro una forte crescita dei salari tra il 1789 e il

1815 (spiegabili sia con le redistribuzioni di terra sia con la mobilitazione della manodopera, fatti entrambi legati ai conflitti militari).²⁹ Visto dalla prospettiva della Restaurazione e della monarchia di Luglio, il periodo rivoluzionario e napoleonico lascerà perciò un buon ricordo nelle classi popolari.

Per far capire bene come queste dinamiche incessanti di breve e medio termine della divisione capitale-lavoro si ritrovino in tutte le epoche, nei [grafici 6.6](#) e [6.8](#) abbiamo anche indicato la curva annua della divisione capitale-lavoro in Francia dal 1900 al 2010, distinguendo per un verso la traiettoria della divisione profitti-salari da quella del valore aggiunto delle imprese,³⁰ e per l'altro la traiettoria della quota degli affitti nella composizione del reddito nazionale. Si noterà, in dettaglio, che la divisione profitti-salari ha conosciuto, dopo la seconda guerra mondiale, tre fasi ben distinte: una forte crescita della quota di profitti dal 1945 al 1968, un calo accentuato dal 1968 al 1983 e una ripresa molto rapida a partire dal 1983, con una sostanziale stabilizzazione a partire dagli anni novanta. Torneremo su questa cronologia, molto politica, nei prossimi capitoli, quando studieremo la dinamica delle disuguaglianze di reddito. Per ora ci limitiamo a rilevare la crescita continua della quota degli affitti dopo il 1945: in altri termini, la quota di capitale, considerato nel suo insieme, non ha fatto altro che progredire nel corso degli anni, dal 1990 al 2010, a dispetto della stabilizzazione della quota di profitti.

Grafico 6.6.

La quota di profitti nel valore aggiunto delle imprese in Francia, 1900-2010



La quota di profitti lordi nel valore aggiunto lordo delle imprese è passata dal 25% nel 1982 al 33% nel 2010; nello stesso periodo la quota di profitti netti nel valore aggiunto netto delle imprese è passata dal 12% al 20%

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 6.7.

La quota degli affitti nella composizione del reddito nazionale in Francia, 1900-2010

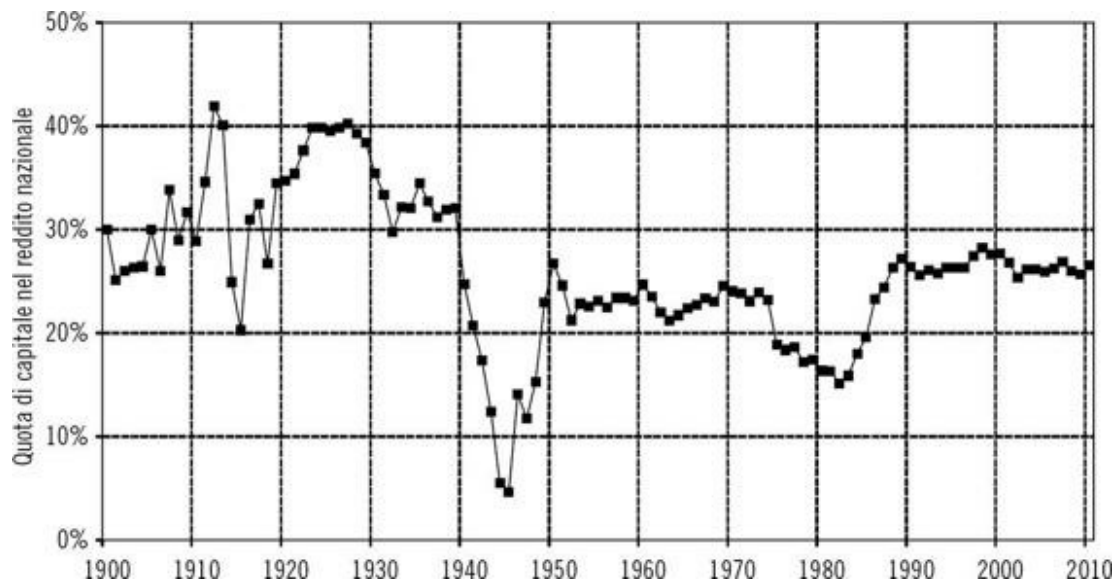


La quota degli affitti (valore locativo delle abitazioni) è passata dal 2% del reddito nazionale nel 1948 al 10% nel 2010.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 6.8.

La quota di capitale nella composizione del reddito nazionale in Francia, 1900-2010



La quota dei redditi da capitale (profitti e affitti netti) è passata dal 15% del reddito nazionale nel 1982 al 27% nel 2010.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Al termine di questa ricerca dedicata alla dinamica storica del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro, non sarà inutile precisare il rapporto tra le nostre conclusioni e le tesi marxiste.

Per Marx, il meccanismo di fondo in base al quale “la borghesia produce i suoi stessi seppellitori” corrisponde a quello che noi abbiamo chiamato nell’Introduzione, “principio di accumulazione infinita”: i capitalisti accumulano quantità di capitale sempre maggiori, il che finisce per portare a un “calo inesorabile e tendenziale del saggio di profitto” (vale a dire del tasso di rendimento da capitale) e per determinare la loro stessa sconfitta. Marx non utilizza modelli matematici, e la sua prosa non è sempre limpida, per cui è difficile sapere con certezza che cosa abbia in testa. Un modo logico e coerente di interpretare i suoi argomenti è comunque quello di considerare la legge dinamica $\beta = s/g$ nel caso specifico in cui il tasso di crescita g sia nullo, o quantomeno molto vicino allo zero.

Ricordiamo infatti che g misura il tasso di crescita strutturale a lungo termine, ossia la somma del tasso di crescita della produttività con il tasso di crescita demografica. Ora, nella mente di Marx, come peraltro di tutti gli economisti del XIX secolo e dell’inizio del XX – e in larga parte fino ai lavori di Solow negli anni cinquanta e sessanta –, la nozione stessa di crescita strutturale, risultato di una crescita permanente e durevole della produttività, non era chiaramente formulata né individuata.³¹ All’epoca, l’ipotesi implicita è che la crescita della produzione, in particolare manifatturiera, si spieghi innanzitutto con l’accumulazione di capitale industriale. In altri termini, si produce di più unicamente perché il lavoratore dispone di più macchinari e di più attrezzature, non perché la produttività in quanto tale – per una data quantità di lavoro e di capitale – venga aumentata. Oggi sappiamo che solo la crescita della produttività permette una crescita strutturale a lungo termine. Ma, a causa della mancanza di prospettiva storica e di dati disponibili, la cosa, ai tempi di Marx, non era per nulla evidente.

Nel caso in cui non esista alcuna crescita strutturale, e in cui il tasso g sia rigorosamente nullo, si arriva a una contraddizione logica molto vicina a quella descritta da Marx. A partire dal momento in cui il tasso di risparmio netto s è positivo – nel senso che i capitalisti con tenacia si dedicano ad accumulare ogni anno sempre più capitale, per volontà di potenza e di perpetuazione del potere, oppure semplicemente perché il loro livello di vita è già abbastanza elevato e come tale va mantenuto – il rapporto capitale/reddito aumenta indefinitamente. Più in generale, se il tasso g è basso e vicino allo zero, il rapporto capitale/reddito di lungo termine $\beta = s/g$ tende all’infinito. E con un rapporto capitale/reddito β infinitamente elevato, il rendimento da capitale r deve necessariamente ridursi sempre più e arrivare alla fine vicino allo zero, altrimenti la quota di capitale $\alpha = r \times \beta$ finirà per divorare la totalità del reddito nazionale.³²

La contraddizione dinamica segnalata da Marx corrisponde dunque a una vera

difficoltà, la cui sola soluzione logica è la crescita strutturale, l'unica a consentire di equilibrare – in qualche misura – il processo di accumulazione del capitale. È la crescita permanente della produttività e della popolazione a favorire l'equilibrio dell'addizione permanente di ciascuna nuova unità di capitale, come dice la legge $\beta = s/g$. In caso contrario i capitalisti si scaverebbero davvero la fossa da soli: o dilaniandosi tra loro, in un disperato tentativo di lottare contro la caduta tendenziale del tasso di rendimento (per esempio facendosi la guerra per ottenere i migliori investimenti coloniali, come in occasione della crisi marocchina tra Francia e Germania, nel 1905 e nel 1911); o riservando al lavoro un valore sempre più basso nella composizione del reddito nazionale, con il rischio di scatenare una rivoluzione proletaria e un esproprio generale. In ogni caso, il capitalismo sarebbe minato dalle sue stesse interne contraddizioni.

Che Marx avesse effettivamente in testa un modello di questo tipo, vale a dire un modello fondato sull'accumulazione infinita del capitale, è confermato dal fatto che ricorre più volte a esempi di bilanci di imprese industriali caratterizzate da un capitalismo a fortissima intensità. Nel Libro I del *Capitale*, fornisce tra l'altro l'esempio dei bilanci di una fabbrica tessile – precisando che gli sono stati “comunicati dal proprietario” – i quali sembrano indicare un rapporto estremamente elevato tra il valore totale del capitale fisso e variabile impiegato nel processo di produzione e il valore della produzione annua, apparentemente superiore a dieci. Questo tipo di rapporto capitale/reddito ha in effetti qualcosa di terrificante: basta che il tasso di rendimento del capitale sia del 5% perché la quota dei profitti superi la metà della produzione. È naturale che Marx – e con lui molti altri osservatori dell'epoca – si sia chiesto fino a che punto ciò potesse reggere (tanto più che i salari erano fermi dall'inizio del XIX secolo), e verso quale tipo di equilibrio socioeconomico a lungo termine un tale ipertensivo sviluppo industriale potesse portare.

Marx è anche un lettore assiduo dei rapporti parlamentari britannici del periodo 1820-60, che utilizza per documentare la miseria dei salari operai, gli incidenti sul lavoro, le deplorevoli condizioni sanitarie, e più in generale la rapacità dei detentori di capitale industriale. Marx raccoglie anche le statistiche ricavabili dall'imposta cedolare sui redditi, le quali indicano una crescita rapidissima dei profitti industriali nel Regno Unito degli anni quaranta e cinquanta dell'Ottocento. Cerca inoltre di utilizzare – in un modo, per la verità, piuttosto impressionante – alcune statistiche sulle successioni, le quali dimostrano la crescita fortissima dei maggiori patrimoni britannici dopo l'età delle guerre napoleoniche.³³

Il problema è che, a dispetto di tutte queste importanti intuizioni, Marx mantiene in genere un approccio più aneddótico che sistematico alle statistiche disponibili. In particolare, non cerca di sapere se la fortissima intensità capitalistica che crede di scoprire studiando i bilanci di alcune fabbriche sia rappresentativa dell'economia britannica nel suo insieme, e nemmeno di questo o quel settore specifico, cosa che avrebbe potuto tentare di fare confrontando tra loro anche poche decine di bilanci d'impresa. Quello che più stupisce, trattandosi di un libro dedicato in larga parte al

problema dell'accumulazione del capitale, è che Marx non faccia alcun riferimento ai tentativi di quantificazione dello stock di capitale nazionale moltiplicatisi nel Regno Unito dall'inizio del XVIII secolo, e sviluppatisi molto dal XIX, dai lavori di Colquhoun nel periodo 1800-10 a quelli di Giffen negli anni settanta e ottanta dell'Ottocento.³⁴ Marx pare voler fare a meno del tutto della contabilità nazionale che si sviluppa intorno a lui: un fatto increscioso, perché, se ne avesse tenuto conto, avrebbe potuto in una certa misura confermare le proprie intuizioni sull'enorme accumulo di capitale privato peculiare dell'epoca, e soprattutto avrebbe potuto chiarire meglio il proprio modello interpretativo.

Va comunque sottolineato che i bilanci nazionali e i vari materiali statistici disponibili alla fine del XIX secolo e all'inizio del XX sarebbero stati del tutto insufficienti per studiare correttamente la dinamica del rapporto capitale/reddito. In particolare, le stime dello stock di capitale erano molto più numerose di quelle del reddito nazionale e del prodotto interno. A metà del XX secolo, dopo gli eventi drammatici del periodo 1914-45, si è poi prodotta una situazione rovesciata. Il che spiega almeno in parte perché il problema dell'accumulazione del capitale e di una possibile soluzione di equilibrio al processo dinamico in corso abbia a lungo continuato a suscitare controversie, e spesso molta confusione, come è testimoniato dalla cosiddetta controversia delle “due Cambridge”, che ha avuto luogo negli anni cinquanta e sessanta del secolo scorso.

Ricordiamone brevemente i termini. Quando la formula $\beta = s/g$ è stata introdotta apertamente e per la prima volta dagli economisti Harrod e Domar, alla fine degli anni trenta e durante gli anni quaranta, era normale scrivere e leggere la formula nel senso inverso, cioè $g = s/\beta$. In particolare, Harrod, nel 1939, ritiene che il rapporto capitale/reddito β sia rigorosamente fisso e imposto dalle tecnologie disponibili (come nel caso di una funzione di produzione a coefficienti fissi, senza alcuna sostituzione possibile tra lavoro e capitale), per cui il tasso di crescita sarebbe interamente determinato dal tasso di risparmio. Se il tasso di risparmio è del 10%, e la tecnologia impone un rapporto capitale/reddito pari a cinque (occorrono esattamente cinque unità di capitale per produrre un'unità di prodotto, né più né meno), il tasso di crescita della capacità produttiva dell'economia sarà del 2% annuo. Ma siccome il tasso di crescita deve essere pari al tasso di crescita della popolazione (e della produttività, nozione non ancora ben definita all'epoca), si arriva alla conclusione che la crescita è un processo intrinsecamente instabile, “sul filo del rasoio”. C'è sempre o troppo capitale o non abbastanza, il che può perciò generare potenziali eccedenze e bolle speculative, oppure disoccupazione, o tutte e due le cose insieme, a seconda dei settori e degli anni.

Non tutto è sbagliato nell'intuizione di Harrod, il quale scrive nel pieno della crisi degli anni trenta, ed è chiaramente e profondamente influenzato dalla fortissima instabilità macroeconomica dell'epoca. Di fatto, il meccanismo che descrive aiuta non poco a spiegare perché il processo di crescita sia sempre così tanto volatile: la regolazione, nell'insieme di un paese, tra le scelte di risparmio e di investimento, in genere compiute da persone diverse e per ragioni diverse, è strutturalmente complesso e caotico, poiché è molto difficile far variare a breve termine l'intensità capitalistica e l'organizzazione della produzione.³⁵ Resta il fatto che il rapporto capitale/reddito è piuttosto flessibile sul lungo termine, come dimostrano senza ambiguità le fortissime variazioni storiche che abbiamo analizzato, e che sembrano altresì indicare, sul lungo periodo, un'elasticità di sostituzione tra lavoro e capitale superiore a uno.

Nel 1948 Domar sviluppa, rispetto a Harrod, una visione più ottimista e più flessibile

della legge $g = s/\beta$, insistendo sul fatto che il tasso di risparmio e il rapporto capitale/reddito possano in qualche misura regularsi. Ma è nel 1956, in particolare, che Solow introduce la funzione di produzione a fattori sostituibili, in grado di rovesciare la formula e di scriverla secondo il modello poi in uso $\beta = s/g$: a lungo termine, il rapporto capitale/reddito si rimodula sul tasso di risparmio e sul tasso di crescita strutturale dell'economia, e non viceversa. Negli anni cinquanta e sessanta, in ogni caso, le controversie continuano, dividendo gli economisti perlopiù operanti nella Cambridge del Massachusetts (in prima fila Solow e Samuelson, i quali difendono la funzione di produzione a fattori sostituibili) e gli economisti perlopiù operanti nella Cambridge del Regno Unito (per esempio Robinson, Kaldor e Pasinetti), i quali – a volte non senza una certa confusione – leggono nel modello di Solow la convinzione che la crescita sia sempre perfettamente equilibrata e che le fluttuazioni keynesiane di breve termine non vadano considerate. Solo a partire dagli anni settanta e ottanta s'impone definitivamente il modello di crescita di Solow, il cosiddetto modello “neoclassico”.

Se riconsideriamo il dibattito nell'ottica storica di cui oggi godiamo, appare chiaro che la controversia, che ebbe a tratti come sfondo uno scenario postcoloniale piuttosto marcato (gli economisti americani che cercavano di emanciparsi dalla tutela storica degli economisti britannici – padroni della professione dai tempi di Adam Smith –, e i britannici che cercavano di difendere la memoria a loro avviso tradita di Lord Keynes), ha contribuito più a confondere che a chiarire il tema economico di fondo. Nulla poteva davvero giustificare i sospetti britannici. Solow e Samuelson erano assolutamente convinti sia dell'instabilità a breve termine del processo di crescita sia della necessità di perseguire politiche keynesiane di stabilizzazione macroeconomica, e vedevano la legge $\beta = s/g$ soltanto come una legge a lungo termine. Gli economisti americani, alcuni dei quali erano nati in Europa (come Modigliani), tendevano tuttavia a esagerare la portata della loro scoperta a proposito del “sentiero di crescita equilibrata”.³⁶ La legge $\beta = s/g$ descrive certo un cammino di crescita in cui tutte le grandezze macroeconomiche – stock di capitale e flusso di reddito e di produzione – progrediscono, a lungo termine, allo stesso ritmo. Ma, al di là della questione della volatilità a breve termine, tale crescita equilibrata non garantisce alcuna particolare armonia a livello di distribuzione delle ricchezze, e soprattutto non implica in alcun modo la scomparsa, e nemmeno la diminuzione, della disuguaglianza circa la proprietà da capitale. Inoltre, contrariamente a un'idea diffusa fino a tempi recenti, la legge $\beta = s/g$ non evita affatto variazioni anche forti, nel tempo e tra paese e paese, del rapporto capitale/reddito. Al contrario, a me pare che la virulenza – e il carattere a volte un po' sterile – della controversia delle due Cambridge si spieghi in parte con il fatto che gli uni e gli altri non disponevano di dati storici soddisfacenti che permettessero loro di precisare bene i termini del dibattito. Fa impressione vedere fino a che punto i partecipanti alla controversia abbiano fatto così poco ricorso alle stime del capitale nazionale effettuate precedentemente alla prima guerra mondiale, stime che evidentemente parevano loro incompatibili con la realtà degli anni cinquanta e sessanta. Le guerre hanno creato una discontinuità talmente forte

nell'analisi concettuale e nel quadro statistico da impedire per un certo tempo agli economisti, soprattutto europei, di coltivare una prospettiva di lungo termine.

Il ritorno del capitale in un regime di crescita debole

A dire il vero, solo dalla fine del XX secolo e dai primi anni del XXI disponiamo di dati statistici completi e soprattutto della giusta distanza storica, elementi indispensabili per analizzare correttamente la dinamica sul lungo periodo del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro. In concreto, i dati che abbiamo raccolto e la prospettiva storica di cui abbiamo la fortuna di godere (prospettiva sempre parziale, certo, ma per definizione migliore di quella di cui beneficiavano gli autori precedenti) ci conducono alle seguenti conclusioni.

In primo luogo, il ritorno a un regime storico di crescita debole, e soprattutto di crescita demografica zero – o negativa – comporta logicamente un ritorno del capitale. La tendenza alla ricostituzione di stock di capitale molto elevati nelle società a crescita debole è espresso dalla legge $\beta = s/g$ e si può riassumere così: nelle società stagnanti, i patrimoni ereditati dal passato assumono per loro natura un'importanza considerevole.

In Europa, il rapporto capitale/reddito ha già ritrovato in questi primi anni del XXI secolo livelli dell'ordine di cinque-sei annualità di reddito nazionale, di poco inferiori a quelli osservati nei secoli XVIII e XIX, e fino alla vigilia della prima guerra mondiale.

A livello mondiale, è possibilissimo che il rapporto capitale/reddito raggiunga o superi, nel corso del XXI secolo, il livello indicato per l'Europa. Se il tasso di risparmio si mantiene attorno al 10% e se il tasso di crescita si stabilizza attorno all'1,5% a lunghissimo termine – tenendo conto della stagnazione demografica e del rallentamento del progresso tecnico –, lo stock mondiale del capitale raggiungerà secondo logica l'equivalente di sei-sette annualità di reddito. E se la crescita scende all'1%, lo stock di capitale potrebbe raggiungere l'equivalente di dieci annualità di reddito.

In secondo luogo, per quanto riguarda la quota di redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale e mondiale, quota determinata dalla legge $\alpha = r \times \beta$, l'esperienza storica suggerisce che la prevedibile crescita del rapporto capitale/reddito non comporterà necessariamente un ribasso sensibile del rendimento del capitale. Esistono infatti molti impieghi del capitale a lunghissimo termine, e lo si può desumere notando come l'elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro sia senza dubbio superiore a uno, sul lungo periodo. La circostanza più probabile è che il calo del reddito sarà inferiore alla crescita del rapporto capitale/reddito, per cui la quota di capitale aumenterà. Con un rapporto capitale/reddito dell'ordine di sette-otto annualità, e un tasso di rendimento mondiale del capitale attorno al 4-5%, la quota di capitale potrebbe aggirarsi attorno al 30-40% del reddito mondiale, livello vicino a quello osservato nel XVIII e nel XIX secolo, e potrebbe persino superarlo.

Come abbiamo rilevato sopra, è anche possibile che le trasformazioni tecnologiche a lunghissimo termine favoriscano leggermente il lavoro umano in rapporto al capitale, determinando in questo modo un calo del rendimento e della quota del capitale stesso. Ma un tale effetto eventuale a lungo termine, potrebbe essere più che compensato da altre forze di segno opposto, come la sofisticazione crescente dei sistemi

d'intermediazione finanziaria e della concorrenza internazionale allo scopo di attirare i capitali.

Ricapitoliamo. La prima lezione da trarre dalla Parte seconda del volume è la seguente: non esiste alcuna forza naturale in grado di ridurre necessariamente l'importanza del capitale e dei redditi derivanti dal possesso del capitale nel corso della storia. Negli anni del dopoguerra si è cominciato a pensare che il trionfo del capitale umano sul capitale inteso in senso tradizionale, vale a dire il capitale terriero, immobiliare e finanziario, fosse un processo naturale e irreversibile, dovuto forse alla tecnologia e a forze puramente economiche – anche se alcuni economisti facevano già notare che il peso delle forze propriamente politiche restava essenziale. Noi, oggi, non possiamo che confermare il loro punto di vista. Il balzo in avanti verso la razionalità economica e tecnologica non implica per forza un balzo in avanti verso la razionalità democratica e meritocratica. Per un motivo molto semplice: la tecnologia, come il mercato, non conoscono né limite né morale. Il progresso tecnologico ha certo comportato bisogni sempre maggiori in fatto di abilità e di competenze umane, ma ha anche aumentato i bisogni in fatto di edifici e alloggi, uffici, attrezzature di qualsiasi natura, brevetti, per cui il valore totale di tutti questi elementi di capitale non umano – immobiliare, di investimento, industriale, finanziario – ha finito, sul lungo periodo, per crescere velocemente quasi quanto il prodotto e il reddito nazionale. Così come la massa dei redditi necessaria a compensare queste diverse forme di capitale è cresciuta quasi quanto la massa dei redditi da lavoro. Se si vuole davvero fondare un ordine sociale più giusto e razionale, basato sull'utilità comune, non è sufficiente affidarsi ai capricci della tecnologia.

Riassumendo. La crescita moderna, fondata sulla crescita della produttività e sulla diffusione delle conoscenze, ha consentito di evitare l'apocalisse descritta da Marx e di equilibrare il processo di accumulazione del capitale. Ma non ha modificato le strutture profonde del capitale stesso – o quantomeno non ne ha realmente ridotto l'importanza macroeconomica in rapporto al lavoro. È ora nostro compito studiare se si può dire lo stesso per la disuguaglianza della distribuzione dei redditi e dei patrimoni: in quale misura le strutture delle disuguaglianze, rispetto al lavoro e al capitale, si sono davvero trasformate dopo il XIX secolo?

¹ Nei [grafici 6.1-6.4](#), gli interessi del debito pubblico, che non fanno parte del reddito nazionale (si tratta di un semplice trasferimento) e che remunerano un capitale che non fa parte del capitale nazionale (poiché il debito pubblico rientra nell'attivo per i detentori privati ma è un passivo per lo Stato), non sono stati presi in considerazione. Se li si includesse, la parte del capitale sarebbe un po' più elevata, in genere dell'ordine di 1-2 punti (fino a 4-5 punti nei periodi in cui il debito pubblico è particolarmente alto). Per le serie di dati complete, cfr. allegato tecnico.

² Si può sia attribuire ai lavoratori non salariati lo stesso reddito da lavoro medio che si attribuisce ai salariati, sia attribuire al capitale di investimento utilizzato dai lavoratori non salariati lo stesso rendimento medio che si attribuisce alle altre forme di capitale. Cfr. allegato tecnico.

³ Nei vari paesi ricchi, la quota di imprese individuali è passata da circa il 30-40% del prodotto interno negli anni cinquanta e sessanta del Novecento (nel XIX secolo e all'inizio del XX poteva superare il 50%) a circa il 10% negli anni ottanta e novanta (il che riflette in sostanza il declino del settore dell'agricoltura), per poi stabilizzarsi attorno al 10%, con a volte un lieve recupero fino al 12-15%, a seconda dei vantaggi o degli svantaggi fiscali in vigore. Cfr. allegato tecnico.

⁴ Le serie di dati rappresentate nei [grafici 6.1](#) e [6.2](#) sono state stabilite, per quanto concerne il Regno Unito, a partire dalle ricerche storiche di Robert Allen, e, per quanto concerne la Francia, dalle mie personali ricerche. Per tutti i dettagli sulle fonti e le metodologie cfr. allegato tecnico.

⁵ Cfr. anche i grafici supplementari S6.1-S6.2, nei quali indichiamo, per le quote di capitale nel Regno Unito e in Francia, i limiti inferiori e superiori.

⁶ Cfr. in particolare Parte terza, cap. 12.

⁷ Il tasso d'interesse praticato dal debito pubblico nel Regno Unito e in Francia nel XVIII e nel XIX secolo si aggira attorno al 4-5% annuo. A volte può scendere attorno al 3% (come durante la crisi economica della fine del XIX secolo). Mentre raggiunge il 5-6%, o un livello superiore, durante i periodi di forte tensione politica, quando è messa in discussione la credibilità di bilancio dei governi, per esempio nei decenni precedenti la Rivoluzione francese, o durante il periodo rivoluzionario. Cfr. F. Velde, D. Weir, "The Financial Market and Government Debt Policy in France 1746-1793", in *Journal of Economic History*, 1992. Cfr. anche K. Béguin, *Financier la guerre au XVII^e siècle. La dette publique et les rentiers de l'absolutisme*, Seyssel, Camp Vallon, 2012. Per il dettaglio delle classi di reddito, cfr. allegato tecnico.

⁸ In Francia, nel 2013, il libretto di risparmio A consente di godere di un tasso d'interesse nominale di appena il 2% annuo, ossia un rendimento reale vicino allo 0%.

⁹ Cfr. allegato tecnico. Nella maggior parte dei paesi le somme depositate sui conti bancari danno luogo a una remunerazione (in Francia è vietato).

¹⁰ Per esempio, un tasso d'interesse nominale del 5%, con un'inflazione al 10%, corrisponde a un tasso d'interesse reale del -5%, mentre un tasso d'interesse nominale del 15%, con un'inflazione al 5%, corrisponde a un tasso d'interesse reale del +10%.

¹¹ Gli attivi immobiliari equivalgono da soli a circa la metà di quelli totali, e nell'ambito degli attivi finanziari quelli reali equivalgono in genere a più della metà del totale, spesso a più di tre quarti. Cfr. allegato tecnico.

¹² Come abbiamo spiegato nel capitolo precedente, questo approccio finisce comunque per integrare nel tasso di rendimento la plusvalenza strutturale corrispondente alla capitalizzazione dei proventi non distribuiti presenti nel valore delle azioni, il che è un elemento importante del rendimento delle azioni sul lungo periodo.

¹³ In altri termini, il fatto di far salire l'inflazione dallo 0% al 2%, in un mondo in cui il rendimento del capitale era inizialmente del 4%, non è l'equivalente di una tassa del 50% sul rendimento del capitale per la buona e semplice ragione che il prezzo degli attivi immobiliari e azionari si metterà a sua volta a crescere del 2% annuo, e che solo una piccola parte degli attivi detenuti dalle famiglie – per lo più liquidità e una parte delle attività nominali – pagherà la tassa dell'inflazione. Torneremo sull'argomento nella Parte terza, cap. 12.

¹⁴ Cfr. P. Hoffman, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris 1660-1870*, Chicago, University of Chicago Press, 2000.

¹⁵ Nel caso estremo di un'elasticità nulla, il rendimento e quindi la quota di capitale scendono a zero, anche quando si registra un lieve aumento del capitale.

¹⁶ Nel caso estremo di un'elasticità infinita, il rendimento non cambia, per cui la quota di capitale aumenta con la

medesima proporzione del rapporto capitale/reddito.

¹⁷ Si può illustrare la funzione di produzione Cobb-Douglas con la seguente formula matematica: $Y = F(K,L) = KaL^{1-\alpha}$ dove Y è la produzione, K il capitale e L il lavoro. Esistono altre forme matematiche che consentono di illustrare il caso in cui l'elasticità di sostituzione è superiore o inferiore a uno. Il caso dell'elasticità infinita corrisponde a una funzione di produzione lineare: il prodotto è dato da $Y = F(K,L) = rK + vL$. In altri termini, il rendimento da capitale r non dipende in alcun modo dalle quantità di capitale e lavoro in gioco, come del resto il rendimento da lavoro v , il quale non è altro che un tasso dei salari, fisso nei casi rappresentati.

¹⁸ Cfr. C. Cobb, P. Douglas, "A Theory of Production", in *American Economic Review*, 1928.

¹⁹ Secondo i calcoli di Bowley, i redditi da capitale equivalgono per tutto il periodo a circa il 37% del reddito nazionale, e i redditi da lavoro a circa il 63%. Cfr. A. Bowley, *The Change in the Distribution of National Income, 1880-1913*, Oxford, Clarendon Press, 1920. Le stime di Bowley coincidono con le nostre, per il sottoperiodo indicato. Cfr. allegato tecnico.

²⁰ Cfr. J. Kuczynski, *Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935*, London, Lawrence & Wishart, 1937. Nello stesso anno Bowley aggiorna e amplia il suo lavoro del 1920: cfr. A. Bowley, *Wages and Income in the United Kingdom since 1860*, Cambridge, Cambridge University Press, 1937. Cfr. anche J. Kuczynski, *Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, Berlin, Akademie Verlag, 1960-72, 38 voll. I voll. 32, 33 e 34 sono dedicati alla Francia. Per un'analisi critica delle serie di dati sul reddito di Kuczynski, che costituiscono ancora oggi una fonte storica imprescindibile malgrado le lacune, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 677-681. Cfr. allegato tecnico.

²¹ Cfr. F. Brown, "Labour and Wages", in *Economic History Review*, 1939.

²² Cfr. M. Keynes, "Relative Movement of Wages and Output", in *Economic Journal*, 1939, p. 48. È interessante notare che, all'epoca, i fautori della tesi della stabilità della divisione capitale-lavoro esitano quando devono fissare il livello – che suppongono stabile – della divisione stessa. Nel caso, Keynes insiste sul fatto che la quota di reddito che va al *manual labour* (categoria difficile da definire esattamente, sul lungo periodo) gli sembra stabile, attorno al 40% del reddito nazionale, negli anni venti e trenta del Novecento.

²³ Per il dettaglio bibliografico completo, cfr. allegato tecnico.

²⁴ Cfr. allegato tecnico.

²⁵ Il fenomeno può corrispondere, nella funzione produttiva di Cobb-Douglas, a una crescita dell'esponente $1 - \alpha$ (e a un conseguente calo di α), o ad analoghe modifiche nelle funzioni produttive più correnti, corrispondenti a elasticità di sostituzione superiori o inferiori a uno. Cfr. allegato tecnico.

²⁶ Cfr. allegato tecnico.

²⁷ Cfr. Bouvier, Furet, Gilet, *Le mouvement du profit en France au XIX^e siècle*, cit.

²⁸ Cfr. Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, cit.; Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, cit. Anche le classi di reddito storiche raccolte da Jeffrey Williamson e colleghi sulla crescita a lunghissimo termine della rendita fondiaria e sullo stato dei salari suggeriscono, nel corso del XVIII secolo e fino all'inizio del XIX, una crescita della quota di rendita fondiaria nella composizione del reddito nazionale. Cfr. allegato tecnico.

²⁹ Cfr. A. Chabert, *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1789 à 1820*, Paris, Librairie de Médicis, 1945-49, vol. 2. Cfr. anche G. Postel-Vinay, "À la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789-1815)", in *Revue Économique*, 1989.

³⁰ Si definisce "valore aggiunto" di un'impresa la differenza tra ciò che le vendite di beni e servizi rendono all'impresa

(importo chiamato *chiffre d'affaires*, volume di affari, nei bilanci francesi, e *sales revenue* in inglese) e ciò che costano all'impresa gli acquisti da altre imprese (importo chiamato in francese *consommation intermédiaire*, svalutazione del capitale). Come indica il nome, la somma quantifica il valore che l'impresa ha aggiunto al processo di produzione. Il valore aggiunto permette di pagare i salari, e il valore residuo costituisce per definizione i profitti dell'impresa. Lo studio della divisione capitale-lavoro si limita troppo spesso a quello della divisione profitti-salari, con l'omissione degli affitti.

³¹ Altrettanto poco chiara era la nozione di crescita permanente e durevole della popolazione a lungo termine. La nozione, per la verità, rimane ancora confusa e sfuggente ai giorni nostri: da qui l'ipotesi generalmente ammessa di una stabilizzazione della popolazione mondiale. Cfr. cap. 2.

³² L'unico caso in cui il rendimento non tende a zero è quello di un'economia infinitamente capitalistica e "robotizzata" a lungo termine (il caso di un'elasticità di sostituzione infinita tra lavoro e capitale, e di un impiego esclusivo di capitale nella produzione asintotica). Cfr. allegato tecnico.

³³ I dati fiscali più interessanti sono presentati nell'appendice 10 del Libro I del *Capitale*. Per un'analisi di alcuni calcoli delle quote di profitto e dei tassi di rendimento a partire dai bilanci delle imprese offerti da Marx, cfr. allegato tecnico. Anche in *Salario, prezzo e profitto* (1865) Marx fornisce l'esempio dei bilanci di una fabbrica ad alta intensità capitalistica, i cui profitti raggiungono il 50% del valore aggiunto (al pari dei salari). Anche se Marx non lo dice esplicitamente, è il tipo di ripartizione globale che sembra avere in testa per un'economia industriale.

³⁴ Cfr. cap. 1.

³⁵ Alcuni modelli teorici recenti tentano di esplicitare tale intuizione. Cfr. allegato tecnico.

³⁶ Senza contare che certi economisti americani (a cominciare da Modigliani) avanzavano l'idea che il capitale avesse totalmente cambiato natura (derivando ormai dall'accumularsi durante il ciclo di vita), mentre i britannici (a cominciare da Kaldor) continuavano a osservare il patrimonio attraverso il prisma delle successioni, il che era molto meno rassicurante. Torneremo su questo problema cruciale nella Parte terza del volume.

PARTE TERZA

LA STRUTTURA DELLE DISUGUAGLIANZE

DISUGUAGLIANZE E CONCENTRAZIONE: PRIMI RISCONTRI

Nella Parte seconda del libro abbiamo studiato la dinamica del rapporto capitale/reddito in rapporto ai paesi considerati nel loro complesso e la dinamica della distribuzione globale del reddito nazionale tra redditi da capitale e redditi da lavoro, senza occuparci direttamente della disuguaglianza dei redditi e della proprietà dei patrimoni a livello individuale. In particolare, per comprendere le dinamiche del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro nel corso del XX secolo, abbiamo analizzato le gravi catastrofi economiche legate al periodo 1914-45, dalle quali tanto l'Europa quanto il mondo intero si sono ripresi da poco. Da qui, l'impressione diffusa che il capitalismo patrimoniale – così prospero in questo inizio di XXI secolo – sia una cosa tutta nuova, mentre si tratta in realtà e in larga misura di una replica del passato, tipica di un mondo caratterizzato da una crescita lenta, esattamente come il mondo del XIX secolo.

È ora nostro compito introdurre direttamente, nella Parte terza del volume, lo studio delle disuguaglianze e delle ripartizioni a livello individuale. Nei prossimi capitoli, vedremo che le guerre mondiali e le politiche pubbliche che ne sono derivate hanno svolto in ugual misura un ruolo fondamentale nel processo di riduzione delle disuguaglianze nel XX secolo – un processo che non ha niente di naturale e di spontaneo, contrariamente alle previsioni ottimistiche della teoria di Kuznets. Vedremo anche che le disuguaglianze sono ricresciute con forza dopo gli anni settanta-ottanta del Novecento, anche se con sensibili variazioni tra paese e paese, il che conferma ancora una volta il ruolo cruciale svolto dalle diverse istituzioni e dalle diverse politiche. Analizzeremo pure la crescente importanza sia dell'eredità sia del reddito da lavoro sul lunghissimo periodo, da un punto di vista insieme storico e teorico: da dove nasce la diffusa convinzione secondo cui la crescita moderna favorirebbe naturalmente il lavoro rispetto all'eredità, o la competenza rispetto alla nascita? Ne siamo poi così sicuri? Infine, nell'ultimo capitolo della Parte terza, studieremo le prospettive d'evoluzione della distribuzione dei patrimoni a livello mondiale nei decenni a venire: il XXI secolo conoscerà un grado di disuguaglianza ancora superiore a quello del XIX, sempre che non lo stia già conoscendo? In che cosa la struttura delle disuguaglianze nel mondo di oggi è realmente diversa da quella prevalente durante la Rivoluzione industriale o nelle società rurali tradizionali? La Parte seconda del libro ci ha già segnalato alcune piste, ma solo l'analisi della struttura delle disuguaglianze a livello individuale ci permetterà di rispondere alla domanda chiave.

Prima di procedere lungo il percorso indicato, dovremo, nel presente capitolo,

familiarizzare con le nozioni e gli ordini di grandezza. Cominciamo con il notare che la disuguaglianza dei redditi può, in tutte le società, suddividersi in tre componenti: la disuguaglianza dei redditi da lavoro; la disuguaglianza della proprietà da capitale e dei redditi che ne derivano; il nesso tra le prime due componenti. Il famoso discorso che Vautrin rivolge a Rastignac in *Papà Goriot* rappresenta senza dubbio l'introduzione più valida alla nostra problematica.

Pubblicato nel 1835, *Papà Goriot* è uno dei romanzi più celebri di Balzac. Si tratta sicuramente dell'espressione letteraria più riuscita della struttura delle disuguaglianze nella società del XIX secolo, e del ruolo centrale svolto dall'eredità e dal patrimonio.

La trama di *Papà Goriot* è limpida. Ex operaio pastaio, papà Goriot ha fatto fortuna come commerciante di grani e di pasta durante il periodo rivoluzionario e napoleonico. Vedovo, ha sacrificato tutto per far sì che le due figlie, Delphine e Anastasie, sposassero due tra i migliori partiti della società parigina degli anni dieci e venti dell'Ottocento. Ha tenuto per sé solo quanto gli occorre per il vitto e l'alloggio in una sordida pensione dove incontra Eugène de Rastignac, ventunenne di nobile origine ma spiantato, venuto dalla provincia per studiare diritto a Parigi. Ambizioso, avvilito dalla sua condizione di povertà, Eugène tenta, grazie a una lontana cugina, di accedere ai salotti esclusivi frequentati dall'aristocrazia, dalla grande borghesia e dell'alta finanza della Restaurazione. Ben presto si innamora di Delphine, trascurata dal marito, il barone di Nucingen, un banchiere che ha approfittato della dote della moglie per impiegare il denaro in numerose speculazioni. Rastignac finirà per perdere presto ogni illusione, scoprendo il cinismo di una società completamente corrotta dal denaro. E scopre con sgomento come papà Goriot sia stato abbandonato dalle figlie, che si vergognano di lui e non lo vedono da quando hanno fatto fortuna, concentrate esclusivamente sul loro successo mondano. Alla fine, il vecchio muore in miseria e in solitudine. Solo Rastignac assiste al suo funerale. Ma, appena uscito dal cimitero di Père-Lachaise, affascinato dalla vista della bella vita di Parigi che gli si offre sullo sfondo, lungo le rive della Senna, decide di lanciarsi alla conquista della capitale: "E ora, a noi due!" La sua educazione sentimentale e sociale è conclusa: d'ora in poi diventerà anche lui un arrivista feroce e spietato.

Il momento più inquietante del romanzo, quello in cui le alternative sociali e morali che Rastignac si trova di fronte si manifestano con maggiore chiarezza e ferocia, è senza dubbio il discorso che gli rivolge Vautrin verso la metà del romanzo.¹ Anch'egli residente nella lurida pensione Vauquer, Vautrin è un personaggio sinistro, mistificatore e carismatico, che dissimula molto bene il suo oscuro passato di galeotto, esattamente come l'Edmond Dantès del *Conte di Montecristo* o il Jean Valjean dei *Miserabili*. Ma, contrariamente a questi due personaggi, tutto sommato positivi, Vautrin è profondamente malvagio e cinico. Cerca di coinvolgere Rastignac in un delitto per mettere le mani su un'eredità. E, per convincerlo, gli fa un discorso estremamente preciso e scioccante sui diversi destini e le diverse strade che si aprono a un giovane come lui nella società francese dell'epoca.

In sostanza, Vautrin spiega a Rastignac che il successo sociale ottenuto con lo studio, il merito e il lavoro è un'illusione. E gli traccia un quadro circostanziato delle varie, possibili carriere nel caso in cui proseguisse gli studi, per esempio nel campo del diritto o della medicina, due settori dove primeggia in linea di massima una logica legata alla

competenza professionale, e non alle ricchezze ricevute in eredità. In particolare, Vautrin indica con grande precisione a Rastignac i livelli di reddito ai quali può sperare di accedere in ciascuna delle due professioni. La sua conclusione è senza appello: anche se fosse tra i giovani laureati in diritto più meritevoli di Parigi, anche intraprendendo una carriera forense brillantissima e folgorante, cosa che comunque richiederebbe dei compromessi, Eugène dovrà in ogni caso accontentarsi di redditi mediocri, e rinunciare a godere di un'autentica agiatezza:

Verso i trent'anni diverrete giudice a milleduecento franchi l'anno, se non avrete ancora gettato la toga alle ortiche. Quando avrete raggiunto la quarantina, sposerete la figlia di qualche mugnaio, con circa seimila lire di rendita. Grazie tante! Se invece godrete di qualche protezione, sarete procuratore del re a trent'anni, con mille scudi di stipendio [cinquemila franchi], e sposerete la figlia del sindaco. Se poi commetterete qualche piccola bassezza politica, a quarant'anni sarete procuratore generale [...]. Ho poi l'onore di farvi notare che ci sono solo venti procuratori generali in Francia, e che ad aspirare al grado sono in ventimila, tra i quali ci sono personaggi che venderebbero la famiglia per salire di un gradino. Se la professione vi disgusta, vediamo qualcos'altro. Il barone di Rastignac vuol essere avvocato? Molto bene! Bisogna penare per dieci anni, spendere mille franchi al mese, avere una biblioteca, uno studio, andare in società, baciare la toga di un procuratore legale per avere delle cause, leccare i pavimenti del palazzo di giustizia. Se tutto ciò vi andasse bene, non vi direi di no; ma trovatemi, a Parigi, cinque avvocati che, a cinquant'anni, guadagnino più di cinquantamila franchi l'anno!²

Al confronto, la strategia di ascesa sociale che Vautrin propone a Rastignac è molto più efficace. Sposando la signorina Victorine, una ragazza riservata che vive alla pensione e che ha occhi solo per il bell'Eugène, il giovane metterà immediatamente le mani su un patrimonio di un milione di franchi. Il che gli permetterà di godere per vent'anni di una rendita di 50.000 franchi (circa il 5% del capitale) e di raggiungere all'istante, senza alcuna fatica, un livello di agiatezza dieci volte più alto di quello che gli frutterebbe molti anni dopo un compenso da procuratore del re (un guadagno elevato quanto quello maturato da pochissimi e ricchissimi avvocati parigini solamente a cinquant'anni, dopo almeno trent'anni di fatiche e di intrallazzi).

La conclusione è scontata: Rastignac deve senz'altro sposare la giovane Victorine e trascurare il fatto che non sia né molto graziosa né molto seducente. Eugène ascolta con avidità, fino al colpo di grazia finale: perché la ragazza, illegittima, venga finalmente riconosciuta dal ricco genitore e diventi legittima erede di quel milione di franchi di cui parla Vautrin, è prima di tutto indispensabile assassinarne il fratello, delitto di cui l'ex galeotto è pronto a farsi carico, facendosi naturalmente pagare una commissione. Un po' troppo per Rastignac, il quale è certo sensibile agli argomenti di Vautrin sui meriti dell'eredità rispetto a quelli dello studio, ma non al punto da commettere un omicidio.

La questione centrale: lavoro o eredità?

Ciò che più impressiona, nel discorso di Vautrin, è l'esattezza delle cifre e del quadro sociale che egli traccia. Come vedremo più avanti, quando prenderemo in esame la struttura dei redditi e dei patrimoni nella Francia del XIX secolo, i livelli di vita che è possibile raggiungere accedendo ai vertici della gerarchia dei patrimoni ereditati sono effettivamente molto più alti dei redditi che è possibile acquisire accedendo ai vertici della gerarchia dei redditi da lavoro. In tali condizioni, a che cosa serve lavorare? A che cosa serve mantenere un comportamento morale irreprensibile? Dal momento che la disuguaglianza sociale, nel suo complesso, è immorale e senza rimedio, perché non andare fino in fondo all'immoralità, impadronendosi di un capitale con ogni mezzo, anche il più illecito?

Al di là del dettaglio delle cifre (le quali sono, come si è visto, molto vicine alla realtà), il dato di fondo è che nella Francia dell'inizio del XIX secolo – come peraltro, cent'anni dopo, in quella della belle époque – il lavoro e lo studio non consentono di raggiungere la stessa agiatezza che consentono di raggiungere l'eredità e i redditi da patrimonio. È una realtà talmente evidente, talmente tangibile per tutti, che Balzac non ha alcun bisogno di convincerci con statistiche rappresentative, decili o centili definiti con la massima cura possibile. È una realtà che ritroviamo anche nel Regno Unito dei secoli XVIII e XIX. Per i facoltosi personaggi di Jane Austen il problema del lavoro non si pone nemmeno: conta soltanto il patrimonio di cui si dispone, per eredità o dopo aver contratto un matrimonio vantaggioso. Ed è una realtà che rimarrà invariata in quasi tutti i contesti sociali, fino alle soglie della prima guerra mondiale, vera responsabile del suicidio delle società fondate sul patrimonio. Una delle rare eccezioni è certamente costituita dagli Stati Uniti d'America, o quantomeno dalle microsocietà "pioniere" degli Stati del Nord e dell'Ovest, dove, nei secoli XVIII e XIX, il capitale ereditario ha scarsissimo peso – situazione che comunque non durerà a lungo. Negli Stati del Sud, dove domina il capitale terriero sommato a quello negriero, l'eredità ha lo stesso peso che ha nella vecchia Europa. In *Via col vento*, i pretendenti di Scarlett O'Hara non puntano più di quanto non faccia Rastignac sullo studio o sul merito per assicurarsi la futura agiatezza: per loro è molto più importante l'estensione della piantagione del padre – o del suocero. Per dimostrare quanta poca considerazione abbia del concetto di morale, Vautrin, nel suo discorso rivolto al giovane Eugène, tiene persino a precisare che vedrebbe se stesso finire alla grande i propri giorni come proprietario di schiavi nel Sud degli Stati Uniti, vivendo nell'opulenza assicuratagli dalle rendite negriere.³ Evidentemente non è l'America di Tocqueville a sedurre l'ex galeotto.

La disuguaglianza dei redditi da lavoro è ben lontana dall'essere equa, e sarebbe esagerato ridurre il problema della giustizia sociale al problema irrisolto del minor peso dei redditi da lavoro rispetto ai redditi da patrimonio. Il fatto di credere in un tipo di disuguaglianza fondata più sul lavoro e sul merito individuale – o comunque sulla speranza riposta in una trasformazione volta in tal senso – che sul diritto acquisito,

resta però un elemento costitutivo della nostra modernità democratica. Di fatto, come vedremo, il discorso di Vautrin perde ogni validità, almeno provvisoriamente, nel corso del XX secolo per quanto riguarda le società europee. Nei decenni del dopoguerra, l'eredità si riduce davvero a poca cosa rispetto al passato, e forse per la prima volta nella storia sono il lavoro e lo studio a rappresentare il metodo più sicuro per raggiungere la vetta. In questo inizio di XXI secolo, anche se continuano a sussistere disuguaglianze di ogni tipo e sono venute meno non poche certezze in materia di progresso sociale e democratico, l'impressione diffusa e prevalente è che il mondo sia comunque cambiato, in misura radicale, dai tempi del discorso di Vautrin. Chi, oggi, consiglierebbe a un giovane studente di giurisprudenza di abbandonare gli studi e di seguire la strategia di ascesa sociale suggerita dall'ex galeotto? Può certo esistere qualche raro caso in cui mettere le mani su un patrimonio risulta ancora essere la strategia migliore,⁴ ma non è, nella stragrande maggioranza dei casi, una soluzione più redditizia, oltre che moralmente più valida, scommettere sullo studio, sul lavoro e sul successo professionale?

È stato dunque il discorso di Vautrin a suggerirci le due domande che seguono, alle quali cercheremo di rispondere nei capitoli successivi con i dati – imperfetti – di cui disponiamo. Siamo proprio sicuri, innanzitutto, che la struttura dei redditi da lavoro e dei redditi da patrimonio si sia trasformata radicalmente dai tempi di Vautrin? E in quali proporzioni? E poi, soprattutto, supponendo che la suddetta trasformazione abbia avuto luogo, almeno in parte, quali ne sono state le ragioni? E sono, tali ragioni, davvero irreversibili?

Disuguaglianze determinate dal lavoro, disuguaglianze determinate dal capitale

Per riuscire a rispondere a queste due domande, dobbiamo prima di tutto familiarizzare con il significato di disuguaglianze nei redditi da lavoro e disuguaglianze nei redditi da capitale e con le costanti di fondo che le caratterizzano nelle diverse società e nelle diverse epoche. Abbiamo visto nella Parte prima come il reddito sia sempre la somma di reddito da lavoro più reddito da capitale. I redditi da lavoro comprendono soprattutto i salari e, per semplificare l'esposizione, parleremo spesso, per indicare la disuguaglianza dei redditi da lavoro, di disuguaglianza dei salari. In realtà, per essere del tutto esatti, dovremmo considerare che i redditi da lavoro comprendono anche i redditi da lavoro non salariato, redditi che per molto tempo hanno svolto un ruolo essenziale e che ancora oggi svolgono un ruolo nient'affatto trascurabile. Anche i redditi da capitale assumono forme differenti: raggruppano tutti i redditi ricevuti a titolo di proprietà da capitale, indipendentemente da ogni tipo di lavoro, e quale che ne sia la veste giuridica ufficiale (affitti, dividendi, interessi, bonus, profitti, plusvalenze ecc.)

Per definizione, la disuguaglianza dei redditi, in ogni società, è il risultato della somma delle due componenti: quella dei redditi da lavoro e quella dei redditi da capitale. Più è disuguale la misura in cui si ripartisce ciascuna componente, più è alta la disuguaglianza finale. In assoluto, potremmo anche immaginare società in cui la disuguaglianza determinata dal lavoro sia molto alta e la disuguaglianza determinata dal capitale sia molto più bassa, oppure società in cui sia vero il contrario, oppure, infine, società in cui la disuguaglianza sia molto alta in entrambe le componenti o, viceversa, sia molto alta l'uguaglianza.

Un terzo fattore, determinante, è il nesso tra le due componenti: in quale misura le persone che dispongono di un reddito da lavoro elevato sono le stesse che dispongono di un reddito da capitale elevato? Più il nesso – la correlazione statistica, tecnicamente – è elevato, più è forte la disuguaglianza totale, a parità dei fattori che concorrono a crearla. In pratica, il nesso tra le due componenti è spesso poco elevato o negativo nelle società in cui la disuguaglianza determinata dal capitale è talmente forte da consentire ai proprietari di non lavorare (per esempio, i protagonisti dei romanzi di Jane Austen scelgono il più delle volte di non avere una professione). Ebbene: oggi come stanno le cose? E come staranno nel secolo a venire?

Bisogna anche sottolineare il fatto che la disuguaglianza dei redditi da capitale può essere più forte della disuguaglianza del capitale stesso, se i detentori di patrimoni consistenti arrivano a ottenere un rendimento medio più elevato di quello dei patrimoni di media o modesta entità. Vedremo come tale meccanismo possa diventare un potente moltiplicatore di disuguaglianze, in particolare nel secolo da poco iniziato. Nel caso, più semplice, in cui il tasso di rendimento medio sia il medesimo a tutti i livelli della gerarchia dei patrimoni, le due disuguaglianze, per definizione, coincidono.

Quando analizziamo la disuguaglianza della ripartizione dei redditi, è indispensabile

distinguere con la massima attenzione queste differenti dimensioni e componenti, prima di tutto per ragioni normative e morali (il problema della legittimità si pone in modo del tutto differente per i redditi da lavoro, per i patrimoni e per i redditi da capitale), poi perché i meccanismi economici, sociali e politici che ci aiutano a dar conto dei processi osservati sono del tutto distinti. Per quanto riguarda la disuguaglianza dei redditi da lavoro, i meccanismi in gioco includono in particolare la domanda e l'offerta di competenze, lo stato del sistema educativo e le varie regole e istituzioni che concorrono al funzionamento del mercato e alla formazione dei salari. Per quanto riguarda la disuguaglianza dei redditi da capitale, i processi più rilevanti sono i comportamenti relativi al risparmio e all'investimento, le norme sull'eredità e sulle successioni, il funzionamento dei mercati immobiliari e finanziari. Le misure statistiche delle disuguaglianze dei redditi utilizzate dagli economisti nei loro studi specifici e nel dibattito pubblico sono troppo spesso degli indicatori sintetici – per esempio il coefficiente di Gini – che mescolano cose molto differenti tra loro, come le disuguaglianze determinate dal lavoro e quelle determinate dal capitale, di modo che non è possibile distinguere chiaramente i vari meccanismi in campo e i vari aspetti delle disuguaglianze. Noi, invece, tenteremo di distinguerle nel modo più preciso possibile.

Il capitale: distribuito in modo sempre più disuguale rispetto al lavoro

In pratica, la prima costante che si registra quando si cerca di quantificare le disuguaglianze da reddito è la seguente: la disuguaglianza determinata dal capitale è sempre molto più elevata di quella determinata dal lavoro. La distribuzione della proprietà del capitale e dei redditi che ne derivano è sistematicamente molto più concentrata della distribuzione dei redditi da lavoro.

Nell'immediato, vanno precisati due punti. Primo: tale costante si ritrova in tutti i paesi e in tutte le epoche per le quali disponiamo di dati sicuri, senza alcuna eccezione, e ogni volta in misura alquanto massiccia. Per offrire un primo ordine di grandezza: il 10% delle persone che percepiscono il reddito da lavoro più elevato percepisce in genere il 25-30% del totale dei redditi da lavoro, mentre il 10% delle persone che detengono il patrimonio più elevato detiene sempre più del 50% del totale dei patrimoni, in determinate società anche il 90%. In termini forse ancora più eloquenti: il 50% delle persone peggio pagate riceve sempre una quota non trascurabile del totale dei redditi da lavoro (in genere tra un quarto e un terzo, approssimativamente quanto quel 10% che rappresenta i meglio pagati), mentre il 50% delle persone patrimonialmente più povere non possiede mai niente o quasi (sempre meno del 10% del patrimonio totale, in genere meno del 5%, ossia dieci volte meno del 10% più ricco). Le disuguaglianze determinate dal lavoro appaiono in qualche modo disuguaglianze prestabilite, modulate, quasi ragionevoli (per quanto può esserlo una disuguaglianza – vedremo che su questo punto non si deve esagerare). Mentre, al confronto, le disuguaglianze determinate dal capitale sono sempre disuguaglianze estreme.

Secondo: d'ora in avanti dovremo insistere sul fatto che tale costante non ha in sé nulla di evidente, e ci informa con sufficiente precisione sulla natura dei processi economici e sociali in merito alla dinamica dell'accumulazione e della distribuzione dei patrimoni.

In effetti, non è difficile immaginare meccanismi che implicino una distribuzione dei patrimoni più ugualitaria di quella dei redditi da lavoro. Supponiamo per esempio che in un determinato momento i redditi da lavoro riflettano non solo la disuguaglianza permanente dei salari tra i vari gruppi di lavoratori, prima di tutto rispetto alle competenze e alla posizione gerarchica degli uni e degli altri, ma anche in rapporto alle crisi di breve termine (per esempio nel caso in cui i salari o la durata del lavoro nei diversi settori d'attività fluttuino notevolmente da un anno all'altro e nell'ambito dei percorsi individuali). Ne risulterebbe una forte disuguaglianza dei redditi da lavoro, in parte fittizia, poiché essa diminuirebbe se si misurassero le disuguaglianze sul più lungo periodo, per esempio su dieci anni e non su uno solo (come si fa di solito, in mancanza di dati a più lungo termine), o anche sul totale della vita degli individui – ipotesi ideale per studiare davvero quelle disuguaglianze di opportunità e di destini di cui parlava Vautrin, ma purtroppo difficile da realizzare per mancanza di dati.

In un mondo simile, l'accumulazione di patrimoni potrebbe rispondere innanzitutto a

ragioni di cautela (si accumulano riserve in previsione di una crisi a venire), nel qual caso la disuguaglianza dei patrimoni sarebbe più ridotta di quella dei redditi da lavoro. Per esempio, la disuguaglianza dei patrimoni potrebbe avere lo stesso ordine di grandezza della disuguaglianza permanente dei redditi da lavoro (calcolata sull'insieme della carriera professionale), e dunque sarebbe nettamente inferiore alla disuguaglianza momentanea dei redditi da lavoro (calcolata, cioè, in un determinato momento). Tutto questo, secondo logica, è possibile ma ben poco pertinente, poiché la disuguaglianza dei patrimoni è ovunque e sempre molto più massiccia della disuguaglianza dei redditi da lavoro. L'accumulo cautelativo in vista di crisi a breve termine esiste davvero nel mondo reale, ma è evidente che non si tratta del meccanismo ideale per dar conto della realtà dell'accumulazione e della distribuzione dei patrimoni.

È anche possibile immaginare meccanismi che prevedano che la disuguaglianza dei patrimoni sia comparabile, per ampiezza, a quella dei redditi da lavoro. In particolare, se l'accumulazione patrimoniale fosse soprattutto determinata da motivi precauzionali (si accumula in vista della pensione), come ha teorizzato Modigliani, ciascuno dovrebbe accumulare uno stock di capitale più o meno proporzionale al livello del suo salario, onde mantenere, dopo la cessazione dell'attività, più o meno il medesimo tenore di vita – o la medesima proporzione del tenore di vita. Nel qual caso la disuguaglianza dei patrimoni sarebbe una semplice traslazione nel tempo della disuguaglianza dei redditi da lavoro, e avrebbe in quanto tale un'importanza limitata, poiché la sola vera fonte della disuguaglianza rimarrebbe la disuguaglianza determinata dal lavoro.

Anche qui, un meccanismo teorico del genere è plausibile secondo logica, e svolge chiaramente un ruolo non trascurabile nel mondo reale – specie nelle società che tendono a invecchiare. Ma, da un punto di vista quantitativo, non si tratta del principale meccanismo in gioco. Il risparmio precauzionale in vista della pensione, così come il risparmio cautelativo, non è sufficiente a spiegare la fortissima concentrazione della proprietà da capitale che si osserva nella pratica di ogni giorno. Le persone anziane sono, in media, certamente più ricche delle persone giovani. Ma la concentrazione dei patrimoni, in realtà, è forte tanto all'interno di ciascuna fascia d'età quanto rispetto all'intera popolazione. In altri termini, contrariamente a un'idea molto diffusa, la lotta tra generazioni non ha sostituito la lotta di classe. La fortissima concentrazione di capitale si spiega in primo luogo con l'importanza del patrimonio ereditario e dei suoi effetti cumulativi (per esempio è più facile risparmiare quando si è ereditato un appartamento di quando si ha un affitto da pagare). Anche il fatto che la rendita del patrimonio assuma spesso valori estremi svolge, nel processo dinamico descritto, un ruolo significativo. Nei capitoli successivi della Parte terza torneremo a esaminare in dettaglio questi vari meccanismi e a valutare come il loro peso sia cresciuto nel tempo e nello spazio. Per il momento, teniamo solo presente che l'ampiezza della disuguaglianza da capitale – assoluta e relativa alla disuguaglianza dei redditi da lavoro – orienta verso certi meccanismi anziché altri.

Prima di analizzare i processi storici osservati nei vari paesi, è opportuno descrivere con maggior precisione gli ordini di grandezza che caratterizzano in genere la disuguaglianza determinata dal lavoro e quella determinata dal capitale. L'obiettivo è far sì che il lettore familiarizzi con cifre e nozioni – decili, centili ecc. – apparentemente un po' tecniche, magari ostiche per alcuni, ma in realtà utili, se correttamente impiegate, ad analizzare e a comprendere le trasformazioni della struttura delle disuguaglianze nelle differenti società.

Abbiamo perciò indicato, nelle [tabelle 7.1](#), [7.2](#) e [7.3](#), esempi di distribuzioni osservati in diversi paesi ed epoche. Le cifre indicate sono volutamente arrotondate e approssimative, ma consentono comunque di farsi un'idea di che cosa si intende quando si parla di disuguaglianza debole, media o forte, nel mondo che ci circonda e nella storia, sia per i redditi da lavoro, sia per la proprietà da capitale, sia infine per la disuguaglianza totale dei redditi, quando appunto si sommano i redditi da lavoro ai redditi da capitale.

Per esempio, per quanto riguarda la disuguaglianza determinata dal lavoro, si rileva che nelle società più ugualitarie, come i paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta del Novecento (da allora, nell'Europa del Nord, le disuguaglianze sono leggermente cresciute, anche se i paesi scandinavi continuano a essere i meno disuguali), la distribuzione si presenta più o meno nel seguente modo. Se consideriamo l'insieme della popolazione adulta, la fascia di popolazione che percepisce i redditi da lavoro più alti (il 10%) percepisce poco più del 20% della massa totale dei redditi da lavoro (in pratica, la massa dei salari), la fascia pagata meno bene (il 50%) percepisce circa il 35% e la fascia intermedia (il 40%) percepisce circa il 45% del totale (cfr. [tabella 7.15](#)). Non si tratta certo di un'uguaglianza perfetta, poiché, nel caso, ogni gruppo avrebbe dovuto percepire una quota pari alla quota che rappresenta nell'insieme della popolazione (il 10% meglio pagato dovrebbe percepire esattamente il 10% della massa dei redditi in gioco, e i meno pagati, ossia il 50%, dovrebbero percepirne il 50%). Ma si tratta comunque di una disuguaglianza non certo estrema, perlomeno in rapporto a quanto si osserva in altri paesi e in altre epoche, e soprattutto in rapporto a quanto si rileva un po' ovunque, paesi scandinavi compresi, per la proprietà da capitale.

Tabella 7.1.

La disuguaglianza totale dei redditi da lavoro nel tempo e nello spazio

Quota dei vari gruppi nel totale dei redditi da lavoro	Disuguaglianza debole (= paesi scandinavi, anni settanta-ottanta del Novecento)	Disuguaglianza media (= Europa 2010)	Disuguaglianza forte (= Stati Uniti 2010)	Disuguaglianza molto forte (= Stati Uniti 2030?)
I più ricchi (10%) "classi superiori"	20%	25%	35%	45%
<i>di cui: l'1% più ricco in assoluto ("classi dominanti")</i>	<i>5%</i>	<i>7%</i>	<i>12%</i>	<i>17%</i>
<i>di cui: il 9% restante ("classi agiate")</i>	<i>15%</i>	<i>18%</i>	<i>23%</i>	<i>28%</i>
Fascia intermedia (40%) "classi medie"	45%	45%	40%	35%
I più poveri (50%) "classi popolari"	35%	30%	25%	20%
Coefficiente di Gini corrispondente (indicatore sintetico di disuguaglianza)	0,19	0,26	0,36	0,46

Nelle società in cui la disuguaglianza dei redditi da lavoro è relativamente debole (come nei paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta del Novecento), i meglio pagati (10% della popolazione) percepiscono circa il 20% dei redditi da lavoro, i pagati meno bene (50%) circa il 35%, la fascia di popolazione a metà tra le due fasce estreme (40%) circa il 45%. Il corrispondente coefficiente di Gini (indicatore sintetico di disuguaglianza, da 0 a 1) è dello 0,19. Cfr. allegato tecnico.

Tabella 7.2.

La disuguaglianza della proprietà da capitale nel tempo e nello spazio

Quota dei vari gruppi nel totale dei redditi da lavoro	Disuguaglianza debole (mai osservata: società ideale?)	Disuguaglianza media (= paesi scandinavi, anni settanta-ottanta del Novecento)	Disuguaglianza medio-forte (= Europa 2010)	Disuguaglianza forte (= Stati Uniti 2010)	Disuguaglianza molto forte (= Europa 1910)
I più ricchi (10%) "classi superiori"	30%	50%	60%	70%	90%
<i>di cui: l'1% più ricco in assoluto ("classi dominanti")</i>	<i>10%</i>	<i>20%</i>	<i>25%</i>	<i>35%</i>	<i>50%</i>
<i>di cui: il 9% restante ("classi agiate")</i>	<i>20%</i>	<i>30%</i>	<i>35%</i>	<i>35%</i>	<i>40%</i>
Fascia intermedia (40%) "classi medie"	45%	40%	35%	25%	5%
I più poveri (50%) "classi popolari"	25%	10%	5%	5%	5%
Coefficiente di Gini corrispondente (indicatore sintetico di disuguaglianza)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Nelle società caratterizzate da una disuguaglianza "media" della proprietà da capitale (come i paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta del Novecento), i più ricchi di patrimonio (10% della popolazione) detengono circa il 50% dei patrimoni, i meno ricchi (50%) detengono circa il 10% e la fascia intermedia (40%) detiene circa il 40%. Il coefficiente di Gini corrispondente (indicatore sintetico di disuguaglianza, da 0 a 1) è dello 0,58. Cfr. allegato tecnico.

Tabella 7.3.

La disuguaglianza totale dei redditi (lavoro e capitale) nel tempo e nello spazio

Quota dei vari gruppi nel totale dei redditi	Disuguaglianza debole (= paesi scandinavi, anni settanta-ottanta del Novecento)	Disuguaglianza media (= Europa 2010)	Disuguaglianza forte (= Stati Uniti 2010; Europa 1910)	Disuguaglianza molto forte (= Stati Uniti 2030?)
I più ricchi (10%) "classi superiori"	25%	35%	50%	60%
<i>di cui: l'1% più ricco in assoluto ("classi dominanti")</i>	<i>7%</i>	<i>10%</i>	<i>20%</i>	<i>25%</i>
<i>di cui: il 9% restante ("classi agiate")</i>	<i>18%</i>	<i>25%</i>	<i>30%</i>	<i>35%</i>
Fascia intermedia (40%) "classi medie"	45%	40%	30%	25%
I più poveri (50%) "classi popolari"	30%	25%	20%	15%
Coefficiente di Gini corrispondente (indicatore sintetico di disuguaglianza)	0,26	0,36	0,49	0,58

Nelle società in cui la disuguaglianza totale dei redditi da lavoro è relativamente bassa (come nei paesi scandinavi negli anni 1970-80), i più ricchi (10%) detengono circa il 20% del reddito totale e i più poveri (50%) detengono circa il 30%. Il coefficiente di Gini corrispondente (indicatore sintetico di uguaglianza da 0 a 1) è dello 0,26. Cfr. allegato tecnico.

Perché ognuno possa farsi un'idea di che cosa davvero significano le cifre appena esposte, è importante stabilire un nesso tra il tipo di distribuzione espressa in percentuale del totale da ripartire e i salari in moneta sonante o denaro liquido che toccano ai lavoratori in carne e ossa e che concorrono alla composizione effettiva della distribuzione, oppure i patrimoni immobiliari e finanziari detenuti dai proprietari reali che occupano le gerarchie indicate.

In concreto, se il 10% meglio pagato percepisce il 20% della massa salariale, vuol dire, per definizione, che ciascun appartenente al gruppo dei privilegiati guadagna in media due volte il salario medio corrente nei paesi considerati. Allo stesso modo, se il 50% meno pagato percepisce il 35% della massa salariale, vuol dire che, automaticamente, ciascun appartenente al gruppo dei non privilegiati guadagna in media poco più di due terzi del salario medio (esattamente il 70%). E se il 40% intermedio percepisce il 45% della massa salariale, vuol dire che il suo salario medio è leggermente più elevato (quarantacinque quarantesimi) del salario medio osservato per l'insieme della società considerata.

Per esempio, se il salario medio in quel dato paese è di 2000 euro al mese, questa

distribuzione sta a significare che il 10% meglio pagato guadagna in media 4000 euro al mese, il 50% meno pagato 1400 euro al mese e il 40% intermedio 2250 euro al mese in media.⁶ Nel qual caso quella che abbiamo chiamato “fascia intermedia” corrisponde davvero a un’ampia “classe media”, il cui livello di vita è sovente molto vicino al reddito medio della società in esame.

Precisiamo, in proposito, che le denominazioni “classi popolari” (il 50%), “classi medie” (il 40% intermedio, compreso tra il 50% delle “classi popolari” e il 10% delle “classi superiori”) e “classi superiori”, utilizzate nelle [tabelle 7.1-7.3](#), sono ovviamente arbitrarie e discutibili. Le abbiamo introdotte a titolo puramente illustrativo e indicativo, per dare un’idea; ma i termini impiegati, in realtà, non rivestono praticamente alcun ruolo nella nostra analisi, e avremmo benissimo potuto chiamare “classe A”, “classe B” e “classe C” i gruppi sociali in oggetto. Anche se, nell’ambito del dibattito pubblico, la terminologia ha in genere un notevole peso: il modo in cui essa viene brandita come un piccone, dagli uni come dagli altri, rispecchia specifiche prese di posizione, implicite o esplicite che siano, in materia di giustificazione e legittimazione dei livelli di reddito e dei patrimoni, da parte di questo o quel gruppo.

Per esempio, alcuni economisti usano l’espressione “classi medie” in modo molto estensivo, per designare persone che si collocano nettamente all’interno del decile superiore della gerarchia sociale (il 10%) oppure molto vicino al centile superiore (l’1%). In genere, l’obiettivo che viene perseguito è insistere sul fatto che queste persone, sebbene dispongano di risorse sensibilmente superiori alla media corrente nella società considerata, non sono tuttavia molto distanti dalla media stessa: l’obiettivo è sottolineare che tali persone non sono poi così ricche, e che perciò meritano ampiamente la clemenza delle autorità pubbliche e soprattutto del fisco.

Altri economisti, a volte i medesimi, rifiutano completamente la nozione di “classe media”, e preferiscono rappresentare la struttura sociale come un qualcosa che contrappone una stragrande maggioranza di “classi popolari e medie” (il “popolo”) a un’infima minoranza di “classi superiori” (le “élite”). Ebbene, una griglia del genere può essere valida solo per descrivere determinate società o, forse meglio, per analizzare determinati contesti politici e storici in determinate società. Per esempio, nella Francia del 1789, l’aristocrazia rappresentava, secondo le stime fatte, tra l’1% e il 2% della popolazione, il clero meno dell’1% e il Terzo Stato – ovvero tutto il popolo, dai contadini alla borghesia, nel quadro del sistema politico vigente sotto l’ancien régime – più del 97%.

Il nostro compito, qui, non è quello di aggiornare il dizionario e il linguaggio. In fatto di denominazioni o locuzioni, hanno tutti ragione e hanno tutti torto. Ciascuno ha i suoi buoni motivi per usare la terminologia che usa, e sbaglia a contestare quella impiegata dagli altri. Il modo in cui noi definiamo la “classe media” (il 40% che sta “nel mezzo”) è assolutamente discutibile, poiché, teoricamente, tutte le persone che includiamo in questo gruppo hanno in realtà redditi (o patrimoni) superiori alla mediana della società considerata.⁷ Si potrebbe anche decidere di suddividere la società in tre terzi, e denominare “classe media” il terzo che si colloca effettivamente a metà. Tuttavia ci sembra che la nostra definizione corrisponda meglio all’uso corrente: l’espressione “classe media” è in genere impiegata per designare persone che se la cavano piuttosto

bene rispetto alla massa del popolo, pur restando molto lontane dalle vere élite. In ogni caso è tutto quanto molto discutibile, e non è nostra intenzione assumere, in questa sede, una posizione dogmatica su una questione tanto delicata, dal punto di vista sia politico sia linguistico.

Il problema è che qualsiasi rappresentazione della disuguaglianza fondata su un piccolo numero di categorie non può che essere schematica e parziale, poiché la realtà sociale soggiacente è comunque quella di una ripartizione continua. A tutti i livelli di reddito e di patrimonio, esiste pur sempre quel certo numero di persone in carne e ossa le cui caratteristiche e la cui importanza numerica variano lentamente e gradualmente con il variare del tipo di distribuzione presente nella società considerata. Non c'è mai una frattura netta, una discontinuità, tra le diverse classi sociali, tra il mondo del "popolo" e quello delle "élite". Ecco perché la nostra analisi è fondata per intero su dati statistici a base di decili (il 10% più ricco, il 40% intermedio, il 50% più povero), i quali hanno anche il merito di definirsi esattamente e allo stesso modo nelle diverse società, e ci aiutano quindi a stabilire dei raffronti rigorosi e obiettivi nel tempo e nello spazio, senza per questo voler negare la complessità specifica di ciascuna società e soprattutto il carattere sostanzialmente continuo della disuguaglianza sociale.

Lotta di classe o lotta di centili?

È questo, in fondo, il nostro unico obiettivo: riuscire a mettere a confronto la struttura delle disuguaglianze presente in società anche molto lontane nello spazio e nel tempo, società in tutto e per tutto diverse, società che usano termini e concetti completamente diversi per designare i gruppi sociali che le compongono. Le nozioni di decili e centili sono un po' astratte e mancano certo di poesia. In prima battuta, è più facile identificarsi con le categorie del proprio tempo: contadini o nobili, proletari o borghesi, impiegati o dirigenti, camerieri o agenti di borsa. Ma la bellezza dei decili e dei centili sta appunto nel riuscire a mettere in rapporto tra loro disuguaglianze ed epoche altrimenti incompatibili, e nel fornire un linguaggio comune che, in linea di massima, può essere accettato da tutti.

Quando si renderà necessario, scomporremo con maggior rigore i gruppi considerati, aiutandoci con i centili o anche con i millili, pur di rendere giustizia al *continuum* della disuguaglianza sociale. Tra l'altro, in ciascuna società, anche la più ugualitaria, il decile superiore costituisce davvero un mondo a sé. Raggruppa persone il cui reddito è appena due o tre volte superiore al reddito medio e altre le cui risorse sono più di dieci volte superiori. In un primo tempo è sempre d'aiuto scomporre il decile superiore in due sottogruppi: il centile superiore da una parte (le "classi dominanti", che chiameremo così sempre per dare un'idea e senza pretendere che tale termine sia davvero migliore di un altro) e i nove centili rimanenti dall'altra (le "classi agiate").

Per esempio, se consideriamo il caso della disuguaglianza relativamente debole – quella scandinava – dei redditi da lavoro fotografata nella [tabella 7.1](#), con il 20% della massa salariale intascato dal 10% dei lavoratori meglio pagati, si nota che la quota di salario ricevuta dall'1% dei meglio pagati equivale mediamente al 5% della massa salariale. Il che significa che l'1% dei salariati meglio pagati guadagna in media cinque volte il salario medio, ovvero 10.000 euro al mese, in una società il cui salario medio è di 2000 euro al mese. In altri termini, il 10% dei meglio pagati guadagna in media circa 4000 euro al mese, ma all'interno di questo gruppo l'1% dei meglio pagati ne guadagna in media 10.000 (e il restante 9% ne guadagna in media circa 3330). Se continuassimo la scomposizione fino in fondo ed esaminassimo il millile superiore (lo 0,1% che rappresenta i meglio pagati) all'interno del centile superiore, troveremmo persone che guadagnano parecchie decine di migliaia di euro al mese, persino nei paesi scandinavi degli anni settanta-ottanta del Novecento. Solo che si tratterebbe di un numero di persone molto basso, che avrebbe un peso relativamente limitato all'interno della massa dei redditi da lavoro.

Per valutare la disuguaglianza di una società non basta dunque constatare il fatto che determinati redditi sono molto elevati: sostenere per esempio che "la scala dei salari va da 1 a 10" o "da 1 a 100" ci dice in realtà ben poco. Occorre anche sapere quante persone raggiungono quei livelli. Da questo punto di vista, la quota dei redditi – o dei patrimoni – detenuta dal decile superiore o dal centile superiore costituisce un

indicatore valido per misurare la disuguaglianza di una società, poiché considera non solo l'esistenza di redditi o patrimoni molto elevati, ma anche il numero di persone effettivamente gratificate da tali valori.

Il centile superiore è una fascia particolarmente interessante da studiare nel quadro della nostra ricerca storica, perché rappresenta sì una frazione certo minoritaria della popolazione (per definizione), ma anche al tempo stesso un gruppo sociale relativamente vasto rispetto a quelle prestigiose élite composte da poche decine o centinaia di membri che a volte attirano l'attenzione (come, in Francia, le cosiddette "duecento famiglie", le quali, nel periodo tra le due guerre, corrispondevano ai duecento più grossi azionisti della Banque de France, oppure, oggi, le poche centinaia di persone che finiscono nelle classifiche di *Forbes* o di riviste analoghe). In un paese di circa 65 milioni di abitanti come la Francia del 2013, con una popolazione adulta di 50 milioni, il centile superiore raggruppa pur sempre 500.000 persone adulte. In un paese di 320 milioni di abitanti come gli Stati Uniti, con una popolazione adulta di 260 milioni, il centile superiore raggruppa 2,6 milioni di persone adulte. Si tratta insomma di gruppi sociali numericamente molto rilevanti, gruppi che è impossibile non notare nel contesto di un paese, soprattutto se tendono ad abitare lo stesso tipo di ville o lo stesso tipo di quartieri. In tutti i paesi, il centile superiore si riproduce anche nel paesaggio collettivo, non solo nel denaro.

A ben guardare, possiamo giudicare che in tutte le società, si tratti della Francia del 1789 (quando la presenza dell'aristocrazia oscillava tra l'1% e il 2%) o degli Stati Uniti di oggi (dove il movimento Occupy Wall Street ha appunto preso di mira la fascia dell'"1%" più ricco), il centile superiore rappresenta una popolazione numericamente abbastanza significativa per strutturare con forza il paesaggio sociale e l'ordine politico ed economico nel suo complesso.

Vediamo perciò tutta l'importanza delle nozioni di decile e di centile: per quale miracolo potremmo sperare di confrontare le disuguaglianze in società così distanti come la Francia del 1789 o gli Stati Uniti di oggi, se non tentando di definire minuziosamente i decili e i centili e di quantificare le frazioni che essi rappresentano nella composizione della ricchezza nazionale, in un posto come in un altro. Un tale approccio non aiuta certo a risolvere tutti i problemi, ma è sempre meglio procedere in tal modo che non procedere affatto. Tenteremo perciò di determinare se e in quale misura il privilegio dell'"1%", calcolato come abbiamo scelto di fare, fosse più forte sotto Luigi XVI o sotto George Bush e Barack Obama.

Il caso del movimento Occupy dimostra anche che il linguaggio quotidiano, in particolare il concetto di "centile superiore", anche se a prima vista può sembrare un po' astratto, può aiutare a mettere in luce processi di disuguaglianza incredibili e realtà impressionanti, e di conseguenza può costituire una griglia di lettura della società molto utile, nel quadro di una mobilitazione sociale e politica di grande rilevanza fondata su slogan di per sé inattesi ("We are the 99%") ma che non possono che richiamare alla memoria, nello spirito, il famoso pamphlet *Qu'est-ce que le tiers état?*, pubblicato nel

gennaio 1789 dall'abate Sieyès.⁸

Precisiamo inoltre che le gerarchie in gioco, e dunque le nozioni di decile e di centile, non sono mai esattamente le stesse per i redditi da lavoro e per i patrimoni. Le persone che dispongono del 10% dei redditi da lavoro più elevati o quelle che dispongono del 50% dei redditi più bassi non sono le stesse che detengono il 10% dei patrimoni più elevati o il 50% dei patrimoni più bassi. L'1% che rappresenta i redditi da lavoro più alti non è l'1% che rappresenta i patrimoni più cospicui. I decili e i centili sono definiti separatamente: da un lato dai redditi da lavoro, dall'altro dalla proprietà del capitale e, alla fine, dal reddito totale, la somma dei due redditi, sintesi delle due dimensioni e quindi definizione di una gerarchia sociale composita, quale risulta dalle due diverse componenti. È sempre indispensabile precisare a quale gerarchia ci si riferisce. Nelle società tradizionali, la correlazione tra le due componenti era spesso negativa (i detentori di patrimoni importanti non lavoravano e si trovavano quindi a occupare il punto più basso della gerarchia dei redditi da lavoro). Nelle società moderne, invece, la correlazione è in genere positiva, ma non è mai piena (il coefficiente di correlazione è sempre inferiore a 1). Per esempio, esiste sempre una quantità di persone che appartengono alla fascia superiore in termini di reddito da lavoro ma che appartengono alla cosiddetta "classe popolare" in termini di patrimonio, e viceversa. La disuguaglianza sociale è multidimensionale, al pari del conflitto politico.

Notiamo, infine, che le distribuzioni di redditi – e di patrimoni – descritte nelle [tabelle 7.1-7.3](#) e analizzate nel presente capitolo e nei successivi sono sempre ripartizioni cosiddette "primarie", vale a dire al lordo delle imposte. A seconda della forma che assumono le imposte – e a seconda dei servizi pubblici e delle infrastrutture che finanziano –, forma che può essere "progressiva" o "regressiva" (ovvero che pesa di più o di meno sui vari gruppi di reddito e di patrimonio con il loro progredire nella gerarchia sociale), la distribuzione al netto delle imposte può essere più o meno egualitaria rispetto alla distribuzione al lordo delle imposte. Studieremo il problema nella Parte quarta del volume, quando studieremo il complesso delle questioni legate alla redistribuzione. Per il momento, interessiamoci soltanto alla distribuzione al lordo delle imposte.⁹

Le disuguaglianze determinate dal lavoro: disuguaglianze scontate?

Riprendiamo l'esame degli ordini di grandezza delle disuguaglianze. In quale misura le disuguaglianze dei redditi da lavoro possono dirsi disuguaglianze modeste, ragionevoli o addirittura scontate? Le disuguaglianze determinate dal lavoro sono certo molto più ridotte rispetto a quelle determinate dal capitale. Tuttavia sbaglieremmo a trascurarle, sia perché i redditi da lavoro rappresentano in genere tra i due terzi e i tre quarti del reddito nazionale, sia perché il divario tra le distribuzioni dei redditi da lavoro in vigore nei diversi paesi sono notevolissime – il che suggerisce che le politiche pubbliche e le differenze tra nazione e nazione possono avere ricadute importanti sulle disuguaglianze e sulle condizioni di vita di fasce molto ampie di popolazione.

Nei paesi più ugualitari in materia di redditi da lavoro, come i paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta, il 10% meglio pagato riceve circa il 20% della massa dei redditi da lavoro, e il 50% meno pagato riceve il 35%. Nei paesi di media disuguaglianza, come oggi la maggioranza dei paesi europei (per esempio la Francia e la Germania), il 10% riceve circa il 25-30% del totale, mentre il 50% riceve circa il 30%. Nei paesi ad alto tasso di disuguaglianza, come oggi gli Stati Uniti (con uno dei più alti livelli di disuguaglianza dei redditi da lavoro mai osservati, come vedremo più avanti), il decile superiore raggiunge il 35% del totale, mentre la metà inferiore scende al 25%. In altri termini, l'equilibrio tra i due gruppi è quasi del tutto rovesciato. Nei paesi più ugualitari il 50% meno retribuito riceve complessivamente circa il doppio della massa salariale rispetto al 10% più pagato (e ci mancherebbe, diranno alcuni, visto che sono cinque volte più numerosi), e un terzo in meno nei paesi meno ugualitari. Se la tendenza alla concentrazione crescente dei redditi da lavoro osservata negli Stati Uniti nel corso degli ultimi decenni dovesse proseguire, intorno al 2030 il 50% peggio pagato potrebbe arrivare a percepire metà della massa salariale acquisita dal 10% meglio pagato (cfr. [tabella 7.1](#)). Nulla ci dice che effettivamente le cose andranno così, ma il dato ci serve per chiarire come le trasformazioni in corso siano tutt'altro che insignificanti.

In concreto, con un uguale salario medio di 2000 euro al mese, la distribuzione scandinava, la più ugualitaria, corrisponde a 4000 euro al mese per il 10% meglio pagato (di cui 10.000 euro per l'1% meglio pagato), a 2250 per il 40% intermedio e a 1400 euro per il 50% peggio pagato, mentre la distribuzione americana, la meno ugualitaria oggi osservata, corrisponde a una gerarchia nettamente più marcata: 7000 euro per il 10% (di cui 24.000 per l'1%), 2000 euro per il 40% e solo 1000 euro per il 50%.

Per la metà meno favorita della popolazione il divario tra le differenti distribuzioni è dunque tutt'altro che trascurabile: il fatto di disporre, per tutta la vita, del 40% di reddito supplementare – 1400 euro invece di 1000, senza considerare gli effetti del sistema di imposte e di contributi – comporta conseguenze rilevanti sulle scelte di vita che ci si possono permettere, sulla qualità dell'abitazione, sulla possibilità o meno di andare in vacanza, sulla programmazione delle spese, sull'educazione dei figli ecc.

Occorre anche sottolineare che nella maggioranza dei paesi le donne sono, in pratica, quelle che figurano più spesso nella fascia del 50% dei salari più bassi, per cui il forte squilibrio tra paese e paese riflette in misura consistente pure la differenza salariale uomo-donna, differenza peraltro più ridotta nell'Europa del Nord.

Anche per le fasce più favorite della popolazione il divario tra distribuzioni è molto significativo: il fatto di disporre per tutta la vita di 7000 euro al mese invece di 4000 (o, ancora meglio, di 24.000 invece di 10.000) comporta un regime diverso di spesa, vuol dire disporre di un maggior potere d'acquisto per quanto riguarda non solo i generi di consumo ma le persone stesse – per esempio per prendere a servizio quelle pagate meno. Se la tendenza americana dovesse proseguire, nel 2030 i redditi mensili – sempre per un uguale salario medio di 2000 euro al mese – potrebbero essere di 9000 euro per il 10% più abbiente (di cui 34.000 per l'1%), di 1750 euro per il 40% intermedio e soltanto di 800 euro al mese per il 50% meno abbiente. In concreto, impegnando appena una piccola parte del suo reddito, il 10% più abbiente potrebbe assumere come domestici una buona parte del 50% meno abbiente.¹⁰

Vediamo dunque come, per un uguale salario medio, differenti distribuzioni dei redditi da lavoro possano postulare realtà sociali ed economiche estremamente distanti per i gruppi sociali in esame, e in certi casi disuguaglianze che non hanno niente di scontato. Per tutte queste ragioni, è essenziale comprendere la dinamica delle forze economiche, sociali e politiche che determinano il grado di disuguaglianza da lavoro presente nelle diverse società.

Se la disuguaglianza dei redditi da lavoro può a volte sembrare – a torto – una disuguaglianza modesta e scontata, è tuttavia la disuguaglianza determinata dalla proprietà del capitale a mettere in luce, in tutti i paesi, i livelli più alti di disuguaglianza.

Nelle società più ugualitarie in materia di patrimoni – ancora una volta i paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta del Novecento – il 10% dei patrimoni più elevati rappresenta da solo circa il 50% del patrimonio nazionale, o persino un po' di più – tra il 50% e il 60% – se si considerano in modo più adeguato le maggiori ricchezze. Oggi, nella maggioranza dei paesi europei, in particolare in Francia, Germania, Regno Unito e Italia, il 10% dei patrimoni più elevati rappresenta circa il 60% del patrimonio nazionale.

Ciò che più colpisce è che, in tutte queste società, la metà più povera della popolazione non possiede quasi nulla: il 50% più indigente in fatto di patrimonio possiede sempre meno del 10% del patrimonio nazionale, in genere meno del 5%. In Francia, secondo gli ultimi dati disponibili, riguardanti gli anni 2010-11, il 10% più ricco raggiunge il 62% del patrimonio totale, mentre il 50% più povero tocca appena il 4%. Negli Stati Uniti, la ricerca più recente organizzata dalla Federal Reserve sullo stesso biennio indica che il decile superiore possiede il 72% del patrimonio americano, e la metà inferiore appena il 2%. Va comunque precisato che la fonte citata, come accade nella maggioranza delle ricerche sulle dichiarazioni dei redditi, sottovaluta le ricchezze più elevate.¹¹ Inoltre, come abbiamo già notato, è altrettanto importante aggiungere che la stessa fortissima concentrazione di patrimoni si ritrova all'interno di ciascuna fascia d'età.¹²

In definitiva, le disuguaglianze patrimoniali nei paesi più ugualitari in materia di patrimoni – per esempio i paesi scandinavi negli anni settanta-ottanta – appaiono nettamente più forti delle disuguaglianze salariali nei paesi ad alto tasso di disuguaglianza in materia di salari – come oggi, per esempio, gli Stati Uniti (cfr. [tabelle 7.1](#) e [7.2](#)). Che io sappia, non esiste nessuna società, in nessuna epoca, in cui si riscontri una distribuzione della proprietà da capitale che possa, in termini ragionevoli, dirsi “debolmente” disuguale, ossia una distribuzione in cui la metà più povera della società potrebbe arrivare a possedere una parte significativa – diciamo un quinto o un quarto – del patrimonio totale.¹³ Non è comunque vietato essere ottimisti. Ecco perché abbiamo indicato nella [tabella 7.2](#) l'esempio virtuale di una possibile distribuzione del patrimonio con un tasso di disuguaglianza “debole”, o quantomeno più debole che nelle distribuzioni relative ai paesi scandinavi (caratterizzati da una disuguaglianza “media”), europei (caratterizzati da una disuguaglianza “medio-forte”) e americani (caratterizzati da una disuguaglianza “forte”). Per quanto le modalità di definizione di una tale “società ideale” – supponendo che si tratti di un obiettivo auspicabile – restino tutte quante ancora da determinare (torneremo sull'argomento nella Parte quarta¹⁴).

Come per la disuguaglianza determinata dai salari, è importante capire bene a che cosa corrispondono le cifre. Immaginiamo una società in cui il patrimonio netto medio sia di 200.000 euro per adulto¹⁵ – più o meno il caso dei paesi europei attualmente più ricchi.¹⁶ Nella Parte seconda abbiamo visto che il patrimonio privato medio si suddivide più o meno in due metà tra loro compatibili: beni immobili da una parte, attivi finanziari e professionali (depositi bancari, piani risparmio, portafogli azionario e obbligazionario, contratti di assicurazione sulla vita, fondi pensione ecc., al netto dei debiti) dall'altra; il tutto con variazioni rilevanti tra paese e paese, e variazioni enormi tra individuo e individuo.

Se il 50% più povero detiene il 5% del patrimonio totale, ciò significa per definizione che in media esso possiede l'equivalente del 10% del patrimonio medio vigente nell'insieme della società. Nel qual caso il 50% più povero possiede dunque in media un patrimonio netto di 20.000 euro, il che non equivale proprio a zero, ma non equivale neppure a una somma accettabile, considerando le ricchezze possedute nel resto del paese.

In concreto, in una società del genere, la metà più povera della popolazione comprende di norma un numero altissimo di patrimoni nulli o quasi nulli (poche migliaia di euro) – circa un quarto della popolazione – e un numero non trascurabile di patrimoni leggermente negativi (quando i debiti superano gli attivi) – perlopiù tra un ventesimo e un decimo della popolazione. Dopodiché i patrimoni si scaglionano fino a importi dell'ordine di 60.000-70.000 euro, o anche più. Da queste differenti situazioni, come dall'esistenza di moltissime persone vicine allo zero patrimoniale assoluto, risulta una media generale di circa 20.000 euro relativa alla popolazione più povera. In certi casi può trattarsi di persone in attesa di accedere a proprietà immobiliari ma ancora pesantemente indebitate: da qui un patrimonio netto molto basso. Ma, più spesso, si tratta di persone in affitto il cui patrimonio si limita a poche migliaia di euro – a volte qualche decina di migliaia di euro – depositate su un conto bancario e su libretti di risparmio. Se includessimo nel patrimonio i beni durevoli – automobili, mobili, elettrodomestici ecc. – possedute da queste persone, il patrimonio medio del 50% più povero salirebbe tutt'al più a 30.000-40.000 euro.¹⁷

Per questa metà della popolazione, la nozione stessa di patrimonio e di capitale rimane una nozione in gran parte astratta. Per milioni di persone, il patrimonio si riduce, più o meno, a poche settimane di salario anticipato – o posticipato – su un conto in banca o su un vecchio libretto di risparmio senza più un soldo aperto da una zia, a un'automobile e a pochi mobili. È una realtà del genere, profondamente diffusa – il patrimonio è talmente concentrato che buona parte della società ne ignora praticamente l'esistenza, e a volte si pensa che sia posseduto da personaggi irreali o da entità misteriose –, a rendere tanto più indispensabile lo studio metodico e sistematico del capitale e della sua distribuzione.

All'altro capo della scala, il fatto che il 10% più ricco detenga il 60% del patrimonio

totale significa, automaticamente, che il 10% possiede in media l'equivalente di sei volte il patrimonio medio del paese in questione. In questo caso, con un patrimonio medio di 200.000 euro per adulto, il 10% più ricco possiede in media un patrimonio netto di 1,2 milioni di euro per adulto.

Il decile superiore della distribuzione dei patrimoni è ancora più disuguale del decile superiore della distribuzione dei salari. Quando la quota del decile superiore è dell'ordine del 60% del patrimonio totale, come è oggi nella maggioranza dei paesi europei, la quota del centile superiore è in genere di circa il 25%, e quella del restante 9% è di circa il 35%. Il 60% possiede dunque un patrimonio medio che è venticinque volte più elevato della media, mentre il 25% possiede appena quattro volte più della media. In concreto, nell'esempio scelto, il 10% più ricco possiede in media un patrimonio netto medio di 1,2 milioni di euro, di cui 5 milioni per l'1% più ricco e un po' meno di 800.000 euro per il restante 9%.¹⁸

La composizione dei patrimoni varia altrettanto sensibilmente anche all'interno di questo gruppo. Al livello del decile superiore, quasi tutti sono proprietari della propria abitazione. Tuttavia l'importanza degli immobili scende di molto man mano che si sale nella gerarchia dei patrimoni. Nel gruppo del "9%", poco sotto il milione di euro, l'immobile corrisponde a più della metà del patrimonio, per alcuni anche a più di tre quarti. Al livello del centile superiore, invece, gli attivi finanziari e professionali prevalgono nettamente sui beni immobiliari. In particolare, sono le azioni e le quote di società a comporre la quasi totalità delle maggiori ricchezze. Tra quelle comprese tra i 2 e i 5 milioni di euro, la componente immobiliare è inferiore a un terzo; oltre i 5 milioni, scende al di sotto del 20%; oltre i 20 milioni, è inferiore al 10%, mentre sono azioni e quote varie a costituire la quasi totalità del patrimonio. Il mattone è l'investimento preferito dalle classi medie e mediamente agiate. Ma a formare la vera ricchezza concorrono, in via prioritaria, sempre gli attivi finanziari e professionali.

Tra il 50% più povero (che nell'esempio scelto detiene il 5% del patrimonio totale, ossia 20.000 euro di patrimonio medio) e il 10% più ricco (che possiede il 60% del patrimonio totale, ossia 1,2 milioni di euro di patrimonio medio) si colloca il 40% intermedio, o "classe media patrimoniale", la quale detiene il 35% del patrimonio totale, con un patrimonio netto medio che è assai vicino alla media della società nel suo complesso – nel caso prescelto, esattamente di 175.000 euro per adulto. All'interno di questo folto gruppo, in cui i patrimoni si scaglionano da appena 100.000 a più di 400.000 euro, la proprietà della prima abitazione e le modalità del suo acquisto e del suo pagamento svolgono il più delle volte un ruolo essenziale. Al capitale perlopiù immobiliare si aggiunge a volte un risparmio finanziario non trascurabile. Per esempio, un patrimonio netto di 200.000 euro può comporsi di una casa del valore di 250.000 euro, da cui va dedotto un mutuo di 100.000 euro e a cui vanno aggiunti 50.000 euro versati per un contratto di assicurazione sulla vita o un libretto di risparmio o di pensione. Quando il pagamento del mutuo verrà estinto, il patrimonio netto raggiungerà i 300.000 euro, o anche più, se nel frattempo è cresciuto il risparmio

finanziario. Ecco un esempio di parabola tipica della classe media nell'ambito della gerarchia dei patrimoni, più ricca del 50% più povero (che non possiede quasi nulla) ma più povera del 10% più ricco (che possiede molto di più).

La novità più importante del XX secolo: la classe media patrimoniale

Non facciamoci trarre in inganno: lo sviluppo di una vera “classe media patrimoniale” rappresenta la più importante trasformazione strutturale del XX secolo, in fatto di distribuzione delle ricchezze nei paesi sviluppati.

Proviamo a tornare indietro di un secolo, alla belle époque, intorno agli anni 1900-10. In tutti i paesi europei, la concentrazione del capitale era allora molto più alta di quanto non sia oggi. È importante avere ben presenti gli ordini di grandezza indicati nella [tabella 7.2](#). Verso il 1900-10, in Francia come nel Regno Unito, in Svezia e in tutti i paesi per i quali disponiamo di dati validi, il 10% più ricco deteneva la quasi totalità del patrimonio nazionale: la quota del decile superiore raggiungeva il 90%. L'1% più fortunato possedeva da solo più del 50% del totale dei patrimoni. La quota del centile superiore, in certi paesi a forte tasso di disuguaglianza, come il Regno Unito, superava anche il 60%. Viceversa, il 40% intermedio possedeva poco più del 5% del patrimonio nazionale (tra il 5% e il 10%, a seconda dei paesi), vale a dire poco più del 50% più povero, che ne deteneva, come oggi, meno del 5%.

In altri termini, all'epoca non esisteva una classe media, poiché il 40% intermedio era, a livello patrimoniale, quasi povero come il 50% più povero. La distribuzione del capitale comprendeva un'immensa maggioranza di persone che non possedeva quasi nulla e una minoranza che deteneva la quasi totalità degli attivi. Si trattava certo di una minoranza importante (il decile superiore rappresenta un'élite ancora più vasta del centile superiore, il quale costituisce a sua volta un gruppo sociale numericamente significativo), ma pur sempre di una minoranza. La curva della distribuzione era evidentemente continua, come in tutte le società. Ma la parabola discendente della curva si accentuava man mano che si avvicinava al decile superiore e al centile superiore, per cui si passava bruscamente dal mondo del 90% più povero (in cui ciascuno possiede al massimo poche decine di migliaia di euro di patrimonio, rapportando gli importi a quelli di oggi) al mondo del 10% più ricco, in cui ciascuno possiede l'equivalente di parecchi milioni di euro, o anche di parecchie decine di milioni.¹⁹

Si sbaglierebbe se si sottovalutasse l'importante – anche se fragile – novità storica rappresentata dall'emergere di una “classe media patrimoniale”. Ma si deve anche insistere sul fatto che la concentrazione dei patrimoni resta ancora oggi molto forte: la quota del decile superiore raggiunge attualmente in Europa il 60%, e negli Stati Uniti supera il 70%.²⁰ Quanto alla metà inferiore della popolazione, è povera di patrimonio tanto oggi quanto ieri: appena il 5% del totale nel 2010, come nel 1910. In fondo, la classe media è riuscita a strappare solo qualche briciola: non più di un terzo del patrimonio in Europa, appena un quarto negli Stati Uniti. La fascia intermedia raggruppa una popolazione quattro volte più numerosa del decile superiore, eppure la massa dei patrimoni che detiene è due-tre volte inferiore. Potremmo essere tentati di concludere che in realtà non è cambiato nulla: il capitale continua a riproporre

disuguaglianze estreme (cfr. [tabella 7.2](#)).

Non è detto che tutto ciò non sia vero, ma è indispensabile prendere atto della seguente realtà: la riduzione storica delle disuguaglianze patrimoniali è molto meno forte di quanto a volte si immagini. Del resto, non c'è niente che autorizzi a pensare che la limitata compressione delle disuguaglianze sia irreversibile. Si tratta però di frazioni significative, e sarebbe sbagliato sottovalutare il valore storico del cambiamento. Quando si possiede l'equivalente di 200.000 o 300.000 euro di patrimonio, non si è forse tanto ricchi, ma non si è nemmeno troppo poveri – tra l'altro, alla gente, non piace granché essere trattata da povera. Il fatto che decine di milioni di persone – il 40% della popolazione, ovvero un corpo sociale considerevole, a metà strada tra i poveri e i ricchi – possieda individualmente qualche centinaio di migliaia di euro, e collettivamente tra un quarto e un terzo del patrimonio nazionale, non costituisce una trasformazione di poco conto. Si tratta di un cambiamento sostanziale nella scala dei redditi della storia, un cambiamento che ha profondamente modificato il paesaggio sociale e la struttura politica della società, e ha contribuito a ridefinire i termini del conflitto distributivo. Per cui è fondamentale comprenderne le ragioni.

Contestualmente, la trasformazione si è anche tradotta in un calo fortissimo dei patrimoni più alti: la quota del centile superiore si è più che dimezzata, passando in Europa da più del 50% all'inizio del XX secolo a circa il 20-25% tra la fine del XX e l'inizio del XXI secolo. Vedremo più avanti come questo fatto abbia ampiamente contribuito a modificare i termini del discorso di Vautrin, cioè a diminuire di molto e a livello strutturale il numero di patrimoni abbastanza elevati perché si possa vivere con agiatezza delle rendite annue frutto dei patrimoni stessi – ossia il numero dei casi per cui Rastignac potrebbe vivere meglio sposando la signorina Victorine che proseguendo gli studi di Giurisprudenza. E il cambiamento è ancora più rilevante dal punto di vista storico, se pensiamo che il grado più alto di concentrazione dei patrimoni osservabile nell'Europa del 1900-10 è lo stesso che caratterizza l'intero XIX secolo. Tutte le fonti di cui disponiamo indicano i medesimi ordini di grandezza – attorno al 90% del patrimonio per il decile superiore, di cui almeno il 50% per il centile superiore – anche per le società rurali tradizionali, si tratti dell'ancien régime in Francia o del XVIII secolo inglese. Vedremo come una tale concentrazione di capitale sia in realtà una condizione indispensabile perché società patrimoniali come quelle descritte nei romanzi di Balzac e di Jane Austen, determinate per intero dal patrimonio e dall'eredità, possano esistere e prosperare. Tentare di capire come possano emergere, mantenersi, decadere ed eventualmente riemergere tali livelli di concentrazione dei patrimoni è perciò uno degli obiettivi prioritari di questo libro.

Esaminiamo infine gli ordini di grandezza raggiunti dalla disuguaglianza totale dei redditi, ossia dalla disuguaglianza osservabile quando si misurano sia i redditi da lavoro sia i redditi da capitale (cfr. [tabella 7.3](#)). Non sorprende che il livello di disuguaglianza del reddito totale si collochi a metà tra la disuguaglianza dei redditi da lavoro e la disuguaglianza della proprietà da capitale. Si noterà inoltre che la disuguaglianza del reddito totale è più vicina alla disuguaglianza determinata dal lavoro che alla disuguaglianza determinata dal capitale – e anche questo non può certo sorprendere, dato che i redditi da lavoro equivalgono in genere a un valore compreso tra i due terzi e i tre quarti del reddito nazionale totale. In concreto, il decile superiore della gerarchia dei redditi detiene circa il 25% del reddito nazionale nelle società scandinave più ugualitarie, quelle degli anni settanta-ottanta del Novecento (all'epoca i livelli francesi e tedeschi erano al 30% e oggi di poco inferiori al 35%), quota che nelle società più disuguali – come la Francia dell'*ancien régime* o della *belle époque* o il Regno Unito o gli Stati Uniti di oggi – può salire fino al 50% del reddito nazionale (di cui circa il 20% per il centile superiore).

È possibile immaginare società in cui la concentrazione dei redditi sia ancora più elevata rispetto a questo livello massimo? Certo che no. Se il decile superiore si appropriasse, per esempio, del 90% delle risorse prodotte ogni anno (e il centile superiore, da solo, del 50%, come per i patrimoni), è assai probabile che una rivoluzione metterebbe prontamente fine a una tale situazione, a meno che non intervenga un apparato repressivo quanto mai efficiente. Quando è in gioco la proprietà da capitale, un tale livello di concentrazione è già di per sé vettore di forti tensioni politiche, e spesso agisce a discapito della nozione stessa di suffragio universale. Il profondo squilibrio può essere sostenibile finché i redditi da capitale rappresentano solo una quota limitata del reddito nazionale: tra un quarto e un terzo, a volte un po' di più, come sotto l'*ancien régime*, il che equivale già a una concentrazione molto pesante. Ma se un tale livello di disuguaglianza dovesse applicarsi alla totalità del reddito nazionale, allora diventerebbe difficile pensare che la situazione possa restare tollerabile ancora per molto.

Ciò detto, niente ci impedisce di affermare che un limite superiore al 50% del reddito nazionale per il decile superiore non sia superabile, e che crollerebbe il mondo se un paese osasse superare questa soglia simbolica. Anche se, dal momento che i dati storici disponibili sono a volte inesatti, non è del tutto escluso che essa sia già stata superata in qualche circostanza o in qualche paese. In particolare, durante l'*ancien régime* e alla vigilia della Rivoluzione francese, oppure, più in generale, nelle società rurali tradizionali, è possibile che la quota del decile superiore abbia varcato la fatidica soglia del 50% e si sia avvicinata al 60% del reddito nazionale – o lo abbia persino oltrepassato, sia pure di poco. Infatti il carattere più o meno sostenibile di disuguaglianze così estreme dipende non soltanto dall'efficacia dell'apparato repressivo

ma anche – e forse soprattutto – dall’efficacia dell’apparato di legittimazione delle disuguaglianze stesse. Se le disuguaglianze sono percepite come legittime, per esempio perché sembrano derivare dal fatto che i più ricchi hanno deciso di lavorare di più – o con maggiore efficienza – rispetto ai più poveri, oppure perché il tentativo d’impedire loro di guadagnare di più nuocerebbe inevitabilmente ai più poveri, è anche possibile che la concentrazione dei redditi superi i record storici. Ecco perché, nella [tabella 7.3](#), abbiamo indicato un eventuale livello record, riferito agli Stati Uniti del 2030, nel caso in cui la disuguaglianza dei redditi da lavoro – e a un grado minore la disuguaglianza della proprietà da capitale – continuasse a crescere come è cresciuta nei decenni scorsi. Al che, il decile superiore arriverebbe a una percentuale di circa il 60% del reddito nazionale, mentre la metà inferiore della popolazione raggiungerebbe a stento il 15%.

Insistiamo ancora su questo punto: il problema di fondo riguarda più la legittimazione delle disuguaglianze che la loro ampiezza in quanto tale. Ecco perché è essenziale analizzarne la struttura. E da questo punto di vista il primo insegnamento ricavabile dalle [tabelle 7.1-7.3](#) è che esistono, per una società, due modi molto diversi di registrare una forte disuguaglianza del reddito totale (attorno al 50% del reddito totale per il decile superiore, di cui circa il 20% per il centile superiore).

In primo luogo, secondo lo schema classico, una tale disuguaglianza può essere il prodotto di una “società iperpatrimoniale” (o “società di *rentiers*”), ossia una società in cui contano più di tutto i patrimoni nel loro complesso, e in cui la loro concentrazione raggiunge livelli estremi (per il decile superiore, il 90% del patrimonio totale, di cui il 50% per il centile superiore). La gerarchia del reddito totale è in tal caso dominata dagli altissimi redditi da capitale, in particolare dai redditi da capitale ricevuto in eredità. È lo schema osservabile, con variazioni tutto sommato limitate in confronto ai rispettivi punti in comune, in società come quelle dell’ancien régime o della belle époque. Per cui sarà nostro compito capire le condizioni in cui emergono e si perpetuano tali strutture di proprietà e disuguaglianza e comprendere in quale misura esse appartengano ormai al passato o possano invece riguardare anche il XXI secolo.

In secondo luogo – e si tratta di uno schema nuovo, elaborato in larga misura negli Stati Uniti nel corso degli ultimi decenni – una fortissima disuguaglianza del reddito totale può essere il prodotto di una “società ipermeritocratica” (o che, quantomeno, le persone che occupano i vertici della gerarchia amano presentare come tale). Si può anche parlare di “società di superstar” (o, forse meglio, di “società di superdirigenti”, anche se la cosa è un po’ diversa: vedremo più avanti qual è la definizione più adatta), ovvero di una società molto disuguale nella quale, però, il vertice della gerarchia dei redditi sarebbe occupato dai più alti redditi da lavoro, e non dai redditi da patrimonio. Precisiamo subito che, per il momento, non intendiamo stabilire se la società che abbiamo descritto si possa davvero definire “ipermeritocratica”. Non è affatto sorprendente che chi ha tutto da guadagnare in una società del genere preferisca denominare così la gerarchia sociale, e riesca persino a convincere una parte di coloro che hanno tutto da perdere della fondatezza della denominazione. Per noi, al momento,

deve trattarsi, più che di un'ipotesi, di una conclusione possibile – possibile, in teoria, quanto la conclusione opposta. Vedremo pertanto in quale misura la crescita della disuguaglianza dei redditi da lavoro negli Stati Uniti segua una logica meritocratica, e in quale misura si sia in grado di rispondere a una domanda complessa e sostanziale come questa.

Al punto in cui siamo, limitiamoci a notare come l'opporre in termini assoluti i due tipi di società, la “società di *rentiers*” e la “società di superdirigenti”, sia un modo di procedere ingenuo e fuori dalla realtà. I due tipi di disuguaglianza possono perfettamente sovrapporsi: non c'è niente che impedisca di essere al tempo stesso superdirigente e *rentier* o viceversa, come è dimostrato dal fatto che la concentrazione dei patrimoni è oggi molto più elevata negli Stati Uniti che in Europa. E niente, ovviamente, impedisce ai figli dei superdirigenti di diventare *rentiers*. In pratica, tutte le società fondono sempre le due logiche. Resta comunque il fatto che esistono modi diversi di raggiungere un medesimo livello di disuguaglianza, e che gli Stati Uniti di oggi si distinguono innanzitutto per una disuguaglianza record dei redditi da lavoro (più alta che in tutte le società osservate nel tempo e nello spazio, comprese quelle caratterizzate da fortissime disparità nelle competenze individuali) e per disuguaglianze patrimoniali meno accentuate di quelle osservate nelle società tradizionali o nell'Europa del 1900-10. È perciò essenziale comprendere le condizioni di sviluppo proprie di queste due logiche, senza dimenticare che esse potrebbero benissimo sovrapporsi nel corso del XXI secolo – e non essere più alternative l'una all'altra – e dar luogo così a un mondo segnato da una disuguaglianza ancora più estrema delle due precedenti.^{[21](#)}

Prima di passare allo studio dettagliato degli sviluppi storici osservati nei vari paesi, dobbiamo ancora precisare alcuni punti metodologici. Nelle [tabelle 7.1-7.3](#) abbiamo indicato, in particolare, i coefficienti di Gini corrispondenti alle diverse distribuzioni prese in considerazione. Il coefficiente di Gini – dal nome dello statistico italiano Corrado Gini, attivo all’inizio del XX secolo e nel periodo tra le due guerre – è uno degli indicatori sintetici di disuguaglianze usati più spesso nei rapporti ufficiali e nel dibattito pubblico. In teoria, è sempre compreso tra zero e uno: è pari a zero in caso di uguaglianza completa, a 1 in caso di disuguaglianza assoluta, per esempio quando un gruppo infinitamente piccolo detiene la totalità delle risorse disponibili.

In pratica, si constata che il coefficiente di Gini varia più o meno tra 0,2 e 0,4 per le distribuzioni dei redditi da lavoro concretamente osservate nelle differenti società; tra 0,6 e 0,9 per le distribuzioni osservate della proprietà da capitale; tra 0,3 e 0,5 per la disuguaglianza del reddito totale. Con un coefficiente di Gini di 0,19, la distribuzione dei redditi da capitale osservata nei paesi scandinavi degli anni settanta-ottanta non è tanto lontana dall’uguaglianza assoluta. Viceversa, con un coefficiente di Gini di 0,85, la distribuzione dei patrimoni osservata in Europa durante la belle époque non è lontana dalla disuguaglianza assoluta.²²

Questi coefficienti – ne esistono altri, per esempio l’indice di Theil – a volte sono utili, ma pongono molti problemi. Essi pretendono di riassumere in un unico indicatore numerico la disuguaglianza completa della distribuzione – sia la disuguaglianza che distingue la fascia più povera da quella intermedia della gerarchia sociale, sia la disuguaglianza che distingue la fascia intermedia da quella dei più ricchi o dei ricchissimi nella piramide sociale –, il che a prima vista offre un quadro semplice e interessante, ma è inevitabilmente parecchio illusorio. È davvero impossibile riassumere una realtà multidimensionale con un indicatore unidimensionale e, se lo si fa, si semplifica all’estremo una realtà sociale quanto mai complessa e si mescolano cose che dovrebbero rimanere distinte. La realtà sociale e il significato economico e politico della disuguaglianza sono elementi molto diversi tra loro, variano a seconda dei livelli della distribuzione, ed è importante analizzarli separatamente. Senza contare che il coefficiente di Gini e altri indicatori sintetici tendono anche a confondere la disuguaglianza determinata dal lavoro a quella determinata dal capitale, mentre i meccanismi economici in gioco, al pari degli apparati di legittimazione normativa delle disuguaglianze, vanno distinti in entrambi i casi. Per tutti questi motivi, ci sembra altamente preferibile analizzare le disuguaglianze a partire da tabelle di distribuzione che indichino le quote dei differenti decili e centili nella composizione del reddito totale e del patrimonio totale, piuttosto che utilizzare indicatori sintetici come il coefficiente di Gini.

Tali tabelle di distribuzione hanno anche il merito di costringere tutti a quantificare la misura dei livelli di reddito e patrimonio dei differenti gruppi sociali che compongono le

gerarchie in vigore, espressi in moneta sonante e denaro liquido (o in percentuale dei redditi e patrimoni medi del paese in questione), e non in un'unità statistica fittizia e difficile da decifrare. Le tabelle di distribuzione ci aiutano a farci un'idea più concreta e più fisica della disuguaglianza sociale, e anche a prendere meglio coscienza della realtà e dei limiti dei dati di cui disponiamo per studiare i problemi in esame. Gli indicatori statistici sintetici come il coefficiente di Gini offrono invece una visione astratta e asettica della disuguaglianza, un codice di riferimento che non solo non indica agli uni e agli altri quale posto occupino nella gerarchia del loro tempo (esercizio sempre utile, soprattutto quando si fa parte dei centili superiori della distribuzione e si tende a dimenticarlo, come accade sovente agli economisti), ma che a volte non fa intendere appieno che i dati soggiacenti presentano anomalie o incoerenze, o che quantomeno non sono del tutto comparabili nel tempo o tra paese e paese (per esempio perché gli alti livelli della distribuzione vengono tagliati fuori, o perché i redditi da capitale sono omessi per certi paesi e non per altri). Il fatto di mostrare le tabelle di distribuzione obbliga a una maggiore coerenza e trasparenza.

Il velo di pudore delle pubblicazioni ufficiali

Per gli stessi motivi, mettiamo ugualmente in guardia contro l'uso di altri indicatori, per esempio i rapporti interdecili, spesso utilizzati dall'OCSE e dagli istituti statistici dei vari paesi nei rapporti ufficiali dedicati alle disuguaglianze. Il rapporto interdecile usato più spesso è l'indice P90/P10, vale a dire l'indice tra la soglia di reddito corrispondente al 90° centile della distribuzione e la soglia corrispondente al 10° centile.²³ Così, se per rientrare nel gruppo del 10% più ricco bisogna superare la soglia dei 5000 euro al mese, e per far parte del gruppo del 10% più povero bisogna essere al di sotto della soglia dei 1000 euro, si dirà che il rapporto interdecile P90/P10 è pari a 5.

Tali indicatori possono essere utili – è sempre preferibile avere il maggior numero possibile di informazioni sulla forma più completa della distribuzione in corso –, ma è bene essere consapevoli del fatto che, per come sono concepiti, questi indicatori dimenticano del tutto di considerare lo sviluppo della ripartizione al di là del 90° centile. In concreto, per un analogo rapporto interdecile P90/P10, è possibile che la quota del decile superiore nella composizione totale dei redditi o dei patrimoni sia del 20% (come i salari scandinavi degli anni settanta-ottanta), oppure del 50% (come i redditi americani attuali), oppure ancora del 90% (come i patrimoni europei della belle époque). In un caso come nell'altro, consultando le pubblicazioni degli organismi internazionali e degli istituti statistici ufficiali – i quali, essendo inclini a concentrarsi sugli indicatori e a ignorare volutamente i livelli più alti della distribuzione, non danno alcuna indicazione circa i redditi e i patrimoni medi al di là del 90° centile –, non verremo a conoscenza di nulla.

Il fatto trova ampia giustificazione, per molti, nelle “imperfezioni” dei dati disponibili. Ora, non è che le difficoltà non esistano, ma esse possono essere superate se solo si utilizzano fonti più adeguate, come è dimostrato dai dati storici raccolti, sia pure con mezzi limitati, nel World Top Incomes Database (WTID), dati che hanno cominciato a modificare – lentamente – i metodi di lavoro. Diciamo la verità: una tale scelta metodologica da parte degli organismi pubblici nazionali e internazionali è tutt'altro che neutrale. Non per nulla, i rapporti ufficiali che si propongono di informare l'opinione pubblica sulla distribuzione delle ricchezze offrono di solito una visione edulcorata, ad arte, delle disuguaglianze. Per fare un confronto, è un po' come se un rapporto governativo ufficiale sulle disuguaglianze nella Francia del 1789 decidesse di ignorare totalmente tutto quanto accade al di là del 90° centile (vale a dire una fascia tra cinque e dieci volte più ampia dell'aristocrazia dell'epoca nel suo complesso), per la semplice ragione che è troppo complicato parlarne. E ancora più deplorabile è il fatto che un approccio tanto timido e pudico alimenti le fantasie più incontrollate e il generale discredito di cui soffrono sovente le statistiche e gli statistici, senza recare alcun tipo di sollievo.

Al contrario, i rapporti interdecili fanno emergere a tratti, per motivi di nuovo del tutto artificiali, indici fuori norma. Per esempio, in tema di distribuzione della proprietà

da capitale, il 50% che corrisponde complessivamente alla fascia più povera è in genere, per quanto riguarda i patrimoni, vicino allo zero. Quando invece, se si misurano i piccoli patrimoni in un modo diverso – per esempio considerando i beni durevoli o i debiti –, è possibile scoprire, per l'identica realtà sociale soggiacente, stime nettamente diverse dal livello esatto previsto dal 10° centile della gerarchia dei patrimoni: si potranno, a seconda dei casi, scoprire 100, 1000 o anche 10.000 euro, il che, nella sostanza, non fa tanta differenza, ma può comportare rapporti interdecili molto distanti tra loro, a seconda dei paesi e delle epoche – laddove, secondo le stime ufficiali, la quota della metà inferiore dei patrimoni è in ogni caso inferiore al 5% del patrimonio totale. Succede lo stesso, anche se in misura minore, per la distribuzione dei redditi da lavoro: a seconda di come si sceglie di valutare i redditi di sostituzione e le brevi durate dei periodi di lavoro (per esempio, facendo la media dei redditi da lavoro ottenuti nell'arco di una settimana, o di un mese, o di un anno, o di un decennio), ci si può ritrovare con soglie P10 (ossia con rapporti interdecili) estremamente volatili, per cui la quota del 50% dei redditi da lavoro – la fascia più povera – nella composizione del totale dei redditi risulterebbe abbastanza stabile.²⁴

Ecco perché è preferibile analizzare le distribuzioni come le abbiamo presentate noi nelle [tabelle 7.1-7.3](#), insistendo cioè sulle quote detenute dai differenti gruppi – in particolare la metà inferiore e il decile superiore di ciascuna società – sul totale dei redditi e dei patrimoni, anziché sulle soglie. Le quote mettono in chiaro realtà molto più stabili di quanto non facciano i rapporti tra soglie.

Ecco dunque le diverse ragioni per le quali le tabelle di distribuzione che abbiamo esaminato in questo capitolo costituiscono a nostro avviso lo strumento più adatto per studiare la distribuzione delle ricchezze, ben più degli indicatori sintetici e degli indici interdecili.

Aggiungiamo altresì che il nostro percorso è il più coerente con quello dei bilanci nazionali. A partire dal momento in cui i bilanci nazionali attuali fanno conoscere, nella maggioranza dei paesi, ciascuna annualità di reddito nazionale e l’insieme del patrimonio nazionale (dunque il reddito medio e il patrimonio medio, poiché le fonti demografiche registrano in modo preciso i numeri della popolazione totale), successivamente queste masse di redditi e di patrimoni devono essere suddivise tra i differenti decili e centili. È quanto raccomandano di fare molti rapporti tendenti a migliorare e a “umanizzare” i bilanci nazionali, anche se, a tutt’oggi, con risultati non troppo lusinghieri.²⁵ Una suddivisione che consenta di distinguere il 50% più povero, il 40% intermedio e il 10% più ricco si può ragionevolmente considerare una prima tappa utile per procedere in tale direzione. In particolare, un approccio del genere ci fa capire fino a che punto il tasso di crescita del prodotto interno e del reddito nazionale possa riprodursi – o meno – nei redditi realmente percepiti dai diversi gruppi sociali. Per esempio, solo la conoscenza della quota del decile superiore ci dà la possibilità di sapere in quale misura una frazione sproporzionata della crescita sia stata recepita dalla fascia più alta della distribuzione. Mentre l’utilizzo di un coefficiente di Gini o di un rapporto interdecile non consente di rispondere al quesito in modo altrettanto preciso e trasparente.

Precisiamo infine che le tavole di distribuzione di cui raccomandiamo l’impiego sono in qualche modo abbastanza vicine alle tabelle sociali (*social tables*) in voga nel XVIII secolo e all’inizio del XIX. Elaborate nel Regno Unito e in Francia alla fine del XVII secolo e nel corso del XVIII, queste tabelle sono state usate in abbondanza, perfezionate e commentate in Francia durante il secolo dei Lumi, per esempio nel famoso articolo “Aritmetica politica” dell’*Encyclopédie* di Diderot. Dalle prime versioni stabilite da Gregory King per l’anno 1688 alle tavole più sofisticate concepite da Expilly o Isnard alla vigilia della Rivoluzione francese, o da Peuchet, Colquhoun e Blodget durante il periodo napoleonico, queste tabelle tentano sempre di offrire una visione d’insieme della struttura sociale: indicano il numero di nobili, di borghesi, di gentiluomini, di artigiani, di coltivatori ecc., nonché l’importo stimato dei loro redditi (a volte dei loro patrimoni), in connessione con le prime stime del reddito nazionale e della ricchezza nazionale quantificata all’epoca dai suddetti autori. La differenza sostanziale, ovviamente, è che le tavole in questione utilizzano le categorie sociali del tempo e non cercano di ripartire le ricchezze in termini di decili o di centili.²⁶

Resta il fatto che queste tabelle, con la dimensione “fisica” che tentano di offrire della disuguaglianza e con la loro insistenza sulle quote di ricchezza nazionale detenute dai

diversi gruppi sociali (in particolare dai diversi strati che compongono le élite), hanno un nesso evidente con il nostro tipo di approccio. E sono relativamente lontane, concettualmente, dalle asettiche misure statistiche delle disuguaglianze che si sono imposte troppo spesso nel XX secolo e che tendono a dare per scontato il problema della distribuzione, a vederlo in un modo atemporale e non conflittuale, come appunto fanno un Gini o un Pareto. Il modo in cui si valutano le disuguaglianze non è mai neutrale. Torneremo sul tema nei prossimi capitoli, quando chiameremo in causa Pareto e i suoi famosi coefficienti.

¹ Cfr. H. de Balzac, *Papà Goriot*, trad. it. di Maurizio Cucchi, Roma, Editoriale l'Espresso, 2012, pp. 91-101.

² *Ibid.*, pp. 93-94. Per calcolare i redditi e le ricchezze, Balzac utilizza il più delle volte il franco-oro o la lira tornese (unità equivalenti dopo il conio del franco “germinale”), a volte lo scudo (moneta d'argento che nel XIX secolo vale 5 franchi) e più raramente il luigi d'oro (moneta da 20 franchi che valeva già 20 lire sotto l'ancien régime). Tutte queste unità sono talmente stabili, in quell'epoca senza inflazione, che il lettore passa agevolmente dall'una all'altra. Cfr. cap. 2. Torneremo in modo più dettagliato sugli importi citati da Balzac nel cap. 11.

³ *Ibid.*, p. 94.

⁴ Secondo la stampa, il figlio di un ex presidente della Repubblica, studente presso la facoltà di Giurisprudenza di Parigi, avrebbe sposato per interesse l'erede della catena di negozi Darty; e sicuramente non ha incontrato la futura sposa nella pensione Vauquer.

⁵ Definiamo i decili in rapporto alla popolazione adulta (i minori, in genere, non hanno reddito) e, per quanto possibile, a livello individuale. Le stime indicate nelle [tabelle 7.1-7.3](#) seguono questa definizione. Per determinati paesi – come la Francia e gli Stati Uniti –, i dati storici sui redditi sono disponibili solo in relazione alle famiglie (nel qual caso abbiamo aggiunto i redditi delle coppie). Ciò modifica leggermente i livelli delle quote dei vari decili, ma non cambia di molto le parabole a lungo termine che qui ci interessano. Per i salari, i dati storici sono disponibili, in genere, a livello individuale. Cfr. allegato tecnico.

⁶ Cfr. allegato tecnico e tabella S7.1.

⁷ Come già abbiamo potuto notare, la mediana designa il livello al di sotto della quale si trova metà della popolazione. In pratica, la mediana è sempre più bassa della media, perché le ripartizioni tendono quasi sempre a puntare verso l'alto, il che non può che spingere la media (e non la mediana) verso l'alto. Per i redditi da lavoro, la mediana è in genere attorno all'80% rispetto alla media (per esempio attorno a 1600 euro di salario mediano per un salario medio di 2000 euro). Per i patrimoni, la mediana può essere anche molto bassa, spesso attorno appena al 50% del patrimonio medio, ossia quasi zero, se la metà più povera della popolazione non possiede quasi nulla.

⁸ “Che cos'è il Terzo Stato? Tutto. Che cos'è stato finora nell'ordine politico? Niente. Che cosa chiede? Di diventare qualcosa.”

⁹ Secondo l'uso corrente, i redditi da compenso sostitutivo, vale a dire le pensioni da fine rapporto e le indennità di disoccupazione destinate a compensare la perdita del reddito da lavoro, finanziate da quote pagate in precedenza sui salari (secondo una logica contributiva), sono stati inclusi nei redditi primari da lavoro – altrimenti la disuguaglianza dei redditi da lavoro tra la popolazione adulta sarebbe sensibilmente, e in parte artificialmente, più alta di quella corrispondente ai

livelli indicati nelle [tabelle 7.1](#) e [7.3](#) (considerato l'alto numero di pensionati e di disoccupati che dispongono di redditi da lavoro nulli). Nella Parte quarta del volume torneremo sulle redistribuzioni operate dai sistemi pensionistici e di disoccupazione, sistemi che per ora consideriamo semplici forme di “salario differito”.

¹⁰ Per il dettaglio dell'insieme dei calcoli – elementari – cfr. la tabella S7.1.

¹¹ La quota del decile superiore americano è sicuramente più vicina al 75% del patrimonio totale.

¹² Cfr. allegato tecnico.

¹³ È difficile dire se questo criterio fosse rispettato nell'Unione Sovietica e nei paesi dell'ex blocco comunista, vista la mancanza di dati disponibili. In ogni caso, il capitale, in quell'area, era principalmente detenuto dal potere pubblico, il che limita di molto l'interesse della questione.

¹⁴ Notiamo che, nella “società ideale” ipotizzata nella [tabella 7.2](#), la disuguaglianza resta comunque forte (il 10% più abbiente possiede una massa di patrimoni più ingente di quella del 50% meno abbiente, anche se è cinque volte meno numeroso; l'1% privilegiato detiene un patrimonio medio venti volte più alto di quello del 50% meno abbiente). Non è certo vietato avere obiettivi più ambiziosi.

¹⁵ Ovvero 400.000 euro in media per due adulti, per esempio per una coppia.

¹⁶ Cfr. capp. 3, 4 e 5. Per le cifre esatte, cfr. allegato tecnico.

¹⁷ Sui beni durevoli, cfr. cap. 5 e allegato tecnico.

¹⁸ Esattamente 35/9 (trentacinque noni) di 200.000 euro, ovvero 777.778 euro. Cfr. tabella S7.2.

¹⁹ Per rendersene conto, basta prolungare l'esercizio aritmetico sopra descritto. Con un patrimonio medio di 200.000 euro, la “fortissima” disuguaglianza di capitale raffigurata nella [tabella 7.2](#) corrisponde, per il 50% più povero, a un patrimonio medio di 20.000 euro, per il 40% intermedio a un patrimonio di 25.000 euro e per il 10% più ricco a un patrimonio di 1,8 milioni (890.000 euro per il 9% e 10 milioni per l'1%). Cfr. allegato tecnico e tabelle S7.1-7.3.

²⁰ Se ci si riferisce al capitale finanziario e professionale, vale a dire al controllo delle imprese e dell'apparato del lavoro, la quota del decile superiore supera il 70-80% del totale. Per la maggior parte della popolazione, la proprietà delle imprese rimane ancora una nozione estremamente astratta.

²¹ La crescente sovrapposizione delle due dimensioni della disuguaglianza potrebbe per esempio svilupparsi per effetto della crescita tendenziale delle rette d'iscrizione alle università (torneremo più avanti sull'argomento).

²² Questi calcoli sottostimano leggermente i veri coefficienti di Gini, poiché ipotizzano un numero finito di gruppi sociali (quelli indicati nelle [tabelle 7.1-7.3](#)), mentre la realtà soggiacente è quella di una distribuzione continua. Per il dettaglio dei risultati ottenuti con un numero diverso di gruppi sociali, cfr. allegato tecnico e tabelle S7.4-S7.6.

²³ Vengono anche impiegati i rapporti P90/P50, P50/P10, P75/P25 ecc. (P50 corrisponde al 50° centile, cioè alla mediana, P25 e P75 al 25° e al 75° centile).

²⁴ In ugual modo, la scelta di misurare le disuguaglianze a livello individuale o a livello di famiglie può avere un impatto molto più forte – e soprattutto più volatile – sui rapporti interdecili del tipo P90/P10 (in particolare per il numero elevato di donne che non lavorano e si dedicano alla famiglia) che sulla quota della metà inferiore nella composizione totale dei redditi. Cfr. allegato tecnico.

²⁵ Per esempio il rapporto Stiglitz-Sen-Fitoussi, pubblicato nel 2009 [cfr. <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr>].

²⁶ Queste “tabelle” vanno accostate – almeno nello spirito – al famoso *Tableau économique* pubblicato da François Quesnay nel 1758, testo che offre le prime rappresentazioni sintetiche del funzionamento dell'economia e degli scambi tra gruppi sociali. In vari paesi è possibile trovare “tabelle sociali” molto più antiche, risalenti addirittura al mondo classico.

Cfr. le interessanti tabelle raccolte da B. Milanovic, P. H. Lindert, J. G. Williamson, *Measuring Ancient Inequality*, NBER Working Paper 13550, 2007. Cfr. anche B. Milanovic, *The Haves and the Have-Not: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, New York, Basic Books, 2010. Purtroppo il grado di omogeneità e di compatibilità dei materiali studiati non è sempre soddisfacente. Cfr. allegato tecnico.

I DUE MONDI

Dopo aver definito con esattezza i termini della questione, e soprattutto dopo aver familiarizzato con gli ordini di grandezza raggiunti nella pratica dalla disuguaglianza determinata dal lavoro e da quella determinata del capitale, è venuto il momento di riprendere in esame la cronologia e di studiare lo sviluppo storico delle disuguaglianze nei vari paesi. Perché, e come, la struttura delle disuguaglianze si è trasformata a partire dal XIX secolo? Vedremo così come le catastrofi del periodo 1914-45 abbiano svolto un ruolo decisivo nella compressione delle disuguaglianze durante il XX secolo, e come questo fenomeno non abbia molto da spartire con un processo armonico e spontaneo. Vedremo inoltre come la crescita delle disuguaglianze dopo gli anni settanta-ottanta del Novecento implichi forti variazioni tra paese e paese, il che suggerisce che anche in questo caso i fattori istituzionali e politici abbiano svolto un ruolo cruciale.

Cominciamo con lo studiare abbastanza a fondo il caso francese, che ha il merito di essere ben documentato (grazie alla ricchezza delle fonti storiche disponibili), è relativamente semplice e lineare (nei limiti in cui può esserlo una storia della disuguaglianza) e soprattutto è globalmente rappresentativo dello sviluppo generale osservato in numerosi paesi europei – intendendo con “europei” l’Europa continentale (per certi aspetti, il caso del Regno Unito si colloca a metà strada tra il caso europeo e quello americano) – e in larga misura anche in Giappone. Dopodiché passeremo al caso degli Stati Uniti, e infine estenderemo l’analisi al complesso dei paesi sottosviluppati ed emergenti, quantomeno ai paesi per i quali esistono dati storici affidabili.

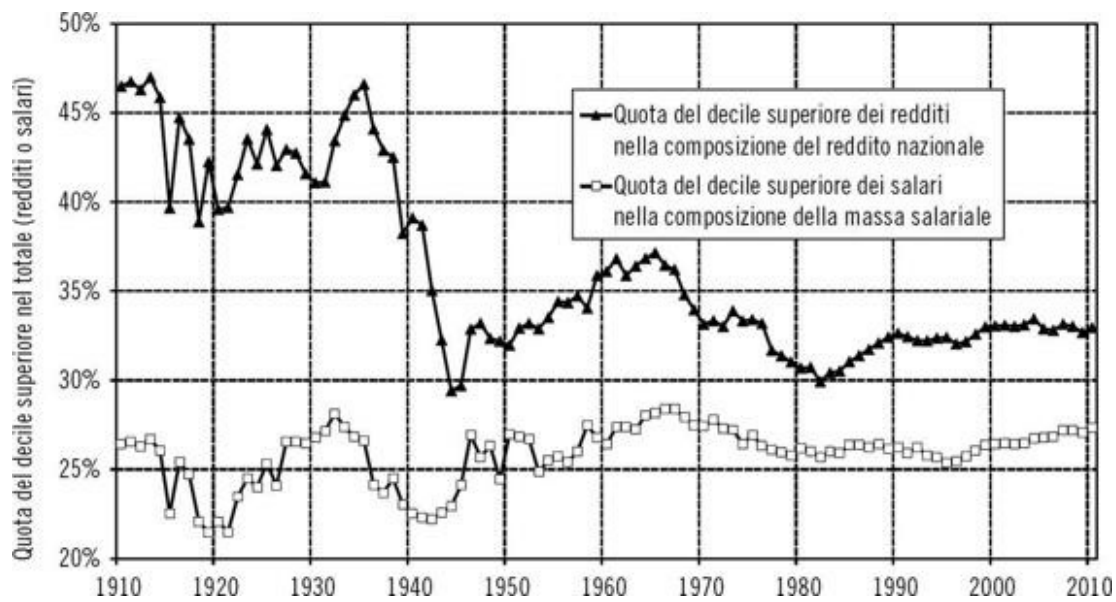
Nel [grafico 8.1](#) abbiamo raffigurato due traiettorie: quella della quota del decile superiore della gerarchia dei redditi nella composizione del reddito nazionale; e quella della quota del decile superiore della gerarchia dei salari nella composizione della massa salariale. Dal che emergono con chiarezza tre fatti.

Innanzitutto, in Francia le disuguaglianze di reddito sono notevolmente diminuite dopo la belle époque: la quota del decile superiore è passata dal 45-50% circa del reddito nazionale alla vigilia della prima guerra mondiale al 30-35% di oggi.

Si tratta di un calo di quasi 15 punti di reddito nazionale, un calo non da poco, che equivale alla riduzione di circa un terzo della quota di ricchezze prodotte percepita ogni anno dal 10% più ricco, e a un aumento ugualmente di un terzo della quota percepita dal restante 90%, equivalente più o meno a tre quarti di quanto percepiva la metà inferiore della popolazione durante la belle époque, e a più della metà di quanto percepisce oggi.¹ Ricordiamo altresì che, in questa Parte terza, studiamo lo sviluppo della disuguaglianza dei redditi primari (cioè al lordo delle imposte e dei contributi). Vedremo, nella Parte quarta, in quale misura le imposte e i contributi abbiano favorito una riduzione delle disuguaglianze ancora maggiore. Precisiamo inoltre che una tale diminuzione delle disuguaglianze non significa affatto che oggi viviamo in una società ugualitaria: essa rispecchia più che altro il fatto che era la società della belle époque a essere estremamente disuguale, una delle più disuguali della storia, per aspetti e secondo logiche che oggi sarebbero difficilmente tollerabili.

Grafico 8.1.

La disuguaglianza dei redditi in Francia, 1910-2010



In Francia, nel XX secolo, la disuguaglianza del reddito totale (capitale + lavoro) è scesa, mentre la disuguaglianza dei salari è rimasta la stessa.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr./fr.capital21c>.

Il secondo aspetto essenziale chiaramente espresso dal [grafico 8.1](#) è che la forte compressione delle disuguaglianze dei redditi durante il secolo scorso è interamente dovuta al calo degli alti redditi da capitale. Se prescindiamo dai redditi da capitale e ci concentriamo sulla disuguaglianza dei salari, registriamo un notevole grado di stabilità della distribuzione sul lungo termine. Negli anni dieci del Novecento, così come nel primo decennio del XXI secolo, la quota del decile superiore della gerarchia dei salari si colloca attorno al 25% della massa salariale totale. Le fonti di cui disponiamo indicano inoltre, nella fascia inferiore della distribuzione, una stabilità di lungo periodo delle disuguaglianze salariali. Per esempio, il 50% dei salariati peggio pagati ha continuato a percepire circa il 25-30% della massa salariale totale (vale a dire, per quanto riguarda la fascia di appartenenza, un salario medio corrispondente al 50-60% del salario medio totale), anche senza una chiara stima tendenziale sul lungo termine.² Un secolo dopo, il livello dei salari è ovviamente molto cambiato, e si è del tutto modificata la struttura dei mestieri e delle competenze. Ma le gerarchie salariali sono rimaste più o meno le stesse. Se non si fosse registrato il forte calo degli alti redditi da capitale, nel XX secolo la disuguaglianza dei redditi non sarebbe diminuita.

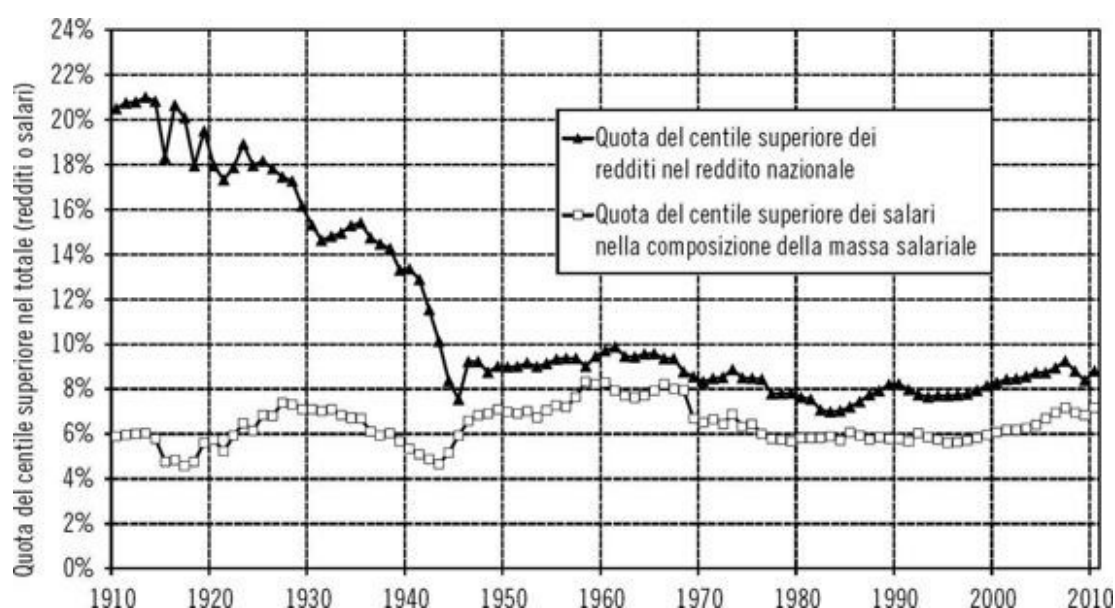
Il fatto emerge in modo ancora più impressionante se si avanza di grado nella gerarchia sociale. Esaminiamo in particolare la traiettoria rilevata al livello del centile superiore (cfr. [grafico 8.2](#)).³ Se comparata con il picco di massima disuguaglianza fatto segnare dalla belle époque, nella Francia del XX secolo la quota del centile superiore della gerarchia dei redditi è letteralmente crollata, passando dal 20% abbondante del reddito nazionale negli anni dieci del Novecento a circa l'8-9% cent'anni dopo. Il che corrisponde a più che un dimezzamento nell'arco di un secolo, o a una divisione per tre se si considera il punto più basso della curva – appena il 7% – del reddito nazionale

fatto registrare in Francia nei primi anni ottanta del Novecento dalla quota del centile superiore.

Il forte calo è dovuto unicamente al crollo degli alti redditi da capitale (il collasso dei *rentiers*, per semplificare): se ci concentriamo sui salari, rileviamo che la quota del centile superiore è, sul lungo periodo, quasi del tutto stabile, attorno al 6-7% della massa salariale. Alla vigilia della prima guerra mondiale, le disuguaglianze dei redditi – come quella fatta segnare dalla quota del centile superiore – era tre volte superiore alla disuguaglianza dei salari; oggi è superiore di appena un terzo, ed è praticamente tutt'uno con la massa dei salari, al punto che si potrebbe pensare – a torto – che i redditi da capitale siano quasi scomparsi (cfr. [grafico 8.2](#)).

Grafico 8.2.

Il collasso dei *rentiers* in Francia, 1910-2010



Il forte calo della quota del centile superiore (l'1% corrispondente ai redditi più elevati) tra il 1914 e il 1945 è dovuto al crollo degli alti redditi da capitale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Riassumendo: in Francia, nel XX secolo, la riduzione delle disuguaglianze si identifica in larga misura con il collasso dei *rentiers* e con il crollo dei più alti redditi da capitale. A dispetto delle ottimistiche previsioni di Kuznets, non sembra operante, sul lungo termine, alcun processo strutturale di compressione generalizzata delle disuguaglianze – in particolare delle disuguaglianze determinate dal lavoro.

Si tratta, in merito alla dinamica storica della distribuzione delle ricchezze, di una lezione decisiva: la più importante lezione del XX secolo. Ingigantita dal fatto che la troviamo confermata, con solo lievi variazioni, in tutti i paesi sviluppati.

Il terzo fatto fondamentale espresso dai [grafici 8.1](#) e [8.2](#) è che la storia delle disuguaglianze non è un fiume tranquillo. Anzi, procede a sbalzi, innumerevoli sbalzi, e non sviluppa certo una tendenza costante e stabile verso un equilibrio “naturale”. In Francia, come peraltro in tutti i paesi, la storia delle disuguaglianze è sempre una storia politica e caotica, contrassegnata dai sussulti della società in questione, dai tanti movimenti sociali, politici, militari, culturali – oltre che propriamente economici – che scandiscono le vicende del paese nel corso del periodo considerato. Le disuguaglianze socioeconomiche, le disparità di reddito e di ricchezza tra gruppi sociali, sono sempre causa ed effetto degli altri fenomeni e delle altre sfere di pertinenza – e tutte queste componenti sono sempre inestricabilmente intrecciate le une alle altre. Ecco perché la storia della distribuzione delle ricchezze costituisce in tutte le epoche la più plausibile griglia di lettura della storia generale di un paese.

Nel caso specifico, fa impressione rilevare fino a che punto la compressione delle disuguaglianze di reddito, nella Francia del XX secolo, si concentri attorno a un periodo del tutto particolare: le catastrofi del periodo 1914-45. La quota del decile superiore nella composizione del reddito totale e quella del centile superiore hanno toccato il punto più basso all'indomani della seconda guerra mondiale, e sembrano non essersi mai riprese dai traumi violentissimi di quel periodo cruciale (cfr. [grafici 8.1](#) e [8.2](#)). In larga misura, la riduzione delle disuguaglianze durante il secolo scorso è il prodotto caotico delle guerre e dei dissesti economici e politici che esse hanno comportato: non il prodotto di uno sviluppo graduale, consensuale e armonico. Nel XX secolo, sono state le guerre a fare tabula rasa del passato, non certo la pacifica razionalità democratica ed economica.

Abbiamo già accennato a quei dissesti nella Parte seconda: le distruzioni causate dai due conflitti mondiali, le conseguenze catastrofiche della crisi degli anni trenta e soprattutto le diverse politiche pubbliche adottate per affrontarla (dal blocco degli affitti alle nazionalizzazioni, passando per la cosiddetta “eutanasia dei *rentiers*” e l'inflazione delle rendite del debito pubblico) hanno provocato, tra il 1914 e il 1945, una brusca, cospicua caduta del rapporto capitale/reddito e un forte calo della quota dei redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale. E, siccome il capitale è molto più concentrato del lavoro, ecco che i redditi da capitale sono presenti in misura più massiccia nell'ambito del decile superiore della gerarchia dei redditi (in particolare al livello del centile superiore). Per cui non ci si deve stupire del fatto che i dissesti subiti dal capitale – soprattutto dal capitale privato – durante il periodo 1914-45 abbiano comportato un forte calo del decile superiore (e ancor più del centile superiore) e di conseguenza una forte compressione delle disuguaglianze di reddito.

Dal momento che, in Francia, l'imposta sul reddito fu introdotta nel 1914 (il Senato bloccò la riforma per tutto l'ultimo decennio del XIX secolo, e la legge venne infine approvata solo il 15 luglio 1914, a poche settimane dalla dichiarazione di guerra, in un

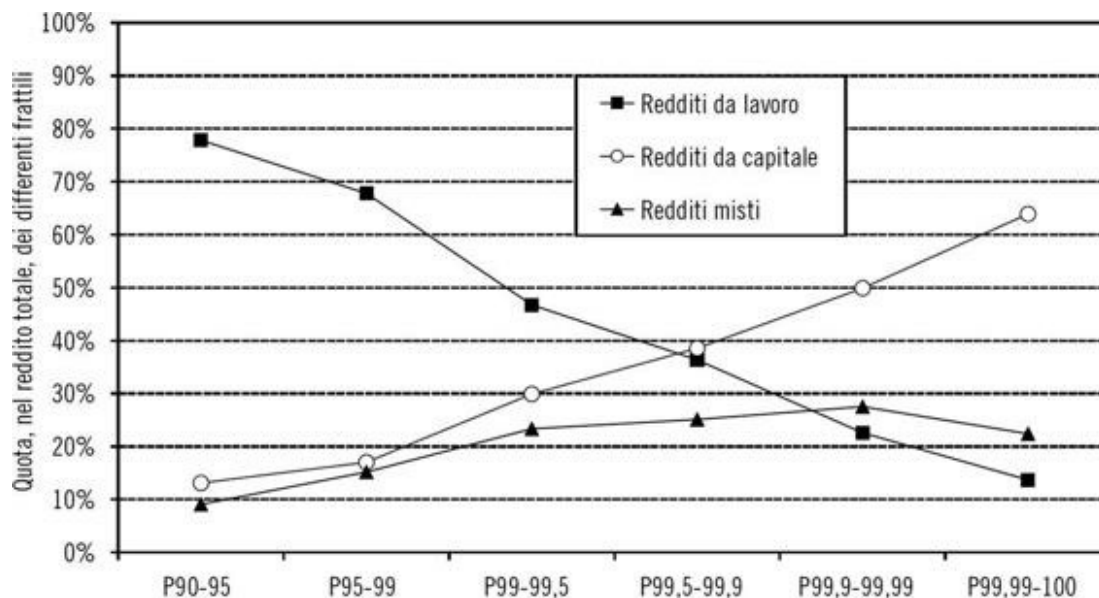
clima di estrema tensione), non esistono purtroppo dati annui dettagliati circa la struttura dei redditi prima di quella data. Le numerose stime della distribuzione dei redditi effettuate attorno al 1900-10 in vista dell'introduzione dell'imposta generale sul reddito, e con l'obiettivo di prevederne le entrate, ci danno comunque conto – anche se in termini approssimativi – della fortissima concentrazione dei redditi che ha caratterizzato la belle époque. Non sono però stime sufficienti per inquadrare in un'ottica storica convincente il trauma rappresentato dalla prima guerra mondiale (per poterlo fare, sarebbe stato necessario che l'imposta sul reddito fosse stata introdotta alcuni decenni prima⁴). Tuttavia, per nostra fortuna, i dati risultanti dall'imposta sulle successioni (istituita a partire dal 1791) ci permettono di studiare lo sviluppo della distribuzione dei patrimoni lungo tutto il XIX e il XX secolo, e ci portano a confermare il ruolo centrale svolto dagli eventi catastrofici del 1914-45: alla vigilia della prima guerra mondiale nulla lasciava presagire un calo spontaneo della concentrazione della proprietà da capitale, se mai il contrario. Questa fonte dimostra inoltre che i redditi da capitale rappresentano, nei primi vent'anni del Novecento, la stragrande maggioranza dei redditi del centile superiore.

Dalla “società dei rentiers” alla “società dei dirigenti”

Nel 1932, malgrado la crisi economica, i redditi da capitale continuano a costituire la principale fonte di reddito per quello 0,5% della popolazione che detiene i redditi più elevati (cfr. [grafico 8.3](#)).⁵ Se proviamo a misurare allo stesso modo la composizione dei redditi elevati nel primo decennio del XXI secolo, notiamo che la realtà è profondamente cambiata. È vero che, oggi come ieri, i redditi da lavoro scompaiono gradualmente man mano che si procede verso l'alto nella gerarchia dei redditi, così come i redditi da capitale diventano via via prevalenti nell'ambito dei centili e dei millili superiori della distribuzione (questa realtà strutturale è rimasta identica), ma la differenza di fondo è che oggi dobbiamo salire molto più in alto di ieri nella gerarchia sociale perché il capitale prevalga sul lavoro. Oggi i redditi da capitale sopravanzano i redditi da lavoro solo all'interno di un gruppo sociale piuttosto ristretto: lo 0,1% detentore dei redditi più elevati (cfr. [grafico 8.4](#)). Nel 1932 quel gruppo sociale era cinque volte più numeroso, durante la belle époque dieci volte.

Grafico 8.3.

La composizione dei redditi alti in Francia nel 1932

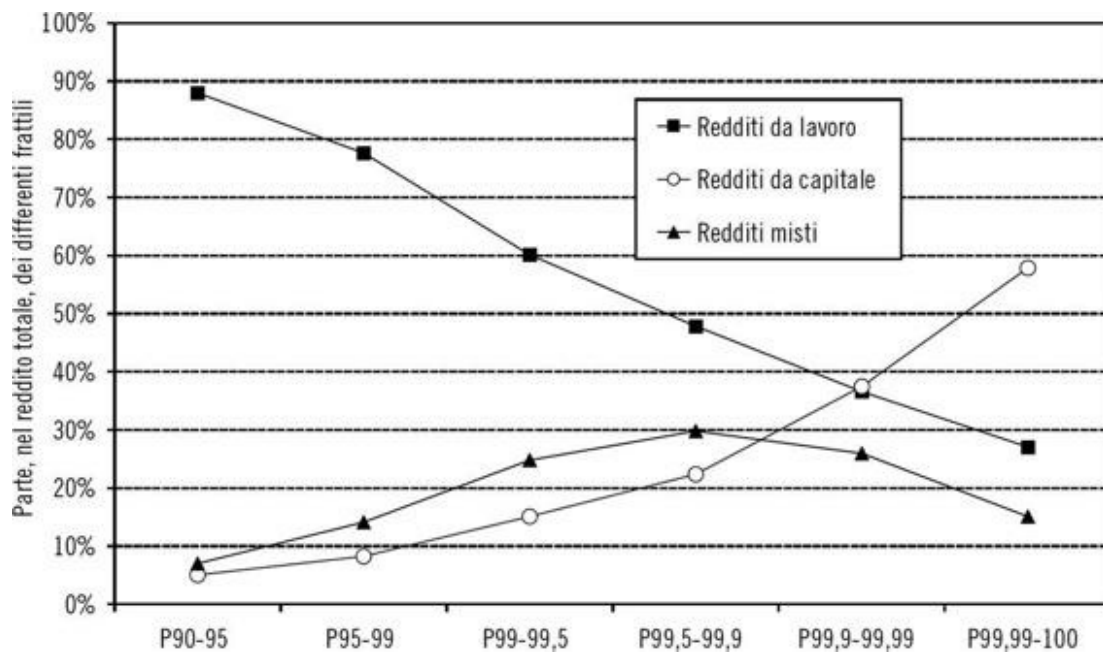


I redditi da lavoro tendono a diminuire man mano che si procede nel decile superiore della gerarchia dei redditi. Cfr. [grafico 8.1](#). “P90-95” raggruppa le persone che si trovano tra il centile 90 e il centile 95; “P95-99” raggruppa il 4% successivo, “P99-99,5” lo 0,5% successivo ecc. Redditi da lavoro: salari, bonus, indennità, pensioni di vecchiaia. Redditi da capitale: dividendi, interessi, affitti. Redditi misti: redditi delle professioni non salariate e degli imprenditori individuali.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 8.4.

La composizione dei redditi alti in Francia nel 2005



I redditi da capitale prevalgono nello 0,1% dei redditi più elevati in Francia nel 2005, mentre nel 1932 la percentuale era dello 0,5.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Non facciamoci trarre in inganno: si tratta in realtà di un cambiamento notevole. Il centile superiore ha una grande importanza nell'ambito di una società (strutturandone il paesaggio economico e politico), il millile superiore molto meno⁶ È una questione di centesimi e millesimi, ma è una questione importante: ci sono dei momenti in cui la quantità diventa qualità. Il cambiamento spiega anche perché la quota del centile superiore della gerarchia dei redditi nella composizione del reddito nazionale è oggi poco più alta della quota del centile superiore dei salari nella composizione della massa salariale: i redditi da capitale assumono un'importanza decisiva soltanto nella fascia del millile superiore, o del dieci-millile superiore, per cui hanno ben poco peso per quanto riguarda la quota del centile superiore considerata nel suo complesso.

Siamo insomma passati in larga misura da una società di *rentiers* a una società di alti dirigenti, ossia da una società in cui il centile superiore era pesantemente dominato dai *rentiers* (che detengono un patrimonio abbastanza grande per vivere delle rendite annue prodotte dal capitale posseduto) a una società in cui il vertice della gerarchia dei redditi – compreso il centile superiore – è composto in larga maggioranza da salariati ad alto salario, da persone che vivono, con molta agiatezza, del reddito del loro lavoro. Potremmo anche dire, più esattamente, o se volessimo essere meno positivi, che siamo passati da una società di *super-rentiers* a una società di *rentiers* meno esclusiva di quella passata, con un maggiore equilibrio tra il successo conquistato con il lavoro e il successo conquistato con il capitale. È essenziale insistere sul fatto che un cambiamento tanto radicale non è affatto dovuto, in Francia, a un qualche allargamento della gerarchia salariale (globalmente stabile, sul lungo periodo: il salariato non è mai stato quel blocco omogeneo che a volte s'immagina), e si spiega per intero con il forte calo dei redditi da

capitale.

Riassumendo: in Francia, nella scala gerarchica, sono i *rentiers* – perlomeno i nove decimi di loro – a essere scesi al di sotto dei dirigenti, non sono i dirigenti ad avere sopravanzato i *rentiers*. Sarà nostro compito comprendere le ragioni di una simile trasformazione a lungo termine, la quale in sé e per sé non ha nulla di ovvio. Non abbiamo forse visto, nella Parte seconda, che il rapporto capitale/reddito ha, oggi come oggi, quasi raggiunto il florido livello della belle époque? Nel caso, quindi, possiamo considerare ovvio, tra il 1914 e il 1945, il tracollo dei *rentiers*, ma troviamo tutt'altro che ovvio, e anzi molto più stimolante, per non dire più importante, comprendere le esatte ragioni della loro mancata rinascita. Tra i fattori strutturali che hanno limitato la concentrazione dei patrimoni dopo la seconda guerra mondiale e che hanno perciò contribuito a impedire – fino a oggi – la rinascita di una società di *rentiers* così esclusiva come quella anteriore alla prima guerra mondiale, va certo inclusa l'istituzione di una tassazione pesantemente progressiva sia dei redditi sia dei patrimoni sia delle successioni (quasi inesistente nel XIX secolo e fino agli anni venti del XX), ma vedremo come abbiano svolto un ruolo significativo, e potenzialmente altrettanto rilevante, anche altri fattori.

Prima di procedere oltre, soffermiamoci in breve sull'estrema varietà dei gruppi sociali che popolano il decile superiore della gerarchia dei redditi. Perché, oltre al fatto che i confini tra i vari sottogruppi si sono andati spostando nel corso del tempo (una volta i redditi da capitale dominavano il complesso del centile superiore, mentre oggi dominano soltanto il millile superiore), il fatto che diversi mondi convivano all'interno del decile superiore ci fa capire meglio i cambiamenti spesso caotici osservati nel breve e nel medio termine. In particolare, grazie alla cospicua fonte storica costituita dalle dichiarazioni dei redditi (pur con tutte le imperfezioni che esse comportano: un punto su cui torneremo) possiamo aggiornare e analizzare con precisione la varietà di quei mondi e il loro sviluppo. Ciò che più colpisce è constatare che in tutti i paesi per i quali disponiamo di questo tipo di dati, e in tutte le epoche, la composizione dei redditi elevati si esprime con lo stesso tipo di curve intrecciate che abbiamo visto nei [grafici 8.3](#) e [8.4](#) relativi alla Francia del 1932 e del 2005: la quota dei redditi da lavoro vi appare in netto calo man mano che si procede all'interno del decile superiore, mentre la quota dei redditi da capitale vi appare in sistematica e forte crescita.

All'interno della metà più povera del decile superiore, ci muoviamo davvero all'interno del mondo dei dirigenti: i salari equivalgono in genere all'80-90% del totale dei redditi.⁷ Tra il 4% successivo, la quota dei salari diminuisce leggermente, pur restando di gran lunga egemone: tra il 70% e l'80% del totale dei redditi, sia nel periodo tra le due guerre sia oggi (cfr. [grafici 8.3](#) e [8.4](#)). All'interno del gruppo piuttosto ampio del "9%" (che, ricordiamo, rappresenta il decile superiore senza centile superiore), troviamo soprattutto persone che vivono perlopiù dei loro salari: dirigenti e direttori di imprese private oppure dirigenti e burocrati. Si tratta in genere di salari due o tre volte più alti del salario medio della società considerata, dell'ordine di 4000 o 6000 euro al mese rispetto a un salario medio di 2000 euro al mese.

È chiaro che nel corso del tempo i tipi d'impiego e i livelli di competenza sono cambiati: nel periodo tra le due guerre i professori di liceo, nonché i maestri a fine carriera, facevano parte del "9%"; oggi, conviene piuttosto essere un docente universitario, un ricercatore o, ancora meglio, un alto funzionario.⁸ Un tempo, un caporeparto o un tecnico qualificato non erano troppo lontani dalla soglia del "9%"; oggi, invece, per rientrarvi, è indispensabile essere almeno un dirigente, possibilmente superiore, possibilmente uscito da una *grande école* di ingegneria o di commercio. E le cose non stanno diversamente per la fascia inferiore della gerarchia dei salari: un tempo, i salariati peggio pagati (attorno alla metà del salario medio: 1000 euro al mese su un salario medio di 2000) erano i lavoratori agricoli e i domestici; in un secondo tempo sono stati i lavoratori meno qualificati e meno retribuiti dell'industria, in genere gli operai, per esempio del tessile o dell'agroalimentare; oggi, tali settori d'attività non sono affatto scomparsi, ma i bassi salari caratterizzano soprattutto i salariati dei servizi, come i camerieri dei ristoranti e i commessi di negozio (anche qui, perlopiù donne). Nel

corso di un secolo i mestieri si sono totalmente trasformati, ma le realtà strutturali sono rimaste le stesse. Le disuguaglianze salariali che connotano l'intero mondo del lavoro – con al vertice il gruppo del “9%” e alla base quello del 50% dei salariati peggio pagati – non sono quasi cambiate sul lungo periodo.

Nel gruppo del “9%” rientrano anche medici, avvocati, commercianti, ristoratori e altri imprenditori non salariati, in numero crescente man mano che ci si avvicina al gruppo dell’“1%”, come mostra la curva che indica la quota dei “redditi misti” (redditi dei lavoratori non salariati, per i quali il reddito da lavoro coincide con il capitale d’investimento), quota che abbiamo riportato separatamente nei [grafici 8.3](#) e [8.4](#). I redditi misti arrivano fino al 20-30% del totale dei redditi, in prossimità della soglia d’ingresso nel centile superiore, poi scendono e, man mano che si sale all’interno del centile superiore, sono nettamente scavalcati dai redditi da capitale puro (affitti, interessi e dividendi). Per primeggiare nel gruppo del “9%”, o per raggiungere i primi livelli dell’“1%”, per esempio per conseguire un reddito quattro o cinque volte più alto della media (mettiamo, per raggiungere gli 8000 o i 10.000 euro al mese, in una società in cui il salario medio è di 2000), una strategia vincente potrebbe essere quella di diventare un medico, un avvocato o un ristoratore di successo, strategia non meno diffusa di quella che consiste nel diventare dirigente di alto livello in una grande azienda (con un reddito però due volte meno alto⁹). Ma, per raggiungere il livello stratosferico dell’“1%” e disporre di redditi parecchie decine di volte superiori alla media (centinaia di migliaia di euro annui, mettiamo, o persino molti milioni di euro), la strategia potrebbe rivelarsi insufficiente: insomma, è sempre meglio essere proprietario di un grosso patrimonio.¹⁰

È interessante notare che soltanto nell'immediato dopoguerra (in Francia prima nel 1919-20, poi di nuovo nel 1945-46, ma sempre in misura assai limitata nel tempo) la gerarchia si rovescia e i redditi misti superano per breve tempo, per quanto riguarda i vertici del centile superiore, i redditi da capitale. Il che pare corrispondere a fenomeni di accumulo molto rapido di nuove ricchezze legate alle vicende storiche della ricostruzione.¹¹

Riassumendo: il decile superiore postula sempre due mondi molto diversi; da una parte il “9%”, in cui prevalgono nettamente i redditi da lavoro, dall'altra l’“1%”, in cui prendono via via il sopravvento i redditi da capitale (in misura più o meno massiccia e rapida a seconda delle epoche). Si tratta di passaggi che avvengono sempre con gradualità, e i confini si mantengono permeabili, ma le differenze sono chiare e sistematiche.

Per esempio, i redditi da capitale non sono certo assenti nel gruppo del “9%”, ma si tratta di redditi d'appoggio e non di redditi principali. Un dirigente che disponga di un salario di 4000 euro mensili può anche essere proprietario di un appartamento che affitta a 1000 euro al mese (o che occupa egli stesso, evitando così di pagare un affitto di 1000 euro al mese: il che è lo stesso, da un punto di vista finanziario). Nel caso, il suo

reddito totale è di 5000 euro mensili e si compone per l'80% di reddito da lavoro e per il 20% di reddito da capitale. Un divisione del genere, del tipo 80-20%, tra lavoro e capitale, rientra a pieno titolo nella struttura rappresentativa dei redditi del gruppo del "9%", nel periodo tra le due guerre come nel periodo attuale. Una parte dei redditi da capitale proviene inoltre da libretti di risparmio, contratti di assicurazione sulla vita e investimenti finanziari, anche se in genere predomina l'immobiliare.¹²

Viceversa, nella fascia dell'"1%" sono i redditi da lavoro a trasformarsi gradualmente in redditi d'appoggio, mentre i redditi da capitale si trasformano gradualmente in reddito principale. Un'altra costante interessante è che, se si scompongono con maggior rigore i redditi da capitale in redditi da capitale immobiliare (affitti) e redditi da capitale mobiliare (dividendi e interessi), si rileva che la forte crescita della quota dei redditi da capitale all'interno del decile superiore è dovuta in larga misura ai redditi da capitale mobiliare (soprattutto ai dividendi). Per esempio, in Francia, nel 1932 come nel 2005, la quota dei redditi da capitale passa da appena il 20% al livello del "9%" a circa il 60% al livello del dieci-millesimo superiore (lo 0,01% che detiene i redditi più elevati). In entrambi i casi, la forte crescita è dovuta per intero ai redditi finanziari (e quasi del tutto ai dividendi): la quota dei redditi da capitale immobiliare è ferma attorno al 10% del reddito totale, e all'interno del centile superiore tende persino a diminuire. La costante deriva dal fatto che i patrimoni elevati sono prevalentemente finanziari (in particolare azioni e partecipazioni a società).

Al di là di tutte queste costanti di indubbio rilievo, è sempre bene sottolineare i limiti della fonte qui utilizzata: il fisco. Tanto per cominciare, noi, nei [grafici 8.3](#) e [8.4](#), diamo esclusivamente conto dei redditi da capitale che figurano nelle dichiarazioni dei redditi, il che ci porta a sottostimarne il valore reale, sia per gli effetti dell'evasione fiscale (è più facile dissimulare un reddito da investimento che un salario, per esempio attraverso conti bancari detenuti all'estero, in paesi poco collaborativi con il paese di residenza del detentore) sia per l'esistenza di regimi in deroga che permettono, a determinate categorie di reddito da capitale, di sottrarsi in tutta legalità all'imposta generale sul reddito (il cui principio generale, all'origine, in Francia come in tutti paesi, era l'imposta su tutti i redditi, di qualunque natura essi fossero). Considerando il fatto che i redditi da capitale sono sovrarappresentati all'interno del decile superiore, la dichiarazione riduttiva o infedele dei redditi da capitale implica anche che le quote del decile superiore e del centile superiore indicate nei [grafici 8.1](#) e [8.2](#), fondate unicamente sui redditi dichiarati, per la Francia come per gli altri paesi che ci accingiamo a studiare, sono altrettanto sottostimate. Nel senso che, essendo in ogni caso quote approssimative e più che altro interessanti per gli ordini di grandezza che propongono (come del resto tutte le statistiche economiche e sociali), devono essere ritenute stime relativamente basse della disuguaglianza dei redditi davvero esistente.

Nel caso della Francia, possiamo valutare, confrontando le dichiarazioni dei redditi con altre fonti disponibili (in particolare i bilanci nazionali e le fonti che riguardano direttamente la distribuzione dei patrimoni), che la sottostima implicita nella dichiarazione riduttiva o infedele dei redditi da capitale può corrispondere a parecchi punti di reddito nazionale (forse fino a 5 punti, in relazione a una stima di evasione massima, più realisticamente intorno ai 2-3 punti), valore tutt'altro che trascurabile. In altri termini, la quota del decile superiore della gerarchia dei redditi, la quale, secondo il [grafico 8.1](#), è passata dal 45-50% circa del reddito nazionale del 1910 a circa il 30-35% un secolo dopo, era, durante la belle époque, in realtà molto vicina al 50% (se non superiore), e oggi è leggermente superiore al 35%.¹³ Il che non pare comunque incidere in misura significativa sulla crescita complessiva della disuguaglianza dei redditi, poiché, anche se le possibilità di evasione legale ed extralegale tendono a progredire negli ultimi decenni (in particolare con lo sviluppo dei paradisi fiscali, sui quali torneremo più avanti), non bisogna dimenticare che i problemi legati alla dichiarazione riduttiva o infedele dei redditi da capitale mobiliare erano già molto forti all'inizio del XX secolo e nel periodo tra le due guerre (e tutto fa pensare che i *bordereaux de coupon*, le distinte delle cedole inventate dai governi dell'epoca, non fossero meno fallibili delle convenzioni bilaterali di oggi).

In altri termini, possiamo giudicare, a prima vista, che una valutazione del grado di evasione – legale o meno – ci porterebbe a quantificare, sulla base delle dichiarazioni dei redditi, livelli di disuguaglianza non lontani da quelli di altre epoche, e quindi a non

dover sostanzialmente modificare le tendenze e le traiettorie temporali già stabilite.

È tuttavia necessario insistere sul fatto che fino a oggi, nei diversi paesi, non si è cercato di correggere quelle traiettorie in maniera sistematica e coerente. È, questo, un limite non da poco della WTID, in conseguenza del quale le nostre classi di reddito sottostimano, sia pure di poco, la crescita delle disuguaglianze osservate in quasi tutti i paesi dagli anni settanta-ottanta del Novecento e, in particolare, sottovalutano il ruolo svolto dai redditi da capitale. Per la verità, le dichiarazioni dei redditi rappresentano una fonte sempre meno valida per studiare i redditi da capitale, ed è indispensabile integrarne i dati con quelli provenienti da altre fonti, macroeconomiche (come quelle utilizzate nella Parte seconda per studiare la dinamica del rapporto capitale/reddito e la divisione capitale-lavoro del reddito nazionale) o microeconomiche (come quelle che permettono di studiare direttamente le distribuzioni dei patrimoni e che utilizzeremo nei prossimi capitoli).

Precisiamo inoltre che le differenti norme fiscali in merito ai redditi da capitale possono anche condizionare, al ribasso, il confronto tra paese e paese. In genere, gli affitti, gli interessi e i dividendi vengono calcolati nei vari paesi in modo più o meno uguale.¹⁴ Esistono però variazioni sensibili a proposito delle plusvalenze. Per esempio, nei dati fiscali francesi, le plusvalenze non vengono considerate in modo completo e omogeneo (per cui le abbiamo semplicemente escluse), mentre sono sempre state registrate con una certa cura nei dati fiscali americani. Il che può fare la differenza, una differenza anche notevole, poiché le plusvalenze – soprattutto i profitti realizzati con la vendita delle azioni – costituiscono la forma di reddito da capitale più concentrata all'interno della fascia di reddito più alta (a volte ancor più concentrata dei dividendi). Per esempio, se nei [grafici 8.3](#) e [8.4](#) includessimo le plusvalenze, la quota dei redditi da capitale al livello del dieci-millesimo superiore sarebbe non già del 60%, ma del 70-80% (a seconda degli anni¹⁵). Per non abbassare troppo i livelli del confronto tra paesi, sarà nostra cura presentare i risultati ottenuti per gli Stati Uniti con e senza plusvalenze.

Il secondo grosso limite delle dichiarazioni dei redditi è dato dal fatto che una fonte del genere non dà, per definizione, alcuna informazione circa l'origine dei patrimoni. Prendiamo atto di redditi prodotti dai capitali posseduti in un determinato momento dai contribuenti, ma ignoriamo del tutto se quei capitali provengono da un'eredità o se sono stati accumulati dalla persona in questione nel corso della sua vita partendo dai redditi da lavoro (oppure partendo dai redditi prodotti da altri capitali). In altri termini, un'analoga disuguaglianza dei redditi da capitale può corrispondere a situazioni in realtà molto diverse e, se ci limitiamo a utilizzare le dichiarazioni dei redditi, non ne sapremo mai nulla. In genere, per quanto riguarda i più alti redditi da capitale, il livello dei patrimoni corrispondenti appare talmente elevato che è difficile pensare che siano il frutto di un modesto risparmio salariale (fosse pure il risparmio considerevole di un altissimo dirigente): tutto, invece, fa pensare che prevalga la massa di capitale ereditario. Nei prossimi capitoli vedremo comunque come la rispettiva importanza

dell'eredità e del risparmio nella formazione dei patrimoni sia molto cresciuta nel corso della storia, e come il problema meriti di essere studiato da vicino. E, anche in questo caso, dovremo ricorrere a fonti che riguardano direttamente i patrimoni e le successioni.

Il caos del periodo tra le due guerre

Riprendiamo il discorso della cronologia e della crescita della disuguaglianza dei redditi in Francia durante il secolo scorso. Tra il 1914 e il 1945, la quota del centile superiore della gerarchia dei redditi cala quasi di continuo, passando gradualmente da più del 20% nel 1914 al 7% nel 1945 (cfr. [grafico 8.2](#)). Questa continua discesa riflette la lunga serie – pressoché ininterrotta – di contraccolpi subiti dal capitale e dai redditi nel corso del periodo. Invece il calo della quota del decile superiore della gerarchia dei redditi si presenta molto meno costante: un primo calo sembra prodursi durante la prima guerra mondiale, tuttavia, negli anni venti, è seguito da una ripresa, anche se irregolare, e soprattutto da una nettissima – di per sé assai sorprendente – crescita tra il 1929 e il 1935, prima di dare luogo a un nuovo forte calo nel 1936-38 e a un vero e proprio crollo negli anni della seconda guerra mondiale.¹⁶ La quota del decile superiore, che nel 1914 era del 45% abbondante, finisce, nel 1944-45, per scendere a meno del 30%.

Se consideriamo il periodo 1914-1945 nel suo complesso, possiamo rilevare una perfetta coerenza tra i due cali segnalati: la quota del decile superiore è scesa di quasi 18 punti, secondo le nostre stime, di cui circa 14 punti per il centile superiore.¹⁷ In altri termini, l'“1%” sopporta da solo circa i tre quarti del calo della disuguaglianza tra il 1914 e il 1945, e il “9%” circa un quarto. Il che è tutt'altro che sorprendente, dal momento che la quantità maggiore del capitale si concentra all'interno dell'“1%”, che detiene a sua volta il maggior numero degli investimenti più rischiosi (torneremo più avanti sull'argomento).

Risultano invece più sorprendenti, a prima vista, le differenze osservate all'interno del periodo considerato: come è possibile che la quota del decile superiore cresca sensibilmente durante la crisi del 1929, e perlomeno fino al 1935, mentre la quota del centile superiore scenda di netto, soprattutto tra il 1929 e il 1932?

In realtà, se guardiamo le cose più da vicino, anno per anno, ciascuna variazione trova la sua spiegazione, e lo sguardo d'insieme ci fa rivisitare in modo illuminante il caotico periodo tra le due guerre, con le altissime tensioni tra gruppi sociali che lo caratterizzano. Per capire bene il tutto, occorre considerare il fatto che il “9%” e l'“1%” non vivono assolutamente del medesimo reddito. L'“1%” vive in primo luogo del reddito prodotto dal patrimonio, in particolare dagli interessi e dai dividendi che gli versano le imprese di cui possiede le obbligazioni e le azioni: per cui è naturale che la quota del centile superiore scenda di molto durante la crisi del 1929, segnata dal crollo dell'attività economica, dalla caduta dei profitti delle imprese e dai fallimenti a catena.

Il “9%” annovera invece il mondo dei dirigenti, i quali, in realtà, sono i grandi beneficiari – rispetto alle altre categorie – della crisi degli anni trenta. Essi, infatti, sono molto meno investiti dalla disoccupazione rispetto ai salariati più modesti di loro (o comunque non conoscono gli altri tassi di disoccupazione, parziale o totale, che colpiscono gli operai dei settori industriali), e sono anche molto meno investiti dal crollo

dei profitti delle imprese rispetto ai percettori di redditi superiori ai loro. Tra gli appartenenti alla fascia del “9%”, i dirigenti della funzione pubblica e gli alti burocrati ne escono tutto sommato piuttosto bene: arrivano a beneficiare della grande ondata di rivalutazione dei salari dei funzionari del 1927-31 (i quali, dobbiamo dire, avevano sofferto molto durante la prima guerra mondiale e in seguito all’inflazione dei primi anni venti, specie quelli che occupavano i gradini più alti della scala di reddito) e non corrono il minimo rischio di disoccupazione, per cui la massa salariale del settore pubblico si mantiene allo stesso livello nominale fino al 1933 (e scende leggermente solo nel 1934-35, per effetto dei famosi decreti legge Laval, intesi a ridurre i salari dei funzionari), mentre la massa salariale del settore privato scende di più del 50% tra il 1929 e il 1935. La fortissima deflazione che colpisce la Francia di quegli anni (tra il 1929 e il 1935 i prezzi crollano, in totale, del 25%, nel contesto di una grave crisi degli scambi commerciali e della produzione) svolge un ruolo centrale nel processo in corso: le persone che hanno la fortuna di mantenere il lavoro e il salario nominale – come i funzionari – conoscono così, in piena depressione e per effetto della caduta dei prezzi, una crescita del potere d’acquisto e del salario reale. Aggiungiamo che anche i redditi da capitale detenuti dal “9%” – come gli affitti, in genere piuttosto stabili in termini nominali – beneficiano della deflazione e vedono il loro valore reale crescere in misura significativa, mentre, sull’altro fronte, crollano i dividendi versati all’“1%”.

Per tutte queste ragioni, nella Francia del 1929-35, il “9%” che concorre alla formazione del reddito nazionale aumenta notevolmente, soprattutto in rapporto alla grave flessione dell’“1%”, e progredisce a un punto tale che la quota del decile superiore considerato nel suo complesso aumenta di più di 5 punti di reddito nazionale (cfr. [grafici 8.1](#) e [8.2](#)). È un processo che si capovolge, però, con l’arrivo al potere del Front populaire, con i forti rialzi dei salari operai previsti dagli accordi di Matignon e con la svalutazione del franco nel settembre del 1936, una misura che, nel 1936-38, favorisce una ripresa dell’inflazione e una flessione radicale del “9%” e del decile superiore.¹⁸

Si noterà, di sfuggita, l’utilità della scomposizione rigorosa delle disuguaglianze dei redditi per centile e per categorie di reddito. Se si fosse analizzata la dinamica del periodo tra le due guerre utilizzando un indicatore sintetico di disuguaglianza come il coefficiente di Gini, non sarebbe stato possibile comprendere alcunché: non si sarebbe potuto distinguere ciò che dipende dai redditi da lavoro e ciò che dipende dai redditi da capitale, sia per le traiettorie di lungo termine sia per quelle di breve termine. Nel caso specifico, la complessità del periodo 1914-45 sta nel fatto che a una trama generale relativamente chiara (una grave crisi della quota del decile superiore tra il 1914 e il 1945, trascinata verso il basso dalla grave flessione della quota del centile superiore) si sovrappone, negli anni venti come negli anni trenta, una trama secondaria composta da molti, contraddittori rovesciamenti di fronte. È interessante notare come la medesima complessità si manifesti, per il periodo tra le due guerre, non solo in Francia ma in tutti i paesi, con tratti distintivi dettati dalla storia specifica di ciascun paese. Per esempio, nel 1933, con la nomina di Roosevelt alla presidenza degli Stati Uniti, la deflazione si

ferma, per cui, in America, il rovesciamento sopra indicato si produce nel 1933 e non nel 1936. La storia delle disuguaglianze è insomma, in tutti i paesi, una storia politica contraddistinta dal caos.

In generale, quando si studia la dinamica della distribuzione delle ricchezze, è essenziale distinguere più fasce temporali. Ecco perché, qui privilegiamo le traiettorie di lungo periodo e i processi di fondo. Si tratta insomma di traiettorie valutabili soltanto nell'arco di trenta-quarant'anni, o anche più, come dimostra il ciclo di crescita strutturale del rapporto capitale/reddito in atto in Europa dopo la seconda guerra mondiale, un processo che si sta sviluppando da quasi settant'anni e che, fino a dieci o vent'anni fa, sarebbe stato impossibile prevedere sulla base della semplice sovrapposizione di indicatori diversi (oltre che per mancanza di dati disponibili). Ma questa focalizzazione sul lungo periodo non deve farci dimenticare che, al di là delle tendenze di lunga durata, continuano a esistere processi più brevi, che finiscono sì per compensarsi, ma che per gli attori che li vivono dall'interno costituiscono la realtà più tangibile del periodo. Il che è tanto più vero nella misura in cui i processi cosiddetti "brevi" possono a volte durare abbastanza a lungo – dieci-quindici anni o più – e quindi assumere un ruolo importante nell'arco di una vita umana.

La storia delle disuguaglianze, in Francia come negli altri paesi, è piena di questi processi di breve e medio termine, e non è solo esclusiva di un periodo molto caotico come quello tra le due guerre. Esaminiamone gli episodi più importanti. Durante ciascuna delle guerre mondiali, assistiamo a fenomeni di compressione delle gerarchie salariali, seguiti in ciascun dopoguerra (negli anni venti, poi alla fine degli anni quaranta e negli anni cinquanta-sessanta) da movimenti di ripresa e di allargamento delle disuguaglianze salariali. Si tratta di processi di grande ampiezza – il 10% meglio pagato scende di circa 5 punti nel corso di ciascuno dei due conflitti, per poi recuperare (cfr. [grafico 8.1](#))¹⁹ – osservabili sia nelle griglie salariali della funzione pubblica sia nel settore privato, e ogni volta nel modo seguente: durante le guerre l'attività economica crolla, l'inflazione aumenta, i salari reali e il potere d'acquisto cominciano a diminuire, mentre i salari più bassi tendono in genere a rivalutarsi e a essere maggiormente al riparo dall'inflazione rispetto ai salari più elevati – il che, nel caso di un'inflazione elevata, può produrre cambiamenti significativi nella distribuzione della massa salariale. La migliore indicizzazione dei bassi e medi salari si spiega anche con l'aumentata percezione di una maggiore giustizia sociale e di norme di maggiore equità per la massa dei salariati: si cerca di evitare un calo eccessivo del potere d'acquisto per i ceti più modesti, e si chiede ai ceti più agiati di attendere la fine del conflitto prima di ottenere a loro volta una rivalutazione completa. Tutto questo influisce certo sulla composizione delle griglie salariali sia dei funzionari pubblici sia del settore privato. Si può persino pensare che la chiamata alle armi – o la deportazione nei campi di prigionia – di una quota consistente della manodopera giovanile e poco qualificata contribuisca a migliorare, durante i conflitti, la posizione relativa dei bassi e medi salari sul mercato del lavoro.

In ogni caso, questi processi di compressione delle disuguaglianze salariali sono stati

annullati in entrambi i dopoguerra, e potremmo dunque essere tentati di ignorarli del tutto. Tuttavia, per le persone che hanno vissuto i due periodi, è evidente che si è trattato di episodi di grande rilievo. In particolare, la questione del rialzo della gerarchia dei salari, sia per il settore pubblico sia per il settore privato, ha fatto parte in entrambi i casi dei dossier politici, sociali ed economici più scottanti dei rispettivi dopoguerra.

Se ora andiamo a esaminare la storia delle disuguaglianze nella Francia del periodo 1945-2010, possiamo nettamente distinguere tre fasi: le disuguaglianze di reddito crescono con forza dal 1945 al 1966-67 (la quota del decile superiore passa da meno del 30% del reddito nazionale a circa il 36-37%); poi diminuiscono con uguale forza dal 1968 al 1982-83 (la quota del decile superiore ridiscende al 30%); e infine riprendono ad aumentare costantemente dopo il 1983, fino a che la quota del decile superiore arriva a toccare circa il 33% nel primo decennio del XXI secolo (cfr. [grafico 8.1](#)). Le stesse inflessioni si ritrovano più o meno al livello del centile superiore e delle disuguaglianze salariali (cfr. [grafici 8.2](#) e [8.3](#)). Anche in questo caso, le differenti fasi tendono relativamente a compensarsi, e torna la tentazione di ignorarle e di concentrarsi sulla relativa stabilità a lungo termine propria del periodo 1945-2010. In effetti, se ci occupiamo solo delle traiettorie di lungo periodo, il fenomeno più rilevante nella Francia del XX secolo risulta essere la forte compressione delle disuguaglianze di reddito tra il 1914 e il 1945, e, con essa, la relativa stabilità successiva. In realtà, ciascun punto di vista ha la sua legittimità e la sua importanza, e ci sembra essenziale arrivare a considerare congiuntamente le differenti fasce temporali: il lungo termine da una parte, il breve e medio termine dall'altra. Abbiamo già affrontato questo punto quando abbiamo studiato lo sviluppo del rapporto capitale/reddito e della divisione capitale-lavoro nella Parte seconda (cfr. in particolare cap. 6).

È ora interessante notare come i processi di divisione capitale-lavoro e della disuguaglianza all'interno dei redditi da lavoro tendano a svilupparsi nello stesso senso e a rafforzarsi l'un l'altro nel breve e medio termine, ma non necessariamente sul lungo periodo. Per esempio, ciascuna guerra mondiale si caratterizza sia per un forte calo della quota del capitale nella composizione del reddito nazionale (e del rapporto capitale/reddito) sia per una compressione delle disuguaglianze salariali. In genere, la disuguaglianza tende cioè a seguire una traiettoria "prociclica" (cioè a procedere nello stesso senso del ciclo economico, al contrario delle traiettorie "controcicliche"): nelle fasi di boom economico, la quota dei profitti nella composizione del reddito nazionale tende ad aumentare, e i salari alti – indennità e bonus compresi – aumentano spesso più in fretta dei salari bassi e medi; mentre succede il contrario nelle fasi di rallentamento o di recessione (di cui le guerre possono essere viste come la versione estrema). Esiste insomma tutto un insieme di fattori, soprattutto politici, che fanno sì che le traiettorie non dipendano soltanto dal ciclo economico.

Il forte aumento delle disuguaglianze in Francia tra il 1945 e il 1967 coniuga da un lato un sensibile aumento della quota di capitale nella composizione del reddito

nazionale, e dall'altro sensibili disuguaglianze salariali, il tutto in un contesto di forte crescita economica. Anche il clima politico svolge un ruolo importante: il paese è completamente concentrato sulla ricostruzione, e la priorità non è certo la diminuzione delle disuguaglianze, anche perché ciascun cittadino si rende benissimo conto che le disuguaglianze sono assai diminuite in conseguenza delle guerre. Negli anni cinquanta-sessanta i salari dei dirigenti, degli ingegneri e di altro personale qualificato crescono in termini strutturali molto più in fretta dei salari bassi e medi, e in un primo tempo nessuno sembra farci troppo caso. Nel 1950 viene sì fissato un salario minimo nazionale, ma non viene quasi mai rivalutato nel decennio successivo, per cui il suo divario rispetto all'aumento del salario medio cresce di continuo.

La vera crepa nel sistema si produce solo nel 1968. Il movimento del Maggio 1968, radicato nel mondo studentesco, intellettuale e sociale, ha evidentemente una portata che va molto oltre la questione dei salari (anche se vi svolge un ruolo considerevole il disagio nei confronti del modello di crescita produttivistica e disuguale degli anni cinquanta-sessanta). Eppure il suo sbocco politico più immediato è proprio di ordine salariale: per uscire dalla crisi, il governo del generale de Gaulle firma gli accordi di Grenelle, che prevedono in particolare un rialzo del 20% del salario minimo. Nel 1970 il salario minimo verrà ufficialmente indicizzato, anche se in misura parziale, sul salario medio, e – quel che più conta – tutti i successivi governi, dal 1968 al 1983, si sentiranno in dovere di varare ogni anno “ritocchi” anche molto forti, in un clima politico e sociale in piena ebollizione. Per cui il potere d'acquisto del salario minimo cresce in totale, tra il 1968 e il 1983, di oltre il 130%, mentre negli stessi anni il salario medio cresce solo di circa il 50%: da qui, la forte compressione delle disuguaglianze salariali. Il distacco rispetto al periodo precedente è netto e massiccio: tra il 1950 e il 1968 il potere d'acquisto del salario minimo era cresciuto di appena il 25%, mentre il salario medio era più che raddoppiato.²⁰ Trascinata dal forte rialzo dei salari bassi, negli anni 1968-83 la massa salariale nel suo insieme aumenta molto più in fretta del prodotto: da qui, il notevole calo della quota del capitale nella composizione del reddito nazionale studiata nella Parte seconda e la compressione assai forte delle disuguaglianze di reddito.

Nel 1982-83 il ciclo torna di nuovo a rovesciarsi. Il nuovo governo socialista uscito vittorioso dalle elezioni del maggio 1981 sarebbe sì favorevole alla continuazione del processo in corso, ma non è semplice, obiettivamente, far crescere in modo stabile il salario minimo oltre due volte più in fretta del salario medio (soprattutto quando il salario medio cresce a sua volta più in fretta del prodotto). Per cui il governo decide, nel 1982-83, di varare quella che all'epoca viene chiamata la “svolta del rigore”: i salari vengono bloccati e la politica dei massicci “ritocchi” al salario minimo viene definitivamente abbandonata. E i risultati non si fanno attendere: la quota dei profitti nel prodotto nazionale risale a razzo per tutti gli anni ottanta, le disuguaglianze salariali riprendono ad aumentare e ancor più le disuguaglianze di reddito (cfr. [grafici 8.1](#) e [8.2](#)). Si tratta di un'altra frattura epocale, non meno netta di quella del 1968, ma di segno opposto.

Come definire la ripresa delle disuguaglianze attualmente in corso in Francia e iniziata nel 1982-83? Potremmo essere tentati di vedervi – notando come la quota dei profitti abbia praticamente raggiunto, intorno al 1990, lo stesso livello della vigilia del maggio 1968 – un microfenomeno di breve durata, una semplice risposta ai precedenti movimenti di rottura epocale.²¹ Ma sarebbe un errore, e per numerose ragioni. In primo luogo, come abbiamo visto nella Parte seconda del libro, il livello della quota dei profitti raggiunto nel 1966-1967 era storicamente alto, ed era la risultante di un processo di rialzo storico della quota di capitale iniziata all'indomani della seconda guerra mondiale. Se teniamo conto anche degli affitti, e non solo dei profitti, nella formazione dei redditi da capitale, com'è peraltro giusto fare, constatiamo che il rialzo della quota di capitale nella composizione è di fatto proseguito negli anni novanta e nel decennio successivo. Abbiamo già detto come un fenomeno di lungo termine come questo vada contestualizzato per essere correttamente analizzato, cioè vada considerato alla luce di uno sviluppo sul lungo periodo del rapporto capitale/reddito – un rapporto che, nella Francia di oggi, è più o meno tornato sui livelli raggiunti alla vigilia della prima guerra mondiale. Ebbene, se ci limitiamo ad analizzare la crescita della quota del decile superiore della gerarchia dei redditi, diventa impossibile valutare appieno le ricadute, sulla struttura delle disuguaglianze, di un simile ritorno alla prosperità patrimoniale della belle époque. Da un lato perché la dichiarazione riduttiva o infedele dei redditi da capitale porta a sottostimare leggermente la crescita dei redditi alti; dall'altra – e a maggior ragione – perché la vera posta in gioco riguarda il ritorno in primo piano del patrimonio ereditario, un processo di lunga durata che è ancora ben lontano dall'aver prodotto tutti i suoi effetti e che può essere correttamente analizzato solo studiando da vicino lo sviluppo del ruolo e dell'importanza delle successioni in quanto tali – cosa che faremo nei prossimi capitoli.

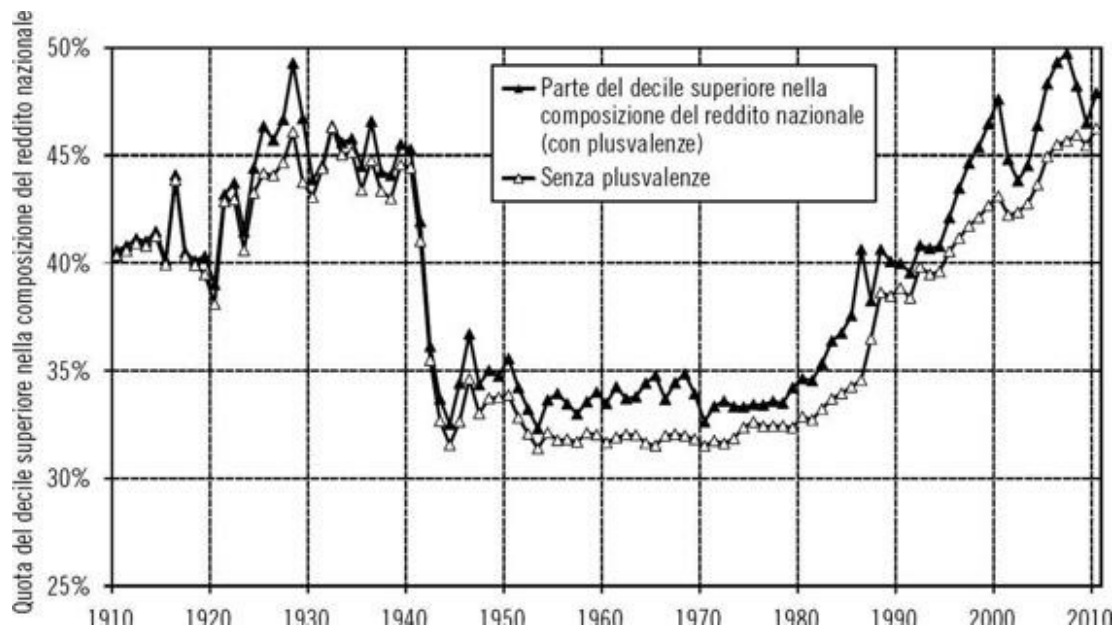
Bisogna poi aggiungere che in Francia, a partire dalla fine degli anni novanta, si è inaugurato un fenomeno nuovo, cioè una forte tendenza alla crescita dei salari alti, in particolare degli stipendi dei quadri dirigenti delle grandi imprese e dei guadagni percepiti dall'alta finanza. Il fenomeno si rivela, per il momento, meno massiccio che negli Stati Uniti, ma si sbaglierebbe a sottovalutarlo. La quota del centile superiore della gerarchia dei salari, inferiore, negli anni ottanta-novanta, al 6% della massa salariale totale, ha preso a crescere costantemente a partire dagli anni novanta e dai primi anni del XXI secolo, e verso l'inizio degli anni dieci ha quasi raggiunto il 7,5-8% della massa salariale. Si tratta di un progresso di circa il 30% nell'arco di una decina d'anni, dunque di una crescita tutt'altro che trascurabile. Se risaliamo ancora più in alto nella scala gerarchica dei salari e dei bonus, e se analizziamo lo 0,1% o lo 0,01% dei salari più elevati, troviamo progressi ancora più forti, con un aumento del potere d'acquisto superiore al 50% in dieci anni.²² In un contesto di crescita molto debole, e di relativa stagnazione del potere d'acquisto della massa dei salari e dei salariati, progressi tanto

sensibili e favorevoli ai ceti più elevati non hanno mancato di attirare l'attenzione. In effetti, si tratta di un fenomeno del tutto nuovo, valutabile correttamente solo in una prospettiva internazionale.

Passiamo ora a esaminare il caso americano, la cui originalità sta appunto nel fatto che gli ultimi decenni hanno visto emergere una società di “superdirigenti”. Precisiamo innanzitutto un dato: per gli Stati Uniti abbiamo fatto il possibile per stabilire categorie di reddito storiche compatibili, nei limiti del consentito, con quelle francesi. In particolare, nei [grafici 8.5](#) e [8.6](#), abbiamo raffigurato, per gli Stati Uniti, esattamente le stesse classi di reddito presentate nei [grafici 8.1](#) e [8.2](#) per il caso francese: si tratta solo di comparare la crescita del decile superiore e del centile superiore della gerarchia dei redditi da una parte e della gerarchia dei salari dall'altra. Precisiamo che, negli Stati Uniti, l'imposta federale sul reddito è stata creata nel 1913, al termine di un lungo confronto con la Corte suprema.²³ I dati desunti dalle dichiarazioni dei redditi americane sono globalmente compatibili con i dati francesi, anche se un po' meno dettagliati. Per esempio, lo spoglio delle dichiarazioni per livello di reddito viene sì eseguito ogni anno a partire dal 1913, ma bisogna aspettare il 1927 per disporre anche dello spoglio a seconda del livello di salario, per cui le categorie di reddito relative alla distribuzione dei salari americani anteriori al 1927 non sono del tutto attendibili.²⁴

Grafico 8.5.

La disuguaglianza dei redditi negli Stati Uniti, 1910-2010

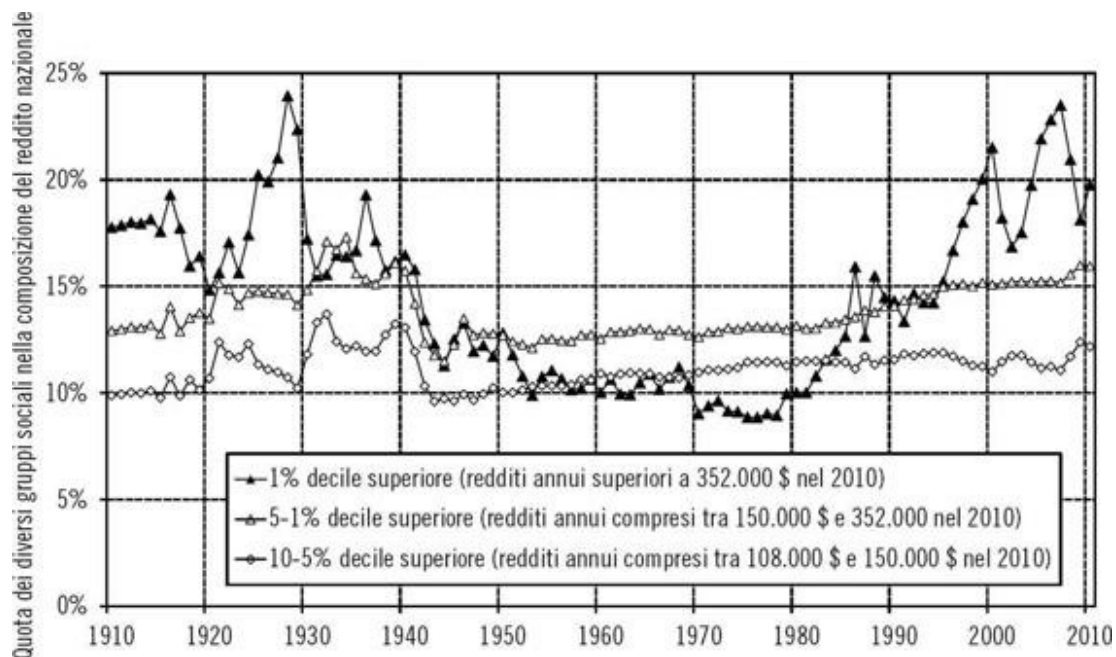


La quota del decile superiore è passata da meno del 35% del reddito nazionale negli anni settanta a quasi il 50% tra il 2000 e il 2010.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 8.6.

Scomposizione del decile superiore negli Stati Uniti, 1910-2010



La crescita della quota del decile superiore dopo gli anni settanta è dovuta principalmente al centile superiore.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Dal raffronto tra la traiettoria francese e quella americana emergono con chiarezza numerose analogie ma anche numerose differenze. Cominciamo con l'esaminare la crescita generale della quota del decile superiore della distribuzione dei redditi nella composizione del reddito nazionale americano (cfr. [grafico 8.6](#)). Il fatto che più colpisce è che nel corso del XX secolo e nel primo decennio del XXI il tasso di disuguaglianza degli Stati Uniti è molto cresciuto rispetto a quello francese ed europeo, mentre all'inizio del XX secolo era vero esattamente il contrario. La complessità deriva dal fatto che non si tratta di un semplice ritorno alla realtà del passato: la disuguaglianza americana di oggi non è quantitativamente meno estrema di quella che affliggeva la vecchia Europa intorno al 1900-10, è solo del tutto cambiata la sua struttura.

Andiamo con ordine. Durante la belle époque, la disuguaglianza dei redditi sembra molto più forte nel Vecchio Continente. Nei primi due decenni del Novecento, secondo i dati a nostra disposizione, il decile superiore della gerarchia dei redditi detiene negli Stati Uniti poco più del 40%, contro il 45-50% in Francia (e nel Regno Unito si tratta di una percentuale anche superiore, come vedremo più avanti). Il che equivale a una duplice differenza: da un lato, in Europa, il rapporto capitale/reddito era più elevato, come del resto la quota del capitale nella composizione del reddito nazionale (lo abbiamo già analizzato nella Parte seconda); dall'altro, nel Nuovo Mondo, la disuguaglianza nella proprietà del capitale era un po' meno estrema. Con ciò, non intendiamo certo dire che la società americana del 1900-1910 rispecchiasse l'ideale mitico di una società ugualitaria di pionieri. Per la verità, gli Stati Uniti erano già allora una società fortemente disuguale, molto più dell'Europa di oggi. Basta rileggere Henry James, o sapere che un personaggio orribile come Hockney, nel lusso del *Titanic*, nel 1912, è esistito nella realtà e non solo nell'immaginazione di James Cameron, per

rendersi conto che anche a Boston, a New York o a Filadelfia, e non solo a Parigi o a Londra, esisteva una società di *rentiers*. Semplicemente, la disuguaglianza della distribuzione del capitale, e dunque dei redditi, era negli Stati Uniti più attenuata che in Francia o nel Regno Unito. In concreto, nel Nuovo Mondo, i *rentiers* erano meno numerosi e meno opulenti, rispetto alla media del livello di vita americano, di quanto non fossero in Europa. E dobbiamo capire il perché.

La disuguaglianza dei redditi cresce con grande intensità nell’America degli anni venti e tocca un primo picco alla vigilia della crisi del 1929, con quasi il 50% del reddito nazionale per il decile superiore, ossia un livello molto più alto di quello europeo negli stessi anni – il quale è diminuito per effetto del grave dissesto subito dai capitali europei dopo il 1914. Tuttavia, la disuguaglianza americana non è la disuguaglianza europea: per esempio, dal [grafico 8.5](#) si noterà l’importanza già decisiva delle plusvalenze negli alti redditi americani, frutto dell’euforia della borsa nel corso degli anni venti.

Durante la crisi economica mondiale degli anni trenta, particolarmente violenta negli Stati Uniti, che ne sono l’epicentro, e poi durante la seconda guerra mondiale, nel contesto di un paese interamente concentrato sullo sforzo bellico (oltre che sull’uscita dalla propria crisi), assistiamo a una notevolissima compressione delle disuguaglianze, paragonabile per certi versi a quella che osserviamo in Europa nello stesso periodo. Di fatto, come abbiamo visto nella Parte seconda, i traumi subiti dai capitali americani sono tutt’altro che trascurabili: se le due guerre non causano in America distruzioni fisiche, causano tuttavia gravi dissesti legati alla Grande depressione e ai pesanti interventi fiscali decisi dal governo federale negli anni trenta-quaranta. In ogni caso, se consideriamo il periodo 1910-50 nel suo insieme, rileviamo che la compressione delle disuguaglianze è, negli Stati Uniti, molto meno forte che in Francia (e più in generale in Europa). Riassumendo: gli Stati Uniti, alla vigilia della prima guerra mondiale, partivano da un picco di disuguaglianza meno alto e, all’indomani della seconda guerra mondiale, sono arrivati a toccare un punto basso “meno basso”. Il periodo 1914-45 è la storia del suicidio dell’Europa e della sua società di *rentiers*, non del suicidio dell’America.

Dagli anni cinquanta agli anni settanta gli Stati Uniti vivono la fase più ugualitaria della loro storia: il decile superiore della gerarchia dei redditi detiene circa il 30-35% del reddito nazionale americano, più o meno il medesimo livello della Francia di oggi. È “l’America che amiamo” di cui parla con nostalgia Paul Krugman, l’America della sua infanzia.²⁵ Negli anni sessanta, al tempo in cui è ambientata la serie *Mad Men* e del generale de Gaulle, gli Stati Uniti erano, di fatto, più ugualitari della Francia (dove la quota del decile superiore era molto cresciuta e superava nettamente il 35%), perlomeno per gli americani dalla pelle bianca.

Dopodiché, a partire dagli anni settanta-ottanta, assistiamo, negli Stati Uniti, a un’esplosione senza precedenti delle disuguaglianze di reddito. La quota del decile superiore cresce in progressione da circa il 30-35% del reddito nazionale negli anni settanta a circa il 45-50% all’inizio del XXI secolo, con un rialzo di quasi 15 punti di reddito nazionale americano (cfr. [grafico 8.5](#)). L’andamento della curva è abbastanza impressionante, e viene naturale chiedersi fino a quale livello possa spingersi da oggi in avanti: per esempio, se le cose procedessero allo stesso ritmo, la quota del decile superiore supererebbe, da qui al 2030, il 60% del reddito nazionale.

Ci sono alcuni punti, in merito a una crescita tanto rilevante, che vanno precisati fin d’ora. In primo luogo ricordiamo che le classi di reddito rappresentate nel [grafico 8.5](#), così come quelle che compaiono nella WTID, considerano unicamente i redditi che figurano nelle dichiarazioni dei redditi stessi, e soprattutto non cercano di correggere le dichiarazioni dei redditi da capitale, che per ragioni legali o extralegali sono riduttive o infedeli. Se si tiene conto del divario crescente tra la massa dei redditi da capitale (in particolare dividendi e interessi) registrata nei bilanci nazionali americani e quella osservata nella dichiarazione dei redditi, e se si tiene conto anche del rapido sviluppo dei paradisi fiscali (flussi che gli stessi bilanci nazionali non annoverano, se non in piccola misura), è probabile che il [grafico 8.5](#) sottovaluti la crescita effettiva della quota del decile superiore. Confrontando le diverse fonti disponibili, si può calcolare che, alla vigilia della crisi finanziaria del 2008 e poi di nuovo all’inizio del decennio successivo, la quota del decile superiore ha senza dubbio leggermente superato il 50% del reddito nazionale americano.²⁶

In secondo luogo, si noterà come l’euforia finanziaria e le plusvalenze spieghino solo in parte la crescita strutturale della quota del decile superiore nel corso degli ultimi trenta-quarant’anni. In effetti, negli Stati Uniti, le plusvalenze hanno toccato, in coincidenza con la bolla di Internet, nel 2000 e poi di nuovo nel 2007, livelli mai toccati: in entrambi i casi le plusvalenze equivalgono da sole a circa 5 punti del reddito nazionale supplementare per il decile superiore, che è una cifra enorme. Il record precedente, datato 1928, alla vigilia del crac di borsa del 1929, era di circa 3 punti di reddito nazionale. Livelli del genere, però, non sono a lungo sostenibili, come dimostrano le fortissime variazioni, da un anno all’altro, osservate nel [grafico 8.5](#). In

sostanza, gli incessanti movimenti di breve termine delle plusvalenze e dei mercati di borsa aggiungono molta volatilità alla crescita della quota del decile superiore (e contribuiscono sicuramente alla volatilità dell'economia americana nel suo complesso), ma non incidono in misura determinante sulla crescita strutturale delle disuguaglianze. Se proviamo semplicemente a sottrarre le plusvalenze dei redditi (esercizio comunque non soddisfacente, data l'importanza assunta in America da questa forma di guadagno), ci accorgiamo che la crescita della quota del decile superiore è quasi altrettanto forte: passa dal 32% circa negli anni settanta a più del 46% nel 2010, con un rialzo di 14 punti di reddito nazionale (cfr. [grafico 8.5](#)). Negli anni settanta, le plusvalenze, per il decile superiore, oscillano attorno a 1-2 punti di reddito nazionale supplementare, e nel primo decennio e in questi primi anni del XXI secolo (escludendo annualità eccezionalmente buone o eccezionalmente cattive) oscillano attorno ai 2-3 punti. La crescita strutturale è quindi dell'ordine di un punto: che non equivale a nulla, ma non è nemmeno granché in rapporto alla crescita di 14 punti di reddito nazionale della quota del decile superiore escluse le plusvalenze.²⁷

Il fatto di esaminare le traiettorie senza le plusvalenze consente inoltre di individuare meglio il carattere strutturale della crescita delle disuguaglianze americane. Di fatto, dalla fine degli anni settanta a oggi, la crescita della quota del decile superiore (escluse le plusvalenze) appare relativamente costante e continua: negli anni ottanta supera la barriera del 35%, poi, negli anni novanta, quella del 40%, e infine, all'inizio del XXI secolo, quella del 45% (cfr. [grafico 8.5](#)).²⁸ C'è però una cosa che colpisce: il livello raggiunto nel 2010 – ossia il 46% abbondante del reddito nazionale americano per il decile superiore, escluse le plusvalenze – è già più elevato del livello raggiunto nel 2007, alla vigilia della crisi finanziaria. E i primi dati disponibili per gli anni 2011-12 fanno pensare che il dislivello stia aumentando.

Si tratta di un punto essenziale: questi fatti dimostrano in modo chiarissimo che non bisogna contare sulla crisi finanziaria in quanto tale per porre un termine alla crescita strutturale delle disuguaglianze americane. Certo, nell'immediato un crac di borsa porta a un rallentamento della loro crescita, così come un boom economico tende ad accelerarla: per esempio, gli anni 2008-9, all'indomani del fallimento della Lehman Brothers, così come gli anni 2001-2, subito dopo lo scoppio della prima bolla di Internet, sono stati di sicuro anni infausti per la realizzazione di plusvalenze di borsa. Ma questi movimenti di breve termine non modificano minimamente la tendenza a lungo termine, che obbedisce ad altre forze di cui dovremo comprendere la logica.

Per procedere oltre nella nostra comprensione del fenomeno, riteniamo pertanto utile scomporre il decile superiore della gerarchia dei redditi in tre gruppi: l'1% più ricco, il 4% inferiore e il 5% ancora inferiore (cfr. [grafico 8.6](#)). Constatiamo così che la crescita è essenzialmente dovuta all'"1%", la cui quota nella composizione del reddito nazionale è passata da circa il 9% negli anni settanta a circa il 20% all'inizio del XXI secolo (con forti variazioni conseguenti alle plusvalenze), con una crescita quindi di circa 11 punti. Anche il "5%" (i cui redditi annui, nel 2010, si scaglionano da 108.000 a 150.000 dollari

per nucleo familiare) e il “4%” (i cui redditi si scaglionano da 150.000 a 352.000 dollari) hanno registrato crescite considerevoli: la quota detenuta dal “5%” nella composizione del reddito nazionale americano è passata dall’11% al 12% (con un rialzo di 1 punto), e quella detenuta dal “4%” è passata dal 13% al 16% (con un rialzo di 3 punti²⁹). Per definizione, questo significa che i gruppi sociali privilegiati hanno registrato, negli anni settanta-ottanta, una crescita del reddito sensibilmente superiore alla crescita media dell’economia americana – fatto tutt’altro che trascurabile.

All’interno di tali gruppi si trovano rappresentati, per esempio, gli economisti universitari americani, i quali sono perlopiù propensi a giudicare che l’economia degli Stati Uniti vada piuttosto bene e che premi, in particolare, il talento e il merito con equità e rigore: insomma, una reazione più che umana e comprensibile.³⁰ La verità, però, è che i gruppi sociali che occupano la fascia superiore alla loro sono molto più fortunati: sui 15 punti di reddito nazionale supplementare acquisiti dal decile superiore, circa 11 punti – quasi i tre quarti – sono stati assorbiti dall’“1%” più facoltoso (detentore nel 2010 di redditi annui superiori a 352.000 dollari), e la metà di essi è stata a sua volta assorbita dallo “0,1%” ancora più facoltoso (detentore di redditi annui superiori a 1,5 milioni di dollari³¹).

È stato l'aumento delle disuguaglianze a provocare la crisi finanziaria?

Abbiamo appena visto che la crisi finanziaria in quanto tale non sembra aver avuto alcun impatto sulla crescita strutturale delle disuguaglianze. Si può dire lo stesso del contrario? È possibile che la crescita delle disuguaglianze americane abbia contribuito a scatenare la crisi finanziaria del 2008? Se si considera il fatto che la quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale americano ha toccato due apici assoluti nell'ultimo secolo, uno nel 1928 (alla vigilia della crisi del 1929) e uno nel 2007 (alla vigilia della crisi del 2008), è più che lecito porsi una domanda del genere.

Dal mio punto di vista, non esistono dubbi sul fatto che la crescita delle disuguaglianze abbia reso più fragile il sistema finanziario americano. Per una ragione molto semplice: la crescita delle disuguaglianze ha avuto come conseguenza, negli Stati Uniti, il relativo blocco del potere d'acquisto delle classi popolari e medie, il che ha evidentemente accentuato la tendenza a un indebitamento crescente delle famiglie più modeste; tanto più che, nello stesso periodo, sono stati loro proposti crediti sempre più facili e fuori norma da banche d'affari e intermediari finanziari di dubbia moralità, desiderosi di trovare buoni rendimenti per l'enorme risparmio finanziario iniettato nel sistema dalle categorie agiate.³²

A sostegno di questa tesi, vale la pena di insistere sulla notevole ampiezza del trasferimento di ricchezza nazionale americana – attorno ai 15 punti di reddito nazionale – che ha avuto luogo dopo gli anni settanta tra il 90% più povero e il 10% più ricco. In concreto, se si cumula la crescita totale dell'economia americana nel corso dei trent'anni che hanno preceduto la crisi, vale a dire tra il 1977 e il 2007, si rileva che il 10% più ricco si è appropriato dei tre quarti della crescita stessa; l'"1%" più ricco in assoluto ha assorbito da solo quasi il 60% della crescita totale del reddito nazionale americano del periodo; per il restante 90%, il tasso di crescita del reddito medio si è ridotto a meno dello 0,5% annuo.³³ Sono cifre incontestabili e impressionanti, che meritano di essere attentamente valutate, qualunque sia l'opinione di fondo coltivata da ciascuno di noi in merito alla legittimità delle disuguaglianze dei redditi.³⁴ È difficile immaginare che un'economia e una società possano continuare a funzionare come se nulla fosse, con uno squilibrio così profondo tra i gruppi sociali.

È ovvio che, se il forte aumento delle disuguaglianze fosse stato accompagnato da una crescita eccezionalmente forte per l'economia americana, la situazione sarebbe stata del tutto diversa. Ma purtroppo non è questo il caso: la crescita, al contrario, è stata meno alta che nei decenni precedenti, per cui l'aumento delle disuguaglianze ha portato a una sorta di blocco dei redditi bassi e medi.

È anche possibile notare che il trasferimento di ricchezza da un gruppo sociale all'altro (di circa 15 punti di reddito nazionale americano) è quasi quattro volte più alto dell'imponente deficit commerciale americano del primo decennio del XXI secolo (circa 4 punti di reddito nazionale). È un confronto interessante, perché questo enorme deficit commerciale, il quale ha come contropartita le eccedenze cinesi, giapponesi e tedesche,

è stato spesso indicato come uno degli elementi chiave degli squilibri internazionali (*global imbalance*), uno dei maggiori responsabili della destabilizzazione del sistema finanziario americano e mondiale negli anni che hanno condotto alla crisi del 2008. Il che è probabile – anche se è importante tener conto del fatto che gli squilibri interni alla società americana sono quattro volte maggiori degli squilibri internazionali – e suggerisce che certe soluzioni vanno forse cercate più negli Stati Uniti stessi che non in Cina o in altri paesi.

Ciò detto, sarebbe comunque eccessivo vedere nell'aumento delle disuguaglianze americane l'unico motivo – o comunque il motivo principale – della crisi finanziaria del 2008 e, più in generale, della cronica instabilità del sistema finanziario internazionale. A mio avviso, un fattore di instabilità ancora più importante dell'aumento delle disuguaglianze americane è la bassa crescita strutturale del rapporto capitale/reddito (in particolare in Europa), accompagnata dall'enorme espansione degli investimenti finanziari internazionali lordi. [35](#)

L'aumento dei supersalari

Torniamo alle cause dell'aumento delle disuguaglianze negli Stati Uniti, spiegabile in generale con la crescita senza precedenti della disuguaglianza salariale e in particolare con l'affermarsi di compensi estremamente elevati al vertice della gerarchia dei salari, soprattutto tra i quadri dirigenti delle grandi imprese (cfr. [grafici 8.7](#) e [8.8](#)).

In generale, la disuguaglianza dei salari americani ha conosciuto nel secolo scorso trasformazioni rilevanti, con un allargamento della gerarchia nel corso degli anni venti, una relativa stabilità negli anni trenta e una forte compressione negli anni della seconda guerra mondiale. Questa fase di "grande compressione" della gerarchia salariale americana è stata ampiamente studiata, grazie soprattutto al lavoro del National War Labor Board, autorità che dal 1941 al 1945 dovette approvare l'aumento dei salari negli Stati Uniti e che generalmente concesse autorizzazioni solo per i salari più bassi. In particolare, i salari dei quadri dirigenti vennero sistematicamente congelati in termini nominali, per aumentare in misura alquanto limitata solo alla fine della guerra.³⁶ Durante gli anni cinquanta-sessanta, la disuguaglianza dei salari, negli Stati Uniti, si stabilizza su un livello relativamente basso, per esempio più basso che in Francia: la quota del decile superiore della gerarchia dei salari è di circa il 25% della massa salariale, e quella del centile superiore è di circa il 5-6%. Poi, a partire dalla metà degli anni settanta e per tutto il trentennio 1980-2010, il 10% più ricco, detentore dei salari più elevati, e in particolare l'"1%" ultraricco, detentore di salari ancora più elevati, fanno segnare una crescita strutturale più rapida rispetto alla media dei salari. In totale, la quota del decile superiore della gerarchia dei salari passa dal 25% al 35% della massa salariale, e appunto in questo rialzo di 10 punti sta la spiegazione della crescita di due terzi della quota del decile superiore della gerarchia dei redditi nella composizione del reddito nazionale (cfr. [grafici 8.7](#) e [8.8](#)).

Grafico 8.7.

Redditi e salari alti negli Stati Uniti, 1910-2010

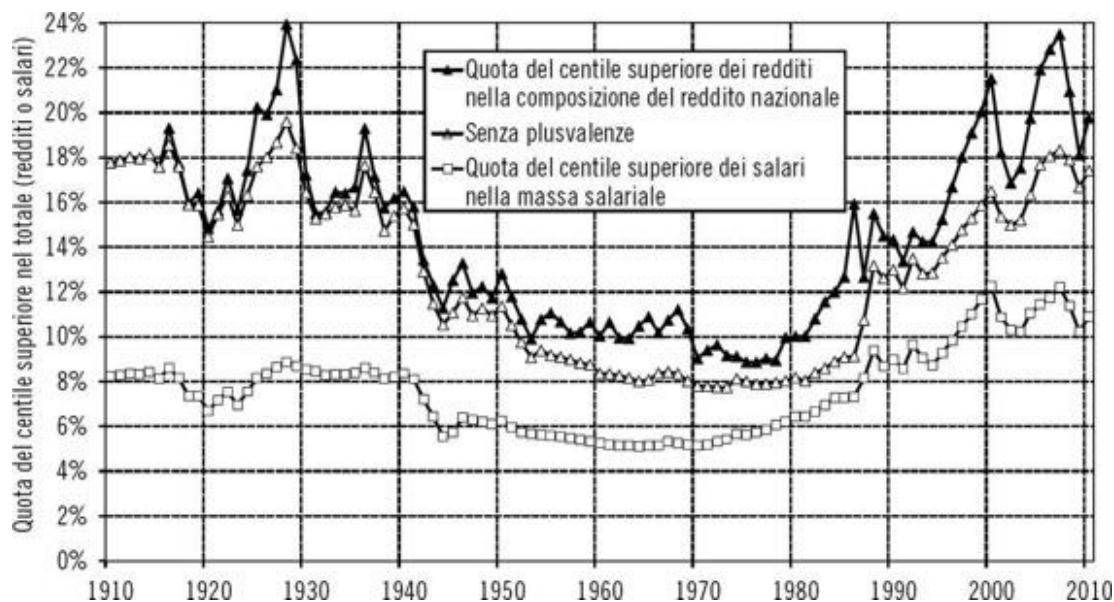


L'aumento della disuguaglianza dei redditi dopo gli anni settanta si spiega in gran parte con la crescita della disuguaglianza salariale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 8.8.

Le trasformazioni del centile superiore negli Stati Uniti



L'allargamento della fascia dell'1% più ricco dopo gli anni settanta si spiega in gran parte con la crescita dell'1% dei salari più elevati.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Bisogna ora precisare un paio di punti. Innanzitutto, questa crescita del tutto inedita delle disuguaglianze salariali non pare essere stata compensata da un qualche aumento della mobilità salariale delle carriere individuali.³⁷ Si tratta di un punto essenziale, poiché la circostanza viene perlopiù ricordata per ridimensionare l'importanza dell'aumento delle disuguaglianze. Per esempio, se ciascuno di noi per un breve periodo della sua vita percepisce un salario molto alto (ossia se ciascuno di noi rientra, mettiamo per un anno, nella quota del decile superiore della gerarchia), il fatto non implica necessariamente un aumento effettivo delle disuguaglianze determinate dal lavoro, disuguaglianze che si misurano nell'arco di una vita intera – il classico risvolto della questione della mobilità sta appunto nel fatto che essa è a volte impossibile da verificare. Tuttavia, nel nostro caso, i dati amministrativi e fiscali americani ci consentono di quantificare il grado di disuguaglianza dei salari tenendo conto proprio della mobilità – vale a dire calcolando i salari medi ottenuti a livello individuale sul lungo periodo (dieci, venti, trent'anni). E possiamo constatare che la crescita delle disuguaglianze salariali è identica in tutti i casi, quale che sia la durata del periodo di riferimento scelto.³⁸ In altri termini, né i commessi di McDonald's né gli operai di Detroit, e nemmeno gli insegnanti di Chicago o i dirigenti medi o anche medio-alti della

California, diventeranno mai, anche per un solo anno della loro vita, a turno, dirigenti di altissimo livello di una grande azienda americana. Non che ci fossero dei dubbi, ma è sempre meglio sviluppare le nostre valutazioni in modo sistematico.

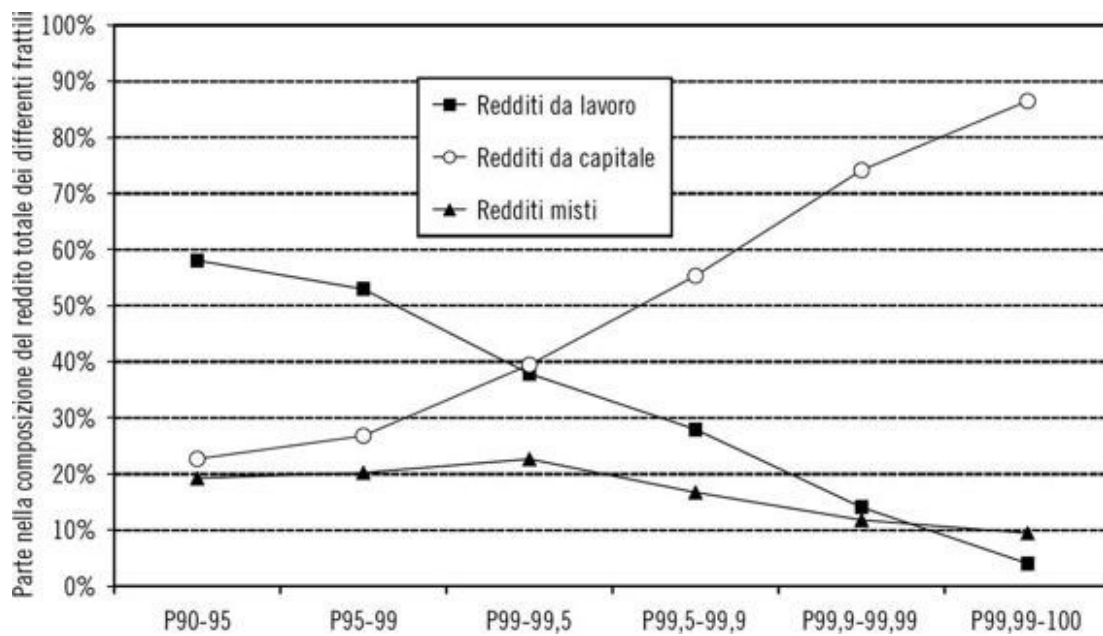
Tra l'altro, il fatto che la crescita, fino a livelli senza precedenti, delle disuguaglianze salariali spieghi in gran parte la crescita delle disuguaglianze di reddito americane, non vuol dire che i redditi da capitale abbiano svolto un ruolo trascurabile. È importante evitare certi eccessi, per esempio la pretesa di pensare che i redditi da capitale sarebbero scomparsi dai vertici della gerarchia sociale americana.

È però vero che la fortissima disuguaglianza dei redditi da capitale e il loro aumento a partire dagli anni settanta spiegano, per almeno un terzo, la crescita delle disuguaglianze di reddito negli Stati Uniti – circostanza tutt'altro che trascurabile. Dobbiamo inoltre insistere sul fatto che, in America come in Francia e in Europa, oggi come ieri, i redditi da capitale tendono sempre a prevalere sui redditi da lavoro, man mano che si sale nella gerarchia sociale. Le differenze nel tempo e nello spazio sono differenze di grado: sono significative, ma non modificano il criterio generale. Come hanno notato Wolff e Zacharias, il centile superiore si caratterizza sempre più per una coabitazione tra più gruppi sociali (gli altissimi redditi da capitale e gli altissimi redditi da lavoro) che per una sostituzione dei primi con i secondi.³⁹

In questo caso, come in Francia, ma in misura ancor più pronunciata, la differenza sta nel fatto che oggi bisogna salire molto più in alto di ieri nella scala dei redditi perché i redditi da capitale prendano il sopravvento. Nel 1929, i redditi da capitale (essenzialmente i dividendi e le plusvalenze) costituivano la fonte di risorse più importante per l'“1%” più ricco in fatto di reddito (cfr. [grafico 8.9](#)). Nel 2007 bisogna salire al livello dello “0,1%” ancora più ricco perché ciò accada (cfr. [grafico 8.10](#)). E va precisato che i nostri dati risentono dell'inclusione nei redditi da capitale delle plusvalenze: senza le plusvalenze, i salari risulterebbero la fonte principale di reddito fino al livello dello 0,01%, corrispondente ai redditi più elevati in assoluto.⁴⁰

Grafico 8.9.

La composizione dei redditi alti negli Stati Uniti nel 1929

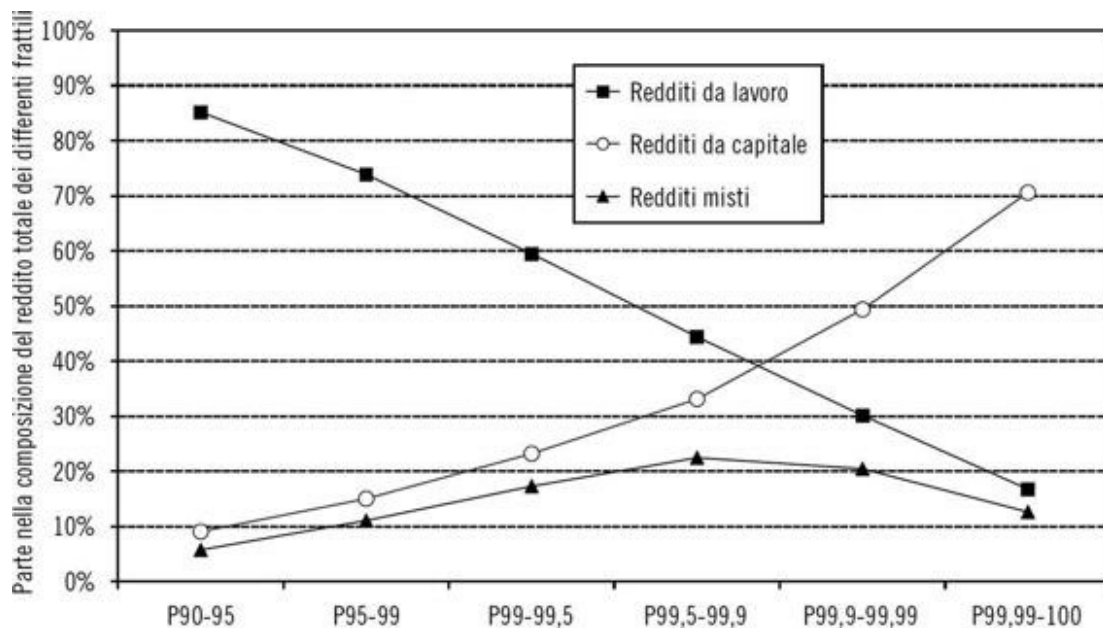


I redditi da lavoro diminuiscono man mano che si sale nel decile superiore della gerarchia dei redditi.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 8.10.

La composizione dei redditi alti negli Stati Uniti nel 2007



Nel 2007, negli Stati Uniti, i redditi da capitale prevalgono nella fascia costituita dallo 0,1% più ricco in assoluto e non in quella costituita dall'1% più ricco, come invece accadeva nel 1929.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

L'ultimo punto che merita di essere precisato, forse il più importante, è che la crescita dei redditi più alti e dei salari più alti rispecchia innanzitutto l'avvento dei "superdirigenti", una fascia di quadri dirigenti di grandi imprese che arrivano a ottenere livelli di stipendio estremamente elevati, mai visti nella storia. Basta considerare i cinque stipendi più alti di ogni società quotata (in genere, gli unici stipendi oggetto di

pubblico dominio nei rapporti e nei bilanci delle società) per giungere a una conclusione paradossale: i dirigenti delle società non sono abbastanza numerosi per motivare la crescita dei più alti redditi americani, al punto che non si sa come giustificare le curve indicate nelle dichiarazioni dei redditi.⁴¹ Il fatto è che in molte grandi aziende americane sarebbero più di cinque i dirigenti con uno stipendio che li farebbe rientrare nell'1% più ricco, a livello nazionale di reddito (352.000 dollari nel 2010), o persino nello 0,1% ancora più ricco (1,5 milioni di dollari nel 2010).

Ricerche recenti, fondate sul confronto tra i file delle dichiarazioni dei redditi e quelli della dichiarazione dei salari delle società, permettono di rilevare che la grande maggioranza degli appartenenti all'1% più ricco in termini di reddito – tra il 60% e il 70%, a seconda delle definizioni adottate – è composto nel XXI secolo da dirigenti di alto livello. Al confronto, campioni sportivi, attori e artisti tutti assieme rappresentano in totale meno del 5% dagli appartenenti al gruppo.⁴² Perciò le nuove disuguaglianze americane hanno molto più a che fare con l'avvento dei “superdirigenti” che con un'élite di “superstar”.⁴³

È anche interessante notare che le professioni legate alla finanza – si tratti dei quadri dirigenti delle banche o di altri istituti finanziari o di trader che operano sul mercato finanziario – occupano un posto due volte maggiore sia nella fascia dei redditi più alti sia nell'economia nel suo complesso (circa il 20% dell'1% più ricco a livello di reddito, contro meno del 10% del PIL). Resta il fatto che meno dell'80% dei redditi più elevati non ha relazioni con il mondo della finanza, e che la crescita dei più alti redditi americani si spiega innanzitutto con l'aumento esplosivo degli stipendi dei quadri dirigenti delle grandi società, appartenenti o meno al settore finanziario.

Precisiamo infine che, in ossequio alle norme fiscali americane e anche alla logica economica, abbiamo incluso nel totale dei salari l'insieme delle indennità e dei bonus versati ai quadri dirigenti, nonché il valore d'esercizio delle stock-option, forma di retribuzione che ha svolto un ruolo importante nella crescita delle disuguaglianze salariali raffigurate nei [grafici 8.9](#) e [8.10](#).⁴⁴ L'altissima volatilità di indennità, bonus e valori d'esercizio delle opzioni spiega, in questi primi anni del XXI secolo, le notevoli fluttuazioni della quota dei salari alti.

¹ Cfr. cap. 7, [tabella 7.3](#).

² Cfr. cap. 7, [tabella 7.1](#), e allegato tecnico.

³ Per le classi di reddito complete riportate ai differenti centili e calcolate fino al dieci-millesimo superiore, e per un'analisi dettagliata delle traiettorie nel loro complesso, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit. Qui ci limitiamo a riassumere a grandi linee il percorso storico, tenendo conto delle ricerche più recenti. Le classi di reddito aggiornate sono disponibili online anche nel World Top Incomes Database (WTID).

⁴ Le stime indicate nei [grafici 8.1](#) e [8.2](#) sono state effettuate sulla base delle dichiarazioni dei redditi e dei salari (in

Francia, l'imposta generale sul reddito è stata istituita nel 1914, e l'imposta cosiddetta "cedolare" sui salari nel 1917, il che ci consente di misurare annualmente e distintamente il livello dei redditi alti e dei salari alti a partire da queste due date) e sulla base del bilancio nazionale (il che ci consente di conoscere l'entità sia del reddito nazionale totale sia della massa salariale), seguendo il metodo introdotto inizialmente da Kuznets e descritto in breve nell'Introduzione. I dati fiscali compaiono solo nel 1915 (quando viene applicata per la prima volta la nuova imposta), contestualmente alla denuncia dei redditi, per cui, in relazione al periodo 1910-14, abbiamo completato i dati mancanti con stime effettuate prima della guerra dall'amministrazione fiscale e dagli economisti dell'epoca. Cfr. allegato tecnico.

⁵ Nel [grafico 8.3](#) (e nei grafici successivi, tutti dello stesso tipo) abbiamo utilizzato le stesse notazioni introdotte in Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., e nel WTID per designare i diversi "frattili" della gerarchia dei redditi: "P90-95" raggruppa le persone comprese tra il 90° e il 95° centile (la metà relativamente più povera del 10% più ricco), "P95-99" le persone comprese tra il 95° e il 99° centile (il 4% successivo), "P99-99,5" lo 0,5% successivo (la metà relativamente più povera dell'1% più ricco), "P99,5-99,9" lo 0,4% successivo, "P99,9-99,99" lo 0,09% successivo e "P99,99-100" lo 0,01% più ricco (il dieci-millesimo superiore).

⁶ Si ricordi che: nella Francia di oggi il centile superiore raggruppa 500.000 persone adulte su 50 milioni.

⁷ Come peraltro per i nove decimi della popolazione al di qua del 90° centile, anche se con salari (o redditi sostitutivi: pensioni, indennità di disoccupazione) meno elevati.

⁸ Le griglie salariali della funzione pubblica sono, nella gerarchia dei salari, le meglio conosciute sul lungo periodo. In Francia, in particolare, dal XIX secolo in poi, risultano in termini molto precisi e dettagliati, con specificazione delle annualità, nei documenti di bilancio previsionale e negli atti parlamentari. Non si può dire lo stesso per i salari del settore privato, noti solo grazie a una fonte come quella del fisco nazionale, quindi quasi sconosciuti fino all'istituzione dell'imposta sul reddito del 1914-17. I dati di cui disponiamo circa i salari dei funzionari suggeriscono che la gerarchia salariale vigente nel XIX secolo era relativamente compatibile con la gerarchia media del periodo 1910-2010 (sia per quanto riguarda la quota del decile superiore sia per quanto riguarda quella della metà inferiore; quella del centile superiore era forse un po' più alta; l'assenza di dati affidabili per il settore privato non consente di essere più precisi). Cfr. allegato tecnico.

⁹ Nei primi anni del XXI secolo, la quota dei salari all'interno dei frattili P99-P99,5 e P99,5-99,9 (vale a dire il totale dei 9/10 del centile superiore) raggiunge il 50-60% dei redditi, contro il 20-30% dei redditi misti (cfr. [grafico 8.4](#)). Nel periodo tra le due guerre la prevalenza dei salari alti sugli altri redditi misti era un po' meno forte (cfr. [grafico 8.3](#)).

¹⁰ Come nel cap. 7, gli importi in euro citati qui sono volutamente arrotondati e approssimativi (si tratta solo di offrire degli ordini di grandezza). Per le soglie esatte dei diversi centili e millili, anno per anno, cfr. allegato tecnico.

¹¹ È bene comunque sottolineare che le categorie di cui disponiamo per stabilire questi confini sono imperfette: come già abbiamo notato nel cap. 6, certi redditi imprenditoriali possono dissimularsi tra i dividendi e dunque essere classificati come redditi da capitale. Per un'analisi dettagliata, anno per anno, di come si sviluppa, in Francia, dal 1914 in poi, la composizione dei diversi centili e millili degli alti redditi, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 93-168.

¹² Nel [grafico 8.4](#) i redditi da capitale sembrano equivalere a meno del 10% dei redditi rappresentati dal "9%", ma ciò deriva unicamente dal fatto che i grafici – come le classi di reddito sulle parti del decile superiore e del centile superiore – si fondano solo sui redditi da capitale che figurano nelle dichiarazioni dei redditi, ed escludono di conseguenza, a partire dal 1960, gli affitti cosiddetti fittizi (vale a dire il valore di locazione degli alloggi occupati dai loro proprietari, valore che prima faceva parte del reddito imponibile). Includendo i redditi da capitale non imponibili (compresi quindi gli affitti

fittizi), la quota dei redditi da capitale raggiungerebbe – o supererebbe di poco – il 20% dei redditi rappresentati, nei primi anni del XXI secolo, dal “9%”. Cfr. allegato tecnico.

¹³ Cfr. allegato tecnico.

¹⁴ In particolare, abbiamo sempre considerato, per tutti i paesi, la totalità degli affitti, degli interessi e dei dividendi che figurano nelle dichiarazioni dei redditi, anche quando alcuni di questi redditi non sono sottoposti alla tariffa normalmente in vigore e fruiscono di sconti speciali o di tariffe ridotte.

¹⁵ Cfr. allegato tecnico.

¹⁶ Precisiamo che l’amministrazione fiscale francese, negli anni della seconda guerra mondiale, continua a raccogliere come se niente fosse le dichiarazioni dei redditi e a procedere nelle operazioni di spoglio e stesura delle conseguenti tabelle statistiche: va ricordato che è l’età dell’oro della meccanografia (sono appena state inventate tecniche di selezione automatica delle schede perforate, il che consente ogni tipo d’incrocio rapido dei dati, mentre prima lo spoglio avveniva manualmente), tanto che le pubblicazioni statistiche del ministero delle finanze non sono mai state così ricche e dettagliate come negli anni quaranta.

¹⁷ La quota del decile superiore è passata dal 47% al 29% del reddito nazionale, e quella del centile superiore è passata dal 21% al 7%. Per il dettaglio di tutte le classi di reddito, cfr. allegato tecnico.

¹⁸ Per un’analisi dettagliata di tutti questi sviluppi, anno per anno, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., in particolare i capp. 2 e 3, pp. 93-229.

¹⁹ Nel caso della seconda guerra mondiale, il movimento di compressione delle gerarchie salariali era iniziato, in realtà, nel 1936, con gli accordi Matignon.

²⁰ Cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 201-202. Il significato del movimento di rottura rappresentato dal Sessantotto nella storia delle disuguaglianze salariali è stato subito ben presente ai contemporanei. Cfr. in particolare gli studi meticolosi di C. Baudelot, A. Lebeauvin, *Les salaires de 1950 à 1975*, Paris, INSEE, 1979.

²¹ Cfr. cap. 6, [grafico 6.6](#).

²² Cfr. in particolare gli studi di C. Landais, *Les hauts revenus en France (1998-2006). Une explosion des inégalités?*, Paris, PSE, 2007, e di O. Godechot, “Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?”, in *Socio-Economic Review*, 2012.

²³ Per gli anni 1910-12, abbiamo completato le classi di reddito utilizzando i vari dati disponibili, in particolare le varie stime effettuate negli Stati Uniti in vista della creazione dell’imposta sul reddito (così come era stato fatto in Francia). Cfr. allegato tecnico.

²⁴ Riguardo agli anni 1913-26, per stimare la crescita della disuguaglianze dei salari abbiamo utilizzato gli spogli per livelli e categorie di reddito. Cfr. allegato tecnico.

²⁵ Le opere dedicate di recente da P. Krugman (*The Conscience of a Liberal*, New York, Norton, 2009; trad. it. *La coscienza di un liberal*, Roma-Bari, Laterza, 2009) e da J. Stiglitz (*The Price of Inequality*, New York, Norton, 2012; trad. it. *Il prezzo della disuguaglianza*, Torino, Einaudi, 2013) alla crescita delle disuguaglianze americane dimostrano il loro forte attaccamento a quel periodo – relativamente ugualitario – della loro storia.

²⁶ I dati disponibili – imperfetti – suggeriscono che la correzione per dichiarazione riduttiva dei redditi da capitale può aggirarsi sui 2-3 punti di reddito nazionale. Nel 2007 la quota non corretta del decile superiore raggiunge il 49,7% del reddito nazionale americano, nel 2010 il 47,9% (con una netta tendenza al rialzo). Cfr. allegato tecnico.

²⁷ Nelle classi di reddito “con plusvalenze” si considerano le plusvalenze sia al numeratore (per i decili e centili degli

alti redditi) sia al denominatore (per il reddito nazionale totale), mentre nelle classi di reddito “senza plusvalenze” non si considerano in nessuno dei due casi. Cfr. allegato tecnico.

²⁸ L'unico balzo sospetto ha luogo in coincidenza con la grande riforma fiscale reaganiana del 1986, in seguito alla quale moltissime società cambiano forma giuridica per far sì che i loro guadagni vadano soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche e non più all'imposta sul reddito d'impresa. Si tratta tuttavia di un puro e semplice trasferimento di breve termine tra basi imponibili, che viene compensato nel giro di pochi anni (redditi che avrebbero dovuto essere realizzati un po' dopo, in plusvalenze, sono stati realizzati un po' prima) e che riveste un ruolo secondario nella tendenza di lungo termine. Cfr. allegato tecnico.

²⁹ I redditi annui al lordo delle imposte qui ricordate corrispondono ai redditi per nucleo familiare (coppia sposata o single). Le disuguaglianze di reddito misurate a livello individuale sono cresciute più o meno nella stessa misura in cui sono cresciute quelle del nucleo familiare. Cfr. allegato tecnico.

³⁰ Su questo dato di fatto insistono con particolare frequenza gli economisti che insegnano in università americane ma che sono nati all'estero (in genere in paesi più poveri degli Stati Uniti), il che è ancora più comprensibile, anche se un po' scontato.

³¹ Per il dettaglio delle classi di reddito, cfr. allegato tecnico.

³² Si tratta di una tesi sempre più accreditata. La sostengono, per esempio, R. Rancière e M. Kumhof, *Inequality, Leverage and Crises*, IMF Working Paper, 2010. Cfr. anche il libro di R. Rajan, *Fault Lines*, Princeton University Press, 2010, il quale tende però a sottovalutare l'importanza della crescita della parte degli alti redditi nella composizione del reddito nazionale americano.

³³ Cfr. Atkinson, Piketty, Saez, “Top Incomes in the Long-Run of History”, cit., p. 9, tab. 1. Il testo è disponibile online.

³⁴ Ricordiamo che tutte queste cifre riguardano la distribuzione dei redditi primari (al lordo delle tasse e dei contributi). Nella Parte quarta esamineremo gli effetti del sistema d'imposta relativo ai contributi. In poche parole: il ricavato delle imposte è, nel corso del periodo, notevolmente diminuito, il che aggrava ulteriormente le cifre indicate, anche se l'aumento di certi contributi ai più poveri le attenua leggermente.

³⁵ Cfr., nel cap. 5, la discussione in merito alla bolla giapponese e alla bolla spagnola.

³⁶ Cfr. Piketty, Saez, “Income Inequality in the United States, 1913-1998”, cit., pp. 29-30. Cfr. anche C. Goldin, R. Margo, “The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century”, in *Quarterly Journal of Economics*, 1992.

³⁷ Di più: non solo non è stata compensata da un aumento della mobilità nel passaggio da una generazione all'altra, ma si è verificato esattamente il contrario (torneremo su questo punto nella Parte quarta, cap. 13).

³⁸ Cfr. W. Kopczuk, E. Saez, J. Song, “Earning Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937”, in *Quarterly Journal of Economics*, 2010.

³⁹ Cfr. E. N. Wolff, A. Zacharias, “Household Wealth and the Measurement of Economic Well-Being in the US”, in *Journal of Economic Inequality*, 2009. Wolff e Zacharias notano giustamente che il mio articolo precedente, del 2003, scritto con Emmanuel Saez, esagerava nel presentare le traiettorie osservate come un effetto della sostituzione dei *coupon-clipping rentiers* con i *working rich*, mentre si tratterebbe più che altro di una coabitazione tra le due categorie.

⁴⁰ Cfr. grafici supplementari S8.1-S8.2.

⁴¹ Cfr. S. Kaplan, J. Rauh, “Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise of the Highest Incomes?”, in *Review of Financial Studies*, 2009.

⁴² Cfr. J. Bakija, A. Cole, B. Heim, “Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US Tax Return Data”, in *Internal Revenue Service*, 2010, tab. 1. Gli altri gruppi professionali importanti sono i medici e gli avvocati (in totale, circa il 10% sul totale degli appartenenti all’1%) e gli imprenditori edili (circa il 5%). Vanno ovviamente sottolineati i limiti dei presenti dati. Uno per tutti: non si conosce l’origine dei patrimoni (ereditati o meno). In ogni caso i redditi da capitale rappresentano più della metà dei redditi al livello del decile superiore, se si includono le plusvalenze (cfr. [grafico 8.10](#)), e circa un quarto, se si escludono le plusvalenze (cfr. grafico S8.2).

⁴³ La questione dei “superimprenditori”, tipo Bill Gates, riguarda in realtà pochissimi appartenenti al gruppo dell’1%, che influiscono ben poco sull’analisi dei redditi. In altri termini, la questione può essere affrontata solo analizzando i patrimoni corrispondenti, in particolare lo sviluppo delle classi relative alle grandi ricchezze. Cfr. cap. 12.

⁴⁴ In concreto, se un dirigente si vede concedere la possibilità di comprare per 100 dollari azioni della sua impresa, e se il valore delle azioni è di 200 dollari nel momento in cui esercita l’opzione, la differenza tra i due valori – 100 dollari – verrà considerata, nell’anno di esercizio, un elemento del salario. Se il quadro dirigente vende poi le azioni a un prezzo ancora più alto (mettiamo 250 dollari), la differenza – 50 dollari – verrà registrata come plusvalenza.

LA DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI DA LAVORO

Ora che abbiamo maturato una buona conoscenza della crescita delle disuguaglianze di redditi e salari osservata in Francia e negli Stati Uniti dall'inizio del XX secolo in poi, è nostro compito spiegarne gli sviluppi, ed esaminare in quale misura essi possano rappresentare la varietà dei casi osservati sul lungo periodo nei vari paesi sviluppati ed emergenti.

Cominceremo con lo studiare, nel presente capitolo, la dinamica della disuguaglianza dei redditi da lavoro: come spiegare l'esplosione delle disuguaglianze salariali e l'aumento dei superdirigenti negli Stati Uniti a partire dagli anni settanta-ottanta del Novecento, e più in generale la differenza tra le curve storiche rilevate nei vari paesi?

Dopodiché, nei capitoli successivi, passeremo a studiare gli sviluppi della distribuzione della proprietà da capitale: perché e come la concentrazione dei patrimoni è diminuita, in tutti i paesi e specificamente in Europa, dopo la belle époque? Il tema dell'affermazione di una classe media patrimoniale è un tema di fondo per la nostra ricerca: il fenomeno, infatti, spiega in larga misura perché nel corso della prima metà del XX secolo le disuguaglianze di reddito sono diminuite, e perché siamo passati da una società di *rentiers* a una società di dirigenti – oppure, in termini meno ottimistici, da una società di *super-rentiers* a una società di *rentiers* un po' meno estrema.

La disuguaglianza dei redditi da lavoro: una gara tra competenza e tecnologia?

Perché la disuguaglianza dei redditi da lavoro, soprattutto la disuguaglianza dei salari, è più o meno forte in società differenti e in epoche differenti? La teoria più diffusa è quella di una gara a inseguimento tra competenza e tecnologia. Diciamolo subito: è una teoria che non basta a spiegare tutto. In particolare, vedremo che non ci aiuta a dar conto in modo soddisfacente dell'aumento dei superdirigenti e delle disuguaglianze salariali americane a partire dagli anni settanta. Tuttavia è una teoria ricca di elementi interessanti, in grado di spiegare determinati sviluppi storici, ed è giusto esporla nei dettagli.

La teoria si fonda su due ipotesi. La prima è che il salario di un determinato salariato è pari alla sua produttività marginale, vale a dire al suo contributo individuale al prodotto dell'impresa o dell'amministrazione nella quale lavora. La seconda è che tale produttività dipende innanzitutto dalla sua qualifica, oltre che dallo stato della domanda e dell'offerta di determinate competenze nella società considerata. Per esempio, in una società in cui sono pochissimi i salariati con la qualifica di ingegnere (o in cui l'"offerta" per questo tipo di qualifica è scarsa) e in cui la tecnologia dominante richiede invece la presenza di molti ingegneri (o in cui è presente una forte "domanda" di ingegneri), ci sono tutte le condizioni perché il divario tra la scarsa offerta e la forte domanda determini un salario molto elevato per gli ingegneri stessi (in rapporto agli altri salariati), e perciò una disuguaglianza salariale sensibile tra i salariati meglio pagati e gli altri.

Pur con tutti i suoi limiti e la sua semplicità (in pratica, la produttività di un salario non è una grandezza immutabile e oggettiva che si ha scritta in faccia, e i rapporti di forza tra gruppi sociali svolgono spesso un ruolo cruciale per fissare i salari degli uni e degli altri), questa teoria – magari semplicistica – ha il merito di porre l'accento su due forze sociali ed economiche che recitano la parte di protagoniste nella determinazione della disuguaglianza dei salari, proprio come lo pongono le teorie più sofisticate e meno semplicistiche: l'offerta e la domanda di competenze. In sostanza, l'offerta di competenze dipende in gran parte dallo stato del sistema educativo: quante persone hanno potuto accedere a questo o quel settore, qual è la qualità della loro formazione, in quale misura le loro abilità sono state completate con adeguate esperienze professionali ecc. Quanto alla domanda di competenze, essa dipende in particolare dallo stato delle tecnologie disponibili per produrre beni e servizi consumati nella società considerata. Quali che siano le altre forze in gioco, è chiaro che questi due elementi – lo stato del sistema formativo e lo stato della tecnologia – svolgono un ruolo essenziale e influiscono non poco sui rapporti di forza tra i diversi gruppi sociali interessati.

I due elementi dipendono a loro volta da una serie di altre forze. Il sistema educativo dipende in particolare dalle politiche pubbliche seguite per le diverse discipline, dai criteri di selezione nei vari settori, dal modello di finanziamento del sistema e dal costo degli studi per gli allievi e le loro famiglie, nonché dalle possibilità di formazione nel

corso della vita professionale. Il progresso tecnologico dipende dal ritmo delle invenzioni e dalla loro attuazione pratica, e promuove in genere una domanda di competenze sempre più elevata, un rinnovamento permanente del loro contenuto e dei mestieri corrispondenti. Da qui l'idea della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia e tra gruppi sociali: se l'offerta di competenze non cresce allo stesso ritmo delle necessità della tecnologia, i gruppi la cui formazione non è abbastanza evoluta finiscono per trovarsi con salari bassi e mansioni svalutate, con una crescita conseguente delle disuguaglianze determinate dal lavoro. Per evitare che le disuguaglianze aumentino, il sistema educativo deve fornire formazioni e qualifiche con sufficiente rapidità. E affinché le disuguaglianze diminuiscano, l'offerta di competenze deve progredire ancora più in fretta, soprattutto per i gruppi con una formazione inadeguata.

Prendiamo il caso delle disuguaglianze salariali in Francia. Abbiamo visto come la gerarchia dei salari sia rimasta piuttosto stabile sul lungo periodo. Dall'inizio del XX secolo il salario medio è enormemente cresciuto, ma il dislivello tra i salari, per esempio tra i decili pagati meglio e quelli pagati peggio, è rimasto invariato. Com'è possibile che la disparità sia rimasta la stessa, malgrado la democratizzazione massiccia del sistema scolastico verificatasi nel secolo scorso? La spiegazione più naturale è che tutti i livelli di competenza sono cresciuti più o meno allo stesso ritmo, per cui le disuguaglianze si sono semplicemente spostate verso l'alto. Chi possiede soltanto un diploma di scuola dell'obbligo è passato dalla terza media alla maturità, ma i diplomati sono passati prima alla laurea breve e poi al dottorato di ricerca. In altri termini, la democratizzazione del sistema scolastico non ha ridotto le disuguaglianze delle competenze e non ha quindi contribuito a ridurre le disuguaglianze dei salari. Ma se questo processo non fosse avvenuto e i discendenti dei possessori della semplice licenza elementare di un secolo fa (i tre quarti della popolazione, all'epoca) fossero rimasti a quel livello, le disuguaglianze determinate dal lavoro, specie quelle legate ai salari, sarebbero sicuramente cresciute parecchio.

Esaminiamo il caso americano. Alcuni ricercatori hanno confrontato in modo sistematico le due traiettorie in oggetto, in un periodo compreso tra il 1890 e il 2005: da una parte, la differenza di salario tra i laureati e chi ha soltanto il diploma di scuola superiore; dall'altra, il ritmo di crescita del numero dei laureati. Per Goldin e Katz, la conclusione è categorica: le due curve seguono evoluzioni contrarie l'una all'altra. In particolare, il divario salariale, che fino agli anni settanta è diminuito abbastanza costantemente, a partire dagli anni ottanta – ossia nel momento in cui per la prima volta il numero dei laureati ha smesso di crescere, o quantomeno ha preso a crescere meno in fretta rispetto al passato – ha improvvisamente cominciato ad allargarsi.¹ I due ricercatori non hanno dubbi in proposito: l'aumento delle disuguaglianze salariali si spiega con il fatto che gli Stati Uniti non hanno investito abbastanza nell'insegnamento superiore o, più esattamente, hanno lasciato gran parte della popolazione fuori dai percorsi di formazione, mantenendo tasse d'iscrizione troppo alte per i redditi medi

delle famiglie. Solo reinvestendo con forza nella formazione, e garantendo l'accesso universitario a un maggior numero di giovani, si potrà invertire la tendenza.

La lezione che possiamo trarre dalle esperienze francese e americana è univoca e punta nella medesima direzione. A lungo termine, il modo migliore per ridurre le disuguaglianze determinate dal lavoro, e anche per aumentare la produttività media della manodopera e lo sviluppo globale dell'economia, è senza dubbio quello di investire nella formazione. Se in un secolo il potere d'acquisto dei salari si è moltiplicato per cinque, è perché il progresso delle competenze e i mutamenti tecnologici hanno contribuito a moltiplicare per cinque il prodotto del lavoratore salariato. Sul lungo periodo, è evidente che le forze della competenza e della tecnologia si rivelano determinanti per la formazione dei salari.

Se gli Stati Uniti – o la Francia – investissero molto di più e in modo più massiccio nella formazione professionale superiore, o nell'eccellenza, se permettessero a più ampi settori della popolazione di accedervi, saremmo di fronte alla politica più efficace e meglio finalizzata all'aumento dei salari bassi e medi e alla diminuzione della quota del decile superiore nella composizione sia della massa salariale sia del reddito totale. Tutto fa pensare che i paesi scandinavi, i quali – come abbiamo fatto notare – si distinguono per caratteristiche salariali più ugualitarie, debbano questo risultato soprattutto al fatto che il loro sistema di formazione è relativamente ugualitario e inclusivo.² Il problema del modello di finanziamento dell'educazione, in particolare dell'assunzione dei costi dell'insegnamento superiore, è in tutti i paesi uno dei problemi di fondo del XXI secolo. Su questioni del genere, i dati disponibili al pubblico sono purtroppo assai limitati, soprattutto in Francia e negli Stati Uniti. In entrambi i paesi, pur persuasi del ruolo centrale della scuola e della formazione nel processo di promozione sociale, i discorsi teorici sulla meritocrazia non considerano, stranamente, la realtà delle origini sociali, spesso estremamente favorevoli, che permettono di accedere ai percorsi più prestigiosi. Torneremo sull'argomento nella Parte quarta (cfr. cap. 13).

La formazione e la tecnologia svolgono sicuramente un ruolo cruciale sul lungo termine. Ma il modello teorico fondato sull'idea secondo cui il salario è sempre esattamente pari alla produttività marginale del salariato, e dipende innanzitutto dalla sua qualifica, comporta nonostante tutto molti limiti. Sorvoliamo sul fatto che non sempre basta investire sulla formazione, perché non sempre la tecnologia sa impiegare bene le competenze. Sorvoliamo pure sul fatto che il modello teorico, quantomeno nella sua versione più semplicistica, esprime una visione troppo strumentale e utilitaristica della formazione. Come la priorità del settore della sanità non è quella di fornire agli altri settori dei lavoratori in buona salute, così la priorità del settore della formazione non è quella di preparare a svolgere un mestiere negli altri settori. In tutte le società umane, la salute e l'educazione hanno un valore in sé: riuscire a trascorrere la propria vita in buona salute e ad accedere alla conoscenza e alla cultura scientifica e artistica sono gli obiettivi stessi della civiltà.³ Non è proibito immaginare una società ideale in cui tutte le altre mansioni siano quasi completamente automatizzate e in cui ciascuno possa dedicarsi quasi a tempo pieno all'educazione, alla cultura e alla salute, sue e degli altri, una società in cui ciascuno sia l'insegnante, lo scrittore, l'attore, il dottore di qualcun altro. Come abbiamo già notato nel capitolo 2, si tratta di una strada in qualche misura già tracciata: la crescita moderna si qualifica per uno sviluppo notevole della componente delle attività educative, culturali e mediche nel totale complessivo della ricchezza prodotta e nella struttura dell'impiego.

In attesa di quel felice giorno, proviamo almeno a fare dei progressi nella nostra comprensione delle disuguaglianze salariali. Ora, da questo punto di vista, certo più ristretto del precedente, il problema principale della teoria della produttività marginale sta semplicemente nel fatto che essa non riesce a dar conto dei processi storici e delle esperienze sovranazionali. Per capire la dinamica delle disuguaglianze salariali, è necessario introdurre un ruolo per le diverse istituzioni e norme che, in tutte le società, caratterizzano il funzionamento del mercato del lavoro. Ancor più che per gli altri mercati, il mercato del lavoro non è un'astrazione matematica il cui funzionamento è interamente determinato da meccanismi naturali e immutabili, o da forze tecnologiche ineluttabili: è una costruzione sociale, fatta di regole e di compromessi specifici.

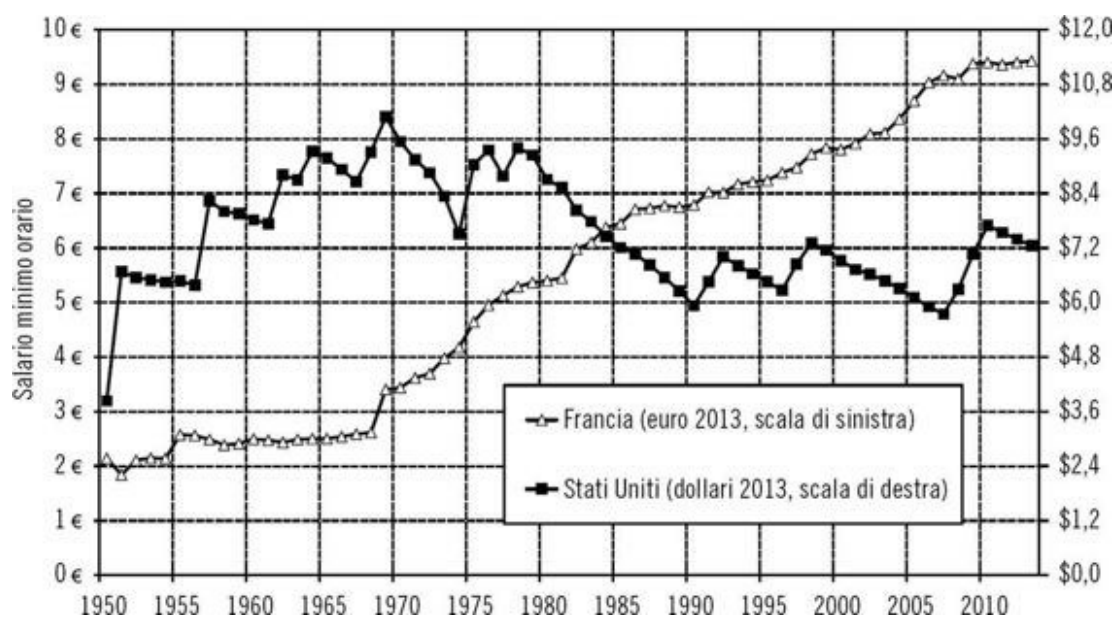
Nel precedente capitolo abbiamo già messo in luce numerosi episodi importanti di compressione o di allargamento delle gerarchie salariali, per spiegare i quali non basta ricorrere al gioco della domanda e dell'offerta per i diversi livelli di qualifiche. Per esempio, la compressione delle disuguaglianze salariali che ha luogo in Francia e negli Stati Uniti nel corso di ciascuna delle due guerre mondiali comporta compromessi sulle griglie salariali, nel settore pubblico come nel settore privato, e istituti specifici creati all'uopo, come, negli Stati Uniti, il National War Labor Board. Abbiamo anche sottolineato, per spiegare la crescita delle disuguaglianze salariali in Francia dopo il 1950, il ruolo centrale svolto dai processi relativi al salario minimo, e abbiamo indicato

tre sottoperiodi nettamente distinti: gli anni 1950-68, in cui il salario minimo è poco rivalutato e in cui la gerarchia salariale si allarga; la fase 1968-83, caratterizzata da una crescita alquanto rapida del salario minimo e da una forte compressione delle disuguaglianze salariali; e il periodo 1983-2012, nel corso del quale il salario minimo cresce a un ritmo molto più lento e in cui la gerarchia salariale torna a distanziarsi.⁴ All'inizio del 2013 il salario minimo è di 9,43 euro l'ora.

Negli Stati Uniti, il salario minimo federale è stato introdotto nel 1933, ossia quasi vent'anni prima che in Francia.⁵ Come in Francia, i processi relativi al salario minimo hanno svolto un ruolo significativo nella crescita delle disuguaglianze salariali. Un dato che colpisce: in termini di potere d'acquisto, il livello massimo del salario minimo è stato toccato quasi mezzo secolo fa, nel 1969, con 1,60 dollari l'ora (10,10 dollari del 2013, considerata l'inflazione intercorsa tra il 1968 e il 2013), in un periodo in cui il tasso di disoccupazione era inferiore al 4%. Dal 1980 al 1990, sotto Reagan e Bush padre, il salario minimo federale è rimasto bloccato a 3,35 dollari, con un conseguente forte calo del potere d'acquisto, al netto dell'inflazione. Sotto Clinton, negli anni novanta, il salario minimo risale a 5,25 dollari, ma viene bloccato su quel livello da Bush figlio, per essere infine rialzato a più riprese, dal 2008 in poi, dall'amministrazione Obama. All'inizio del 2013 è di 7,25 dollari l'ora, ossia appena 6 euro, inferiore di un terzo al salario minimo francese, mentre fino all'inizio degli anni ottanta le posizioni tra Stati Uniti e Francia erano invertite (cfr. [grafico 9.1](#)).⁶ Nel suo discorso sullo stato dell'Unione del 2013, il presidente Obama ha annunciato l'intenzione di portare il salario minimo a circa 9 dollari l'ora nel triennio 2013-16.⁷

Grafico 9.1.

Il salario minimo in Francia e negli Stati Uniti, 1950-2013



Convertito in potere d'acquisto del 2013, negli Stati Uniti il salario minimo orario è passato, dal 1950 al 2013, da 3,8 \$ a 7,3 \$; in Francia, da 2,1 € a 9,4 €.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Le disuguaglianze salariali presenti negli Stati Uniti nella fascia più bassa della distribuzione dei salari hanno seguito da vicino le traiettorie indicate: negli anni ottanta il divario tra il 10% dei salari più bassi e il salario medio è notevolmente aumentato, poi, negli anni novanta, si è sensibilmente ridotto, per poi aumentare di nuovo all'inizio del XXI secolo. È comunque interessante notare come, nel corso dell'intero periodo, il differenziale rispetto alla fascia più alta della distribuzione – il 10% più ricco in termini di salario nel totale della massa salariale – non abbia smesso di crescere. Con tutta evidenza, il salario minimo ha, nella fascia distributiva più bassa, un impatto maggiore, mentre in quella più elevata, nella quale agiscono altre forze, ha un impatto molto minore.

Griglie salariali e salario minimo

Come dimostrano le esperienze francese e americana, non ci sono dubbi sul fatto che il salario minimo svolga un ruolo essenziale nella formazione e nella crescita delle disuguaglianze salariali. In questo campo, ogni paese ha la sua storia specifica, la sua cronologia particolare. E non ce ne dobbiamo stupire: le regole del mercato del lavoro dipendono soprattutto dalle percezioni e dalle norme di giustizia sociale vigenti nella società considerata, e sono intimamente legate alla storia sociale, politica e culturale propria di ciascun paese. Negli anni cinquanta-sessanta gli Stati Uniti utilizzano il salario minimo per accrescere il modesto livello dei salari, poi, a partire dagli anni settanta-ottanta, ne tralasciano il regolare utilizzo. In Francia succede esattamente il contrario: negli anni cinquanta-sessanta il salario minimo è congelato, mentre a partire dagli anni settanta viene utilizzato con una regolarità sempre maggiore. Il [grafico 9.1](#) illustra il contrasto in modo sorprendente.

Potremmo fare altri esempi di salari minimi nazionali. Il Regno Unito ha scelto di introdurre un salario minimo nazionale solo nel 1999, a un livello intermedio tra gli Stati Uniti e la Francia: attualmente è di 6,19 sterline l'ora (circa 8,05 euro⁸). paesi come la Germania e la Svezia hanno deciso di non fissare un salario minimo a livello nazionale, e di lasciare ai sindacati il compito di contrattare con i lavoratori il salario minimo – più spesso, le griglie salariali nel loro complesso – a livello di ciascun settore di attività. In pratica, nei due paesi, il minimo è attualmente superiore a 10 euro l'ora in numerosi settori (dunque più alto rispetto ai paesi dotati ufficialmente di un salario minimo), anche se può essere sensibilmente inferiore in determinati settori poco regolamentati o poco sindacalizzati. Onde fissare una piattaforma comune, la Germania, prevede di introdurre nel 2013-14 un salario minimo nazionale. È evidente che non si tratta, qui, di scrivere la storia dettagliata dei salari minimi e delle griglie salariali nei vari paesi, e del loro impatto sulle disuguaglianze salariali. Più modestamente, si tratta piuttosto di indicare in breve secondo quali principi generali sia possibile analizzare quelle istituzioni che regolano in tutti i paesi la composizione dei salari.

In sostanza, qual è il senso effettivo di norme e griglie salariali più o meno rigide o di un salario minimo in sé? Il primo criterio è semplicemente collegato al fatto che non è sempre facile conoscere, in ogni momento e in ogni luogo, la produttività marginale di un dato salariato. Nel settore pubblico il calcolo è chiaro, ma non lo è altrettanto nel settore privato: non è facile sapere, all'interno di un'organizzazione composta da parecchie decine di salariati, a volte da parecchie decine di migliaia, qual è esattamente il contributo di un singolo salariato al prodotto complessivo. È certo possibile ottenere una stima approssimativa, quantomeno per le funzioni e le mansioni duplicabili – tali cioè da essere svolte da più salariati in modo identico o quasi identico. Per esempio, per un operaio alla catena di montaggio o un cameriere di McDonald's, l'azienda può calcolare quanto le costerebbe – in termini di costo supplementare – avere un operaio o

un cameriere in più. Ma si tratterà pur sempre di una stima approssimativa, di un intervallo di produttività e non di una certezza assoluta. Per cui, in tali condizioni, come andranno fissati i salari? Parecchie ragioni suggeriscono che lasciare all'imprenditore il potere assoluto di fissare ogni mese, o magari ogni giorno (perché no?), il salario di ogni suo dipendente può comportare non solo arbitrio e ingiustizia, ma anche inefficienza per l'impresa nel suo complesso.

In particolare, può essere un bene per tutti far sì che i salari siano relativamente stabili nel tempo, e non si modifichino di continuo a seconda delle vendite – sempre imprevedibili – dell'impresa. Molto spesso, infatti, i proprietari e i dirigenti d'azienda dispongono di redditi e patrimoni assai più elevati di quelli dei loro salariati, e possono dunque ammortizzare più facilmente gli eventuali disavanzi di reddito a breve termine. In tali condizioni, è interesse di tutti che il contratto salariale preveda pure una clausola assistenziale, in base alla quale il salario venga garantito nel tempo e confermato più o meno identico ogni mese (il che non esclude il pagamento di indennità e bonus). Quella della cadenza mensile dei salari è una rivoluzione che si impone un po' per volta in tutti i paesi sviluppati nel corso del XX secolo, nelle leggi e nelle contrattazioni tra salariati e datori di lavoro. Il salario giornaliero, che era la norma fino al XIX secolo, a poco a poco scompare. Si tratta di una conquista fondamentale nella storia del salariato come gruppo sociale determinato, connotata in modo particolare da uno statuto e da una retribuzione stabile e definita – nettamente distinto dal piccolo popolo degli operai e degli artigiani pagati in base al lavoro compiuto giornalmente, secondo una caratteristica delle società dei secoli XVIII e XIX.⁹

La giurisdizione dei salari fissati in anticipo comporta evidentemente dei limiti. Se le vendite calano di molto e il calo dura a lungo, il mantenimento dei salari e dell'impiego ai livelli precedenti può portare senza possibilità di scampo al fallimento dell'impresa. È tutta una questione di livelli: il fatto che i salari bassi e medi siano globalmente molto più stabili del livello di prodotto, e che i profitti e i salari più alti assorbano in gran parte la volatilità di breve termine, è una buona cosa: ma va evitata la rigidità salariale assoluta.

Oltre a questo argomento fondato sull'incertezza e sulla condivisione dei rischi, l'altro argomento classico a favore dei salari minimi e delle griglie salariali riguarda i cosiddetti "investimenti specifici". In concreto, le funzioni e i compiti particolari da svolgere in una data impresa esigono spesso da parte dei salariati investimenti specifici in quell'impresa, in quanto funzioni e compiti che non sarebbero di alcuna utilità – o sarebbero quantomeno di utilità limitata – in altre imprese: si tratta, per esempio, di metodi di lavoro, dell'organizzazione o delle competenze specifiche legate al processo di produzione proprio dell'azienda considerata. Quando il salario può essere fissato unilateralmente e modificato in qualsiasi momento dall'imprenditore, senza che i salariati conoscano in anticipo la propria retribuzione, esistono forti possibilità che i salariati non "investano" più se stessi nell'azienda come dovrebbero. È quindi auspicabile che, nell'interesse generale, il compenso di imprenditori e subalterni sia

fissato in anticipo. Oltre che alle griglie salariali, l'argomento fondato sulla nozione di investimento specifico si applica anche ad altre scelte in merito alla vita di un'impresa, e costituisce la ragione principale per limitare il potere degli azionisti – giudicati a volte troppo legati ai successi di breve termine – e per istituire una proprietà collettiva e condivisa tra tutti gli stakeholder dell'impresa (compresi i salariati), come insegna il modello del “capitalismo renano” ricordato nella Parte seconda. E si tratta senza dubbio dell'argomento più importante a sostegno alle griglie salariali.

Più in generale, dal momento che i datori di lavoro dispongono di un potere di contrattazione superiore a quello dei salariati, e dal momento che ci si allontana dalle condizioni di concorrenza “pura e perfetta” descritte nei modelli teorici più elementari, si può limitare giuridicamente il potere dei datori di lavoro istituendo regole severe sui salari. Per esempio, se un piccolo gruppo di datori di lavoro viene a trovarsi in una posizione di “monopsonio” sul mercato del lavoro locale – ossia, se quegli imprenditori sono praticamente gli unici in grado di offrire lavoro, soprattutto in conseguenza del fatto della ridotta mobilità di manodopera locale –, essi tenteranno di sfruttare al massimo il proprio vantaggio e di abbassare il più possibile i salari, anche al di sotto della produzione marginale dei salariati. In tali condizioni, imporre un salario minimo può essere non soltanto giusto ma anche efficace, nel senso che un aumento del minimo legale può aiutare l'economia a giovare dell'equilibrio concorrenziale e ad accrescere in tal modo il livello d'impiego. Questo modello teorico, basato sulla concorrenza imperfetta, costituisce il supporto più evidente all'esistenza di un salario minimo: si tratta di far sì che nessun datore di lavoro possa sfruttare il proprio vantaggio concorrenziale al di là di un certo limite.

Anche qui, tutto dipende ovviamente dal livello del salario minimo, il cui limite non può essere fissato in assoluto, prescindendo dallo stato generale delle qualifiche e della produttività nella società considerata. Nel caso, molti studi condotti negli Stati Uniti tra gli anni ottanta e l'inizio del XXI secolo, in particolare da Card e Krueger, hanno dimostrato che il salario minimo americano è sceso a un livello talmente basso nel corso del periodo che il suo rialzo avrebbe permesso di aumentare i bassi salari senza perdita d'impiego, o persino con un aumento del livello d'impiego stesso, anche applicando il modello “monopsonio” più puro.¹⁰ In base ai loro studi, pare probabile che l'aumento di quasi il 25% del salario minimo previsto negli Stati Uniti (da 7,25 dollari a 9 dollari l'ora) non comporterà perdite d'impiego, o le comporterà in misura minima. È chiaro che il tutto non può perpetuarsi in eterno: alla lunga, l'aumento del salario minimo non può certo evitare effetti negativi sul livello d'impiego. Se si moltiplica il salario minimo per due o per tre, è impossibile che questi effetti non si facciano sentire. In concreto, è più difficile giustificare un forte rialzo del salario minimo in un paese come la Francia, dove esso è relativamente elevato – relativamente al salario medio e al prodotto medio per salariato –, che in un paese come gli Stati Uniti. Per aumentare il potere d'acquisto dei bassi salari in Francia, sarebbe meglio mettere in campo altri strumenti, come il miglioramento delle competenze o la riforma fiscale (due provvedimenti peraltro

complementari). In ogni caso il salario minimo non deve essere congelato troppo a lungo: è problematico fare aumentare stabilmente i salari più in fretta del prodotto, ma è altrettanto deleterio fare aumentare i salari – o una componente importante di essi – meno in fretta del prodotto. In tal senso, vanno mobilitate tutte le politiche e le istituzioni pubbliche, e utilizzate nella maniera più adeguata.

Riassumiamo. A lungo termine, investire nella formazione e nelle competenze è il modo migliore per aumentare i salari e ridurre le disuguaglianze salariali. Sul lungo periodo, non sono certo i salari minimi o le griglie salariali a far sì che i salari si moltiplichino per cinque o per dieci: per riuscire a raggiungere un progresso del genere, le forze determinanti sono la formazione e la tecnologia. Con ciò, non è detto che le regole non svolgano un ruolo essenziale per fissare i salari entro intervalli determinati dalla formazione e dalla tecnologia. E possono essere intervalli abbastanza ampi, sia perché la produttività marginale individuale è quantificabile solo in modo approssimativo, sia perché vi intervengono fenomeni di investimento specifico e di concorrenza imperfetta.

Come spiegare l'esplosione delle disuguaglianze americane?

Il limite che più colpisce nella teoria della produttività marginale e della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia riguarda senza dubbio l'esplosione degli altissimi redditi da lavoro osservata negli Stati Uniti a partire dagli anni settanta. Secondo la teoria che abbiamo esposto, potremmo motivarne la crescita facendo appello al progresso tecnico "sbilanciato a favore delle alte qualifiche" (*skill-biased technical change*). In altri termini, una possibile spiegazione – piuttosto in voga tra gli economisti americani – potrebbe essere questa: negli Stati Uniti, dopo gli anni settanta, gli altissimi salari sono cresciuti molto più intensamente del salario medio solo perché il progresso delle competenze e della tecnologia ha fatto in modo che la produttività dei salariati più qualificati crescesse molto più in fretta della produttività media. È tuttavia una spiegazione che, oltre ad avere un carattere tautologico (è sempre possibile "spiegare" qualunque distorsione delle disuguaglianze salariali appellandosi a una contestuale trasformazione tecnologica), pone non poche difficoltà: difficoltà tali da renderla, a mio avviso, ben poco convincente.

In primo luogo, come si è visto nel precedente capitolo, la crescita delle disuguaglianze salariali negli Stati Uniti interessa innanzitutto i salari più elevati: l'1% degli stipendi più alti e ancor più lo 0,1% degli stipendi ancora più alti. Se consideriamo il decile superiore nel suo complesso (il 10% che percepisce i salari più elevati), rileviamo che il 9% ha certamente beneficiato di aumenti salariali superiori alla media dei salari, ma non nella misura superlativa degli aumenti di cui ha beneficiato l'1%. In concreto, i compensi attorno ai 100.000-200.000 dollari sono cresciuti poco più in fretta della media, mentre quelli superiori ai 500.000 dollari (e ancor più quelli di molti milioni di dollari) hanno conosciuto un'autentica impennata.¹¹ Questa discontinuità assai forte tra i salari più alti pone una prima sensibile difficoltà per la teoria della produttività marginale: se si esamina il progresso delle competenze dei diversi gruppi privilegiati – indipendentemente dal numero degli anni di studio, dalla selettività dei percorsi intrapresi o dalle esperienze professionali –, è molto difficile rilevare una sia pur minima discontinuità tra il 9% e l'1%. In altri termini, sulla base di una teoria "obiettivistica" fondata sulle alte qualifiche e sulla produttività, si sarebbero dovuti osservare, nell'ambito del decile superiore, aumenti salariali relativamente uniformi, o quantomeno molto più vicini tra i vari gruppi, e non gli aumenti così forti e così divergenti effettivamente osservati.

Intendiamoci: non vogliamo negare, qui, l'importanza determinante degli investimenti nella formazione e nell'insegnamento superiore sottolineata da Katz e Goldin. Una politica che tenda a favorire un più largo accesso alle università è certo indispensabile ed essenziale sul lungo periodo, negli Stati Uniti come in tutti i paesi. Solo che, per quanto auspicabile sia, una politica del genere non può che avere un impatto limitato sul fenomeno dell'impennata degli altissimi compensi americani osservato dopo gli anni settanta e ottanta.

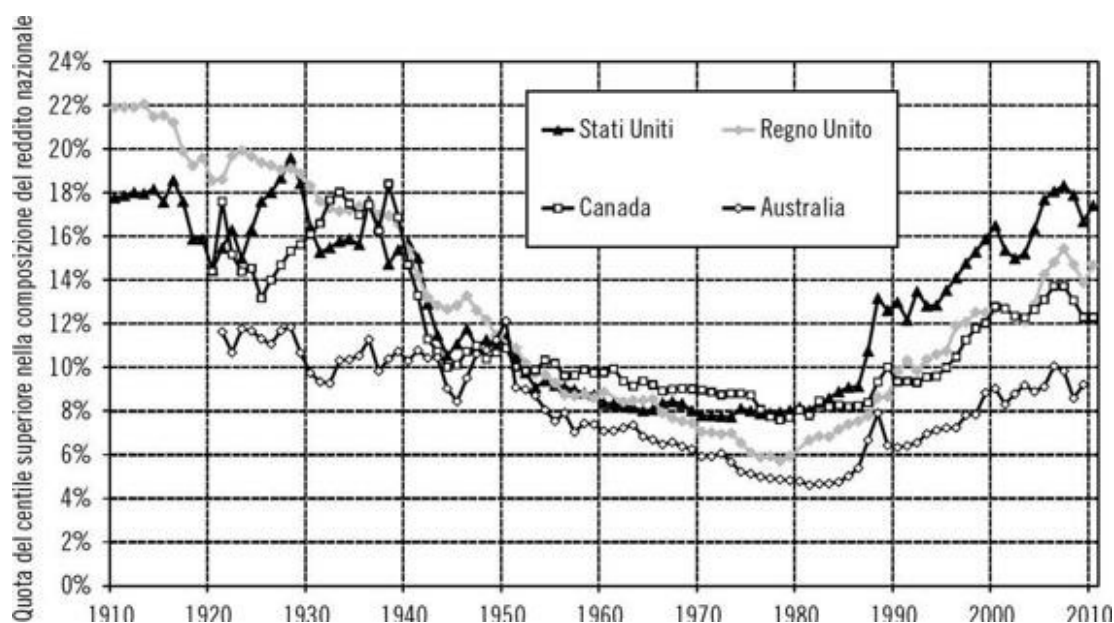
Vogliamo dire che nel corso degli ultimi decenni si sono cumulati più fenomeni, tutti distinti tra loro: da un lato, la crescita del divario salariale medio tra i laureati e i diplomati di scuola media superiore – fenomeno di cui parlano Katz e Goldin e che è reale; dall'altro, l'escalation vertiginosa delle retribuzioni dell'1% (e più ancora dello 0,1%) – fenomeno del tutto anomalo, peculiare dei laureati e comunque di persone che hanno seguito percorsi simili, di lungo periodo ed elitari. Ebbene, il secondo fenomeno ha avuto proporzioni di gran lunga superiori al primo. In particolare, come si è visto nel capitolo precedente, è proprio l'escalation straordinaria fatta registrare dal centile superiore a spiegare in massima parte – nella misura di circa tre quarti – l'aumento della quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale americano a partire dagli anni settanta.¹² È dunque indispensabile trovare una spiegazione adeguata al fenomeno – e, a prima vista, la pista della formazione professionale non ci pare la migliore.

In secondo luogo – e si tratta della maggiore difficoltà connaturata alla teoria della produttività marginale – è evidente che l'irresistibile ascesa dei salari più alti si è verificata in determinati paesi sviluppati e non in altri. Il che fa pensare che vi abbiano svolto un ruolo decisivo le specifiche differenze istituzionali tra paese e paese, e non cause globali e universali in quanto tali, come la generale trasformazione tecnologica.

Cominciamo con l'esaminare il caso dei paesi anglosassoni. Negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Canada e in Australia si rileva, in effetti, a partire dagli anni settanta e ottanta, una crescita significativa della quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale (cfr. [grafico 9.2](#)). Purtroppo non disponiamo per tutti e quattro i paesi di classi di reddito distinte in merito alla disuguaglianza dei salari e del reddito nazionale (sul tipo di quelle presentate per la Francia e gli Stati Uniti). Tuttavia i dati riguardanti la composizione dei redditi a livello di reddito totale – dati disponibili nella maggioranza dei casi – indicano che nel complesso dei paesi anglosassoni la clamorosa escalation dei salari spiega in massima parte – in genere, almeno per i due terzi – la crescita altissima del centile superiore della gerarchia dei redditi (il terzo restante si spiega con la buona salute dei redditi da capitale). In tutti e quattro i paesi, l'aumento esponenziale dei superdirigenti, sia nel settore finanziario sia nei settori non finanziari, è più che sufficiente a spiegare la crescita delle disuguaglianze di reddito degli ultimi decenni.

Grafico 9.2.

La disuguaglianza dei redditi nei paesi anglosassoni, 1910-2010



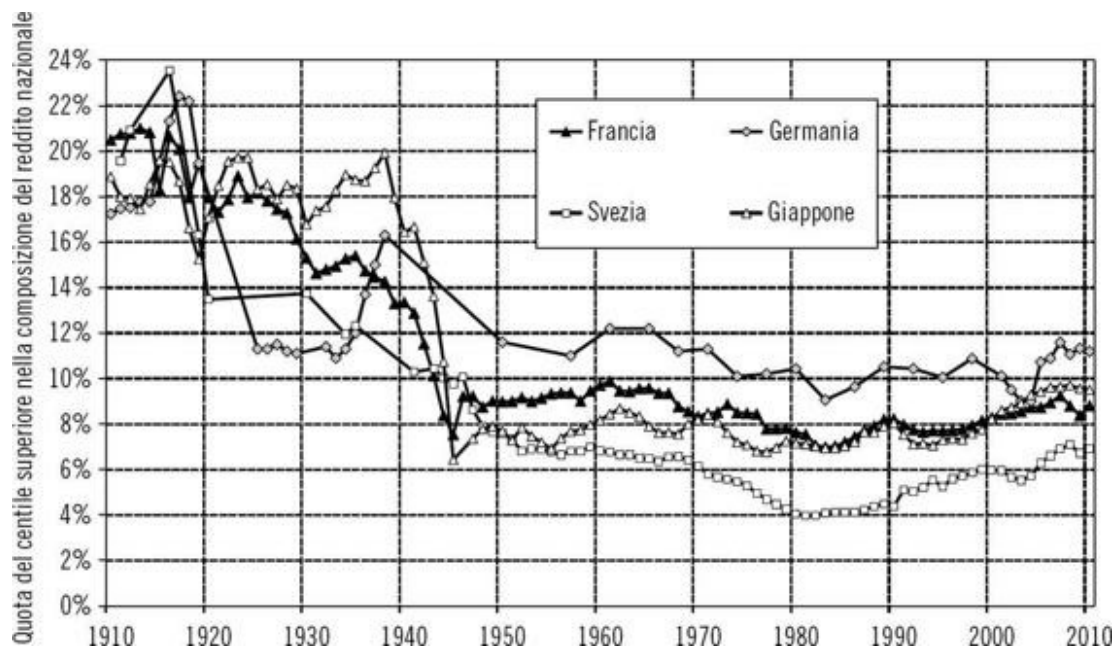
Dopo gli anni settanta, in tutti i paesi anglosassoni, la quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale è cresciuta sensibilmente, anche se con ampiezze differenti.

L'analogia complessiva non deve però nascondere il fatto che l'ampiezza del fenomeno è assai diversa da paese a paese. Il [grafico 9.2](#) è assolutamente chiaro su questo punto. Negli anni settanta, la quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale era molto vicina tra i vari paesi. Nei quattro paesi anglosassoni considerati era tra il 6% e l'8%, e gli Stati Uniti erano più che mai compresi in quelle cifre, anche se leggermente superati dal Canada, con un tetto del 9%, mentre l'Australia, tra la fine degli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta, con il 5% del reddito nazionale per il centile superiore, chiudeva la fila. Trent'anni dopo, all'inizio degli anni dieci del XXI secolo, la situazione è completamente diversa. Negli Stati Uniti la quota del centile superiore tocca praticamente il 20% del reddito nazionale, mentre nel Regno Unito e in Canada si colloca attorno al 14-15% del reddito nazionale, e in Australia corrisponde ad appena il 9-10% del reddito nazionale (cfr. [grafico 9.213](#)). Facendo un rapido calcolo, si può valutare che negli Stati Uniti la crescita della quota del centile superiore sia stata circa due volte più forte che nel Regno Unito o in Canada, e circa tre volte più forte che in Australia e Nuova Zelanda.¹⁴ Se la scalata dei superdirigenti fosse un fenomeno puramente legato all'evoluzione tecnologica, diventerebbe difficile capire divari tanto rilevanti tra paesi per tutto il resto molto simili tra loro.¹⁵

Passiamo ora a considerare la parte residua del mondo ricco, vale a dire l'Europa continentale e il Giappone. Il dato di fondo è che, dopo gli anni settanta e ottanta, la quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale ha fatto registrare un aumento molto meno sensibile che nei paesi anglosassoni. Il confronto tra i [grafici 9.2](#) e [9.3](#) è particolarmente significativo. Certo, vi si osserva una notevole crescita della quota del centile superiore in tutti i paesi. In Giappone, essa è pressoché la stessa della Francia, dove nei primi anni ottanta la quota del centile superiore era di appena il 7% del reddito nazionale e ora è di circa il 9%, o anche un po' di più. In Svezia, nei primi anni ottanta, la quota del centile superiore era di poco superiore al 4% del reddito nazionale (il livello più basso mai registrato nella WTID, in tutti i paesi e in tutti i tempi), e ora raggiunge il 7%.¹⁶ In Germania, tra i primi anni ottanta e l'inizio degli anni dieci del XXI secolo, la quota del centile superiore è passata dal 9% circa a quasi l'11% del reddito nazionale (cfr. [grafico 9.3](#)).

Grafico 9.3.

La disuguaglianza dei redditi: Europa continentale e Giappone, 1910-2010

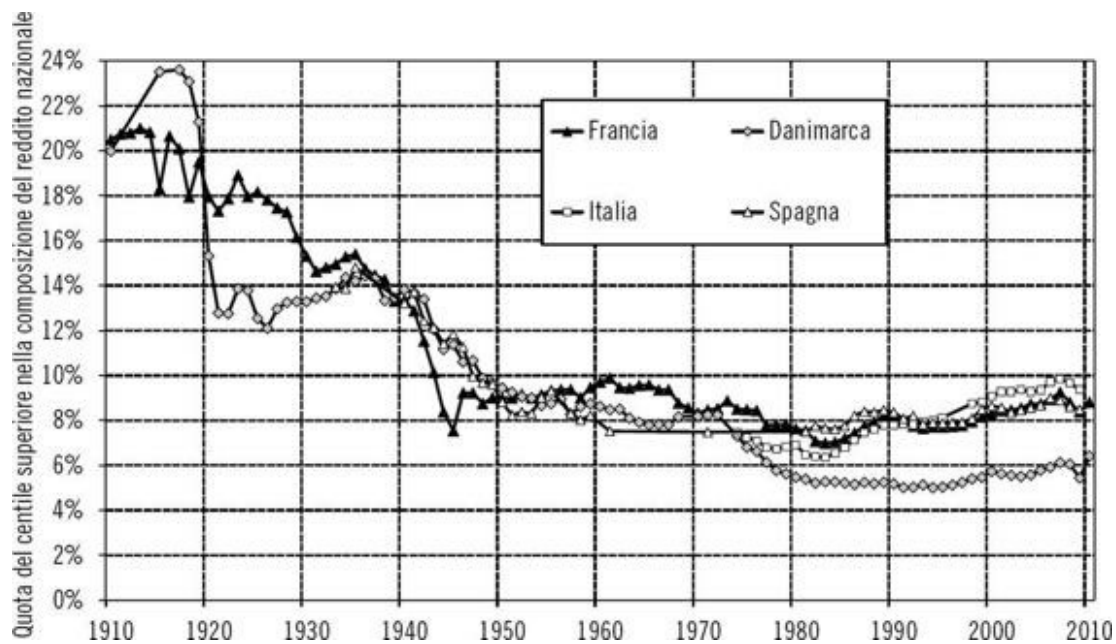


Rispetto ai paesi anglosassoni, in Europa continentale e in Giappone, dopo gli anni settanta, la quota del centile superiore è cresciuta di poco.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 9.4.

La disuguaglianza dei redditi: Europa del Nord e del Sud, 1910-2010



Rispetto ai paesi anglosassoni, a partire dagli anni settanta, la quota del centile superiore è cresciuta tanto nell'Europa del Nord quanto nell'Europa del Sud.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Se si considerano gli altri paesi europei, si osservano progressi analoghi, con una crescita della quota del centile superiore dell'ordine di 2-3 punti di reddito nazionale nel corso degli ultimi trent'anni, sia nell'Europa del Nord sia in quella del Sud. In

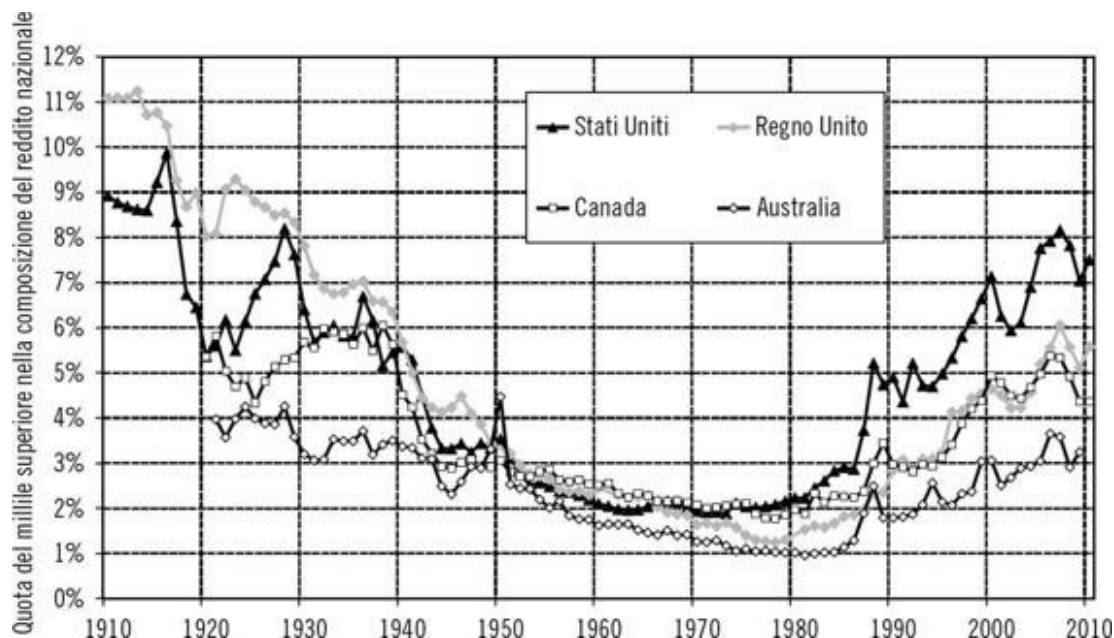
Danimarca e negli altri paesi nordici, il livello degli alti redditi è più basso, ma l'aumento è analogo: negli anni ottanta il centile superiore deteneva poco più del 5% del reddito nazionale danese, mentre all'inizio del XXI secolo si avvicina al 7%. In Italia e in Spagna, gli ordini di grandezza sono molto vicini a quelli osservati in Francia, con una quota del centile superiore che, nello stesso periodo, passa da circa il 7% all'8% del reddito nazionale con, anche qui, una crescita di circa 2 punti di reddito nazionale (cfr. [grafico 9.4](#)). L'unione del continente europeo è, riguardo a questo punto specifico, quasi perfetta, con l'ovvia esclusione del Regno Unito, più vicino alla traiettoria osservata nell'America del Nord.

Intendiamoci: gli aumenti dell'ordine di 2-3 punti di reddito nazionale osservati in Giappone e in tutti i paesi dell'Europa continentale corrispondono ad aumenti comunque significativi delle disuguaglianze di reddito. In concreto, essi significano, per definizione, che l'1% più ricco ha visto crescere il proprio reddito molto più in fretta del reddito medio (e anche in modo assai più consistente, poiché la quota del centile superiore è cresciuta di circa il 30%, e persino di più in paesi nei quali partiva da uno zoccolo più basso). Il che non può non impressionare le persone comuni, che assistono a questa crescita prodigiosa e quasi ogni giorno leggono sui giornali o ascoltano alla radio dei vertiginosi aumenti di salario dei "superdirigenti" – all'apparenza incomprensibili in un contesto economico come quello degli ultimi vent'anni, in cui il reddito medio è praticamente fermo, o quantomeno cresce a un ritmo molto inferiore rispetto al passato.

Bisogna notare, inoltre, che più si sale nella gerarchia dei redditi, più spettacolare è la crescita. E anche se gli aumenti interessano in definitiva un numero estremamente limitato di persone, non per questo sono meno visibili, e pongono, com'è ovvio, il problema della loro legittimità. Se si considera la crescita della quota del millile superiore – lo 0,1% più ricco – nella composizione del reddito nazionale, sia nei paesi anglosassoni (cfr. [grafico 9.5](#)) sia in Europa continentale e in Giappone (cfr. [grafico 9.6](#)), si rilevano certo variazioni evidenti – negli Stati Uniti la quota del millile superiore passa, nel corso degli ultimi decenni, dal 2% a quasi il 10% del reddito nazionale, una crescita mai uguagliata¹⁷ –, ma si constata una crescita ugualmente sensibile anche negli altri paesi. In Francia e in Giappone, la quota del millile superiore passa da appena l'1,5% del reddito nazionale nei primi anni ottanta al 2,5% circa di oggi, crescendo di quasi il doppio; in Svezia, la quota del millile superiore passa, nello stesso periodo, da meno dell'1% a più del 2% del reddito nazionale.

Grafico 9.5.

Il millile superiore nei paesi anglosassoni, 1910-2010

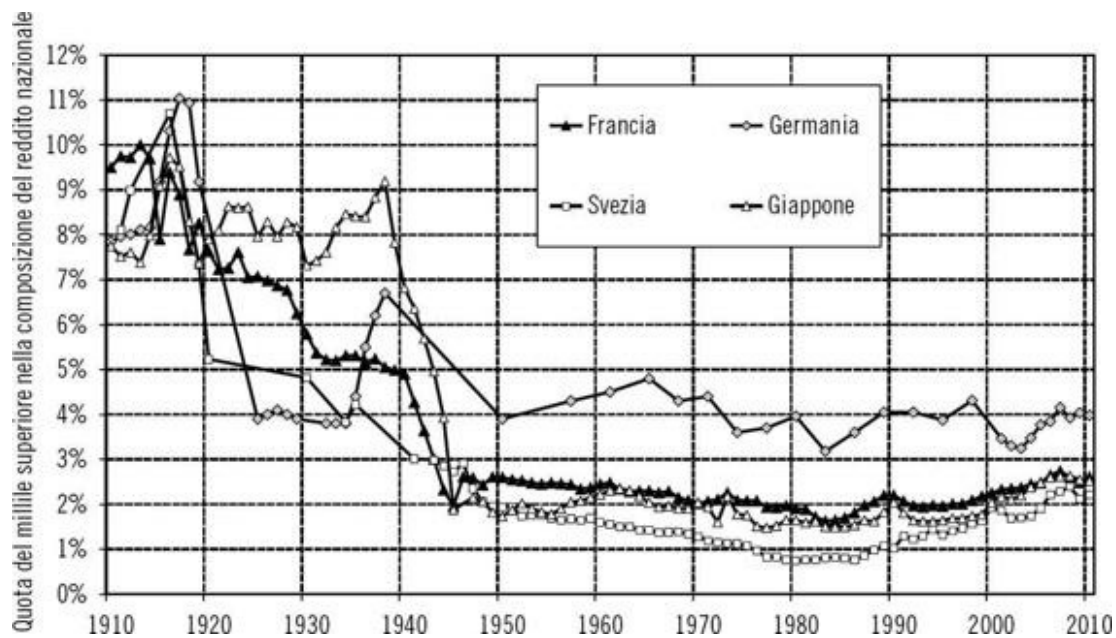


In tutti i paesi anglosassoni, a partire dagli anni settanta, la parte del millile superiore (lo 0,1% più ricco) nella composizione del reddito nazionale è notevolmente cresciuta.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 9.6.

Il millile superiore: Europa continentale e Giappone, 1910-2010



In Europa continentale e in Giappone, a partire dagli anni settanta, la quota del millile superiore è cresciuta di poco rispetto ai paesi anglosassoni.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Affinché gli ordini di grandezza siano chiari per tutti, ricordiamo che una quota del 2% del reddito nazionale detenuta dallo 0,1% della popolazione significa per definizione che ciascun appartenente a questo gruppo dispone in media di un reddito venti volte superiore al reddito medio del paese considerato (per esempio: 600.000 euro se il reddito medio è di 30.000 euro pro capite); una quota del 10% significa che ciascuno dispone di cento volte la quota media (per esempio: 3 milioni di euro se il reddito medio è di 30.000 euro pro capite¹⁸). Ricordiamo anche che lo 0,1% più ricco raggruppa per definizione 50.000 persone in un paese la cui popolazione è di 50 milioni di adulti (come la Francia di oggi). Si tratta, perciò, di un gruppo sì molto minoritario (dieci volte più minoritario dell'1%), ma non trascurabile per il posto che occupa nella geografia sociale e politica.¹⁹ Il fatto centrale è che in tutti i paesi ricchi – compresi Europa continentale e Giappone – questo gruppo ha registrato, tra gli anni novanta e il decennio successivo, progressi spettacolari del potere d'acquisto, mentre il potere d'acquisto medio è rimasto praticamente fermo.

In ogni caso il fenomeno dell'impennata degli altissimi salari in Europa continentale e in Giappone resta a tutt'oggi, se valutato da un punto di vista macroeconomico, di ampiezza limitata: l'aumento degli alti redditi è certo impressionante, ma riguarda per il momento un numero troppo esiguo di persone perché l'impatto risulti sensibile come negli Stati Uniti. In concreto, l'aumento del reddito di cui gode l'1% equivale, in Europa continentale e Giappone, a 2-3 punti di reddito nazionale, contro i 10-15 punti negli Stati Uniti, vale a dire un punteggio da cinque a sette volte più alto.²⁰

Il modo più semplice per esprimere la differenza tra le aree geografiche è senza dubbio il seguente: negli Stati Uniti, la disuguaglianza dei redditi ha raggiunto all'inizio

del XXI secolo i livelli record osservati negli anni dieci-venti del Novecento (sotto altra forma: con, rispetto al passato, un ruolo maggiore svolto dagli alti redditi da lavoro e un ruolo minore svolto dagli alti redditi da capitale); nel Regno Unito e in Canada, si sta verificando un fenomeno analogo; in Europa continentale e in Giappone, la disuguaglianza dei redditi resta a tutt'oggi assai inferiore a quella dell'inizio del XX secolo, e in realtà appare cambiata poco dal 1945, se ci si pone in una prospettiva di lunghissimo periodo. Su questo punto, il confronto tra i [grafici 9.2](#) e [9.3](#) è assolutamente chiaro.

Ciò non significa, è ovvio, che la crescita delle disuguaglianze in Europa continentale e in Giappone vada sottovalutata. Anzi. La traiettoria somiglia sotto certi aspetti a quella osservata per gli Stati Uniti, con uno o due decenni di ritardo, e nulla ci impedisce d'immaginare, con una certa preoccupazione, che essa possa assumere l'ampiezza macroeconomica che ha assunto negli Stati Uniti.

In ogni caso, oggi come oggi, la crescita in Europa continentale e in Giappone è molto meno accentuata che negli Stati Uniti e, in misura inferiore, negli altri paesi anglosassoni. E può chiarirci le idee sui meccanismi in gioco. La divergenza tra le varie parti del mondo ricco ci colpisce con forza se pensiamo che la trasformazione tecnologica è stata la medesima un po' dappertutto: le tecnologie dell'informazione, in particolare, hanno inciso in ugual misura sull'economia del Giappone come della Germania, della Francia come della Svezia, della Danimarca come degli Stati Uniti, del Regno Unito come del Canada. E la crescita economica – più esattamente la crescita del prodotto pro capite, ossia la produttività – è stata pressappoco la stessa in tutte le parti del mondo ricco, con differenze di solo qualche decimo di punto in percentuale, come abbiamo potuto vedere nei capitoli precedenti.^{[21](#)} Per cui un divario così massiccio nelle traiettorie della distribuzione dei redditi esige una spiegazione – spiegazione che né la teoria della produttività marginale né il discorso sulle competenze e sulle tecnologie sono in grado di fornire.

Va innanzitutto notato che, contrariamente a un luogo comune oggi molto diffuso, negli Stati Uniti, il tasso di disuguaglianza non è stato sempre superiore a quello dell'Europa. Anzi. Come abbiamo segnalato nei capitoli precedenti, la disuguaglianza dei redditi era, nell'Europa dei primi decenni del XX secolo, molto più marcata. Il fenomeno ci viene confermato da tutti gli indicatori impiegati e dall'insieme delle fonti storiche di cui disponiamo. In particolare, in tutti i paesi europei, intorno al 1900-10 la quota del centile superiore raggiungeva o superava il 20% del reddito nazionale (cfr. [grafici 9.2-9.4](#)). E questo vale non solo per il Regno Unito, la Francia e la Germania, ma anche per la Svezia e la Danimarca (a riprova che i paesi nordici non sempre sono stati dei modelli di uguaglianza), e più in generale per tutti i paesi europei, per i quali esistono stime valide per il periodo considerato.²²

Una simile omogeneità nei livelli di concentrazione dei redditi presenti nelle società europee della belle époque esige evidentemente una spiegazione. E considerato il fatto che all'epoca i redditi più elevati erano costituiti in gran parte da redditi da capitale,²³ essa va innanzitutto cercata nella concentrazione dei patrimoni. Perché, nell'Europa del 1900-10, la concentrazione dei patrimoni era così elevata?

È interessante notare che, all'epoca, la disuguaglianza era meno forte che in Europa non solo negli Stati Uniti e in Canada (con quote attorno al 16-18% del reddito nazionale per il centile superiore all'inizio del XX secolo), ma anche in Australia e in Nuova Zelanda (attorno all'11-12% per il centile superiore). Era insomma il Nuovo Mondo nel suo complesso – e ancor più le aree scoperte e popolate più di recente del Nuovo Mondo – a registrare livelli di disuguaglianza meno elevati rispetto alla vecchia Europa della belle époque.

Così come è interessante notare che era se mai il Giappone dei primi anni del XX secolo, pur con tutte le differenze sociali e culturali che lo distinguevano dall'Europa, a trovarsi sugli stessi, alti livelli di disuguaglianza, attorno al 20% del reddito nazionale per il centile superiore. I dati disponibili non ci consentono di istituire i raffronti completi che vorremmo, ma tutto sta a indicare che dal punto di vista sia della struttura sia del grado delle disuguaglianze, il Giappone facesse parte del “mondo antico” come la vecchia Europa. Ed è impressionante constatare la somiglianza delle traiettorie osservate in Giappone e in Europa nel corso dell'intero XX secolo (cfr. [grafico 9.3](#)).

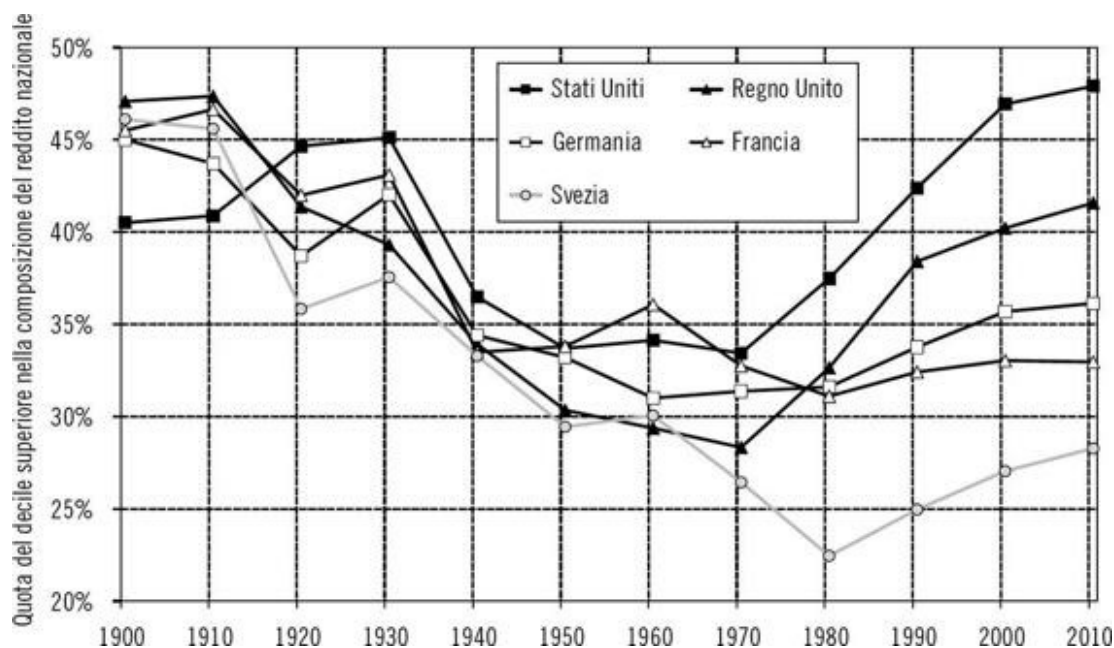
Torneremo più avanti sulle ragioni della fortissima concentrazione patrimoniale osservata durante la belle époque e sulle trasformazioni – in particolare il processo di deconcentrazione – rilevate durante il XX secolo nei vari paesi. Scoprendo, tra l'altro, come la disuguaglianza più consistente dei patrimoni, osservabile in Europa e in Giappone, si spieghi soprattutto con una crescita demografica più bassa, caratteristica del Vecchio Mondo – fenomeno che comporta in maniera pressoché automatica una forte accumulazione e concentrazione del capitale.

Per il momento, ci limitiamo a insistere sull'ampiezza dei corsi e ricorsi tra paesi e

continenti, elemento che emerge ancora più nettamente se si esamina la crescita della quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale. Nel [grafico 9.7](#) abbiamo descritto le traiettorie ottenute per la quota del decile superiore negli Stati Uniti e in quattro paesi europei (Regno Unito, Francia, Germania, Svezia) dall'inizio del XX secolo, indicando altresì le medie decennali, in modo da focalizzare l'attenzione sulle evoluzioni di lungo termine.²⁴

Grafico 9.7.

La quota del decile superiore: Europa e Stati Uniti, 1900-2010



Negli anni cinquanta-settanta, tanto in Europa quanto negli Stati Uniti, la quota del decile superiore equivale a circa il 30-35% del reddito nazionale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Alla vigilia della prima guerra mondiale, in tutti i paesi europei la quota del decile superiore equivaleva al 45-50% circa del reddito nazionale, contro poco più del 40% negli Stati Uniti. Dopo le due guerre mondiali, negli Stati Uniti il tasso di disuguaglianza è però cresciuto leggermente rispetto all'Europa: in seguito agli eventi catastrofici del 1914-45, la quota del decile superiore è diminuita in entrambi i continenti, ma il calo è stato molto più marcato in Europa (e in Giappone), il che si spiega con il fatto che i dissesti subiti dai patrimoni sono stati molto più massicci in Europa (e in Giappone) che in America. Negli Stati Uniti e in Europa, durante gli anni cinquanta-sessanta, la quota del decile superiore rimane abbastanza stabile e relativamente vicina, attorno al 30-35% del reddito nazionale. Dopodiché il fortissimo squilibrio iniziato negli anni settanta-ottanta determina una situazione diversa: negli Stati Uniti, all'inizio del XXI secolo, la quota del decile superiore raggiunge il 45-50% del reddito nazionale, vale a dire più o meno il medesimo livello dell'Europa dell'inizio del Novecento, mentre nei paesi europei i casi di disuguaglianza variano da paese a paese, e vanno dalla disuguaglianza

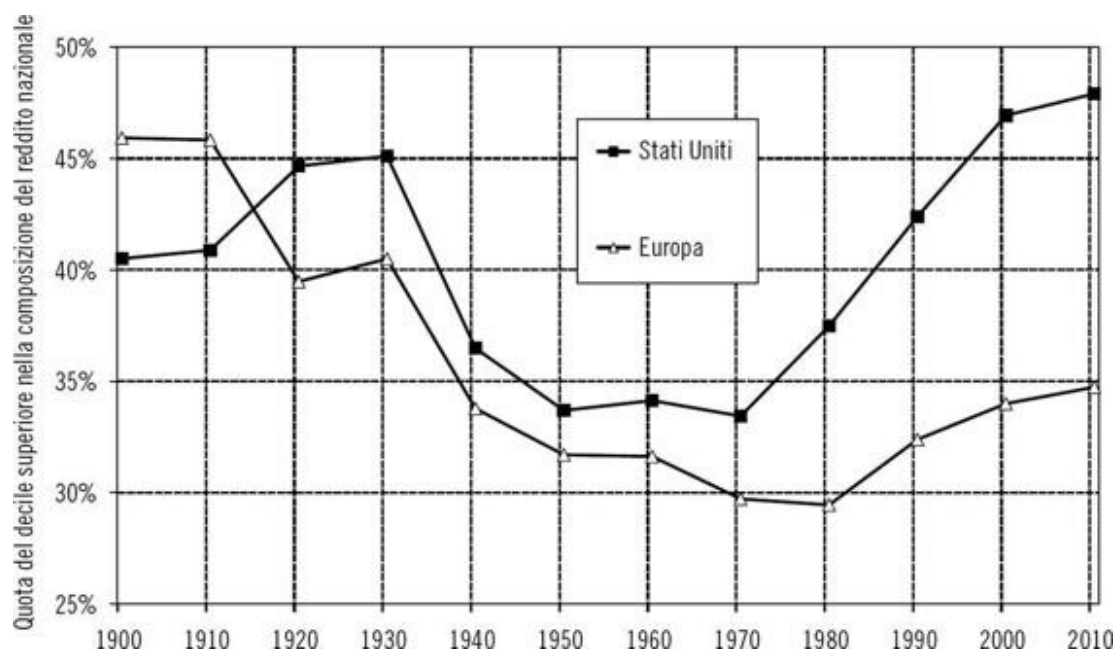
massima del Regno Unito, con più del 40% del reddito nazionale per il decile superiore, a quella minima della Svezia, con meno del 30%, passando per tutta una serie di casi intermedi (la Germania e la Francia si attestano attorno al 35%).

Se si calcola – in maniera un po' forzata – una media per l'insieme dell'Europa sulla base dei quattro paesi considerati, si ottiene un raffronto chiarissimo tra i due continenti: nel periodo 1900-10 gli Stati Uniti registravano, rispetto all'Europa, un livello superiore di uguaglianza, negli anni cinquanta-sessanta un livello di gran lunga inferiore e all'inizio del XXI secolo un livello bassissimo (cfr. [grafico 9.8](#)).²⁵

Al di là di questo quadro generale a lungo termine, esistono naturalmente molti scenari nazionali specifici, con fluttuazioni incessanti di breve e medio termine, legati in modo particolare alle peculiarità di ciascun paese, come abbiamo già visto nel capitolo precedente analizzando in modo più dettagliato il processo delle disuguaglianze in Francia e negli Stati Uniti. Ma è un tipo di analisi che non possiamo certo condurre qui, distinguendo un paese dall'altro.²⁶

Grafico 9.8.

La disuguaglianza dei redditi: Europa e Stati Uniti, 1900-2010



Nel periodo 1900-10, la quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale era più forte in Europa, mentre nel periodo 2000-10 è nettamente più forte negli Stati Uniti.

Ci limitiamo a ricordare che il periodo tra le due guerre appare un po' ovunque assai tumultuoso e caotico, con cronologie che variano in misura sensibile da paese a paese. In Germania, l'iperinflazione degli anni venti è una conseguenza immediata della disfatta militare; da lì a qualche anno i nazisti conquistano il potere, dopo che la depressione mondiale ha fatto piombare il paese in una profonda crisi. Eppure, tra il 1933 e il 1938, la quota del centile superiore cresce in misura notevole, in netta controtendenza rispetto agli altri paesi: il che rispecchia l'aumento dei profitti industriali (moltiplicati dall'ingente richiesta di armamenti) e più in generale il

ripristinò delle gerarchie di reddito che caratterizza il potere nazista. È anche interessante notare che la Germania sembra distinguersi, dopo gli anni cinquanta, per un livello del centile superiore – e più ancora del millile superiore – sensibilmente più elevato rispetto alla maggioranza dei paesi dell'Europa continentale (alla Francia, in particolare) e al Giappone, mentre il livello globale delle disuguaglianze non si discosta molto da quello europeo. Il fenomeno può spiegarsi in tanti modi, non tutti facili da individuare (torneremo in seguito sull'argomento).

Va inoltre sottolineato che le fonti fiscali tedesche presentano gravi lacune, dovute in gran parte alla storia travagliata del paese nel corso del XX secolo, per cui è difficile fare piena luce su ogni singola traiettoria e riuscire a stabilire dei confronti fondati con gli altri paesi. Nella maggioranza degli Stati tedeschi, in particolare in Prussia e in Sassonia, l'imposta sui redditi viene istituita relativamente presto, negli anni ottanta-novanta dell'Ottocento. Ma sia la legislazione sia le statistiche fiscali trovano una loro unificazione nazionale solo all'indomani della prima guerra mondiale. Dopo la quale, nel corso degli anni venti, le fonti statistiche accusano numerose discontinuità, per poi scomparire del tutto dal 1938 al 1950, tanto che è impossibile studiare gli sviluppi della distribuzione dei redditi durante la seconda guerra mondiale e nell'immediato dopoguerra.

Si tratta di una divergenza importante rispetto agli altri paesi coinvolti nel conflitto, in particolare il Giappone e la Francia, le cui amministrazioni fiscali continuano a effettuare, anche durante gli anni di guerra, gli stessi rilievi statistici del passato, senza alcuna interruzione, come se niente fosse. A giudicare dall'esperienza degli altri paesi, soprattutto il Giappone e la Francia (le cui traiettorie sono molto vicine su questo punto), è probabile che in Germania, nel 1945 (il cosiddetto "anno zero", che vede patrimoni e redditi ridursi a ben poca cosa), la quota degli alti redditi nella composizione del reddito totale abbia toccato il punto più basso, per poi ricominciare a crescere con forza nel 1946-47. Fatto sta che quando, nel 1950, le statistiche tedesche riprendono il loro corso normale, la gerarchia dei redditi ha già recuperato in parte i livelli del 1938. In assenza di fonti più complete, è difficile andare oltre. I non pochi cambiamenti territoriali subiti dalla Germania nel corso del XX secolo (come, recentemente, l'unificazione del 1990-91), aggiunti al fatto che il vaglio fiscale completo avviene in Germania solo ogni tre anni (e non ogni anno, come nella maggior parte dei paesi), complicano ulteriormente lo studio esaustivo del caso tedesco.²⁷

Passiamo ora a esaminare il caso dei paesi poveri ed emergenti. Le fonti storiche che consentono di studiare la dinamica della distribuzione delle ricchezze sul lungo periodo sono purtroppo molto più scarse rispetto agli altri paesi. Esiste tuttavia un certo numero di paesi poveri ed emergenti per i quali è possibile disporre di fonti fiscali sulla lunga durata abbastanza attendibili per poter istituire dei confronti – sia pure approssimativi – con i risultati ottenuti per i paesi sviluppati. Poco dopo aver introdotto in patria un'imposta progressiva sul reddito globale, il colonizzatore britannico decide di fare lo stesso in molte delle sue colonie: un'imposta sul reddito – analoga nella sostanza all'imposta introdotta nel Regno Unito nel 1909 – vede la luce in Sudafrica nel 1913 e nell'Impero indiano (compreso l'attuale Pakistan) nel 1922. Il colonizzatore olandese fa lo stesso istituendo un'imposta sul reddito in Indonesia nel 1920. Parecchi paesi dell'America Latina introducono l'imposta sul reddito tra le due guerre: l'Argentina, per esempio, nel 1932. Per questi quattro paesi, Sudafrica, India, Indonesia e Argentina, disponiamo di dati fiscali a partire rispettivamente dal 1913, 1922, 1920 e 1932, e – pur con alcune lacune – fino a oggi. I dati sono analoghi a quelli di cui disponiamo per i paesi ricchi, e possono essere utilizzati, in particolare le stime del reddito nazionale effettuate dall'inizio del XX secolo nei quattro paesi citati, osservando una metodologia analoga.

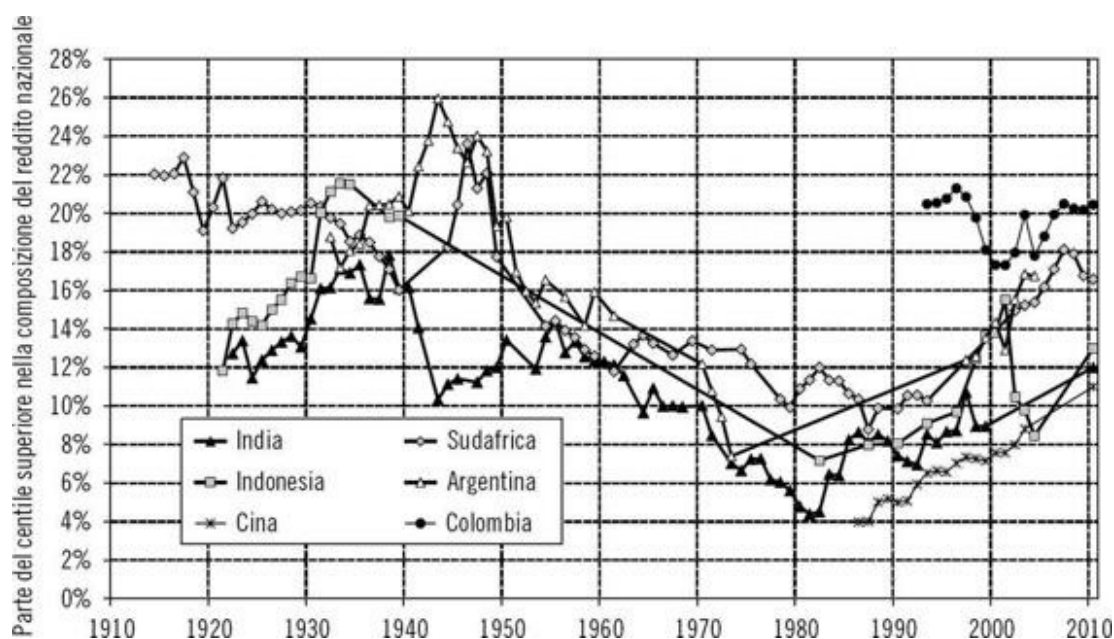
Le stime ottenute sono indicate nel [grafico 9.9](#), e necessitano di alcuni chiarimenti. Innanzitutto, il risultato più sorprendente è senza dubbio il fatto che gli ordini di grandezza ottenuti per la quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale nei paesi poveri ed emergenti sono a prima vista molto vicini a quelli osservati nei paesi ricchi. Nelle fasi di maggiore disuguaglianza, soprattutto durante la prima metà del XX secolo, dagli anni dieci agli anni quaranta, il centile superiore si aggira intorno al 20% del reddito nazionale nei quattro paesi: circa il 15-18% in India, fino al 22-25% in Sudafrica, Indonesia e Argentina. Nelle fasi di maggiore uguaglianza, soprattutto dagli anni cinquanta agli anni settanta, la quota del centile superiore scende a livelli compresi tra il 6% e il 12% a seconda dei paesi (in India appena il 5-6%, in Indonesia e Argentina l'8-9%, in Sudafrica l'11-12%). Dopodiché la quota del decile superiore torna a salire negli anni ottanta un po' ovunque, collocandosi all'inizio del XXI secolo attorno al 15% del reddito nazionale (in India e Indonesia attorno al 12-13%, in Sudafrica e Argentina attorno al 16-18%).

Nel [grafico 9.9](#) abbiamo incluso due paesi per i quali le fonti fiscali disponibili consentono di studiare solo le traiettorie presenti tra la metà degli anni ottanta e l'inizio degli anni novanta: la Cina e la Colombia.²⁸ In Cina osserviamo negli ultimi decenni una forte crescita della quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale, partendo però – a metà degli anni ottanta – da un livello molto basso, quasi scandinavo: meno del 5% del reddito nazionale per il centile superiore, secondo le fonti disponibili – fatto che non deve sorprendere, trattandosi di un paese comunista

caratterizzato da griglie salariali molto compresse e da un'assenza quasi totale di redditi da capitale privato. La crescita delle disuguaglianze cinesi si è fatta poi molto rapida negli anni ottanta, con la liberalizzazione dell'economia, e si è accentuata notevolmente a partire dagli anni novanta e dal decennio successivo, anche se, secondo le nostre stime, la quota del decile superiore si colloca, nei primi anni del XXI secolo, attorno al 10-11% del reddito nazionale, ossia a un livello inferiore rispetto all'India e all'Indonesia (attorno al 12-14%, più o meno il livello del Regno Unito e del Canada), e a un livello nettamente inferiore rispetto al Sudafrica e all'Argentina (attorno al 16-18%, più o meno il livello degli Stati Uniti).

Grafico 9.9.

La disuguaglianza dei redditi nei paesi emergenti, 1910-2010



Nei paesi emergenti la disuguaglianza dei redditi, calcolata sulla parte del centile superiore, è cresciuta dopo gli anni ottanta, ma nel periodo 2000-10 appare comunque al di sotto del livello americano.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La Colombia risulta invece uno dei paesi a più alto tasso di disuguaglianza registrati nel WTID: la quota del centile superiore si colloca attorno al 20% del reddito nazionale per tutti gli anni novanta e i due decenni successivi, senza manifestare una tendenza netta (cfr. [grafico 9.9](#)). Si tratta di un livello di disuguaglianza ancora più alto di quello raggiunto dagli Stati Uniti nello stesso decennio, senza le plusvalenze: includendo le plusvalenze, gli Stati Uniti superano la Colombia, sia pure di poco.

È bene, però, continuare a sottolineare i notevoli limiti dei dati di cui disponiamo per misurare la dinamica della distribuzione delle ricchezze nei paesi poveri ed emergenti, e per cercare di stabilire un confronto valido con i paesi ricchi. Gli ordini di grandezza che abbiamo appena indicato sono i più affidabili che ci sia consentito acquisire in base alle fonti disponibili, ma la verità è che le nostre conoscenze restano insufficienti. Nei rari

paesi emergenti per i quali disponiamo di dati fiscali a partire dai primi decenni del XX secolo, esistono non poche lacune e vuoti, soprattutto dagli anni cinquanta agli anni settanta, periodo in cui alcune nazioni, come l'Indonesia, raggiunsero l'indipendenza. Oggi stiamo tentando di includere nella nostra banca dati storica anche altri paesi, in particolare ex colonie britanniche e francesi (in Indocina, Africa del Nord, Africa centrale e occidentale), ma è spesso arduo stabilire dei nessi tra i dati dell'epoca coloniale e le fonti fiscali attuali.²⁹

Quando i dati fiscali esistono, il loro interesse è offuscato dal fatto che l'imposta sul reddito nei paesi meno sviluppati riguarda spesso solo una piccola minoranza della popolazione, per cui non è possibile stimare la quota del centile superiore nella composizione del reddito totale e nemmeno quella del decile superiore. Quando i dati lo permettono, come per il Sudafrica in determinati sottoperiodi, si rileva che i livelli più alti osservati per la quota del decile superiore sono dell'ordine del 50-55% del reddito nazionale, un livello analogo – o leggermente più elevato – ai più alti livelli di disuguaglianza osservati nei paesi ricchi, nell'Europa dei primi del Novecento o negli Stati Uniti di inizio XXI secolo.

A partire dagli anni novanta e dal decennio successivo si riscontra peraltro un certo depauperamento dei dati fiscali, dovuto in parte all'avvento dell'elettronica. Le amministrazioni si sono viste costrette a sospendere sovente le pubblicazioni statistiche dettagliate contenenti i dati relativi ai decenni più interessanti, con l'esito paradossale di una scarsità progressiva delle fonti d'informazione in tempi di trasmissione digitale (lo stesso fenomeno si è verificato anche nei paesi ricchi³⁰) – anche se il fenomeno ha più che altro a che fare con una certa disaffezione nei confronti dell'imposta progressiva sul reddito in generale, all'interno sia degli organismi internazionali sia dei ministeri di determinati governi.³¹ Un caso emblematico è quello dell'India, che, all'inizio del XXI secolo, ha completamente smesso di effettuare e di pubblicare lo spoglio dettagliato delle dichiarazioni dei redditi – interrompendo una prassi che esisteva senza soluzione di continuità dal 1922. L'esito per l'appunto paradossale è che, in India, è più difficile studiare la crescita degli alti redditi nel corso del primo decennio del XXI secolo che nel corso del secolo precedente.³²

Questa mancanza di informazioni e di trasparenza democratica è ancora più deprecabile in quanto il problema della distribuzione delle ricchezze e dei profitti della crescita si pone, nei paesi poveri ed emergenti, con non minore acutezza che nei paesi ricchi. Va anche segnalato il fatto che il dato della fortissima crescita economica ufficialmente registrata nei paesi emergenti nel corso degli ultimi decenni, in particolare in India e in Cina, proviene in via quasi esclusiva dalle statistiche relative alla produzione. Quando si cerca di valutare la crescita dei redditi attraverso ricerche sui bilanci delle famiglie, è spesso difficile trovare conferma dei tassi di crescita macroeconomica annunciati: i redditi indiani e cinesi crescono certo a ritmi elevati, ma molto meno elevati di quelli previsti dalle statistiche di crescita ufficiali. Il paradosso del

“buco nero” della crescita nei paesi emergenti è ovviamente un problema. Può derivare dal fatto che la crescita del prodotto è sovrastimata (esistono non poche spinte amministrative a manipolare i flussi di prodotto), o può derivare dal fatto che è sottostimata la crescita del reddito (anche le ricerche sui bilanci familiari hanno le loro lacune), o può derivare da tutte e due le circostanze. Il fenomeno può anche spiegarsi con il fatto che i redditi più alti – molto male archiviati nelle ricerche sulle dichiarazioni – hanno assorbito una quota sproporzionata della crescita del prodotto.

Nel caso dell’India, è possibile stimare – sulla semplice base dei redditi dichiarati – che la crescita del centile superiore nella composizione del reddito nazionale, constatata grazie ai dati fiscali, copre da sola tra un quarto e un terzo del “buco nero” della crescita tra il 1990 e il 2000.³³ Considerata l’inattendibilità delle statistiche fiscali del primo decennio del XXI secolo, è impossibile continuare in modo corretto il nostro esercizio di scomposizione sociale della crescita. Nel caso della Cina, le statistiche fissate dall’amministrazione fiscale sono ancora più rudimentali di quelle dell’India, e testimoniano una mancanza assoluta di trasparenza da parte delle autorità cinesi in materia di redditi. Allo stato attuale delle cose, le stime indicate nel [grafico 9.9](#) sono le più affidabili che ci sia consentito acquisire in base alle fonti disponibili.³⁴ È quindi urgente che le amministrazioni dei due paesi, come di altri paesi emergenti, pubblichino dati più completi. Quando lo faranno, forse ci si potrà rendere conto del fatto che la disuguaglianza, in India e in Cina, è cresciuta più in fretta di quanto si pensasse.

È comunque possibile rilevare che, a prescindere dalle croniche inesattezze delle amministrazioni fiscali dei paesi poveri ed emergenti, già i dati che risultano dalle dichiarazioni dei redditi rivelano livelli di reddito molto più elevati – e molto più verosimili – di quelli che risultano dalle ricerche sui bilanci familiari. Un esempio: le dichiarazioni fiscali ci fanno notare che, in Colombia, in questo inizio di XXI secolo, il centile superiore detiene da solo più del 20% del reddito nazionale (quasi la stessa cifra in Argentina). Ed è possibile che la disuguaglianza reale sia ancora più alta. Ma il fatto che i redditi più alti dichiarati nelle ricerche condotte sui nuclei familiari in questi stessi paesi sono spesso appena quattro-cinque volte superiori al reddito medio (nessuno è veramente ricco) – in modo che, secondo fonti del genere, la quota del centile superiore è generalmente inferiore al 5% – sembra ben poco credibile. Si capisce fino a che punto le ricerche condotte sui bilanci familiari, che costituiscono il più delle volte l’unica fonte utilizzata dalle organizzazioni internazionali (in particolare dalla Banca mondiale) e dai governi nazionali per misurare le disuguaglianze, contribuiscano a offrire una visione distorta e falsamente equilibrata della distribuzione delle ricchezze. Finché le stime ufficiali non correggeranno i dati palesemente inesatti con un impiego sistematico dei dati amministrativi e fiscali, sarà impossibile arrivare a scomporre in modo credibile i tassi di crescita macroeconomica tra i differenti gruppi sociali e i differenti decili e centili della gerarchia dei redditi – nei paesi poveri ed emergenti come nei paesi ricchi.

Torniamo ora al problema dell'esplosione delle disuguaglianze salariali negli Stati Uniti (e in minor misura nel Regno Unito e in Canada) negli anni settanta-ottanta. Abbiamo già visto come la teoria della produttività marginale e della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia non sia molto convincente: l'escalation degli altissimi compensi si è concentrata all'interno del centile superiore (o del millile superiore) e ha riguardato unicamente determinati paesi e non altri (il Giappone e l'Europa continentale sono stati toccati molto meno degli Stati Uniti), mentre, nel complesso dei paesi con un analogo grado di sviluppo, le trasformazioni tecnologiche avrebbero dovuto interessare in modo molto più equo tutta l'alta classifica delle competenze. Il fatto che la disuguaglianza dei redditi raggiunga negli Stati Uniti dei primi anni del XXI secolo un livello più alto di quello osservato nei paesi poveri ed emergenti nelle diverse epoche – più alto, per dire, di quello dell'India o del Sudafrica degli anni venti-trenta, sessanta-settanta o del primo decennio del XXI secolo – fa pensare che una spiegazione fondata esclusivamente sull'obiettivo disuguaglianza della produttività non sia la più valida. Siamo proprio sicuri che la disuguaglianza di fondo delle competenze e delle produttività individuali sia più forte negli Stati Uniti di oggi che nell'India per metà analfabeta di alcuni decenni fa (o anche di oggi) o nel Sudafrica dell'apartheid (o del post-apartheid)? Se fosse così, sarebbe un dato alquanto allarmante per le istituzioni scolastiche americane, che devono sì essere migliorate e diventare più accessibili, ma non sono certo così degradate.

La spiegazione più convincente per motivare l'escalation degli altissimi compensi americani mi pare la seguente. In primo luogo, trattandosi delle funzioni di quadri dirigenti all'interno delle grandi aziende – abbiamo già visto come i loro compensi costituiscano la maggioranza dei salari più elevati –, è l'idea stessa di una fondatezza oggettiva in termini di “produttività” individuale a sembrarmi un po' ingenua. Per le funzioni duplicabili, per esempio un operaio o un cameriere in più, è possibile, in base al salario, stimare più o meno la “produttività marginale”, anche se, a volte, con possibilità d'errore non trascurabili – come abbiamo visto in precedenza. Ma quando si tratta di funzioni uniche o quasi uniche, le possibilità d'errore diventano inevitabilmente ancora meno trascurabili. Di più: quando nei modelli economici standard si introduce l'ipotesi d'informazione inesatta – quanto mai giustificata in tale contesto – è la nozione stessa di “produttività marginale individuale” che diventa difficile da definire ed è destinata a trasformarsi in una pura costruzione ideologica fatta apposta per giustificare uno status sociale più elevato.

In concreto, immaginiamo una grande azienda internazionale che impieghi 100.000 persone in tutto il mondo e realizzi un volume d'affari annuo di 10 miliardi di euro, vale a dire 100.000 euro per salariato. Supponiamo che l'acquisto di beni e servizi equivalga alla metà del volume d'affari (è un esempio di proporzione tipico dell'economia nel suo complesso), e che il valore aggiunto dell'azienda – la cifra di cui dispone per pagare il

lavoro e il capitale che impiega e utilizza direttamente – sia pertanto di 5 miliardi di euro, vale a dire 50.000 euro per salariato. Per fissare il salario del direttore finanziario della società (o dei suoi collaboratori, o del direttore del marketing e del suo gruppo di lavoro ecc.) andrebbe stimata, in linea di principio, la produttività marginale, vale a dire il suo contributo ai 5 miliardi di euro di valore aggiunto: sarà di 100.000 euro, di 500.000 euro o di 5 milioni di euro annui? È chiaramente impossibile rispondere con esattezza e obiettività a una domanda del genere. Si potrebbe tentare un esperimento mettendo alla prova più direttori finanziari, ciascuno nell’arco di un anno o due, e cercare di determinare, entro il volume d’affari di 10 miliardi di euro, quale sia stato l’impatto di ciascun direttore. Ma la stima ottenuta sarebbe in ogni caso alquanto approssimativa, con un margine d’errore molto più elevato della retribuzione massima prevista per quella funzione, anche in un contesto economico del tutto stabile.³⁵ Senza contare che, in un contesto caratterizzato da una ridefinizione pressoché continua dei contorni dell’impresa e delle funzioni specifiche di ciascuna società, una simile valutazione sperimentale è ovviamente sterile o inefficace.

Di fronte a una tale difficoltà di informazioni e di conoscenze, come si determinano, in pratica, i compensi? Essi, in genere, vengono fissati dai quadri superiori in linea gerarchica, mentre i compensi dei quadri superiori vengono fissati da loro stessi o da comitati di retribuzione formati da persone che godono perlopiù di redditi analoghi (in particolare dai quadri dirigenti di altre società). Le assemblee generali degli azionisti svolgono sì, a volte, un ruolo complementare, ma il tutto riguarda solo un piccolo numero di funzioni direttive e non l’insieme dei quadri superiori e dei dirigenti. In ogni caso, vista l’impossibilità di calcolare con esattezza il contributo di ciascuno al prodotto dell’impresa considerata, è inevitabile che le decisioni conseguenti a tali processi di valutazione siano in gran parte arbitrarie, dipendenti da rapporti di forza e dal potere contrattuale degli uni nei confronti degli altri. Non c’è nulla di offensivo nel supporre che chi gode del privilegio di fissare il proprio salario tenda naturalmente ad avere la mano un po’ pesante, o quantomeno a mostrarsi più ottimista della media in merito alla valutazione della propria produttività marginale. È tutto molto umano, soprattutto in una situazione in cui l’informazione è obiettivamente poco trasparente. Senza arrivare a parlare di “mani in pasta”, è però inevitabile ammettere che si tratta di un’immagine più adatta di quella della “mano invisibile”, la metafora impiegata da Adam Smith per raffigurare l’economia di mercato. Di fatto, la mano invisibile non esiste, come non esiste la concorrenza “pura e perfetta”, e il mercato si incarna sempre in determinate istituzioni specifiche, come appunto le gerarchie superiori e i comitati di retribuzione.

Ciò non vuol dire che i superiori in linea gerarchica e i comitati di retribuzione possano fissare insindacabilmente qualunque tipo di salario, e che optino sempre e comunque per il livello più alto possibile. È vero che gli istituti preposti e le regole che caratterizzano la governance delle imprese in un dato paese sono sempre imperfette e incerte, ma esiste pur sempre un certo numero di contropoteri. Queste istituzioni sono fortemente influenzate sia dalle norme sociali in vigore nella società considerata, in

particolare nell'ambito dei quadri dirigenti e degli azionisti (o dei loro rappresentanti che agiscono da azionisti istituzionali: società azionarie o fondi pensione), sia dal grado di accoglimento collettivo di questo o quel livello di compenso da parte dei salariati pagati meno bene dall'azienda, oltre che della società nel suo complesso. Queste norme sociali dipendono in sostanza dai sistemi d'opinione in merito al contributo degli uni e degli altri alla produttività delle imprese e alla crescita del paese considerato. Date le enormi incertezze in proposito, non c'è da stupirsi che tali percezioni varino a seconda delle epoche e dei paesi, e dipendano dalla nozione che ciascun paese ha della propria storia nazionale. Il punto importante da capire, una volta che si è compreso che cosa rappresentano le norme pubbliche in un determinato paese, è che non sarà tanto facile per una data impresa contestarne o contraddirne il significato.

Senza una teoria del genere, diventerebbe quasi impossibile spiegare le notevoli differenze osservate tra paese e paese in tema di altissimi compensi, soprattutto tra Stati Uniti da una parte (e su un gradino più basso gli altri paesi anglosassoni) e l'Europa continentale e il Giappone dall'altra. In altri termini, le disuguaglianze salariali sono cresciute con forza negli Stati Uniti e nel Regno Unito semplicemente perché le società americane e britanniche sono divenute, a partire dagli anni settanta-ottanta, molto più tolleranti in materia di alti compensi. Nei paesi europei e in Giappone si è registrata un'analogia evoluzione delle norme pubbliche, ma va detto che essa ha avuto inizio più tardi (negli anni ottanta-novanta, se non addirittura dopo), per cui, al momento, l'escalation dei compensi è molto meno accentuata. Oggi, a metà degli anni dieci, le retribuzioni da molti milioni di euro continuano a risultare più sconcertanti in Svezia, Germania, Francia, Giappone o Italia, che non negli Stati Uniti o nel Regno Unito. Non è stato sempre così, anzi: ricordiamo che gli Stati Uniti, negli anni cinquanta-sessanta, erano molto più ugualitari della Francia, specie per quanto riguarda le alte gerarchie salariali. Ma è stato così a partire dagli anni settanta-ottanta, e tutto fa pensare che il fenomeno abbia avuto un ruolo centrale nella crescita delle disuguaglianze salariali nei diversi paesi.

Questo approccio in termini di norme e di accettabilità sociale sembra abbastanza plausibile, ma in effetti sposta solo il problema senza risolverlo. Va dunque spiegato da dove queste norme sociali derivino e come evolvano, il che ha ovviamente a che fare con la sociologia e la psicologia, con lo studio dell'opinione pubblica e delle sue percezioni, con la storia culturale e politica e con l'economia in sé e per sé. Il problema delle disuguaglianze riguarda le scienze sociali nel loro insieme e non una sola di esse. Nel nostro caso, abbiamo già notato come la "rivoluzione conservatrice" anglosassone degli anni settanta-ottanta, un aspetto della quale è stata la massima tolleranza possibile nei confronti dei salari dei superdirigenti, sia stata in larga misura determinata dalla sensazione, all'epoca, da parte di Stati Uniti e Regno Unito, di essere stati raggiunti, se non superati (anche se i *Trente glorieuses* vissuti dall'Europa e dal Giappone erano in realtà la conseguenza pressoché automatica degli eventi del 1914-45). Ma è evidente che hanno svolto un ruolo determinante anche altri fattori.

Intendiamoci. Non si vuole qui far risalire l'intera origine delle disuguaglianze salariali alle norme sociali in materia di equità delle retribuzioni. Come abbiamo già notato, la teoria della produttività marginale e della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia consente di spiegare in modo più che plausibile l'evoluzione a lungo termine della distribuzione dei salari, perlomeno fino a un certo livello salariale e fino a un certo grado di precisione. La logica della tecnologia e della competenza fissa i limiti all'interno dei quali deve stabilizzarsi la maggioranza dei salari. Tuttavia, per le funzioni non duplicabili, e man mano che le funzioni diventano sempre meno duplicabili, soprattutto all'interno delle gerarchie manageriali delle grandi società, i margini d'errore circa le produttività individuali possono risultare considerevoli. La possibilità di spiegare il fenomeno in base alle logiche della tecnologia e della competenza diventa a questo punto sempre più labile, mentre diventa sempre più concreta quella di motivare il tutto in base alle norme sociali – benché il fenomeno interessi in misura davvero determinante solo un'esigua minoranza di salariati, appena una minima percentuale, più o meno l'1%, a seconda dei paesi e delle epoche.

Ma il fatto essenziale – che non ha niente di ovvio o di scontato – è invece il seguente: le variazioni nel tempo e tra paese e paese della quota salariale detenuta dal centile superiore della gerarchia dei salari possono assumere un'importanza rilevante, come dimostrano le curve contraddittorie osservate nei paesi ricchi dopo gli anni settanta-ottanta. Oggi l'inedita impennata dei salari dei superdirigenti deve essere messa sicuramente in rapporto al volume d'affari delle grandi imprese e alla differenziazione delle funzioni al loro interno. Ma, al di là del problema obiettivamente complesso della governance dei grandi organismi, è possibile spiegare l'escalation delle retribuzioni anche come una forma di "estremismo meritocratico", ossia come un bisogno, da parte delle società moderne, in particolare della società americana, di proclamare loro sole i vincitori e di remunerarli con compensi stratosferici per dimostrare che sono stati scelti

in base al merito e non seguendo le logiche inique del passato. Torneremo più avanti sull'argomento.

In ogni caso, è chiaro che, nella distribuzione delle ricchezze, siamo in presenza di un forte impulso alla divergenza: se le persone meglio pagate arrivano a fissarsi da sole – almeno in parte – il salario, vuol dire che le disuguaglianze diventeranno sempre più forti. È molto difficile prevedere fin dove si spingerà un processo del genere. Rifacciamoci al caso descritto poco sopra, quello del direttore finanziario di una grande azienda che realizzi come volume d'affari 10 miliardi di euro: pare improbabile che un giorno si decida che la produttività marginale del suddetto direttore debba essere, mettiamo, di 1 miliardo, oppure di 100 milioni (se non altro perché non avrebbe abbastanza denaro per pagare l'intero gruppo dirigente); in compenso, alcuni ritengono che retribuzioni individuali di 1 milione, 10 milioni o magari anche 50 milioni siano perfettamente giustificabili (l'incertezza sulle produttività individuali è tale che non esiste alcun freno evidente). Per cui non è impensabile che in futuro la quota del centile superiore nella massa salariale totale possa toccare, negli Stati Uniti, il 15-20%, o il 25-30%, o anche più.

Al di là del confronto delle traiettorie nazionali tra paesi ricchi a partire dagli anni settanta-ottanta, i dati che dimostrano nel modo più convincente la debolezza della governance d'impresa, e il fatto che la definizione dei compensi più alti abbia poco a che vedere con una logica razionale di produttività, sono i seguenti. Quando si raccolgono i dati di fondo a livello di imprese individuali – il che è possibile per le società quotate nel complesso dei paesi ricchi –, è molto difficile spiegare le variazioni delle retribuzioni dei dirigenti in rapporto alla performance delle imprese considerate. Per essere più precisi, si possono scomporre per un certo numero di indicatori di performance – il progresso delle vendite dell'impresa, il livello dei profitti ecc. – le variazioni dovute a cause esterne all'impresa (per esempio, lo stato generale della congiuntura, i contraccolpi derivanti dal prezzo mondiale delle materie prime, la variazioni del tasso di cambio, oppure la performance media del settore considerato) e le variazioni restanti. I dirigenti d'azienda possono appellarsi solo alle variazioni del secondo tipo – almeno in parte. Se le retribuzioni seguono la logica della produttività marginale, ci si dovrebbe aspettare, infatti, che non cambino, o cambino di poco, rispetto alla prima componente, e cambino soltanto rispetto alla seconda. Invece il problema è che accade esattamente il contrario: le retribuzioni aumentano in misura maggiore quando aumentano per ragioni esterne le vendite e i profitti. E il dato è particolarmente chiaro se si esamina il caso delle società americane: è il fenomeno che Bertrand e Mullainathan chiamano *reward for luck*, “il compenso della fortuna”.³⁶

Riprenderemo e completeremo il nostro approccio nella Parte quarta. Vedremo come la tendenza al “compenso della fortuna” vari moltissimo nel tempo e a seconda dei paesi, in particolare in rapporto alla politica fiscale e più specificamente in rapporto al tasso marginale superiore del reddito, che sembra svolgere, almeno fino a un certo punto, un ruolo di “freno fiscale” (quando è elevato) o di “incentivo all'evasione”

(quando è debole). Questa evoluzione fiscale è a sua volta legata alle trasformazioni delle norme sociali in fatto di disuguaglianza, anche se poi segue una logica propria. In concreto, il fortissimo calo del tasso marginale superiore, nei paesi anglosassoni, a partire dagli anni settanta-ottanta (giusto i paesi che, nei decenni precedenti, avevano inventato una politica fiscale quasi confiscatoria sui redditi giudicati sproporzionati), sembra aver del tutto modificato i parametri istitutivi dei compensi dei quadri dirigenti, i quali si sentono oggi molto più motivati che in passato a fare di tutto pur di ottenere aumenti cospicui. Infine, analizzeremo in quale misura tale automatismo di crescita comporti un elemento di divergenza di natura prettamente politica: il calo del tasso superiore conduce a un'escalation delle alte retribuzioni, che a sua volta accresce l'influenza politica – in particolare attraverso il finanziamento dei partiti, delle lobby e dei *think tanks* – del gruppo sociale interessato a mantenere questo tasso su bassi livelli, o magari ad abbassarlo ulteriormente.

¹ Cfr. C. Goldin, L. Katz, *The Race Between Education and Technology: The Evolution of US Educational Wage Differentials, 1890-2005*, Cambridge (MA), Harvard University Press e NBER, 2010.

² Cfr. cap. 7, [tabella 7.2](#).

³ Nel lessico dei bilanci nazionali, le spese per la salute e l'educazione sono considerate un "consumo" (una fonte di guadagno in sé) e non un investimento. Ecco un altro motivo che può spiegare perché l'espressione "capitale umano" pone dei problemi.

⁴ All'interno di ciascuna fase esistono naturalmente ulteriori sottofasi: per esempio, tra il 1998 e il 2002, il salario minimo è aumentato di circa il 10% per compensare il passaggio della durata legale del lavoro da 39 a 35 ore settimanali mantenendo lo stesso salario mensile.

⁵ Come per l'imposta sul reddito, l'episodio fu oggetto di un'aspra vertenza con la Corte suprema, la quale nel 1935 annullò il salario minimo, prima che quest'ultimo fosse definitivamente reintrodotta da Roosevelt nel 1938.

⁶ Nel [grafico 9.1](#) abbiamo convertito i salari minimi nominali in euro e dollari del 2013. Cfr., per i salari minimi nominali, i grafici supplementari S9.1-S9.2.

⁷ Nel 2013 alcuni Stati americani hanno fatto registrare un salario minimo più elevato di quello federale: 8 dollari in California e nel Massachusetts, 9,20 dollari nello Stato di Washington.

⁸ Al tasso di cambio di 1,30 euro a sterlina. In pratica il divario rispetto al salario minimo francese risulta superiore se si tiene conto dei contributi a carico del datore di lavoro (che vengono ad aggiungersi al salario lordo). Torneremo sull'argomento nella Parte quarta.

⁹ Esistono ancora oggi variazioni significative tra paese e paese: nel Regno Unito, molti pagamenti e redditi – per esempio gli affitti, i sussidi, nonché un certo numero di salari – sono fissati settimanalmente e non mensilmente. Cfr., in proposito, R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 1995.

¹⁰ Cfr. in particolare D. Card, A. B. Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 1995. Card e Krueger considerano le numerose variazioni dei salari minimi tra Stati limitrofi. Il "monopsonio" puro corrisponde a una situazione in cui un solo datore di lavoro può comprare il lavoro

dei salariati in una determinata zona geografica (nella situazione di monopolio puro, c'è un solo venditore). Nel qual caso, egli fissa il salario al più basso livello possibile, per cui un eventuale aumento del salario minimo non solo non ridurrebbe il livello d'impiego (il datore di lavoro ha un margine di guadagno talmente forte che può assumere chiunque gli si presenti), ma potrebbe persino farlo crescere (perché aumenterebbe il numero delle persone che chiedono di essere assunte, persone che abbandonerebbero attività illegali, il che sarebbe una buona cosa, oppure gli studi, cosa un po' meno buona). Sono appunto queste le osservazioni fatte da Card e Krueger.

¹¹ Cfr. in particolare cap. 8, [grafici 8.6-8.8](#).

¹² Si tratta di un fatto centrale, a volte trascurato nel dibattito accademico americano. Oltre ai lavori già citati di Katz e Goldin, segnaliamo anche l'opera recente di R. Blank, *Changing Inequality*, Berkeley (CA), University of California Press, 2011, incentrata quasi per intero sulla crescita della disparità salariale legata al diploma o alla laurea (nonché sull'evoluzione delle strutture familiari). Anche Rajan, nel suo libro *Fault Lines*, cit., sembra ritenere che la crescita della disuguaglianza determinata dal possesso della laurea o meno pesi di più del privilegio goduto dall'1% (opinione inesatta). Ciò si spiega con il fatto che le stime normalmente utilizzate dai ricercatori di economia del lavoro e della formazione non consentono di valutare appieno la misura dell'escalation di cui ha beneficiato il centile superiore (solo i dati fiscali lo consentono). Le loro stime hanno certo il vantaggio di recare un maggior numero di informazioni sociodemografiche (in particolare circa lauree e diplomi) rispetto ai dati fiscali. Ma si fondano comunque su campioni di portata limitata e pongono tra l'altro non pochi problemi legati all'autodichiarazione. In teoria, i due tipi di fonti dovrebbero essere utilizzati congiuntamente per ottenere una stima ideale. Su tali questioni metodologiche, cfr. allegato tecnico.

¹³ Nota bene: noi abbiamo rappresentato nel [grafico 9.2](#) – e nei grafici successivi – classi di reddito ottenute senza considerare le plusvalenze (non calcolate in modo del tutto compatibile nei diversi paesi). Se si tiene conto del fatto che negli Stati Uniti le plusvalenze sono particolarmente significative (in questi primi decenni del XXI secolo la quota del centile superiore con plusvalenze ha nettamente superato il 20% del reddito nazionale), il divario rispetto agli altri paesi anglosassoni è in realtà ancora più forte di quanto non dica il [grafico 9.2](#). Cfr., per esempio, il grafico S9.3.

¹⁴ La traiettoria della Nuova Zelanda è pressoché identica alla traiettoria dell'Australia. Cfr. grafico S9.4. In generale, per non sovraccaricare i grafici, presenteremo qui solo una parte dei paesi e dei dati disponibili. Invitiamo il lettore interessato ai dati completi a consultare l'allegato tecnico, oppure il sito della WTID (<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>).

¹⁵ Il fatto che paesi come gli Stati Uniti e il Canada, così vicini per tanti aspetti, seguano a volte traiettorie molto differenti in termini di disuguaglianze salariali – per via di non poche differenze istituzionali –, è stato studiato da economisti americani e canadesi. Cfr., per esempio, D. Card, R. Freeman, *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, Chicago (IL), University of Chicago Press, 1993.

¹⁶ Se includiamo le plusvalenze, che in Svezia sono molto cresciute tra gli anni novanta e il decennio successivo, raggiunge anche il 9%. Cfr. allegato tecnico.

¹⁷ Negli Stati Uniti, nel corso degli anni 2000-10, la parte del millile superiore ha superato l'8% se non si calcolano le plusvalenze, e ha superato il 12% se si calcolano le plusvalenze. Cfr. allegato tecnico.

¹⁸ In Francia e in Giappone, lo "0,1%" ha dunque moltiplicato da quindici a venticinque volte il reddito medio (da 450.000 a 750.000 euro, considerando un reddito medio di 30.000 euro), mentre negli Stati Uniti lo "0,1%" lo ha moltiplicato da venti a cento volte (da 600.000 euro a 3 milioni di euro, sempre considerando un reddito medio di 30.000 euro). Questi ordini di grandezza sono approssimativi, ma consentono di visualizzare meglio il fenomeno e di collegarlo ai lauti guadagni spesso citati dai media.

¹⁹ Al livello dell'"1%" considerato nel suo insieme, il reddito medio è naturalmente molto più basso: una quota del 10%

del reddito nazionale detenuta dai più ricchi significa per definizione che il reddito medio dell'1% è dieci volte più alto della media dei redditi (e una quota del 20% significa che è venti volte più alto). La nozione di coefficiente di Pareto (sulla quale torneremo nel cap. 10) permette di collegare le quote del decile, del centile e del millile superiori: nei paesi a basso tasso di disuguaglianza (come la Svezia negli anni settanta), i membri dello 0,1% del decile superiore sono solo due volte mediamente più ricchi di quelli dell'1% del decile superiore, per cui la quota del millile superiore nella composizione del reddito nazionale equivale ad appena un quinto di quella del centile superiore; nei paesi a forte tasso di disuguaglianza (come gli Stati Uniti dell'inizio del XXI secolo), i membri dello 0,1% del decile superiore arrivano a essere anche cinque volte più ricchi, per cui la quota del millile superiore equivale al 40-50% di quella del centile superiore.

²⁰ A seconda che si calcolino o meno le plusvalenze. Per le classi di reddito complete, cfr. allegato tecnico.

²¹ Cfr. in particolare cap. 5, [tabella 5.1](#).

²² Per la Svezia e la Danimarca, in relazione ad alcuni singoli anni del periodo 1900-10, la quota dell'1% raggiunge anche il 25% del reddito nazionale, vale a dire livelli molto superiori a quelli osservati nel Regno Unito, in Francia o in Germania nella stessa epoca (in cui il massimo osservato è più vicino al 22-23%). Si tratta comunque, considerando i limiti delle fonti disponibili, di variazioni poco significative. Cfr. allegato tecnico.

²³ Per tutti i paesi per i quali disponiamo di dati sulla composizione dei redditi per livelli di reddito omologhi a quelli che abbiamo presentato nel cap. 8 per la Francia e gli Stati Uniti (cfr. [grafici 8.3](#), [8.4](#), [8.9](#) e [8.10](#)), rileviamo un fenomeno analogo.

²⁴ Per lo stesso grafico completato con le classi di reddito annue, cfr. grafico S9.6. Le classi di reddito riguardanti gli altri paesi sono identiche e sono anch'esse disponibili online.

²⁵ Nel [grafico 9.8](#) ci siamo limitati a indicare la media aritmetica tra i quattro paesi europei indicati nel [grafico 9.7](#). I quattro paesi sono i più rappresentativi della diversità europea, e la traiettoria non sarebbe granché differente se si includessero gli altri paesi dell'Europa del Nord e del Sud, o se la si calcolasse in base al reddito nazionale di ciascun paese. Cfr. allegato tecnico.

²⁶ Rimandiamo il lettore interessato agli studi pubblicati nei due volumi del 2007 e del 2010, relativi alla situazione di ventitré paesi: cfr. Atkinson, Piketty, *Top Incomes over the 20th Century: A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries*, cit.; Idd., *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

²⁷ Per un'analisi storica approfondita della dinamica delle disuguaglianze tedesche – che tiene conto dell'inevitabile imprecisione delle fonti disponibili –, cfr. F. Dell, *L'Allemagne inégale. Inégalités de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder, 1870-2005*, Paris, EHESS, 2008.

²⁸ In Cina, prima del 1980, non esisteva un'imposta sul reddito (come la intendiamo noi), per cui non esiste alcuna fonte che consenta di studiare la disuguaglianza dei redditi nell'arco del XX secolo (le classi di reddito presentate partono dal 1986). Per la Colombia, i dati fiscali che abbiamo raccolto partono dal 1993, anche se l'imposta sul reddito esisteva già da molto tempo, per cui è possibile che si finisca un giorno per trovare anche i dati precedenti (in molti paesi sudamericani i dati fiscali storicamente accertati sono stati archiviati piuttosto male).

²⁹ La lista dei progetti in corso è disponibile sul sito del WTID.

³⁰ Quando è possibile accedere ai file fiscali, la computerizzazione costituisce naturalmente un perfezionamento delle fonti d'informazione. Ma se i file restano inaccessibili, o sono male archiviati (il che accade spesso), la scomparsa delle pubblicazioni statistiche cartacee può comportare in molti casi una perdita di memoria fiscale e storica.

³¹ Più si avvicina a un'imposta puramente proporzionale, meno si fa sentire il bisogno di dati dettagliati per fasce di reddito. Sull'affinamento delle tecniche d'indagine fiscale torneremo nella Parte quarta: qui ci limitiamo a ricordare che

esse hanno avuto un impatto rilevante sugli strumenti d'osservazione.

³² L'aggiornamento per l'anno 2010 indicato nel [grafico 9.9](#) è stato effettuato sulla base di dati estremamente imprecisi sui guadagni dei dirigenti d'impresa, e deve perciò essere considerato alquanto approssimativo. Cfr. allegato tecnico.

³³ Cfr. A. Banerjee, T. Piketty, "Top Indian Incomes, 1922-2000", in *World Bank Economic Review*, 2005. Cfr. anche Idd., *Are the Rich Growing Richer? Evidence from Indian Tax Data*, in A. Deaton, V. Kozel, *Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate*, New Delhi, MacMillan, 2004. In India, tra il 1990 e il 2000, il "buco nero" equivale da solo a circa la metà della crescita totale: in altri termini, secondo i bilanci nazionali il reddito pro capite è cresciuto di quasi il 4% annuo, mentre secondo le ricerche condotte sui nuclei familiari è cresciuto di poco più del 2% annuo. Non è una divergenza da poco.

³⁴ Cfr. allegato tecnico.

³⁵ Di fatto, il risultato principale – e del tutto evidente – dei modelli economici di sperimentazione ottimale in presenza di informazioni imprecise è che gli attori interessati (qui le aziende) non hanno alcun interesse a pervenire a un'informazione completa, quando esistono – come esistono – costi di sperimentazione (è costoso testare decine di direttori finanziari prima di sceglierne uno che vada bene) e, a maggior ragione, quando l'informazione ha un valore pubblico che eccede il valore privato per l'impresa interessata. Per le indicazioni bibliografiche, cfr. allegato tecnico.

³⁶ Cfr. M. Bertrand, S. Mullainathan, "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are", in *Quarterly Journal of Economics*, 2001. Cfr. anche L. Bebchuk, J. Fried, *Pay without Performance*, Cambridge (MA) Harvard University Press, 2004.

LA DISUGUAGLIANZA DELLA PROPRIETÀ DA CAPITALE

Passiamo ora a esaminare la questione della disuguaglianza dei patrimoni e il suo processo storico. Il problema è particolarmente importante, in quanto la riduzione delle disuguaglianze patrimoniali – e dei redditi che ne sono derivati – osservata nel corso della prima metà del XX secolo è l'unica ragione per la quale la disuguaglianza totale dei redditi è diminuita nel corso del periodo. Per quanto riguarda la Francia e gli Stati Uniti, abbiamo già visto come, tra i primi due decenni del Novecento e gli anni cinquanta-sessanta, la disuguaglianza dei redditi da lavoro non sia affatto diminuita dal punto di vista strutturale (contrariamente alle previsioni della teoria di Kuznets, fondata sull'idea di un trasferimento graduale e automatico della manodopera dai settori meno pagati ad attività meglio remunerate), e come il forte calo della disuguaglianza totale dei redditi si spieghi essenzialmente con il crollo degli alti redditi da capitale. Tutti gli elementi di cui disponiamo indicano che per tutti gli altri paesi sviluppati vale lo stesso discorso.¹ È dunque indispensabile capire come e perché abbia avuto luogo la compressione storica delle disuguaglianze patrimoniali.

Il problema è rilevante anche per un altro motivo: oggi, la concentrazione della proprietà da capitale sembra destinata a risalire, il tutto in un contesto di rialzo tendenziale del rapporto capitale/reddito e di crescita debole. Per cui la probabile ripresa del processo di divergenza patrimoniale suscita non pochi interrogativi circa il suo impatto a lungo termine, e appare in qualche modo ancora più inquietante del processo di divergenza innescato dai salari dei superdirigenti, oggi geograficamente localizzato.

Come abbiamo già notato nel capitolo 7, la distribuzione dei patrimoni – e quindi dei redditi da capitale – è sempre molto più concentrata di quella dei redditi da lavoro. In tutte le società conosciute, e in tutti i tempi, la metà della popolazione patrimonialmente più povera non possiede quasi nulla (in genere appena il 5% del patrimonio totale), mentre il decile superiore della gerarchia dei patrimoni possiede in gran parte quanto vi sia da possedere (in genere più del 60% del patrimonio totale, in certi casi fino al 90%) e la popolazione compresa tra questi due gruppi (in teoria il 40%) possiede una quota compresa tra il 5% e il 35% del patrimonio globale.² Abbiamo anche notato come l'affermazione di una “classe media patrimoniale” – il fatto cioè che il gruppo intermedio sia ormai molto più ricco, patrimonialmente, della metà più povera della popolazione e detenga nel suo complesso tra un quarto e un terzo del patrimonio nazionale – rappresenti senza dubbio la più importante trasformazione strutturale della distribuzione delle ricchezze sul lungo periodo.

È necessario perciò comprendere le ragioni profonde di una tale trasformazione. E, per farlo, dobbiamo cominciare con lo stabilire una cronologia precisa. Quando e come le disuguaglianze patrimoniali hanno iniziato a ridursi? Purtroppo le fonti disponibili – in primo luogo i dati relativi alle successioni – non ci consentono, per il momento, di studiare lo sviluppo storico delle disuguaglianze patrimoniali, né in relazione ai singoli paesi né in relazione alle disuguaglianze di reddito. Solo per quattro paesi – Francia, Regno Unito, Stati Uniti e Svezia – disponiamo di stime storiche complete, tuttavia la lezione che possiamo ricavarne è abbastanza chiara e convergente, in particolare per quanto riguarda le analogie e le differenze tra le traiettorie europee e quelle americane.³ Inoltre, il vantaggio inestimabile costituito dai dati patrimoniali rispetto ai dati relativi ai redditi è che le cifre sul patrimonio permettono in determinati casi di risalire molto più indietro nel tempo. Accingiamoci quindi a esporre i risultati ottenuti per questi quattro paesi.

Il caso della Francia è particolarmente interessante, perché si tratta dell'unico paese per il quale disponiamo di una fonte storica davvero omogenea che consenta di studiare la distribuzione dei patrimoni in modo continuativo dalla fine del XVIII secolo all'inizio del XIX. Il tutto grazie all'istituzione, nel 1791, poco dopo l'abolizione dei privilegi fiscali della nobiltà, di un'imposta sulle successioni e sulle donazioni – e più in generale di un sistema di registrazione dei patrimoni – straordinariamente moderna e universale per l'epoca. La nuova imposta sulle successioni introdotta dalla Rivoluzione francese è universale in un triplice senso: colpisce nella stessa misura tutti i tipi di beni e di proprietà (terreni agricoli, beni immobili urbani e rurali, liquidità, titoli del debito pubblico o privato, attivi finanziari di ogni natura, azioni, quote societarie, mobili, oggetti preziosi ecc.), chiunque ne sia il proprietario (nobile o plebeo) e quali che siano gli importi in oggetto, anche bassissimi. Del resto, l'obiettivo della riforma, davvero fondante, non era solo quello di portare introiti fiscali al nuovo regime: era anche quello di permettere all'amministrazione di serbare traccia dell'insieme dei trasferimenti patrimoniali per via di successione (al momento della morte) o di donazione (quando il donatore è ancora in vita), in modo da garantire a tutti il pieno esercizio del diritto di proprietà. Nel lessico amministrativo ufficiale, l'imposta sulle successioni e sulle donazioni ha sempre fatto parte, dalla promulgazione della legge nel 1791 ai giorni nostri, della categoria più generale dei "diritti di registrazione" e più specificamente dei "diritti di trasferimento", diritti che sono prelevati sui "trasferimenti a titolo gratuito" (i passaggi di titoli di proprietà effettuati senza contropartita finanziaria, per successione o donazione), ma anche, con particolari modalità, sui "trasferimenti a titolo oneroso" (i passaggi in cambio di denaro o di altri titoli). Per la prima volta si consente a ciascun possidente, umile o potente, di vedere registrati i propri beni, e quindi di godere in tutta sicurezza del proprio diritto di proprietà, per esempio di appellarsi alla forza pubblica in caso di contestazione. Viene insomma varato, tra la fine degli anni novanta del XVIII secolo e il primo decennio del XIX secolo, un sistema relativamente completo di registrazione delle proprietà, una sorta di catasto per i beni immobili perpetuatosi fino a oggi.

Nella Parte quarta del volume torneremo sulla storia delle imposte di successione nei vari paesi. Per il momento, ci riferiamo alle imposte solo come fonte di studio. E ci limitiamo a notare che, a parte il caso della Francia, negli altri paesi bisogna attendere la fine del XIX secolo e l'inizio del XX per vedere l'istituzione di imposte analoghe. Nel Regno Unito, occorre aspettare la riforma del 1894 per vedere unificati i diritti prelevati sui trasferimenti di beni immobiliari (*real estate*) e sui beni riguardanti le attività finanziarie e i beni personali (*personal estate*), e gli anni dieci-venti del Novecento per vedere varate statistiche di successione omogenee circa l'insieme delle proprietà. Negli Stati Uniti, l'imposta federale sulle successioni e sulle donazioni viene istituita solo nel 1916, e riguarda soltanto un'esigua minoranza della popolazione (ogni Stato ha le sue

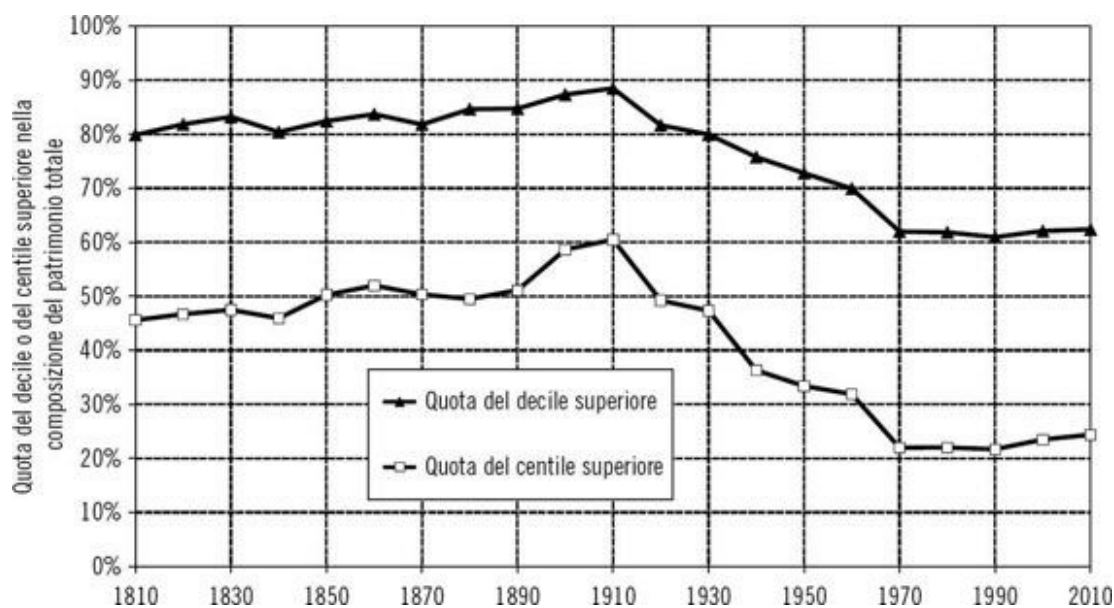
imposte, perlopiù riguardanti i maggiori proprietari, e il tutto risulta alquanto eterogeneo). Ne consegue, rispetto al Regno Unito e agli Stati Uniti, l'estrema difficoltà di analisi delle traiettorie delle disuguaglianze patrimoniali prima della prima guerra mondiale: esistono sì numerosi atti notarili e inventari di beni in occasione dei decessi, ma si tratta perlopiù di scritture private, relative a sottoinsiemi particolari di popolazione e di beni, da cui è impossibile trarre conclusioni generali.

La cosa è tanto più grave in quanto la prima guerra mondiale rappresenta un danno considerevole per i patrimoni e la loro distribuzione. Il grande interesse del caso francese sta appunto nel suo proiettare la grande svolta del 1791 in una prospettiva storica di lungo termine. Dal 1791 al 1901, l'imposta sulle successioni e sulle donazioni diventa rigorosamente proporzionale: il tasso varia a seconda del legame di parentela, ma rimane sempre uguale qualunque sia l'importo trasmesso, ed è in genere molto basso (appena l'1% o il 2%). Il livello d'imposta cresce di poco solo nel 1901, dopo una lunga battaglia parlamentare. L'amministrazione, che già dopo gli anni venti dell'Ottocento pubblicava statistiche dettagliate sui flussi annui di successioni e donazioni, a partire dal 1902 fornisce ogni tipo di spoglio dei dati, una disamina che diverrà sempre più sofisticata (controlli incrociati per età, livello di successioni, tipi di beni ecc.) e che si estenderà fino a tutti gli anni cinquanta-sessanta. Dopodiché, a partire dagli anni settanta-ottanta, è possibile utilizzare schede digitali che rilevano campioni rappresentativi dell'insieme delle dichiarazioni di successione e donazione depositate in Francia nel corso dell'anno considerato, il che garantisce un aggiornamento dei rilievi statistici fino ai primi anni del XXI secolo. Oltre a disporre delle preziose fonti prodotte direttamente dall'amministrazione fiscale nel corso degli ultimi due secoli, disponiamo anche di decine di migliaia di dichiarazioni individuali, una raccolta molto ben conservata negli archivi nazionali e dipartimentali fin dai primissimi anni del XIX secolo, con campioni di grossa rilevanza che vanno dal 1810 al 2010. In definitiva, gli archivi delle successioni francesi offrono un punto di vista eccezionalmente ricco e dettagliato su due secoli di accumulazione e distribuzione dei patrimoni.⁴

Nel [grafico 10.1](#) abbiamo indicato i principali risultati ottenuti in tema di crescita della concentrazione patrimoniale dal 1810 al 2010.⁵ La prima conclusione è che, prima dei drammatici avvenimenti del 1914-45, non è ravvisabile alcun accenno alla riduzione della disuguaglianza della proprietà del capitale. Anzi, per tutto il XIX secolo si rileva una lieve tendenza al rialzo (muovendo già da un livello di partenza assai elevato) e, nel corso del periodo 1880-1913, una sostanziale accelerazione della spirale della disuguaglianza. All'inizio del XIX secolo il decile superiore della gerarchia dei patrimoni deteneva già tra l'80 e l'85% del patrimonio totale; all'inizio del XX ne detiene circa il 90%. Nei primi due decenni dell'Ottocento, il centile superiore della distribuzione deteneva da solo tra il 45 e il 50% del patrimonio nazionale; negli anni cinquanta-sessanta dell'Ottocento supera il 50%, e verso i primi anni del XX secolo raggiunge il 60% del patrimonio totale.⁶

Grafico 10.1.

La disuguaglianza dei patrimoni in Francia, 1810-2010



Nel periodo 1810-1910 il decile superiore (il 10% detentore dei patrimoni più elevati) deteneva l'80-90% del patrimonio totale, oggi il 60-65%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

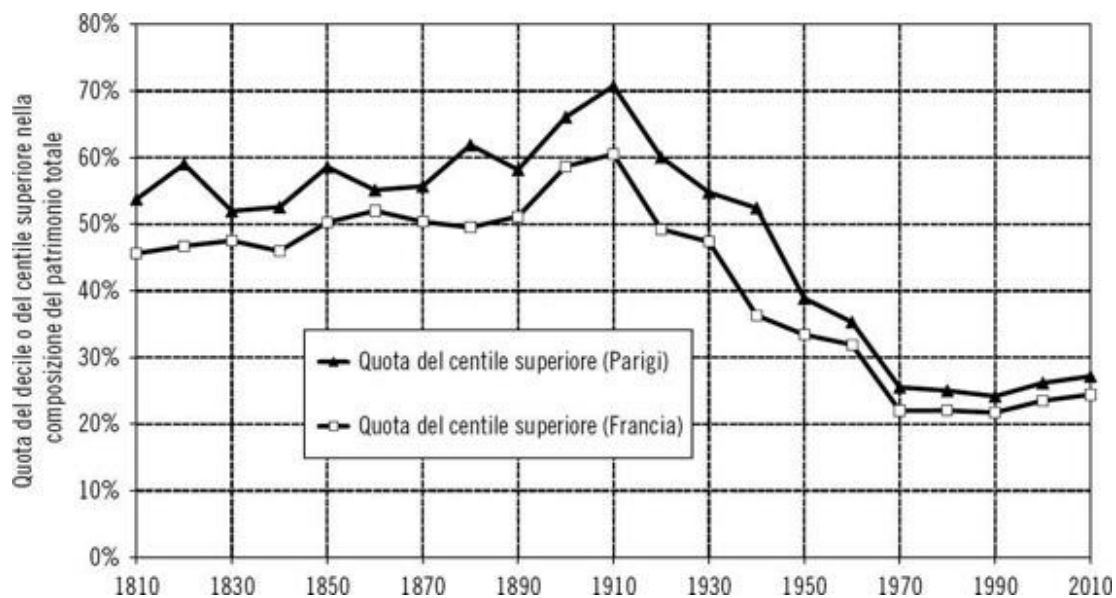
Se analizziamo i dati con il distacco storiografico di cui disponiamo oggi, non possiamo non essere colpiti dall'impressionante concentrazione dei patrimoni che caratterizza la società francese della belle époque – a dispetto di tutti i discorsi rassicuranti delle élite economiche e politiche della Terza Repubblica. A Parigi, città che verso il 1900-10 raccoglie solo poco più di un ventesimo della popolazione francese, la concentrazione delle ricchezze è ancora più alta, e sembra crescere senza limite nel corso dei decenni precedenti la prima guerra mondiale. Nella capitale, dove, durante il

XIX secolo, i due terzi della popolazione muoiono quasi senza alcun patrimonio da trasmettere (contro circa la metà nel resto del paese), ma dove sono concentrate al tempo stesso le maggiori ricchezze, la quota del centile superiore si aggira, all'inizio del secolo, attorno al 55%, negli anni ottanta-novanta dell'Ottocento supera il 60% e alla vigilia della prima guerra mondiale supera il 70% (cfr. [grafico 10.2](#)). Di fronte a una curva talmente vertiginosa, viene naturale chiedersi fino a che livello la concentrazione delle ricchezze si sarebbe potuta spingere se non ci fossero state le due guerre.

Le fonti sulle successioni ci consentono anche di rilevare che la disuguaglianza dei patrimoni è quasi altrettanto forte all'interno di ciascuna classe d'età, e che il fenomeno dura per tutto il XIX secolo. Precisiamo in proposito che le stime indicate nei [grafici 10.1](#) e [10.2](#) (e nei grafici successivi) riguardano la disuguaglianza all'interno del totale della popolazione adulta vivente in ciascuna data indicata: partiamo da dati patrimoniali al momento del decesso, ma rivalutiamo ciascuna stima in base al numero delle persone vive all'interno della classe d'età nel corso del dato anno. In pratica, la differenza è minima: la concentrazione patrimoniale tra le persone vive è più forte di solo qualche punto rispetto alla disuguaglianza delle ricchezze al momento del decesso, e tutte le traiettorie temporali fanno segnare una sostanziale corrispondenza.⁷

Grafico 10.2.

La disuguaglianza dei patrimoni: Parigi e Francia, 1810-2010



A Parigi, alla vigilia della prima guerra mondiale, il centile superiore (l'1% detentore dei patrimoni più elevati) detiene il 70% del patrimonio totale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Qual era la concentrazione dei patrimoni nella Francia del XVIII secolo e alla vigilia della Rivoluzione? Mancando una fonte comparabile a quella sulle successioni creata dal parlamento rivoluzionario (per l'ancien régime disponiamo solo di scritture private, eterogenee e incomplete: lo stesso vale per il Regno Unito e gli Stati Uniti fino alla fine

del XIX secolo), ci è purtroppo impossibile stabilire dei confronti precisi. Ma tutto sembra indicare che la disuguaglianza dei patrimoni privati si sia leggermente ridotta tra gli anni ottanta del XVIII secolo e il primo decennio del XIX – tenendo conto sia delle redistribuzioni dei terreni agricoli e dell’azzeramento dei titoli del debito pubblico effettuati durante la Rivoluzione, sia, più in generale, del tracollo subito dalle ricchezze aristocratiche. È possibile che, alla vigilia del 1789, la quota del decile superiore raggiungesse o anche superasse, sia pure di poco, il 90% del patrimonio totale, e che la quota del centile superiore raggiungesse o superasse il 60%. Viceversa, durante il periodo delle monarchie censitarie (1815-1848), il “miliardo degli emigrati” e il ritorno della nobiltà sulla scena politica hanno favorito la ricostituzione di un certo numero di ricchezze del passato. In effetti, i nostri dati sulle successioni ci fanno rilevare che la percentuale di casate aristocratiche all’interno del centile superiore della gerarchia dei patrimoni parigini passa gradualmente da appena il 15% nei primi due decenni dell’Ottocento a quasi il 30% negli anni quaranta, prima di ridiscendere inesorabilmente a partire dagli anni cinquanta-sessanta e crollare a meno del 10% tra fine Ottocento e inizio Novecento.⁸

In ogni caso, l’importanza dei processi innescati dalla Rivoluzione francese non deve essere sopravvalutata. In sostanza, al di là delle variazioni segnalate (probabile calo delle disuguaglianze patrimoniali dagli anni ottanta del Settecento agli anni dieci dell’Ottocento, seguito da una graduale ripresa dagli anni dieci-venti dell’Ottocento agli anni dieci del Novecento, soprattutto a partire dal 1870), il fatto più significativo è, nel corso dei secoli XVIII e XIX e fino all’inizio del XX, la relativa stabilizzazione della disuguaglianza della proprietà da capitale a un livello molto alto. Per tutto il periodo, il decile superiore continua a detenere un patrimonio che si aggira sull’80-90% di quello totale, di cui il centile superiore detiene circa il 50-60%. Come abbiamo già visto nella Parte seconda, tra il XVIII secolo e l’inizio del XX la struttura del capitale si è completamente trasformata (il capitale terriero è stato sostituito per intero dal capitale industriale, finanziario e immobiliare, e nei patrimoni della belle époque ha un peso pressoché nullo), eppure il suo livello globale – calcolato in annualità di reddito – è rimasto relativamente stabile. In sostanza, la Rivoluzione francese ha avuto un impatto molto debole sul rapporto capitale/reddito. E abbiamo visto come si possa dire la stessa cosa per la ripartizione del capitale. Negli anni dieci-venti dell’Ottocento, ai tempi di papà Goriot, di Rastignac e della signorina Victorine, la ricchezza è sicuramente suddivisa in misura un po’ meno disuguale rispetto all’ancien régime, ma la differenza è, tutto sommato, piuttosto ridotta: si tratta, in entrambi i casi, di società patrimoniali caratterizzate da un’iperconcentrazione del capitale, di società nelle quali l’eredità e il matrimonio svolgono un ruolo essenziale, nelle quali mettere le mani su un patrimonio elevato assicura un livello di agiatezza che lo studio o il lavoro non assicurerebbero. Durante la belle époque, la ricchezza è ancora più concentrata che all’epoca del discorso di Vautrin. Anche se, in sostanza, dall’ancien régime alla Terza Repubblica, a dispetto delle immense trasformazioni economiche e politiche che hanno avuto luogo nell’arco di

trent'anni, si tratta della medesima società e della medesima struttura di fondo delle disuguaglianze.

Le nostre fonti relative alle successioni ci fanno anche rilevare che, nel XX secolo, del calo della quota del decile superiore nella composizione del patrimonio nazionale ha beneficiato interamente il 40% intermedio, e che il restante 50% più povero non ci ha guadagnato quasi nulla (la sua quota ha continuato a essere inferiore al 5%). Per tutto il XIX e il XX secolo, la metà più povera della popolazione non detiene quasi alcun patrimonio. In particolare, al momento del decesso, si constata che la metà più povera della popolazione non possiede alcun attivo immobiliare o finanziario da trasmettere, o che comunque gli eventuali scarsissimi beni vengono assorbiti per intero dalle spese per i funerali o dai debiti (nel qual caso gli eredi scelgono in genere di rinunciare all'eredità). A Parigi, per tutto il XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale, la percentuale negativa supera i due terzi dei decessi, senza accennare a ridursi. È un fascia molto ampia, che include, per fare un esempio, lo stesso papà Goriot, che muore abbandonato dalle figlie nella povertà più assoluta: la sua affittacamere, la signora Vauquer, reclama da Rastignac, incaricato del pagamento delle spese del funerale – spese che da sole sono superiori al valore dei poveri effetti personali del vecchio –, quanto rimane della pensione di Goriot. Se consideriamo la Francia nel suo complesso, durante il XIX secolo circa la metà della popolazione muore in questo modo, senza un patrimonio da trasmettere – o con un patrimonio di segno negativo –, e nel corso del XX secolo la proporzione resterà più o meno la stessa.⁹

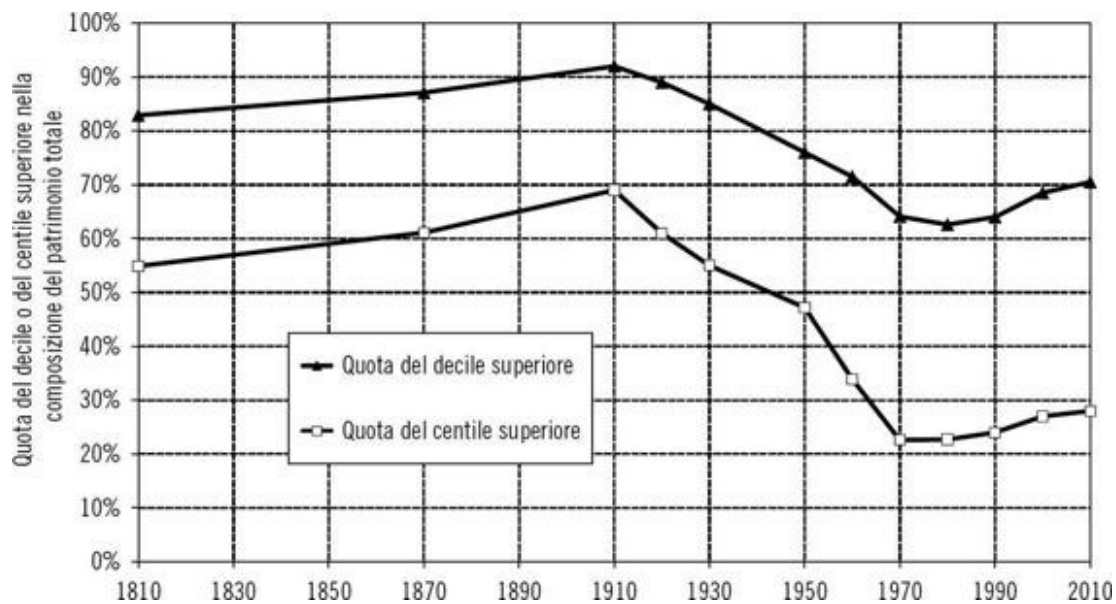
La disuguaglianza da capitale nell'Europa della belle époque

I dati disponibili per gli altri paesi europei, malgrado le inesattezze, dimostrano senza ambiguità che l'estrema concentrazione dei patrimoni nei secoli XVIII e XIX e fino alla prima guerra mondiale è un fenomeno che riguarda l'intera Europa e non solo la Francia.

Nel Regno Unito, a partire dagli anni dieci-venti del secolo scorso, esistono statistiche dettagliate relative alle successioni, a cui hanno attinto in abbondanza ricercatori come Atkinson e Harrison. Se le completiamo con le stime disponibili relative agli anni recenti, oltre che con le stime più fragili e meno omogenee realizzate da Peter Lindert per il 1810 e il 1870 (sulla base di campioni d'inventari al momento dei decessi), otteniamo una traiettoria d'insieme molto vicina a quella francese, con un livello generale di disuguaglianza, nel Regno Unito, sempre un po' più elevato rispetto alla Francia. La quota del decile superiore era, nel periodo 1810-70, dell'ordine dell'85% del patrimonio totale, e verso il 1900-10 supera il 90%, mentre la quota del centile superiore sarebbe passata da circa il 55-60% del patrimonio totale nel periodo 1810-70 a quasi il 70% negli anni dieci del Novecento (cfr. [grafico 10.3](#)). Le fonti britanniche sono imprecise, in particolare per il XIX secolo, ma gli ordini di grandezza sono assolutamente chiari: nell'Ottocento, nel Regno Unito, la concentrazione dei patrimoni si è mantenuta molto alta, e fino al 1914 non ha manifestato alcun segnale di diminuzione – se mai il contrario. Dal punto di vista di un francese, il fatto che più colpisce è che nel Regno Unito la disuguaglianza da capitale è stata di poco superiore a quella della Francia della belle époque, proprio mentre le élite repubblicane del momento amavano descrivere la Francia come un paese più ugualitario della vicina monarchia d'oltremania. Quando invece la natura esteriore dei rispettivi sistemi politici esercitava di fatto un impatto più che ridotto sulla realtà della distribuzione delle ricchezze nei due paesi.

Grafico 10.3.

La disuguaglianza dei patrimoni nel Regno Unito, 1810-2010



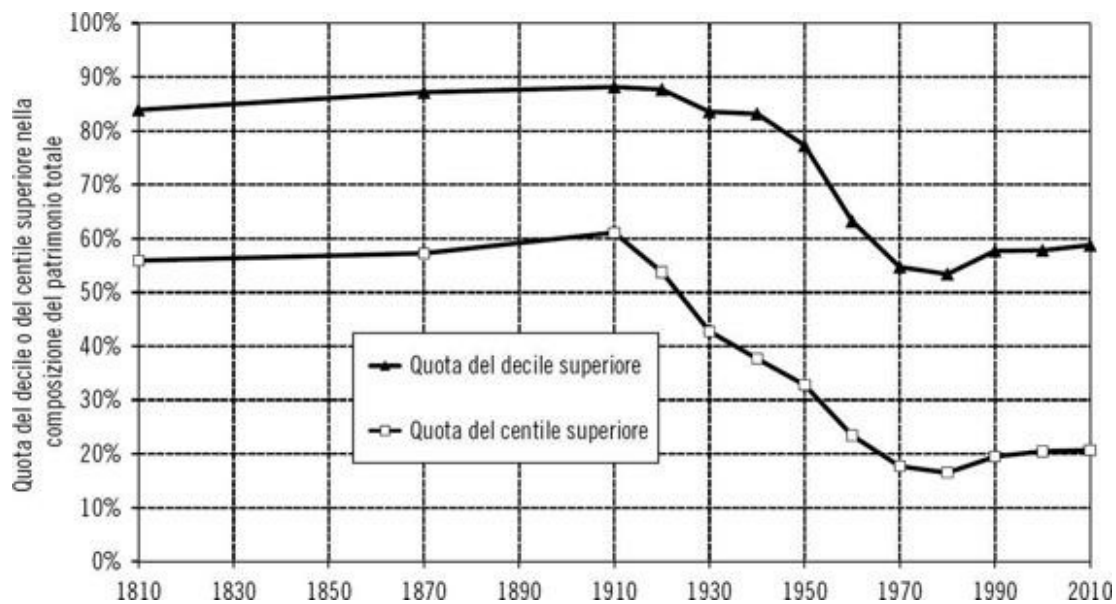
Nel periodo 1810-1910 il decile superiore deteneva l'80-90% del patrimonio totale, oggi ne detiene il 70%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In Svezia, dove dati molto abbondanti a partire dagli anni dieci del Novecento sono stati recentemente utilizzati da Ohlsson, Roine e Waldenström, e dove sono presenti anche stime realizzate (in particolare da Lee Soltow) per il periodo 1810-70, ravvisiamo una traiettoria molto vicina a quella osservata in Francia e nel Regno Unito (cfr. [grafico 10.4](#)). In particolare, le fonti patrimoniali svedesi confermano quanto abbiamo già appreso grazie alle dichiarazioni dei redditi: la Svezia non è quel paese così strutturalmente ugualitario che a volte si immagina. La concentrazione dei patrimoni ha sì raggiunto, negli anni settanta-ottanta del Novecento, il punto più basso osservato nelle nostre classi di reddito storiche (con poco più del 50% del patrimonio totale per il decile superiore e poco più del 15% per il centile superiore), ma – a parte il fatto che si tratta comunque di una disuguaglianza elevata, cresciuta sensibilmente dopo gli anni ottanta-novanta (oggi la concentrazione sembra solo di poco inferiore a quella della Francia) – non va dimenticato che nel periodo 1900-10 la concentrazione nel paese scandinavo non era meno forte che in Francia e nel Regno Unito. Tutte le società europee della belle époque, compresa quindi la Svezia, sembrano caratterizzate da una concentrazione dei patrimoni ai più alti livelli. Per cui è essenziale capire quali ne siano le ragioni e perché questa realtà è profondamente mutata nel corso dell'ultimo secolo.

Grafico 10.4.

La disuguaglianza dei patrimoni in Svezia, 1810-2010



Nel periodo 1810-1910 il decile superiore deteneva l'80-90% del patrimonio totale, oggi ne detiene il 55-60%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

È interessante notare come un livello così estremo di concentrazione dei patrimoni – circa l'80-90% del capitale posseduto dal decile superiore, di cui il 50-60% posseduto dal centile superiore – sembri essere la caratteristica dominante della maggior parte delle società fino al XIX secolo, in particolare delle società agrarie tradizionali, nell'età moderna come nel Medioevo e nel mondo antico. Le fonti disponibili sono troppo fragili per sperare di fare dei confronti precisi e studiare traiettorie temporali nette, ma gli ordini di grandezza ottenuti dalla quota del decile superiore e del centile superiore nel totale delle proprietà (in particolare nel totale dei terreni agricoli) sono in genere molto vicini a quelli che osserviamo nella Francia, nel Regno Unito e nella Svezia del XIX secolo e della belle époque.¹⁰

Il doppio interrogativo che non può non assillarci è pertanto il seguente. Perché le disuguaglianze patrimoniali sono state così estreme – e in crescita costante – fino alla prima guerra mondiale? E perché, malgrado i patrimoni nel loro complesso abbiano ritrovato, all'inizio del XXI secolo, la stessa prosperità dell'inizio del XX secolo (come mostra la crescita del rapporto capitale/reddito), la concentrazione del capitale è oggi nettamente inferiore ai record storici? Due interrogativi che ne richiamano un terzo: siamo sicuri che le nostre risposte saranno definitive e incontrovertibili?

In effetti, la seconda conclusione che si ricava con la massima chiarezza dai dati francesi rappresentati nel [grafico 10.1](#) è che la concentrazione dei patrimoni, come quella dei redditi derivati dai patrimoni, non si è mai del tutto ripresa dai contraccolpi subiti nel periodo 1914-45. La quota del decile superiore, che negli anni dieci del Novecento raggiungeva il 90% del patrimonio totale, è scesa tra gli anni cinquanta e settanta al 60-70%; la quota del centile superiore ha registrato una caduta ancora più forte, passando dal 60% degli anni dieci al 20-30% degli anni cinquanta-settanta. Rispetto alle tendenze anteriori al primo conflitto mondiale, la discontinuità è notevole. A partire dagli anni ottanta-novanta, le disuguaglianze patrimoniali hanno sì ripreso a crescere – e vedremo come la globalizzazione finanziaria renda sempre più difficile la stima dei patrimoni e della loro distribuzione nel quadro nazionale, per cui la disuguaglianza del capitale nel XXI secolo dovrà sempre più misurarsi a livello mondiale –, ma, per quanto imprecise siano, in ogni caso sono nettamente inferiori a quelle di un secolo fa: oggi, per il decile superiore, esse si aggirano attorno al 60-65%, una percentuale certo elevata ma molto inferiore a quella della belle époque. La differenza fondamentale è che oggi esiste una classe media patrimoniale che possiede circa un terzo del patrimonio nazionale, che non è affatto poco.

Anche i dati disponibili per gli altri paesi europei confermano che si tratta di un fenomeno generale. Nel Regno Unito, la quota del decile superiore è passata da oltre il 90% alla vigilia del primo conflitto mondiale a circa il 60-65% negli anni settanta, e oggi si aggira sul 70%; la quota del centile superiore si è più che dimezzata dopo i dissesti del XX secolo, passando da quasi il 70% negli anni dieci a poco più del 20% negli anni settanta, per assestarsi oggi sul 25-30% (cfr. [grafico 10.3](#)). In Svezia i livelli di concentrazione da capitale sono sempre un po' più bassi che nel Regno Unito, ma la traiettoria d'insieme è sostanzialmente simile (cfr. [grafico 10.4](#)). In ogni caso, si constata che la forte flessione del 10% più ricco della gerarchia delle ricchezze è stata essenzialmente a beneficio della classe media patrimoniale (quella che abbiamo definito il restante 40%), e non della metà più povera della popolazione, la cui quota nella composizione del patrimonio totale è sempre stata esigua (in genere attorno al 5%), Svezia compresa (dove non ha mai superato il 10%). In certi casi, in particolare nel Regno Unito, si rileva che la flessione dell'1% più ricco ha favorito in maniera non trascurabile il residuo 9% del decile superiore. Comunque, al di là delle peculiarità

nazionali, ciò che colpisce è la sostanziale vicinanza tra le varie traiettorie europee. E la trasformazione strutturale più importante è appunto la comparsa di una fascia intermedia che equivale più o meno alla metà della popolazione, una metà costituita da persone che sono riuscite ad accedere al patrimonio e che, nel complesso, detengono tra un quarto e un terzo del patrimonio nazionale.

Passiamo ora a esaminare il caso americano. Anche in America esistono, a partire dagli anni dieci-venti del Novecento, statistiche sulle successioni ampiamente utilizzate dai ricercatori (soprattutto da Lampman, Kopczuk e Saez), pur con i margini d'incertezza determinati dalla bassa percentuale di popolazione iscritta nel calcolo dell'imposta federale di successione. Le stime possono comunque completarsi con le ricerche dettagliate sui patrimoni effettuate dalla Federal Reserve americana dopo gli anni sessanta (a cui hanno attinto, tra gli altri, Kennickell e Wolff) e con stime, anche se meno attendibili, che riguardano il 1810 e il 1870 e che si fondano sugli inventari dei decessi e su un censimento dei patrimoni, utilizzate rispettivamente da Jones e Soltow.¹¹

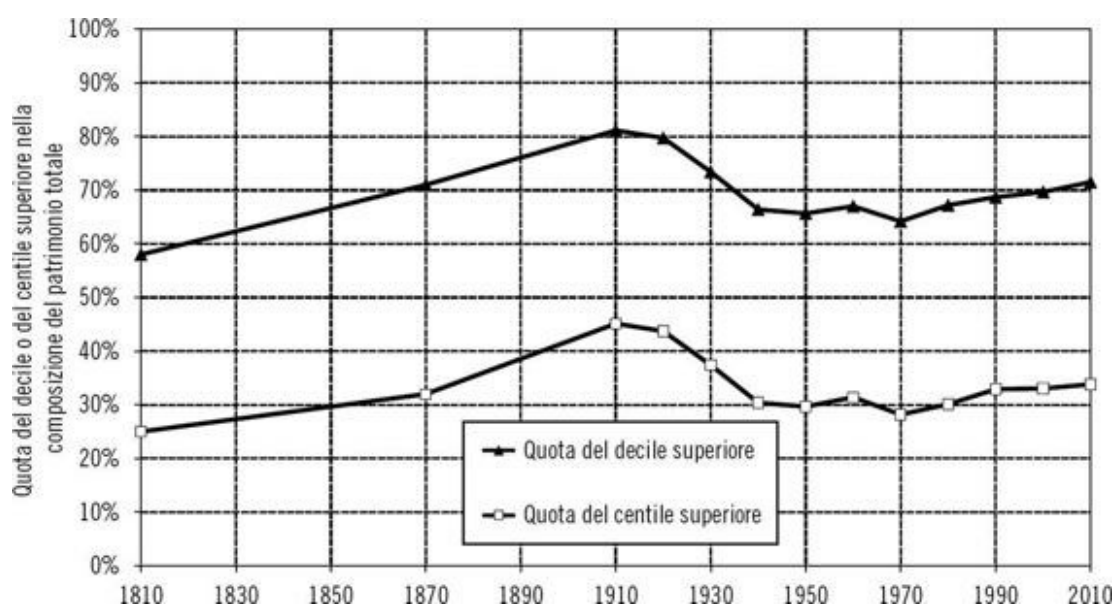
Dall'insieme si ravvisano parecchie differenze significative tra le traiettorie europee e americane. A prima vista, sembrerebbe che la disuguaglianza dei patrimoni nell'America dei primi anni dell'Ottocento non fosse molto superiore a quella della Svezia degli anni settanta-ottanta del Novecento. Trattandosi di un continente nuovo, popolato in maggioranza da emigranti approdati nel Nuovo Mondo senza un patrimonio (o con un patrimonio limitato), il fatto non deve stupire, dal momento che il processo di accumulazione e concentrazione delle ricchezze non ha ancora avuto il tempo di mettersi in moto. I dati, in ogni caso, sono alquanto imprecisi e variano di molto a seconda che si considerino gli Stati del Nord (dove le stime indicano livelli di disuguaglianza inferiori alla Svezia degli anni settanta-ottanta del Novecento) e gli Stati del Sud (dove la disuguaglianza è più vicina ai livelli europei dello stesso periodo).¹²

La crescente concentrazione dei patrimoni americani nel corso del XIX secolo sembra accertata. Attorno al 1910, negli Stati Uniti, la disuguaglianza da capitale è diventata altissima, pur restando sensibilmente inferiore a quella europea: circa l'80% del patrimonio totale per il decile superiore e circa il 45% per il centile superiore (cfr. [grafico 10.5](#)). È interessante notare come il processo di allineamento del Nuovo Mondo alla vecchia Europa preoccupasse non poco gli economisti americani dell'epoca. La lettura del libro dedicato nel 1915 da Willford King alla distribuzione delle ricchezze negli Stati Uniti – primo studio d'insieme sulla questione – è da questo punto di vista assai illuminante.¹³ Visto oggi, ciò può sorprendere: ormai da decenni ci siamo abituati al fatto che gli Stati Uniti facciano registrare un tasso di disuguaglianza superiore a quello europeo, e che in qualche modo rivendichino una singolarità del genere (oltreoceano la disuguaglianza americana è descritta di norma come una condizione del dinamismo imprenditoriale, mentre l'Europa è vista come un tempio dell'ugualitarismo alla maniera sovietica). Ma un secolo fa sia le percezioni sia la realtà del fenomeno erano esattamente opposte: era per tutti scontato che il Nuovo Mondo fosse per sua natura più ugualitario della vecchia Europa, e che tale divergenza costituisse, per gli americani, una ragione d'orgoglio. Alla fine del XIX secolo, durante la cosiddetta *Gilded Age*, quando negli Stati Uniti si sono accumulate ricchezze industriali e finanziarie mai viste (era l'epoca dei Rockefeller, dei Carnegie, di J. P. Morgan), non pochi osservatori

d'oltreoceano si sono allarmati all'idea che il paese potesse smarrire il suo spirito pionieristico e originariamente ugualitario – dovuto in parte al “mito americano”, ma anche giustificato dal confronto con le ricchezze europee. Vedremo nella Parte quarta come la paura di assomigliare all'Europa spieghi in qualche misura l'introduzione in America, a partire dagli anni dieci-venti del Novecento, di un carico fiscale pesantemente progressivo sia sulle grosse successioni – giudicate contrarie ai valori americani – sia sui redditi, giudicati a loro volta eccessivi per gli standard morali americani. Dire che la percezione della disuguaglianza, della redistribuzione della ricchezza e delle differenti identità nazionali sono molto cambiate da un secolo a questa parte è dire poco.

Grafico 10.5.

La disuguaglianza dei patrimoni negli Stati Uniti, 1810-2010



Negli anni dieci il decile superiore deteneva circa l'80% del patrimonio totale, oggi ne detiene il 70-75%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La disuguaglianza patrimoniale americana diminuisce nel corso del periodo 1910-50, così come la disuguaglianza dei redditi, anche se in misura molto meno consistente che in Europa, sia perché parte da un livello meno alto, sia perché in America i contraccolpi determinati dalle guerre sono meno violenti. All'inizio degli anni dieci del XXI secolo, la quota del decile superiore supera il 70% del patrimonio totale e quella del centile superiore non è lontana dal 35%.¹⁴

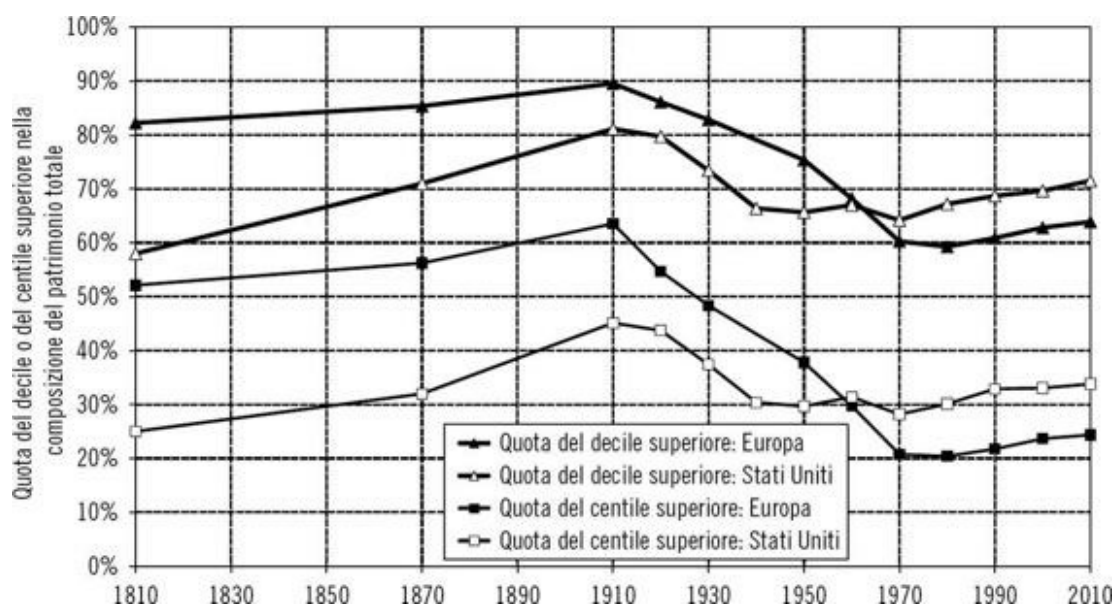
In definitiva possiamo dire che, negli Stati Uniti del secolo scorso, la deconcentrazione dei patrimoni sia stata abbastanza ridotta rispetto all'Europa: la quota del decile superiore è passata dall'80% al 70% del patrimonio totale, mentre in Europa è passata dal 90% al 60% (cfr. [grafico 10.615](#)).

Il grafico mostra in modo evidente il divario tra l'esperienza europea e quella americana. In Europa, il XX secolo ha prodotto una totale trasformazione della società:

le disuguaglianze patrimoniali, che alla vigilia della prima guerra mondiale non erano dissimili da quelle dell'ancien régime, sono scese fino a un livello mai toccato in precedenza, al punto che quasi la metà della popolazione ha potuto accedere a un minimo di patrimonio e ha potuto per la prima volta possedere, nel suo complesso, una quota non trascurabile del capitale nazionale. Il che spiega, almeno in parte, il grande slancio di ottimismo che anima l'Europa durante i *Trente glorieuses* (si ha come l'impressione di aver sconfitto il capitalismo, le disuguaglianze e la società classista del passato), e la successiva difficoltà ad accettare il fatto, dopo gli anni ottanta, che quella marcia apparentemente irresistibile verso il progresso sociale si sia bloccata (ci si domanda tuttora in quale momento il genio malvagio del capitalismo rientrerà nella bottiglia).

Grafico 10.6.

La disuguaglianza patrimoniale: Europa e Stati Uniti, 1810-2010



Fino alla metà del XX secolo, le disuguaglianze patrimoniali erano più forti in Europa che negli Stati Uniti.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Negli Stati Uniti si registrano percezioni molto diverse. In America, all'inizio del XIX secolo, esisteva già, in una certa misura, una classe media patrimoniale – di razza bianca, naturalmente –, una classe che è stata messa in ginocchio dalla *Gilded Age*, che ha ripreso a rifiorire a metà del XX secolo e che si è di nuovo trovata in difficoltà dopo gli anni settanta-ottanta. Del resto, questo “yo-yo” americano fa parte della storia fiscale del paese. Negli Stati Uniti, il XX secolo non è sinonimo di “grande balzo in avanti” in materia di giustizia sociale. E oggi, all'inizio del XXI, le disuguaglianze patrimoniali americane sono anche più forti di quanto non fossero all'inizio del XIX. Negli Stati Uniti il paradiso perduto appare quello delle origini, quello di cui parlano i Tea Party, e non quello dei *Trente glorieuses* e dei loro interventi statali destinati a far risalire la china del capitale.

Proviamo adesso a spiegare i fatti fin qui osservati: l'iperconcentrazione patrimoniale che caratterizza l'Europa nel XIX secolo e fino al primo conflitto mondiale; la forte compressione della disuguaglianza da capitale successiva ai drammatici avvenimenti degli anni 1914-45; il fatto che la concentrazione dei patrimoni non abbia – finora – uguagliato i record europei del passato.

Voglio precisare che nessun dato a mia conoscenza consente di determinare con certezza l'incidenza esatta dei diversi meccanismi nel processo d'insieme. Mi è tuttavia possibile gerarchizzarli sulla base delle fonti e delle analisi di cui dispongo. Ed ecco la prima conclusione alla quale sono giunto.

La forza principale alla base dell'iperconcentrazione patrimoniale osservata nelle società agrarie tradizionali, e in larga misura in tutte le società fino alla prima guerra mondiale (il caso delle società pioniere del Nuovo Mondo è evidentemente troppo specifico e poco rappresentativo a livello mondiale e a lungo termine), è legata al fatto che si tratta di economie caratterizzate da una crescita debole e da un tasso di rendimento da capitale di regola nettamente superiore al tasso di crescita.

Questa fondamentale forza di divergenza, già ricordata nell'Introduzione, funziona nel seguente modo. Consideriamo un mondo caratterizzato da una crescita debole, per esempio dell'ordine dello 0,5-1% annuo, com'è stato fino al XVIII e al XIX secolo. In società del genere, il tasso di rendimento da capitale – che si aggirava, come abbiamo visto, attorno al 4-5% annuo – risulta, per definizione, molto più alto del tasso di crescita. Il che, in concreto, significa che i patrimoni ereditati dal passato si ricapitalizzano molto più in fretta rispetto alla crescita economica, anche in assenza di redditi da lavoro.

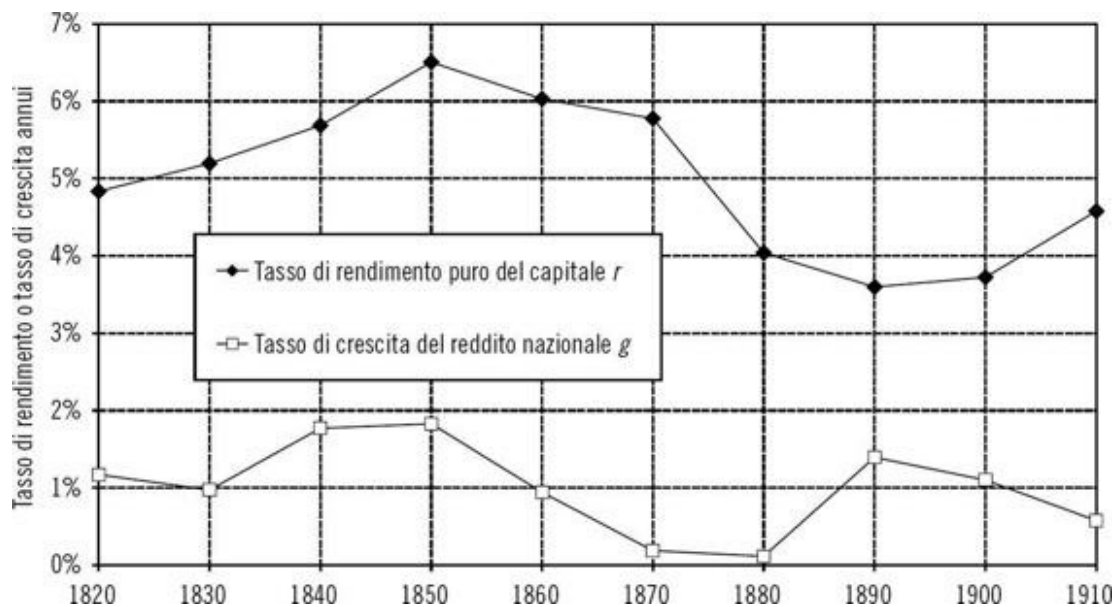
Per esempio, se $g = 1\%$ e $r = 5\%$, allora basta risparmiare un quinto dei redditi da capitale – e consumare gli altri quattro quinti – perché un capitale ereditato dalla generazione che ci ha preceduto cresca al medesimo ritmo dell'economia nel suo complesso. Se si risparmia di più, per esempio perché il capitale è abbastanza alto per assicurare un tenore di vita accettabile consumando una frazione più ridotta delle rendite annue, il patrimonio crescerà più in fretta della media dell'economia, e le disuguaglianze patrimoniali tenderanno ad ampliarsi, il tutto senza che sia necessario ricorrere al minimo reddito da lavoro. Vediamo dunque, da un punto di vista strettamente logico, che si tratta di condizioni più che ideali perché prosperi una società di *rentiers*, una società caratterizzata sia da una forte concentrazione patrimoniale sia da una forte perpetuazione nel tempo e attraverso le generazioni degli alti patrimoni.

Ebbene, non si tratta forse di condizioni tipiche di molte società nel corso della storia, in particolare delle società europee del XIX secolo? Come indica il [grafico 10.7](#), in Francia, dal 1820 al 1913, il tasso di rendimento puro da capitale era molto più alto del tasso di crescita, in media dell'ordine del 5%, mentre la crescita oscillava, nel corso del XIX secolo, attorno all'1% annuo. I redditi da capitale equivalevano a quasi il 40% del

reddito nazionale, e bastava risparmiarne un quarto per produrre un tasso di risparmio dell'ordine del 10% (cfr. [grafico 10.8](#)), ossia per far crescere, da un lato, i patrimoni un po' più in fretta dei redditi, e dall'altro la concentrazione tendenziale dei patrimoni stessi. Vedremo nel prossimo capitolo che la quota prevalente dei patrimoni del periodo proviene di fatto dalle eredità, e che questa supremazia dei capitali ereditati – malgrado il grande dinamismo economico del tempo e un'impressionante manipolazione finanziaria – si spiega con gli effetti dinamici della disuguaglianza di fondo $r > g$: i dati più che abbondanti sulle successioni francesi ci consentono di essere estremamente precisi su questo punto.

Grafico 10.7.

Rendimento da capitale e crescita: Francia, 1820-1913

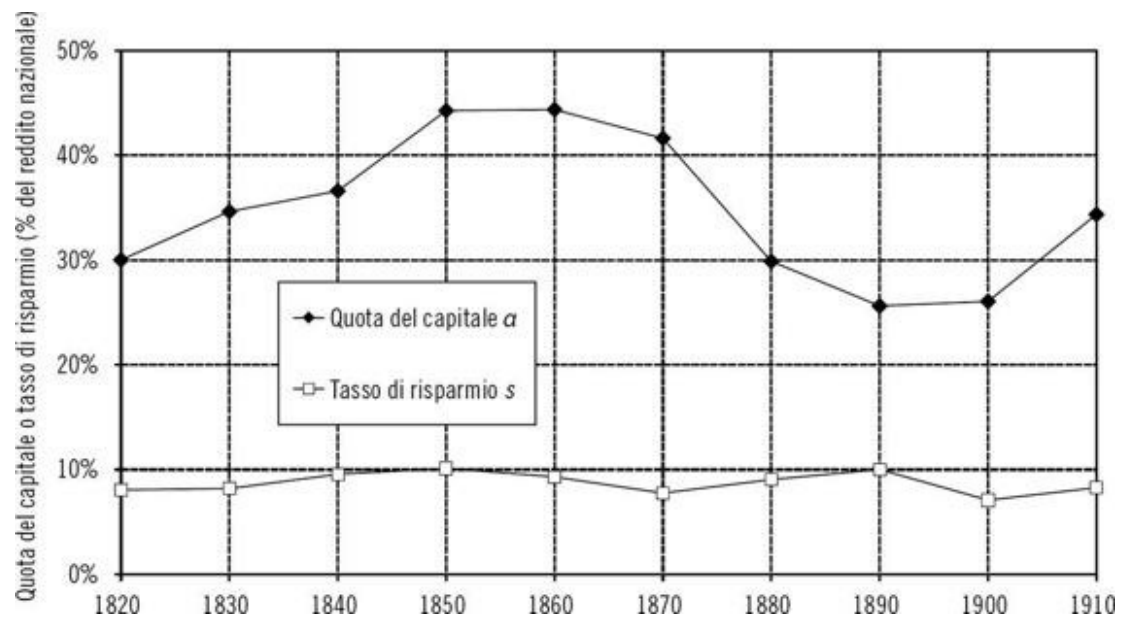


In Francia, dal 1830 al 1913, il tasso di rendimento del capitale è nettamente superiore al tasso di crescita.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 10.8.

Quota di capitale e tasso di risparmio: Francia, 1820-1913



In Francia, dal 1820 al 1913, la quota dei redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale è nettamente superiore al tasso di risparmio.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Perché il rendimento da capitale è superiore al tasso di crescita?

Proseguiamo nel nostro ragionamento. Esistono, secondo logica, ragioni profonde in grado di spiegare perché il rendimento da capitale dovrebbe essere sistematicamente superiore al tasso di crescita? Preciso subito che, a mio avviso, si tratta più di una realtà storica che di una necessità logica assoluta.

Tanto per cominciare, la disuguaglianza di fondo $r > g$ corrisponde effettivamente a una realtà storica incontestabile. Messa per la prima volta di fronte a un'affermazione del genere, molti interlocutori tendono a stupirsi e a interrogarsi sulla credibilità logica di un simile rapporto. Ebbene, il modo più chiaro per convincersi del fatto che la disuguaglianza $r > g$ è un'effettiva realtà storica è senz'altro il seguente.

Come abbiamo visto nella Parte prima, il tasso di crescita è stato in genere nullo nella storia dell'umanità: abbinando crescita demografica e crescita economica, possiamo dire che il tasso di crescita globale dal mondo antico fino al XVII secolo incluso non ha mai superato in termini duraturi lo 0,1-0,2% annuo. Per cui, fatte salve le incertezze o le imprecisioni dei dati storici, il tasso di rendimento da capitale non può non essere stato, in tutti i tempi, nettamente superiore: il tasso osservato di norma sulla lunga durata si aggira sul 4-5% di rendimento annuo. E nella maggioranza delle società agrarie tradizionali si ricava soprattutto dalla rendita fondiaria – la percentuale del valore dei terreni. Anche se adottassimo una stima molto più bassa del rendimento puro da capitale – considerando che, nella storia, molti proprietari terrieri non possono certo gestire da soli proprietà vastissime, e che una parte del rendimento tiene conto del giusto compenso per il lavoro qualificato pagato dal proprietario –, arriveremmo comunque a un rendimento minimo (e a mio modo di vedere poco realistico, essendo troppo basso) di almeno il 2-3% annuo, pur sempre superiore di oltre il doppio allo 0,1-0,2%. In pratica, in tutta la storia dell'umanità, il fatto importante è che il tasso di rendimento da capitale è sempre stato almeno dieci o venti volte superiore al tasso di crescita del prodotto e del reddito. E si è sempre trattato, in larga misura, del fondamento stesso della società, ciò che permetteva a una classe di possidenti di non pensare ad altro che alla propria sussistenza.

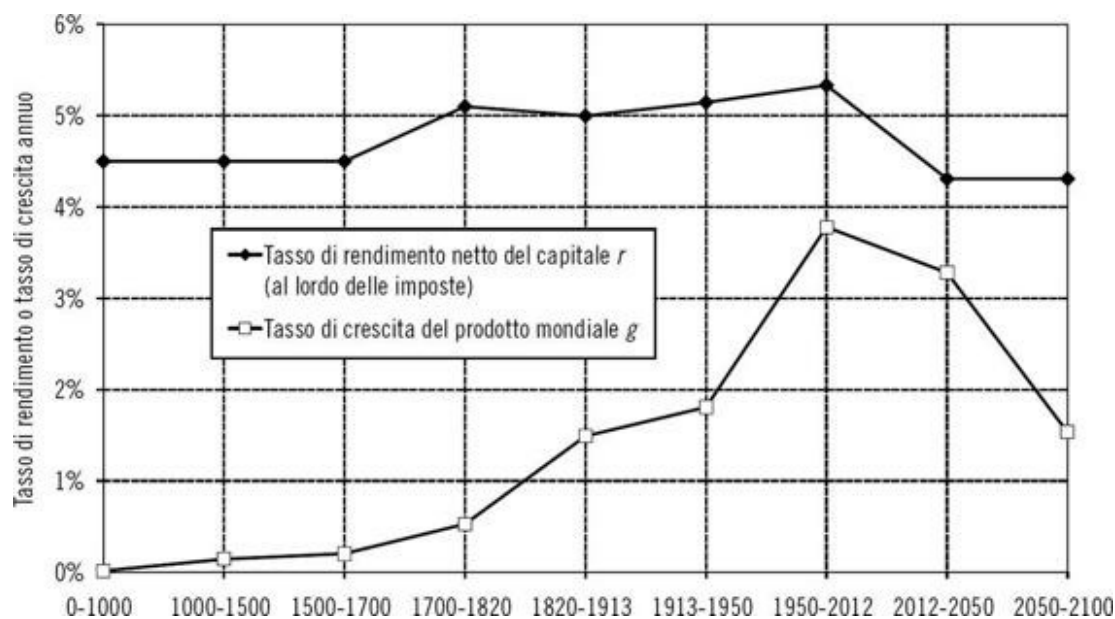
Per illustrare questo punto nel modo più chiaro possibile, ho tracciato nel [grafico 10.9](#) le traiettorie del livello mondiale del tasso di rendimento da capitale e del tasso di crescita dall'antichità fino al XXI secolo.

Siamo di fronte, com'è ovvio, a stime approssimative e imprecise; ma gli ordini di grandezza e le traiettorie d'insieme possono considerarsi valide. Per il tasso di crescita a livello mondiale, ho ripreso le stime storiche e le proiezioni per il futuro analizzate nella Parte prima. Per il tasso di rendimento da capitale a livello mondiale, ho preso in considerazione, per il periodo 1700-2010, stime del rendimento puro da capitale ottenute per il Regno Unito e la Francia, già analizzate nella Parte seconda. Per i periodi precedenti, ho ipotizzato un rendimento puro del 4,5%, valore da considerarsi minimo (i dati storici disponibili suggeriscono se mai rendimenti medi dell'ordine del 5-

6%¹⁶). Per il XXI secolo, ho calcolato che il valore osservato nel corso del periodo 1990-2010 (attorno al 4%) dovrebbe mantenersi stabile, anche se si tratta pur sempre di una supposizione: abbiamo visto infatti, nella Parte seconda, che esistono forze che spingono verso il suo aumento. Preciso inoltre che i rendimenti da capitale indicati nel [grafico 10.8](#) sono rendimenti lordi (e non comprensivi delle perdite di capitale causate dalla guerre e delle plusvalenze e minusvalenze, particolarmente rilevanti nel corso del XX secolo).

Grafico 10.9.

Rendimento da capitale e tasso di crescita a livello mondiale dall'antichità al 2100



Il tasso di rendimento da capitale (lordo) è sempre stato superiore al tasso di crescita mondiale, anche se, nel XX secolo, il divario si è ridotto, e potrebbe tornare ad allargarsi nel XXI secolo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Nel [grafico 10.9](#) si constata che nel corso della storia il tasso di rendimento puro da capitale – in genere del 4-5% – è sempre stato nettamente superiore al tasso di crescita mondiale, anche se la disparità si è assai ridotta nel corso del XX secolo, soprattutto nella seconda metà, anni in cui la crescita mondiale ha raggiunto il 3,5-4% annui. Verosimilmente, il divario dovrebbe tornare ad ampliarsi nel corso del XXI secolo per effetto del rallentamento della crescita (in primo luogo demografica). Per cui, secondo lo scenario di fondo disegnato nella Parte prima, il tasso di crescita mondiale potrebbe essere, tra il 2050 e il 2100, di circa l'1,5% annuo, più o meno lo stesso livello del XIX secolo. E lo scarto tra r e g si riposizionerebbe su un livello analogo a quello in vigore durante la Rivoluzione industriale.

Si ravvisa così il ruolo centrale che hanno potuto e possono svolgere in un contesto del genere le imposte sul capitale e disesti di varia natura. Fino alla prima guerra mondiale, le imposte sul capitale erano alquanto ridotte (nella maggioranza dei paesi non esistevano né imposte sul reddito né imposte sui redditi delle società, e i tassi delle

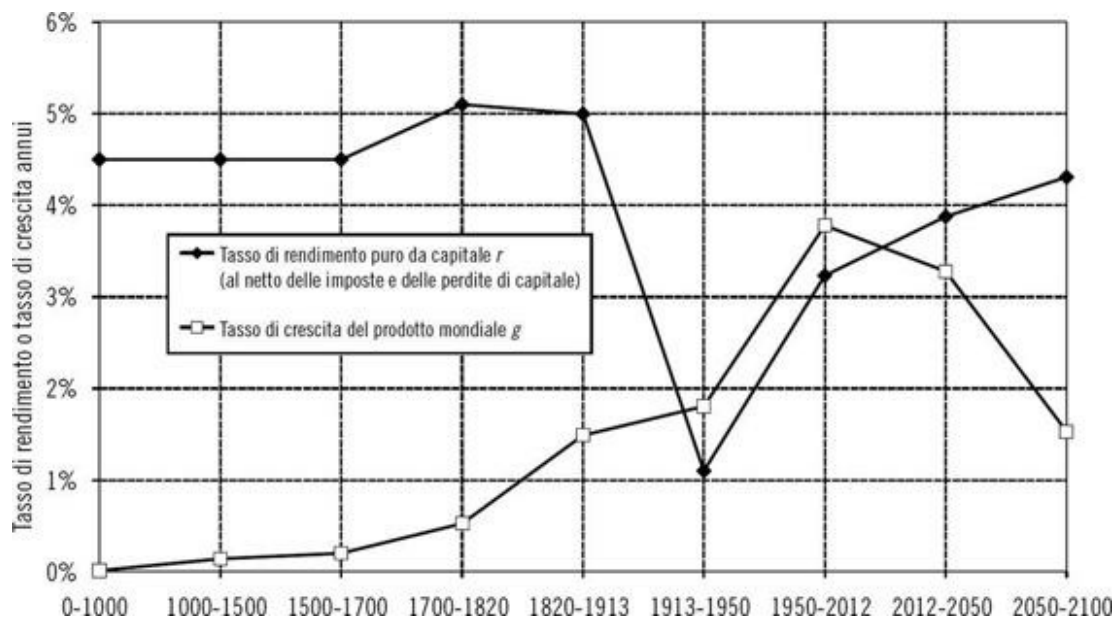
imposte di successione si aggiravano su percentuali bassissime). Per semplificare, possiamo dunque considerare che i tassi di rendimento al lordo e al netto delle imposte fossero praticamente gli stessi. Mentre, a partire dalla prima guerra mondiale, i tassi delle imposte sui redditi, sui guadagni e sui patrimoni più elevati raggiungono in gran fretta livelli cospicui. Dopo gli anni ottanta e novanta del Novecento, in un contesto ideologico ampiamente trasformato, sempre più segnato dalla globalizzazione finanziaria e dalla concorrenza esasperata tra Stati per attirare capitali, il tasso delle imposte tende però a scendere, e in certi casi rischia addirittura di scomparire.

Nel [grafico 10.10](#) ho indicato stime di rendimento medio del capitale al netto delle imposte e della deduzione della stima media delle perdite di capitale causate dagli eventi del periodo 1913-50. Per capirci, ho sì considerato che nel corso del XXI secolo la concorrenza fiscale potrebbe portare a una completa scomparsa delle imposte sul capitale – per il periodo 1913-2012 il tasso medio d'imposta sul rendimento da capitale viene fissato al 30%, per poi passare al 10% nel 2012-50 e allo 0% nel 2050-2100 – ma in concreto le cose sono un po' più complicate: le imposte si differenziano enormemente a seconda dei paesi e dei tipi di patrimonio, a volte possono essere progressive (il loro tasso, cioè, aumenta con l'aumento del livello di reddito e di patrimonio), e non si hanno elementi per poter dire se la concorrenza fiscale finirà effettivamente con l'estinguersi (torneremo sull'argomento nella Parte quarta).

Quello che possiamo dare per certo è che nel periodo 1913-50 il rendimento netto delle imposte (e al netto delle perdite) è sceso all'1-1,5% annuo, ossia al di sotto del tasso di crescita. E che una situazione del genere, del tutto inedita, si è prodotta di nuovo nel 1950 e nel 2012, a causa di un tasso di crescita eccezionalmente alto. In sostanza, si osserva che le crisi fiscali e non fiscali del XX secolo hanno, per la prima volta nella storia, spinto il rendimento netto del capitale a scendere sotto il tasso di crescita. Per una convergenza di fattori (distruzioni determinate dalle guerre, politiche di progressività fiscale imposte dalle catastrofi del 1914-45, crescita eccezionale dei *Trente glorieuses*), una situazione così inusuale nella storia si è prolungata per un intero secolo – anche se tutto fa pensare che sia giunta al termine. Se la concorrenza fiscale si estinguerà, il che non è escluso, la disuguaglianza di fondo tra r e g si posizionerà, nel corso del XXI secolo, su un livello vicino a quello del XIX (cfr. [grafico 10.10](#)). Se l'imposta media sul capitale si mantiene su un livello del 30% circa, il che è tutt'altro che sicuro, il rendimento netto da capitale tornerà probabilmente a un livello di gran lunga inferiore a quello del tasso di crescita, quantomeno in una prospettiva di massima.

Grafico 10.10.

Rendimento puro da capitale (al netto delle imposte) e tasso di crescita a livello mondiale dall'antichità al 2100



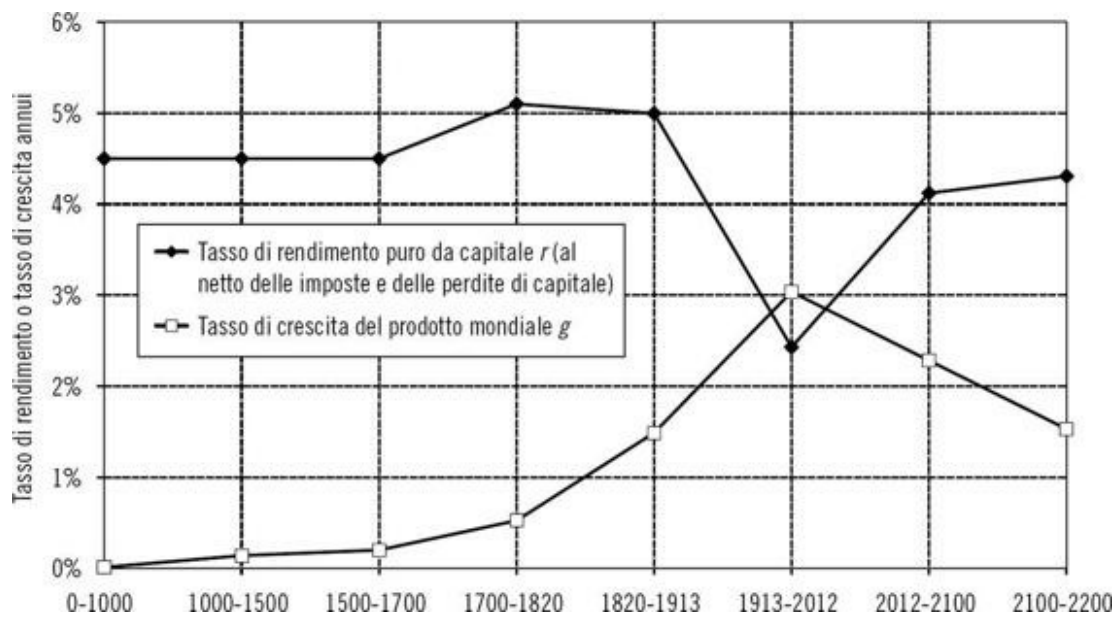
Nel XX secolo il tasso di rendimento da capitale (al netto delle imposte e delle perdite di capitale) è sceso sotto il livello del tasso di crescita, ma potrebbe tornare sopra quel livello nel corso del XXI secolo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Per far emergere in modo ancora più chiaro questa possibile tendenza, nel [grafico 10.11](#) ho raggruppato i due sottoperiodi 1913-50 e 1950-2012 in un'unica media valida per l'intero secolo 1913-2012, periodo finora mai considerato dagli studiosi, nel corso del quale il rendimento netto da capitale è risultato inferiore alla crescita. Ho anche raggruppato i due sottoperiodi 2012-50 e 2050-2100 in un'unica media valida per l'intero periodo 2012-2100, e ho ipotizzato che i tassi della seconda metà del XXI secolo si mantengano per tutto il XXII, il che non è affatto sicuro. In ogni caso, il [grafico 10.11](#) ha il merito di mettere in luce una caratteristica del tutto inedita – e potenzialmente unica – del XX secolo, in merito al rapporto tra r e g . È anche giusto far notare come l'ipotesi di una crescita mondiale dell'1,5% annuo a lunghissimo termine appaia, agli occhi di molti osservatori, eccessivamente ottimistica. Ricordiamo che tra il 1700 e il 2012 la crescita media del prodotto pro capite è stata dello 0,8% annuo a livello mondiale, e che la crescita demografica – anch'essa dello 0,8% negli ultimi tre secoli – dovrebbe, secondo le previsioni più diffuse, scendere ancora parecchio da qui alla fine del XXI secolo. Come è anche giusto sottolineare un limite non piccolo del [grafico 10.11](#): esso presuppone, per definizione, che nessuna reazione politica di rilievo giungerà ad alterare, nei prossimi due secoli, il corso del capitalismo e della globalizzazione finanziaria – il che, vista la storia alquanto movimentata del secolo passato, è evidentemente un'ipotesi forte e a mio avviso poco plausibile, proprio perché le conseguenze sul piano della disuguaglianza sarebbero notevoli, e non potrebbero reggere a lungo al peso dell'opinione pubblica (torneremo con la dovuta ampiezza su questo tema delicato).

Grafico 10.11.

Rendimento da capitale (al netto delle imposte) e tasso di crescita a livello mondiale dall'antichità al 2200



Nel XX secolo il tasso di rendimento da capitale (al netto delle imposte e delle perdite di capitale) è sceso sotto il livello del tasso di crescita, ma potrebbe tornare sopra quel livello nel corso del XXI secolo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Riassumendo: la disuguaglianza di fondo $r > g$ rispecchia certo una realtà storica incontestabile – accertata fino al primo conflitto mondiale e nuovamente nel XXI secolo –, ma si tratta di una realtà sociale e politica che dipende in larga misura sia dai dissesti subiti dai patrimoni sia dalle politiche pubbliche e istituzionali messe in campo per regolare il rapporto capitale/reddito.

La questione della “preferenza per il presente”

Riprendiamo. La disuguaglianza $r > g$ corrisponde innanzitutto a una realtà storica, più o meno accertata a seconda dei periodi e della congiuntura politica. Da un punto di vista strettamente logico, infatti, si potrebbero immaginare società in cui il tasso di crescita sia, per natura, superiore al rendimento da capitale – anche in assenza di qualsiasi intervento pubblico. Tutto dipende, da un lato, dalla tecnologia (a che cosa serve il capitale?), dall’altro, dagli atteggiamenti nei confronti del risparmio e della proprietà (perché si decide di possedere un capitale?). Come abbiamo notato nella Parte seconda, è anche possibile immaginare, in assoluto, società in cui il capitale non serva ad alcunché (e si ridurrebbe a una mera riserva di valore, con un rendimento rigorosamente nullo), i cui abitanti decidano però di detenerlo in quantità considerevoli in previsione, mettiamo, di una catastrofe futura, o di un grande *potlach*, o semplicemente perché rappresentano un modello di popolazione alquanto paziente e previdente, che preserverebbe il capitale per le generazioni future. Se una società del genere si segnalasse anche per una rapida crescita della produttività lavorativa – grazie a continue invenzioni, o perché il paese è impegnato in un processo di recupero accelerato su altri paesi tecnicamente più avanzati –, potrebbe benissimo prospettarsi un tasso di crescita nettamente superiore al rendimento da capitale.

Tutto questo in teoria. Nella pratica, però, sembrano non esistere, nella storia, esempi di società in cui il tasso di rendimento da capitale sia sceso naturalmente e stabilmente a un livello inferiore al 2-3% – mentre i valori medi di solito osservati, al di là della diversità degli investimenti e dei rendimenti, si aggirano attorno al 4-5% (al lordo delle imposte). In particolare, il rendimento dei terreni agricoli nelle società tradizionali, come il rendimento dei beni immobili nelle società contemporanee – in entrambi i periodi, le due forme di proprietà più diffuse e più sicure – fa registrare una media del 4-5% annuo, con, tutt’al più, una lieve tendenza al ribasso sul lunghissimo periodo (3-4% invece del 4-5%, come abbiamo visto nella Parte seconda).

Il modello economico più spesso utilizzato per spiegare la relativa stabilità del rendimento da capitale sul 4-5% (e il fatto che non scenda mai al di sotto del 2-3%) si fonda sulla nozione individuale di “preferenza per il presente”. Gli attori economici si caratterizzano cioè per il cosiddetto “tasso di preferenza per il presente” (spesso designato con la lettera θ), un tasso che misura il loro grado d’impazienza e il loro modo di farsi carico del futuro. Per esempio, se $\theta = 5\%$ vuol dire che sono pronti a sacrificare l’anno prossimo 105 euro di consumo per poter consumare 100 euro supplementari durante l’anno in corso. Questa “teoria”, come quasi tutti i modelli teorici degli economisti, ha un risvolto leggermente tautologico (è sempre possibile spiegare i comportamenti di ciascuno supponendo che ciascuno coltivi delle preferenze – delle “funzioni di utilità”, nel linguaggio professionale – che lo spingono ad agire in quel determinato senso: quale beneficio rechi, poi, una “spiegazione” del genere non è sempre chiaro), nonché una facoltà di previsione netta e implacabile. Nel caso, in

un'economia a crescita zero, non dovremo sorprenderci se scopriremo che il tasso di rendimento da capitale r deve equivalere nel modo più assoluto al tasso di preferenza per il presente θ .¹⁷ Secondo tale teoria, infatti, la stabilità storica del rendimento da capitale – attorno al 4-5% – si spiegherebbe con motivazioni squisitamente psicologiche: l'impazienza umana e disposizioni comuni alla specie implicherebbero che il rendimento da capitale non si possa allontanare di molto da tale livello.

Oltre al carattere di per sé tautologico, la teoria della preferenza per il presente pone un certo numero di difficoltà. Certo, l'intuizione complessiva trasmessa da questo modello esplicativo – come l'idea trasmessa dalla teoria della produttività marginale – non può essere del tutto falsa. Stando così le cose, una società più paziente o capace di prevedere per il futuro crisi difficili tenderà sicuramente a preservare e ad accumulare quanto più capitale possibile. Così come, in una società in cui si sia accumulato un capitale talmente grande da far scendere stabilmente il rendimento a un livello molto basso, per esempio appena l'1% annuo (o una società in cui tutte le forme di proprietà dei patrimoni, a beneficio anche delle classi medie e più modeste, sarebbero talmente tassate da far scendere il rendimento allo stesso infimo livello), è probabile che una parte non trascurabile dei possessori di patrimoni cercherebbe di disfarsi dei propri terreni, delle proprie case e dei propri attivi finanziari, per cui lo stock totale del capitale comincerebbe senza dubbio a diminuire, fino a che il rendimento non risalga almeno un po'.

Il problema di questa teoria è che è troppo sistematica e semplicistica. È impossibile riassumere tutti i comportamenti in materia di risparmio, o tutti gli atteggiamenti nei confronti del futuro, partendo da un unico e imprescindibile parametro psicologico. Se si prendesse sul serio la versione più estrema del modello (modello denominato anche “a orizzonte infinito”, perché gli attori calcolano le conseguenze della loro strategia di risparmio in vista dei più lontani discendenti come se si trattasse di loro stessi, alla luce del loro tasso di preferenza per il presente), diventerebbe impossibile qualsiasi variazione, anche solo di un decimo percentuale, del tasso di rendimento netto da capitale: ogni tentativo in tale direzione, per esempio attraverso politiche fiscali, scatenerebbe una reazione fortissima in un senso o nell'altro (in termini di risparmio o di non risparmio), tale da rendere univoco l'equilibrio del rendimento netto. Ebbene, una simile prefigurazione non ci pare realistica: tutte le esperienze storiche dimostrano che l'elasticità del risparmio è sicuramente un valore positivo, ma non eterno, soprattutto finché il rendimento varia in proporzioni moderate e ragionevoli.¹⁸

Un'altra criticità di questo modello teorico, se interpretato nella sua versione più rigida, implica che il tasso di rendimento da capitale r dovrebbe – per mantenere in equilibrio l'economia – crescere con la stessa forza con cui cresce il tasso di crescita g , fino a un punto tale da rendere la disuguaglianza $r > g$ più alta in un mondo in forte crescita che in un mondo a crescita zero. Anche questa prefigurazione, poco realistica e poco conforme all'esperienza storica (è possibile che il rendimento da capitale cresca in un'economia in forte crescita, ma certo non in misura sufficiente perché la

disuguaglianza $r > g$ si rafforzi in modo significativo, perlomeno a giudicare dalle esperienze finora osservate), discende dall'ipotesi dell'“orizzonte infinito”. Nondimeno, è possibile notare come il meccanismo contenga un'intuizione parzialmente valida e comunque interessante da un punto di vista strettamente logico. In un modello economico standard come questo, fondato in primo luogo sull'esistenza di un mercato “perfetto” del capitale (ciascuno ottiene quale tasso di rendimento per il proprio risparmio la produttività marginale del capitale più elevata disponibile nell'economia, e a quel tasso ciascuno può prendere a prestito quanto desidera), la ragione per la quale il rendimento da capitale r resta sistematicamente e necessariamente più elevato del tasso di crescita g è la seguente. Se r fosse inferiore a g , gli attori economici, constatando che i loro redditi futuri – e quelli dei loro discendenti – aumentano più in fretta del tasso al quale è possibile ottenere il prestito, si sentirebbero infinitamente ricchi e tenderebbero a chiedere prestiti senza più conoscere limiti, onde consumare all'istante le risorse (fino a che il tasso r non torni a superare il tasso g). Nella sua forma estrema, in sostanza, questo meccanismo non è del tutto plausibile, ma dimostra che la disuguaglianza $r > g$ è perfettamente verificabile nei modelli economici standard, e ha margini di certezza tanto più elevati quanto più efficiente è il funzionamento del mercato del capitale.¹⁹

Riassumiamo. Non è possibile sintetizzare in un unico parametro i comportamenti in materia di risparmio e gli atteggiamenti nei confronti del futuro. Sono scelte da analizzare nell'ambito di modelli più complessi, che prevedano valutazioni sulla preferenza per il presente, sul risparmio cautelativo, sugli effetti legati al ciclo biologico, sull'importanza attribuita alla ricchezza in quanto tale e su altri elementi ancora. E sono, inoltre, scelte dipendenti dall'ambiente sociale e istituzionale (per esempio dal sistema pensionistico pubblico), da strategie e pressioni familiari, da limiti che i vari gruppi sociali si impongono da sé (come certi feudi nelle linee di discendenza aristocratiche, invendibili dagli eredi secondo il loro libero volere), oltre che da fattori psicologici e culturali individuali.

A mio avviso, la disuguaglianza $r > g$ deve prima di tutto essere analizzata come realtà storica dipendente da molteplici meccanismi, e non come una necessità logica assoluta. Essa nasce dalla convergenza di più forze, indipendenti in larga misura l'una dall'altra: da una parte, il tasso di crescita g è strutturalmente piuttosto debole (in genere appena superiore all'1% annuo, quando la transizione demografica è avvenuta e il paese considerato si affaccia sulla nuova frontiera tecnologica mondiale, dove il ritmo d'innovazione è abbastanza lento); dall'altra, il tasso di rendimento da capitale r dipende da molti parametri tecnologici, psicologici, sociali, culturali ecc., la cui convergenza sembra perlopiù dar luogo a un rendimento nell'ordine del 4-5% (in ogni caso nettamente superiore all'1%).

Esiste una distribuzione d'equilibrio?

Passiamo ora a esaminare le conseguenze della disuguaglianza $r > g$ sulla dinamica della concentrazione dei patrimoni. Come abbiamo già notato, il fatto che il rendimento da capitale superi nettamente e stabilmente il tasso di crescita costituisce una potente spinta all'ampliamento delle disuguaglianze patrimoniali. Per esempio, se $g = 1\%$ e $r = 5\%$, basta che i detentori di patrimoni elevati scelgano di reinvestire ogni anno più di un quinto del reddito del loro capitale perché i suddetti patrimoni crescano più in fretta del reddito medio della società in questione. In tali condizioni, le uniche forze capaci di evitare una spirale di disuguaglianza indefinita e di far sì che le disuguaglianze patrimoniali si stabilizzino a un livello definito sono le seguenti. Da una parte, se i detentori di patrimoni nel loro complesso accrescono la propria ricchezza più in fretta del reddito medio, il rapporto capitale/reddito tenderà ad aumentare illimitatamente, il che, a lungo termine, dovrebbe comportare una discesa del tasso di rendimento da capitale. Dopodiché, va detto che questo meccanismo può richiedere molto tempo, anche decenni, soprattutto nel quadro di un'economia aperta nella quale i detentori di patrimoni possono accumulare attività estere, come è accaduto nel Regno Unito e in Francia nel XIX secolo e fino al primo conflitto mondiale. In teoria, il processo non può non fermarsi a un determinato punto (quando i detentori di attività estere finiranno per possedere l'intero pianeta), ma è evidente che la cosa richiede un certo tempo. Tra l'altro il fenomeno spiega in larga misura la crescita apparentemente illimitata dei centili superiori della gerarchia dei patrimoni britannici e francesi durante la belle époque.

Dall'altra parte, a livello di traiettorie patrimoniali individuali, questo processo di divergenza può essere frenato da vari tipi di crisi, per esempio da crisi demografiche – l'assenza di discendente legittimo o, all'opposto, un numero eccessivo di discendenti (tale da comportare uno spezzettamento del patrimonio familiare), decessi prematuri o, all'opposto, troppo tardivi – oppure da crisi economiche, per esempio un cattivo investimento, una rivolta contadina, un dissesto finanziario, un rendimento troppo basso e così via. All'interno delle famiglie esistono sempre crisi di tale natura, che determinano un certo margine di cambiamento anche nelle società più immobili. Ma il punto essenziale rimane il seguente: per una data struttura di crisi, una disuguaglianza forte $r > g$ conduce automaticamente a un'estrema concentrazione dei patrimoni.

Noteremo anche, di passaggio, l'importanza delle scelte demografiche (meno figli fanno i ricchi, più sarà forte la concentrazione patrimoniale) e naturalmente delle norme di trasmissione. Molte società aristocratiche tradizionali si reggono sul principio della primogenitura, assegnano cioè al figlio maggiore la totalità dell'eredità, o quantomeno una parte sproporzionata del patrimonio parentale, in modo appunto da evitare lo spezzettamento e da preservare – o aumentare – i beni di famiglia. Il privilegio assegnato al maggiore riguarda in particolare la proprietà terriera principale, spesso con vincoli anche pesanti: l'erede non può dilapidare il bene e deve limitarsi a consumare i redditi da capitale, che verrà poi trasmesso all'erede successivo nell'ordine di successione, in genere il nipote primogenito – nel diritto britannico si tratta del sistema delle *entails*, e, nel diritto dell'ancien régime francese, del sistema equivalente della *substitution héréditaire*. È il fattore, per intenderci, che sta all'origine della sfortuna di Elinor e Marianne in *Ragione e sentimento*: la proprietà di Norland passa direttamente dal padre al fratellastro John Dashwood, il quale, dopo essersi consultato con la moglie Fanny come la sorella, decide alla fine di non lasciare loro niente di niente; il destino delle due sorelle è segnato per intero da quella consultazione. In *Persuasione*, il patrimonio di sir Walter passa direttamente al nipote, ancora una volta a danno delle figlie (tre, in questo caso). La stessa Jane Austen era stata privata dell'eredità, e chi, come sua sorella, resterà zitella, sa bene di che cosa si sta parlando.

In materia di patrimonio, la Rivoluzione francese e il codice civile che ne è scaturito si fondano su due pilastri fondamentali: l'abolizione delle sostituzioni ereditarie e l'abolizione della primogenitura, con l'affermazione del principio di divisione paritaria dei beni tra fratelli e sorelle. A partire dal 1804, il principio viene applicato con costanza e rigore: in Francia la “quota disponibile” – vale a dire la parte del patrimonio di cui i genitori possono liberamente disporre per via testamentaria – equivale solo a un quarto dei beni per i genitori con tre o più figli,²⁰ ed è un criterio inderogabile, a meno che non intervengano circostanze estreme (mettiamo il caso in cui i vostri figli abbiano ammazzato il vostro nuovo congiunto). È importante capire come la doppia abolizione si basi sia su un principio di uguaglianza – cadetti e minori valgono quanto i primogeniti e i maggiori, e non è ammessa alcuna deroga, quali che siano i capricci dei genitori – sia su un principio di libertà ed efficienza economica. In particolare, l'abolizione delle *entails*, che Adam Smith non amava molto, e che Voltaire, Rousseau e Montesquieu aborrivano, si regge su un'idea molto semplice: la libera circolazione dei beni e la possibilità di ricollocarli di continuo in base a quello che agli occhi della nuova generazione appare il miglior impiego possibile, checché ne abbiano potuto pensare i vecchi che oggi non ci sono più. Ed è interessante notare come la Rivoluzione americana abbia finito, non senza contrasti, per maturare le stesse scelte (le *entails* vennero abolite anche negli Stati del Sud, secondo la celebre formula di Thomas Jefferson: “Il mondo appartiene ai vivi”), e come il principio di divisione paritaria delle eredità tra fratelli sia

diventato norma di legge come norma per difetto, ossia in assenza di testamento in senso contrario (fatto essenziale: oggi, negli Stati Uniti, la libertà testamentaria integrale continua sì a prevalere, senza alcuna riserva ereditaria, così come nel Regno Unito, ma in pratica, nella maggioranza dei casi, è la norma per difetto a essere applicata). Si tratta di una differenza di fondo tra Francia e Stati Uniti da un lato – dove la regola della divisione paritaria tra i vivi si applica fin dal XIX secolo²¹ – e Regno Unito dall'altro, dove, per una parte dei beni, specie per il capitale terriero e agricolo, la norma della primogenitura continuerà a essere applicata come norma per difetto fino al 1925. In Germania, bisogna aspettare il 1919 e la Repubblica di Weimar perché venga abolito l'equivalente tedesco delle *entails*.²²

All'epoca della Rivoluzione francese, una tale legislazione ugualitaria, antiautoritaria (con l'affermazione dell'autorità del nuovo capofamiglia – a volte anche a danno della moglie – si finisce per contestare innanzitutto l'autorità dei genitori) e liberale, nonché assolutamente rivoluzionaria per quegli anni, suscita un notevole ottimismo, quantomeno all'interno del genere maschile.²³ I partigiani della Rivoluzione sono convinti, in effetti, di avere in mano la chiave della futura uguaglianza. Se poi si pensa che il codice civile assegna a ciascuno la stessa parità di diritti nei confronti del mercato e della proprietà, e che vengono abolite le corporazioni, non dovrebbero sussistere dubbi sull'esito finale: un sistema del genere pare destinato ad abolire tutte le disuguaglianze del passato. E citiamo, quale esempio forte di ottimismo, un passo dall'*Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*, pubblicato nel 1794 dal marchese de Condorcet: “È facile provare che le ricchezze tendono ormai per loro natura all'uguaglianza, e che la loro sproporzione eccessiva o non ha più alcuna possibilità di sussistere o sta per cessare di esistere, dal momento che le leggi civili non fissano più metodi fittizi per perpetuarle o ricostituirle, e che la libertà commerciale e industriale sta annullando il vantaggio che ogni legge restrittiva, ogni diritto fiscale, assegnavano alla ricchezza acquisita.”²⁴

Come si spiega, allora, che in Francia, per tutto il XIX secolo, la concentrazione dei patrimoni non abbia cessato di crescere e abbia raggiunto, durante la belle époque, un livello ancora superiore a quello in vigore al momento dell'introduzione del codice civile, e un livello di poco inferiore a quello del Regno Unito, monarchico e aristocratico? Nel qual caso sarebbe chiaro che l'uguaglianza dei diritti e delle opportunità non basta ad assicurare l'uguaglianza dei beni.

In realtà, quando il tasso di rendimento da capitale supera di gran lunga e stabilmente il tasso di crescita, la dinamica dell'accumulazione e della trasmissione dei patrimoni porta automaticamente a una forte concentrazione della proprietà – e la spartizione paritaria tra eredi non cambia granché la cosa. Come abbiamo sottolineato in precedenza, all'interno delle traiettorie patrimoniali delle famiglie esistono sempre crisi demografiche o economiche. E si può dimostrare, con l'aiuto di un modello matematico abbastanza semplice, che per una data struttura di crisi del genere, la disuguaglianza della distribuzione dei patrimoni tende, nel lungo termine, ad avvicinarsi a un livello d'equilibrio, e che tale livello d'equilibrio comporta una crescita della disuguaglianza $r > g$ tra tasso di rendita e tasso di crescita. Intuitivamente, $r > g$ misura la velocità con la quale un patrimonio, i cui redditi siano per intero reinvestiti e ricapitalizzati, amplia il proprio divario rispetto al reddito medio. Più è elevato $r > g$, più è potente la forza di divergenza. Se le crisi demografiche o economiche si moltiplicano (un buon investimento o un cattivo investimento ha un effetto tanto più forte quanto più è alto il capitale iniziale), la ripartizione d'equilibrio raggiunta sul lungo termine assume la forma di una delle leggi di Pareto (forma matematica che è propria di una *power law* tale da permettere di descrivere abbastanza bene le disparità osservate). È abbastanza facile dimostrare che il coefficiente di questa legge di Pareto, che misura il grado di disuguaglianza della distribuzione della proprietà, è un forte fattore di crescita della disuguaglianza $r > g$.²⁵

In concreto, se il divario tra il rendimento da capitale e il fattore di crescita arriva a un livello elevato come quello osservato in Francia nel XIX secolo, con un rendimento medio dell'ordine del 5% annuo e una crescita dell'ordine dell'1% annuo, il modello prevede che il processo dinamico di accumulo delle ricchezze porterà automaticamente a una concentrazione patrimoniale molto forte, dell'ordine del 90% del capitale detenuto dal decile superiore della gerarchia, e del 50% abbondante detenuto dal centile superiore.²⁶

In altri termini, la disuguaglianza di fondo $r > g$ è sufficiente a dar conto della fortissima disuguaglianza della proprietà del capitale osservata nel XIX secolo – e in un certo modo del fallimento della Rivoluzione francese. Se è vero, infatti, che le assemblee rivoluzionarie vararono una fiscalità universale (per cui abbiamo potuto fornire un osservatorio esemplare dei patrimoni – strumento inestimabile di conoscenza), è anche vero che i tassi d'imposta ottenuti alla fine furono talmente bassi – appena l'1-2% sui

patrimoni trasmessi in linea diretta per tutto il XIX secolo, comprese le successioni più consistenti – da non poter esercitare un impatto consistente sul divario tra il tasso di rendimento da capitale e il tasso di crescita. In tali condizioni, non dobbiamo stupirci del fatto che nel XIX secolo le disparità delle ricchezze restino pressoché invariate rispetto a quelle della belle époque, tanto nella Francia repubblicana quanto nel Regno Unito monarchico. La natura esterna della forma istituzionale pesa ben poco sulla disuguaglianza $r > g$.

Quanto alla questione della divisione paritaria tra fratelli e sorelle, pesa sì, ma sempre meno della disuguaglianza $r > g$. In concreto, la primogenitura, o più esattamente la primogenitura per i terreni agricoli – un valore economico che, nel Regno Unito del XIX secolo, diventa sempre meno importante nella composizione del capitale nazionale – contribuisce ad accentuare l'ampiezza delle crisi demografiche ed economiche (crea cioè una disuguaglianza supplementare a seconda del posto occupato nel gruppo dei fratelli) e porta a un coefficiente di Pareto più alto e a una maggiore concentrazione del capitale – ecco perché la quota del decile superiore è, nel Regno Unito dei primi del Novecento, leggermente maggiore rispetto alla Francia (un po' più del 90% del patrimonio totale, contro un po' meno del 90%), e soprattutto ecco perché è nettamente più forte, oltremania, la quota del centile superiore: il 70% contro il 60%, un divario spiegabile con il mantenimento di un numero non esteso ma significativo di grandi proprietà terriere. Ma questo effetto è in parte compensato dalla debolezza della crescita demografica francese (la disuguaglianza cumulativa dei patrimoni è, sempre in base alla logica $r > g$, strutturalmente più forte con una popolazione a crescita zero), e destinato ad avere un impatto modesto sulla distribuzione d'insieme, di fatto assai vicina nei due paesi in questione.²⁷

A Parigi, dove il codice civile napoleonico viene applicato in tutto il suo rigore a partire dal 1804, e dove la disuguaglianza non può certo essere messa in conto agli aristocratici britannici o alla regina d'Inghilterra, il centile superiore della gerarchia delle ricchezze detiene nel 1913 più del 70% del patrimonio totale, vale a dire una percentuale ancora più alta che nel Regno Unito. È una realtà talmente consistente da aver influenzato anche il mondo dei cartoni animati: negli *Aristogatti*, la cui vicenda si svolge a Parigi nel 1910, l'importo della ricchezza della vecchia signora non viene precisato, ma, a giudicare dallo splendore della magione in cui abita e dall'energia impiegata dal perfido maggiordomo Edgar per sbarazzarsi di Duchessa e dei suoi tre cuccioli, la somma deve essere sicuramente più che ragguardevole.

Spicca, dal punto di vista della logica $r > g$, un altro dato interessante. Il fatto che il tasso di crescita sia passato da appena lo 0,2% annuo fino al XVII secolo allo 0,5% nel XVIII e poi all'1% nel XIX non sembra aver prodotto molta differenza: pur con un tasso di rendimento dell'ordine del 5%, la variazione non cambia granché la situazione, e questo malgrado la Rivoluzione industriale in atto, il cui effetto pare sia stato quello di aumentare, sia pure di poco, il rendimento da capitale.²⁸ Secondo il modello teorico, affinché la disuguaglianza della distribuzione d'equilibrio diminuisca sensibilmente, a un

dato tasso di rendimento dell'ordine del 5% annuo, occorre che il tasso di crescita superi l'1,5-2% annuo – o che le imposte sul capitale facciano scendere il rendimento netto al di sotto del 3-3,5%, o che si verifichino tutte e due le circostanze (torneremo più avanti sull'argomento).

Precisiamo infine che, se $r > g$ supera un certa soglia, la distribuzione d'equilibrio cessa di esistere: le disuguaglianze patrimoniali crescono illimitatamente, e il punto più alto della distribuzione diverge indefinitamente dal punto intermedio. L'esatto livello della soglia dipende in sostanza dai comportamenti in materia di risparmio: la divergenza è tanto più probabile quanto più è elevata l'incertezza dei detentori di grandi patrimoni su come spendere il proprio denaro e quanto più è elevata la tendenza a ricapitalizzarli. Il film *Gli Aristogatti* fornisce ancora una volta un ottimo esempio: Madame Adelaide dispone chiaramente di rendite considerevoli, al punto che non sa più che cosa inventarsi per compiacere Duchessa, Minou, Matisse e Bizet, che passano da un corso di pianoforte a uno di pittura, annoiandosi in entrambi i casi.²⁹ Vedremo nel prossimo capitolo che l'episodio spiega benissimo la crescita tendenziale della concentrazione dei patrimoni in Francia – in particolare a Parigi – durante la belle époque: i detentori di grossi patrimoni diventano sempre più anziani e reinvestono una parte rilevante delle proprie rendite, per cui il loro capitale cresce molto più in fretta della crescita dell'economia. Come abbiamo già notato, una simile spirale di disuguaglianza non può, per principio, durare all'infinito: il meccanismo stabilizzatore nasce dal fatto che il risparmio in questione non saprà più, a un determinato momento, quali forme di reinvestimento trovare, per cui il rendimento mondiale del capitale finirà inevitabilmente per scendere in misura sensibile. È a questo punto che, a stabilizzare le disuguaglianze, interviene la distribuzione d'equilibrio. Il tutto, però, richiede molto, molto tempo. E, visto che nel 1913 la quota del centile superiore nella composizione delle ricchezze parigine superava già il 70%, era più che lecito nutrire qualche ansia circa il livello al quale la stabilizzazione avrebbe potuto innescarsi – se non ci avesse pensato la catastrofe economica innescata dalla prima guerra mondiale.

È utile, adesso, provare a fare il punto sul metodo e sulla storia delle stime statistiche. Nel capitolo 7 abbiamo già ricordato il caso dello statistico italiano Corrado Gini e del suo famoso indicatore delle disuguaglianze di un paese, talmente sintetico da finire per dare una visione un po' troppo tecnica o astratta – e anche poco leggibile – delle disuguaglianze. Un caso più interessante è quello del suo compatriota Vilfredo Pareto, che pubblicò i suoi principali lavori tra fine Ottocento e inizio Novecento e formulò la famosa “legge di Pareto”. Nel periodo tra le due guerre, i fascisti italiani fecero di Pareto, con la sua teoria delle élite, uno degli economisti ufficiali del regime, non senza un senso di rivincita. Va detto che Pareto, poco prima della sua morte, nel 1923, plaudì l'avvento al potere di Mussolini, e in particolare che le sue tesi sull'implacabile stabilità delle disuguaglianze – che a suo parere sarebbe illusorio pretendere di correggere – ebbero tutte le ragioni per suscitare l'entusiasmo delle autorità fasciste.

Ciò che più colpisce, quando si leggono gli studi di Pareto con il distacco di cui ci si avvale oggi, è che l'economista non disponeva di alcun dato probante per giungere alla conclusione di una tale stabilità. Pareto scrive intorno al 1900: utilizza i pochi tabulati fiscali disponibili all'epoca, ricavati dalle imposte sui redditi applicate in Prussia, in Sassonia e in qualche città svizzera o italiana negli anni ottanta-novanta dell'Ottocento. Si tratta di dati frammentari, riferiti tutt'al più a un decennio di rilevamenti, i quali, se mai, indicano l'esatto contrario, cioè una lieve tendenza alla crescita delle disuguaglianze, tendenza che Pareto cerca di mascherare, non senza una certa malafede.³⁰ In ogni caso, è chiaro che materiali del genere non consentono di arrivare ad alcuna conclusione sulle tendenze a lungo termine o sulla stabilità delle disuguaglianze nella storia universale.

Al di là della questione dei pregiudizi politici (Pareto diffidava più che mai dei socialisti e delle loro illusioni redistributrici, non diversamente da molti colleghi dell'epoca, come Leroy-Beaulieu, che apprezzava e su cui torneremo), il caso di Pareto è interessante perché illustra bene l'illusione mai tramontata dell'eterna stabilità delle disuguaglianze, spesso alimentata dall'uso incontrollato della matematica e delle scienze sociali. Cercando di studiare a quale velocità il numero dei contribuenti diminuisce man mano che si sale nella gerarchia dei redditi, Pareto constata che il ritmo di decrescita può essere espresso per approssimazione con una legge che si chiamerà appunto “legge di Pareto”, e che è semplicemente una *power law*, una legge di potenza.³¹ In effetti, ancora oggi, è possibile studiare le distribuzioni dei patrimoni e le distribuzioni dei redditi – i quali derivano in gran parte dai patrimoni – utilizzando quel medesimo insieme di curve matematiche. Ma è anche bene precisare che la cosa vale soltanto per il punto più alto della distribuzione, e che si tratta soltanto di un rapporto approssimativo, valido sul piano locale, spiegabile sulla base di gravi processi di crisi come quelli descritti in precedenza.

Di più e soprattutto, è importante capire che si tratta di un insieme di curve e non di

un'unica curva: tutto dipende dai coefficienti e dai parametri che caratterizzano la curva stessa. Nel nostro caso, i dati che abbiamo raccolto nel quadro della WTID e i dati sulla disuguaglianza dei patrimoni che abbiamo ora presentato dimostrano che i coefficienti di Pareto sono, dal punto di vista teorico, enormemente cambiati. Quando diciamo che una curva di distribuzione delle ricchezze segue una delle leggi di Pareto, in realtà non abbiamo ancora detto niente. Può trattarsi di una distribuzione in cui il decile superiore detiene solo poco più del 20% del reddito totale (come una distribuzione dei redditi di tipo scandinavo degli anni settanta-ottanta), o di una distribuzione in cui il decile superiore detiene il 50% del totale (come una distribuzione dei redditi di tipo americano dei primi anni del XXI secolo), o ancora di una distribuzione in cui il decile superiore detiene il 90% del totale (come una distribuzione dei redditi di tipo americano dei primi del Novecento). Ogni volta si tratta sì della legge di Pareto, ma con coefficienti del tutto distinti, e con realtà sociali, economiche e politiche tanto diverse tra loro da non avere evidentemente nulla a che vedere l'una con l'altra.³²

Ancora oggi, a volte, alcuni immaginano, sulla scia di Pareto, che la distribuzione delle ricchezze sia caratterizzata da una stabilità implacabile, come se fosse la conseguenza di una legge pressoché divina. In realtà non c'è niente di più falso. Quando si studiano le disuguaglianze in una prospettiva storica, a emergere (e a richiedere spiegazioni) non sono stabilità di lieve entità, ma cambiamenti di vasta portata. Nel nostro caso, trattandosi della concentrazione dei patrimoni, un meccanismo di assoluta trasparenza, che aiuti a dar conto delle fortissime variazioni storiche osservate (sia al livello dei coefficienti di Pareto sia stimando la quota del decile superiore e del centile superiore nella composizione del patrimonio totale), resta pur sempre legato alla disuguaglianza $r > g$ tra rendimento del capitale e tasso di crescita.

Perché la disuguaglianza patrimoniale del passato non si è ricostituita?

Passiamo ora a esaminare una questione di fondo. Perché la disuguaglianza patrimoniale della belle époque non si è ricostituita? E siamo sicuri che le ragioni per le quali non si è ricostituita siano definitive e irreversibili?

Precisiamo subito che non ci è possibile fornire una risposta assolutamente certa e del tutto soddisfacente. Sono molti i fattori che hanno svolto un ruolo importante e che continueranno a svolgerlo in futuro, per cui è semplicemente impossibile pervenire, in materia, a certezze di tipo matematico.

La componente più facile da spiegare è la fortissima riduzione delle disuguaglianze patrimoniali seguita agli eventi del periodo 1914-45. Come abbiamo visto nella Parte seconda, i patrimoni hanno patito una serie di dissesti estremamente gravi a causa delle guerre e delle politiche adottate in conseguenza delle guerre stesse, politiche che hanno portato al crollo del rapporto capitale/reddito. Si potrebbe pensare che la riduzione delle ricchezze avrebbe dovuto colpire proporzionalmente tutti i patrimoni, quale che fosse il loro livello nella scala gerarchica, lasciando quindi immutata la disuguaglianza da capitale. Ma non è stato così. Se ragionassimo in questo modo, dimenticheremmo che i patrimoni non hanno tutti la stessa origine e non svolgono tutti la stessa funzione. Al vertice della gerarchia delle ricchezze, il patrimonio è perlopiù il prodotto di un'accumulazione che viene da lontano, e per ricostituire ricchezze tanto elevate occorre molto più tempo di quanto ne occorra per rimettere insieme un patrimonio modesto e di media grandezza.

Inoltre i patrimoni più cospicui servono a finanziare un determinato tenore di vita. Ora, i dati dettagliati che abbiamo raccolto negli archivi delle successioni dimostrano senza ambiguità che molti *rentiers* non hanno ridotto di colpo, nel periodo tra le due guerre, il proprio tenore di vita, a seguito della riduzione dei patrimoni e dei loro redditi dopo la prima guerra mondiale e gli anni venti e trenta, per cui si sono trovati a decurtare il capitale progressivamente, per finanziare le spese correnti, e a trasmettere quindi un patrimonio molto inferiore a quello che avevano ricevuto, e tale da non permettere loro in alcun modo di perpetuare l'equilibrio precedente. Su questo punto i dati della città di Parigi sono assai eloquenti. Per esempio, possiamo calcolare che durante la belle époque l'1% degli ereditieri parigini più ricchi dispone di un patrimonio che gli consente di finanziare un tenore di vita ottanta-cento volte superiore a quello consentito dal salario medio dell'epoca,³³ reinvestendo una piccola parte della rendita in modo da aumentare il livello del patrimonio ricevuto. Dal 1872 al 1912, il sistema appare perfettamente equilibrato: il gruppo dei superprivilegiati trasmette alla generazione successiva un patrimonio con il quale gli eredi possono a loro volta sostenere un tenore di vita ottanta-cento volte superiore a quello consentito dal salario della generazione successiva, o anche più: da qui, una crescita tendenziale della concentrazione delle ricchezze. L'equilibrio si spezza di netto nel periodo tra le due guerre: l'1% degli ereditieri parigini più ricchi continua a vivere più o meno come in

passato, ma il patrimonio che lascia alla generazione successiva consente di sostenere un tenore di vita appena trenta-quaranta volte superiore a quello consentito dal salario medio dell'epoca – e solo venti volte alla fine degli anni trenta. Per i *rentiers* è l'inizio della fine. Siamo sicuramente in presenza del meccanismo che spiega meglio di tutti la deconcentrazione dei patrimoni osservata in tutti i paesi europei (e in minor misura negli Stati Uniti) dopo gli avvenimenti degli anni 1914-45.

Aggiungiamo che la composizione dei patrimoni più cospicui ha, di norma, esposto in misura più massiccia i *rentiers* alle perdite di capitale causate dalle due guerre mondiali. In particolare, i dati dettagliati sulla composizione dei portafogli, messi a disposizione dagli archivi delle successioni, mostrano che le attività estere equivalevano fino a un quarto dei patrimoni più rilevanti, alla vigilia della prima guerra mondiale, metà di cui investita in obbligazioni pubbliche emesse da Stati esteri (soprattutto dalla Russia, Stato sull'orlo della bancarotta). Anche se purtroppo non disponiamo, per il Regno Unito, di dati analoghi e altrettanto precisi, non c'è dubbio che le attività estere abbiano svolto un ruolo altrettanto importante anche per i grandi patrimoni britannici. Dopo le due guerre mondiali, sia in Francia sia nel Regno Unito le attività estere sono quasi completamente scomparse.

È bene comunque non sopravvalutare l'importanza di questo fattore esplicativo, dal momento che i detentori dei patrimoni più sostanziosi sono anche quelli più bravi a procedere, al momento giusto, alle ricollocazioni più vantaggiose del proprio portafogli. Di più. Il fatto sorprendente è che tutti i livelli di patrimonio, e non solo i più elevati, comprendessero, alla vigilia della prima guerra mondiale, quantità non trascurabili di attivi esteri. In genere, se esaminiamo la struttura dei patrimoni parigini alla fine del XIX secolo e durante la belle époque, non possiamo non stupirci del carattere estremamente diversificato e “moderno” dei suddetti portafogli. Alla vigilia della prima guerra mondiale, i beni immobili equivalgono ad appena un terzo, o poco più, degli attivi (più o meno i due terzi per i beni immobili parigini e circa un terzo per i beni posseduti in provincia, qualche volta sotto forma di terreni agricoli), mentre gli attivi finanziari equivalgono a quasi due terzi, scomponibili in vari insiemi omogenei di azioni e obbligazioni, francesi e straniere, con un relativo equilibrio per tutti i livelli di patrimonio (cfr. [tabella 10.1](#)).³⁴

Tabella 10.1.

La composizione dei patrimoni parigini, 1872-1912

	Attivi immobiliari (immobili, abitazioni, terreni agricoli)	di cui: Proprietà immobiliari a Parigi	di cui: Proprietà immobiliari in provincia	Attivi finanziari	di cui: Azioni	di cui: Obbligazioni private	di cui: Obbligazioni pubbliche	di cui: Altri attivi finanziari (depositi, liquido)	Mobili, oggetti di valore ecc.
Composizione del patrimonio totale									
1872	42%	29%	13%	56%	15%	19%	13%	9%	2%
1912	36%	25%	11%	62%	20%	19%	14%	9%	3%
Composizione dell'1% costituito dai patrimoni più elevati									
1872	43%	30%	13%	55%	16%	16%	13%	10%	2%
1912	32%	22%	10%	65%	24%	19%	14%	8%	2%
Composizione del restante 9% del decile superiore									
1872	42%	27%	15%	56%	14%	22%	13%	7%	2%
1912	41%	30%	12%	55%	14%	18%	15%	9%	3%
Composizione del 40% intermedio									
1872	27%	1%	26%	62%	13%	25%	16%	9%	11%
1912	31%	7%	24%	58%	12%	14%	14%	18%	10%

A Parigi, nel 1912, gli attivi immobiliari equivalgono al 36% del patrimonio totale, gli attivi finanziari al 62%, i mobili e gli oggetti di valore al 3%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La società dei *rentiers* che si sviluppa durante la belle époque non è una società del passato, fondata sul capitale terriero e su una nozione statica della proprietà, anzi, essa incarna un certa modernità patrimoniale e finanziaria. Solo che la logica cumulativa della disuguaglianza $r > g$ la rende straordinariamente e stabilmente disuguale. In una società del genere, anche mercati più liberi e più concorrenziali, o diritti di proprietà meglio garantiti, hanno poche possibilità di ridurre le disuguaglianze, poiché si tratta di condizioni già soddisfatte ai più alti livelli. Di fatto, a modificare radicalmente l'equilibrio saranno solo i dissesti patiti dai patrimoni e dai loro redditi a partire dalla prima guerra mondiale.

Ricordiamo infine che, in molti paesi europei, specie in Francia, il periodo 1914-45 si è concluso con un numero di redistribuzioni che ha inciso molto di più sui grossi patrimoni – in particolare gli azionisti delle grandi società industriali – che sui patrimoni medi e di modesta entità. Pensiamo soprattutto alle nazionalizzazioni varate al momento della Liberazione (l'esempio emblematico è quello della Renault, statalizzata) e all'imposta di solidarietà nazionale istituita anch'essa nel 1945. L'imposta, eccezionale e progressiva, prelevata sia sul capitale sia sulle ricchezze accumulate nel corso dell'Occupazione, venne applicata una sola volta, ma i tassi molto alti costituirono uno choc supplementare, e pesantissimo, per le persone interessate. ³⁵

In definitiva, non è affatto sorprendente che tra il 1910 e il 1950 la concentrazione dei patrimoni sia notevolmente diminuita in tutti i paesi. In altri termini, la curva discendente espressa dai [grafici 10.1-10.5](#) non è tanto difficile da spiegare. Il dato più sorprendente, invece, e in qualche modo più interessante, è che la concentrazione dei patrimoni non pare essersi mai ripresa dalle crisi subite.

È bene comunque insistere sul fatto che l'accumulo del capitale è un processo a lungo termine, che si dispiega nel corso di più generazioni. La concentrazione patrimoniale osservata in Europa nella belle époque è la conseguenza di un processo cumulativo che si sviluppa nel corso di molti decenni, o anche di molti secoli. Come abbiamo visto nella Parte seconda, bisogna attendere i primi anni del XXI secolo perché il totale dei patrimoni privati, immobiliari e finanziari, espresso in annualità di reddito nazionale, torni a occupare più o meno il livello che occupava alla vigilia della prima guerra mondiale – del resto, nell'insieme dei paesi ricchi, il processo di ripresa storica del rapporto capitale/reddito è verosimilmente ancora in corso.

Certo, per quanto riguarda la distribuzione dei patrimoni, sarebbe stato ragionevole pensare che i violenti contraccolpi subiti negli anni 1914-45 potessero essere riassorbiti nel giro di un decennio o di un ventennio, e che negli anni cinquanta-sessanta la concentrazione delle ricchezze potesse riallinearsi sui livelli del 1910. Così non è stato. Cionondimeno, dopo gli anni settanta e ottanta, la disuguaglianza da capitale ha ripreso a crescere. Per cui è possibile che un processo di riallineamento, anche se più lento della ripresa del rapporto capitale/reddito, sia comunque in corso e che la concentrazione patrimoniale stia per recuperare automaticamente i livelli del passato.

Questa prima spiegazione, fondata sull'idea che il tempo trascorso dal 1945 non sia stato abbastanza lungo, ha la sua parte di verità. Ma non è sufficiente: quando si esamina la crescita della quota del decile superiore della gerarchia dei patrimoni, e a maggior ragione la quota del centile superiore (che in tutti i paesi europei, intorno al 1910, era dell'ordine del 60-70% del patrimonio totale, e che nel 2010 è solamente del 20-30%), si ha la netta impressione che in seguito alle catastrofi del 1914-45 si sia prodotto un cambiamento strutturale tale da impedire alla concentrazione patrimoniale di recuperare per intero i livelli precedenti. Il problema non è solo quantitativo. Tutt'altro. Come vedremo nel prossimo capitolo riprendendo in esame il problema posto dal discorso di Vautrin a proposito del tenore di vita al quale l'eredità e il lavoro permettono di accedere, la differenza tra una quota del 60-70% e una del 20-30% del patrimonio nazionale detenuta dal centile superiore della gerarchia dei redditi si spiega in modo piuttosto semplice: nel primo caso, il centile superiore della gerarchia dei redditi è nettamente dominato dagli alti redditi da capitale ereditario (siamo nella società dei *rentiers* descritta dai romanzieri del XIX secolo); nel secondo, gli alti redditi da lavoro – per una data distribuzione – equilibrano più o meno gli alti redditi da capitale (siamo passati a una società di alti dirigenti, o quantomeno a una società più

equilibrata). E la comparsa di una “classe media patrimoniale”, detentrica nel suo insieme di una quota compresa tra un quarto e un terzo del patrimonio nazionale, e non più di una quota compresa tra un ventesimo e un decimo (cioè poco più della metà più povera della società), conferma l'importante trasformazione sociale in atto.

Quali sono, dunque, i mutamenti strutturali intervenuti tra il 1914 e il 1945, e più in generale nel corso del XX secolo, rispetto ai secoli precedenti, tali da far pensare che la concentrazione patrimoniale non sia in grado di recuperare per intero i livelli di un tempo – quando invece i patrimoni privati considerati nel loro complesso si sono, oggi, praticamente riallineati con quelli assai prosperi di un tempo? La spiegazione più naturale e decisiva sta nella comparsa, nel corso del XX secolo, di una pesante imposizione fiscale sia sul capitale sia sui redditi. È importante insistere sul fatto che la fortissima concentrazione patrimoniale osservata nel 1900-10 è frutto di un lungo periodo storico caratterizzato dall'assenza di guerre o di catastrofi gravi (perlomeno in rapporto a quelle così violente del XX secolo), nonché – forse soprattutto – di un mondo senza imposte o quasi. Fino alla prima guerra mondiale, nella maggior parte dei paesi non esiste alcuna imposta sui redditi da capitale o sui redditi delle società; nei rari casi in cui tali imposte esistono, il loro prelievo avviene a tassi bassissimi. Siamo quindi in presenza di condizioni ideali per accumulare e trasmettere ricchezze considerevoli, e per vivere delle rendite prodotte dai patrimoni detenuti. Nel corso del XX secolo compaiono invece molte forme d'imposta, sui dividendi, sugli interessi, sui profitti e gli affitti, per cui il dato risulta radicalmente modificato.

Per semplificare, possiamo constatare che in un primo tempo, fino al 1900-10, il tasso medio d'imposta sul rendimento da capitale era molto vicino allo 0% (in ogni caso inferiore al 5%), e che solo a partire dagli anni cinquanta-ottanta del Novecento, e in una certa misura fino all'inizio del XXI secolo, si è attestato, nei paesi ricchi, attorno al 30%, anche se la tendenza recente è quella di una compressione verso il basso, nel quadro della concorrenza fiscale tra Stati originata in particolare dai paesi di minor spessore economico. Ora, un tasso d'imposta medio dell'ordine del 30%, tale cioè da far scendere un rendimento da capitale dal 5% lordo al 3,5% netto, è di per sé sufficiente a produrre effetti consistenti sul lungo termine, anche in considerazione della logica moltiplicativa e cumulativa che caratterizza il processo dinamico di accumulazione e di concentrazione dei patrimoni. Utilizzando i modelli teorici descritti prima, è possibile mostrare che un tasso d'imposta effettivo del 30% – se realmente applicato a tutte le forme di capitale – può bastare a spiegare da solo una deconcentrazione patrimoniale molto forte (corrispondente al calo della quota del centile superiore osservata storicamente³⁶).

Bisogna anche sottolineare che, in un quadro del genere, l'imposta non ha come effetto la riduzione dell'accumulo totale di patrimoni, bensì la modifica strutturale della distribuzione a lungo termine del patrimonio tra i differenti decili della gerarchia delle ricchezze. Secondo il modello teorico, come pure secondo la realtà storica, il fatto di far salire il tasso d'imposta del capitale dallo 0% al 30% (e di far scendere il rendimento

netto del capitale dal 5% al 3,5%) può benissimo non avere alcun effetto sullo stock totale di capitale a lungo termine, per la semplice ragione che il calo dei patrimoni del centile superiore è compensato dalla crescita della classe media patrimoniale. Che è poi quanto è accaduto nel XX secolo – una lezione a volte dimenticata, al giorno d’oggi.

Da questo punto di vista, va anche considerata l’introduzione, nel corso del XX secolo, di imposte progressive di particolare peso, a tassi strutturalmente elevati, da un lato sui redditi più alti (quantomeno fino agli anni settanta-ottanta), dall’altro sulle successioni più consistenti. Nel XIX secolo, le imposte di successione erano molto basse: appena l’1-2% sulle trasmissioni dai genitori ai figli. Un’imposta del genere non aveva evidentemente alcun effetto sensibile sui processi di accumulazione dei patrimoni: in pratica, finiva per trattarsi di un diritto di registrazione destinato a preservare il diritto di proprietà. L’imposta francese sulle successioni diventa progressiva nel 1901, ma il tasso più alto applicabile in linea diretta non supera il 5% (e si applica solo a poche decine di successioni l’anno). Un tasso simile, prelevato una volta ogni generazione, non può avere un grande effetto sulla concentrazione patrimoniale, checché ne abbiano pensato i detentori di patrimoni dell’epoca. Ben altra cosa sono invece i tassi del 20-30% – a volte anche di più – applicati nei paesi ricchi alle successioni più consistenti dopo le catastrofi militari, economiche e politiche del periodo 1914-45. Con la conseguenza che ogni generazione deve oggi ridurre il proprio tenore di vita e risparmiare di più (oppure realizzare investimenti particolarmente vantaggiosi) per far sì che il patrimonio di famiglia cresca allo stesso ritmo con cui cresce il reddito medio della società. Insomma, mantenere il proprio status sociale diventa sempre più difficile. Mentre, viceversa, diventa più facile per coloro che per farsi strada partono dal basso, per esempio riscattando le imprese o le attività vendute al momento di una successione. Simulazioni assai semplici mostrano, anche in questo caso, che un’imposta progressiva sulle successioni può ridurre notevolmente la quota del centile superiore che caratterizza la distribuzione dei patrimoni sul lungo termine.³⁷ Anche le differenze tra le norme relative alle successioni applicabili nei vari paesi possono contribuire a spiegare certi divari tra paese e paese, per esempio la forte concentrazione degli altissimi redditi da capitale (che pare implicare una fortissima concentrazione patrimoniale) osservata in Germania dopo la seconda guerra mondiale: l’imposta applicata alle successioni più consistenti non ha superato, in genere, il 15-20%, mentre in Francia ha spesso toccato il 30-40%.³⁸

Il ragionamento teorico, così come le simulazioni informatiche, suggeriscono che l’aumento dell’importanza dell’imposta sulle successioni basta a spiegare – senza che occorra fare appello ad altre trasformazioni strutturali – la sostanza degli sviluppi osservati. Va comunque ripetuto, in proposito, che la concentrazione patrimoniale, benché molto inferiore rispetto a quella di inizio Novecento, rimane estremamente forte: non c’è stato dunque bisogno di un sistema fiscale perfetto e ideale per giungere a un tale risultato, e per prendere atto di una trasformazione così radicale di cui comunque è bene non esagerare la portata.

Il XXI secolo sarà ancora meno uguagliario del XIX?

Considerati i molti valori in gioco e le molte incertezze legate alle simulazioni, sarebbe comunque eccessivo concludere che non sono intervenuti nel campo d'azione altri fattori ugualmente significativi. Nel quadro della nostra analisi, ci accorgiamo subito che almeno due elementi hanno svolto un ruolo parimenti rilevante a prescindere da qualsiasi trasformazione del sistema fiscale, e che possono continuare a svolgerlo anche in futuro: da un lato, il lieve e probabile calo della quota del capitale e del tasso di rendimento del capitale stesso a lunghissimo termine; dall'altro, il fatto che, malgrado il prevedibile rallentamento della crescita nel corso del XXI secolo, il tasso di crescita – quantomeno nella sua componente propriamente economica, vale a dire il tasso di crescita della produttività: in sostanza, il progresso delle conoscenze e delle invenzioni tecnologiche – si attesterà su un livello molto più elevato del livello molto basso perlopiù osservato nella storia dell'umanità fino al XVIII secolo. In concreto, come indica il [grafico 10.11](#), è probabile che in futuro la disuguaglianza di fondo $r > g$ diminuisca, che non si mantenga così forte com'è stata fino al XVIII secolo, sia per effetto di un rendimento inferiore (per esempio il 4-4,5% anziché il 4,5-5%) sia per effetto di una crescita più forte (1-1,5% anziché 0,1-0,2%), considerando anche che la concorrenza tra Stati potrebbe portare alla soppressione di ogni forma d'imposta sul capitale – anche se, stando alle simulazioni teoriche e all'ipotesi da noi formulata, la concentrazione dei patrimoni non dovrebbe tornare sui livelli estremi del 1900-10.

Con ciò, vanno evitati i facili entusiasmi: un po' perché la situazione porterebbe in ogni caso a un aumento sensibile delle disuguaglianze patrimoniali (la quota della classe media nella composizione del patrimonio nazionale potrebbe più o meno dimezzarsi, e non è detto che la cosa venga accettata come se niente fosse dal gruppo sociopolitico interessato), un po' perché le simulazioni teoriche comportano una certezza solo relativa, ed esistono altre forze che, sulla carta, spingono nella direzione opposta, quella di una concentrazione del capitale ancora più forte che nel 1900-1910. Si tratta, in particolare, della possibilità di una crescita demografica negativa (che potrebbe spingere la crescita del XXI secolo, soprattutto nei paesi ricchi, verso livelli inferiori a quelli del XIX, il che potrebbe indurre ad assegnare ai patrimoni accumulati in passato un'importanza finora sconosciuta), e della possibile affermazione di un mercato del capitale sempre più sofisticato, sempre più “perfetto” nel senso che gli economisti danno all'aggettivo (che significa, ricordiamo, che il rendimento ottenuto, sempre più scisso dalle caratteristiche individuali del detentore, si indirizzerebbe in un senso del tutto opposto a quello dei valori meritocratici, e rafforzerebbe la logica della disuguaglianza $r > g$). Nel capitolo 12 vedremo come la globalizzazione finanziaria finisca per stabilire un nesso sempre più forte tra il rendimento ottenuto e il volume iniziale del portafogli investito, e come una simile disuguaglianza dei rendimenti da capitale costituisca una forza di divergenza supplementare, estremamente inquietante, per la dinamica della distribuzione mondiale dei patrimoni nel XXI secolo.

Riassumiamo: il fatto che la concentrazione della proprietà del capitale sia oggi, nei paesi europei, molto inferiore a quella della belle époque, è in larga misura la conseguenza combinata di eventi accidentali (gli avvenimenti drammatici degli anni 1914-45) e dell'introduzione di strumenti istituzionali specifici, in particolare nel campo dell'imposizione fiscale sui capitali e sui redditi. Se nel corso del XXI secolo queste istituzioni dovessero essere archiviate, potrebbe esserci il grave rischio che riprendano il sopravvento disuguaglianze patrimoniali prossime a quelle osservate in passato o, a determinate condizioni, anche superiori. In questo settore non c'è niente di certo e, per procedere oltre, dobbiamo studiare più direttamente prima la dinamica dell'eredità e poi la dinamica mondiale nei patrimoni. Tuttavia è possibile fin d'ora arrivare a una conclusione chiarissima: sarebbe illusorio pensare che esistano, nella struttura della crescita moderna o nelle leggi dell'economia di mercato, forze di convergenza capaci di portare naturalmente a una riduzione delle disuguaglianze patrimoniali o a una stabilizzazione in qualche misura armonica.

¹ In particolare, tutti i dati sulla composizione dei redditi per livello di reddito globale vanno in questa direzione. Questo vale anche per le classi di reddito che si affermano alla fine del XIX secolo (in Germania, in Giappone e in molti paesi nordici). I dati disponibili per i paesi poveri ed emergenti sono più frammentari, ma vanno anch'essi nella stessa direzione. Cfr. allegato tecnico.

² Cfr. in particolare cap. 7, [tabella 7.2](#).

³ I dati paralleli disponibili per gli altri paesi danno risultati ugualmente coerenti. Per esempio, le traiettorie osservate in Danimarca e in Norvegia a partire dal XIX secolo sono molto vicine alla traiettoria osservata in Svezia. I dati riguardanti il Giappone e la Germania indicano una dinamica vicina a quella della Francia. Uno studio recente sull'Australia dà risultati coerenti con quelli ottenuti per gli Stati Uniti. Cfr. allegato tecnico.

⁴ Per una descrizione precisa delle varie fonti, cfr. Piketty, *On the Long-run Evolution of Inheritance*, cit. Le dichiarazioni individuali sono state raccolte da Gilles Postel-Vinay e Jean-Laurent Rosenthal negli archivi parigini. Ci serviamo anche di dichiarazioni raccolte in precedenza per l'intera Francia nel quadro del cosiddetto "progetto Tra", grazie agli sforzi di molti altri ricercatori (in particolare Jérôme Bourdieu, Lionel Kesztenbaum e Akiko Suwa-Eisenmann). Cfr. allegato tecnico.

⁵ Per un'analisi dettagliata di questi risultati, cfr. T. Piketty, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807-1994", in *American Economic Review*, 2006. In ogni caso, presentiamo qui una versione aggiornata delle classi di reddito. Il [grafico 10.1](#) e i grafici successivi si concentrano sulle medie decennali, onde focalizzare meglio l'attenzione sulle traiettorie di lungo termine. Tutte le classi annue disponibili sono accessibili online.

⁶ Le quote del decile e del centile indicate nel [grafico 10.1](#) e in quelli successivi sono state calcolate in percentuale sul totale dei patrimoni privati. Tuttavia, se teniamo conto del fatto che questi patrimoni rappresentano in genere la quasi totalità del patrimonio nazionale, la percentuale può ritenersi più che verosimile.

⁷ Il metodo, denominato *mortality multiplier* ("moltiplicatore di mortalità"), rivaluta ciascuna stima in modo inversamente proporzionale al tasso di mortalità del gruppo d'età considerato: una persona morta a 40 anni equivale a un

numero di persone in vita superiore a quello di una persona morta a 80 anni (vanno anche considerati i differenziali di mortalità per livello di ricchezza). Il metodo è stato messo a punto da economisti e statistici francesi e britannici (in particolare Mallet, Séailles, Strutt e Stamp) nei primi decenni del Novecento, ed è stato poi utilizzato in tutte le ricerche storiche successive. Quando esistono, i dati risultanti dalle ricerche sui patrimoni o dalle imposte annue sui patrimoni delle persone in vita (in particolare nei paesi nordici, dove queste imposte esistono dall'inizio del XX secolo, oppure in Francia, con i dati aggiornati dell'imposta sul patrimonio degli anni novanta del Novecento e del decennio successivo) aiutano a verificare la fondatezza del metodo e a perfezionare le ipotesi sui differenziali di mortalità. Su questi aspetti metodologici, cfr. allegato tecnico.

⁸ Cfr. allegato tecnico. Prima del 1789, la percentuale superava probabilmente il 50%.

⁹ Cfr., in proposito, anche J. Bourdieu, G. Postel-Vinay, A. Suwa-Eisenmann, "Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusée avec la croissance? Le degré zéro de l'inégalité et son évolution en France: 1800-1940", in *Histoire et mesure*, 2003.

¹⁰ Cfr. per esempio gli interessanti dati sulla distribuzione dei terreni raccolti da R. S. Bagnall, "Landholding in Late Roman Egypt: The Distribution of Wealth", in *Journal of Roman Studies*, 1992. Altri lavori di questo tipo danno risultati analoghi. Cfr. allegato tecnico.

¹¹ Per le indicazioni bibliografiche e tecniche, cfr. allegato tecnico.

¹² Per gli Stati Uniti del primo Ottocento, alcune stime fanno emergere quote del centile superiore inferiori al 15% del patrimonio totale, fenomeno dovuto per intero al fatto che esse riguardano esclusivamente le persone libere (scelta, com'è ovvio, discutibile). Le stime indicate qui riguardano invece il complesso della popolazione: liberi e schiavi. Cfr. allegato tecnico.

¹³ Cfr. W. I. King, *The Wealth and Income of the People of the United States*, London, MacMillan, 1915. L'autore, professore di statistica e di economia all'Università del Wisconsin, raccoglie dati imprecisi ma significativi riguardanti parecchi Stati americani, li confronta con le stime europee – frutto in particolare delle statistiche fiscali del tempo – e rileva un divario più ridotto di quanto non immaginasse prima di iniziare la ricerca.

¹⁴ È possibile che questi livelli, desunti dalle ricerche ufficiali della Federal Reserve, siano leggermente sottostimati (non è facile, per la Federal Reserve, valutare i patrimoni più elevati), e che la quota del centile superiore raggiunga il 40%. Cfr. allegato tecnico.

¹⁵ La media europea indicata nel [grafico 10.6](#) è stata calcolata sui dati relativi alla Francia, al Regno Unito e alla Svezia (dati da ritenersi rappresentativi). Cfr. allegato tecnico.

¹⁶ Per la rendita fondiaria, i dati più antichi disponibili, per l'antichità e il Medioevo, suggeriscono rendimenti annui dell'ordine del 5%. Per i prestiti a interesse, si osservano spesso, nell'antichità, tassi superiori al 5% – in genere dell'ordine del 6-7% –, compresi i prestiti sui beni immobili. Cfr., per esempio, i dati raccolti da S. Homer, R. Sylla, *A History of Interest Rates*, New Brunswick (NJ), Rutgers University Press, 1996. Questi dati, tuttavia, non ci aiutano a riconoscere l'effettivo significato dei vari rendimenti.

¹⁷ Se il fatto di detenere un capitale comporta un rendimento superiore alla preferenza per il presente, ciascun individuo preferirà diminuire il proprio consumo presente e risparmiare di più (in tal caso, lo stock di capitale si metterà a crescere indefinitamente, fino a che il rendimento non scenda al livello del tasso di preferenza per il presente); in caso contrario, ciascun individuo preferirà disfarsi di una parte del capitale onde aumentare il consumo presente (in tal caso, lo stock di capitale si metterà a diminuire fino a che il rendimento da capitale non risalirà). In entrambi i casi, sarà sempre $r = \theta$.

¹⁸ Il modello a orizzonte infinito e di preferenza per il presente implica di fatto un'elasticità infinita del risparmio – e

dunque dell'offerta di capitale – a lungo termine. In teoria, presuppone l'impossibilità di qualsiasi politica fiscale che interessi il capitale.

¹⁹ In teoria, nel modello standard a orizzonte infinito, il tasso di rendimento d'equilibrio è dato dalla seguente formula: $r = \theta + \gamma \times g$ (dove θ è il tasso di preferenza per il presente e γ misura la concavità della funzione di utilità; in genere si calcola che il parametro sia compreso tra 1,5 e 2,5). Per esempio, se $\theta = 5\%$ e $\gamma = 2$, si avrà $r = 5\%$ per $g = 0\%$, e $r = 9\%$ per $g = 2\%$, per cui la disuguaglianza $r > g$ passa dal 5% al 7% quando la crescita passa dallo 0% al 2%. Cfr. allegato tecnico.

²⁰ Un terzo dei beni per genitori con due figli, la metà per genitori con un solo figlio.

²¹ Vale la pena di ricordare che Napoleone, nel 1807, introduce per la nobiltà dell'Impero il “maggiorasco” (supplemento di una quota di successione per i primi discendenti maschi su determinati beni fondiari legati a determinati titoli di nobiltà: un sistema che interessa poche migliaia di persone), e che Carlo X, nel 1826, tenta di ripristinare per i suoi nobili le “sostituzioni ereditarie”. Sono residui di ancien régime che privilegiano una parte esigua della popolazione e che saranno definitivamente soppressi nel 1848.

²² Cfr. in proposito il libro di J. Beckert, *Inherited Wealth*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2008.

²³ In teoria, in materia di spartizione del patrimonio, le donne hanno, secondo il codice civile, gli stessi diritti degli uomini. Tuttavia, la moglie non può disporre liberamente dei propri beni (le asimmetrie in materia – apertura e gestioni dei conti in banca, vendita dei beni ecc. – scompariranno del tutto solo nel 1970), per cui, in pratica, il nuovo diritto favorisce innanzitutto il capofamiglia (i figli cadetti e minori acquisiscono i diritti dei maggiori, ma le figlie restano al palo). Cfr. allegato tecnico.

²⁴ Nicolas de Condorcet citato in Rosanvallon, *La société des égaux*, cit., p. 50.

²⁵ Per l'equazione matematica che consente di collegare il coefficiente di Pareto con la disuguaglianza $r > g$, cfr. allegato tecnico.

²⁶ Il che non vuol dire, com'è ovvio, che la logica $r > g$ sia per forza l'unico fattore in gioco: modello e calcoli si reggono su una semplificazione della realtà, e non possono pretendere di individuare in maniera assolutamente precisa e certa il ruolo esatto esercitato da ciascun meccanismo (più fattori contraddittori possono compensarsi). Vuol però dire che la logica $r > g$ è di per sé sufficiente a spiegare in via automatica il grado di concentrazione osservato. Cfr. allegato tecnico.

²⁷ Ci sembra interessante il caso della Svezia, perché combina più fattori contraddittori che finiscono per equilibrarsi: da un lato, nel corso del XIX secolo e all'inizio del XX, il rapporto capitale/reddito è storicamente più basso che in Francia e nel Regno Unito (il valore dei terreni è inferiore e il capitale nazionale è in parte appannaggio dei capitali esteri: da questo punto di vista, la Svezia è assimilabile al Canada); dall'altro, il diritto di primogenitura viene applicato fino alla fine del XIX secolo, e certe *entails* legate a notevoli ricchezze dinastiche svedesi perdurano fino ai giorni nostri. In sostanza, nel 1900-10, la concentrazione patrimoniale svedese è inferiore a quella del Regno Unito ed è vicina a quella francese. Cfr. [grafici 10.1-10.4](#) e i lavori di Ohlsson, Roine e Waldenström.

²⁸ Ricordiamo che le stime del rendimento “puro” da capitale indicate nel [grafico 10.10](#) devono considerarsi valori minimi, e che il rendimento medio osservato durante il XIX secolo nel Regno Unito e in Francia ha raggiunto il 6-7% annuo (cfr. cap. 6).

²⁹ È una fortuna che Duchessa e i suoi cuccioli incontrino il gatto randagio Romeo, dai gusti più popolari e, per loro, simpatica fonte di distrazione (un po' come Jack Dawson per la giovane Rose sul ponte del *Titanic*, due anni dopo, nel

1912).

³⁰ Per un'analisi dei dati di Pareto, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 527-530.

³¹ Per l'enunciazione e la spiegazione delle formule corrispondenti, cfr. allegato tecnico.

³² Il modo più semplice per mantenere in vita i coefficienti di Pareto è quello di impiegare i cosiddetti "coefficienti inversi", variabili da 1,5 a 3,5. Un coefficiente inverso di 1,5 significa che il reddito o il patrimonio medio è, al di là di una certa soglia, pari a una volta e mezza quella soglia (le persone che dispongono di più di 1 milione di euro possiedono in media 1,5 milioni di euro, e così via per qualsiasi altra soglia), il che corrisponde a un livello di disuguaglianza relativamente basso (le persone ricchissime sono pochissime). Un coefficiente inverso di 3,5 corrisponde invece a un livello di disuguaglianza molto alto. Un altro modo per valorizzare le leggi di potenza è il seguente: un coefficiente di 1,5 significa che i membri dello 0,1% del decile superiore sono appena due volte mediamente più ricchi di quelli dell'1% del decile superiore (e così di seguito per lo 0,01% all'interno dello 0,1% del decile superiore ecc.); un coefficiente di 3,5 significa pertanto che sono cinque volte più ricchi. Il tutto viene spiegato nell'allegato tecnico, dove viene anche presentata una serie di grafici che indica la crescita storica dei coefficienti di Pareto nel corso del XX secolo e nei diversi paesi del WTID.

³³ La cifra corrisponde a un tenore di vita dell'ordine di 2-2,5 milioni di euro annui, in un mondo in cui il salario medio si aggira sui 24.000 euro annui (2000 euro al mese). Cfr. allegato tecnico.

³⁴ Si noterà che la proprietà immobiliare di Parigi (che all'epoca corrispondeva alla proprietà immobiliare nel suo complesso) era inaccessibile per i patrimoni medi e modesti, e che è l'unico per il quale i proprietari di provincia – in particolare di terreni agricoli – mostrano un certo interesse. César Birotteau, nel momento in cui rifiuta alla moglie un investimento che giudica d'altri tempi, in alcuni fruttuosi terreni nei pressi di Chinon, si mostra, oltre che un uomo audace, un precursore. Mal gliene incoglierà. Per una versione più dettagliata di quella fornita dalla [tabella 10.1](#), cfr. la tabella S10.4. La tabella ci aiuta a prendere coscienza della fortissima crescita delle attività estere tra il 1872 e il 1912, soprattutto al livello dei portafogli più ricchi.

³⁵ L'imposta di solidarietà nazionale istituita con l'ordinanza del 15 agosto 1945 prevede un prelievo eccezionale sul valore di tutti i patrimoni, stimato alla data del 4 giugno 1945, con tassi che arrivano fino al 20% per i patrimoni più elevati, e un prelievo eccezionale che pesa su tutti gli aumenti patrimoniali nominali accertati tra il 1940 e il 1945, con tassi che arrivano fino al 100% per le somme più rilevanti. In pratica, tenendo conto dell'inflazione altissima (i prezzi, tra il 1940 e il 1945, sono più che triplicati), il prelievo arriva a tassare al 100% tutti coloro che non si sono abbastanza impoveriti, come ammette del resto lo stesso André Philip, membro SFIO [sezione francese dell'Internazionale operaia; N.d.R.] del governo provvisorio del generale de Gaulle. Philip spiega come sia inevitabile che il prelievo pesi anche su "coloro che non si sono arricchiti, forse anche su coloro che, sul piano finanziario, si sono impoveriti, nel senso che i loro beni non sono aumentati in proporzione con l'aumento generale dei prezzi, ma soprattutto su coloro che sono riusciti a mantenere intatto il loro patrimonio globale mentre tanti francesi hanno perso tutto." (cfr. *L'année politique 1945*, p. 159)

³⁶ Cfr. allegato tecnico.

³⁷ Cfr. in particolare Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 396-403. Cfr. anche Id., "Income Inequality in France, 1901-1998", cit.

³⁸ Cfr. le simulazioni presentate da Dell, *L'Allemagne inégale*, cit. Cfr. anche Id., "Top Incomes in Germany over the 20th Century", in *Journal of the European Economic Association*, 2005.

MERITO ED EREDITÀ SUL LUNGO PERIODO

Ora sappiamo che l'importanza globale del capitale non è, in questo inizio di XXI secolo, tanto differente da quella del XVIII. È mutata solo la forma: allora il capitale era terriero, oggi è divenuto immobiliare, industriale e finanziario. Sappiamo anche che la concentrazione dei patrimoni resta altissima, anche se molto meno elevata rispetto a un secolo fa o ai secoli passati. La metà più povera non possiede nulla, ma oggi esiste una classe media patrimoniale che possiede tra un quarto e un terzo dei patrimoni, e il 10% più ricco ne possiede due terzi, mentre prima ne possedeva nove decimi. Abbiamo visto, inoltre, che i processi paralleli del rendimento del capitale e del tasso di crescita, nonché quello della disuguaglianza $r > g$, ci aiutano a dar conto di una parte importante degli sviluppi in esame, in particolare della logica cumulativa che spiega le fortissime concentrazioni patrimoniali osservate nella storia.

Per meglio comprendere questa logica cumulativa, dobbiamo però studiare direttamente la crescita a lungo termine dell'importanza dell'eredità e del risparmio nella composizione dei patrimoni. Si tratta di un problema di fondo, poiché, in assoluto, un uguale livello di concentrazione patrimoniale può benissimo rimandare a realtà completamente diverse. Potrebbe darsi il caso che il livello globale del capitale sia rimasto lo stesso ma che la sua natura profonda si sia del tutto trasformata, per esempio per il fatto di essere passati da un capitale in gran parte ereditario a un capitale frutto dei risparmi di un'intera vita a partire da redditi da lavoro. Una possibile spiegazione, spesso ricordata per motivare un tale cambiamento, può essere quella dell'allungamento dell'aspettativa di vita, suscettibile di una crescita strutturale dell'accumulazione del capitale in vista della pensione. Vedremo però come questa trasformazione della natura del capitale, certo notevole, sia stata in realtà meno forte di quanto si pensasse, e come in determinati paesi non sia addirittura avvenuta. Per cui, verosimilmente, sarà l'eredità a svolgere, nel XXI secolo, un ruolo decisivo, paragonabile a quello già svolto in passato.

In termini ancora più precisi, la nostra conclusione sarà la seguente: nella misura in cui il tasso di rendimento da capitale è molto più alto del tasso di crescita dell'economia ($r > g$), e se si mantiene tale nel corso del tempo, è pressoché inevitabile che l'eredità, ossia i patrimoni frutto del passato, prevalga sul risparmio, ossia sui patrimoni frutto del presente. Da un punto vista strettamente teorico, le cose potrebbero andare in modo diverso, ma le forze che spingono in questa direzione sono enormemente superiori. La disuguaglianza $r > g$ sta a significare, in un certo modo, che il passato tende a divorare il futuro: le ricchezze provenienti dal passato crescono automaticamente, molto più in

fretta – e senza dover lavorare – delle ricchezze prodotte dal lavoro, sul cui fondamento è possibile risparmiare. Il che, quasi inevitabilmente, porta ad assegnare un'importanza smisurata e duratura alle disuguaglianze costitutesi nel passato, e dunque all'eredità.

Quanto più il XXI secolo si caratterizzerà per una diminuzione della crescita (demografica ed economica) e per il rendimento elevato del capitale (in un contesto di spietata concorrenza tra paesi, onde attirare capitali), perlomeno nei paesi in cui si produrrà un tale sviluppo, tanto più l'eredità riacquisterà un'importanza analoga a quella che ha avuto nel XIX secolo. Una tendenza del genere è già chiaramente visibile in Francia e in parecchi paesi europei, nei quali, durante gli ultimi decenni, la crescita si è ridotta di parecchio. Mentre, per il momento, è meno pronunciata negli Stati Uniti, per effetto, se non altro, di una crescita demografica più sostenuta che in Europa. Se però, nel corso del XXI secolo, il livello di crescita finirà per abbassarsi un po' ovunque, come fanno pensare sia le previsioni demografiche globali delle Nazioni Unite sia alcune previsioni prettamente economiche, il sopravvento dell'eredità sul frutto del lavoro riguarderà verosimilmente l'intero pianeta.

Ciò non significa che nel XXI secolo la struttura delle disuguaglianze sarà la medesima del XIX, un po' perché la concentrazione patrimoniale è meno estrema (ci saranno sicuramente più *rentiers* piccoli e medi e meno *rentiers* grandi, quantomeno nell'immediato), un po' perché la gerarchia dei redditi da lavoro tende ad allargarsi (l'ascesa dei superdirigenti) e un po' perché le due realtà sono molto più collegate tra loro di un tempo. Nel XXI secolo si può essere al contempo superdirigenti e *rentiers* di media grandezza: d'altronde è il nuovo ordine meritocratico a favorire la conciliazione delle due identità, sicuramente a scapito del lavoratore piccolo e medio, soprattutto se detentore di una rendita esigua.

La traiettoria del flusso successorio sul lungo periodo

Riprendiamo il discorso dall'inizio. In tutte le società esistono soprattutto due modi per ottenere il benessere economico: il lavoro o l'eredità.¹ Il problema di fondo è sapere quale delle due forme di arricchimento sia più diffusa e quale sia la più efficace per accedere ai vari decili e centili superiori della gerarchia dei redditi e del tenore di vita.

Nel discorso che Vautrin tiene a Rastignac (cfr. cap. 7), la risposta è inequivocabile: con lo studio e il lavoro è impossibile sperare di condurre una vita agiata ed elegante; l'unica strategia realistica è sposare la signorina Victorine e, con lei, la sua eredità. Uno dei principali obiettivi di questa ricerca è individuare in quale misura, nella società francese del XIX secolo, la struttura delle disuguaglianze assomigli al mondo descritto da Vautrin e, in primo luogo, capire perché e come questo tipo di realtà evolva e si perpetui nel corso della storia.

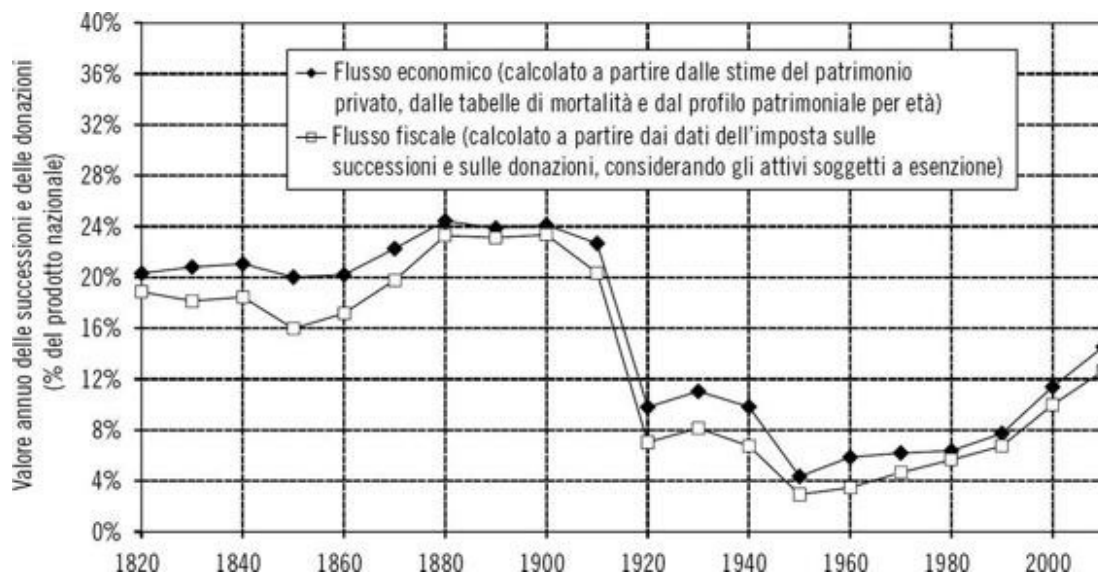
Sarà utile iniziare con l'esaminare la crescita sul lungo periodo del flusso annuo delle successioni (flusso chiamato a volte, nel XIX secolo e all'inizio del XX, "annualità successoria"), ossia a quanto ammonta il totale delle successioni e delle donazioni trasmesse nel corso di un anno, espresso in percentuale di reddito nazionale. Si misurerà così il valore di quanto viene trasmesso ogni anno (tra cui il valore delle ricchezze derivanti dal passato, delle quali è possibile appropriarsi tramite eredità nel corso di un dato anno) in rapporto ai redditi prodotti e acquisiti nel corso dell'anno medesimo (ricordiamo che i redditi da lavoro equivalgono da soli ai due terzi del totale del reddito nazionale, e che i redditi da capitale compensano in parte l'eredità stessa).

Prima analizzeremo il caso della Francia, il meglio conosciuto sul lungo periodo, poi vedremo come il fenomeno del flusso successorio si ritrovi – in una certa misura – negli altri paesi europei, infine esamineremo ciò che è possibile conoscere a livello mondiale.

Il [grafico 11.1](#) raffigura la curva del flusso successorio in Francia dal 1820 al 2010.² Emergono chiaramente due fatti. Innanzitutto, la presenza, nel XIX secolo, di un flusso successorio equivalente ogni anno al 20-25% del reddito annuo, con una lieve tendenza al rialzo alla fine del secolo – vedremo trattarsi di un livello molto alto per il flusso annuo, riferibile a una situazione in cui la quasi totalità dello stock di patrimonio deriva dall'eredità. Il fatto che l'eredità sia onnipresente nel romanzo del XIX secolo non è spiegabile soltanto con l'immaginazione degli scrittori, in particolare di Balzac, perseguitato egli stesso dai debiti e costretto a scrivere in continuazione per pagarli, ma è spiegabile innanzitutto con il ruolo cruciale e strutturante che l'eredità svolge nella società del XIX secolo, come flusso economico e come forza sociale, la cui importanza non diminuisce affatto nel corso del tempo. Potremmo anzi dire il contrario: intorno al 1900-10, durante la belle époque, il flusso successorio pesa ancor più che negli anni venti dell'Ottocento, gli anni di Vautrin, di Rastignac e della pensione Vauquer (quasi il 25% del reddito nazionale, contro poco più del 20%).

Grafico 11.1.

Il flusso successorio annuo espresso in percentuale di reddito nazionale, Francia 1820-2010



Nel XIX secolo e fino al 1914 il flusso successorio annuo equivaleva al 20-25% del reddito annuo, prima di scendere a meno del 5% negli anni cinquanta e risalire al 15% nei primi anni del XXI secolo.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Dall'osservazione del [grafico 11.1](#) emerge poi un calo spettacolare del flusso successorio tra gli anni dieci e gli anni cinquanta del Novecento, seguito da una costante ripresa dopo gli anni cinquanta, fino al primo decennio del XXI secolo, con un'accelerazione a partire dagli anni ottanta. L'ampiezza delle variazioni prima al ribasso e poi al rialzo nel corso del XX secolo è molto forte. Fino al primo conflitto mondiale, il flusso annuo di successioni e donazioni si mantiene relativamente stabile – a una prima approssimazione e in rapporto alle crisi successive –, per poi, all'improvviso, trovarsi diviso per cinque o sei tra gli anni dieci e gli anni cinquanta (quando il flusso successorio è di appena il 4-5% del reddito nazionale) e trovarsi infine moltiplicato per tre o quattro tra gli anni cinquanta e il primo decennio del XXI secolo (quando il flusso si avvicina al 15% del reddito nazionale).

Le traiettorie indicate nel [grafico 11.1](#) corrispondono a trasformazioni profonde – e a percezioni altrettanto profonde – del valore dell'eredità, e in misura più ampia della struttura delle disuguaglianze. Come vedremo, la compressione del flusso successorio in seguito agli eventi del periodo 1914-45 è stata quasi due volte superiore alla flessione dei patrimoni privati nel loro insieme. Il crollo delle successioni è dunque un fenomeno che non può compararsi al crollo dei patrimoni (anche se le due traiettorie sono, com'è ovvio, strettamente legate). L'idea della fine dell'eredità ha peraltro influenzato l'immaginario collettivo in modo ancor più incisivo dell'idea della fine del capitale. Negli anni cinquanta-sessanta, le successioni e le donazioni equivalgono a pochi punti percentuali di reddito annuo, per cui possiamo legittimamente pensare che l'eredità sia più o meno scomparsa e che il capitale, oltre a essere nel complesso meno importante che nel passato, sia ormai una sostanza che si accumula da sé, grazie al risparmio e all'impegno. Parecchie generazioni sono cresciute con questa realtà (a volte, per la verità, un po' più edulcorata, nelle loro percezioni), in particolare quelle del *baby-boom*,

nate negli anni quaranta-cinquanta del Novecento e ancora ben presenti in questo inizio di XXI secolo – al punto che, a volte, gli interessati hanno pensato che si trattava di un fatto naturale, di una nuova normalità.

Viceversa, le generazioni più giovani, in particolare quelle nate a partire dagli anni settanta-ottanta, tornano a percepire – in una certa misura – l'importanza che l'eredità avrà nella loro vita e in quella dei loro figli. Per esempio, la presenza o meno di donazioni significative determina in larga parte chi tra loro diverrà proprietario, a quale età, con quale congiunto, dove e per quale superficie – in ogni caso con molta più precisione rispetto alla generazione dei loro genitori. La loro vita, la loro carriera professionale, le loro scelte familiari e personali sono ben più influenzate dall'eredità – o dalla sua mancanza – rispetto alle generazioni del *baby-boom*. L'attuale ripresa del flusso successorio rimane tuttavia incompleta e sempre in bilico (nel periodo 2000-10 il livello del flusso successorio si attesta più o meno nel mezzo, tra il punto più basso degli anni cinquanta e il punto più alto dei primi due decenni del Novecento), e fino a oggi ha modificato le percezioni molto meno del flusso precedente, il quale continua ampiamente a dominare l'immaginario collettivo. Gli umori potrebbero però cambiare da qui a qualche decennio.

A proposito delle traiettorie presentate nel [grafico 11.1](#) vanno ancora precisati alcuni punti. In primo luogo, è essenziale includere nel flusso successorio anche le donazioni – le trasmissioni di patrimonio fatte dalle persone in vita, a volte alcuni anni prima della morte, a volte in tempi più ravvicinati –, poiché, in Francia (come peraltro in tutte le società), si tratta di una forma di trasmissione in vigore da almeno due secoli. Inoltre, l'idea di donazione, in rapporto a quella di successione, è molto cambiata nel corso del tempo, e il fatto di non includere le donazioni nell'analisi rischierebbe di sminuire la portata dell'analisi stessa e dei raffronti spaziali e temporali. Per nostra fortuna, le donazioni, in Francia, sono state registrate in modo abbastanza rigoroso (anche se risultano leggermente sottostimate), cosa che non è avvenuta negli altri paesi.

In secondo luogo, e soprattutto, la ricchezza delle fonti storiche francesi ci consente di calcolare il flusso successorio in due modi diversi, partendo da dati e metodi del tutto indipendenti gli uni dagli altri. Il che ci porta, per un verso, a constatare la notevole coerenza tra le due traiettorie rappresentate nel [grafico 11.1](#) (traiettorie che abbiamo scelto di chiamare “flusso fiscale” e “flusso economico”), circostanza di per sé rassicurante e che dimostra la robustezza dei fatti storici messi in luce. Ciò ci permette, d'altro canto, di scomporre e analizzare in modo migliore, a partire dalle due traiettorie, le differenti forze in gioco.³

In generale, per stimare l'annualità successoria in un dato paese si può procedere in due modi. Si può muovere direttamente dal flusso di successioni e donazioni osservato (per esempio muovendo dai dati fiscali: è quello che chiamiamo qui “flusso fiscale”) oppure si può muovere dallo stock di capitale privato e calcolare il flusso teorico di trasmissione patrimoniale che, secondo logica, ha luogo in un dato anno (è quello che chiamiamo qui “flusso economico”). Ciascuno dei due metodi ha i suoi pro e i suoi contro. Il primo è più diretto, però i dati fiscali di molti paesi sono spesso troppo incompleti perché risulti soddisfacente. In Francia, come abbiamo già notato nel capitolo precedente, il sistema di registrazione delle successioni e delle donazioni è stato eccezionalmente precoce (risale alla Rivoluzione) ed è molto esteso (riguarda per principio tutti i tipi di trasmissione, comprese quelle non tassate o poco tassate, sia pure con qualche eccezione), per cui si può definire un metodo fiscale praticabile. Tuttavia, per dar conto di certe piccole trasmissioni (relativamente poco importanti), che sfuggono all'obbligo della dichiarazione, i dati fiscali di cui disponiamo necessitano di una correzione: a essi va cioè aggiunta una stima delle trasmissioni in forma di attività esenti da diritti di successione, come i contratti di assicurazione sulla vita, che sono molto aumentati dopo gli anni settanta-ottanta (e che equivalgono oggi a quasi un sesto del totale dei patrimoni francesi).

Il secondo metodo, quello del “flusso economico”, ha il vantaggio di fondarsi su dati non fiscali, e di offrire perciò una visione più completa delle trasmissioni patrimoniali, indipendente, in particolare, dalle vicissitudini della politica fiscale e dalle strategie di

elusione dell'imposta nei diversi paesi. L'ideale sarebbe poter applicare entrambi i metodi per uno stesso paese. Mal che vada, si può interpretare il divario tra le due traiettorie indicate nel [grafico 11.1](#) (si noterà che il flusso economico è sempre un po' più elevato del flusso fiscale) come una stima dell'evasione fiscale o delle lacune del sistema di registrazione delle trasmissioni. Ben che vada, si può motivare il divario con altre ragioni, in particolare quella delle molte inesattezze dei differenti dati disponibili o quella dell'insufficienza del metodo impiegato. Per certi sottoperiodi, infatti, la disparità è tutt'altro che trascurabile. Le traiettorie d'insieme osservate sul lungo periodo, quelle che ci interessano di più nell'ambito della nostra ricerca, sono comunque perfettamente coerenti con ciascuno dei due metodi.

Il principale vantaggio assicurato dall'utilizzo del flusso economico sta nel fatto che esso ci spinge ad avere una prospettiva d'insieme sulle tre forze che concorrono in ogni paese alla determinazione del flusso successorio e alla sua evoluzione storica.

In generale, il flusso economico annuo di successioni e donazioni, espresso in rapporto al reddito nazionale, flusso che esprimeremo con b_y , equivale al prodotto di tre forze:

$$b_y = \mu \times m \times \beta$$

Dove β è il rapporto capitale/reddito (o, più esattamente, il rapporto tra il totale dei patrimoni privati – i soli che possono essere trasmessi per successione, al contrario delle attività pubbliche – e il reddito nazionale), m è il tasso di mortalità e μ la stima del rapporto tra il patrimonio medio al momento del decesso di chi trasmette l'eredità e il patrimonio medio delle persone in vita.

La scomposizione in oggetto è una pura uguaglianza contabile: è, per definizione, sempre vera, in ogni tempo e in ogni luogo. Ed è così che abbiamo stimato il flusso economico raffigurato nel [grafico 11.1](#). La scomposizione nelle tre forze indicate costituisce una tautologia, anche se si tratta – a mio giudizio – di una tautologia utile, nella misura in cui consente di rendere più chiaro lo studio di un problema che, pur non essendo di una difficoltà logica insormontabile, ha comunque suscitato confusione in passato.

Esaminiamo le tre forze una alla volta. La prima è il rapporto capitale/reddito β , ed esprime un dato di fatto: affinché il flusso di ricchezza ereditata sia elevato, in una data società, occorre che lo stock totale di ricchezza privata da trasmettere sia altrettanto elevato.

La seconda forza, quella del tasso di mortalità m , trascrive una dinamica non meno evidente. A parità di dati, il flusso successorio è tanto più elevato quanto più è elevato il tasso di mortalità. In una società in cui ciascuno dovesse vivere in eterno, e in cui il tasso di mortalità m fosse rigorosamente nullo, l'eredità sparirebbe: e anche il flusso successorio b_y sarebbe nullo, quale che fosse la consistenza dei capitali privati β .

La terza forza, quella del rapporto μ tra la ricchezza media al momento del decesso e la ricchezza media degli eredi, è a sua volta del tutto trasparente.⁴

Supponiamo che il patrimonio medio delle persone anziane, a rischio decesso, sia pari a quello dell'insieme della popolazione. In tal caso $\mu = 1$, e il flusso successorio b_y sarebbe semplicemente pari al prodotto del tasso di mortalità m moltiplicato per il rapporto capitale/reddito β . Per esempio, se il rapporto capitale/reddito β è pari al 600% (lo stock di patrimonio privato equivale a sei anni di reddito nazionale) e se il tasso di mortalità della popolazione adulta è del 2% annuo,⁵ il flusso successorio annuo sarà automaticamente pari al 12% del reddito nazionale.

Se il patrimonio dei defunti è in media due volte più alto di quello dei vivi, vale a dire se $\square = 2$, il flusso successorio annuo sarà automaticamente pari al 24% del reddito nazionale (sempre con $\beta = 6$ e $m = 2\%$), più o meno lo stesso livello osservato nel XIX secolo e all'inizio del XX.

È evidente come il rapporto \square dipenda dal profilo per età del patrimonio. Più il patrimonio medio tende ad aumentare con l'età, più aumenta il rapporto \square , e più sarà elevato il flusso successorio.

Viceversa, in una società in cui il patrimonio abbia come scopo primario quello di finanziare gli anni del collocamento a riposo, e in cui gli anziani scelgano di consumare nel corso della pensione il capitale accumulato durante la vita attiva (per esempio tramite rendite annue o “annualità” versate sui fondi pensione o sul trattamento di fine rapporto, rendite destinate a estinguersi con la loro morte), secondo la “teoria del ciclo vitale della ricchezza” (*life-cycle wealth*) elaborata negli anni cinquanta-sessanta dall'economista italoamericano Franco Modigliani, il rapporto \square sarebbe virtualmente nullo, poiché ciascuno si organizzerebbe in modo tale da morire senza capitale, o quantomeno con un capitale esiguo. Nel caso estremo di $\square = 0$, l'eredità, in astratto, sarebbe del tutto scomparsa, quali che siano i valori assunti da β e m . Da un punto di vista strettamente logico, sarebbe assolutamente possibile immaginare un mondo in cui il capitale privato abbia un'ampiezza considerevole (β molto alto) e in cui, tuttavia, il patrimonio assuma la forma prevalente di fondi pensione – o di tipi di ricchezza equivalenti, destinati a estinguersi con la morte degli interessati (*annuitized wealth*, “ricchezza vitalizia”) –, per cui il flusso successorio sarebbe rigorosamente nullo, o quantomeno molto debole. La teoria di Modigliani offre una visione piatta e unidimensionale della disuguaglianza sociale, secondo la quale le disuguaglianze da capitale corrispondono semplicemente al trasferimento nel tempo delle disuguaglianze da lavoro (i dirigenti accumulano, per la loro pensione, più riserve degli operai, ma, in tutti i modi, gli uni e gli altri consumano il loro capitale prima della morte). Non è un caso che abbia avuto un grande successo durante i *Trente glorieuses*, in un'epoca in cui anche la sociologia funzionalista americana – in particolare quella di Talcott Parsons – amava rappresentare un mondo di ceti medi e di dirigenti nel quale il valore dell'eredità si sarebbe pressoché estinto.⁶ Questa teoria è ancora oggi molto popolare tra i *baby-boomers*.

La scomposizione del flusso successorio in tre forze ($b_y = \square \times m \times \beta$) è importante per inquadrare storicamente l'eredità e la sua evoluzione, poiché ciascuna delle tre forze incarna un insieme significativo di credenze e di ragionamenti – del resto perfettamente plausibili in sé e per sé – in nome dei quali si è sovente immaginato, soprattutto nei decenni d'ottimismo del secondo dopoguerra, che la fine dell'eredità, o quantomeno una graduale e progressiva diminuzione della sua importanza, fosse in qualche modo la soluzione più logica e naturale della storia. Ebbene, noi vedremo come non solo una simile scomparsa, pur graduale, non sia ineluttabile – come chiaramente dimostra il

caso francese –, ma anche come la curva a U osservata appunto per il caso francese sia in realtà la risultante incrociata delle tre curve a U chiamate a descrivere ciascuna delle tre forze: \square , m e β . E proprio il fatto che queste tre forze abbiano visto congiungersi simultaneamente i propri effetti, in parte per ragioni accidentali, spiega l'ampiezza considerevole del percorso globale, in particolare il livello eccezionalmente basso toccato dal flusso successorio negli anni cinquanta-sessanta, al punto da far pensare a una quasi scomparsa dell'eredità.

Nella Parte seconda del libro abbiamo già studiato in modo dettagliato la curva a U descritta dal rapporto capitale/reddito β nel suo complesso. La fiducia ottimistica accordata a β è chiarissima, e in teoria del tutto plausibile: l'eredità tende a perdere di importanza nel corso della storia per il semplice fatto che i patrimoni (o più esattamente i patrimoni “non umani”, quelli che si possono possedere, scambiare sul mercato e trasmettere per intero tramite il diritto di proprietà) perdono di importanza. Questa visione ottimistica è un fatto del tutto plausibile da un punto di vista logico, e caratterizza l'intera teoria moderna del capitale umano (specie i lavori di Gary Becker), anche se non sempre è formulata in modo esplicito.⁷ Ma, come abbiamo visto, le cose non si sono messe in questo modo o, quantomeno, le vicende patrimoniali non hanno avuto l'ampiezza che taluni immaginavano potessero avere: il capitale terriero è diventato immobiliare, industriale, finanziario, senza tuttavia perdere nulla della sua importanza globale, come testimonia il fatto che il rapporto capitale/reddito è sul punto di ritrovare, oggi, il livello record della belle époque e dei secoli passati.

Per ragioni che è possibile definire in qualche misura tecniche, oggi il capitale continua a svolgere un ruolo fondamentale nei processi di produzione, e pertanto nella vita pubblica. Prima di dare il via a una qualsiasi produzione sussiste l'obbligo di poter contare su fondi adeguati, onde pagare uffici e infrastrutture, finanziare investimenti materiali e immateriali di ogni genere, e ovviamente trovare una sede per la nuova impresa. Le abilità e le competenze umane si sono certo molto rivalutate nella storia. Ma si è rivalutato, in ugual misura, anche il capitale non umano: non ci sono dunque motivi fondati a priori per aspettarsi una progressiva scomparsa dell'eredità, da questo punto di vista.

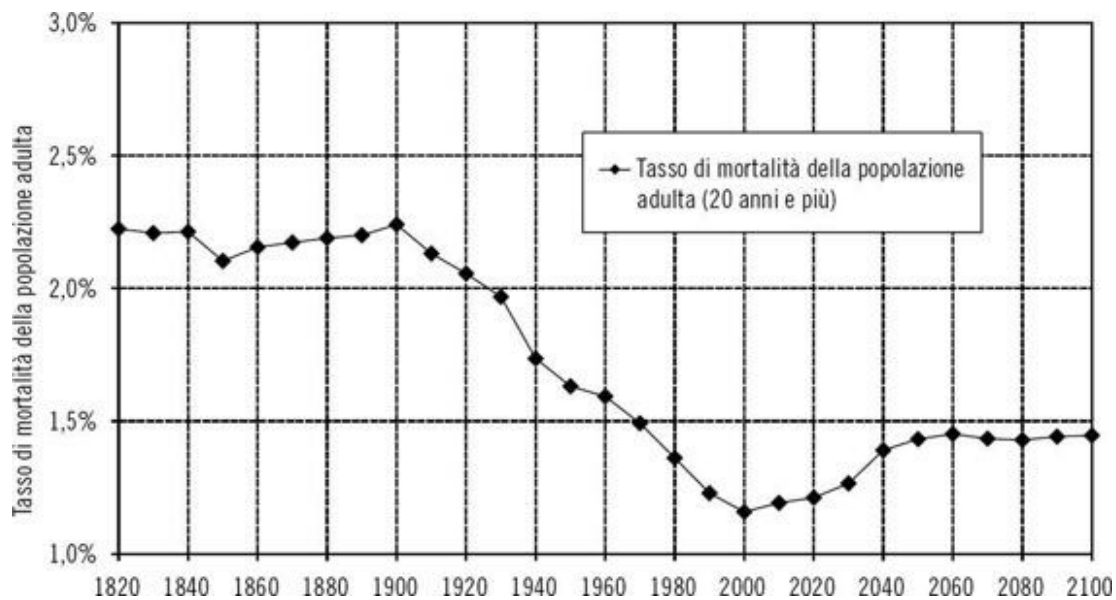
La mortalità sul lungo periodo

La seconda forza che potrebbe spiegare la fine naturale dell'eredità è l'allungamento dell'aspettativa di vita, presumendo un calo del tasso di mortalità m e una dilazione nel tempo dell'eredità stessa (si eredita talmente tardi che l'eredità perde di importanza). In effetti, la riduzione del tasso di mortalità è ormai, a lungo termine, un elemento scontato: in rapporto alla popolazione, si muore con minor frequenza in una società in cui l'aspettativa di vita sia di 80 anni che in una società in cui essa non superi i 60. E, a termini invariati, soprattutto con un rapporto β e un rapporto \square dati, una società in cui si muore con minor frequenza – sempre in rapporto alla popolazione – è anche una società in cui la massa dell'eredità è proporzionalmente inferiore al reddito nazionale. In Francia, come in tutti i paesi, si rileva che il tasso di mortalità diminuisce inesorabilmente nel corso della storia: nel XIX secolo e fino al 1900, in rapporto alla popolazione adulta, era di circa il 2,2% annuo, dopodiché è sceso costantemente per tutto il XX secolo⁸ per attestarsi, nel 2000-10, attorno all'1,1-1,2% annuo: il livello, quindi, si è di fatto dimezzato nel corso di un secolo (cfr. [grafico 11.2](#)).

Tuttavia sarebbe un grave errore logico pensare che questa forza porti ineluttabilmente alla progressiva scomparsa dell'eredità. Tanto per cominciare, nella Francia dei primi anni del XXI secolo il tasso di mortalità ha preso a risalire, e secondo le previsioni demografiche ufficiali la crescita dovrebbe proseguire fino agli anni quaranta-cinquanta del XXI secolo, dopodiché la mortalità dovrebbe stabilizzarsi attorno all'1,4-1,5%. Il che si spiega automaticamente con l'arrivo all'età media dei decessi delle generazioni precedenti (più o meno di un volume analogo a quello delle successive⁹). In altri termini, il *baby-boom* e la crescita strutturale delle nascite che il fenomeno ha comportato in Francia hanno causato a una riduzione temporaneamente elevata del tasso di mortalità, per il semplice fatto del ringiovanimento e dell'aumento della popolazione. La demografia francese ha questo di positivo: è oltremodo semplice, e aiuta a illustrare con chiarezza gli effetti primari. Nel XIX secolo la popolazione francese si è mantenuta pressoché stazionaria, e l'aspettativa di vita si aggirava sui 60 anni: il tasso di mortalità era dunque vicino a $1/40$, cioè il 2,2%. Nel XXI secolo, secondo la previsioni ufficiali, la popolazione dovrebbe tornare a stabilizzarsi, con un'aspettativa di vita vicina agli 85 anni e un tasso di mortalità – se il livello resta stazionario – di circa $1/65$, cioè circa l'1,4-1,5%, considerando sempre la lieve crescita demografica. Sul lungo periodo, in un paese sviluppato e demograficamente quasi a crescita zero come la Francia (in cui l'aumento della popolazione è dovuto in primo luogo all'invecchiamento), il calo del tasso di mortalità adulta è di circa un terzo.

Grafico 11.2.

Il tasso di mortalità in Francia, 1820-2100



In Francia, nel corso del XX secolo, il tasso di mortalità è crollato (allungamento della speranza di vita), e dovrebbe risalire leggermente nel XXI secolo (effetto *baby-boom*).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

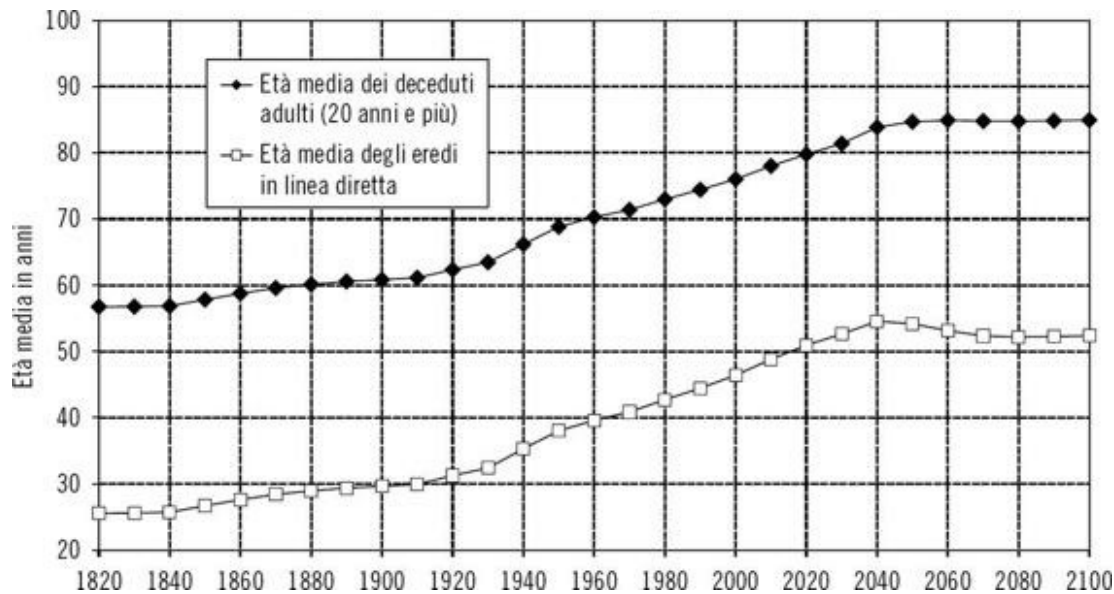
Questo effetto di risalita del tasso di mortalità tra i primi anni del XXI secolo e i successivi anni quaranta-cinquanta, legato all'arrivo all'età media del decesso delle generazioni relativamente numerose dei *baby-boomers*, è certo un fattore meccanico, ma è un fattore importante. Spiega in parte perché nella seconda metà del XX secolo il flusso successorio si sia stabilizzato a un livello piuttosto basso, e perché la ripresa sarà tanto più forte nei decenni a venire. Da questo punto di vista, non è la Francia il paese in cui l'effetto sarà più massiccio. Tutt'altro. Nei paesi europei in cui il volume della popolazione ha iniziato a ridursi in misura significativa, o sta per iniziare a farlo (per la netta diminuzione delle nascite), in particolare in Germania, Italia e Spagna, ma anche in Giappone, il fenomeno porterà, nel corso della prima metà del XXI secolo, a una crescita molto più robusta rispetto alla Francia del tasso di mortalità adulta e, automaticamente, a un sensibile aumento del volume di trasmissioni patrimoniali. L'invecchiamento della popolazione dipende sì dalla minore quantità dei decessi nel corso del tempo, ma non ne determina certo l'estinzione: solo un aumento forte e continuo del volume delle nascite può ridurre strutturalmente e durevolmente il tasso di mortalità e il peso dell'eredità. Quando però l'invecchiamento si accompagna, come in Francia, a una stabilizzazione del volume delle nascite o, peggio ancora, a un loro calo – fenomeno comune a molti paesi ricchi –, tutti gli elementi congiurano tra loro per una forte crescita del flusso successorio. Nel caso estremo di un paese in cui il volume delle classi d'età finisse per dimezzarsi a ogni generazione (ossia nel caso in cui una coppia decidesse di avere un solo figlio), il tasso di mortalità – e dunque il flusso successorio – potrebbe salire a livelli finora mai visti. Viceversa, nei paesi in cui il volume delle classi d'età raddoppia a ogni generazione, come si è visto in molte parti del mondo nel corso del XX secolo – fenomeno oggi nient'affatto scomparso, soprattutto in Africa –, il tasso

di mortalità scende a livelli bassissimi, e l'eredità conta poco o nulla – sempre a parità di condizioni.

Accantoniamo ora gli effetti – importanti ma transitori, a meno che non si pensi sul lunghissimo periodo a una popolazione infinitamente grande o infinitamente piccola –, legati a variazioni nel volume delle nascite, e poniamoci in una prospettiva di lunghissimo termine in cui, per ipotesi, la quantità di popolazione per ogni generazione sia del tutto stabilizzata. In tal caso l'allungamento della durata della vita finirà per ridurre davvero il tasso di mortalità a livello strutturale. In Francia, dove nel XXI secolo si morirà in media attorno agli 80-85 anni, la mortalità adulta si stabilizzerà a meno dell'1,5% annuo, contro il 2,2% del XIX secolo, quando si moriva in media attorno ai 60 anni o poco più. L'aumento dell'età media al momento del decesso porta automaticamente a un analogo aumento dell'età media al momento dell'eredità. Nel XIX secolo si ereditava in media attorno ai 30 anni; nel XXI secolo si erediterà in media attorno ai 50. Come indica il [grafico 11.3](#), la disparità tra l'età media al momento del decesso e l'età media al momento dell'eredità si è sempre aggirata attorno ai 30 anni, per il semplice fatto che l'età media al momento della nascita dei figli – quella che viene chiamata la “durata delle generazioni” – si è stabilizzata, sul lungo periodo, attorno ai 30 anni (si noterà peraltro, in questo inizio di XXI secolo, una lieve crescita).

Grafico 11.3.

Età media dei deceduti e degli eredi, Francia 1820-2100



Nel corso del XX secolo l'età media al momento del decesso è passata da appena 60 anni a quasi 80, e l'età media al momento dell'eredità è passata da 30 anni a 50.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

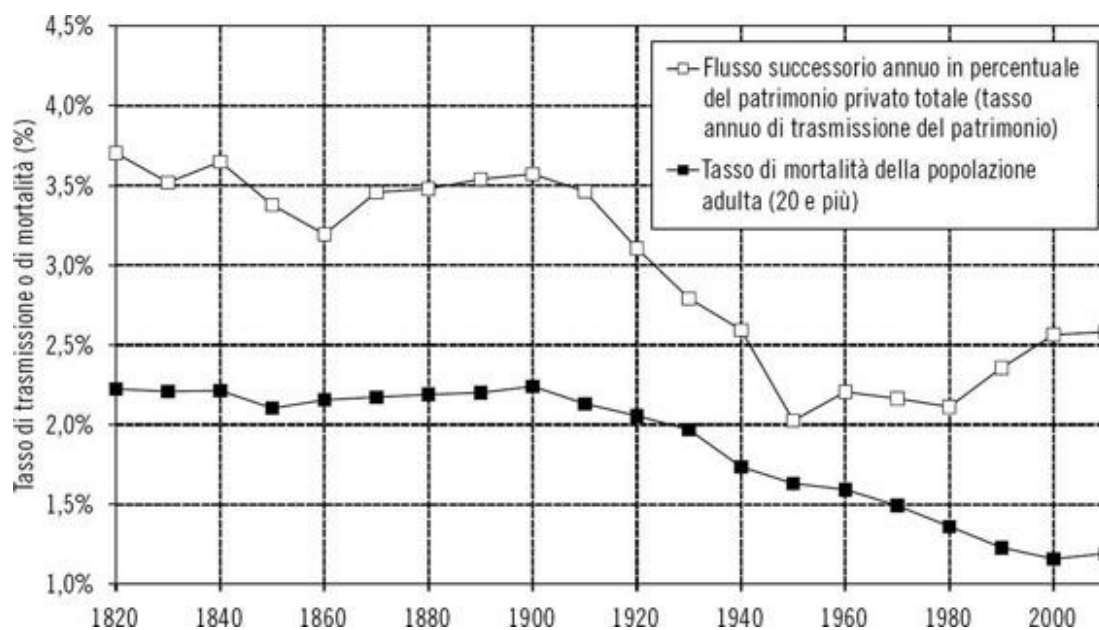
Ma il fatto che si muoia più tardi e che si erediti più tardi potrebbe implicare una perdita d'importanza dell'eredità? Non necessariamente, da una parte perché la crescita esponenziale delle donazioni ha in parte compensato l'effetto-dilazione, come vedremo

più avanti; dall'altra perché è possibile ereditare più tardi importi tuttavia più elevati, in conseguenza del fatto che anche il patrimonio tende a invecchiare in una società che invecchia sempre di più. In altri termini, il calo tendenziale del tasso di mortalità – ineluttabile sul lunghissimo periodo – può essere compensato da una crescita non meno strutturale della ricchezza relativa delle persone anziane, per cui il prodotto dei due termini $\square \times m$ rimane immutato, o quantomeno diminuisce molto meno di quanto si possa pensare. Ora, in Francia, si sta verificando proprio questo: dopo gli anni cinquanta-sessanta del secolo scorso, il rapporto \square tra il patrimonio medio al momento del decesso e il patrimonio medio delle persone in vita è notevolmente cresciuto, e il graduale invecchiamento della ricchezza spiega in misura rilevante la ripresa della funzione dell'eredità osservata nel corso degli ultimi decenni.

In concreto, si constata che il prodotto $\square \times m$, che misura per definizione il tasso annuo di trasmissione del patrimonio (ossia il flusso successorio espresso in percentuale del patrimonio privato totale), ha nettamente ripreso a salire nel corso degli ultimi decenni, malgrado la continua discesa del tasso di mortalità – come mostra molto chiaramente il [grafico 11.4](#). Dagli anni venti dell'Ottocento agli anni dieci del secolo successivo, il tasso annuo di trasmissione del patrimonio, che gli economisti del XIX secolo e dei primi anni del XX chiamavano “tasso di devoluzione successoria”, è rimasto tutto sommato stabile, attorno al 3,3-3,5%, equivalente a circa 1/30. All'epoca si usava dire che un patrimonio si trasmette in media una volta ogni trent'anni, ossia una volta a generazione, il che corrisponde a una visione semplificata – un po' troppo statica – anche se in parte giustificata dalla realtà del momento.¹⁰ Dopodiché, nel periodo 1910-50, il tasso annuo di trasmissione diminuisce sensibilmente, fino ad attestarsi, negli anni cinquanta, su un livello di poco superiore al 2%, per poi risalire costantemente e arrivare a superare, nel 2000-10, il 2,5%.

Grafico 11.4.

Flusso successorio e tasso di mortalità, Francia 1820-2010



Nel periodo 2000-10 il flusso di successioni e donazioni equivale ogni anno al 2,5% del patrimonio privato totale, contro l'1,2% del tasso di mortalità.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

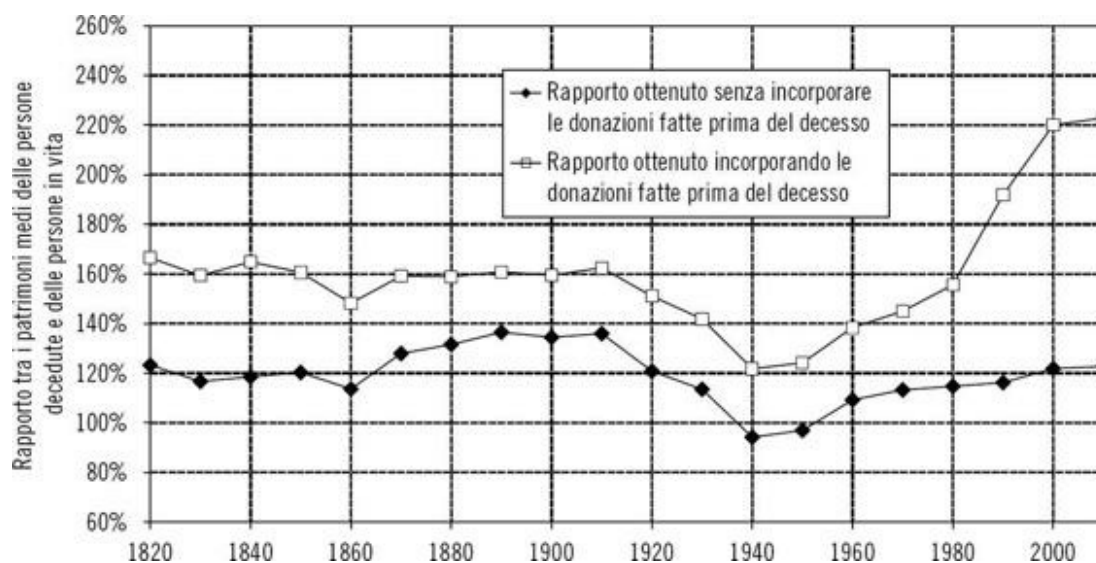
Riassumendo, in una società che invecchia si eredita certo sempre più tardi, ma, siccome la ricchezza invecchia a sua volta, i due effetti si compensano. In tal senso, una società in cui si muore in età sempre più avanzata è molto diversa da una società in cui non si muore affatto e in cui l'eredità effettivamente scompare. L'allungamento della durata della vita sposta un po' più avanti il complesso degli eventi della vita stessa – si studia più a lungo, si comincia a lavorare più tardi, e così accade per l'eredità, l'inizio del pensionamento e l'età del decesso –, ma ciò non modifica necessariamente l'importanza relativa dell'eredità stessa e dei redditi da lavoro, o quantomeno la modifica molto meno di quanto a volte si pensi. Il fatto di ereditare più tardi può certo obbligare a scegliere una professione con maggior frequenza rispetto al passato, ma il fatto è compensato dai più alti importi assicurati dall'eredità, soprattutto se in forma di donazioni anticipate. In ogni caso, si tratta più di una differenza di grado che di un salto di civiltà, come spesso si è pensato.

È interessante esaminare più da vicino lo sviluppo storico del rapporto \square tra la ricchezza media dei defunti e quella dei vivi, rapporto che abbiamo raffigurato nel [grafico 11.5](#). Si nota subito che in Francia, nel corso degli ultimi due secoli, dagli anni venti dell'Ottocento agli anni dieci del XXI secolo, i defunti sono sempre stati – in media – più ricchi dei vivi: il rapporto \square è sempre stato superiore al 100%, in genere di gran lunga superiore, tranne che negli anni dell'immediato dopoguerra, in cui il rapporto, ottenuto senza incorporare le donazioni fatte prima del decesso, è risultato, sia pure di poco, inferiore al 100%. Ricordiamo che, secondo la teoria del ciclo vitale cara a Modigliani, il patrimonio dovrebbe essere accumulato soprattutto in vista della pensione, in particolare nelle società che tendono a invecchiare, per cui le persone anziane dovrebbero consumare gran parte delle proprie riserve durante la vecchiaia e morire con pochissimo patrimonio o patrimonio zero. È il famoso “triangolo di Modigliani”, insegnato a tutti gli studenti di economia, secondo cui il patrimonio cresce innanzitutto con l'età, nella misura in cui ciascuno accumula riserve in vista della vita attiva. Il rapporto \square dovrebbe dunque essere sistematicamente pari allo 0% o quantomeno molto basso, in tutti i casi nettamente inferiore al 100%. Il meno che si possa dire è che una simile teoria del capitale e del suo sviluppo nelle società avanzate, del tutto plausibile a priori (più la società invecchia, più si accumula per la vecchiaia e più si muore con un patrimonio quasi nullo), non ci aiuta a spiegare in modo soddisfacente i fatti osservati. È chiaro che il risparmio in vista della pensione non è che una delle ragioni – e non la più importante – per le quali le persone accumulano patrimoni: i motivi legati alla trasmissione e alla perpetuazione familiare del capitale non sono mai tramontati. Nella sostanza, almeno in Francia, le varie forme di “ricchezza vitalizia” (*annuitized wealth*), cioè non trasmissibile ai discendenti, equivalgono in totale a meno del 5% del patrimonio privato. Nei paesi anglosassoni, in cui i fondi pensione sono più sviluppati, la quota può salire al massimo al 15-20%, dato certo non trascurabile, ma insufficiente per modificare radicalmente la funzione successoria del patrimonio (anche perché nulla ci dice che la ricchezza relativa al ciclo di vita prenderà il posto della ricchezza trasmissibile, e non è da escludere un suo impiego addizionale: torneremo più avanti sull'argomento¹¹). È certo molto difficile dire come avrebbe potuto svilupparsi la struttura dell'accumulazione patrimoniale nel corso del XX secolo se non ci fossero stati i sistemi pensionistici pubblici settore per settore – sistemi che hanno garantito un tenore di vita soddisfacente alla stragrande maggioranza dei pensionati, anche se in una misura molto inferiore e disuguale rispetto a quella garantita dal risparmio finanziario, passato in second'ordine durante i due dopoguerra. Si può pensare che, se non ci fossero stati, il livello globale di accumulazione patrimoniale (misurato dal rapporto capitale/reddito) sarebbe oggi ancora più elevato.¹² Fatto sta che il rapporto capitale/reddito è oggi più o meno al medesimo livello della belle époque (quando il bisogno di accumulazione in vista della pensione

era molto più limitato, data l'aspettativa di vita), e che la ricchezza vitalizia equivale, rispetto a un secolo fa, a una quota poco più alta del patrimonio totale.

Grafico 11.5.

Il rapporto tra il patrimonio medio al momento del decesso e il patrimonio medio delle persone in vita, Francia 1820-2010



Nel periodo 2000-10 il patrimonio medio al decesso è più alto del 20% del patrimonio delle persone in vita, se non si incorporano le donazioni fatte prima del decesso, mentre è due volte più alto se si incorporano le donazioni.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Si noterà anche l'importanza delle donazioni per i due secoli passati, e la loro crescita spettacolare nel corso degli ultimi decenni. Il valore totale delle donazioni equivale ogni anno a circa il 30-40% del valore delle successioni nel periodo tra gli anni venti e gli anni sessanta dell'Ottocento (allora espresse in forma di dote, vale a dire di donazione fatta allo sposo al momento delle nozze, spesso con restrizioni sull'uso dei beni fissati dal contratto di matrimonio). Dopodiché, dagli anni settanta dell'Ottocento agli anni sessanta del Novecento, il valore delle donazioni diminuisce leggermente e si stabilizza attorno al 20-30% del valore delle successioni, prima di aumentare con forza e regolarità per arrivare al 40% negli anni ottanta, al 60% negli anni novanta e a più dell'80% nel primo decennio del XXI secolo. Oggi il capitale trasmesso per donazione è importante quanto quello delle successioni propriamente dette, o quasi. Le donazioni rappresentano oggi quasi la metà del livello raggiunto dal flusso successorio, ed è perciò fondamentale valutarne per intero la portata. In concreto, se non incorporassimo le donazioni fatte prima del decesso, troveremmo che il patrimonio medio al momento del decesso non supererebbe, nel periodo 2000-10, neanche del 20% quello delle persone in vita – tutto perché i defunti hanno già provveduto a trasmettere quasi la metà delle loro attività. Se invece incorporassimo nel patrimonio dei defunti le donazioni fatte prima del decesso, troveremmo che il rapporto \square così corretto supererebbe in realtà il 220%: il patrimonio corretto dei defunti è oltre due volte più alto di quello dei vivi. Siamo insomma in presenza di una nuova età dell'oro delle donazioni, di un'ondata ancor più

massiccia di quella del XIX secolo.

È interessante notare che le donazioni, oggi come nel XIX secolo, avvengono nella grande maggioranza dei casi a beneficio dei figli, spesso nel quadro di un investimento immobiliare, e che si effettuano in media circa dieci anni prima del decesso del donatore (uno scarto relativamente stabile nel tempo). La crescente importanza delle donazioni a partire dagli anni settanta-ottanta corrisponde dunque, in qualche misura, a un ringiovanimento di chi le riceve: nei primi anni del XXI secolo l'età media delle successioni si aggira sui 45-50 anni, mentre l'età media delle donazioni è di circa 35-40 anni, per cui lo scarto rispetto alla situazione prevalente nel XIX secolo e all'inizio del XX è meno sensibile di quanto indichi il [grafico 11.3](#).¹³ La spiegazione più convincente dell'escalation graduale e progressiva delle donazioni iniziata negli anni settanta-ottanta, ben prima cioè degli incentivi fiscali partiti negli anni novanta, è che i genitori dotati di mezzi hanno man mano preso coscienza, in considerazione dell'allungamento dell'aspettativa di vita, che sia legittimo consentire ai figli di accedere al patrimonio verso i 35-40 anni anziché verso i 45-50, o anche dopo. In ogni caso, quale che sia il risvolto preciso delle varie spiegazioni possibili, il fatto è che la nuova età dell'oro delle donazioni, presente in Francia come in altri paesi europei, soprattutto in Germania, è un ingrediente essenziale per l'attuale ritorno in scena dell'eredità.

Onde meglio comprendere la dinamica dell'accumulazione patrimoniale e i dati in dettaglio a cui abbiamo attinto per calcolare il coefficiente \square , sarà utile esaminare come si è andato disegnando il profilo del patrimonio medio in rapporto all'età. Nella [tabella 11.1](#) abbiamo indicato i profili per fasce di anni, dal 1820 al 2010.¹⁴ Ciò che più sorprende è il notevole invecchiamento della ricchezza per tutto il XIX secolo, omologo alla progressiva concentrazione del patrimonio. Nel 1820 le persone anziane sono in media poco più ricche dei cinquantenni (scelti come gruppo di riferimento): il 34% più ricche in media per i sessantenni e il 53% per gli ottantenni. Tuttavia, nei decenni successivi, la disparità è destinata a crescere. Verso il 1900-10, il patrimonio medio detenuto dai sessantenni e dai settantenni è il 60-80% più elevato di quello dei cinquantenni, e gli ottantenni sono due volte e mezza più ricchi. Si tratta della media relativa all'intera Francia. Se però ci si limita a Parigi, dove si concentrano i patrimoni più rilevanti, la situazione è ancora più estrema. Alla vigilia della prima guerra mondiale, le ricchezze parigine invecchiano sempre di più, con settantenni e ottantenni che sono tre volte, a volte anche quattro volte, più ricchi dei cinquantenni.¹⁵ È vero che una maggioranza di persone anziane muore senza alcun patrimonio, e che la mancanza di un sistema pensionistico tende ad aggravare la condizione di povertà della terza età. Ma è anche vero che, nell'ambito della ristretta minoranza detentrici delle ricchezze, l'invecchiamento delle stesse è davvero impressionante (viene naturale pensare alla vecchia signora degli *Aristogatti*). Ed è altrettanto vero che lo straordinario arricchimento degli ottantenni non si spiega con i redditi da lavoro o da attività imprenditoriali, è difficile immaginarli, tutte le mattine, nei panni di *startupper*.

Tabella 11.1.

Il profilo del patrimonio rispetto all'età in Francia, 1820-2010

Patrimonio medio della fascia d'età (in % del patrimonio medio in rapporto ai 50-59 anni)	20-29 anni	30-39 anni	40-49 anni	50-59 anni	60-69 anni	70-79 anni	80 anni e più
1820	29%	37%	47%	100%	134%	148%	153%
1850	28%	37%	52%	100%	128%	144%	142%
1880	30%	39%	61%	100%	148%	166%	220%
1902	26%	57%	65%	100%	172%	176%	238%
1912	23%	54%	72%	100%	158%	178%	257%
1931	22%	59%	77%	100%	123%	137%	143%
1947	23%	52%	77%	100%	99%	76%	62%
1960	28%	52%	74%	100%	110%	101%	87%
1984	19%	55%	83%	100%	118%	113%	105%
2000	19%	46%	66%	100%	122%	121%	118%
2010	25%	42%	74%	100%	111%	106%	134%

Nel 1820 il patrimonio medio delle persone tra i 60 e i 69 anni è del 34% più elevato di quello delle persone tra i 50 e i 59, e quello delle persone di 80 anni e più è del 53% più elevato rispetto a quello delle persone tra i 50 e i 59 anni.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Si tratta di un fatto sorprendente, da una parte perché spiega l'alto livello, durante la belle époque, del rapporto $\frac{W}{Y}$ tra la ricchezza media al momento del decesso e quella delle persone in vita (e dunque della rilevanza del flusso successorio), dall'altra perché ci dà conto con sufficiente esattezza del processo economico in atto. I dati individuali di cui disponiamo sono estremamente chiari in proposito: la fortissima crescita dei patrimoni per i più anziani osservata alla fine del XIX secolo e all'inizio del XX è la conseguenza automatica della disuguaglianza $r > g$ e della logica cumulativa e moltiplicativa che comporta. In concreto, le persone anziane che detengono i maggiori patrimoni dispongono sovente di redditi annui da capitale molto superiori a quanto occorre loro per finanziare il proprio tenore di vita. Supponiamo che essi ottengano un rendimento del 5%, di cui consumino i due quinti, per poi reinvestirne gli altri tre quinti. Il loro patrimonio crescerà perciò del 3% annuo, e a 85 anni saranno due volte più ricchi di quanto non fossero a 60. Si tratta di un automatismo semplicissimo ma efficacissimo, che ci aiuta a dar conto nel modo migliore dei fatti osservati. Senonché i detentori di ricchezze ancora maggiori possono reinvestire ben più dei tre quinti del rendimento ottenuto (il che accentua il processo di divergenza del patrimonio posseduto dai più anziani), per cui la crescita generale del reddito medio e del patrimonio medio si allontana sempre più dallo zero (è dell'ordine dell'1% annuo, il che attenua, sia pure di poco, il processo).

Lo studio della dinamica dell'accumulazione e della concentrazione patrimoniale in atto nella Francia del periodo 1870-1914, soprattutto a Parigi, è ricca di insegnamenti

sia per il mondo d'oggi sia per quello di domani. Oltre al fatto che i dati disponibili sono alquanto dettagliati e ci aiutano ad aggiornare la dinamica in modo assolutamente chiaro, questo periodo è in effetti emblematico della prima globalizzazione commerciale e finanziaria, caratterizzata da mercati con capitali assai moderni e diversificati e da portafogli complessi, composti da tipi diversi di investimenti nazionali ed esteri, a reddito variabile e a reddito fisso, pubblici e privati. La crescita economica è solo dell'1-1,5% annuo, ma, come abbiamo visto, si tratta comunque di un ritmo più che sostenuto se considerato da un punto di vista generazionale, o da una prospettiva storica di lunghissimo periodo. Non siamo affatto in presenza di una società fondata sul capitale terriero, e pertanto statica. Esistono all'epoca non poche innovazioni tecniche e industriali – l'automobile, l'elettricità, il cinema ecc. –, alcune delle quali hanno avuto origine proprio in Francia. Tra il 1870 e il 1914, non tutte le ricchezze francesi o parigine osservate per i cinquantenni o i sessantenni sono ereditarie, anzi: è presente un numero tutt'altro che trascurabile di patrimoni industriali e finanziari, che trova origine soprattutto in attività imprenditoriali.

Ciononostante, la dinamica dominante, che spiega gran parte della concentrazione patrimoniale, discende in modo sistematico dalla disuguaglianza $r > g$. La ricchezza dei cinquantenni o dei sessantenni può essere frutto di eredità oppure di una vita più attiva, dedicata al lavoro, ma resta il fatto che, al di là di una certa soglia, il capitale tende a riprodursi da sé e ad accumularsi illimitatamente. La logica $r > g$ implica che l'imprenditore tende a trasformarsi sempre più in *rentier*, o un po' dopo nel corso della propria vita (il problema si accentua con l'allungamento della vita: il fatto che a 30 o a 40 anni si siano avute delle idee brillanti non vuol dire che si continui ad averle a 70 o 80 anni, eppure il patrimonio continua perlopiù a riprodursi da sé) o nel corso della generazione successiva. Quali che siano stati l'inventiva industriale e il dinamismo imprenditoriale delle élite economiche francesi nel XIX secolo e durante la belle époque, il fatto decisivo è che i loro sforzi e le loro attività, in definitiva, non hanno fatto altro che rafforzare e perpetuare una società di *rentiers*, in gran parte a loro insaputa, sempre per effetto della logica $r > g$.

Il ringiovanimento dei patrimoni determinato dalle guerre

L'automatismo che abbiamo descritto cessa di esistere in seguito ai violenti choc subiti dai capitali, dai loro redditi e dai loro detentori nel corso del periodo 1914-45. Le guerre portano infatti, per così dire, a un notevole ringiovanimento dei patrimoni. Il dato risulta con molta chiarezza dal [grafico 11.5](#): per la prima volta nella storia – e l'unica, fino a oggi – il patrimonio medio dei defunti è, negli anni quaranta-cinquanta, inferiore a quello dei vivi. E il dato risulta con ancor maggiore chiarezza se si esaminano i profili dettagliati per fasce d'età (cfr. [tabella 11.1](#)). Nel 1912, alla vigilia della prima guerra mondiale, gli ottantenni sono due volte e mezza più ricchi dei cinquantenni. Nel 1931, sono più ricchi solo del 40%. E nel 1947 i cinquantenni sono diventati più ricchi degli ottantenni: in una società in cui i patrimoni nel loro complesso sono scesi a un livello bassissimo, sono ora i cinquantenni a essere più ricchi degli ottantenni del 50%. Affronto supremo: nel 1947 gli ottantenni sono addirittura scesi leggermente, in quanto a patrimonio, al di sotto dei quarantenni: ecco un'epoca in cui tutte le certezze sono state davvero rimesse in discussione. All'indomani della seconda guerra mondiale, il profilo del patrimonio in rapporto all'età ha assunto di colpo la forma di una curva a parabola (prima ascendente poi discendente a seconda dell'età, con un vertice all'altezza del gruppo tra i 50 e i 59 anni, una geometria prossima al "triangolo di Modigliani", salvo che la curva non scende affatto a zero per i più anziani), mentre per tutto il XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale la curva è stata sistematicamente e continuamente ascendente in rapporto all'età.

Questo spettacolare ringiovanimento della ricchezza si spiega in un modo molto semplice. Come abbiamo visto nella Parte seconda, nel corso del periodo 1914-45 tutti i patrimoni subiscono gravi dissesti – distruzioni, inflazione, fallimenti, espropri e così via –, per cui il rapporto capitale/reddito si è notevolmente ridotto. Si potrebbe pensare che i dissesti si siano abbattuti più o meno su tutti i patrimoni, per cui il profilo del patrimonio in rapporto all'età dovrebbe essere rimasto invariato. Ma non è così. E la differenza sta nel fatto che le giovani generazioni, non avendo peraltro niente da perdere, sono riuscite a riprendersi dalle crisi molto più facilmente delle persone anziane. Chi nel 1940 ha 60 anni e perde l'intero patrimonio a causa di un bombardamento, un esproprio o un fallimento, ha poche occasioni per riprendersi: è probabile che morirà verso il 1950-60, a 70-80 anni, con ben poco da lasciare in eredità. Viceversa, una persona che nel 1940 ha 30 anni e che perde tutti gli averi – sicuramente poca cosa – nel corso del dopoguerra ha ancora tutto il tempo per accumulare un patrimonio, ed è probabile che verso il 1950-60 sarà un quarantenne più ricco del nostro settantenne. La guerra agisce come un fattore di azzeramento – o quasi azzeramento – dei moltiplicatori dell'accumulazione patrimoniale e porta automaticamente a un ringiovanimento delle ricchezze. In tal senso, nel XX secolo sono state appunto le guerre a fare *tabula rasa* del passato, e a dare l'illusione di un superamento strutturale del capitalismo.

Ecco dunque spiegato il livello eccezionalmente basso del flusso successorio nei decenni del secondo dopoguerra: le persone che avrebbero dovuto ereditare negli anni cinquanta-sessanta non hanno quasi più nulla da ereditare, perché i genitori non hanno avuto il tempo per riprendersi dai traumi subiti nei decenni precedenti, e muoiono con un patrimonio pressoché inesistente.

In particolare, il fenomeno ci fa capire perché il crollo delle successioni è ancora più massiccio del crollo dei patrimoni: quasi due volte più elevato. Come abbiamo visto nella Parte seconda, tra gli anni dieci e gli anni cinquanta il totale dei patrimoni privati si è più che dimezzato: lo stock di capitale privato è passato da quasi sette annualità di reddito nazionale a due-tre annualità (scarse) di reddito nazionale (cfr. cap. 3, [grafico 3.6](#)). E il flusso successorio annuo si è diviso quasi per sei, passando da circa il 25% del reddito nazionale alla vigilia della prima guerra mondiale al 4-5% del reddito nazionale negli anni cinquanta (cfr. [grafico 11.1](#)).

Ciò che più conta, in ogni caso, è che tale situazione non dura a lungo. Per sua natura, il “capitalismo da ricostruzione” rappresenta solo una tappa transitoria, e non il superamento strutturale che a volte si è pensato potesse rappresentare. Negli anni cinquanta-sessanta, man mano che il capitale torna ad accumularsi e il rapporto capitale/reddito β torna ad aumentare, le ricchezze riprendono di nuovo a invecchiare, per cui anche il rapporto \square tra patrimonio medio al momento del decesso e patrimonio medio delle persone in vita torna a crescere. Il ritorno del patrimonio ne accompagna l'invecchiamento e prefigura un ritorno ancora più massiccio dell'eredità. Il profilo osservato nel 1947, nel 1960 non è già più che un ricordo: i sessantenni e i settantenni superano, sia pure di poco, i cinquantenni (cfr. [tabella 11.1](#)). E negli anni ottanta è il turno degli ottantenni. Dopodiché, negli anni novanta e nel decennio successivo, il profilo volge verso una crescita sempre più marcata. Nel 2010, il patrimonio medio degli ottantenni supera del 30% quello dei cinquantenni. Se incorporassimo nel patrimonio dei diversi gruppi d'età le donazioni fatte prima del decesso (cosa che nella [tabella 11.1](#) non viene fatta), nel 2000-10 il profilo sarebbe ancora più in crescita, più o meno analogo a quello del 1900-10 (con patrimoni medi, per il gruppo 70-79 anni e per gli ottantenni e oltre, due volte più elevati di quelli del gruppo 50-59 anni), con la differenza, rispetto agli anni della belle époque, che oggi la maggioranza dei decessi ha luogo in età molto più avanzata – da qui un rapporto \square sensibilmente più alto (cfr. [grafico 11.5](#)).

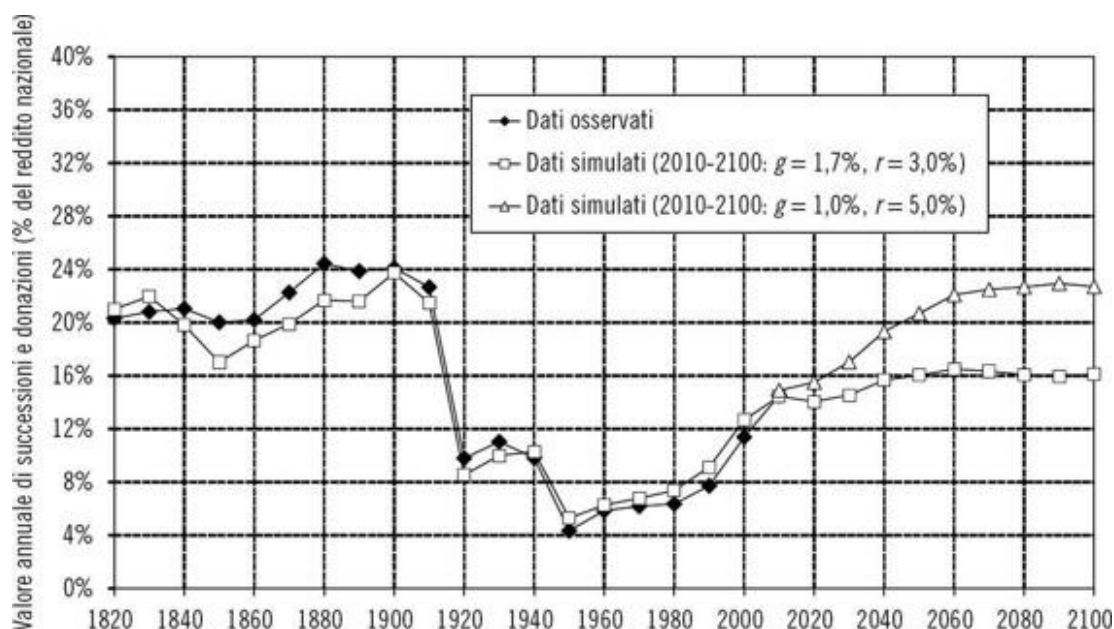
Come evolverà il flusso successorio nel XXI secolo?

Considerata la forte crescita del flusso successorio osservata negli ultimi decenni, viene naturale chiedersi se essa è destinata a perpetuarsi. Nel [grafico 11.6](#) abbiamo configurato due traiettorie possibili per il XXI secolo. L'una prevede uno scenario principale, e risponde all'ipotesi di un tasso di crescita dell'1,7% annuo per il periodo 2010-2100,¹⁶ e un rendimento netto da capitale del 3% sempre per lo stesso periodo;¹⁷ l'altra prevede uno scenario alternativo, e risponde all'ipotesi di una crescita ridotta all'1% per il periodo 2010-2100 e di un rendimento netto da capitale del 5%. Questo scenario corrisponde a una soppressione completa di tutte le imposte che pesano sul capitale e i suoi redditi, nonché sugli utili delle società, oppure a una soppressione parziale accompagnata da un aumento della quota del capitale.

Nel primo scenario, le simulazioni desunte dal modello teorico (utilizzato con successo per dar conto delle traiettorie del periodo 1820-2010) suggeriscono che il flusso successorio dovrebbe proseguire il suo corso di crescita fino agli anni trenta-quaranta del XXI secolo, per poi stabilizzarsi attorno al 16-17% del reddito nazionale. Nello scenario alternativo, il flusso successorio crescerebbe in misura più rilevante fino agli anni sessanta-settanta, per poi stabilizzarsi attorno al 24-25% del reddito nazionale, ossia a un livello analogo a quello osservato nel periodo 1870-1910. Nel primo caso, il ritorno dell'eredità sarebbe solo parziale, nell'altro sarebbe completo (almeno per quanto riguarda la massa delle successioni e delle donazioni), ma in entrambi i casi il flusso di successioni e donazioni sarebbe comunque, nel XXI secolo, molto alto, soprattutto molto più alto di quanto sia stato nella fase eccezionalmente bassa osservata a metà del XX secolo.

Grafico 11.6.

Flusso successorio osservato e simulato, Francia 1820-2100



Le simulazioni emerse dal modello teorico indicano che il livello del flusso successorio nel XXI secolo dipenderà dal

tasso di crescita e dal rendimento netto del capitale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Va sottolineato, com'è ovvio, l'ampio margine d'incertezza connaturato a previsioni del genere, le quali hanno perlopiù un interesse illustrativo. La crescita del tasso successorio, nel secolo che si è appena aperto, dipende da molti parametri economici, demografici e politici suscettibili, come dimostra la storia del secolo passato, di mutazioni di grande ampiezza e del tutto imprevedibili. È possibile immaginare, sulla carta, anche altri scenari, che porterebbero a conclusioni diverse: nel caso si verificchi, per esempio, un'accelerazione inaspettata della crescita demografica o economica (caso poco plausibile), oppure un radicale cambiamento nelle politiche pubbliche nei confronti del capitale privato o delle eredità (caso forse più realistico).¹⁸

Insistiamo inoltre sul fatto che l'evoluzione del profilo dei patrimoni per età dipende in primo luogo dai comportamenti in materia di risparmio, ossia dalle ragioni che gli uni e gli altri hanno per accumulare patrimoni. Come abbiamo già abbondantemente notato, queste ragioni sono molteplici, molto variabili le une dalle altre e presenti in proporzioni diverse all'interno di ciascun individuo: si può risparmiare per accumulare riserve in vista della pensione o di una possibile perdita d'impiego o di salario (risparmio del ciclo vitale o risparmio cautelativo); oppure per costituire o perpetuare un capitale di famiglia, o semplicemente per il gusto della ricchezza e del prestigio che essa conferisce (risparmio dinastico o risparmio per accumulazione pura). In assoluto, si può anche immaginare un mondo in cui ciascuno potrebbe decidere di trasformare l'intera sua ricchezza in rendita vitalizia, in modo da morire senza alcun patrimonio: se nel XXI secolo comportamenti del genere diventassero la regola, il flusso successorio si ridurrebbe evidentemente a poca cosa, quali che siano i valori assunti dal tasso di crescita e dal tasso di rendimento da capitale.

I due scenari di crescita presentati nel [grafico 11.6](#) restano in ogni caso plausibili, e rispecchiano le informazioni oggi disponibili. In particolare, abbiamo supposto che nel corso del periodo 2010-2100 i tipi di risparmio si mantengano analoghi a quelli osservati in passato. Oltre la grande varietà di comportamenti individuali,¹⁹ si rileva che i tassi di risparmio sono in media tanto più alti quanto più alto è il reddito o il patrimonio iniziale,²⁰ ma che le variazioni in funzione della fascia d'età sono minime: in media si risparmia approssimativamente in proporzioni analoghe a tutte le età. In particolare, non si manifesta il massiccio comportamento di rifiuto del risparmio nelle età più avanzate previsto dalla teoria del ciclo di vita, quale che sia l'evoluzione della speranza di vita. Il che si spiega sicuramente con l'importanza del motivo della trasmissione familiare (nessuno si augura di morire davvero senza ricchezza, nemmeno nelle società che invecchiano di più), ma anche con una logica legata all'accumulazione pura, oppure con il senso di sicurezza – e non solo di prestigio o di potere – che il patrimonio procura.²¹ La fortissima concentrazione dei patrimoni (la quota del decile

superiore continua a corrispondere almeno al 50-60% del patrimonio totale, di qualunque gruppo d'età si tratti) è l'anello mancante che permette di spiegare tutti i fatti fin qui esposti, a dispetto della teoria di Modigliani. Il graduale ritorno, dopo gli anni cinquanta-sessanta, a una disuguaglianza patrimoniale di tipo dinastico ci fa capire la mancata rinuncia al risparmio delle fasce più anziane (la sostanza del patrimonio è detenuta da persone che hanno i mezzi per sostenere il proprio tenore di vita senza vendere le loro attività) e dunque il mantenimento dell'eredità a livello elevato e la perpetuazione del nuovo equilibrio, con una mobilità certo positiva ma ridotta.

Il punto essenziale è il seguente: per una data struttura dei comportamenti in materia di risparmio, il processo cumulativo è tanto più rapido e disuguale quanto più alto è il tasso di rendimento da capitale e quanto più basso è il tasso di crescita. La fortissima crescita dei *Trente glorieuses* spiega la relativa lentezza della ripresa del rapporto \square (tra la ricchezza media dei defunti e quella dei vivi), e dunque del flusso successorio, nel corso degli anni cinquanta-settanta. Viceversa, il rallentamento della crescita spiega l'accelerazione dell'invecchiamento dei patrimoni e del ritorno dell'eredità, osservata a partire dagli anni ottanta. Intuitivamente, quando la crescita è forte, per esempio quando i salari aumentano del 5% annuo, è più facile per le giovani generazioni accumulare patrimoni ed essere pari agli anziani. Invece, quando la crescita salariale scende verso l'1-2% annuo,²² i giovani in attività si trovano quasi sempre scavalcati dagli anziani stessi, il cui patrimonio cresce con la crescita del rendimento da capitale. Questo processo, semplice ma significativo, ci aiuta a capire lo sviluppo del rapporto \square e del flusso successorio annuo, e spiega anche perché i dati osservati e simulati sono molto vicini per l'intero periodo 1820-2010.²³

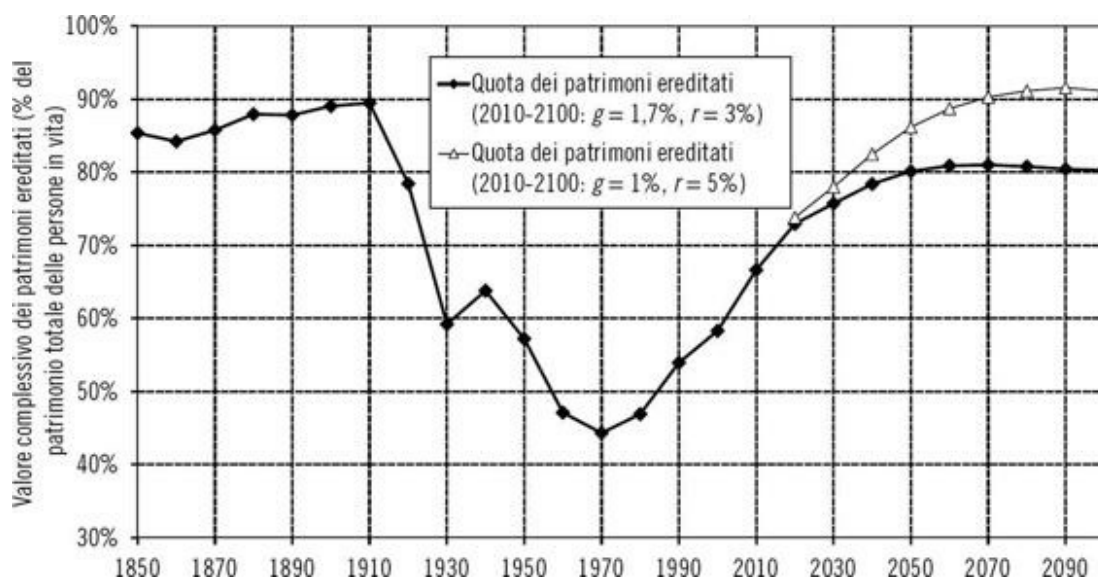
Al di là delle imprecisioni o delle incertezze, viene perciò naturale pensare che queste simulazioni forniscano una guida utile per il futuro. Da un punto di vista teorico, si può dimostrare che per un'ampia fascia di comportamenti in materia di risparmio, e per una crescita debole in rapporto al rendimento da capitale, la crescita del rapporto \square equilibri in misura pressoché esatta il calo tendenziale del tasso di mortalità m , per cui il prodotto $\square \times m$ finisce per non dipendere quasi più dall'aspettativa di vita e per essere determinato quasi per intero dalla durata di ciascuna generazione. Il risultato importante è che una crescita dell'ordine dell'1% non è, da questo punto di vista, tanto lontana da una crescita assolutamente nulla: in entrambi i casi, l'intuizione secondo cui l'invecchiamento conduce alla fine dell'eredità si rivela falsa. In una società che invecchia si eredita più tardi, ma si ereditano importi più elevati (almeno per chi eredita), per cui il peso globale dell'eredità resta immutato.²⁴

Dal flusso successorio annuo allo stock di patrimonio ereditario

Come si passa dal flusso successorio annuo allo stock di patrimonio ereditario? I dati in dettaglio sul flusso successorio e sull'età di defunti, eredi, donatori e donatrici di cui disponiamo ci consentono di stimare, per ogni anno del periodo 1820-2010, il totale dei patrimoni ereditati dalle persone in vita nel corso dell'anno in questione (si tratta in sostanza di sommare le successioni e le donazioni ricevute nel corso dei trent'anni precedenti, a volte più, in casi di eredità particolarmente precoci o di longevità eccezionali, e di fare l'opposto in caso contrario) e di determinare la quota di eredità nel totale dei patrimoni. I risultati più importanti sono indicati nel [grafico 11.7](#), dove abbiamo anche raffigurato le simulazioni realizzate per il periodo 2010-2100, a partire dai due scenari analizzati in precedenza.

Grafico 11.7.

La quota dei patrimoni ereditati nella composizione del patrimonio totale, Francia 1850-2100



Nella Francia del XIX secolo i patrimoni ereditati equivalevano all'80-90% del patrimonio totale; nel XX secolo tale quota è scesa al 40-50%, ma nel XXI secolo potrebbe risalire fino all'80-90%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Gli ordini di grandezza da considerare sono i seguenti. Nel XIX secolo e fino al XX, quando il flusso successorio raggiunge ogni anno il 20-25% del reddito nazionale, i patrimoni ereditati equivalgono alla quasi totalità del totale dei patrimoni privati: tra l'80% e il 90%, con una tendenza al rialzo. Va tuttavia sottolineato che in società come queste esiste sempre, a tutti i livelli di ricchezza, una parte significativa di detentori di patrimoni – tra il 10% e il 20% – che hanno accumulato la loro ricchezza partendo dal nulla. Non siamo, insomma, in presenza di società immobili, solo di società in cui i patrimoni ereditati costituiscono la grande maggioranza dei casi. E ciò non deve sorprendere: se si accumula un flusso successorio annuo del 20% del reddito nazionale per circa trent'anni, si finisce automaticamente per accumulare una massa enorme di

successioni e donazioni, dell'ordine di circa sei annualità di reddito nazionale, equivalenti alla quasi totalità dei patrimoni.²⁵

Nel corso del XX secolo, in seguito al relativo arresto del flusso successorio, l'equilibrio è completamente cambiato. Il punto più basso viene toccato negli anni settanta: dopo parecchi decenni di eredità deboli e di accumulo di patrimoni nuovi, il capitale ereditario equivale a poco più del 40% del capitale privato. Per la prima volta nella storia – a parte i paesi di nuova formazione – i patrimoni accumulati dalle persone in vita costituiscono la maggioranza dei patrimoni: quasi il 60%. È importante capire due cose: la prima è che il capitale nel dopoguerra ha effettivamente cambiato natura; la seconda è che stiamo uscendo da un periodo d'eccezione. Resta comunque il fatto che ne siamo usciti davvero: a partire dagli anni settanta la quota dei patrimoni ereditati nella formazione del patrimonio totale non ha smesso di crescere, e negli anni ottanta-novanta è diventata nettamente maggioritaria; in Francia, secondo gli ultimi dati disponibili, il capitale ereditario equivale nel 2010 a circa i due terzi del capitale privato, contro appena un terzo del capitale accumulato mediante il risparmio. Se si tiene conto dei livelli molto elevati del flusso successorio attuale, e se l'attuale tendenza trova nuove conferme, è altamente probabile che nei decenni futuri la quota dei patrimoni ereditati continui a crescere, ossia che da qui al 2020 superi il 70% e che negli anni trenta-quaranta del XXI secolo si avvicini all'80%. Nello scenario che prevede una crescita del rendimento da capitale fino al 5%, la quota dei patrimoni ereditati potrebbe proseguire la sua ascesa e raggiungere da qui al 2050-60 il 90%, più o meno lo stesso livello della belle époque.

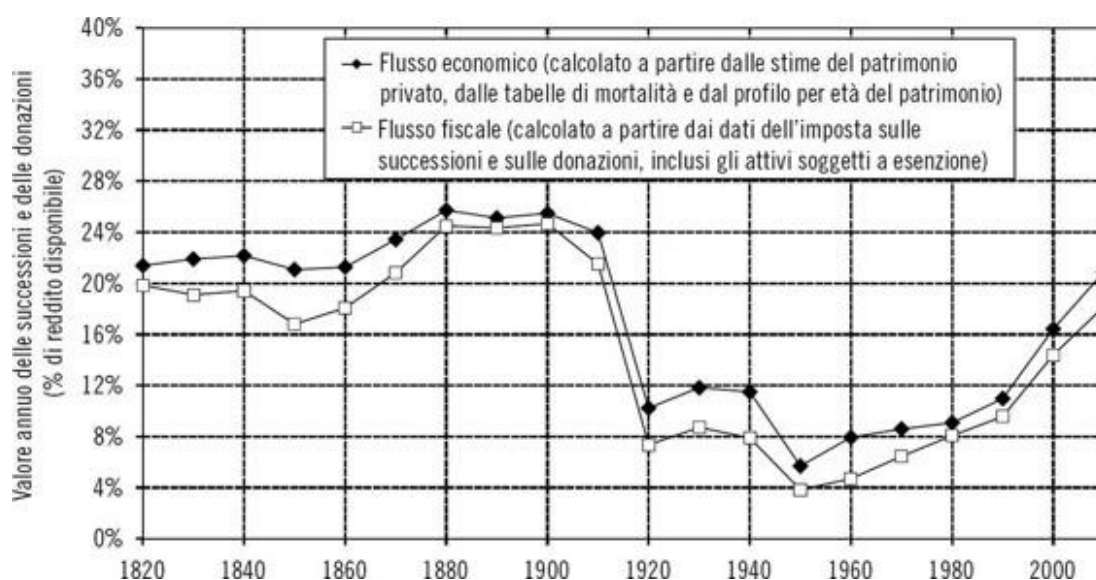
Si vede così come la curva a U descritta dal flusso successorio annuo in rapporto al reddito nazionale nel corso del XX secolo si accompagni a una curva a U altrettanto spettacolare relativa allo stock complessivo dei patrimoni ereditati in rapporto al patrimonio nazionale. Per capire bene il nesso tra le due curve, è utile confrontare il livello del flusso successorio con quello del tasso di risparmio, il quale, come abbiamo visto nella Parte seconda, si aggirava attorno al 10% del reddito nazionale. Quando il flusso successorio equivale al 20-25% del reddito nazionale, come succedeva nel XIX secolo, vuol dire che le somme ricevute ogni anno sotto forma di successioni e di donazioni sono oltre due volte più alte del flusso di nuovo risparmio. Se a ciò aggiungiamo che una parte di questo nuovo risparmio – corrispondente nel XIX secolo alla maggioranza del risparmio – proviene dai redditi da capitale ereditario, vediamo come sia inevitabile che con simili flussi annui il patrimonio ereditato prevalga nettamente sul patrimonio risparmiato. Viceversa, quando il flusso successorio scende ad appena il 5% del reddito nazionale, com'è accaduto negli anni cinquanta-sessanta del XX secolo, vale a dire a un livello due volte inferiore a quello del flusso di nuovo risparmio (calcolando sempre un tasso di risparmio dell'ordine del 10%, com'è nel nostro caso), non ci si deve sorprendere che il capitale risparmiato prevalga sul capitale ereditato. Il fatto importante è che nel corso degli anni ottanta-novanta il flusso successorio annuo è tornato a sopravanzare il tasso di risparmio, che nel primo

decennio del XXI secolo gli è nettamente superiore e che oggi equivale, sotto forma di successioni e donazioni annue, a quasi il 15% del reddito nazionale.

Per meglio valutare la misura delle somme in gioco, è certo utile ricordare che in un paese come la Francia, in questo inizio di XXI secolo, il reddito disponibile (in contante) delle famiglie equivale a circa il 70-75% del reddito nazionale (considerando il valore dei servizi pubblici: salute, scuola, sicurezza ecc., non calcolati nel reddito disponibile). Se si esprime il flusso successorio non in rapporto al reddito nazionale, come si è fatto fin qui, ma in rapporto al reddito disponibile, si rileva che le successioni e le donazioni ricevute ogni anno dalle famiglie francesi equivalgono oggi al 20% del loro reddito disponibile, e che – in tal modo – sono dunque tornate sul livello del periodo 1820-1910 (cfr. [grafico 11.8](#)). Come abbiamo spiegato nel capitolo 5, è più corretto, per stabilire raffronti spaziali e temporali, utilizzare come denominatore di riferimento il reddito nazionale (e non il reddito disponibile) – anche se il confronto con il reddito disponibile esprime a sua volta una certa realtà, in un senso più concreto, e ci fa capire come l'eredità equivalga già fin d'ora a un quinto delle risorse monetarie di cui dispongono le famiglie (per esempio per risparmiare) e tra breve dovrebbe equivalere a un quarto, o anche più.

Grafico 11.8.

Il flusso successorio annuo espresso in percentuale di reddito disponibile, Francia 1820-2010



Espresso in percentuale di reddito disponibile (e non di reddito nazionale), il flusso successorio è tornato nel 2010 su un livello del 20% circa, vicino a quello osservato nel XIX secolo.

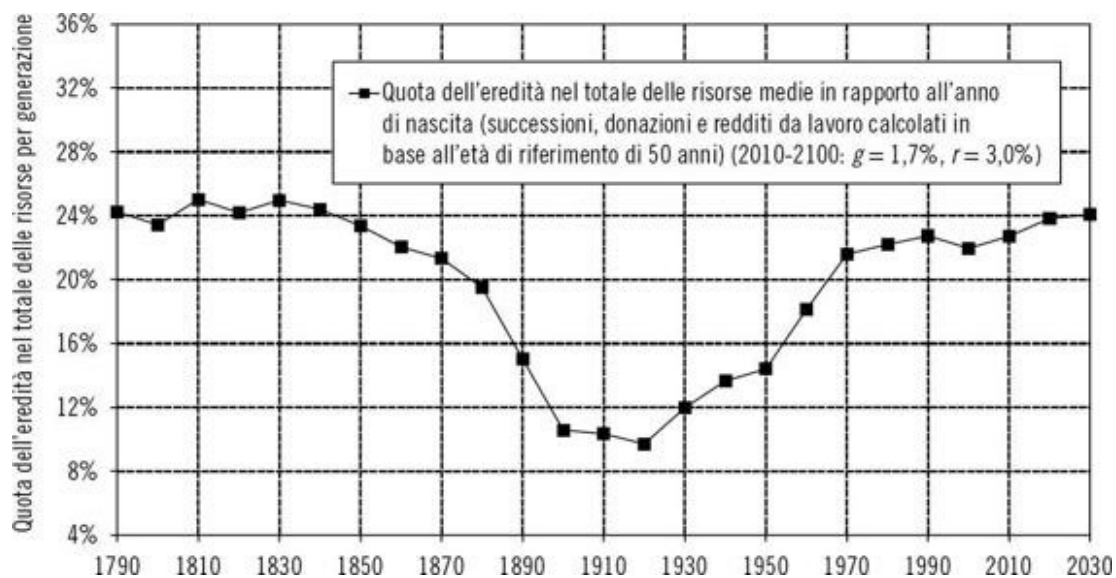
Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Per farsi un'idea ancora più concreta del valore dell'eredità nella vita di tutti, e in particolare per rispondere con cognizione di causa all'interrogativo esistenziale posto dal discorso di Vautrin (quale tenore di vita ci è consentito raggiungere con l'eredità, e quale tenore di vita ci è consentito raggiungere con il lavoro?), il modo migliore di procedere consiste nel porsi al livello delle generazioni che si sono succedute in Francia dall'inizio del XIX secolo, e confrontare tra loro i vari tipi di risorse cui hanno attinto nel corso della loro vita. La prospettiva generazionale, comprensiva del significato di un'intera vita, è l'unica in grado di farci capire come l'eredità non sia una risorsa supplementare che si riceve ogni anno.²⁶

Esaminiamo innanzitutto la curva descritta dalla quota corrispondente in media all'eredità, nel totale delle risorse ricevute dai figli nati in Francia nel periodo 1790-2030 (cfr. grafico 11.9). L'abbiamo ottenuta procedendo nel seguente modo. Partendo dalle nostre classi di reddito relative al flusso successorio annuo, e dai dati dettagliati disponibili sull'età dei defunti, degli eredi, dei donatori e delle donatrici per l'intero periodo 1790-2030, abbiamo calcolato la quota dell'eredità nel totale delle risorse ricevute nel corso di una vita in rapporto all'anno di nascita. Tutte le risorse – eredità (successioni e donazioni) da un lato, redditi da lavoro dall'altro (previa deduzione delle imposte²⁷) – sono state quantificate sull'arco di un'intera vita, utilizzando il tasso di rendimento netto medio da capitale vigente in Francia nel corso dei vari anni. Si tratta, a prima vista, del metodo più corretto, anche se va notato che porta a sottostimare leggermente la quota dell'eredità nel caso in cui gli ereditieri (e i patrimoni elevati in genere) giungano a maturare un rendimento più alto del risparmio frutto dei redditi da lavoro.²⁸

Grafico 11.9.

La quota dell'eredità nel totale delle risorse (eredità e lavoro) delle generazioni nate in Francia negli anni 1790-2030



Nel XIX secolo l'eredità equivaleva al 25% delle risorse dei giovani; per i nati nel periodo 1910-20 (che avrebbero

dovuto ereditare verso il 1950-60), equivaleva ad appena il 10%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

I risultati ottenuti sono i seguenti. Se si considera l'insieme delle persone nate in Francia negli anni novanta del Settecento, si constata che l'eredità equivale a circa il 24% del totale delle risorse ricevute nel corso della loro vita, e che pertanto i redditi da lavoro equivalgono in teoria a circa il 76% del totale delle risorse. Per le persone nate negli anni dieci dell'Ottocento, la quota dell'eredità è del 25% e quella dei redditi da lavoro è del 75%. E così via per tutte le generazioni del XIX secolo, quantomeno per quelle che hanno ereditato prima della prima guerra mondiale. Si noterà che la quota dell'eredità nel totale delle risorse, che si aggira intorno al 25% nel XIX secolo, è leggermente più elevata del livello del flusso successorio espresso in proporzione del reddito nazionale (circa il 20-25% nello stesso periodo): ciò si spiega con il fatto che i redditi da capitale – generalmente un terzo circa del reddito nazionale – sono di fatto riattribuiti per una parte all'eredità e per l'altra ai redditi da lavoro.²⁹

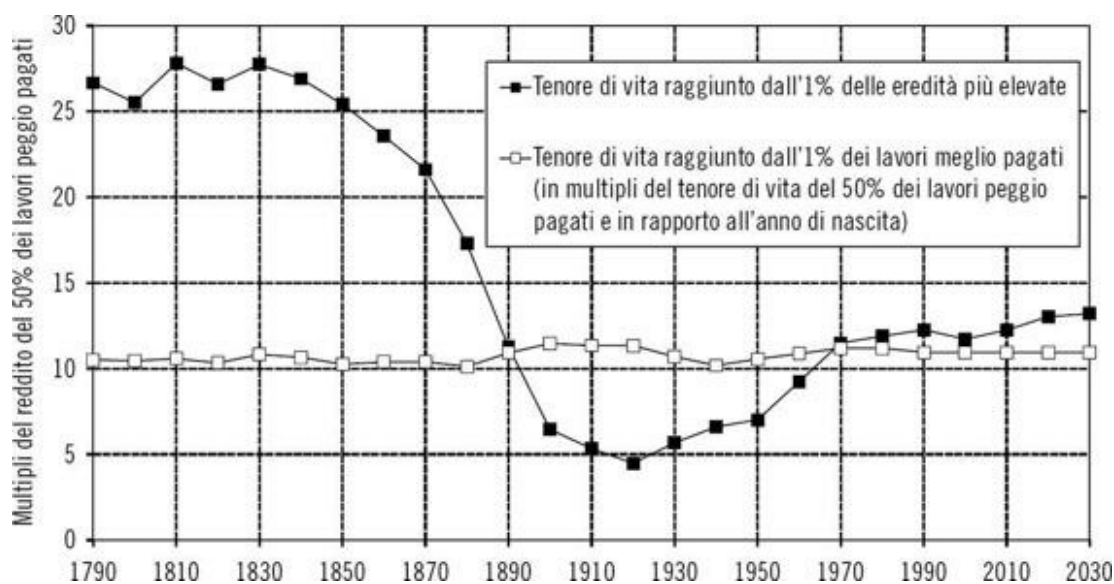
Per le generazioni nate a partire dagli anni settanta-ottanta dell'Ottocento, la quota dell'eredità nel totale delle risorse comincia progressivamente a scendere: il fenomeno dipende dal fatto che una parte crescente di quelle persone avrebbe dovuto ricevere l'eredità dopo la prima guerra mondiale, per cui la quota che tocca loro è in pratica molto inferiore al previsto, considerando i dissesti subiti dai capitali dei genitori. Il punto più basso riguarda le generazioni nate negli anni dieci-venti del Novecento, le quali avrebbero dovuto ereditare nell'immediato secondo dopoguerra e nel corso degli anni cinquanta-sessanta, vale a dire nel momento in cui il flusso successorio è al suo punto più basso, per cui l'eredità equivale, per loro, ad appena l'8-10% del totale delle risorse. La ripresa ha inizio con le generazioni nate tra gli anni trenta e gli anni cinquanta, che ereditano perlopiù negli anni settanta-novanta, ed ereditano il 12-14% del totale delle risorse. Ma è soprattutto per le generazioni nate a partire dagli anni settanta-ottanta, che cominciano a ricevere donazioni e successioni nei primi anni del XXI secolo, che l'eredità torna a raggiungere valori mai più visti dopo il XIX secolo: attorno al 22-24% del totale delle risorse. Ecco spiegato come siamo usciti dall'evento storico, in sé clamoroso, della "fine dell'eredità", ed ecco spiegato come le diverse generazioni del XX secolo hanno vissuto esperienze dissimili in materia di risparmio e di capitale: le schiere dei *baby-boomers* hanno dovuto insomma costruirsi da sé, quasi quanto le generazioni del periodo tra le due guerre e dei primi del secolo, schiacciate dal peso dei conflitti, mentre chi è nato nell'ultimo terzo del XX secolo può godersi i frutti dell'eredità quasi quanto le generazioni del XIX secolo e del XXI secolo.

Il dilemma di Rastignac

Per il momento abbiamo considerato soltanto i valori medi. Ora, una delle caratteristiche principali dell'eredità è che è ripartita in misura alquanto disuguale. Introducendo, nel quadro delle stime precedenti, sia il fattore-disuguaglianza dell'eredità sia il fattore-disuguaglianza dei redditi da capitale, potremo finalmente analizzare in quale misura la lugubre profezia di Vautrin si sia materializzata nelle varie epoche. Nel [grafico 11.10](#) si rileva come le generazioni nate alla fine del XVIII secolo e nel corso del XIX, a cominciare dal nostro Eugène de Rastignac (che Balzac fa nascere nel 1798), debbano effettivamente affrontare il terribile dilemma posto dall'ex galeotto, secondo il quale, mettendo le mani su un patrimonio, è possibile conquistare un tenore di vita più elevato che dedicandosi allo studio e al lavoro.

Grafico 11.10.

Il dilemma di Rastignac per le generazioni nate nel periodo 1790-2030



Nel XIX secolo, l'1% delle eredità più elevate permette di raggiungere un tenore di vita molto più elevato dell'1% dei lavori meglio pagati.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Affinché i vari livelli di risorse possano essere interpretati nella maniera più intuitiva e concreta possibile, li abbiamo espressi in multipli del livello di vita medio attinto nelle varie epoche per il 50% dei lavoratori peggio pagati. Questo tenore di vita, che possiamo definire “popolare”, corrisponde in genere a circa la metà del reddito nazionale medio dell'epoca in questione, e fornisce un punto di riferimento utile per valutare la disuguaglianza di una società.³⁰

I principali risultati ottenuti sono i seguenti. Nel XIX secolo, le risorse di cui dispone l'1% degli ereditieri più ricchi (l'1% delle persone che ricevono l'eredità più alta della loro generazione) corrispondono a circa venticinque-trenta volte il tenore di vita cosiddetto “popolare”. In altri termini, appropriandosi di una tale eredità (di solito

grazie ai genitori o ai parenti stretti), è possibile permettersi per tutta la vita circa venticinque-trenta domestici pagandoli 1250 euro al mese. Al contempo, le risorse disponibili per l'1% dei lavoratori meglio pagati (per esempio i giudici, i procuratori o gli avvocati di cui parla Vautrin) corrispondono a circa dieci volte il tenore di vita "popolare". Si tratta di un livello non trascurabile, ma comunque molto inferiore al precedente, tanto più che, come fa notare l'ex galeotto, non è così semplice accedere alle suddette professioni: non basta conseguire brillantemente una laurea in diritto, bisogna spesso brigare per anni, senza garanzie certe di successo. In simili condizioni, se ci si accorge che, tra chi ci sta vicino, si aggira un'eredità "da centile superiore", è meglio non lasciarsela scappare – o, quantomeno, l'allettante alternativa meriterebbe un minimo di riflessione.

Se facciamo i medesimi calcoli per le generazioni nate negli anni dieci-venti del Novecento, vediamo che le scelte di vita non si presentano più allo stesso modo. L'1% delle eredità più elevate si procura risorse appena cinque volte superiori a quelle del livello di vita "popolare". L'1% dei lavoratori meglio pagati, invece, continuano a procurarsi risorse circa dieci-dodici volte superiori (è la logica conseguenza del fatto che, sul lungo periodo, la quota del centile superiore della gerarchia dei salari è rimasta relativamente stabile, attorno al 6-7% della massa salariale totale³¹). Per la prima volta nella storia, si può vivere due volte meglio accedendo a una professione del centile superiore che accedendo a un'eredità del centile superiore: lo studio, il lavoro e il merito pagano più della successione.

Si noterà che la scelta vale anche per le generazioni del *baby-boom*: i Rastignac nati negli anni quaranta-cinquanta del Novecento hanno tutto l'interesse a puntare su una professione del centile superiore (che procura sempre un tenore di vita dieci-dodici volte superiore a quello "popolare") e a non ascoltare le "sirene" dei Vautrin del loro tempo (il centile superiore dell'eredità ammonta a sei-sette volte il tenore di vita "popolare"). Per le nuove generazioni, il successo conquistato attraverso il lavoro è diventato più redditizio, oltre che più etico.

In concreto, i nostri risultati indicano anche che per l'intero periodo, e per l'insieme delle generazioni nate tra gli anni dieci e gli anni cinquanta del Novecento, il centile superiore della gerarchia dei redditi è composto in netta maggioranza da persone che vivono soprattutto del loro lavoro. Si tratta di un evento di ampia portata, non solo perché rappresenta una grande svolta storica (in Francia e verosimilmente in tutti i paesi europei), ma anche perché il centile superiore costituisce in ogni società un gruppo numericamente assai rilevante.³² Come abbiamo sottolineato nel capitolo 7, il centile superiore equivale a un'élite relativamente ampia, capace di svolgere un ruolo fondamentale nella strutturazione economica, politica e simbolica della società.³³ In tutte le società tradizionali (nel 1789, ricordiamolo, l'aristocrazia equivaleva all'1-2% della popolazione) e fino alla belle époque (malgrado le speranze suscitate dalla Rivoluzione), la fascia di privilegio è sempre stata dominata dal capitale ereditario. Il

fatto che, per tutte le generazioni nate durante la prima metà del XX secolo, la situazione sia del tutto cambiata, costituisce un evento importante, che contribuisce ad alimentare una fede senza precedenti nell'irreversibilità del progresso sociale e nella fine del mondo antico. Nei *Trente glorieuses* le disuguaglianze non mancano di certo, ma sono concepite in primo luogo attraverso il prisma delle inevitabili disuguaglianze salariali. In un mondo salariale come quello francese degli anni cinquanta-sessanta, segnato da distanze significative tra operai, impiegati e dirigenti, le disparità tendono inevitabilmente a crescere, ma si tratta di un mondo tutto sommato solidale, che si trasmette l'identico culto del lavoro, che si regge sullo stesso ideale meritocratico, che è disposto a pensare di aver definitivamente superato le arbitrarie disuguaglianze patrimoniali del passato.

Per le generazioni nate negli anni settanta-ottanta, e a maggior ragione per quelle successive, la realtà è invece molto diversa. In particolare, le scelte di vita sono divenute ben più complesse: le eredità del centile superiore rendono più o meno quanto rendono le professioni del centile superiore (o poco di più: le eredità superano di dodici-tredici volte il tenore di vita "popolare", mentre il lavoro lo supera di dieci-dodici volte). Si noterà che in questo inizio di XXI secolo anche la struttura delle disuguaglianze e del centile superiore è molto diversa da quella del XIX secolo, per il semplice fatto che oggi la concentrazione dell'eredità è molto meno forte che in passato.³⁴ Le attuali generazioni si misurano con le disuguaglianze e le strutture sociali che sono loro proprie, e che sono in certo modo intermedie tra il cinico mondo di Vautrin (in cui l'eredità prevaleva sul lavoro) e il mondo incantato dei *Trente glorieuses* (in cui il lavoro prevaleva sull'eredità). Secondo le nostre risultanze, il centile superiore della gerarchia sociale oggi al vertice in Francia dovrebbe comprendere quote di alti redditi tra loro compatibili, cioè frutto sia dell'eredità sia del lavoro.

Ricapitoliamo. Esistono due condizioni perché una società di *rentiers* e di eredi di grandi patrimoni – vale a dire una società in cui, al vertice della gerarchia sociale, i redditi prodotti dal capitale ereditario prevalgano sui redditi da lavoro – possa prosperare, come prospera nel mondo descritto in particolare da Balzac o da Jane Austen. La prima condizione è che il peso globale del capitale, e al suo interno del capitale ereditario, sia rilevante. In genere, occorre che il rapporto capitale/reddito sia dell'ordine di sei-sette volte tanto e che il capitale ereditario costituisca gran parte dello stock di capitale. In società di questo tipo, l'eredità può equivalere a circa un quarto delle risorse totali di cui dispongono in media le varie generazioni (o anche a un terzo delle risorse totali se si considera un livello molto alto di disuguaglianza dei rendimenti da capitale), com'è accaduto nei secoli XVIII e XIX e fino al 1914. Questa prima condizione, in merito alla massa dell'eredità, è di nuovo sul punto di essere soddisfatta nel XXI secolo.

La seconda condizione è che la concentrazione dell'eredità debba essere molto forte. Se l'eredità fosse ripartita nello stesso modo dei redditi da lavoro (con livelli identici per la quota del decile superiore, del centile superiore ecc. nel totale delle eredità e dei redditi da lavoro), il mondo di Vautrin non potrebbe mai esistere: i redditi da lavoro equivarrebbero a una massa costantemente superiore ai redditi da eredità (almeno tre volte superiore³⁵), e l'1% detentore dei redditi da lavoro più elevati supererebbe automaticamente e sistematicamente l'1% detentore delle eredità più consistenti.³⁶

Affinché l'effetto concentrazione prevalga sull'effetto massa, è indispensabile che il centile superiore della gerarchia dell'eredità detenga da solo una quota preponderante del totale del patrimonio ereditario – come accadeva nelle società del XVIII e del XIX secolo, con circa il 50-60% del patrimonio totale per il centile superiore (il 70% nel Regno Unito o nella Parigi della belle époque), vale a dire quasi dieci volte di più della quota del centile superiore della gerarchia dei redditi da lavoro nella massa salariale totale (circa il 6-7%, livello che abbiamo visto mantenersi piuttosto stabile sul lungo periodo). Questo rapporto da uno a dieci tra le concentrazioni patrimoniali e quelle salariali serve a bilanciare il rapporto da uno a tre tra le masse salariali, e a capire perché, in pratica, un'eredità del centile superiore consenta di vivere tre volte meglio di una professione del centile superiore nella società patrimoniale del XIX secolo (cfr. [grafico 11.10](#)).

Questa aritmetica elementare dei *rentiers* e dei lavoratori di alto livello ci fa anche capire perché, nella Francia di oggi, i centili superiori dell'eredità e del lavoro finiscano più o meno per equilibrarsi: la concentrazione patrimoniale è tre volte più alta di quella salariale (poco più del 20% del patrimonio totale per il centile superiore dei patrimoni, contro il 6-7% della massa salariale totale per il centile) e riesce a equilibrare più o meno l'effetto massa. Così come ci fa scoprire perché, nel corso dei *Trente glorieuses*, i *rentiers* siano stati nettamente surclassati dai lavoratori di alto livello (l'effetto

concentrazione, da uno a tre, era troppo basso per poter equilibrare l'enorme effetto massa, da uno a dieci). Tuttavia, al di là di situazioni particolari come queste, o di politiche pubbliche particolari (soprattutto fiscali), la struttura “naturale” delle disuguaglianze sembra favorire un primato dei *rentiers* sui dirigenti. Soprattutto quando la crescita è debole e il rendimento da capitale è di gran lunga superiore al tasso di crescita, è quasi inevitabile – quantomeno nei modelli dinamici più plausibili – che la concentrazione patrimoniale tenda verso livelli tali che gli alti redditi da capitale ereditario finiranno per sopravanzare largamente gli alti redditi da lavoro.³⁷

I narratori del XIX secolo non impiegano ovviamente le nostre stesse categorie per raccontare le strutture sociali del loro tempo. Nondimeno descrivono le identiche strutture profonde, quelle di un mondo in cui solo il possesso di un patrimonio importante garantisce una vera agiatezza. E ciò che più sorprende è notare fino a che punto le strutture della disuguaglianza, gli ordini di grandezza e gli importi minuziosamente indicati da Balzac e da Jane Austen siano del tutto identici al di qua e al di là della Manica, malgrado il diverso status monetario, il diverso stile letterario e la diversa trama del racconto. Come abbiamo notato nel capitolo 2, nel mondo senza inflazione descritto da Balzac e Jane Austen i punti di riferimento monetari sono molto stabili, il che aiuta gli scrittori a definire in modo molto preciso a partire da quale livello di ricchezza e di reddito sia possibile vivere con un minimo di eleganza ed evitare una condizione mediocre. In entrambi i casi, la soglia del benessere – materiale e psicologico al tempo stesso – si colloca attorno al reddito medio dell'epoca moltiplicato per venti o trenta. Al di sotto di questa soglia, l'eroe balzachiano o austeniano vive con qualche difficoltà, privo della dignità necessaria. La soglia è perfettamente raggiungibile se nella società francese o inglese del XIX secolo si fa parte dell'1% più ricco per patrimonio e relative rendite (meglio ancora se ci si avvicina allo 0,5% o magari allo 0,1% ricchissimo): una stima che rinvia a una fascia sì minoritaria, ma abbastanza numerosa per strutturare la società e per alimentare un intero universo romanzesco.³⁸ Mentre è una soglia del tutto fuori portata se ci si limita a esercitare un mestiere, per quanto ben pagato esso sia: l'1% delle professioni meglio pagate non consente in alcun modo di accedere a un tenore di vita prestigioso (e nemmeno lo 0,1%).³⁹

Nella maggioranza dei romanzi di Balzac e di Jane Austen, il quadro al tempo stesso finanziario, sociale e psicologico è tracciato fin dalle prime pagine, dopodiché esso viene richiamato di tanto in tanto, in modo che il lettore non dimentichi ciò che distingue i personaggi, ovvero tutti quei connotati patrimoniali che ne condizionano le esistenze, le rivalità, le strategie e le speranze. In *Papà Goriot* lo stato di decadimento del vecchio viene immediatamente espresso dal fatto che abbia dovuto via via accontentarsi della camera più sudicia e del cibo più misero della pensione Vauquer, per riuscire a ridurre la spesa annua a 500 franchi (più o meno il reddito medio annuo dell'epoca: per Balzac, la miseria assoluta⁴⁰). Il vecchio ha sacrificato tutto per le figlie, ciascuna delle quali ha ricevuto una dote di 500.000 franchi, ossia una rendita annua di 25.000 franchi, circa cinquanta volte il reddito medio: è questo, in tutti i romanzi di Balzac, il paradigma della fortuna, l'espressione della vera ricchezza e della vita elegante. Insomma, la dicotomia tra i due estremi della società balza subito agli occhi. Tuttavia Balzac non dimentica che tra la miseria assoluta e la vera agiatezza esiste tutta una serie di stadi intermedi, più o meno accettabili. La piccola proprietà di Rastignac, con sede nell'Angoulême, procura a fatica 3000 franchi l'anno (sei volte il reddito medio): per Balzac è l'esempio tipico della piccola nobiltà di provincia, squattrinata, che può

giusto fruttare 12.000 franchi l'anno per permettere a Eugène di andare a studiare Giurisprudenza nella capitale. Nel discorso di Vautrin, la retribuzione annua di 5000 franchi (dieci volte il reddito medio) di cui potrebbe usufruire il giovane Rastignac occupando l'incarico di procuratore del re, con chissà quali sforzi e rischi, è l'esempio stesso della mediocrità, che dimostra meglio di qualunque altro discorso che lo studio non porta da nessuna parte. Balzac ci dipinge una società in cui l'obiettivo minimo è godere di un reddito venti o trenta volte superiore al reddito medio dell'epoca, o anche cinquanta volte, come permette di fare la dote di Delphine e Anastasie, o meglio ancora cento volte, come permetterebbe di fare il milione di franchi della signorina Victorine, grazie ai 50.000 franchi di rendita annua che assicurerebbe.

In *César Birotteau*, anche l'audace profumiere punta a raggiungere il milione di franchi di patrimonio, in modo da riservarne la metà per sé e la moglie e destinarne l'altra metà alla dote della figlia – i 500.000 franchi ritenuti indispensabili per maritarla come si deve e consentire al futuro genero di venire in possesso senza fatica dello studio del notaio Roguin. La moglie vorrebbe riportare César con i piedi per terra, convincerlo che potrebbero benissimo riservare per se stessi la pensione – con 2000 franchi di rendita – e sposare la figlia con la restante rendita di 8000 franchi, ma César non intende sentire ragioni: non vuole finire come il socio Pillerault, che si ritira dagli affari con appena 5000 franchi di rendita. Per vivere bene, ci vuole almeno una rendita equivalente a venti-trenta volte il reddito medio: con una rendita di sole cinque-dieci volte il reddito medio si riesce appena a sopravvivere.

E dall'altra parte della Manica si ritrovano i medesimi ordini di grandezza. In *Ragione e sentimento* si entra nel cuore dell'intreccio, di natura al tempo stesso finanziaria e psicologica, fin dalle prime dieci pagine, leggendo il terrificante dialogo tra John Dashwood e la moglie Fanny. John ha appena ereditato l'immensa proprietà di Norland, che gli assicura una rendita di 4000 sterline l'anno, più di cento volte il reddito medio dell'epoca (nel Regno Unito dei primi decenni dell'Ottocento, poco superiore a 30 sterline annue).⁴¹ È l'esempio perfetto della grandissima proprietà terriera, quella che nei romanzi di Jane Austen costituisce il vertice dell'agiatezza. Con 2000 sterline l'anno (più di sessanta volte il reddito medio), il colonnello Brandon e la sua proprietà di Delaford rappresentano la normalità in fatto di grande proprietà terriera dell'epoca – in altre circostanze, si rileva che a un personaggio di spicco immaginato da Jane Austen possono bastare anche 1000 sterline l'anno. Invece, con 600 sterline (venti volte il reddito medio), John Willoughby occupa il punto più basso della traiettoria dell'agiatezza, al punto che ci si chiede come faccia il seducente e intraprendente giovane a vivere alla grande con così poco. Uno stato di necessità che spiega senza dubbio il motivo per cui abbandona Marianne, disorientata e inconsolabile, per la signorina Gray e la sua dote di 50.000 sterline di capitale (2500 sterline di rendita annua, ottanta volte il reddito medio) – si noterà, di sfuggita, che, in base al tasso di cambio franco-sterlina dell'epoca, è quasi identica all'ammontare della dote da un milione di franchi della signorina Victorine. Come in Balzac, una dote equivalente alla

metà di tale somma, come quella di Delphine e Anastasie, è comunque più che soddisfacente. Per esempio, la signorina Morton, figlia unica di lord Morton, con le sue 30.000 sterline di capitale (1500 di rendita, cinquanta volte il reddito medio), è l'ereditiera perfetta, l'obiettivo di tutte le suocere, a cominciare dalla signora Ferrars, che la vedrebbe benissimo sposata al figlio Edward.⁴²

Fin dalle prime pagine di *Ragione e sentimento*, all'agiatezza di cui gode John Dashwood viene contrapposta la relativa povertà delle sue sorellastre Elinor, Marianne e Margaret, le quali, con la madre, devono accontentarsi di sole 500 sterline di rendita annua da dividere in quattro (125 sterline ciascuna: appena quattro volte il reddito medio pro capite), del tutto insufficiente per maritare le ragazze. La signora Jennings, fulcro dei pettegolezzi mondani nella campagna del Devonshire, si compiace di riaffermare il concetto tutte le volte che può, in occasione di balli, visite di cortesia e spettacoli musicali, nel corso cioè di tutti gli intrattenimenti che scandiscono la loro vita, nel corso dei quali le tre ragazze incontrano giovani e affascinanti pretendenti che si rivelano purtroppo fuori dalla loro portata: "La modestia della vostra ricchezza potrebbe indurli a tirarsi indietro." Come in Balzac, anche nel romanzo di Jane Austen con l'equivalente di cinque o dieci volte il reddito medio si vive molto modestamente. I redditi prossimi alla media di 30 sterline, o anche inferiori, non vengono nemmeno nominati: è più o meno il guadagno di una domestica, e dunque parlarne non serve a molto. Quando Edward Ferrars prende in considerazione l'idea di diventare pastore e di accettare la parrocchia di Delaford per 200 sterline annue (tra sei e sette volte il reddito medio), passa quasi per un santo. Anche integrando le 200 sterline con i redditi del piccolo capitale che la famiglia ha lasciato a Edward per punirlo del suo matrimonio con una donna di rango inferiore, e con la magra rendita recata da Elinor, i due sposi non andranno lontano, e tutti si stupiscono che possano essere talmente "accecati dall'amore da credere che 350 sterline l'anno li manterranno negli agi."⁴³ Il loro connubio felice e virtuoso non deve in ogni caso far dimenticare un'iniquità di fondo: rifiutandosi, su consiglio dell'odiosa Fanny, di aiutare le sorellastre e di dividere con loro, anche assegnando loro una quota minima, la propria immensa fortuna, John Dashwood costringe Elinor e Marianne a una vita mediocre, per non dire umiliante. E il loro destino viene sancito in tutto e per tutto dal terribile dialogo introduttivo tra John e Fanny.

Alla fine del XIX secolo, la stessa disparità nella struttura della circolazione del denaro trova la sua raffigurazione romanzesca anche in America. In *Washington Square*, romanzo pubblicato nel 1881 da Henry James e magnificamente trasposto nel film *L'ereditiera* di William Wyler nel 1949, l'intreccio è interamente costruito su una questione di denaro e di dote, e si scopre che quello del denaro è un argomento a rischio, a proposito del quale occorre agire con la massima prudenza. Catherine Sloper lo impara a sue spese: vede il fidanzato darsela letteralmente a gambe quando viene a sapere che la sua dote equivale ad appena 30.000 dollari in titoli bancari (esattamente venti volte il reddito medio americano, anziché sessanta volte). "Sei troppo brutta," le

rinfaccia il padre, vedovo, ricchissimo e tirannico, proprio come fa il principe Bolkonskij con la principessa Marie in *Guerra e pace*. Anche la situazione dei maschi può rivelarsi a rischio: nel film *L'orgoglio degli Amberson* Orson Welles ci mostra il declassamento di un erede arrogante, l'aristocratico George, il quale, all'apice della ricchezza, dispone di 60.000 dollari di rendita (centoventi volte il reddito medio), prima di essere travolto, attorno al 1900-10, dalla Rivoluzione industriale americana, in particolare dall'avvento dell'automobile, e di finire con un impiego pagato 350 dollari, cioè meno del reddito medio.

La disuguaglianza patrimoniale estrema: una condizione della civiltà in una società povera?

È interessante notare che gli scrittori del XIX secolo non si limitano a descrivere con precisione la gerarchia dei patrimoni e dei redditi del loro tempo. Spesso danno una visione molto concreta e ravvicinata dei modelli di vita, di quelle realtà quotidiane che incidono direttamente sui diversi livelli di reddito. Di passaggio, si vede affiorare, a volte, una qualche giustificazione dell'estrema disuguaglianza patrimoniale propria dell'epoca, si avverte, tra le righe, che l'autore dà per scontato il fatto che solo la disuguaglianza può consentire a un piccolo gruppo sociale di vivere senza preoccuparsi d'altro che della propria esistenza: la disuguaglianza viene rappresentata quasi come una condizione necessaria della civiltà.

Jane Austen illustra più e meglio degli altri, e con particolare minuzia, come funziona la vita quotidiana dell'epoca: le risorse necessarie per nutrirsi, vestirsi, metter su casa, spostarsi. In mancanza di ogni tecnologia moderna, tutto costa carissimo, richiede tempo e soprattutto personale, indispensabile per procurare il cibo (la cui conservazione è problematica) e provvedere agli indumenti (l'abito più modesto può valere parecchi mesi di reddito medio, o anche parecchi anni). Per spostarsi occorrono cavalli, equipaggi – i quali richiedono a loro volta altro personale che si occupi delle vetture –, nutrimento per le bestie e così via. Il lettore può accorgersi che all'inizio del XIX secolo, se si dispone di una rendita soltanto tre o cinque volte superiore al reddito medio, si vive obiettivamente male, nel senso che si è costretti a trascorrere la maggior parte del tempo a preoccuparsi delle proprie necessità quotidiane. E se qualcuno gradisse disporre di libri, strumenti musicali, gioielli o abiti da ballo, dovrebbe almeno godere di una rendita venti o trenta volte superiore al reddito medio dell'epoca.

Nella Parte prima abbiamo già notato quanto sia difficile e semplicistico confrontare i poteri d'acquisto sul lunghissimo periodo, per via del radicale cambiamento, in valori multidimensionali, della struttura degli stili di vita e dei prezzi in vigore. Per cui non è possibile riassumere con un unico indicatore i mutamenti avvenuti. È però possibile tener presente che, secondo gli indici ufficiali, il potere d'acquisto medio per abitante in vigore nel Regno Unito o in Francia attorno al 1800 era circa dieci volte più basso che nel 2010. In altri termini, con una rendita venti o trenta volte superiore al reddito medio del 1800, non si viveva meglio di quanto oggi non si viva con una rendita due o tre volte superiore al reddito medio, e con una rendita da cinque a dieci volte superiore al reddito medio del 1800 ci si trovava in una fascia intermedia tra il salario minimo e il reddito medio del mondo di oggi.

Con ciò, i personaggi balzachiani e austeniani ricorrono senza risparmio a decine di domestici, dei quali, solitamente, non conosciamo neppure il nome. Qualche volta i narratori si permettono di prendere in giro le pretese e i bisogni eccessivi dei loro personaggi, come quando Marianne, vedendosi già bellamente accasata a Willoughby, spiega arrossendo che, secondo i suoi calcoli, non è facile vivere con meno di 2000

sterline annue (oltre sessanta volte il reddito medio dell'epoca). "Sono sicura di non essere stravagante nelle mie esigenze. Non si potrebbe mantenere con meno un numero conveniente di domestici, una carrozza, magari due cavalli da caccia,"⁴⁴ si sbilancia Marianne, a cui la sorella Elinor non può non replicare che sta francamente esagerando. Lo stesso Vautrin spiega che ci vuole un reddito di 25.000 franchi (superiore di cinquanta volte al reddito medio) per vivere con un minimo di dignità: e insiste, con molti dettagli, sul costo dei vestiti, dei domestici e degli spostamenti. Nel suo caso, non c'è nessuno che gli dica che sta esagerando, ma Vautrin è talmente cinico che la sua tendenza all'esagerazione è del tutto evidente per i lettori.⁴⁵ Lo stesso tipo di affarismo senza complessi, con i medesimi ordini di grandezza in merito all'idea di agiatezza, si trova nei racconti di viaggio di Arthur Young.⁴⁶

Quali che siano gli eccessi dei loro personaggi, i romanzi del XIX secolo ci descrivono un mondo in cui la disuguaglianza è in un certo senso necessaria: se non esistesse una minoranza dotata di un patrimonio più che sufficiente, tutti dovrebbero pensare unicamente alla propria sopravvivenza. È però una visione della disuguaglianza che ha il buon gusto di non presentarsi come meritocratica. Si preferisce far parte di una determinata minoranza per vivere come meglio si può, ma nessuno intende sostenere che tale minoranza sia più meritevole o più virtuosa del resto della popolazione. D'altronde, in un universo del genere, è chiarissimo che solo il possesso di un patrimonio consente di acquisire un grado di agiatezza sufficiente per vivere con dignità: il fatto di avere un diploma o una specializzazione può certo consentire di produrre e dunque di guadagnare cinque o sei volte più della media, ma non di più. La società meritocratica moderna, specie in America, è invece spietata con i perdenti, poiché intende dire la sua su ogni aspetto della vita, sulla giustizia, sulla virtù, sul merito e, nel caso specifico, sull'insufficienza della loro produttività.⁴⁷

È anche interessante notare che le convinzioni meritocratiche più radicali sono spesso chiamate in causa per legittimare altissime disuguaglianze salariali, tanto più forti quanto appaiono più giustificate di quelle derivanti dall'eredità. Da Napoleone fino alla prima guerra mondiale, esiste in Francia un piccolo numero di alti funzionari molto ben pagati (in qualche caso fino a cinquanta volte il reddito medio dell'epoca), a cominciare dagli stessi ministri; e il loro stato di privilegio appare sempre giustificato – in primo luogo dall'imperatore in persona, uscito dalla piccola nobiltà corsa – dall'idea che, grazie alla loro retribuzione e al loro lavoro, i più capaci e meritevoli debbano poter vivere con la stessa dignità e la stessa eleganza dei più fortunati (in qualche modo una risposta, dall'alto, a Vautrin). Come nota Adolphe Thiers nel 1831 parlando alla tribuna della Camera dei deputati: “I prefetti devono poter godere di un prestigio non inferiore a quello dei notabili del dipartimento in cui abitano.”⁴⁸ Nel 1881 Paul Leroy-Beaulieu spiega che lo Stato, a forza di aumentare solamente le piccole retribuzioni, si è spinto troppo oltre. E prende con decisione le difese degli alti funzionari del tempo, i quali, in maggioranza, non percepiscono più “di 15.000 o 20.000 franchi l'anno,” “cifre che al volgo sembrano enormi” ma che in realtà “non permettono di vivere con eleganza e di accumulare un risparmio di un certo rilievo.”⁴⁹

Il fatto più inquietante, forse, è che si ritrova lo stesso tipo di ragionamento nelle società più ricche, nelle quali l'argomento austeniano del bisogno e della dignità sembrerebbe più difficile da applicare. Negli Stati Uniti dei primi anni del XXI secolo si sentono spesso, a proposito dei guadagni stratosferici dei superdirigenti (in certi casi cinquanta o cento volte il reddito medio, o anche di più), giustificazioni analoghe: si insiste sul fatto che senza quelle retribuzioni altissime solo i possessori di patrimoni potrebbero godere della vera agiatezza, il che sarebbe ingiusto; insomma, i redditi di parecchi milioni o di parecchie decine di milioni di euro versati ai superdirigenti sarebbero una manifestazione di grande giustizia sociale.⁵⁰ Ecco come possono ripresentarsi, man mano che si procede negli anni, condizioni di disuguaglianza ancora più gravi e più inique che in passato. Ed ecco come si può immaginare un futuro caratterizzato per un verso dal ritorno delle fortissime disuguaglianze da capitale ereditario, per l'altro da disuguaglianze salariali esasperate e legittimate da assurde considerazioni in fatto di merito e di produttività (assurde perché abbiamo già constatato quanto siano artificiose). L'estremismo meritocratico può insomma portare a una gara a inseguimento tra i superdirigenti e i *rentiers*, a scapito di tutti coloro che non sono né l'una né l'altra cosa.

Va anche sottolineato che il rilievo delle giustificazioni meritocratiche nella legittimazione delle disuguaglianze della società moderna non riguarda soltanto il vertice della gerarchia, ma anche le disparità che oppongono le classi popolari alle classi medie. Alla fine degli anni ottanta, Michèle Lamont ha realizzato alcune centinaia di interviste con rappresentanti delle “classi medie superiori” negli Stati Uniti e in

Francia, sia nelle grandi metropoli (New York, Parigi) sia in città di media importanza (Indianapolis, Clermont-Ferrand), per approfondire con gli intervistati il significato del loro successo, il modo in cui vivono la propria identità pubblica, il ruolo che pensano di occupare nella società, l'interpretazione che danno alla barriera che li separa dalle altre categorie sociali e dalle classi popolari. La prima conclusione è la seguente: in ciascun paese queste "élite colte" insistono innanzitutto sul proprio merito e sulle proprie qualità morali, che definiscono usando termini come rigore, pazienza, operosità, sforzo e così via (anche tolleranza, gentilezza ecc.).⁵¹ Gli eroi e le eroine di Balzac e Jane Austen avrebbero ritenuto inutile descrivere così le loro qualità personali per distinguersi dai loro domestici (dei quali, per la verità, non si parla mai).

Torniamo al mondo d'oggi, e più esattamente alla Francia di questi ultimi anni. Secondo le nostre stime, per le generazioni nate a partire dagli anni settanta-ottanta del Novecento l'eredità equivarrà a quasi un quarto delle risorse totali – frutto sia dell'eredità sia del lavoro – di cui disporranno nel corso della loro vita. In termini di masse globali in gioco, l'eredità ha dunque già praticamente riacquistato l'importanza che aveva per le generazioni del XIX secolo (cfr. [grafico 11.9](#)). Dobbiamo anche precisare che si tratta di previsioni corrispondenti allo scenario principale descritto in precedenza: se si presentassero le condizioni dello scenario alternativo (bassa crescita, crescita del rendimento netto da capitale), l'eredità potrebbe equivalere, per le generazioni del XXI secolo, a poco più di un terzo, vale a dire a quasi quattro decimi, delle risorse.⁵²

Il fatto che l'eredità abbia riacquistato, in termini di massa globale, la stessa importanza di un tempo, non vuol dire però che svolga lo stesso ruolo sociale di una volta. Come abbiamo già notato, la fortissima deconcentrazione della proprietà (la quota del centile superiore è stata praticamente divisa per tre, passando dal 60% degli anni dieci del Novecento al 20% o poco più di oggi) e l'affermazione di una classe media patrimoniale implicano che oggi le grosse eredità siano numericamente molto inferiori a quelle del XIX secolo o della belle époque. In concreto, le doti da 500.000 franchi di papà Goriot e César Birotteau volevano munire le figlie, assicurando loro una rendita annua di 25.000 franchi (circa cinquanta volte il reddito medio pro capite dell'epoca, 500 franchi), equivarrebbero oggi a un'eredità di circa 30 milioni di euro e assicurerebbero una massa di interessi, dividendi e rendite immobiliari dell'ordine di 1,5 milioni di euro l'anno (cinquanta volte il reddito medio annuo pro capite, 30.000 euro⁵³). Certo, esistono ancora eredità del genere, e ne esistono anche di più consistenti, ma sono molto meno numerose che nel XIX secolo, mentre la massa globale dei patrimoni e delle eredità – quella sì – ha praticamente ritrovato la medesima intensità di un tempo.

Oggi, in ogni caso, nessuno costruirebbe un romanzo su un patrimonio di 30 milioni di euro, come facevano Balzac, Jane Austen o Henry James. Dopo che l'inflazione ha eroso tutti i vecchi parametri, dalla letteratura non sono solo scomparsi i riferimenti espliciti alle masse di denaro, sono scomparsi anche i *rentiers* e, con essi, l'intera rappresentazione collettiva della disuguaglianza, che pure si è mantenuta intatta. Nella letteratura e nella fiction contemporanee, le disuguaglianze tra gruppi sociali compaiono unicamente sotto forma di disparità in rapporto al lavoro, ai salari, alle qualifiche professionali. La società strutturata dalla gerarchia dei patrimoni è stata sostituita da una società strutturata quasi per intero dalla gerarchia del lavoro e del capitale umano. Per esempio, stupisce il fatto che non poche serie televisive americane dei primi anni del XXI secolo mettano in scena protagonisti e protagoniste provvisti di lauree e di specializzazioni d'alto livello: per curare malattie gravi (*Dr. House*), risolvere

enigmi polizieschi (*Bones*) o anche per fare i presidenti degli Stati Uniti (*West Wing*), è meglio avere in tasca qualche dottorato o magari aver vinto un premio Nobel. Non è scorretto avvertire in alcune di queste serie un inno alla sacrosanta disuguaglianza, basata sul merito, sul titolo di studio e sull'utilità pubblica delle élite. Si può tuttavia notare come produzioni televisive più recenti mettano a volte in scena una disuguaglianza più inquietante, e più spiccatamente patrimoniale. In *Damages* compaiono terribili magnati che hanno frodato i loro salariati di centinaia di milioni di euro, le cui mogli, ancor più egoiste dei mariti, intendono divorziare tenendo per sé la miniera d'oro, piscina compresa. Nella terza stagione di *Damages*, ispirata all'*affaire* Madoff, si vedono i figli del finanziere truffatore fare di tutto per mantenere il controllo delle attività del padre, nascoste ad Antigua, nei Caraibi, in modo da preservare il proprio futuro tenore di vita.⁵⁴ Anche in *Dirty Sexy Money* si vedono giovani eredi debosciati, ben poco dotati di meriti e virtù, vivere spudoratamente del patrimonio di famiglia. Si tratta però di casi eccezionali. In particolare, il fatto di vivere bene grazie a un patrimonio accumulato in passato è quasi sempre visto come qualcosa di negativo, di infamante, mentre in Jane Austen o Balzac è la cosa più naturale del mondo, per quel tanto o poco di sentimento che ancora sopravvive nel cuore dei loro personaggi.

La grande trasformazione dell'immaginario collettivo della disuguaglianza è in parte giustificata, ma si regge su non pochi malintesi. Innanzitutto, è del tutto evidente che il titolo di studio ricopre oggi un ruolo ben più importante che nel XVIII secolo (in un mondo in cui tutti sono diplomati o laureati, non conviene restare indietro: tutti hanno interesse a compiere un minimo di sforzo per procurarsi una specializzazione, anche coloro che ereditano un capitale immobiliare o finanziario rilevante, tanto più che l'eredità arriva spesso un po' troppo tardi per i gusti degli ereditieri), anche se ciò non significa che la società sia diventata più meritocratica. E soprattutto non vuol dire che la quota di reddito nazionale riservata al lavoro sia effettivamente aumentata (abbiamo visto che l'aumento è quasi nullo), così come non vuol dire che ciascuno possa godere delle medesime opportunità per acquisire i vari livelli di competenza: in larga misura, le disuguaglianze in fatto di competenze si sono semplicemente spostate verso l'alto, e niente sta a indicare che la mobilità intergenerazionale in materia di formazione sia davvero cresciuta.⁵⁵ Nondimeno, la trasmissione di un capitale umano è meno automatica e meccanica di quella di un capitale immobiliare e finanziario (chi eredita deve mostrare un minimo di sforzo, di forza di volontà): da qui, la convinzione largamente diffusa – e in parte giustificata – che la fine dell'eredità avrebbe favorito l'affermazione di una società un po' più giusta.

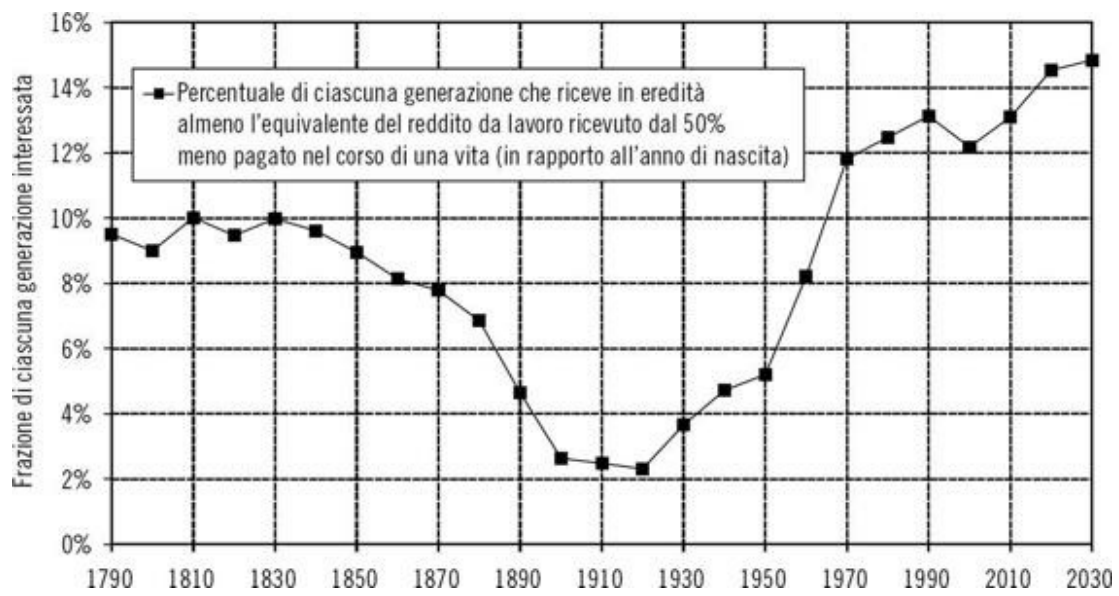
Il principale malinteso è secondo me il seguente. La fine dell'eredità non c'è stata affatto: è cambiata solo la distribuzione del capitale, il che è diverso. Nella Francia di oggi esistono sì meno eredità – le eredità da 30 milioni di euro, o anche da 10 o 5 milioni di euro, sono meno numerose – rispetto al XIX secolo. Ma, se si considera che la massa globale delle eredità è tornata più o meno al livello iniziale, si può tranquillamente affermare che esistono molte più eredità medie e medio-grandi: diciamo

attorno ai 200.000-500.000 euro o 1-2 milioni di euro. Ora, eredità simili, pur essendo del tutto insufficienti perché si possa rinunciare a qualsiasi prospettiva professionale e scegliere di vivere di rendita, equivalgono comunque a somme notevolissime, soprattutto se confrontate con quanto guadagna una buona parte della popolazione dopo un'intera vita di lavoro. In altri termini, siamo passati da una società con un piccolo numero di grossi *rentiers* a una società con un numero molto più elevato di *rentiers* meno danarosi: una società di piccoli *rentiers*, per così dire.

L'indicatore che mi pare più pertinente per raffigurare uno sviluppo del genere è tracciato nel [grafico 11.11](#). Si tratta della percentuale di persone che nel quadro di ogni generazione ricevono in eredità (successioni e donazioni) somme superiori a quanto il 50% meno pagato guadagna come reddito da lavoro nel corso di una vita. Questa somma cresce con il succedersi delle generazioni: attualmente il salario medio di quel 50% che occupa la fascia più bassa dei salari è dell'ordine di 15.000 euro l'anno, circa 750.000 euro per cinquant'anni di lavoro (pensione compresa): grosso modo quanto procura una vita vissuta quasi per intero percependo un salario minimo. Ebbene, nel XIX secolo circa il 10% di ciascuna generazione ereditava importi superiori a tale somma. Dopodiché la percentuale è scesa a poco più del 2% per le generazioni nate negli anni dieci-venti del Novecento, e al 4-5% per quelle nate tra gli anni trenta e cinquanta. Ma, secondo le nostre stime, la percentuale è già risalita a circa il 12% per le generazioni nate negli anni settanta-ottanta, e potrebbe raggiungere o superare il 15% per le generazioni nate negli anni dieci-venti del XXI secolo. In altri termini, quasi un sesto di ciascuna generazione godrà di un'eredità superiore a quanto guadagna la metà della popolazione con il lavoro di un'intera vita (in gran parte, la stessa metà che in pratica non riceve alcuna eredità⁵⁶). Certo nulla impedirà al sesto in questione di acquisire titoli di studio e di lavorare, nonché di guadagnare in genere con il lavoro più di quanto guadagni la metà meno pagata. Ma si tratta in ogni caso di una forma di disuguaglianza assai allarmante, che sta per raggiungere un'ampiezza mai vista nella storia, molto difficile da rappresentare in letteratura e da correggere in politica, perché si tratta di una disuguaglianza comune, che contrappone tra loro ampi segmenti di popolazione, e non un'élite e il resto della società.

Grafico 11.11.

Qual è la percentuale di generazione che riceve in eredità l'equivalente di una vita di lavoro?



Nell'ambito delle generazioni nate verso il 1970-80, il 12-14% delle persone riceve in eredità l'equivalente dei redditi da lavoro ricevuti dal 50% meno pagato nel corso della vita.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

D'altra parte, niente garantisce che la distribuzione del capitale ereditario non finisca per toccare le punte di disuguaglianza toccate in passato. Come abbiamo già notato nel capitolo precedente, non esiste alcuna forza che possa opporsi al ritorno di una concentrazione patrimoniale estrema, altissima come durante la belle époque, soprattutto nel caso di un forte calo della crescita e di un rialzo significativo del rendimento netto da capitale, possibile in condizioni di concorrenza fiscale esasperata. Se ciò dovesse verificarsi, ne deriverebbero, a mio parere, contraccolpi politici non trascurabili. Le nostre società democratiche si reggono infatti su una visione meritocratica del mondo, o quantomeno sull'idea di una società in cui le disuguaglianze sarebbero determinate dal merito e dal lavoro più che dalla discendenza e dalla rendita. È una convinzione, o speranza, che ricopre un ruolo fondamentale nella società moderna. Per una ragione molto semplice: in democrazia, l'uguaglianza dichiarata dei diritti del cittadino contrasta con la disuguaglianza effettiva delle condizioni di vita reali. E per uscire da questa contraddizione è indispensabile far sì che le disuguaglianze sociali scaturiscano da principi razionali e universali, e non da contingenze arbitrarie. Le disuguaglianze devono insomma apparire giuste e utili a tutti ("Le distinzioni sociali non possono essere fondate che sull'utilità comune," annuncia l'art. 1 della Dichiarazione del 1789), a parole e nei fatti. Nel 1893 Émile Durkheim ha pronosticato che le società democratiche moderne non tollererebbero a lungo l'esistenza dell'eredità e finirebbero per ridurre il diritto di proprietà in modo tale che il possesso si estingua con la morte delle persone.⁵⁷

Non è forse significativo che i termini stessi di *rendita* e *rentier* abbiano assunto, nel corso del XX secolo, una connotazione peggiorativa? Nel complesso del presente volume, utilizziamo i due termini nella loro definizione originaria, vale a dire per designare le rendite annue prodotte da un determinato capitale e le persone che dispongono soltanto dei redditi prodotti da tale capitale, si tratti di affitti, interessi, dividendi, profitti, bonus o di qualunque altra forma giuridica, purché le rendite dipendano esclusivamente dal fatto di possedere quel dato capitale e prescindano dal lavoro. Del resto, era questo il significato originario dei termini *rendita* e *rentier* nei secoli XVIII e XIX e nei romanzi di Balzac e di Jane Austen, in un periodo in cui la priorità del patrimonio e della sua rendita al vertice della gerarchia dei redditi era dichiaratamente assunta e accettata come tale, quantomeno all'interno delle élite. Sorprende che il loro significato originario si sia di gran lunga affievolito nel corso del tempo, con l'avvento dei valori democratici e meritocratici. Nel corso del XX secolo, la parola "rendita" è diventata una parolaccia, un insulto, forse il peggiore. E il fenomeno è comune a tutti i paesi.

È anche molto interessante notare che, ai giorni nostri, la parola "rendita" è spesso usata con tutt'altro significato, cioè per indicare un'imperfezione del mercato (la "rendita da monopolio") o, più in generale, ogni reddito indebito o ingiustificato, a

prescindere dalla sua natura. A volte si ha quasi l'impressione che la rendita sia divenuta sinonimo del morbo economico per eccellenza. La rendita è la principale nemica della razionalità moderna, e deve essere battuta con ogni mezzo, in particolare con questo: una concorrenza sempre più pura e perfetta. Un esempio recente e rappresentativo dell'impiego attuale del termine "rendita" ci è fornito dalle interviste concesse dall'attuale presidente della Banca centrale europea (BCE) ai grandi quotidiani del continente qualche mese dopo la sua nomina. Alle domande pressanti dei giornalisti sulle strategie da seguire per risolvere il problema dell'Europa, Mario Draghi ha dato questa risposta lapidaria: "Vanno combattute le rendite."⁵⁸ Senza nessun'altra precisazione supplementare. Sembrava che il grande tesoriere avesse più che altro in mente la mancanza di concorrenza nel settore dei servizi, per esempio tra i tassisti o i parrucchieri, o qualcosa del genere.⁵⁹

Il problema posto dall'uso della parola "rendita" è molto semplice: il fatto che il capitale produca redditi, vale a dire il fenomeno che, seguendo la consuetudine, chiamiamo nel presente libro "rendita annua prodotta dal capitale", non ha, a rigore, nulla a che vedere con un problema di concorrenza imperfetta o di situazione di monopolio. Nella misura in cui il capitale svolge un ruolo utile nel processo produttivo, è naturale che il capitale stesso produca un rendimento. E nella misura in cui la crescita è debole, diventa pressoché inevitabile che il rendimento da capitale risulti nettamente superiore al tasso di crescita, il che comporta automaticamente un aumento smisurato del peso delle disuguaglianze patrimoniali derivanti dal passato. Una contraddizione logica di questo tipo non verrà certo risolta grazie a una dose supplementare di concorrenza. La rendita non è un'imperfezione del mercato: è, al contrario, la conseguenza di un mercato del capitale "puro e perfetto", nel senso che gli economisti danno all'espressione, ossia di un mercato del capitale che offre a ciascun detentore – anche al meno abile dei *rentiers* – il rendimento più alto e meglio diversificato che si possa trovare nell'economia nazionale o anche mondiale. C'è sicuramente qualcosa di inquietante in questa nozione di rendita prodotta da un capitale, una rendita che il detentore può ottenere senza lavorare. C'è qualcosa che urta il senso comune, e che infatti ha turbato le coscienze di non poche civiltà, le quali hanno tentato di introdurre dei provvedimenti, non sempre felici: dalla proibizione dell'usura al comunismo di tipo sovietico (torneremo più avanti sull'argomento). Resta il fatto che la rendita, in un'economia di mercato e di proprietà privata del capitale, è una realtà. E la circostanza che il capitale terriero sia diventato un capitale immobiliare, industriale e finanziario non ha mutato in alcun modo una realtà del genere, oggi profondamente radicata. Si pensa a volte che la logica dello sviluppo economico dovrebbe essere quella di rendere meno decisiva la distinzione tra lavoro e capitale. In verità, è proprio il contrario: la crescente manipolazione del mercato del capitale e la qualità ormai sofisticatissima dell'intermediazione finanziaria puntano a tenere sempre più distinte le identità di chi detiene il capitale e di chi lo gestisce, dunque a tenere sempre più distinti il reddito puro

da capitale e il reddito da lavoro. A volte, la razionalità economica e tecnologica non ha nulla a che vedere con la razionalità democratica. Dopo che l'Illuminismo ha dato alla luce la prima, si è pensato un po' troppo spesso che la seconda fosse una semplice filiazione naturale, che nascesse come per incanto. Invece la democrazia reale e la giustizia sociale esigono, come si sa, istituzioni specifiche, che non sono soltanto quelle del mercato e non possono nemmeno ridursi alle istituzioni parlamentari e democratiche, che adempiono a funzioni perlopiù formali.

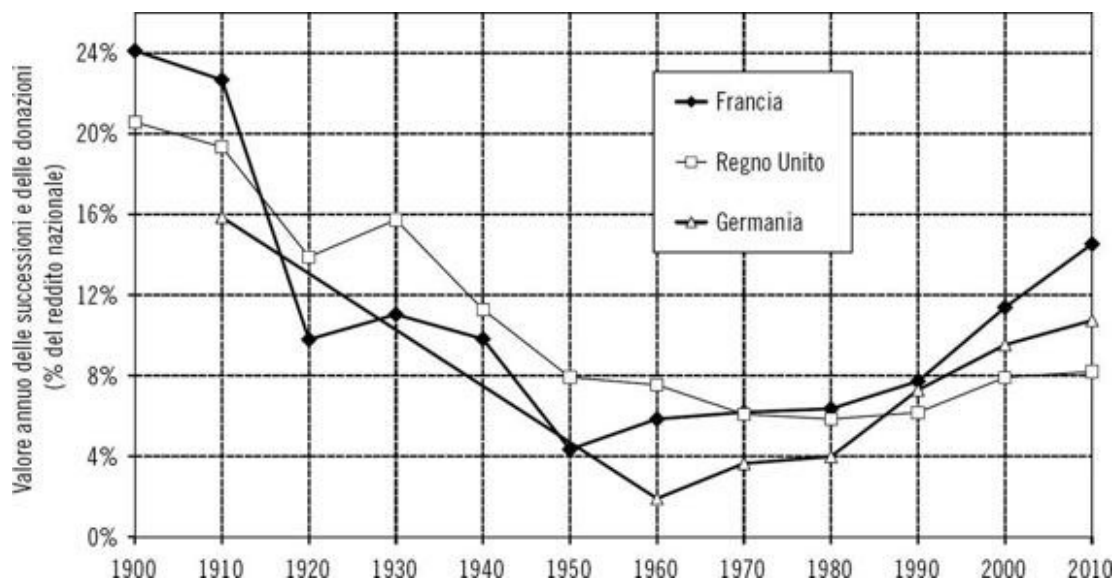
Riassumendo: la forza di divergenza di fondo sulla quale poniamo l'accento nel nostro libro – sintetizzabile nella disuguaglianza $r > g$ – non ha nulla a che vedere con un'imperfezione dei mercati, e non si potrà certo correggere con mercati più liberi e concorrenziali. L'idea secondo cui la libera concorrenza promuoverebbe la fine della società fondata sull'eredità e l'avvento di un mondo più meritocratico è una pericolosa illusione. L'introduzione del suffragio universale, e la fine delle elezioni indette a seconda del censo (fatto che nel XIX secolo limitava il diritto di voto alle persone in possesso di un patrimonio adeguato, vale a dire, nella società francese o britannica degli anni venti-quaranta dell'Ottocento, l'1% o il 2% patrimonialmente più ricco), ha posto termine al privilegio politico legalizzato dei detentori di patrimonio.⁶⁰ Ma non ha abolito, in quanto tale, le forze economiche capaci di mantenere in vita una società di *rentiers*.

Le conclusioni da noi raggiunte in merito al ritorno dell'eredità in Francia si possono estendere agli altri paesi? Considerati i limiti dei dati a nostra disposizione, non è purtroppo possibile rispondere con precisione alla domanda. In nessun altro paese esistono, in materia di successioni, fonti ricche e sistematiche come quelle francesi. È comunque possibile fissare alcuni punti. Innanzitutto, i dati, pur imprecisi, raccolti finora per gli altri paesi, in particolare per la Germania e il Regno Unito, fanno pensare che la curva a U osservata per il flusso successorio in Francia nel corso del XX secolo possa essere valida per tutta l'Europa (cfr. [grafico 11.12](#)).

In Germania, le stime disponibili – riguardanti purtroppo un numero ridotto di anni – suggeriscono che il flusso successorio, in seguito ai drammatici avvenimenti del 1914-45, è calato in misura ancor più sensibile che in Francia, passando da circa il 16% del reddito nazionale nel 1910 al 2% esatto verso il 1960. Dopodiché la ripresa è stata forte e regolare, con un'accelerazione a partire dagli anni ottanta-novanta, per cui, nei primi anni del XXI secolo, il flusso successorio è salito a circa il 10-11% del reddito annuo. Il livello raggiunto è meno elevato che in Francia (attorno al 15% del reddito nazionale nel 2010), ma, se si considera il punto di partenza più basso, intorno agli anni cinquanta-sessanta, la ripresa del flusso successorio può dirsi, in Germania, più sostanziosa che in Francia. Va anche sottolineato che il divario attuale si spiega innanzitutto con la differenza del rapporto capitale/reddito (ovvero con l'effetto β studiato nella Parte seconda): se il totale dei patrimoni privati dovesse raggiungere in futuro, tanto in Germania quanto in Francia, un medesimo livello, il flusso successorio si comporterebbe in modo analogo (a parità di condizioni date). È inoltre interessante notare che la forte ripresa del flusso successorio tedesco si spiega in larga misura con una crescita molto forte delle donazioni, analoga a quella francese. La massa annua delle donazioni registrate dall'amministrazione tedesca equivaleva fino agli anni settanta-ottanta a circa il 10-20% della massa delle successioni, ma nei primi anni del XXI secolo è salita a circa il 60%. In sostanza, il flusso successorio tedesco più basso, nel 1910, dipende in larga misura dall'intenso dinamismo demografico osservato nel paese durante la belle époque (effetto m). Per opposte ragioni, vale a dire l'attuale riflusso demografico tedesco, è possibile che il flusso successorio raggiunga nei decenni a venire livelli più elevati che in Francia.⁶¹ E, secondo logica, dovrebbe accadere lo stesso nei paesi interessati dal declino demografico e dalla caduta della natalità, come l'Italia e la Spagna, anche se, per i due paesi, non disponiamo purtroppo di alcuna classe storica affidabile.

Grafico 11.12.

Il flusso successorio in Europa, 1900-2010



Il flusso successorio segue una curva a U sia in Francia sia nel Regno Unito sia in Germania. È possibile che nel Regno Unito, a fine periodo, le donazioni siano sottostimate.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Per quanto riguarda il Regno Unito, si osserva innanzitutto che durante la belle époque il flusso successorio aveva più o meno la stessa consistenza della Francia: circa il 20-25% del reddito nazionale.⁶² Dopodiché, in seguito alle due guerre mondiali, il flusso scende con minore intensità rispetto alla Francia e alla Germania, in linea con il fatto che lo stock di patrimoni privati è stato colpito con minore violenza (effetto β) e che i bilanci dell'accumulazione patrimoniale sono stati azzerati con minore forza (effetto \square). Il flusso annuo di successioni e donazioni scende a circa l'8% del reddito annuo negli anni cinquanta-sessanta, poi al 6% negli anni settanta-ottanta. La ripresa osservata dopo gli anni ottanta-novanta è significativa, ma pare molto meno decisa rispetto alla Francia e alla Germania: secondo i dati disponibili, il flusso successorio britannico supera appena, nel 2000-10, l'8% del reddito nazionale.

In assoluto, si possono avanzare alcune ipotesi. Il flusso successorio più basso potrebbe spiegarsi con il fatto che gran parte dei patrimoni privati britannici si trasforma in fondi pensione, e dunque in ricchezza non trasmissibile ai discendenti. Si tratta in ogni caso di una spiegazione parziale, perché nel Regno Unito i fondi pensione equivalgono a circa il 15-20% dello stock totale del capitale privato. Inoltre, non è del tutto certo che la ricchezza legata al ciclo vitale si sostituisca alla ricchezza trasmissibile: da un punto di vista logico, le due forme di accumulazione patrimoniale dovrebbero se mai sommarsi, quantomeno a livello di un paese specifico, per cui, mettiamo, un paese che, per finanziare le pensioni, si regge prevalentemente sui fondi pensione, dovrebbe arrivare ad accumulare uno stock totale molto più alto di patrimonio privato, e all'occorrenza investirne una parte in altri paesi.⁶³

È anche possibile che il flusso successorio più debole si spieghi con atteggiamenti psicologici diversi nei confronti del risparmio e della trasmissione familiare. Prima di

formulare quest'ipotesi, dobbiamo però segnalare che il divario osservato nel 2000-10 è interamente motivato da un basso livello di donazioni britanniche, le quali, dopo gli anni settanta-ottanta, sarebbero rimaste stabili, attorno al 10% della massa delle successioni, mentre nel XXI secolo, in Francia e in Germania, sono salite al 60-80% della massa delle successioni. Considerando le difficoltà connesse con la registrazione dei dati e le differenti prassi nazionali in questo campo il divario appare piuttosto sospetto, e non si può escludere che sia dovuto – almeno in parte – a una sottostima delle donazioni nel Regno Unito. Stando ai dati oggi disponibili, è purtroppo impossibile dire con certezza se la crescita più debole del flusso successorio britannico corrisponda a un'effettiva differenza di comportamento (gli inglesi provvisti di mezzi consumano di più il proprio patrimonio e lo trasmettono meno ai figli di quanto facciano i loro omologhi francesi e tedeschi) oppure a un calo puramente statistico (se si applicasse lo stesso indice donazioni/successioni osservato in Francia e Germania, il flusso successorio britannico, in questo inizio di XXI secolo, sarebbe attorno al 15% del reddito annuo, come in Francia).

Le fonti successorie disponibili per gli Stati Uniti pongono problemi ancora più ardui. L'imposta federale sulle successioni, introdotta nel 1916, ha sempre interessato una ristretta minoranza di successioni (in genere appena il 2%), e gli obblighi di dichiarazione per le donazioni sono ugualmente limitati, per cui i dati statistici che risultano dai dati d'imposta sono molto imprecisi – ed è impossibile, purtroppo, sostituire per intero i dati fiscali con altri dati. In particolare, le successioni e le donazioni, nelle inchieste sui dichiaranti condotte in tutti i paesi dagli istituti di statistica, sono di norma sottostimate – e si tratta di un grosso limite per le nostre conoscenze, troppo spesso dimenticato dai lavori che utilizzano tali ricerche. In Francia, per esempio, si rileva che le donazioni e le successioni dichiarate nelle indagini equivalgono ad appena la metà del flusso osservato esaminando i dati fiscali (il quale, per definizione, riflette già di per sé un valore inferiore al flusso reale, dal momento che mancano all'appello gli attivi esenti e le assicurazioni sulla vita). È chiaro che le persone interrogate tendono a omettere di dichiarare a chi le intervista quanto hanno effettivamente ricevuto, e a presentare la propria traiettoria patrimoniale nella luce a loro più favorevole (una testimonianza peraltro interessante di come viene percepita l'eredità nelle società moderne).⁶⁴ In molti paesi, soprattutto negli Stati Uniti, è purtroppo impossibile stabilire un confronto con la fonte fiscale. Ma nulla vieta di pensare che i valori inferiori dichiarati siano meno rilevanti che in Francia, in quanto negli Stati Uniti la percezione collettiva dell'eredità è meno negativa.

Fatto sta che la mancanza di affidabilità delle fonti rende molto difficile studiare con precisione lo sviluppo storico del flusso successorio negli Stati Uniti. Il che spiega in parte l'accesa controversia che nel corso degli anni ottanta ha creato tra gli economisti due fronti d'opinione, sostenitori di due tesi perfettamente contrarie: l'una difesa da Modigliani (ardente fautore della teoria del ciclo vitale e dell'idea secondo cui i patrimoni ereditati equivalevano ad appena il 20-30% del totale dei patrimoni

americani), e l'altra difesa da Kotlikoff e Summers (più inclini a credere, sulla base dei dati disponibili, che la quota dei patrimoni ereditati raggiungesse il 70-80% del patrimonio totale). A me, giovane studente che scopriva allora, nei primi anni novanta, la qualità dei loro lavori, la controversia fece l'effetto di uno choc: come si poteva essere in disaccordo fino a quel punto, oltretutto tra economisti di comprovata serietà? Va comunque precisato che entrambi i fronti si avvalevano di dati di cattiva qualità, riferiti agli ultimi anni sessanta e ai primi anni settanta. Se si riesaminano quelle stime alla luce dei dati disponibili oggi, si giunge alla conclusione che la verità sta nel mezzo, ma più dalla parte della tesi di Kotlikoff e Summers: i patrimoni ereditati, negli Stati Uniti degli anni settanta-ottanta, equivalevano senza dubbio ad almeno il 50-60% del totale dei patrimoni privati.⁶⁵ In generale, se proviamo a stimare la crescita della quota dei patrimoni ereditati negli Stati Uniti nel corso del XX secolo, così come l'abbiamo tracciata per la Francia nel [grafico 11.7](#) (cioè a partire da dati molto più completi), negli Stati Uniti la curva a U sembrerebbe meno pronunciata, quindi la quota dell'eredità sarebbe più ridotta rispetto alla Francia sia dell'inizio del XX secolo sia dell'inizio del XXI (e un po' più alta tra gli anni cinquanta e settanta del Novecento). Il principale motivo di differenza sta nella forte crescita demografica americana, che comporta al tempo stesso uno stock più basso di capitale in rapporto al reddito nazionale (effetto β) e un invecchiamento meno accentuato delle ricchezze (effetti m e \square). La disparità non va comunque enfatizzata, dato che l'eredità occupa un posto importante anche in America. Occorre se mai tornare a insistere sul fatto che la disparità tra Europa e America non ha di per sé nulla a che vedere con una discrepanza culturale di fondo, ed è motivata innanzitutto da una differenza nella struttura demografica e nella crescita della popolazione. Se un giorno, negli Stati Uniti, la crescita della popolazione si dovesse fermare – come fanno supporre le previsioni a lungo termine –, è probabile che l'eredità tornerà ad affermarsi con la stessa intensità europea.

Per quanto riguarda i paesi poveri ed emergenti, non disponiamo purtroppo, in materia di eredità, di fonti storiche affidabili. Sembra plausibile che, se il tasso di crescita demografica ed economica dovesse abbassarsi – cosa che, secondo logica, dovrebbe verificarsi nel corso del XXI secolo –, l'eredità acquisterà un po' ovunque la stessa importanza osservata in tutti i paesi a crescita debole nel corso della storia. Nel caso in cui certi paesi registrino una crescita demografica negativa, il ruolo dell'eredità potrebbe acquisire un'importanza finora sconosciuta. In ogni caso va sottolineato il fatto che l'evento richiederà molto tempo. Con il ritmo di crescita osservato oggi nei paesi emergenti, per esempio in Cina, è evidente che il flusso successorio rimane per il momento alquanto ridotto. I cinesi in età lavorativa, che vedono oggi crescere il proprio reddito del 5-10% l'anno, sanno benissimo che il loro patrimonio, nella grande maggioranza dei casi, dipende prima di tutto dal risparmio personale e non dal risparmio dei genitori o dei nonni, i quali disponevano di redditi infinitamente inferiori ai loro. Il ritorno dell'eredità a livello mondiale costituisce forse – anzi, di sicuro – una

prospettiva importante per la seconda metà del XXI secolo. Ma, per i prossimi decenni, si tratterà soprattutto di una realtà europea, e solo in minor misura statunitense.

¹ Escludiamo qui il furto e la rapina, a loro modo non del tutto assenti nella storia. Il caso dell'appropriazione privata delle risorse naturali verrà trattato nel prossimo capitolo.

² Onde concentrarci sulla crescita a lungo termine, ci soffermiamo qui sulla crescita per medie decennali. I dati annui sono disponibili online. Gli aspetti tecnici e metodologici della ricerca sono discussi in modo più preciso in Piketty, *On the Long-run Evolution of Inheritance*, cit.

³ Gli sviluppi che seguono sono un po' più tecnici dei precedenti (benché necessari per capire bene l'origine delle evoluzioni osservate), e alcuni lettori decideranno forse di saltare alcune pagine e di passare direttamente alle implicazioni di queste evoluzioni e all'analisi del XXI secolo, del discorso di Vautrin e del dilemma di Rastignac.

⁴ Il termine μ è corretto in modo da incorporare le donazioni fatte prima del decesso (cfr. più avanti).

⁵ Vale a dire, se ogni anno muore un adulto su cinquanta. Dal momento che i minori possiedono pochissimo patrimonio, sarà più facile trascrivere la scomposizione a partire dal tasso di mortalità adulta (continuando a definire \square sulla base dei soli adulti). Dopodiché si renderà necessaria una piccola correzione per dar conto dei patrimoni dei minori. Cfr. allegato tecnico.

⁶ Cfr. in proposito Beckert, *Inherited Wealth*, cit., p. 291.

⁷ Becker non esprime mai in modo assolutamente esplicito l'idea secondo la quale la crescente valorizzazione del capitale umano avrebbe ridotto l'importanza dell'eredità, eppure si tratta di una tesi spesso implicita nei suoi lavori: in particolare, Becker nota costantemente che la società è divenuta "più meritocratica" in ragione dell'importanza crescente dell'educazione (senza fornire altre precisazioni). Egli è anche autore di modelli teorici secondo i quali l'eredità permetterebbe ai genitori di risarcire i figli meno dotati, e i meno dotati in genere di capitale umano, per cui tenderebbe a ridurre le disuguaglianze; se teniamo conto dell'estrema concentrazione verticale dell'eredità (il decile superiore possiede sempre più del 60% del patrimonio trasmissibile, e la metà inferiore non possiede quasi nulla), l'eventuale effetto di redistribuzione orizzontale all'interno dei fratelli eredi più ricchi (peraltro indicato dai dati, dati che Becker quasi non utilizza) si farà sentire ben poco. Cfr. allegato tecnico.

⁸ Con l'ovvia esclusione delle gravi perdite provocate dalle guerre, dissimulate per effetto del sistema delle medie decennali. Per le classi annue, cfr. allegato tecnico.

⁹ La Francia, dalla fine degli anni quaranta a oggi, conta circa 800.000 nascite l'anno (tra 750.000 e 850.000, senza un trend preciso in un senso o nell'altro), e secondo le previsioni ufficiali il trend dovrebbe confermarsi per tutto il XXI secolo. Nel XIX secolo il volume delle nascite raggiungeva quasi il milione, ma con una rilevante mortalità infantile, per cui, dalla fine del XVIII secolo, il volume delle persone che hanno raggiunto l'età adulta non si è modificato di molto – a prescindere dai forti cali dovuti alle guerre, con ricadute consistenti nel periodo tra le due guerre. Cfr. allegato tecnico.

¹⁰ La teoria del "tasso di devoluzione successoria" è stata particolarmente popolare in Francia nel periodo 1880-1910, grazie soprattutto ai lavori di Foville, Colson e Levasseur, i quali constatavano con soddisfazione che le loro stime della ricchezza nazionale (ottenute tramite censimento delle attività) erano più o meno pari a trenta volte l'annualità successoria. Il metodo, chiamato a volte *estate multiplier* (moltiplicazione successoria), venne impiegato anche nel Regno Unito, in particolare da Giffen, anche se gli economisti britannici – meno specializzati in beni di successione – hanno

sempre preferito far riferimento al flusso di redditi da capitale frutto delle imposte cedolari sui redditi.

¹¹ In pratica, le due forme di ricchezza si mescolano spesso nei medesimi prodotti finanziari a lungo termine (in corrispondenza delle varie motivazioni dei loro detentori): in Francia, i contratti di assicurazione sulla vita possono comprendere una quota del capitale trasmissibile ai figli e una quota – in genere piuttosto bassa – equivalente a una sorta di rendita annua (destinata a estinguersi al momento del decesso del detentore); nel Regno Unito o negli Stati Uniti, i diversi tipi di capitale pensionistico e di fondi pensione comprendono sempre più spesso una quota riscattabile e trasmissibile.

¹² Secondo la formula d'uso, la pensione settore per settore non è che “il patrimonio di coloro che non hanno patrimonio”. Nella Parte quarta del volume (cap. 13), torneremo sull'analisi dei vari sistemi pensionistici.

¹³ Per il dettaglio dei dati, cfr. Piketty, *On the Long-run Evolution of Inheritance*, cit.

¹⁴ Per i dati annui completi, cfr. allegato tecnico.

¹⁵ Precisiamo che le stime tengono conto di una correzione relativamente forte per la mortalità differenziale (il fatto che le persone più ricche vivono in media di più), fenomeno rilevante ma non attinente al profilo descritto qui. Cfr. allegato tecnico.

¹⁶ Esattamente il tasso di crescita medio del periodo 1980-2010.

¹⁷ Il dato presuppone che la quota di capitale nella composizione del reddito nazionale si mantenga al livello medio osservato nel periodo 1980-2010, accompagnato da un mantenimento del sistema fiscale attuale. Cfr. allegato tecnico.

¹⁸ Per altre varianti e altri scenari di crescita, cfr. allegato tecnico.

¹⁹ Alcuni amano il patrimonio in sé, altri preferiscono le automobili o gli spettacoli.

²⁰ Ci si può permettere di risparmiare di più se si dispone di un salario più elevato, oppure se non si ha un affitto da pagare, o ancora di più se si realizzano tutti e due i casi indicati.

²¹ Per esempio, a parità di reddito, le persone senza figli accumulano tanto quanto le altre.

²² Oppure gli anziani fanno scendere la quota in crescita del reddito nazionale che finanzia pensioni e sanità.

²³ Per una descrizione tecnica più precisa delle simulazioni, tendenti in primo luogo a rappresentare come si sviluppa il profilo per età del patrimonio (assumendo come dati significativi gli sviluppi propriamente macroeconomici e demografici), cfr. allegato tecnico.

²⁴ Più esattamente: si può dimostrare che il rapporto $\beta \times m$ si avvicina di $1/H$ (dove H è la durata delle generazioni, ovvero convenzionalmente 30 anni) quando la crescita diminuisce, quale che sia l'aspettativa di vita. Con un rapporto capitale/reddito β dell'ordine del 600-700% si capisce perché il flusso successorio b_y tenda a tornare verso valori $b_y = \beta/H$ dell'ordine del 20-25%. L'intuizione del “tasso di devoluzione successoria” sviluppata dagli economisti del XIX secolo è dunque tutto sommato valida in una società a crescita debole. Cfr. allegato tecnico.

²⁵ In realtà le cose sono un po' più complesse, perché noi conteggiamo un certo numero di eredi che consumano una parte dell'eredità, e tuttavia includiamo nei patrimoni ereditati il rendimento complessivo di questi stessi patrimoni (nei limiti, comunque, del patrimonio detenuto dagli eredi: se si calcolassero per intero tutte le eredità ricevute, compreso il rendimento consumato dagli eredi, per esempio sotto forma di affitti economizzati, si supererebbe nettamente il 100% del patrimonio totale). Per le stime relative alle diverse situazioni, cfr. allegato tecnico.

²⁶ In particolare, constatare che il flusso successorio equivale al 20% del reddito disponibile non vuol dire evidentemente che ciascuno riceva ogni anno l'equivalente del 20% di redditi supplementari attraverso un regolare flusso di successioni e di donazioni. Vuol dire che ciascuno riceve qualche volta nella vita – in genere alla morte dei genitori, a

volte anche sotto forma di più donazioni – importi molto rilevanti, equivalenti a più anni di reddito, e che, in totale, successioni e donazioni equivalgono al 20% del reddito disponibile per l'insieme delle famiglie.

[27](#) I redditi di sostituzione (pensioni di vecchiaia e indennità di disoccupazione) sono stati inclusi nei redditi da lavoro, come si è già fatto nella Parte seconda.

[28](#) Tutte le risorse sono state quantificate scegliendo come età di riferimento i 50 anni, anche se, nella misura in cui si calcola uno stesso rendimento per quantificare le diverse risorse, la scelta dell'età di riferimento non ha più alcuna importanza per quanto riguarda il calcolo della quota dell'eredità e del lavoro nel totale complessivo. La questione della disuguaglianza dei rendimenti da capitale verrà esaminata nel prossimo capitolo.

[29](#) Per un'analisi completa dei nessi tra i diversi valori, cfr. allegato tecnico. Il fatto che il flusso successorio (fino al 20-25% del reddito nazionale) e i redditi da capitale (in genere il 25-35% del reddito nazionale) possano a volte assumere posizioni tra loro vicine deve sostanzialmente essere considerato una coincidenza, risultante da parametri demografici e tecnologici specifici (il flusso successorio d'equilibrio $b_y = \beta/H$ deriva dal rapporto capitale/reddito e dalla durata della vita, mentre la quota del capitale d'equilibrio α deriva soprattutto dalla forma e dalla natura del prodotto).

[30](#) Di regola, il 50% dei redditi da lavoro più bassi riceve complessivamente circa il 30% del totale dei redditi da lavoro (cfr. cap. 7, [tabella 7.1](#)) e guadagna dunque, individualmente, circa il 60% del salario medio (ovvero il 40-50% del reddito nazionale medio, se si tiene conto che i redditi da lavoro equivalgono in genere al 65-75% del reddito nazionale). Per esempio, nella Francia di oggi, il 50% dei salariati peggio pagati ha salari scaglionati più o meno tra il salario minimo e una volta e mezza il salario minimo, e guadagnano in media 15.000 euro l'anno (1250 euro al mese), contro i 30.000 euro (2500 euro al mese) di reddito nazionale medio pro capite.

[31](#) Ricordiamo che il 6-7% della massa salariale per il centile superiore vuol dire, in teoria, che ciascun appartenente al centile superiore guadagna in media sei-sette volte il salario medio, o dieci-dodici volte il salario medio ricevuto dal 50% meno pagato. Cfr. capp. 7 e 8.

[32](#) Se si considerano il decile superiore o il millile superiore anziché il centile superiore (il quale ci sembra comunque il gruppo più significativo da studiare), si ottengono traiettorie analoghe a quelle indicate nel [grafico 11.10](#). Cfr. S11.9-11.10.

[33](#) Per definizione, 500.000 persone adulte in un paese che conta 50 milioni di abitanti adulti, come la Francia di oggi.

[34](#) La massa delle eredità non è troppo lontana da quella che ha caratterizzato il XIX secolo, ma è un caso sempre più raro ricevere eredità abbastanza elevate per finanziare, senza lavorare, un tenore di vita dieci volte superiore, se non di più, a quello cosiddetto “popolare”.

[35](#) Circa tre volte superiore nei secoli XVIII, XIX e XXI (quando i redditi da lavoro equivalgono a circa i tre quarti delle risorse totali, e i redditi da eredità a circa un quarto) e quasi dieci volte superiore nel XX secolo (quando i redditi da lavoro equivalgono ai nove decimi delle risorse, e i redditi da eredità a un decimo). Cfr. [grafico 11.9](#).

[36](#) Circa tre volte superiori nei secoli XVIII, XIX e XXI, e quasi dieci volte nel XX secolo. Sarebbe lo stesso per il decile superiore, il millile superiore ecc.

[37](#) Per l'analisi delle condizioni matematiche circa le diverse distribuzioni – analisi che dimostra come i *rentiers* finiscano per prevalere sui dirigenti –, cfr. allegato tecnico.

[38](#) Nel XIX secolo, l'1% delle eredità più elevate gode di un tenore di vita annuo venticinque-trenta volte superiore a quello “popolare” (cfr. [grafico 11.10](#)), vale a dire circa dodici-quindici volte superiore al reddito nazionale medio pro capite. Il livello raggiunto dallo 0,1% delle eredità ancora più elevate è cinque volte più alto (cfr. il cap. 10 sui coefficienti

di Pareto), cioè sessanta-sessantacinque volte il reddito medio. La soglia di Balzac e di Austen – venti-trenta volte il reddito medio – corrisponde più o meno al reddito medio dello 0,5% (100.000 persone sui 20 milioni di adulti che compongono la popolazione francese nel 1820-30, o 50.000 persone sui 10 milioni di adulti che compongono la popolazione britannica nel 1800-10: Balzac e Austen dispongono insomma di un vivaio di tutto rispetto per scegliere i propri personaggi).

³⁹ Nel XIX secolo l'1% delle professioni meglio pagate consente un tenore di vita dieci volte superiore a quello "popolare" (cfr. [grafico 11.10](#)), o cinque volte il reddito medio. Secondo le nostre stime, solo lo 0,01% delle persone meglio pagate (al massimo 2000 persone, su 20 milioni) ha un reddito medio venti-trenta volte il reddito medio dell'epoca. Vautrin non sbaglia di molto quando precisa che in tutta Parigi non ci sono più di cinque avvocati che guadagnano più di 50.000 franchi l'anno (cento volte il reddito medio). Cfr. allegato tecnico.

⁴⁰ Come nel cap. 2, i redditi medi a cui si fa riferimento qui rimandano al reddito nazionale medio per abitante adulto. In Francia, negli anni dieci-venti dell'Ottocento, il reddito medio è di circa 400-500 franchi l'anno, e a Parigi supera, sia pure di poco, i 500 franchi. Il salario dei domestici è due-tre volte inferiore.

⁴¹ Ricordiamo che nel XIX secolo, e fino al 1914, una sterlina valeva 25 franchi. Cfr. cap. 2.

⁴² Appena trent'anni prima, negli anni settanta del Settecento, un parente di Giorgio III non aveva forse detto a Barry Lyndon che chiunque disponesse di un capitale di 30.000 sterline avrebbe avuto automaticamente diritto a un titolo nobiliare? La carriera di Redmond Barry, dal momento in cui si arruola nell'esercito del re d'Inghilterra per sole 15 sterline l'anno (uno scellino al giorno), ossia appena la metà del reddito medio pro capite nel Regno Unito degli anni cinquanta-sessanta del Settecento, non può che andare incontro al fallimento. Per inciso, il regista Stanley Kubrick, ispirandosi a un celebre romanzo inglese del XIX secolo, definisce gli importi con la stessa precisione di Jane Austen.

⁴³ Cfr. J. Austen, *Ragione e sentimento*, Milano, Rizzoli, p. 337.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 94.

⁴⁵ Il suo cinismo finirà però per convincere Rastignac, il quale, in *La Banca Nucingen*, si metterà in combutta con il marito di Delphine (di cui Rastignac è l'amante) per mettere a sua volta le mani su un patrimonio di 400.000 franchi.

⁴⁶ Nell'ottobre 1788, apprestandosi a lasciare la Normandia, Young annota: "L'Europa, oggi, ha un aspetto talmente uniforme che le famiglie che dispongono da 15.000 a 20.000 lire di reddito hanno più o meno dappertutto lo stesso stile di vita." Si tratta di lire tornesi, equivalenti al "franco germinale", ossia a circa 700-900 sterline, trenta-cinquanta volte il reddito medio inglese o francese dell'epoca. Il pensiero di Young si chiarisce meglio un po' più avanti: con un reddito simile, si possono avere "sei domestici maschi, cinque domestiche femmine, otto cavalli, una tavola sempre apparecchiata." Invece, con solo 6000 o 8000 lire tornesi, si possono appena pagare "due servitori e tre cavalli." È da notare che le bestie rappresentano una parte importante del capitale e delle spese: nel novembre 1789, a Tolone, Young vende il cavallo per 600 lire tornesi (quattro annualità di retribuzione annua per un "domestico comune"): un prezzo emblematico dell'epoca. Cfr. allegato tecnico.

⁴⁷ Un timore del genere era già stato espresso nel 1958 in M. Young, *The Rise of the Meritocracy* (London, Thames & Hudson).

⁴⁸ La questione della scala salariale della funzione pubblica dà luogo, all'epoca, a moltissimi conflitti politici. I rivoluzionari, nel 1792, tentano di varare una griglia salariale virtuosa e progressiva (da 1 a 8) – griglia che verrà infine applicata solo nel 1948, e ben presto elusa con il ricorso a non meglio precisate indennità a favore degli alti funzionari, tuttora in vigore. Napoleone crea un piccolo numero di alti funzionari, talmente piccolo che Thiers, nel 1831, non vede alcuna ragione per ridurli ("Con 3 milioni in più o in meno concessi o tolti ai prefetti, ai generali, ai magistrati, agli ambasciatori, avremmo da un lato il lusso dell'Impero e dall'altro la semplicità di vita americana," aggiunge nel discorso

citato nel testo). Il fatto che gli alti funzionari americani dell'epoca siano pagati molto meno che in Francia viene notato anche da Tocqueville, il quale vi legge una delle prove infallibili dello spirito democratico dominante in America. In Francia, malgrado tante peripezie, questo zoccolo duro di alte retribuzioni è sopravvissuto fino al primo conflitto mondiale (dunque fino alla scomparsa dei *rentiers*). Sugli sviluppi salariali, cfr. allegato tecnico.

⁴⁹ Cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., p. 530.

⁵⁰ Si sostituisce una logica del bisogno con una logica della dismisura e del consumo più sfacciato. Thorstein Veblen non ha sostenuto nulla di diverso, quando ha scritto nel 1899 *La teoria della classe agiata*: già allora il sogno ugualitario americano era di fatto tramontato.

⁵¹ Cfr. M. Lamont, *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, Chicago (IL), University of Chicago Press, 1992. Le persone intervistate da Lamont sono senza dubbio più vicine al 90° o al 95° percentile della gerarchia dei redditi (in certi casi al 98° o al 99°) che al 60° o al 70° percentile. Cfr. anche J. Naudet, *Entrer dans l'élite. Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde*, Paris, Presses Universitaires de France, 2012.

⁵² Per non offrire un quadro troppo pessimistico, ci siamo limitati a raffigurare, nei [grafici 11.9-11.11](#), i risultati ottenuti ipotizzando lo scenario principale. Quelli ottenuti ipotizzando lo scenario alternativo sono ancora più inquietanti e sono disponibili online (cfr. grafici S11.9-11.11). L'evoluzione del sistema fiscale spiega perché la quota dell'eredità nella somma delle risorse totali delle generazioni possa superare nettamente il livello del XIX secolo senza che debba necessariamente variare il flusso successorio in rapporto al reddito nazionale: oggi i redditi da lavoro sono tassati in una misura molto elevata (dell'ordine del 30% in media, includendo le indennità di pensione e di disoccupazione, che finanziano i redditi di sostituzione), mentre il tasso effettivo medio di tassazione dell'eredità è inferiore al 5% (anche se l'eredità comporta gli stessi diritti dei redditi da lavoro per quanto riguarda la fruizione dei servizi pubblici – scuola, sanità, sicurezza ecc. – finanziati con le imposte, ossia con il denaro pubblico). Le questioni fiscali saranno studiate nella Parte quarta del volume.

⁵³ Sarebbe lo stesso per le proprietà terriere del valore di 30.000 sterline di cui parla Jane Austen, in un mondo in cui il reddito medio pro capite è dell'ordine di 30 sterline l'anno.

⁵⁴ Il tema del gruzzolo nascosto alle Bahamas compare anche nella quarta stagione di *Desperate Housewives* (Carlos Solis deve recuperare 10 milioni di dollari, cosa che gli procura non poche complicazioni con la moglie), serie peraltro leziosa e poco propensa a rappresentare le disuguaglianze sociali in chiave drammatica, salvo, naturalmente, quando compaiono inquietanti terroristi ecologisti che minacciano l'ordine costituito, o minoranze mentalmente ritardate e inclini al complotto.

⁵⁵ Torneremo sulla questione nel cap. 13.

⁵⁶ La proporzione potrebbe anche superare il 25% nella prospettiva dello scenario alternativo. Cfr. grafico S11.11 (disponibile online).

⁵⁷ Rispetto alle teorie socioeconomiche di Modigliani, Becker o Parsons, la teoria di Durkheim, formulata in *La divisione del lavoro sociale*, ha il merito di essere in primo luogo una teoria politica della fine dell'eredità. Come le altre teorie non ha avuto una sua realizzazione pratica, ma va tenuto conto che il suo compimento potrebbe essere stato impedito dalle guerre che hanno funestato il XX secolo: guerre che hanno semplicemente rimandato la soluzione del problema al XXI secolo.

⁵⁸ Intervista a Mario Draghi, in *Le Monde*, 22 luglio 2012.

⁵⁹ Lungi da me l'idea di sottovalutare l'importanza del problema posto dai tassisti. Ma da qui a farne la questione cruciale da affrontare a livello europeo – che è come dire a livello di capitalismo mondiale nel suo complesso, nel corso del

XXI secolo – ce ne corre.

⁶⁰ In Francia, sotto la Restaurazione, meno dell'1% dei maschi adulti aveva diritto di voto (90.000 elettori su 10 milioni: la percentuale è passata, sotto la monarchia di luglio, al 2%). Per l'eleggibilità, poi, si richiedeva un censo ancora superiore, accessibile solo allo 0,2% dei maschi adulti. Il suffragio universale maschile, introdotto per breve tempo nel 1793, entrerà pienamente in vigore solo nel 1848. Fino al 1831, il Regno Unito contava una percentuale di elettori inferiore al 2%, finché una serie di riforme (nel 1831, ma soprattutto nel 1867, 1884 e 1918) non ha posto gradualmente fine alle condizioni richieste in fatto di proprietà minima. Cfr. allegato tecnico.

⁶¹ I dati tedeschi qui presentati sono stati raccolti da C. Schinke, *Inheritance in Germany 1911-2009: A Mortality Multiplier Approach*, Paris, PSE, 2012. Cfr. allegato tecnico.

⁶² Il livello britannico appare leggermente più basso (20-21% anziché 23-24%). Va comunque sottolineato che si tratta di una stima fiscale e non del flusso economico e che, pertanto, è probabile sia leggermente sottostimata. I dati britannici sono stati raccolti da A. Atkinson, *Wealth and Inheritance in Britain from 1896 to the Present*, London, LSE, 2012.

⁶³ Se il fenomeno si produce a livello mondiale, il rendimento globale da capitale potrebbe scendere, e il surplus di ricchezza legato al ciclo vitale potrebbe sostituirsi in parte alla ricchezza trasmissibile (nel caso in cui un rendimento inferiore scoraggi il secondo tipo di accumulazione più del primo, eventualità tutt'altro che sicura). Torneremo su questi problemi nel cap. 12.

⁶⁴ Cfr. in proposito l'appassionante libro, costruito attraverso le interviste ai dilapidatori di grandi patrimoni ed eredità, di A. Gotman, *Dilapidation et prodigalité*, Paris, Nathan, 1995.

⁶⁵ In particolare, Modigliani ometteva di considerare nei patrimoni ereditati i redditi capitalizzati. Mentre Kotlikoff e Summers li consideravano fin troppo (comprendendovi anche il caso in cui l'eredità capitalizzata superasse il patrimonio dell'erede, il che è a sua volta eccessivo). Per un'analisi dettagliata della questione, cfr. allegato tecnico.

LA DISUGUAGLIANZA MONDIALE DEI PATRIMONI NEL XXI SECOLO

Fin qui abbiamo adottato, per quanto concerne la dinamica delle disuguaglianze, un punto di vista rigidamente nazionale. Abbiamo sì ricordato, a più riprese, il ruolo fondamentale svolto dagli attivi esteri nel Regno Unito e in Francia nel XIX secolo e durante la belle époque, ma il fatto non può bastare, poiché il problema degli investimenti internazionali si pone in primo luogo per il futuro. Per cui è venuto il momento di studiare quale sia oggi la dinamica della disuguaglianza dei patrimoni a livello mondiale e quali siano le principali forze in gioco. Le forze della globalizzazione finanziaria non rischieranno forse di portare, nel secolo che si è appena aperto, a una concentrazione del capitale ancora superiore a quella osservata in passato, a meno che una simile trasformazione non sia già in corso?

Cominceremo a studiare il problema ponendoci al livello delle ricchezze individuali (la quota del capitale mondiale detenuta dai miliardari indicati nelle classifiche delle riviste specializzate continuerà a crescere illimitatamente nel XXI secolo?), dopodiché ponendoci al livello delle disuguaglianze tra paese e paese (i paesi oggi più ricchi finiranno per essere conquistati dai paesi produttori di petrolio, o dalla Cina, o dai loro stessi miliardari?). In primo luogo, però, riteniamo necessario presentare, nella nostra analisi complessiva dei fenomeni, una forza fin qui trascurata e invece destinata a svolgere, secondo noi, un ruolo essenziale: la disuguaglianza dei rendimenti da capitale.

La disuguaglianza dei rendimenti da capitale

Un'ipotesi standard dei modelli economici è che il capitale procuri un analogo rendimento medio a tutti i detentori del capitale stesso, piccoli e grandi. Ebbene, non c'è niente di meno sicuro: è del tutto possibile che i patrimoni più importanti ottengano in media rendimenti più elevati – ed esistono almeno due ragioni per pensarlo. La prima ragione è che, se si possiede un capitale di 10 milioni di euro anziché un capitale di 100.000 euro, oppure un capitale di 1 miliardo di euro anziché un capitale di 10 milioni di euro, si hanno più mezzi disponibili per utilizzare intermediari finanziari o altri gestori di ricchezze. Dal momento che gli intermediari aiutano perlopiù a individuare i migliori investimenti, gli effetti di volume legati alla gestione dei portafogli (le cosiddette “economie di scala”) finiscono per garantire automaticamente, per i patrimoni più importanti, un rendimento medio più alto. La seconda ragione è che è più facile prendere dei rischi, e pazientare, quando si dispone di riserve rilevanti a differenza di quando non si possiede quasi nulla. Per queste due ragioni – e ogni evidenza sta a indicare che la prima sia ancora più significativa della seconda –, è del tutto verosimile che, per un analogo rendimento medio da capitale dell'ordine del 4% annuo, i patrimoni più elevati arrivino a ottenere di più, per esempio fino al 6-7% annuo, mentre i meno elevati debbano accontentarsi di un rendimento medio di appena il 2-3% annuo. Di fatto, come vedremo, nel corso degli ultimi decenni le ricchezze mondiali più rilevanti (comprese quelle ereditarie) sono cresciute in media a tassi molto elevati (dell'ordine del 6-7% annuo) – assai più elevati della crescita media dei patrimoni.

Si nota immediatamente come un meccanismo del genere possa comportare automaticamente una divergenza radicale nella distribuzione del capitale. Se i patrimoni del decile superiore o del centile superiore della gerarchia mondiale del capitale aumentano strutturalmente più in fretta dei decili inferiori, la disuguaglianza dei patrimoni tende, per natura, ad ampliarsi senza limite. E il processo di disuguaglianza può assumere proporzioni mai viste, nel quadro della nuova economia-mondo. Inoltre, in base alla legge degli interessi cumulati descritta nel capitolo 1, si nota che il meccanismo di divergenza può correre molto in fretta, e che si applica senza alcun limite nel caso in cui la quota dei maggiori patrimoni nella composizione del capitale mondiale arrivi a toccare in pochi decenni livelli estremi. La disuguaglianza dei rendimenti da capitale è una forza di divergenza che si ingrandisce a vista d'occhio e che aggrava in misura notevole gli effetti della disuguaglianza $r > g$. Implica, di fatto, che la differenza $r - g$ possa essere più elevata per i patrimoni più elevati, senza esserlo necessariamente al livello dell'economia considerata nel suo complesso.

Da un punto di vista strettamente logico, l'unica forza di richiamo “naturale” – vale a dire al di fuori di ogni intervento pubblico – è ancora una volta la crescita. Finché la crescita mondiale si mantiene forte, l'escalation degli altissimi patrimoni resta abbastanza moderata in termini relativi, nel senso che il loro tasso di crescita non è

molto più alto della crescita media dei redditi e dei patrimoni. In concreto, con una crescita mondiale dell'ordine del 3,5% annuo, come quella osservata in media dal 1990 al 2012 – ritmo che potrebbe confermarsi dal 2012 al 2030 –, la disparità delle maggiori ricchezze mondiali rimarrebbe sì un fenomeno ben visibile, ma meno netto di quanto risulterebbe se la crescita mondiale fosse soltanto dell'1-2% annuo. Inoltre, la forte crescita mondiale include oggi una componente demografica rilevante, e contempla l'ingresso recente nei maggiori patrimoni del pianeta di ricchezze prodotte dai paesi emergenti: da qui, un'impressione di sensibile rinnovamento, ma, al tempo stesso, un imbarazzante senso di declassamento per i paesi ricchi, uno stato di sconforto che eclissa a volte ogni altra preoccupazione economica. Infatti, più a lungo termine – quando la crescita mondiale scenderà a livelli più bassi –, la disuguaglianza più preoccupante sarà quella derivante dalla disuguaglianza del rendimento da capitale, indipendentemente dal possibile allineamento dei paesi emergenti con i paesi ricchi. A lungo termine, il fattore più allarmante sarà proprio quello delle disuguaglianze patrimoniali all'interno di ciascuna nazione, ben più del fattore disuguaglianza tra nazione e nazione.

Cominceremo dunque con l'affrontare la questione della disuguaglianza dei rendimenti da capitale attraverso il prisma delle classifiche internazionali delle ricchezze individuali. Dopodiché passeremo a esaminare il caso dei rendimenti ottenuti con i fondi in dotazione alle grandi università americane – questione che può sembrare secondaria ma che consente di analizzare in modo chiaro e appassionato la disuguaglianza del rendimento in rapporto alle dimensioni del portafogli iniziale. Infine studieremo la questione dei fondi sovrani e del loro rendimento, in particolare i fondi dei paesi petroliferi e della Cina – esame che ci riconurrà al problema delle disuguaglianze patrimoniali tra paese e paese.

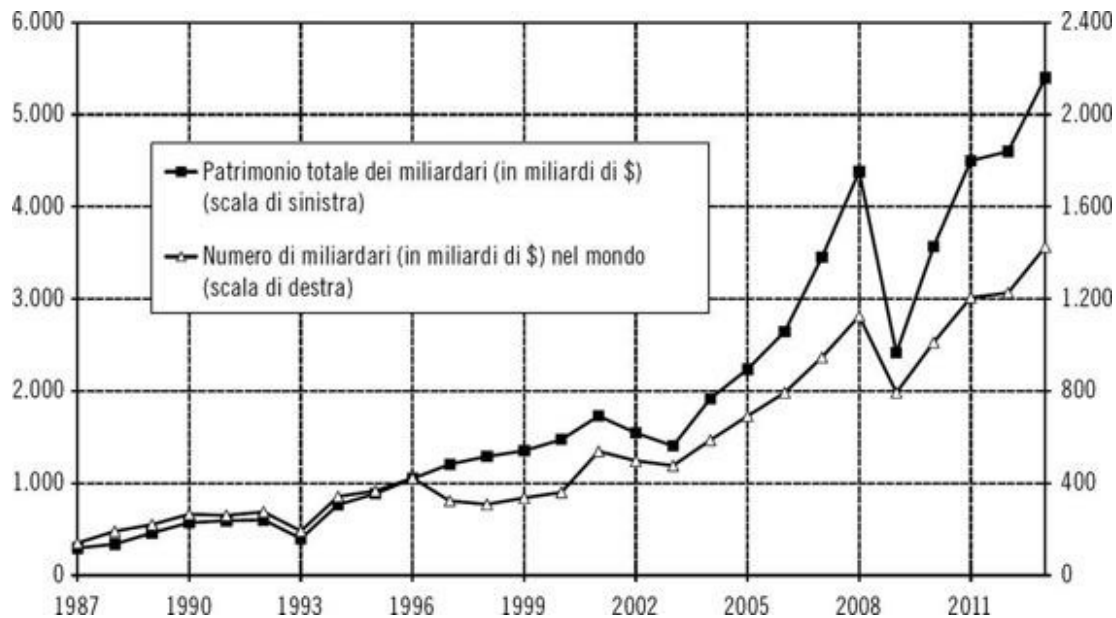
È considerato un fatto di buon gusto, tra i ricercatori, non dare troppo peso alle classifiche delle ricchezze pubblicate da riviste come *Forbes*, negli Stati Uniti, o da altri settimanali del settore in altri paesi. Dati del genere, infatti, sono alquanto approssimativi e pongono inoltre seri problemi metodologici (per usare un eufemismo), anche se hanno il merito di esistere e di tentare di rispondere come meglio possono a una forte e legittima domanda collettiva d'informazione su un importante aspetto del nostro tempo, e su un comportamento che dovrebbe attirare maggiormente l'attenzione dei ricercatori: la distribuzione mondiale della ricchezza e i suoi sviluppi. Di più. Quei dati, proprio perché arbitrari, ci fanno capire quanto sia grave l'attuale mancanza di fonti d'informazione affidabili circa la dinamica mondiale dei patrimoni. Le amministrazioni nazionali e gli istituti statistici ufficiali si trovano infatti scavalcati dal processo di internazionalizzazione dei patrimoni, e gli strumenti di osservazione che essi propongono – tipo le inchieste sui bilanci familiari di un dato paese – non aiutano in alcun modo ad analizzare correttamente gli sviluppi oggi in corso. Le classifiche delle ricchezze proposte dalle riviste possono e devono essere perfezionate, soprattutto confrontandole con fonti amministrative, fiscali e bancarie – pur scarsamente coordinate a livello internazionale –, ma sarebbe assurdo e controproducente ignorarle. Proveremo dunque a vedere quali lezioni utili sia possibile trarre da questi “palmarès della fortuna”.

La classifica più vecchia e sistematica è l'elenco mondiale dei miliardari pubblicato annualmente, a partire dal 1987, dalla rivista americana *Forbes*. Ogni anno i giornalisti di *Forbes* tentano di stabilire, attingendo a ogni fonte possibile, l'elenco completo, a livello mondiale, di tutti gli individui il cui patrimonio netto superi il miliardo di dollari. La classifica, dal 1987 al 1995, è stata dominata da un miliardario giapponese, poi, dal 1995 al 2009, da un miliardario americano, infine, dal 2010, è capeggiata da un miliardario messicano. Secondo *Forbes*, il pianeta, nel 1987, contava appena 140 miliardari, in dollari, mentre nel 2013 ne conta più di 1400, ossia dieci volte tanto. Il loro patrimonio totale sarebbe aumentato ancora più rapidamente, passando da meno di 300 miliardi di dollari nel 1987 a 5400 miliardi nel 2013, moltiplicandosi quindi per venti, o quasi (cfr. [grafico 12.1](#)). Anche tenuto conto dell'inflazione e della crescita mondiale dal 1987 in poi, si tratta di cifre vistose, riprese ogni anno da tutti i media del pianeta, e di difficile interpretazione. Se però le riconduciamo alla popolazione del globo e al totale dei patrimoni privati a livello mondiale (di cui abbiamo studiato la crescita nella Parte seconda), otteniamo i seguenti risultati, che ci paiono un po' più sensati. Nel 1987 il pianeta contava appena 5 miliardari su 100 milioni di abitanti adulti, nel 2013 ne conta 30; nel 1987 i miliardari detenevano lo 0,4% del patrimonio privato mondiale; nel 2013 ne detengono oltre l'1,5% – quota che consente loro di superare il record precedente fatto segnare nel 2008, alla vigilia della crisi finanziaria mondiale e del fallimento di Lehman Brothers (cfr. [grafico 12.2](#)).¹ Questo modo di

esporre i dati continua a non essere convincente: non c'è niente di davvero sconvolgente nel fatto che un gruppo che comprende un numero sei volte maggiore di persone in rapporto alla popolazione detenga una quota quattro volte più elevata del patrimonio mondiale.

Grafico 12.1.

I miliardari secondo la classifica di *Forbes*, 1987-2013

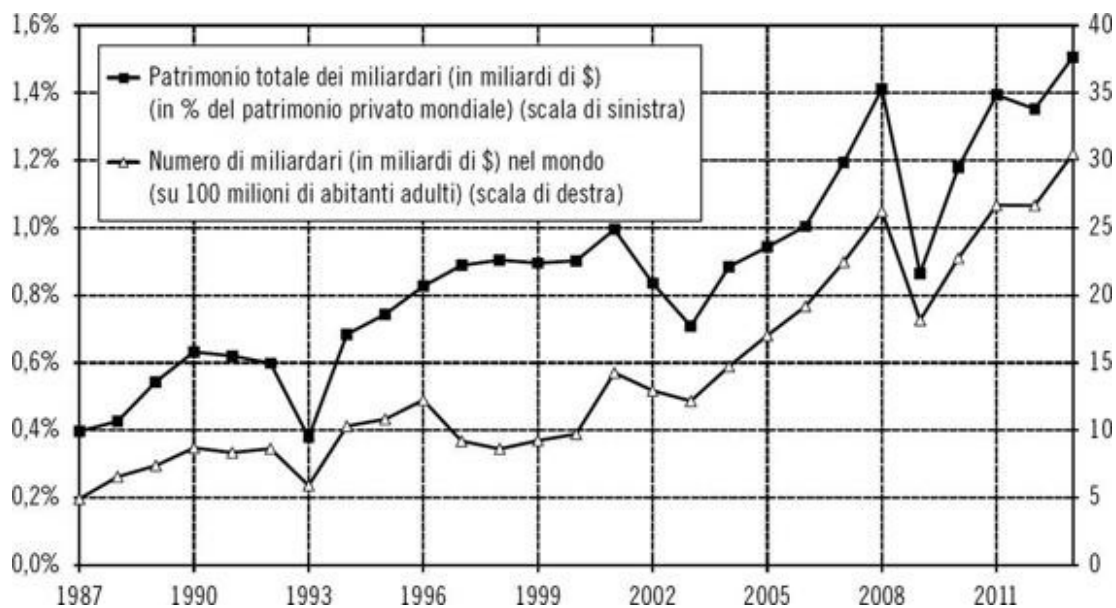


Secondo *Forbes*, tra il 1987 e il 2013 il numero di miliardari in miliardi di dollari nel mondo è passato da 140 a 1400, e il loro patrimonio totale da 300 miliardi a 5400 miliardi di dollari.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 12.2.

I miliardari in rapporto alla popolazione e al patrimonio del pianeta, 1987-2013



Tra il 1987 e il 2013 il numero di miliardari in miliardi di dollari per 100 milioni di abitanti adulti è passato da 5 a

30, e la loro quota nella composizione del patrimonio privato mondiale è passata dallo 0,4% all'1,5%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In realtà l'unico modo per dare un senso a queste classifiche delle ricchezze è esaminare la crescita del patrimonio detenuto in una percentuale prefissata dalla popolazione mondiale, per esempio il ventimilionesimo più ricco della popolazione adulta mondiale, ossia circa 150 persone su 3 miliardi di adulti alla fine degli anni ottanta e 225 persone su 4,5 miliardi oggi. Da cui si deduce che il patrimonio medio di questo gruppo è passato da poco più di 1,5 miliardi di dollari nel 1987 a quasi 15 miliardi nel 2013, con un aumento medio annuo del 6,4%, al netto dell'inflazione.² Se ora si considera il centomilionesimo più ricco della popolazione mondiale, vale a dire 30 persone su 3 miliardi alla fine degli anni ottanta e 45 su 4,5 miliardi oggi, si constata che il loro patrimonio medio è passato da poco più di 3 miliardi a quasi 35 miliardi di dollari, con un aumento annuo ancora più elevato: circa il 6,8% annuo, al netto dell'inflazione. Per fare un confronto, il patrimonio medio mondiale per abitante adulto è aumentato del 2,1% annuo, e il reddito medio mondiale è aumentato dell'1,4% annuo, come abbiamo indicato nella [tabella 12.1](#).³

Tabella 12.1.

Il tasso di crescita dei patrimoni mondiali più elevati, 1987-2013

Tasso di crescita reale medio annuo (<i>al netto dell'inflazione</i>)	Periodo
	1987-2013
Il centomilionesimo più ricco (<i>circa 30 persone adulte su 3 miliardi negli anni ottanta del Novecento, 45 persone su 4,5 miliardi negli anni dieci del XXI secolo</i>)	6,8%
Il ventimilionesimo più ricco (<i>circa 150 persone adulte su 3 miliardi negli anni ottanta del Novecento, 225 persone su 4,5 miliardi negli anni dieci del XXI secolo</i>)	6,4%
Patrimonio medio mondiale per abitante adulto	2,1%
Reddito medio mondiale per abitante adulto	1,4%
Popolazione adulta mondiale	1,9%
PIL mondiale	3,3%

Dal 1987 al 2013, i patrimoni mondiali più elevati sono cresciuti del 6-7% annuo, contro il 2,1% annuo del patrimonio medio mondiale e l'1,4% annuo del reddito medio mondiale. Tutti questi tassi di crescita sono al netto dell'inflazione (2,3% annuo dal 1987 al 2013).

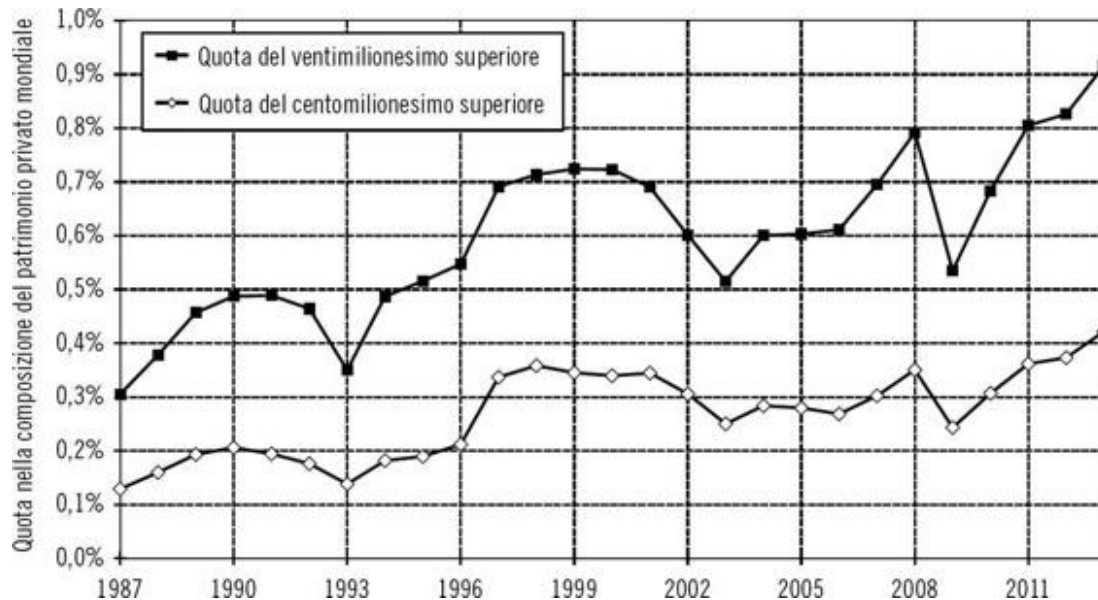
Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Riassumendo: a partire dagli anni ottanta, i patrimoni a livello mondiale sono cresciuti, in media, un po' più in fretta dei redditi (si tratta del fenomeno del rialzo tendenziale del rapporto capitale/reddito, studiato nella Parte seconda), e i patrimoni più elevati sono cresciuti molto più in fretta della media dei patrimoni (è il fatto nuovo

che le classifiche di *Forbes* mettono in luce in modo chiarissimo, compatibilmente con la loro affidabilità).

Grafico 12.3.

La quota dei frattili dei patrimoni molto elevati nella composizione del patrimonio privato mondiale, 1987-2013



Tra il 1987 e il 2013, la quota del ventimillesimo superiore è passata dallo 0,3% allo 0,9% del patrimonio totale, e la quota del centomillesimo superiore è passata dallo 0,1% allo 0,4%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Si noterà che le conclusioni ottenute dipendono in buona parte dagli anni presi in considerazione. Per esempio, se si considera il periodo 1990-2010 e non il periodo 1987-2013, il tasso di crescita reale dei maggiori patrimoni scende attorno al 4% annuo (invece del 6-7%⁴). E ciò è dovuto al fatto che l'anno 1990 rappresenta un vertice nel ciclo finanziario e immobiliare mondiale, mentre l'anno 2010 rappresenta una fase di calo (cfr. [grafico 12.2](#)). In ogni caso, a prescindere dagli anni considerati, il ritmo strutturale di crescita dei maggiori patrimoni appare sempre molto più rapido – due volte più rapido, come minimo – della crescita del reddito medio e del patrimonio medio. Se si esamina l'aumento della quota dei non pochi milionesimi di elevati patrimoni nella formazione del patrimonio mondiale, si rilevano moltiplicazioni per più di tre in meno di trent'anni (cfr. [grafico 12.3](#)). È vero che le masse restano tutto sommato limitate quando le si esprime in rapporto al patrimonio mondiale, ma è anche vero che il ritmo di divergenza non è meno impressionante. Se una crescita del genere dovesse proseguire indefinitamente, la quota relativa a questi gruppi molto ristretti potrebbe, da qui alla fine del XXI secolo, raggiungere livelli esponenziali.⁵

La nostra conclusione può forse essere estesa a segmenti più ampi della ripartizione mondiale dei patrimoni, nel qual caso la divergenza crescerebbe in misura vertiginosa molto più rapidamente? Il primo limite delle classifiche delle ricchezze pubblicate da

Forbes e dalle altre riviste è che si riferiscono a un numero troppo ristretto di persone per essere davvero significative, oggi come oggi, da un punto di vista macroeconomico. Quale che sia l'ampiezza degli aumenti in gioco e il livello faraonico di certi patrimoni individuali, i dati continuano a riguardare solo poche centinaia di persone nel mondo (a volte poche migliaia), ossia rispecchiano, a un tale livello, poco più dell'1% del patrimonio mondiale.⁶ Per cui il 99% del capitale mondiale rimane tagliato fuori dal campo di analisi – fatto davvero deprecabile.⁷

Se vogliamo spingerci ancora un po' più avanti, per stimare la quota del decile, del centile o del millile superiore della gerarchia mondiale delle ricchezze dobbiamo utilizzare fonti fiscali e statistiche analoghe a quelle a cui abbiamo attinto nel capitolo 10. Nel corso del quale abbiamo rilevato, a partire dagli anni ottanta-novanta, una crescita tendenziale delle disuguaglianze patrimoniali in tutti i paesi ricchi, negli Stati Uniti come in Europa, e abbiamo detto che non ci saremmo dovuti stupire se avessimo ritrovato la medesima tendenza a livello dell'intero pianeta. Purtroppo, in proposito, le fonti disponibili sono assai approssimative (è possibile che si arrivi a sottostimare la tendenza al rialzo nei paesi ricchi, mentre mancano all'appello i paesi emergenti, nel senso che i dati che li riguardano sono troppo incerti per essere presi in considerazione, soprattutto a causa della mancanza di un'adeguata politica fiscale progressiva), per cui è molto difficile, al momento, riuscire a valutare in misura precisa la crescita della quota del decile, del centile e del millile superiore a livello mondiale.

In ogni caso, da alcuni anni, per poter rispondere alla crescente domanda di informazioni in proposito, numerosi istituti finanziari internazionali hanno preso spunto dalle classifiche delle riviste e hanno provato ad ampliarle, pubblicando “rapporti mondiali sulla ricchezza” che non prendono in considerazione i soli miliardari. In particolare, il Crédit Suisse (una delle principali banche elvetiche) pubblica ogni anno, dal 2010, un ambizioso rapporto sulla distribuzione mondiale del patrimonio che contempla l'insieme della popolazione del pianeta.⁸ Altre banche e compagnie di assicurazione – Merrill Lynch, Allianz ecc. – si sono specializzate nello studio della quantità di milionari in dollari a livello mondiale (il famoso High Net Worth Individuals – HNWI). Tutti vogliono il loro rapporto, preferibilmente su carta patinata. E suscita ironia il fatto di vedere istituti che vivono perlopiù della gestione delle ricchezze mettersi a interpretare il ruolo delle amministrazioni statistiche ufficiali, e cercare di trasmettere conoscenze disinteressate sulla distribuzione del patrimonio nel mondo. Va dato loro atto che, nei rapporti prodotti, tali istituti si sentono “eroicamente” in dovere di avanzare ipotesi e approssimazioni, per quanto non sempre convincenti, nel tentativo di offrire una visione veramente “mondiale” del patrimonio. I rapporti coprono comunque solo gli ultimi anni, o al massimo gli ultimi dieci anni, e non permettono certo né di studiare le traiettorie a lungo termine né di fissare linee di tendenza davvero affidabili a proposito della disuguaglianza mondiale dei patrimoni, proprio per la natura estremamente frammentaria dei dati impiegati.⁹

Come le classifiche di *Forbes* e simili, tali rapporti hanno tuttavia il merito di esistere, e testimoniano ancora una volta che le amministrazioni statistiche nazionali e internazionali – nonché, in larga parte, la comunità dei ricercatori – non svolgono il ruolo che dovrebbero svolgere in materia. Si tratta soprattutto di una questione di trasparenza democratica: in assenza di informazioni affidabili e globali sulla distribuzione dei patrimoni, è possibile dire tutto e il contrario di tutto e alimentare ogni

tipo di fantasia, in un senso o nell'altro. I rapporti, per quanto imprecisi siano, e in attesa che assolvano alla funzione che ci aspettiamo dai medesimi, possono contribuire ad arricchire il dibattito pubblico di un certo contenuto e di un certo metodo.¹⁰

Se si adottano gli stessi principi ispiratori dei rapporti in questione, e si confrontano le differenti stime disponibili, si può giungere più o meno alla seguente conclusione. La disuguaglianza della distribuzione dei patrimoni a livello mondiale osservabile oggi è paragonabile per ampiezza a quella osservata nelle società europee verso il 1900-10, cioè esattamente un secolo fa. La quota del millile superiore pare corrispondere, oggi, a quasi il 20 % del patrimonio totale, quella del centile superiore a circa il 50% del patrimonio totale e quella del decile superiore sembra essere compresa tra l'80% e il 90%, mentre la metà inferiore della popolazione mondiale possiede sicuramente meno del 5% del patrimonio totale.

In concreto, lo 0,1% più ricco del pianeta, vale a dire 4,5 milioni di adulti su 4,5 miliardi, pare possedere un patrimonio netto medio dell'ordine di 10 milioni di euro, cioè quasi duecento volte il patrimonio medio a livello mondiale (cioè circa 60.000 euro per adulto), corrispondente a una quota del 20% nella composizione del patrimonio totale. L'1% più ricco, vale a dire circa 45 milioni di adulti su 4,5 miliardi, possiede un patrimonio medio dell'ordine di 3 milioni di euro (si tratta grosso modo di quanti superano il milione di euro di patrimonio individuale), cioè cinquanta volte il patrimonio medio, corrispondente a una quota del 50% nella composizione del patrimonio totale.

Vale la pena di insistere sulle notevoli incertezze che circondano stime del genere (anche per il patrimonio totale medio mondiale), stime che devono essere considerate, ancora di più di tutte le statistiche menzionate nel corso del libro, semplici ordini di grandezza, a partire dai quali è possibile riuscire quantomeno a farsi un'idea.¹¹

Va inoltre sottolineato il fatto che la fortissima concentrazione patrimoniale, assai più elevata di quella osservata all'interno di ciascun paese, deriva in gran parte dalle disuguaglianze internazionali. A livello mondiale, il patrimonio medio è di appena 60.000 euro per adulto, per cui tantissimi abitanti dei paesi sviluppati – anche in seno alla “classe media patrimoniale” – risultano molto ricchi a livello della gerarchia mondiale considerata nel suo complesso. Anche se, per questa stessa ragione, non è affatto sicuro che le disuguaglianze patrimoniali considerate nel loro complesso aumentino davvero a livello mondiale: è oggi possibile che gli effetti di allineamento tra paesi ricchi e paesi emergenti prevalgano sulle forze di divergenza, quantomeno per un certo periodo. Tuttavia, in proposito, i dati disponibili non ci consentono di esprimerci in termini categorici.¹²

Tutti gli elementi di cui disponiamo fanno comunque pensare che le forze di divergenza siano finora predominanti al vertice della gerarchia mondiale dei patrimoni. Il che vale non solo per i patrimoni dei miliardari della classifica di *Forbes*, ma anche per i patrimoni dell'ordine di 10 o 100 milioni di euro, ossia per masse molto più

rilevanti di persone e dunque di ricchezze: il gruppo sociale costituito dal millile superiore (4,5 milioni di persone che detengono in media qualcosa come 10 milioni di euro) possiede circa il 20% del patrimonio mondiale, una cifra che è assai più sostanziosa dell'1,5% detenuto dai miliardari di *Forbes*.¹³ È perciò essenziale capire bene l'ampiezza del meccanismo di divergenza innescato da un'élite del genere: soprattutto in quale misura essa dipenda, con portafogli così sostanziosi, dalla disuguaglianza dei rendimenti da capitale. Sarà questo fatto a decidere se la divergenza al vertice è abbastanza forte per prevalere sulla portata dell'allineamento in corso, in tutto il mondo, tra paesi ricchi e paesi emergenti. Il processo di divergenza è massiccio solo tra i miliardari, oppure è altrettanto massiccio tra i gruppi immediatamente inferiori?

Per esempio, se il millile superiore beneficia di un aumento del patrimonio del 6% annuo, mentre la crescita del patrimonio medio mondiale è soltanto del 2% annuo, la disparità implica, in capo a trent'anni, che la quota del gruppo nella composizione del capitale del pianeta sarà più che triplicata. Il millile superiore deterrebbe a quel punto più del 60% del patrimonio mondiale, cosa abbastanza difficile da concepire nel quadro delle attuali istituzioni politiche, salvo pensare a un sistema repressivo particolarmente efficiente, oppure a un apparato di persuasione altrettanto potente, oppure a tutte e due le eventualità. Se invece il gruppo in questione beneficia di una crescita del patrimonio di solo il 4% annuo, ricaverà comunque dall'aumento un raddoppiamento della propria quota, che passerebbe a quasi il 40% del patrimonio mondiale nell'arco di trent'anni. Anche in questo caso, vorrebbe dire che la forza di divergenza al vertice della gerarchia prevale nettamente sulle forze volte all'allineamento e alla convergenza a livello mondiale, per cui la quota del decile e del centile superiori aumenta sensibilmente, con notevoli redistribuzioni di ricchezza dalle classi medie e medio alte del mondo a favore delle classi più ricche – anche se è probabile che un tale impoverimento delle classi medie susciterebbe violente reazioni politiche. Per cui è impossibile, per il momento, avere la certezza del verificarsi a breve scadenza di un simile scenario. È invece importante rendersi conto che la disuguaglianza $r > g$, raddoppiata dalla disuguaglianza del rendimento da capitale in rapporto al livello iniziale della ricchezza, potrebbe spingere la dinamica mondiale dell'accumulazione e della distribuzione dei patrimoni verso traiettorie esplosive, verso spirali di disuguaglianza del tutto fuori controllo. Come vedremo, solo un'imposta progressiva sul capitale prelevata a livello mondiale (o quantomeno a livello di aree economiche regionali sufficientemente importanti, come l'Europa e l'America del Nord) potrà consentire di contrastare con efficacia una dinamica del genere.

Una delle lezioni più interessanti ricavabili dalle classifiche *Forbes* è che, al di là di una certa soglia, tutte le ricchezze – ereditarie o imprenditoriali – crescono a ritmi estremamente elevati, sia che il titolare della fortuna in questione eserciti un'attività professionale sia che non la eserciti. L'esattezza di una tale conclusione, derivante da un modello d'osservazione tutto sommato ridotto e da un tipo di raccolta dei dati piuttosto approssimativo e frammentario, non va certo sopravvalutata, ma il suo interesse resta indiscutibile.

Prendiamo un caso particolarmente lampante, appartenente ai piani alti della gerarchia mondiale del capitale. Tra il 1990 e il 2010, il patrimonio di Bill Gates – fondatore di Microsoft, leader mondiale di Internet, incarnazione della ricchezza imprenditoriale, numero uno della classifica di *Forbes* per più di dieci anni – è passato da 4 miliardi a 50 miliardi di dollari.¹⁴ Contemporaneamente quella di Liliane Bettencourt – erede di L'Oréal, leader mondiale nella produzione dei cosmetici, fondata dal padre Eugène Schueller, geniale inventore nel 1907 di tinte per capelli destinate a un grande avvenire (non diversamente dal profumiere César Birotteau un secolo prima) – è passata da 2 miliardi a 25 miliardi di dollari, sempre secondo *Forbes*.¹⁵ In entrambi i casi, l'aumento corrisponde a una crescita media di più del 13% annuo tra il 1990 e il 2010, vale a dire a un rendimento reale dell'ordine del 10-11% annuo, al netto dell'inflazione.

In altri termini, Liliane Bettencourt non ha mai lavorato, ma ciò non toglie che la sua ricchezza cresca con la stessa rapidità di quella di Bill Gates l'inventore, il cui patrimonio continua peraltro ad aumentare ugualmente in fretta dopo che ha lasciato la professione. Una volta accumulato un patrimonio, la dinamica patrimoniale segue una logica propria, e un capitale può continuare a crescere a ritmo sostenuto per decenni, per il semplice effetto del volume a cui corrisponde. Non solo. Al di là di una certa soglia, un tale effetto, legato in particolare alle economie di scala nella gestione di un portafogli e nell'assunzione di determinati rischi, è rafforzato dal fatto che il patrimonio può ricapitalizzarsi pressoché integralmente. Con un patrimonio di un tale livello, il tenore di vita del suo possessore assorbe, ogni anno, al massimo alcuni decimi percentuali del capitale, per cui la quasi totalità del rendimento può essere reinvestita.¹⁶ Si tratta di un meccanismo economico elementare, e tuttavia importante, di cui si sottovalutano assai spesso le inquietanti conseguenze per la dinamica a lungo termine dell'accumulazione e della distribuzione dei patrimoni. Il denaro, a volte, tende a riprodursi da solo. E una realtà come questa non era sfuggita, con tutta la sua crudezza, a Balzac. Pensiamo al racconto dell'irresistibile ascesa patrimoniale dell'ex pastaio: “Il cittadino Goriot ammassò i capitali che più tardi gli servirono per dedicarsi ai suoi commerci con tutta la superiorità che deriva dal possedere molto denaro.”¹⁷

Si può anche rilevare come Steve Jobs, il quale nell'immaginario collettivo incarna ancor più di Bill Gates il simbolo dell'imprenditore simpatico e della ricchezza meritata,

possedesse nel 2011, al sommo della gloria e dei guadagni di borsa della Apple, appena 8 miliardi di dollari, sei volte meno del creatore della Microsoft (peraltro meno inventivo, secondo tanti osservatori, del creatore della Apple), e tre volte meno di Liliane Bettencourt. Nelle classifiche di *Forbes* si trovano decine di miliardari eredi di grossi patrimoni molto più ricchi di Jobs. Evidentemente, il patrimonio non è solo una questione di merito. E i patrimoni ereditati arrivano sovente a ottenere un rendimento elevatissimo per il semplice effetto del loro volume iniziale.

È però impossibile proseguire oltre in questo tipo d'indagine, poiché, purtroppo, i dati di *Forbes* sono troppo limitati per consentire analisi sistematiche e affidabili (contrariamente ai dati sulle dotazioni universitarie, che utilizzeremo più avanti). Va inoltre sottolineato che i metodi impiegati dalle riviste specializzate portano a sottovalutare in misura significativa proprio l'importanza delle ricchezze ereditate. I giornalisti non dispongono infatti di alcun prospetto fiscale o amministrativo completo che permetta di rintracciare l'origine delle ricchezze. Per cui si muovono su un terreno pragmatico, raccogliendo informazioni da fonti assai disparate, spesso facendo telefonate o inviando email, il che procura magari informazioni preziose, ma non sempre affidabili. Il loro pragmatismo non è di per sé censurabile: è solo la conseguenza del fatto che il potere pubblico non organizza correttamente la raccolta di informazioni in proposito, a partire dalle dichiarazioni annue dei patrimoni, raccolta che svolgerebbe un'utilissima missione d'interesse generale e che, grazie alle moderne tecnologie, potrebbe essere condotta con sistemi automatizzati. Vediamo così le conseguenze di una tale inefficienza. In pratica, i giornalisti delle riviste specializzate muovono dagli elenchi delle grandi imprese quotate e cercano di determinare la struttura del loro azionariato, seguendo un percorso d'indagine che, per sua natura, rende molto più difficile scovare le ricchezze ereditate (spesso collocate in portafogli relativamente diversificati) che scovare quelle imprenditoriali o in via di formazione (di regola più concentrate su un'unica impresa).

Per i maggiori patrimoni ereditati, dell'ordine di parecchie decine di miliardi di dollari o di euro, si può certo supporre che le attività restino in larga misura capitalizzate all'interno dell'impresa familiare (come le attività della famiglia Bettencourt in L'Oréal o della famiglia Walton in Wal-Mart negli Stati Uniti), nel qual caso le ricchezze diventano, come quelle di Bill Gates o Steve Jobs, facilmente accertabili. A livelli inferiori, però, non è sempre così: quando si scende dalle decine di miliardi ad alcuni miliardi di dollari (secondo *Forbes*, ogni anno, nel mondo, spuntano diverse centinaia di nuove ricchezze di simile entità), e ancor più quando si scende ad alcune decine o ad alcune centinaia di milioni di euro, è probabile che una quota rilevante dei beni ereditari assuma la forma di portafogli relativamente diversificati, nel qual caso è difficile per i giornalisti specializzati rintracciarli (anche perché le persone interessate hanno in genere molta meno voglia degli imprenditori di farsi conoscere). È dunque inevitabile, per tali carenze statistiche, che le classifiche delle ricchezze tendano a sottostimare la dimensione dei patrimoni ereditati.

Alcune riviste, come *Challenges* in Francia, si preoccupano non a caso di avvertire che i giornalisti stanno solo cercando di inventariare le cosiddette ricchezze “professionali”, cioè perlopiù investite in una particolare impresa, e che non sono interessati ai patrimoni che assumono la forma di portafogli diversificati. Il problema è che è difficile ottenere da parte loro una definizione precisa di che cosa intendano con ciò: perché una ricchezza possa rientrare nel rango delle ricchezze “professionali” deve superare una certa soglia di proprietà del capitale societario? Tale soglia dipende dal volume finanziario della società? E, se sì, secondo quale proiezione economica? In realtà, il criterio per entrare in classifica pare soprattutto pragmatico: vi figurano infatti ricchezze di cui i giornalisti sono effettivamente venuti a conoscenza, e che soddisfano il criterio fissato (nel caso della lista di *Forbes*, superare il miliardo di dollari; nel caso di *Challenges* e di altre riviste pubblicate in altri paesi, rientrare nelle cinquecento ricchezze maggiori censite in un dato paese). È certo un pragmatismo comprensibile, ma è evidente come una campionatura così imprecisa ponga seri problemi, qualora si intenda stabilire confronti nel tempo e tra paese e paese. Se poi si aggiunge il fatto che classifiche del genere – siano esse realizzate da *Forbes*, da *Challenges* o da altre riviste – non sono mai tanto chiare in merito al principio di osservazione (sono inclusi tra i detentori di una stessa fortuna sia i singoli individui sia interi gruppi familiari, il che crea una difformità di altro tipo, nel senso di una sopravvalutazione del volume degli alti patrimoni), si vede fino a che punto i materiali forniti siano inadatti a studiare la delicata questione della quota di eredità nella composizione dei patrimoni o della crescita delle disuguaglianze patrimoniali.¹⁸

Va anche aggiunto che spesso, su riviste del genere, affiora una prevenzione ideologica, abbastanza chiara, a favore degli imprenditori, e una volontà appena dissimulata di celebrarli, o quantomeno di esagerarne l'importanza. Non manchiamo certo di rispetto a *Forbes* se rimarchiamo il fatto che il giornale rischia di essere letto, anzi, si presenta dichiaratamente, come un inno all'imprenditorialità e alla ricchezza utile e meritata. Lo stesso proprietario della rivista, Steve Forbes, non è un *rentier* ma un miliardario che ha puntato per due volte, pur mancandola, alla candidatura presidenziale per il partito repubblicano: è stato suo nonno a fondare, nel 1917, la celebre rivista, e a inaugurare così la fortuna dei Forbes, che poi i successori, e in particolare Steve, hanno provveduto a ingrandire. Le classifiche pubblicate da *Forbes* propongono a volte una scomposizione dei miliardari in tre gruppi: gli imprenditori puri, gli ereditieri puri e le persone che hanno ereditato una fortuna facendola fruttare. Secondo i dati della rivista, ciascuno dei tre gruppi equivale in genere a un terzo del totale, con una tendenza – stando a quanto dicono – al calo della quota degli ereditieri puri e a un aumento di quella degli ereditieri parziali. Il problema è che *Forbes* non ha mai dato una definizione precisa dei vari gruppi (soprattutto non ha mai precisato l'esatta distinzione tra ereditieri puri ed ereditieri parziali) e non indica mai alcun importo in materia di eredità.¹⁹ In tali condizioni, è ben difficile arrivare a una conclusione precisa in merito alla tendenza segnalata da *Forbes*.

Date le non poche difficoltà, che cosa si potrà mai dire a proposito delle rispettive quote di ereditieri e di imprenditori nella composizione delle maggiori ricchezze? Se consideriamo insieme gli ereditieri puri e quelli parziali presenti nelle classifiche di *Forbes* (presupponendo che la ricchezza dei secondi derivi per metà dall'eredità), e se riesaminiamo la loro fortuna complessiva alla luce della sottovalutazione strutturale delle ricchezze ereditarie, pare naturale concludere che tali ricchezze equivalgono a più della metà delle maggiori ricchezze mondiali. Una stima che si aggiri sul 60-70%, cioè su livelli sensibilmente inferiori a quelli osservati nella Francia della belle époque (80-90%), ci sembra di per sé abbastanza realistica: un dato che potrebbe spiegarsi con l'elevato tasso di crescita oggi osservato sul piano mondiale, comprensivo tra l'altro dell'entrata in classifica di nuove ricchezze prodotte dai paesi emergenti. Ma si tratta solo di un'ipotesi, non di una certezza.

In ogni caso, mi sembra urgente andare oltre il dibattito, sovente grottesco oltre che mal formulato, sul merito dei grandi patrimoni. Nessuno nega quanto sia importante contare, in una società di imprenditori, su invenzioni e innovazioni – durante la belle époque furono moltissime, dall'automobile al cinema all'elettricità, proprio come oggi. Solo che la ragione imprenditoriale non basta a giustificare tutte le disuguaglianze patrimoniali, soprattutto se sono insostenibili, e sminuisce l'importanza dei fatti. Il problema è che la disuguaglianza $r > g$, raddoppiata dalla disuguaglianza dei rendimenti in rapporto al volume del capitale iniziale, porta spesso a una concentrazione eccessiva e perenne del patrimonio: per quanto legittime siano in partenza, a volte le ricchezze si moltiplicano e si perpetuano oltre ogni limite e oltre ogni possibile giustificazione razionale, in termini di utilità sociale.

Gli imprenditori tendono così a trasformarsi in *rentiers*, non solo con il passaggio delle generazioni ma nel corso di una stessa vita, tanto più che le esistenze individuali tendono ad allungarsi sempre più: il fatto di aver avuto delle idee geniali a 40 anni non implica che si continui ad averle a 90, comunque non più dei giovani della generazione entrante. Eppure la ricchezza è sempre lì, spesso moltiplicata per più di dieci in vent'anni, come dimostrano i casi di Bill Gates e di Liliane Bettencourt.

Ecco la ragione di fondo per cui si rende necessaria l'introduzione di un'imposta progressiva annua sulle maggiori ricchezze mondiali: l'unico modo che consentirebbe un controllo democratico di un processo potenzialmente esplosivo, e che al tempo stesso salvaguarderebbe il dinamismo imprenditoriale e l'apertura economica internazionale. L'idea, e i suoi limiti, saranno studiati nella Parte quarta del volume.

Per il momento, ci limitiamo a notare che un approccio fiscale del genere aiuterebbe anche a risolvere la questione, sterile e senza sbocchi, della gerarchia morale dei patrimoni. Ogni fortuna, infatti, è al tempo stesso giustificata e potenzialmente eccessiva. La frode in sé esiste molto di rado, ma esiste molto di rado anche il merito in sé. L'imposta progressiva sul capitale ha appunto il vantaggio di trattare le diverse situazioni in modo flessibile, continuo e prestabilito, promuovendo la trasparenza democratica e finanziaria sui patrimoni e sul loro valore crescente – risultato non da poco.

Il pubblico dibattito sulle ricchezze si riduce troppo spesso a poche affermazioni perentorie – e in gran parte arbitrarie – sui meriti comparati di questa o quella persona. Per esempio, è una pratica oggi piuttosto comune contrapporre il nuovo leader mondiale della ricchezza, Carlos Slim, magnate messicano del settore immobiliare e delle telecomunicazioni, rampollo di una famiglia libanese e sovente descritto nei paesi occidentali come un intrallazzatore che deve la propria ricchezza a rendite di monopolio ottenute facendo affari con il governo del proprio paese (ovviamente corrotto), e l'ex leader mondiale, Bill Gates, provvisto di tutte le virtù dell'imprenditore modello e meritevole. A volte si ha quasi l'impressione che sia stato Bill Gates in persona ad aver

inventato l'informatica e il microprocessore, e che sarebbe dieci volte più ricco se avesse potuto acquisire il saldo integrale della sua produttività marginale e del suo apporto personale al benessere mondiale (e meno male! Il buon popolo del pianeta ha certo usufruito con larghezza delle ricadute positive delle sue invenzioni). È un culto della personalità spiegabile con il bisogno insopprimibile delle moderne società democratiche di dare un senso alle disuguaglianze. Lo dico chiaramente: io non so, con certezza, quasi nulla del modo in cui Carlos Slim e Bill Gates si sono arricchiti, così come sono del tutto incapace di pronunciarmi sui loro rispettivi meriti. Tuttavia mi pare che anche Bill Gates abbia beneficiato, in buona sostanza, di una situazione di relativo monopolio sui sistemi telematici (come è successo con numerose ricchezze costruite sulle nuove tecnologie, dalle telecomunicazioni a Facebook). Inoltre, immagino che il suo contributo si sia avvalso del lavoro di migliaia di ingegneri e ricercatori elettronici e informatici, senza i quali, in settori del genere, nessuna invenzione sarebbe stata possibile – un personale specializzato che non ha però brevettato i propri articoli scientifici. In ogni caso, mi pare eccessivo contrapporre in modo tanto radicale due situazioni individuali senza nemmeno cercare di esaminare con precisione i fatti che le riguardano.²⁰

Quanto ai miliardari giapponesi (Yoshiaki Tsutsumi e Taikichiro Mori), i quali, dal 1987 al 1994, hanno preceduto Bill Gates nella classifica di *Forbes*, si è pensato bene, nei paesi occidentali, di arrivare persino a dimenticarne il nome, certo ritenendo che la loro fortuna fosse dovuta alla bolla immobiliare e finanziaria allora protagonista in Giappone, o a manipolazioni poco chiare di stampo asiatico. La crescita giapponese dagli anni cinquanta agli anni ottanta è stata, in realtà, la più forte della storia, molto più forte di quella degli Stati Uniti negli anni novanta e nel decennio successivo, e si può quindi pensare che alcuni imprenditori ne abbiano approfittato, svolgendovi un ruolo positivo.

Anziché lasciarsi andare a valutazioni sulla gerarchia morale della ricchezza, che spesso si riducono, in pratica, a un esercizio di eurocentrismo o di occidentalocentrismo, mi sembra più utile tentare di comprendere le leggi generali che governano in genere le dinamiche patrimoniali, al di là della considerazione delle singole persone, e cercare di prevedere modi di regolazione – soprattutto fiscali – applicabili a tutti allo stesso modo, a prescindere dalle rispettive nazionalità. In Francia, quando il magnate dell'acciaio Lakshmi Mittal ha rilevato nel 2006 Arcelor (all'epoca il secondo gruppo siderurgico mondiale), e si è di nuovo segnalato nell'autunno 2012 per gli investimenti giudicati troppo a buon mercato sull'altoforno di Florange, i media si sono particolarmente accaniti contro il miliardario indiano. In India, tutti sono convinti che una tale ostilità si spieghi, almeno in parte, con il colore della sua pelle. Siamo sicuri che questo dettaglio non conti proprio nulla? È vero che i metodi di Mittal sono brutali, e che il suo stile di vita è, per così dire, scandaloso (tutta la stampa francese si sente infastidita dalla quantità di lussuose dimore londinesi di Mittal, “che valgono tre volte l'investimento di Florange”²¹), ma è anche vero che ci si scandalizza di meno quando un analogo stile di vita ha come scenario un *hôtel particulier* di Neuilly-sur-Seine, oppure quando un altro

noto miliardario, questa volta francese, rispondente al nome di Arnaud Lagardère, giovane erede ben poco noto per il merito, la virtù e l'utilità sociale, riceve dallo Stato francese più di un miliardo di euro per uscire dal capitale dell'EADS (leader aeronautico mondiale).

Facciamo un ultimo esempio, ancora più clamoroso. Nel febbraio 2012, la giustizia francese fa sequestrare più di 200 metri cubi di beni (automobili di lusso, quadri d'autore ecc.) nell'*hôtel particulier*, in Avenue Foch, di proprietà di Teodorin Obiang, figlio del dittatore della Guinea Equatoriale. Lungi da me l'idea di compiangere lo sfortunato miliardario: non ci sono dubbi che la sua partecipazione nella società che sfrutta il legname guineano (da cui il giovane pare trarre la maggior parte del proprio reddito) sia stata acquisita per vie illegali, e che le risorse di cui gode siano state di fatto sottratte ai legittimi proprietari, cioè agli abitanti della Guinea Equatoriale. Tra l'altro si tratta di un episodio esemplare e istruttivo, che dimostra come la proprietà privata sia un po' meno sacra di quanto a volte si pensi, e come sia tecnicamente possibile, volendo, trovare il filone giusto nel complicato dedalo delle tante società di comodo attraverso le quali i vari Teodorin Obiang amministrano beni e partecipazioni. Ma non ci sono nemmeno dubbi sul fatto che, a Parigi come a Londra, si possano trovare altri esempi di ricchezze individuali ottenute in sostanza attraverso appropriazioni indebite di risorse naturali: pensiamo agli oligarchi russi o agli emiri del Qatar. Può darsi che simili appropriazioni private di petrolio, gas o alluminio non siano accomunabili al furto puro e semplice di legname realizzato da Teodorin Obiang; può darsi anche che sia più ammissibile intervenire a livello giudiziario quando il furto avviene ai danni di un paese molto povero di quando avviene ai danni di un paese un po' meno povero.²² Comunque mi si darà atto che i due diversi casi sono legati l'uno all'altro più da motivi di continuità che di discontinuità, e che i grandi patrimoni sono, non di rado, ritenuti più sospetti quando hanno la pelle scura. Un fatto è certo: le magistrature e le procedure giudiziarie non possono regolare tutti i problemi in materia di beni acquisiti illegalmente e di ricchezze indebite esistenti al mondo. Solo un'imposta sul capitale favorisce l'adozione di un trattamento più sistematico e più equo in vista della soluzione del problema.

Un problema che, nei suoi termini generali, è il seguente: il rendimento da capitale mescola spesso indissolubilmente elementi eterogenei che possono dipendere o da un effettivo lavoro imprenditoriale (forza indispensabile allo sviluppo economico), o dalla fortuna pura e semplice (ci si trova nel posto giusto al momento giusto per rilevare a buon prezzo un attivo allettante), o da attività illecite somiglianti al furto o alla frode – è normale che nelle faccende di eredità intervenga quel tanto di arbitrio che è parte integrante degli arricchimenti patrimoniali. Il capitale ha per natura rendimenti volatili e imprevedibili, e può produrre con facilità, per chiunque lo detenga, plusvalenze – o minusvalenze – immobiliari e finanziarie equivalenti a decine di anni di salario. Al vertice della gerarchia dei patrimoni, effetti simili sono ancora più accentuati. Ed è sempre stato così. In *Ibiscus* (1926) lo scrittore di fantascienza Aleksej Tolstoj prefigura

l'orrore capitalista. Nel 1917, a Pietroburgo, il contabile Simon Nevzorov spacca un armadio in faccia all'antiquario che gli propone un impiego, e gli ruba così una piccola fortuna. L'antiquario si è a sua volta arricchito riscattando a poco prezzo i beni degli aristocratici in fuga dalla Rivoluzione. Quanto a Nevzorov, arriva in sei mesi a moltiplicare il capitale iniziale grazie un losco affare che mette in piedi, a Mosca, con il nuovo amico Ritčev. Nevzorov è il prototipo del parassita, miserabile e meschino. E dimostra con la sua stessa grettezza fino a che punto il capitale sia il contrario del merito: l'accumulazione del capitale comincia a volte con la rapina, e l'arbitrio del suo rendimento torna sovente a perpetuare il furto iniziale.

Per meglio comprendere il problema della disuguaglianza dei rendimenti da capitale, a prescindere dalle ricchezze più o meno meritate dei singoli, sarà utile esaminare il caso delle dotazioni di capitale destinate alle università americane nel corso degli ultimi decenni. Si tratta infatti di uno dei rari episodi in cui si dispone di dati completi sugli investimenti realizzati e sui rendimenti puri ottenuti in rapporto al volume del capitale iniziale, il tutto nell'arco di un trentennio, ovvero di un periodo relativamente lungo.

Negli Stati Uniti, esistono oggi più di ottocento università pubbliche e private che gestiscono fondi di dotazione: fondi che vanno da poche decine di milioni di dollari, come per il North Iowa Community College (al 785° posto nel 2012, con una dotazione di 11,5 milioni di dollari), a parecchie decine di miliardi di dollari. Il primo posto della classifica è invariabilmente occupato dall'Università di Harvard (con, oggi, circa 30 miliardi di dollari), seguita da quelle di Yale (quasi 20 miliardi di dotazione), di Princeton e di Stanford, con più di 15 miliardi. Poi vengono il MIT e la Columbia, con poco meno di 10 miliardi, seguite dalle Università di Chicago e della Pennsylvania, con circa 7 miliardi, e così via. In totale, le oltre ottocento università americane detengono oggi attività per quasi 400 miliardi di dollari (poco meno di 500 milioni di dollari in media per università, e una dotazione mediana leggermente inferiore a 100 milioni). La cifra rappresenta sì meno dell'1% del totale dei patrimoni privati posseduti dalle famiglie americane, ma corrisponde pur sempre a una massa importante che procura ogni anno alle università americane, o quantomeno ad alcune di esse, risorse rilevanti.²³ Non solo – e qui sta il punto che più ci interessa. Le dotazioni di capitale alle università americane danno luogo alla pubblicazione di bilanci finanziari affidabili e dettagliati, utilissimi per lo studio, anno per anno, dei rendimenti ottenuti – possibilità esclusa per i patrimoni privati. In particolare, i dati raccolti a partire dalla fine degli anni settanta dall'associazione delle università americane danno luogo ogni anno a pubblicazioni statistiche significative a cura dell'associazione stessa.

I principali risultati ricavabili dai dati sono indicati nella [tabella 12.2](#).²⁴ La prima conclusione è che il rendimento medio ottenuto dalle dotazioni universitarie americane è stato, nel corso degli ultimi decenni, assai elevato: 8,2% annuo in media nel periodo 1980-2010 (7,2% se ci si limita al sottoperiodo 1990-2010²⁵). È vero che ci sono stati alti e bassi nel corso di ciascun decennio, con anni dal rendimento molto basso o negativo, per esempio nel 2008-9, e anni molto prosperi in cui il rendimento universitario medio ha superato nettamente il 10%, ma è anche vero – ed è il punto più importante – che, se si stabiliscono delle medie su dieci, venti o trent'anni, si ottengono rendimenti alquanto elevati, analoghi a quelli osservati per i miliardari di *Forbes*.

Tabella 12.2.

Il rendimento delle dotazioni di capitale delle università americane, 1980-2010

Tasse di rendimento reale medio annuo (al netto delle spese di gestione e dell'inflazione) **Periodo 1980-2010**
Tutte le università insieme (850) 8,2%

di cui: Harvard-Yale-Princeton	10,2%
di cui: dotazioni superiori a 1 miliardo di \$ (60)	8,8%
di cui: dotazioni comprese tra 500 milioni e 1 miliardo di \$ (66)	7,8%
di cui: dotazioni comprese tra 100 e 500 milioni di \$ (226)	7,1%
di cui: dotazioni inferiori a 100 milioni di \$ (498)	6,2%

Dal 1980 al 2012 le università americane hanno ottenuto un rendimento reale medio dell'8,2% sulla loro dotazione di capitale, tanto più elevato quanto più elevata era la dotazione iniziale. I rendimenti indicati sono al netto di tutte le spese di gestione e dell'inflazione (2,4% annuo dal 1980 al 2010).

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Precisiamo che i rendimenti indicati nella [tabella 12.2](#) sono rendimenti reali effettivamente ottenuti dalle dotazioni universitarie, al netto delle plusvalenze e dell'inflazione, delle imposte in vigore (quasi inesistenti, trattandosi di fondazioni di pubblica utilità) e delle spese di gestione, in particolare della massa salariale di tutti gli operatori interni o esterni all'università che hanno messo a punto e in atto la strategia d'investimento della dotazione ricevuta. Si tratta dunque del vero rendimento "puro" da capitale, secondo la definizione che ne abbiamo data nel corso del libro, vale a dire quanto rende un capitale per il semplice fatto di essere detenuto, a prescindere da qualunque lavoro.

La seconda conclusione che emerge con chiarezza dalla lettura della [tabella 12.2](#) è che il rendimento ottenuto cresce con la crescita del volume della dotazione. Per le circa 500 università, su 850, la cui dotazione è inferiore a 100 milioni di dollari, il rendimento è, per il periodo 1980-2010, del 6,2% (5,1% nel periodo 1990-2010), somma peraltro abbastanza soddisfacente e molto più alta del rendimento medio ottenuto dal totale dei privati nel corso dello stesso periodo.²⁶ Il rendimento aumenta regolarmente nella misura in cui aumenta il livello delle dotazioni. Per le 60 università con più di un miliardo di dollari di dotazione, il rendimento annuo medio raggiunge, nel periodo 1980-2010, l'8,8% (7,8% nel periodo 1990-2010). Se si considera il trio di testa (Harvard, Yale, Princeton), che non è cambiato tra il 1980 e il 2010, il rendimento tocca il 10,2% (10,0% nel periodo 1990-2010), due volte superiore a quello delle università meno beneficiarie.²⁷

Se poi si esaminano le strategie di investimento adottate dalle varie università, si ravvisano, a tutti i livelli di dotazione, portafogli molto ben diversificati, con una netta preferenza per le azioni americane ed estere e le obbligazioni del settore privato (le obbligazioni pubbliche, specie quelle emesse dallo Stato, poco vantaggiose, equivalgono di regola a meno del 10% del portafogli, e nel caso delle dotazioni maggiori sono pressoché assenti). Man mano che si sale nella gerarchia delle dotazioni, si nota una crescita consistente e progressiva delle "strategie alternative", ossia degli investimenti

ad altissimo rendimento, come le azioni non quotate (*private equity*), soprattutto quelle estere (che richiedono una notevole abilità di gestione), i fondi speculativi (*hedge funds*), i derivati e gli investimenti in beni immobili e materie prime: energia, risorse naturali, vari derivati nel campo delle materie prime (anche qui si tratta di investimenti che esigono un'abilità molto specifica e che sono, potenzialmente, assai redditizi²⁸). Se si considera l'importanza assunta dagli "investimenti alternativi" nel loro complesso, il cui solo punto in comune è il fatto di non rientrare nel quadro degli investimenti finanziari classici (azioni, obbligazioni) accessibili a tutti, si rileva che, per le dotazioni inferiori a 50 milioni di euro, equivalgono a poco più del 10% dei portafogli, dopodiché, tra 50 e 100 milioni di euro, raggiungono rapidamente il 25%, tra 100 e 500 milioni di euro il 35%, tra 500 milioni di euro e il miliardo il 45%, e infine per le dotazioni superiori al miliardo superano il 60% dei portafogli. I dati disponibili, che hanno il merito di essere pubblici ed estremamente dettagliati, ci fanno constatare senza alcuna ambiguità che sono proprio gli investimenti alternativi a consentire alle maggiori dotazioni di ottenere rendimenti reali che sfiorano il 10% annuo, mentre le dotazioni minori devono accontentarsi del 5%.

È interessante notare che la volatilità dei rendimenti da un anno all'altro non sembra molto elevata per le dotazioni maggiori: il rendimento medio ottenuto da Harvard e da Yale si aggira attorno alla media, con variazioni non eccessive rispetto a quello delle dotazioni minori; mentre, se si stabilisce la media calcolando un certo numero di anni, il rendimento delle dotazioni maggiori è sistematicamente superiore a quello delle minori, con uno scarto che si mantiene più o meno costante nel tempo. In altri termini, il rendimento più alto ottenuto dalle dotazioni maggiori non è dovuto a investimenti più rischiosi ma a una strategia di investimenti più sofisticata, che permette di accedere a portafogli strutturalmente e durevolmente più redditizi.²⁹

La spiegazione principale per i fatti fin qui descritti sembra collegarsi alle economie di scala e agli effetti di volume connessi alle spese di gestione dei portafogli. In concreto, Harvard spende attualmente, per gestire la propria dotazione di capitale, quasi 100 milioni di dollari l'anno in *management cost*. Il che rappresenta una bella somma, destinata come compenso globale a un gruppo brillante e superspecializzato di gestori di portafogli, capace di scovare le migliori opportunità di investimenti alternativi in ogni parte del mondo. Eppure il valore scalare delle spese di gestione previste dalla dotazione di Harvard (circa 30 miliardi di dollari) corrisponde ad appena lo 0,3% annuo. Se, con una spesa del genere, si può ottenere un rendimento annuo del 10% e non del 5%, è ovvio che si tratta di un buon affare. Per un'università la cui dotazione è solo di un miliardo di dollari (che sarebbe già di per sé una bella dotazione) è invece da escludere che si possano pagare 100 milioni di dollari per un gruppo specializzato di gestori: il che significa un risparmio del 10% di spese di gestione annuo. In pratica le università limitano le loro spese di gestione a meno dell'1% annuo, il più delle volte a meno dello 0,5% annuo: per gestire un miliardo di dotazione, si spenderanno perciò 5 milioni di dollari, cifra che non permette di pagare il *board* di specialisti in investimenti alternativi che ci si può permettere avendo a disposizione 100 milioni. Quanto al North Iowa Community College e alla sua dotazione di 11,5 milioni di dollari, anche se destina l'1% annuo alle spese di gestione, vale a dire 115.000 dollari, dovrà accontentarsi di un gestore precario a mezzo servizio, o addirittura a un quarto del servizio, visti i prezzi di mercato – facendo comunque meglio dell'americano medio, il quale, con solo 100.000 dollari da investire, non potrà che essere il gestore di se stesso, oppure dovrà accontentarsi dei consigli del cognato. È vero che gli intermediari finanziari e i gestori di patrimoni non sono sempre infallibili (è il meno che si possa dire), ma è anche vero che, nella misura in cui sono abbastanza bravi a individuare gli investimenti più redditizi, sono loro la spiegazione vivente del motivo per cui le dotazioni maggiori ottengono rendimenti più elevati.

Si tratta di risultati sorprendenti, poiché illustrano in modo particolarmente chiaro e concreto i meccanismi che possono portare a una notevole disuguaglianza del rendimento da capitale in rapporto al volume del capitale iniziale. Soprattutto, è importante capire che sono rendimenti del genere a spiegare in gran parte la prosperità delle più grandi università americane, e non le donazioni degli ex allievi, che fruttano somme molto più ridotte, cinque o dieci volte più basse del rendimento annuo ricavato dalla dotazione.³⁰

In ogni caso risultati del genere vanno interpretati con cautela. In particolare, sarebbe eccessivo pretendere di applicarli immaginando di poter prevedere automaticamente quale sarà la crescita della disuguaglianza mondiale delle ricchezze individuali nel corso dei decenni a venire. In primo luogo, i rendimenti elevatissimi osservati nei periodi 1980-2010 e 1990-2010 rispecchiano in parte il fenomeno del

riaggancio a lungo termine del prezzo degli attivi immobiliari e finanziari a livello mondiale che abbiamo analizzato nella Parte seconda (nel qual caso tutti i rendimenti a lungo termine sopra ricordati dovrebbero essere leggermente ridotti per i decenni a venire).³¹ In secondo luogo, è possibile che le economie di scala comportino effetti massicci solo per portafogli molto importanti e si rivelino meno forti per le ricchezze più “modeste”, sui 10 o 50 milioni di euro, ricchezze che abbiamo già visto pesare, a livello mondiale e quindi in termini di massa globale, molto più di quelle dei miliardari di *Forbes*. In terzo luogo, va sottolineato che anche al netto di tutte le spese di gestione i rendimenti riflettono comunque la capacità, da parte della fondazione, di scegliere gestori validi. Ora, una famiglia non è una fondazione: arriva sempre un momento in cui un figliol prodigo dilapida l’eredità, cosa che il *board* di Harvard non è sicuramente disposto a fare, per la semplice ragione che tanti reagirebbero e si mobiliterebbero per espellere i responsabili del fattaccio. Sono proprio questi i “traumi” che, nell’ambito delle traiettorie familiari, impediscono una crescita infinita delle disuguaglianze a livello individuale e favoriscono la convergenza verso una più equa distribuzione del patrimonio.

Detto questo, non è poi che gli argomenti fin qui esposti siano del tutto rassicuranti. Sarebbe perlomeno imprudente fare interamente affidamento su una forza del genere, eterna ma incerta – il dissesto economico delle famiglie – per vedere ridotta la crescita futura del numero dei miliardari. Abbiamo già notato che basterebbe una disuguaglianza $r > g$ anche di modesta ampiezza per far volgere la distribuzione d’equilibrio in un senso alquanto disuguale. Non è necessario, per arrivarci, che il rendimento raggiunga il 10% annuo per tutti i maggiori patrimoni: basterebbe uno scarto ben più ridotto per provocare un trauma importante sulla scala della disuguaglianza.

È inoltre opportuno aggiungere che le famiglie dotate di grandi patrimoni inventano di continuo formule giuridiche sempre più sofisticate per collocare il proprio patrimonio – *trust funds*, fondazioni –, sovente per ragioni fiscali, ma anche, a volte, per impedire alle generazioni future di disporre a loro volontà, magari dissennatamente, delle attività in questione. In altri termini, il confine tra individui fallibili e fondazioni eterne è più poroso di quanto si creda. Le restrizioni arrecate ai diritti delle generazioni future sono state ridotte, in linea di principio, grazie all’abolizione delle *entails*, più di due secoli fa (cfr. cap. 10). Tuttavia, nella pratica, le regole restrittive possono essere aggirate, se gli obiettivi lo impongono. In particolare, è spesso difficile distinguere tra fondazione a carattere esclusivamente privato e familiare e fondazione a carattere davvero benefico. Di fatto, le famiglie interessate attribuiscono alla struttura delle fondazioni entrambe le funzioni, e si preoccupano di controllare quelle fondazioni di cui detengono le attività, anche quando esse si presentano come istituti essenzialmente benefici.³² In genere, non è facile sapere quali siano, in importi complessi come questi, i diritti precisi dei figli e dei parenti prossimi, poiché i dettagli importanti sono contenuti in statuti che non sono resi pubblici, senza contare che un *trust fund* a vocazione più spiccatamente familiare e

successoria finisce per sdoppiare una fondazione a fini benefici in una a fini fiscali.³³ È anche interessante notare che le donazioni dichiarate al fisco calano sempre in misura piuttosto brusca quando si inaspriscono le condizioni di controllo (per esempio quando si esige che il donatore presenti ricevute molto precise, oppure che le fondazioni interessate presentino conti più dettagliati di prima, onde attestare che il loro obiettivo ufficiale è pienamente rispettato e che gli impieghi privati non sono eccessivi), il che conferma l'idea di una certa permeabilità tra gli impieghi privati e gli impieghi pubblici in strutture come queste.³⁴ In definitiva, è molto difficile dire con esattezza quale frazione delle fondazioni soddisfi obiettivi che si possano davvero definire di interesse generale.

Qual è l'effetto dell'inflazione sulla disuguaglianza dei rendimenti da capitale?

I risultati ottenuti rispetto al rendimento delle dotazioni universitarie ci spingono a precisare il nostro pensiero anche in merito alla nozione di rendimento puro da capitale e agli effetti non ugualitari legati all'inflazione. Come abbiamo già visto nel capitolo 1, dopo gli anni ottanta-novanta del Novecento, nei paesi ricchi, il tasso d'inflazione sembra essersi stabilizzato attorno a un nuovo indicatore – circa il 2% annuo –, che è a un tempo molto più basso dei picchi inflazionistici osservati nel corso del XX secolo e molto più alto dell'inflazione nulla, o quasi, del XIX secolo, fino al 1914. Nei paesi in via di sviluppo, poi, l'inflazione è attualmente ancora più alta che nei paesi ricchi (supera spesso il 5%). Il problema è il seguente: che differenza c'è tra avere un'inflazione al 2% – o al 5% – e avere un'inflazione allo 0%, e quali conseguenze comporta sul rendimento da capitale?

A volte si pensa, a torto, che l'inflazione riduca il rendimento medio del capitale. Ebbene: è falso. Perché, in media, il prezzo del capitale, vale a dire il prezzo delle attività immobiliari e finanziarie, tende a crescere allo stesso ritmo dei prezzi al consumo. Prendiamo un paese in cui lo stock di capitale equivalga a sei annualità di reddito nazionale ($\beta = 6$), e in cui la quota di capitale nella composizione del reddito nazionale sia del 30% ($\alpha = 30\%$), ciò che corrisponde a un rendimento medio del 5% ($r = 5\%$). Immaginiamo che questo paese passi da un'inflazione dello 0% a un'inflazione del 2% annuo. Si può davvero pensare che il rendimento medio da capitale passerà dal 5% al 3%? Evidentemente no. A prima vista, se i prezzi al consumo aumentano del 2% annuo, è probabile che i prezzi delle attività aumentino altrettanto, cioè in media del 2% annuo. Dunque non ci sarà, in media, né minusvalenza né plusvalenza, e il rendimento da capitale sarà sempre del 5% annuo. È tuttavia verosimile che l'inflazione modifichi la distribuzione del rendimento medio tra gli individui del paese in questione. Il fatto è che, in pratica, le redistribuzioni indotte dall'inflazione sono sempre complesse, multidimensionali, in gran parte imprevedibili e incontrollabili.

A volte si pensa che l'inflazione sia la prima nemica del *rentier*, ed è possibile che questo luogo comune spieghi in parte il concetto che le civiltà moderne si sono fatte dell'inflazione. È in parte vero, nel senso che l'inflazione obbliga a prestare un minimo d'attenzione al proprio capitale. In presenza d'inflazione, chi di solito si limita a sedersi su un mucchio di biglietti vedrà il mucchio scendere a vista d'occhio, e finirà in rovina senza che sia nemmeno necessario tassarlo. In tal senso, infatti, l'inflazione è come una tassa sulla ricchezza passiva o, più esattamente, sulla ricchezza non investita. Nondimeno, come abbiamo già notato in più punti del libro, basta investire il patrimonio in attività reali, soprattutto immobiliari o finanziarie, equivalenti a masse ben più importanti della cartamoneta,³⁵ per sottrarsi completamente alla “tassa inflazionistica”. I risultati che abbiamo appena presentato sui rendimenti delle dotazioni universitarie lo confermano in modo chiarissimo. Con tutta evidenza, che l'inflazione sia del 2% anziché dello 0% non costituisce assolutamente un ostacolo al fatto che i

patrimoni più importanti ottengano rendimenti reali molto alti.

Si può anche credere che l'inflazione tenda se mai a migliorare la posizione dei patrimoni più elevati in rapporto ai più modesti, nel senso che accresce l'importanza dei gestori specifici e degli intermediari finanziari. Quando si possiedono 10 o 50 milioni di euro non ci si può forse pagare gli stessi gestori di cui si serve Harvard per impiegare le proprie ricchezze, ma si dispone comunque di mezzi sufficienti per ricompensare consulenti finanziari e beneficiare di servizi bancari che aiutino a eludere l'inflazione. Quando invece si possiedono 10.000 o 50.000 euro, le scelte di portafogli proposte dalla propria banca sono assai più limitate: i contatti sono in genere più brevi, e spesso ci si ritrova a investire il profitto delle proprie economie su libretti bancari poco o nulla remunerativi o su libretti di risparmio che compensano a stento gli effetti dell'inflazione. Va anche aggiunto che certe attività comportano da sole effetti di volume, e sono pertanto inaccessibili ai piccoli patrimoni. In sostanza, è importante capire che la disuguaglianza di base nell'accesso agli investimenti più redditizi è una realtà che riguarda la maggior parte della popolazione (e che dunque va ben al di là del caso estremo degli "investimenti alternativi" presi in considerazione per le grandi ricchezze o le grandi dotazioni di capitale). Per esempio, esistono per determinati prodotti finanziari proposti dalle banche dei "ticket d'ingresso" relativamente alti (a volte parecchie centinaia di migliaia di euro), per cui i risparmi modesti devono perlopiù accontentarsi di prodotti meno interessanti (il che gonfia in pari misura i margini disponibili per i maggiori investimenti, e concorre a finanziare la banca stessa).

Questi effetti di volume riguardano anche, e soprattutto, l'immobiliare, in pratica il settore più rilevante e più a portata di mano per la grande maggioranza della popolazione. Il modo più semplice di investire il proprio denaro, per chiunque, è essere proprietario del proprio alloggio. È una soluzione che protegge dall'inflazione (il valore del bene aumenta in genere con lo stesso ritmo dei prezzi al consumo) ed evita di dover pagare un affitto, il che corrisponde a un rendimento dell'ordine del 3-4% annuo. Ma quando si dispone di 10.000 euro o di 50.000 euro, non basta decidere di essere proprietari di un alloggio: bisogna anche averne la possibilità. Ora, in assenza di un contributo iniziale di garanzia, o di un impiego non precario, è solitamente difficile ottenere un mutuo sufficiente. E anche quando si dispone di 100.000 o 200.000 euro, ma si è avuta la cattiva idea di esercitare la propria attività professionale in una grande città e si percepisce un salario che non rientra nei due o tre centili superiori della gerarchia salariale, può essere ugualmente difficile diventare proprietario del proprio appartamento, anche se si è disposti a indebitarsi contraendo mutui di lunga durata e a tassi spesso elevati. La conseguenza è la seguente: chi può contare solo su un piccolo patrimonio iniziale resterà inquilino, e si troverà a dover pagare un affitto consistente (e a beneficiare il proprietario di una rendita altrettanto consistente) per moltissimi anni, a volte per tutta la vita, mentre il suo risparmio depositato in banca è comunque protetto dall'inflazione.

Viceversa, chi può contare su un patrimonio più cospicuo, grazie a un'eredità o a una

donazione, o chi dispone di un salario abbastanza elevato, o tutte e due le cose, potrà diventare in breve tempo proprietario del suo alloggio, il che gli consentirà di ottenere un rendimento reale di almeno il 3-4% annuo sul proprio risparmio, e di risparmiare di più grazie all'affitto economizzato. La disuguaglianza di accesso alla proprietà immobiliare determinata dagli effetti di volume è sicuramente sempre esistita³⁶ – e comunque può essere elusa, in teoria, acquistando un appartamento più piccolo di quello di cui si ha bisogno per vivere, per poi affittarlo e reinvestire il denaro ricavato dall'affitto –, ma è stata aggravata, in una certa misura, dall'inflazione moderna: nel XIX secolo, al tempo dell'inflazione nulla, era abbastanza facile, per un piccolo risparmio, ottenere un rendimento reale del 3% o 4%, per esempio acquistando titoli del debito pubblico, mentre oggi un rendimento del genere è spesso inaccessibile per i risparmiatori più modesti.

Riassumiamo. La principale, grave conseguenza dell'inflazione non è quella di ridurre il rendimento medio da capitale, ma di ridistribuirlo in modo disuguale. E anche se gli effetti dell'inflazione sono complessi e multidimensionali, tutto sembra indicare che la redistribuzione indotta avvenga a svantaggio dei piccoli patrimoni e a vantaggio dei grandi, dunque in un senso esattamente opposto a quello auspicabile. Alcuni pensano che un altro effetto dell'inflazione sia la leggera riduzione del rendimento puro medio da capitale, nel senso che essa costringe ciascun risparmiatore a seguire con maggiore attenzione l'investimento dei propri averi. Diremmo, in proposito, che il cambiamento storico intervenuto (rispetto al XIX secolo) si possa paragonare all'aumento sul lungo periodo del tasso di svalutazione del capitale, che ha costretto i risparmiatori a prendere decisioni sempre più ravvicinate nel tempo in fatto di investimenti e di collocazioni delle proprie attività.³⁷ In entrambi i casi, per ottenere un dato rendimento, occorre faticare più oggi di una volta, poiché il capitale è diventato più "dinamico". E il tutto dà l'impressione di essere un modo comunque poco efficace, oltre che indiretto, di combattere la rendita. Così come tutto sembra indicare che il leggero calo del rendimento puro medio da capitale indotto dall'inflazione sia molto meno rilevante dell'aumento della disuguaglianza del rendimento stesso e, in particolare, non danneggi affatto i rendimenti più elevati. L'inflazione non pone termine alla rendita: anzi, contribuisce di sicuro a rafforzare la disuguaglianza della distribuzione del capitale.

Intendiamoci bene: non si tratta di proporre, qui e ora, il ritorno del franco-oro e dell'inflazione zero. A determinate condizioni, l'inflazione può comportare delle virtù, anche se meno vistose di quanto a volte si pensi. Torneremo sull'argomento quando ricorderemo il ruolo delle banche centrali e dell'immissione di denaro liquido, soprattutto in situazioni di panico finanziario e di crisi del debito pubblico. Possono esistere modi diversi dall'inflazione zero e dalla rendita di Stato del XIX secolo perché anche i ceti più modesti possano accedere a un risparmio vantaggioso. L'importante è capire fin d'ora che l'inflazione si rivela uno strumento grossolano, o controproducente, quando il fine desiderato è quello di evitare il ritorno di una società di *rentiers*, e più in generale quello di ridurre le disuguaglianze patrimoniali. L'imposta progressiva sul

capitale ci sembra una soluzione molto più adatta, sia per ragioni di trasparenza democratica sia per la sua effettiva efficacia.

Esaminiamo ora il caso dei fondi sovrani, i quali hanno fatto registrare un grosso sviluppo negli ultimi decenni, soprattutto tra i paesi produttori di petrolio. I dati resi disponibili sulle strategie di collocamento e i rendimenti effettivamente ottenuti sono purtroppo molto meno dettagliati e sistematici di quelli relativi alle dotazioni universitarie – fatto particolarmente deprecabile, in quanto, qui, gli obiettivi finanziari sono ben più marcati. Il fondo norvegese, che vale da solo più di 700 miliardi di euro nel 2013 (due volte di più di tutte le università americane messe insieme), è quello che pubblica i rapporti finanziari più dettagliati. La sua strategia d'investimento, almeno all'inizio, sembra più tradizionale di quella delle dotazioni universitarie, in parte perché avviene sotto il controllo della popolazione (una popolazione che accetterebbe con più riluttanza del *board* di Harvard investimenti massicci in *hedge funds* e in azioni non quotate), e i rendimenti ottenuti sembrano molto meno buoni.³⁸ Negli ultimi anni i responsabili del fondo hanno ottenuto l'autorizzazione a lanciarsi con maggior decisione negli investimenti alternativi (in particolare nell'immobiliare internazionale), ed è possibile che, in futuro, i rendimenti aumentino. Si nota inoltre che le spese di gestione del fondo ammontano a meno dello 0,1% della dotazione, contro lo 0,3% di Harvard; tuttavia, se si considera il fatto che il fondo è venti volte superiore, il dato costituisce in ogni caso un buon motivo di riflessione sulla strategia d'investimento. Si apprende altresì che, sull'insieme del periodo 1970-2010, circa il 60% del denaro ricavato dalla vendita del petrolio è stato collocato nel fondo, e che il 40% è stato speso anno dopo anno per i servizi pubblici. Le autorità norvegesi non arrivano però a dirci qual è l'obiettivo a lungo termine della crescita potenziale del fondo, e a partire da quale data il paese potrà cominciare a consumare i rendimenti ottenuti, o almeno una parte di essi: tutto dipende dallo sviluppo delle riserve petrolifere, dal prezzo del barile e dal rendimento ottenuto nei decenni a venire.

Se passiamo a esaminare altri fondi sovrani, in particolare quelli del Medio Oriente, constatiamo purtroppo un'opacità ben maggiore. I rapporti finanziari sono perlopiù sommari e, in genere, non è possibile conoscere con precisione la strategia d'investimento: ai rendimenti ottenuti si fa cenno in modo allusivo e a tratti poco coerente, nel passaggio da un anno all'altro. Gli ultimi rapporti pubblicati dall'Abu Dhabi Investment Authority, che gestisce il più importante fondo sovrano mondiale (più o meno pari a quello della Norvegia), annunciano, per il periodo 1990-2010, un rendimento reale medio superiore al 7% annuo e, per il periodo 1980-2010, un rendimento superiore all'8% annuo. Se si considerano i rendimenti osservati per le dotazioni universitarie, il dato suona del tutto plausibile – anche se, in assenza di informazioni annue dettagliate, è difficile pronunciarsi con maggiore sicurezza.

È interessante notare che esistono evidentemente strategie di collocamento molto diverse da fondo a fondo, le quali si accompagnano a strategie di comunicazione molto diverse nei confronti della popolazione, così come esistono strategie politiche diverse

sulla scena internazionale. Se da un lato Abu Dhabi annuncia alto e forte un rendimento elevato, dall'altro l'Arabia Saudita, che segue immediatamente Abu Dhabi e la Norvegia nella gerarchia dei fondi petroliferi, e precede il Kuwait, il Qatar e la Russia, sceglie invece di mantenere un basso profilo. È chiaro che i piccoli paesi petroliferi del Golfo Persico, che hanno una popolazione locale limitata, si rivolgono innanzitutto alla comunità finanziaria internazionale. I rapporti sauditi sono più sobri e affidano le notizie sulle proprie riserve a documenti di carattere più generale, con l'indicazione della crescita del bilancio nazionale e i dati della spesa pubblica. Si rivolgono in primo luogo alla popolazione del regno, oggi vicina ai 20 milioni di abitanti, molto inferiore a quella dei grandi paesi della regione (80 milioni in Iran, 85 milioni in Egitto, 35 milioni in Iraq), ma molto superiore a quella dei micro-Stati del Golfo³⁹. A prescindere dal volume differente, sembra comunque che anche l'investimento delle riserve saudite sia meno aggressivo. Secondo i documenti ufficiali, il rendimento medio da esse ottenuto non supererebbe il 2-3% annuo, e la cosa si spiegherebbe in particolare con il fatto che una grandissima parte sarebbe collocata in titoli del debito pubblico americano. I rapporti finanziari sauditi sono ben lontani dal dare tutte le informazioni necessarie per conoscere la composizione dettagliata del loro portafogli, ma gli elementi a nostra disposizione sono complessivamente più abbondanti di quelli forniti dai micro-Stati, e in questo senso l'informazione sembra esatta.

Perché, allora, l'Arabia Saudita sceglierebbe di piazzare le sue riserve in buoni del tesoro americani, mentre le sarebbe possibile ottenere rendimenti ben superiori altrove? La domanda merita di essere posta anche in relazione al fatto che da decenni le dotazioni delle università americane non investono più in titoli pubblici del loro paese, e cercano nell'intero e vasto mondo rendimenti più proficui: in fondi speculativi, azioni non quotate o prodotti derivati da materie prime. Certo i titoli di Stato americani offrono una garanzia di stabilità invidiabile in un mondo instabile come il nostro, ed è possibile che l'opinione pubblica saudita non gradisca troppo gli investimenti alternativi, ma conta più di tutto il significato che la scelta di investire in titoli pubblici americani comporta dal punto di vista politico e militare: anche se non viene detto esplicitamente, non è illogico per l'Arabia Saudita prestare soldi a buon mercato al paese che la protegge militarmente. Che io sappia, nessuno ha mai tentato di calcolare con precisione le redditività di un simile investimento, ma mi sembra evidente che il tasso di rendimento debba essere per forza abbastanza alto. Se nel 1991 gli Stati Uniti, sostenuti dagli altri paesi occidentali, non fossero andati a scacciare l'esercito iracheno dal Kuwait, è probabile che l'Iraq non avrebbe esitato a minacciare anche i giacimenti sauditi, e non si può escludere che altri paesi della regione, come l'Iran, si sarebbero inseriti nella strategia militare di redistribuzione della rendita petrolifera. La dinamica della distribuzione mondiale del capitale è un processo insieme economico, politico e militare. Era già così in età coloniale, quando le potenze dell'epoca – Regno Unito e Francia in testa – erano pronte a ricorrere ai cannoni per proteggere i loro investimenti. E così sarà, con tutta evidenza, nel XXI secolo, pur nell'ambito di configurazioni

geopolitiche differenti, ancora difficili da prevedere.

I fondi petroliferi conquisteranno il mondo?

Fino a che livello potranno salire i fondi sovrani nei decenni a venire? Secondo le stime disponibili, notoriamente imperfette, la totalità degli investimenti dei fondi sovrani equivale nel 2013 a poco più di 5300 miliardi di dollari, di cui circa 3200 miliardi in fondi di paesi petroliferi (aggiungiamo ai principali fondi citati un gran numero di fondi meno importanti: Dubai, Libia, Kazakistan, Algeria, Iran, Azerbaigian, Brunei, Oman ecc.) e più o meno 2100 miliardi in fondi di paesi non petroliferi (soprattutto Cina, Hong Kong, Singapore, più fondi minori di molti altri paesi⁴⁰). Secondo gli ordini di grandezza già ricordati, si tratta quasi esattamente della stessa massa della ricchezza globale detenuta dai miliardari censiti da *Forbes* (circa 5400 miliardi di dollari nel 2013). Per capirci: oggi i miliardari possiedono più o meno l'1,5% del totale dei patrimoni privati nel mondo, e i fondi sovrani possiedono a loro volta l'equivalente dell'1,5% circa del patrimonio privato mondiale. Tranquilli, però: il dato, pur impressionante, fa sì che il 97% del capitale mondiale resti a disposizione del resto del pianeta.⁴¹ È anche possibile applicare ai fondi sovrani le medesime proiezioni applicate ai miliardari, e concludere che nella seconda metà del XXI secolo essi non assumeranno un rilievo preponderante – un po' più del 10-20% del capitale mondiale –, tanto che la prospettiva di dover pagare il nostro affitto mensile all'emiro del Qatar (o al contribuente norvegese) appare ancora piuttosto lontana. In ogni caso, anche se per il momento le cose stanno in questo modo, sarebbe sbagliato ignorare il problema. In primo luogo, nulla ci vieta di preoccuparci dell'affitto che dovranno pagare i nostri figli e nipoti – e non occorre aspettare, per preoccuparcene, che l'aumento degli affitti raggiunga un'ampiezza maggiore. In secondo luogo, una buona parte del capitale mondiale assume forme sempre meno liquide (capitale immobiliare e professionale, non convertibile sui mercati finanziari), per cui la quota detenuta dai fondi sovrani, e in minor misura dai miliardari, nelle attività finanziarie – quota immediatamente disponibile per acquisire, volendo, un'impresa in fallimento o un club calcistico, oppure investire in un quartiere in difficoltà supplendo alle carenze di uno Stato senza soldi – diventa in realtà ben più elevata.⁴² Di fatto, il problema degli investimenti provenienti dai paesi produttori di petrolio si fa sempre più sentire nell'ambito dei paesi ricchi, in particolare in Francia, paese che – come abbiamo già notato nella Parte seconda del libro – è certo uno dei meno preparati sul piano psicologico al grande ritorno del capitale.

In terzo luogo, e soprattutto, la differenza di fondo rispetto alle quote dei miliardari sta nel fatto che i fondi sovrani – perlomeno quelli dei paesi produttori di petrolio – cresceranno non solo per effetto della ricapitalizzazione del loro rendimento, ma anche per effetto delle bollette petrolifere che pagheremo in abbondanza ai fondi stessi nei decenni a venire. Ora, anche se esistono molte incertezze in proposito – in merito sia al volume delle riserve sia all'aumento della domanda e al prezzo del petrolio –, tutto sembra indicare che gli introiti assicurati dal petrolio possano largamente superare

quelli assicurati dai rendimenti da capitale. La rendita annua procurata dallo sfruttamento delle risorse naturali, vale a dire la differenza tra le entrate e le uscite dovute ai costi di produzione, equivale, dal 2005, al 5% circa del PIL mondiale (metà per la rendita petrolifera propriamente detta, metà per le altre risorse naturali: soprattutto gas, carbone, minerali, legname), contro il 2% circa degli anni novanta e l'1% scarso dell'inizio degli anni settanta.⁴³ Secondo alcuni modelli di previsione, il prezzo del petrolio, attualmente attorno ai 100 dollari al barile (contro i 25 dollari dell'inizio del XXI secolo), potrebbe stabilizzarsi, a partire dal 2020-30, attorno ai 200 dollari. Se una quota abbastanza rilevante della rendita corrispondente verrà collocata ogni anno in fondi sovrani (una parte che dovrebbe comunque aumentare non poco rispetto ai ritmi attuali), è possibile ipotizzare uno scenario in cui, da qui al 2030-40, le attività dei fondi sovrani supererebbero il 10-20% del totale dei patrimoni mondiali. Non c'è alcuna legge economica che possa impedire una simile traiettoria: tutto dipende dalle condizioni della domanda e dell'offerta, dalla scoperta o meno di nuovi giacimenti o nuove fonti di energia e dalla velocità con la quale ci abitueremo a vivere senza petrolio. Nel caso particolare, è quasi inevitabile che i fondi petroliferi continuino a crescere come stanno crescendo oggi e che la loro quota nella composizione delle attività mondiali sia, da qui al 2030-40, almeno due o tre volte più alta di quella di oggi, il che rappresenterebbe già una crescita considerevole.

Se si dovesse delineare una traiettoria del genere, sarà il caso che i paesi occidentali comincino ad abituarsi all'idea di diventare in buona parte proprietà dei fondi petroliferi, cosa che comporterebbe a più o meno breve scadenza conseguenze politiche di varia natura, come restrizioni delle possibilità d'acquisto e di possesso di attività immobiliari, industriali e finanziarie nazionali da parte dei fondi sovrani, fino a vere e proprie forme di espropriazione, parziale o totale. Si tratterebbe di conseguenze politicamente poco attraenti ed economicamente poco opportune, ma che un governo nazionale, anche di piccolo calibro, ha l'obbligo di mettere in conto. In ogni caso, si può notare che gli stessi paesi produttori di petrolio hanno già iniziato a ridurre i propri investimenti esteri e hanno preso a investire sul proprio territorio, costruendovi musei, alberghi, università, stazioni sciistiche, a volte di dimensioni smisurate dal punto di vista della razionalità economica e finanziaria. Il che può essere interpretato come una prima presa di coscienza di come sia più difficile essere espropriati in casa propria che all'estero. Nulla garantisce, tuttavia, che il processo si realizzi in modo pacifico: nessuno sa dove stia esattamente la soglia psicologica e politica che non deve assolutamente essere superata, in fatto di proprietà di un paese da parte di un altro.

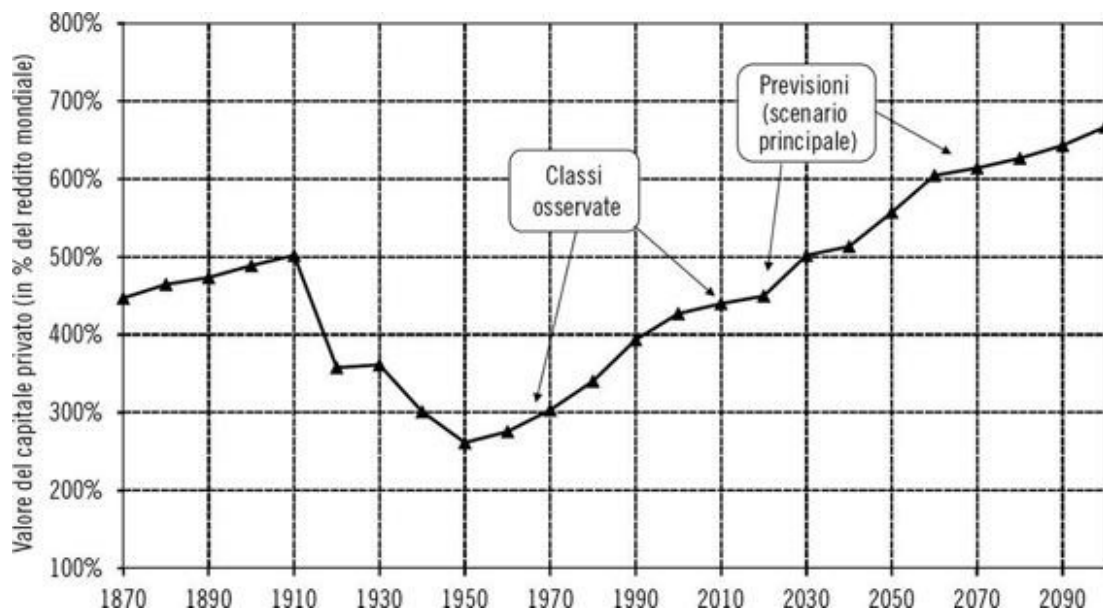
La Cina conquisterà il mondo?

Il caso dei fondi sovrani dei paesi non produttori di petrolio si pone in maniera abbastanza diversa. Perché un paese privo di una specifica risorsa naturale dovrebbe decidere di appropriarsi di un altro paese? È certo possibile pensare a un'ambizione neocoloniale, o a una pura e semplice volontà di potenza, come ai tempi del colonialismo europeo, ma la differenza sta nel fatto che allora i paesi europei disponevano di un progresso tecnologico che permetteva loro di esercitare un dominio incontrastato. Oggi la Cina e gli altri paesi emergenti non petroliferi sono certo impegnati in un processo di crescita rapidissimo, ma tutto sta a indicare che la rincorsa finirà quando essi raggiungeranno lo stesso livello di produttività e lo stesso tenore di vita dei paesi occidentali. La diffusione delle conoscenze e delle tecniche di produzione è un processo fondamentalmente equalizzatore: una volta che il meno avanzato ha raggiunto il più avanzato, il meno avanzato smette di crescere più in fretta.

Nel principale scenario di crescita del rapporto capitale/reddito a livello mondiale, presentato nel capitolo 5, abbiamo supposto che i tassi di risparmio dei vari paesi si sarebbero stabilizzati, al momento della conclusione del processo di convergenza internazionale, attorno al 10% del reddito nazionale. A quel punto, l'accumulazione del capitale dovrebbe assumere, in tutti i paesi, dimensioni tra loro compatibili. Una quota molto rilevante dello stock di capitale mondiale verrà sicuramente accumulata nei paesi asiatici, in particolare in Cina, a seconda della quota di prodotto mondiale di cui entreranno in possesso in futuro. Ma, secondo lo scenario principale, il rapporto capitale/reddito dovrebbe equilibrarsi in tutti i continenti, assorbendo il maggiore squilibrio tra risparmio e investimento tra zona e zona. L'unica eccezione riguarda l'Africa: secondo lo scenario principale configurato nei [grafici 12.4](#) e [12.5](#), nel continente africano, durante il XXI secolo, il rapporto capitale/reddito dovrebbe assestarsi su un livello molto più basso rispetto agli altri continenti (per via di una rincorsa economica molto più lenta e di una transizione demografica molto più progressiva).⁴⁴ In un regime di libera circolazione dei capitali, il fenomeno dovrebbe portare, secondo logica, a incrementare il flusso di investimenti proveniente dagli altri continenti, soprattutto dall'Asia e dalla Cina, anche se, per i motivi già esposti, il tutto potrebbe provocare gravi tensioni, del resto già esplose in questo o quel paese.

Grafico 12.4.

Il rapporto capitale/reddito nel mondo, 1870-2100

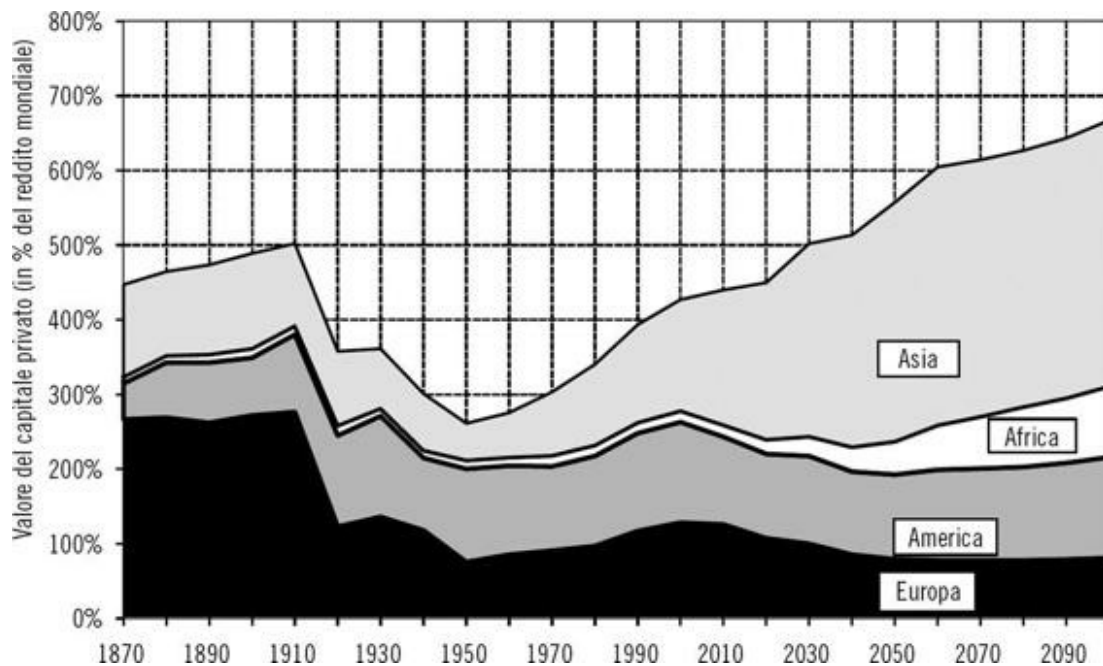


Secondo le simulazioni dello scenario principale, il rapporto capitale/reddito a livello mondiale potrebbe avvicinarsi, da qui alla fine del XXI secolo, al 700%.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Grafico 12.5.

La distribuzione del capitale mondiale, 1870-2100



Secondo lo scenario principale, nel XXI secolo i paesi asiatici dovrebbero detenere circa la metà del capitale mondiale.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

È certo possibile concepire scenari molto più squilibrati rispetto al nostro scenario principale. Ma è importante insistere sul fatto che i fattori di divergenza sono in questo caso assai meno evidenti che nel caso dei fondi petroliferi, frutto di un'autentica manna del tutto sproporzionata rispetto ai bisogni delle popolazioni teoricamente proprietarie

della manna in questione (e tanto più smisurata quanto più le popolazioni interessate sono numericamente insignificanti): da qui, una logica di accumulazione senza fine, che la disuguaglianza $r > g$ può trasformare in una divergenza permanente della distribuzione del capitale a livello mondiale. Riassumendo, la rendita petrolifera può, in una certa misura, permettere davvero di comprare il resto del pianeta, e di vivere poi con le rendite del capitale via via incamerato.⁴⁵

Nel caso della Cina, dell'India e degli altri paesi emergenti, le cose stanno diversamente: questi paesi ospitano una popolazione esorbitante, i cui bisogni sono ben lontani dall'essere soddisfatti, sia in termini di consumo sia in termini di investimento. È certo possibile immaginare scenari in cui il tasso di risparmio cinese si assesti in modo permanente su un livello più alto di quello dei tassi europei e americani: magari perché la Cina sceglierebbe un sistema pensionistico fondato per intero sulla capitalizzazione e non sulla ripartizione, scelta che può anche essere abbastanza attraente in un regime di crescita debole (e a maggior ragione di crescita demografica negativa).⁴⁶ Per esempio, se la Cina, fino al 2100, risparmia il 20% del reddito nazionale, mentre l'Europa e l'America ne risparmiano il 10%, una buona parte del Vecchio Continente e del Nuovo Mondo diventerà proprietà, da qui a un secolo, dei giganteschi fondi pensione cinesi.⁴⁷ È un fenomeno possibile a livello di logica, ma non molto plausibile in pratica, da una parte per il semplice fatto che i salariati cinesi, e la società cinese nel suo complesso, preferiranno senza dubbio, e non senza motivo, ricorrere in prevalenza a sistemi pensionistici pubblici basati sulla ripartizione (come in Europa e in America), dall'altra per le ragioni politiche già sottolineate in precedenza per il caso dei fondi petroliferi, e altrettanto valide per il caso dei fondi pensione cinesi.

A ogni modo, la minaccia di una divergenza internazionale legata all'eventuale conquista dei paesi ricchi da parte della Cina (o dai fondi petroliferi) sembra molto meno credibile e pericolosa di una divergenza di tipo oligarchico, ossia di un processo in cui i paesi ricchi diventino proprietà dei loro stessi miliardari o, più in generale, in cui l'insieme dei paesi – compresa la Cina e i paesi produttori di petrolio – diventi proprietà dei miliardari e degli altri multimilionari dell'intero pianeta. Come abbiamo visto prima, si tratta di una tendenza già bene avviata. Con il calo programmato del tasso di crescita mondiale, e la concorrenza sempre più intensa tra paese e paese per attirare capitali, tutto fa pensare che la disuguaglianza $r > g$ si accentuerà nel secolo che si è appena aperto. Se si aggiunge a questa prima disuguaglianza l'altra disuguaglianza del rendimento da capitale in rapporto al volume di capitale iniziale – che la crescente complessità dei mercati finanziari globalizzati può tendere a incrementare –, si vede bene che esistono tutti gli ingredienti perché la quota del centile e del millile superiori della gerarchia mondiale dei patrimoni nella composizione del capitale del pianeta tocchi livelli mai visti. È molto difficile dire a quale ritmo si produrrà la divergenza. Ma, in tutti i casi, il rischio di una divergenza oligarchica sembra molto più elevato di quello di una divergenza internazionale.⁴⁸

Occorre però insistere sul fatto che la paura di una conquista da parte della Cina è, per il momento, una paura del tutto immaginaria. I paesi ricchi sono in realtà molto più ricchi di quanto essi stessi pensino. La totalità dei patrimoni immobiliari e finanziari, al netto dei debiti, detenuti dalle famiglie europee equivale oggi a qualcosa come 70.000 miliardi di euro. Mentre la totalità delle attività detenute dai vari fondi sovrani cinesi e dalle riserve della Banca della Cina equivale a circa 3000 miliardi di euro, ossia è più di venti volte inferiore.⁴⁹ I paesi ricchi non sono sul punto di essere conquistati dai paesi poveri: i quali, per farlo, dovrebbero prima arricchirsi, il che richiederà ancora molti decenni.

Da dove deriva allora l'attuale paura, l'attuale senso di spossessamento, in gran parte irrazionale? È un timore senz'altro spiegabile con la tendenza universale a cercare altrove i responsabili delle proprie difficoltà interne. Per esempio, in Francia, a volte si pensa che l'impennata dei prezzi dell'immobiliare parigino vada imputata ai ricchi compratori stranieri. Ora, se si analizza la curva delle transazioni in rapporto all'identità dei compratori e al tipo di appartamento, si constata che l'aumento del numero dei compratori stranieri (o residenti all'estero) spiega solo il 3% del rialzo dei prezzi. In altri termini, gli altissimi livelli di investimento immobiliare osservabili oggi sono motivati al 97% dall'esistenza di un numero abbastanza elevato e abbastanza ricco di compratori francesi, o di residenti in Francia, in grado di sostenere spese del genere.⁵⁰

Mi pare insomma che il senso di spossessamento si spieghi prima di tutto con il fatto che i patrimoni sono, all'interno dei paesi ricchi, alquanto concentrati (per una buona

parte della popolazione il capitale è un'astrazione), e che sia già ampiamente iniziato l'esodo politico dei patrimoni più consistenti. Per gran parte degli abitanti dei paesi ricchi, in particolare in Europa e in Francia, l'idea secondo cui le famiglie europee detengono un capitale venti volte superiore a quello detenuto dalle riserve cinesi sembra abbastanza astratta, proprio perché si tratta di patrimoni privati e non di fondi sovrani subito disponibili, per esempio per aiutare la Grecia, come ha amabilmente proposto di fare la Cina negli ultimi anni. Eppure questi patrimoni privati sono una realtà concreta, e se i governi dell'Unione Europea decidessero in tal senso, diventerebbe subito possibile metterli a disposizione. Il problema è che è molto difficile, per un governo preso isolatamente, regolare o imporre patrimoni e redditi. Il senso d'impotenza che affligge oggi i paesi ricchi, e i paesi europei in particolare – il cui territorio si trova spezzettato in tanti piccoli Stati tra loro concorrenti perché divisi dall'esigenza, penalizzante, di attrarre capitali –, discende secondo noi proprio da questa perdita di sovranità democratica. E concorre ad aumentarlo anche la crescita molto forte delle posizioni finanziarie lorde tra i vari paesi, ciascuno dei quali si sente sempre meno proprietario di se stesso e sempre più proprietà dei paesi vicini, come abbiamo visto nel capitolo 5.

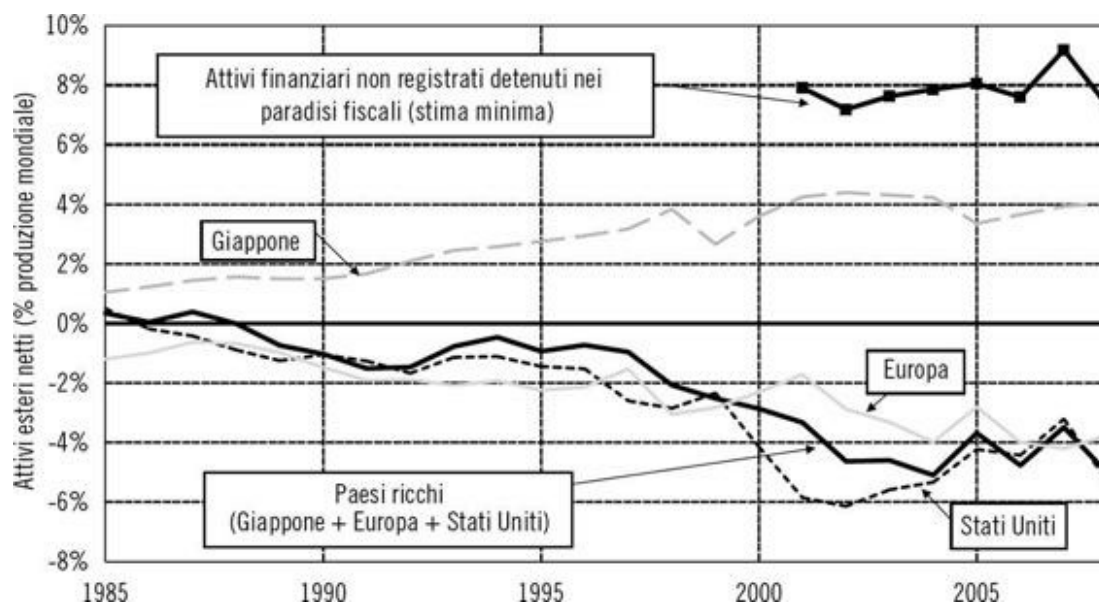
Nella Parte quarta del volume vedremo in quale misura un'imposta mondiale – o quantomeno europea – sul capitale possa rappresentare uno strumento adatto a superare queste contraddizioni, e quali altre risposte possano dare i governi che dovranno affrontare una tale realtà. Precisiamo subito che la divergenza oligarchica non è soltanto più probabile della divergenza internazionale, ma è anche più difficile da combattere, poiché richiede un alto grado di coordinamento internazionale tra paesi solitamente abituati a farsi concorrenza. D'altra parte, l'esodo patrimoniale tende a cancellare il concetto stesso di nazionalità, dato che i più fortunati possono per così dire andarsene con il loro patrimonio e cambiare nazionalità, fino a cancellare ogni traccia della comunità d'origine. Solo una risposta coordinata a livello macroregionale aiuterà a superare una difficoltà del genere.

I paesi ricchi sono davvero così poveri?

Va infine sottolineato il fatto che l'occultamento di una quota importante degli attivi finanziari mondiali nei paradisi fiscali limita fin d'ora, in misura rilevante, la nostra capacità di analizzare la geografia mondiale dei patrimoni. Stando ai dati ufficiali pubblicati dagli istituti statistici dei vari paesi e raccolti dagli organismi internazionali (a cominciare dal FMI), la posizione patrimoniale dei paesi ricchi rispetto al resto del mondo sembrerebbe negativa. Come abbiamo visto nella Parte seconda, il Giappone e la Germania registrano saldi positivi abbastanza importanti rispetto al resto del mondo (nel senso che, grazie ai bilanci familiari, alle imprese e agli interventi di governo, vantano, nel resto del mondo, molte più attività di quante il resto del mondo possa vantare in Giappone e in Germania), il che significa che nel corso degli ultimi decenni hanno accumulato forti eccedenze commerciali. Mentre gli Stati Uniti registrano un saldo negativo, e la maggioranza dei paesi europei – a parte la Germania – registrano un saldo vicino allo zero o oppure negativo.⁵¹ In totale, se sommiamo l'insieme dei paesi ricchi, otteniamo oggi un saldo leggermente negativo, equivalente al -4% circa del PIL mondiale, saldo che alla metà degli anni ottanta, come indica il [grafico 12.6](#), era vicino allo zero.⁵² Occorre tuttavia insistere sul fatto che si tratta di una posizione negativa molto lieve (equivalente all'1% del patrimonio mondiale). Comunque, come abbiamo più volte notato, viviamo una fase storica in cui le posizioni internazionali sono relativamente in equilibrio, perlomeno al confronto con il periodo coloniale, quando la posizione positiva dei paesi ricchi rispetto al resto del mondo era di gran lunga più elevata.⁵³

Grafico 12.6.

La posizione patrimoniale dei paesi ricchi rispetto al resto del mondo, 1985-2010



Gli attivi finanziari non registrati detenuti nei paradisi fiscali sono più elevati del debito estero netto ufficiale dei paesi ricchi.

Resta il fatto che la posizione ufficiale, leggermente negativa, dovrebbe avere come contropartita, nel resto del mondo, una posizione positiva equivalente. In altri termini, i paesi poveri dovrebbero possedere, nei paesi ricchi, più attività di quante ne posseggano in patria, con un divario a loro favore dell'ordine del 4% del PIL mondiale (circa l'1% del patrimonio mondiale). In realtà, la cosa non esiste: se sommiamo le statistiche finanziarie relative ai vari paesi del mondo, arriviamo alla conclusione che anche i paesi poveri hanno una posizione negativa, e che il pianeta nel suo complesso ha una posizione fortemente negativa. In altri termini, potremmo diventare proprietà del pianeta Marte. Si tratta di un'anomalia statistica piuttosto antica, che gli organismi internazionali hanno visto aggravarsi nel corso degli anni (a livello mondiale, la bilancia dei pagamenti è regolarmente negativa: da tutti i paesi esce più denaro di quanto non ne rientri in tutti gli altri paesi, il che è per principio impossibile) senza riuscire davvero a spiegarla. Va pure sottolineato il fatto che le statistiche finanziarie e le bilance dei pagamenti riguardano in linea di principio tutti i territori del pianeta (in particolare, le banche presenti nei paradisi fiscali hanno l'obbligo, in teoria, di trasmettere i loro bilanci agli istituti internazionali, perlomeno in termini globali), e che l'"anomalia" potrebbe spiegarsi, in astratto, con calcoli al ribasso o con errori materiali.

Confrontando l'insieme delle fonti disponibili e attingendo a dati bancari svizzeri finora mai utilizzati, Gabriel Zucman ha potuto dimostrare come la spiegazione più plausibile della disparità stia nell'esistenza di una massa notevole di attività finanziarie non registrate, detenute dalle famiglie nei paradisi fiscali: secondo la stima, prudente, di Zucman, una massa equivalente a quasi il 10% del PIL mondiale.⁵⁴ Alcune stime proposte da organi non governativi arrivano a indicare masse ancora superiori (fino a due o tre volte), ma, allo stato attuale delle fonti disponibili, la stima di Zucman mi sembra tutto sommato più realistica – anche se è evidente che stime del genere sono per loro natura incerte, ed è sempre possibile che il limite indicato sia troppo basso.⁵⁵ Resta il fatto che un limite così basso è già di per sé un limite molto alto, due volte più alto della posizione negativa ufficiale del totale dei paesi ricchi (cfr. [grafico 12.656](#)). Tutto, insomma, fa pensare che la stragrande maggioranza delle attività finanziarie localizzate nei paradisi fiscali sia detenuta da residenti dei paesi più ricchi (almeno i tre quarti). Per cui si giunge a una conclusione molto chiara: la posizione patrimoniale dei paesi ricchi rispetto al resto del mondo è in realtà positiva (i paesi ricchi possiedono in media i paesi poveri, e non viceversa: scoperta peraltro ben poco sorprendente), ma una tale evidenza è dissimulata dal fatto che gli abitanti più abbienti dei paesi ricchi occultano una parte delle loro attività nei paradisi fiscali. In particolare, un tale risultato sottintende che la crescita già fortissima dei patrimoni privati in rapporto al reddito nazionale osservata nei paesi ricchi nel corso degli ultimi decenni – crescita che abbiamo analizzato nella Parte seconda del volume – sia in realtà ancora più elevata di quanto si

sia potuto valutare sulla base dei bilanci ufficiali. E lo stesso discorso vale per la tendenza al rialzo della quota degli alti patrimoni nella composizione del patrimonio totale.⁵⁷ Il che conferma in tutta la loro portata le difficoltà poste dalla registrazione degli attivi nel capitalismo globalizzato di oggi, difficoltà destinate a confondere la percezione che possiamo avere della geografia elementare dei patrimoni.

¹ Ricordiamo che il PIL mondiale, espresso a parità di potere d'acquisto, nel 2012-13 è dell'ordine di 85.000 miliardi di dollari (circa 70.000 miliardi di euro), e che secondo le nostre stime il totale dei patrimoni privati (attivi immobiliari, professionali e finanziari al netto dei debiti) equivale a circa quattro annualità di PIL mondiale, vale a dire a 340.000 miliardi di dollari (280.000 miliardi di euro). Cfr. capp. 1 e 6 e allegato tecnico.

² Nel periodo, l'inflazione è di circa il 2-2,5% annuo (ed è un po' più bassa in euro che in dollari: cfr. cap. 1). Per il dettaglio di tutte le classi, cfr. allegato tecnico.

³ Se si calcolano le medie in rapporto alla popolazione mondiale totale (bambini compresi), che nel periodo 1987-2013 è cresciuta molto meno della popolazione adulta (1,3% annuo anziché 1,9%), tutti i tassi di crescita risalgono verso l'alto, ma il fatto incide ben poco sulle disparità tra tassi di crescita. Cfr. allegato tecnico.

⁴ Cfr. allegato tecnico, in particolare tabella S12.1.

⁵ Per esempio, se il ritmo di divergenza osservato tra il 1987 e il 2013 al livello del ventimilionesimo superiore venisse applicato per il futuro all'insieme del frattile costituito dai 1400 miliardari della classifica 2013 (vale a dire a circa il tremilionesimo superiore), la parte del suddetto frattile passerebbe dall'1,5% del patrimonio mondiale nel 2013 al 7,2% nel 2050 e al 59,6% nel 2100. Cfr. allegato tecnico.

⁶ Le classifiche nazionali delle ricchezze stilate dalle riviste nei diversi paesi, in particolare negli Stati Uniti, in Francia, nel Regno Unito e in Germania, arrivano a contemplare livelli di ricchezza un po' più bassi rispetto alla classifica mondiale elaborata da *Forbes*, per cui la quota delle ricchezze considerate sale qualche volta fino al 2-3% del patrimonio privato totale del paese. Cfr. allegato tecnico.

⁷ Nei media, i patrimoni dei miliardari sono a volte espressi in rapporto al flusso annuo di prodotto mondiale (o al PIL di questo o quel paese, il che porta a risultati inattendibili), mentre ha molto più senso esprimerli in rapporto allo stock di patrimonio mondiale.

⁸ I rapporti in questione fanno riferimento in particolare agli studi innovativi di J. Davies, S. Sandström, A. Shorrocks e E. N. Wolff contenuti in "The Level and Distribution of Global Household Wealth", in *Economic Journal*, 2011, e a dati analoghi a quelli presentati nel cap. 10. Cfr. allegato tecnico.

⁹ In genere, le fonti utilizzate per stimare le distribuzioni dei patrimoni (separatamente, per ciascun paese) si riferiscono a dati piuttosto lontani, e l'aggiornamento annuo si fonda quasi per intero su dati che, quando non sono disaggregati, fanno in ogni caso appello ai bilanci nazionali. Cfr. allegato tecnico.

¹⁰ Per esempio, molti media francesi, abituati da anni a descrivere la Francia come soggetta a una fuga massiccia di capitali e di patrimoni a molti zeri (senza cercare davvero di verificare l'informazione, se non raccontando qualche singolo episodio), hanno dovuto constatare con stupore che la Francia, a partire dal 2010 e a ogni ritorno dell'autunno – stagione d'uscita del rapporto del Crédit Suisse –, risulta il leader europeo delle grandi ricchezze: il paese viene sistematicamente classificato al terzo posto mondiale (dopo gli Stati Uniti e il Giappone, e nettamente davanti al Regno Unito e alla Germania) nella classifica dei paesi che ospitano il maggior numero di milionari in dollari. Nel caso specifico, l'informazione sembra esatta (per quanto ci è dato sapere dalle fonti a disposizione), anche se i metodi del Crédit Suisse portano a sottostimare il numero dei miliardari tedeschi, e dunque ad accentuare il reale divario tra Francia e Germania. Cfr. allegato tecnico.

¹¹ Cfr. allegato tecnico.

¹² Per quanto riguarda la distribuzione mondiale dei redditi a livello individuale, sembra che l'impennata della quota del centile superiore (che non interessa tutti i paesi) non abbia impedito un calo del coefficiente di Gini a livello mondiale (pur riducendone di molto l'ampiezza, e con notevoli incertezze legate alla valutazione delle disuguaglianze in determinati

paesi, in particolare la Cina). Dal momento che la distribuzione mondiale dei patrimoni è molto più concentrata verso la parte alta della distribuzione, è comunque possibile che l'escalation della parte dei centili superiori finisca per prevalere. Cfr. allegato tecnico.

¹³ Il patrimonio medio del diecimillesimo superiore (450.000 adulti su 45 miliardi) è valutabile attorno ai 50 milioni di euro, ossia quasi mille volte il patrimonio medio mondiale, e la sua quota nella composizione del patrimonio mondiale è valutabile attorno al 10%.

¹⁴ Bill Gates è stato il numero uno della classifica di *Forbes* dal 1995 al 2007, prima di lasciare il posto a Warren Buffet nel 2008-9, al quale, dal 2010 al 2013, è subentrato Carlos Slim.

¹⁵ Le prime tinte per capelli inventate nel 1907 vennero chiamate "L'Auréale", dal nome di una pettinatura femminile in voga all'epoca che ricordava un'aureola. Il tutto avrebbe portato, nel 1909, alla creazione della Société française de teintures inoffensives pour cheveux, che sarebbe diventata nel 1936, dopo la creazione di molti altri marchi (come Monsavon nel 1930), la società L'Oréal. La somiglianza con César Birotteau, il quale nell'immaginario di Balzac fece fortuna inventando all'inizio del XIX secolo l'Eau Carminative e la Double Pâte des Sultanes, è sorprendente.

¹⁶ Con un capitale di 10 miliardi di euro, basta dedicare al consumo l'equivalente dello 0,1% del capitale stesso per finanziare un tenore di vita di 10 milioni di euro. Se il rendimento ottenuto è del 5%, vuol dire che il tasso di risparmio sul rendimento è del 98%, tasso che passa al 99% se il rendimento è del 10%. In tutti i casi, il consumo è insignificante.

¹⁷ Cfr. Balzac, *Papà Goriot*, cit., p. 78.

¹⁸ Nel caso di *Challenges*, le ricchezze registrate tra 50 e 500 milioni di euro sembrano troppo poco numerose in rapporto ai numeri contenuti nelle dichiarazioni d'imposta sulla ricchezza che figurano nei repertori corrispondenti (tanto più che una buona parte dei beni professionali non viene inclusa né nel patrimonio imponibile – Impôt de Solidarité sur la Fortune, ISF – né nelle statistiche corrispondenti). In sostanza, entrambe le fonti sottostimano, per opposte ragioni (la fonte di *Challenges* sopravvaluta i patrimoni professionali, la fonte fiscale li sottovaluta, il tutto nel quadro di definizioni mutevoli e instabili in entrambi i casi) il numero vero di patrimoni importanti, il che suscita nel cittadino un'impressione di opacità e una certa perplessità.

¹⁹ Sul piano concettuale, del resto, non è così semplice definire la stima precisa di un rendimento normale per una determinata ricchezza ereditaria. La definizione adottata nel cap. 11 consiste nell'applicare lo stesso rendimento medio a tutti i patrimoni, il che farebbe apparire Liliane Bettencourt un'ereditiera molto parziale (se si considera il rendimento altissimo ottenuto dal complesso dei suoi beni), sicuramente più parziale dello stesso Steve Forbes, il quale tuttavia classifica Liliane Bettencourt quale ereditiera pura, mentre include se stesso nella categoria degli ereditieri parziali, cioè di coloro che ereditano un patrimonio ma poi lo fanno fruttare. Cfr. allegato tecnico.

²⁰ A proposito di affermazioni particolarmente brutali sui meriti comparati di Carlos Slim e Bill Gates, perlopiù infondate, o fondate su informazione imprecise, cfr. per esempio D. Acemoglu, J. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York, Crown, 2012, pp. 34-41. La durezza dei toni è tanto più sorprendente in quanto il libro non tratta in realtà il problema della distribuzione ideale delle ricchezze. L'opera è incentrata sulla difesa del ruolo svolto nel processo di sviluppo dal sistema dei diritti di proprietà nato dalle Rivoluzioni inglese, americana e francese (gli autori si limitano a sfiorare il sistema delle istituzioni fiscali e sociali).

²¹ Cfr. per esempio la rivista *Capital* del 3 dicembre 2012: "180 milioni di euro [...]. Una somma che diventa tutto sommato relativa sapendo che equivale ad appena un terzo del patrimonio immobiliare che il leader del gruppo, Lakshmi Mittal, si è recentemente procurato a Londra. In effetti, l'uomo d'affari ha appena acquistato la vecchia ambasciata delle Filippine (70 milioni di sterline, vale a dire 80 milioni di euro), da donare presumibilmente alla figlia Vanisha. Poco tempo

fa, il generoso padre di famiglia ha regalato al figlio Aditya una dimora del valore di 117 milioni di sterline (144 milioni di euro). Le due proprietà si trovano in Avenue Kensington Palace Gardens, soprannominata ‘il viale dei miliardari’, non lontane dal palazzo paterno. L'alloggio di Lakshmi Mittal è infatti noto come ‘l’abitazione privata più cara del mondo’, con bagno turco, piscina intarsiata di gioielli, marmo della stessa cava di quello del Taj Mahal, suite e area riservata ai domestici [...]. In totale, dunque, tre dimore che valgono 542 milioni di euro, cioè tre volte i 180 milioni di Florange.”

²² La classifica di *Forbes* introduce un criterio interessante ma difficile da applicare con assoluta precisione: esclude i “despoti” e più in generale le persone che traggono la propria fortuna “dalla posizione politica che occupano” (come la regina d’Inghilterra). Se però la ricchezza è stata acquisita prima di giungere al potere, allora la persona resta in classifica: per esempio, l’oligarca georgiano Bidzina Ivanishvili continua a figurare nell’elenco 2013 perché è diventato capo del governo alla fine del 2012: gli viene accreditata una fortuna di 5 miliardi di dollari, equivalenti a un quarto del PIL del suo paese (tra il 5% e il 10% del patrimonio nazionale georgiano).

²³ La somma della dotazione totale delle università americane equivale a circa il 3% del PIL americano, e i redditi prodotti ogni anno a circa lo 0,2% del PIL, vale a dire ad appena il 10% delle spese globali per l’insegnamento superiore negli Stati Uniti. La quota può tuttavia salire fino al 30-40% delle risorse per le università più dotate, vale a dire più beneficate. Le dotazioni di capitale svolgono peraltro, nella governance e nell’autonomia dei rispettivi college, un ruolo che va spesso al di là del loro peso effettivo nel totale delle risorse. Cfr. allegato tecnico.

²⁴ I dati utilizzati provengono perlopiù dai rapporti pubblicati dalla National Association of College and University Business Officers e dai rapporti finanziari pubblicati da molte università (in particolare Harvard, Yale e Princeton). Cfr. allegato tecnico.

²⁵ Per i risultati dei sottoperiodi, cfr. allegato tecnico, in particolare tabella S12.2.

²⁶ Va comunque sottolineato che la sostanza della disparità deriva dal fatto che i detentori di patrimoni privati devono in genere pagare le imposte relative: negli Stati Uniti, nel periodo 1980-2010, il rendimento medio reale annuo al lordo delle imposte è stato di circa il 5% annuo. Cfr. allegato tecnico.

²⁷ Nella [tabella 12.2](#), il numero di università indicato tra parentesi corrisponde alle dotazioni in loro favore emesse nel 2010, tuttavia, per non abbassare il risultato dei rendimenti, il numero è stato calcolato classificando le università in base alla dotazione vigente all’inizio di ciascun decennio. Per tutti i risultati dettagliati, cfr. allegato tecnico, in particolare la tabella S12.2.

²⁸ Va notato che l’immobiliare può costituire un investimento ad altissimo rendimento solo se si riescono a trovare buoni progetti d’investimento a livello mondiale (si tratta, in pratica, sia di immobiliare professionale e commerciale sia di immobiliare residenziale, spesso su vasta scala).

²⁹ Il fenomeno è confermato dal fatto che nel corso del periodo considerato (trent’anni: 1980-2010) si registrano spostamenti di ricchezza relativamente ridotti: in trent’anni la gerarchia delle dotazioni universitarie è rimasta sostanzialmente immutata.

³⁰ Per esempio, nel caso di Harvard, i rapporti finanziari annui indicano che la dotazione, tra il 1990 e il 2010, ha ottenuto un rendimento reale annuo dell’ordine del 10%, mentre le nuove donazioni comprese nella dotazione equivalgono in media a circa il 2% annuo. Per cui il reddito reale totale (rendimenti e donazioni), equivalente al 12%, è stato diviso tra un versamento annuo del 5% sul conto dell’università e una ricapitalizzazione del 7% annuo: una strategia che ha permesso alla dotazione di passare da appena 5 miliardi di dollari nel 1990 a quasi 30 miliardi di dollari nel 2010, consentendo all’università di consumare un flusso annuo di risorse due volte e mezza più alto delle donazioni ricevute.

³¹ Va comunque sottolineato che il fenomeno di riaggancio di cui si parla sembra garantire, al massimo, 1 punto di

rendimento supplementare annuo, cioè una cifra che, in rapporto alla scala dei rendimenti qui ricordata, appare relativamente bassa. Cfr. allegato tecnico.

³² È in virtù di questo criterio di controllo effettivo che la classifica di *Forbes* sceglie per esempio di contabilizzare come fortuna personale di Bill Gates le attività collocate nella Bill & Melinda Gates Foundation. Il fatto di mantenere il controllo dell'istituzione sembra in contraddizione con la nozione di non profit.

³³ Secondo Bernard Arnault, principale azionario di LVMH (leader mondiale del lusso), il fine della fondazione belga nella quale ha collocato le sue azioni non è né benefico né fiscale: è prima di tutto successorio. “Tra i miei cinque figli e i miei due nipoti, ve ne sarà pure uno che si mostrerà capace di raccogliere il testimone che io lascerò,” precisa. Tuttavia teme i conflitti. Per cui, collocando le azioni nella fondazione, obbliga gli eredi a votare in maniera “univoca”, il che gli serve ad “assicurare la perpetuità del gruppo se [lui] venisse a mancare e gli aventi diritto non dovessero mettersi d'accordo.” Cfr. *Le Monde*, 11 aprile 2013.

³⁴ I lavori di Gabrielle Fack e Camille Landais, basati sullo studio di gestioni analoghe, negli Stati Uniti come in Francia, sono particolarmente chiari su questo punto. Cfr. allegato tecnico.

³⁵ Cfr. cap. 5.

³⁶ Era anzi molto più grave nel XIX secolo, quantomeno in città, per esempio Parigi, dove, fino alla prima guerra mondiale, la maggioranza dei palazzi non era suddivisa in unità abitative individuali (per cui occorre i mezzi per acquistare l'intero immobile).

³⁷ Cfr. cap. 5.

³⁸ Il rendimento nominale medio dichiarato per il periodo 1998-2012 è solo del 5% annuo, ma risulta comunque difficile confrontarlo con i rendimenti studiati in precedenza, primo perché il periodo 1998-2012 è meno positivo del periodo 1990-2010 o del periodo 1980-2010 (le statistiche del fondo norvegese datano purtroppo solo dal 1998), secondo perché il rendimento piuttosto basso è in parte spiegabile con la rivalutazione della corona norvegese.

³⁹ Gli Emirati Arabi Uniti (di cui Abu Dhabi è il maggiore) hanno, secondo l'ultimo censimento del 2010, una popolazione nazionale di appena un milione di abitanti (e più di 7 milioni di lavoratori stranieri). Anche la popolazione nazionale del Kuwait è di un milione di abitanti. Il Qatar conta circa 300.000 abitanti originari del paese e 1,5 milioni di stranieri. L'Arabia Saudita conta da sola 10 milioni di stranieri (oltre a una popolazione nazionale di 20 milioni).

⁴⁰ Cfr. allegato tecnico.

⁴¹ Vanno anche calcolate le attività pubbliche non finanziarie (edifici pubblici, scuole, ospedali ecc., oltre alle attività finanziarie non comprese, formalmente, nei fondi sovrani) e dedotto il debito pubblico. Oggi, nei paesi ricchi, il patrimonio pubblico netto equivale in media a meno del 3% dei patrimoni privati (a volte è negativo), per cui non fa poi tanta differenza. Cfr. capp. 3-5 e allegato tecnico.

⁴² Se si escludono l'immobiliare e le attività professionali non quotate, le attività finanziarie in senso stretto equivalgono oggi a un quarto o a un terzo del patrimonio privato mondiale, ossia a un'annualità o a un'annualità e mezza del PIL mondiale (e non a quattro annualità). I fondi sovrani equivalgono dunque al 5% delle attività finanziarie mondiali (ci riferiamo qui alle attività finanziarie nette detenute dalle famiglie o dai governi). Considerate le fortissime partecipazioni incrociate tra società finanziarie e società non finanziarie, all'interno di ciascun paese come tra paese e paese, le attività finanziarie nette sono dunque ben più elevate: più di tre annualità di PIL mondiale. Cfr. allegato tecnico.

⁴³ Dalla metà degli anni settanta alla metà degli anni ottanta, la rendita procurata dalle risorse naturali ha già superato il 5% del PIL mondiale. Cfr. allegato tecnico.

⁴⁴ Per quanto riguarda la Cina (e altri paesi) abbiamo di fatto incluso, nelle nostre ipotesi sui tassi di risparmio a lungo

termine, sia il risparmio pubblico sia il risparmio privato. Non ci è possibile, infatti, prevedere le future articolazioni tra proprietà pubblica (in particolare attraverso i fondi sovrani) e proprietà privata in Cina, nei decenni a venire.

⁴⁵ Perlomeno il processo di trasformazione della rendita petrolifera in rendita capitalistica diversificata serve, nella sua trasparenza, a illustrare il seguente punto: il capitale ha assunto, nella storia, forme diverse – terriero, petrolifero, finanziario, professionale, immobiliare ecc. –, ma non ha mai veramente mutato la sua logica profonda, o l’ha mutata in misura molto minore di quanto si pensi.

⁴⁶ In un sistema pensionistico basato sulla ripartizione, le quote versate dagli attivi servono a pagare direttamente le pensioni di vecchiaia, senza che le quote vengano investite. Cfr., in proposito, cap. 13.

⁴⁷ Nel caso specifico, potrebbe essere interessato dal fenomeno tra un quarto e la metà del capitale europeo e americano (o anche più, secondo altre ipotesi). Cfr. allegato tecnico.

⁴⁸ Del resto, la divergenza petrolifera può essere già considerata una divergenza di tipo oligarchico: la rendita petrolifera è infatti detenuta da un gruppo ristretto di persone che i fondi petroliferi possono continuare ad arricchire indefinitamente e incessantemente.

⁴⁹ Nel 2012-13 il PIL dell’Unione Europea è vicino ai 15.000 miliardi di euro, contro i 10.000 miliardi circa di euro del PIL della Cina, a parità di potere d’acquisto (6000 miliardi al tasso di cambio corrente, il che, trattandosi di attivi finanziari internazionali, è forse più pertinente): cfr. cap. 1. Gli attivi esteri netti cinesi crescono rapidamente, ma non al punto da potersi paragonare al totale dei patrimoni privati dei paesi ricchi. Cfr. allegato tecnico.

⁵⁰ Cfr. A. Sotura, *Les étrangers font-ils monter les prix de l’immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre des notaires de Paris, 1993-2008*, Paris, EHESS, PSE, 2011.

⁵¹ Cfr. in particolare cap. 5, [grafico 5.7](#).

⁵² Nel [grafico 12.6](#) per “paesi ricchi” si intendono il Giappone, l’Europa occidentale e gli Stati Uniti. Il fatto di aggiungere il Canada e l’Oceania non cambierebbe alcunché. Cfr. allegato tecnico.

⁵³ Cfr. capp. 3-5.

⁵⁴ Vale a dire a quasi il 7-8% del totale delle attività finanziarie nette mondiali (cfr. sopra).

⁵⁵ Per l’esame comparato della stima elevata fissata nel 2012 da Henry per il Tax Justice Network e della stima intermedia fissata da Palan, Murphy e Chavagneux nel 2010, cfr. allegato tecnico.

⁵⁶ I dati del [grafico 12.6](#) sono desunti da G. Zucman, “The Missing Wealth of Nations: Are Europe and US Net Debtors or Net Creditors?”, in *Quarterly Journal of Economics*, 2013.

⁵⁷ Secondo una stima realizzata da Roine e Waldenström, il conteggio delle attività possedute all’estero (stimate a partire dalle incoerenze della bilancia dei pagamenti svedese), sulla base di determinate ipotesi, potrebbe avvicinare di molto la quota del centile superiore svedese alla quota del centile superiore americana (la quale dovrebbe essere a sua volta aumentata). Cfr. allegato tecnico.

PARTE QUARTA
REGOLAMENTARE IL CAPITALE
NEL XXI SECOLO

UNO STATO SOCIALE PER IL XXI SECOLO

Nelle prime tre parti del volume abbiamo analizzato la linea della distribuzione delle ricchezze e della struttura delle disuguaglianze a partire dal XVIII secolo. Ora dobbiamo trarne tutte le lezioni possibili per il futuro. In particolare, uno dei principali insegnamenti della nostra ricerca è il seguente: sono state le guerre, in larga misura, ad aver fatto *tabula rasa* del passato e ad aver concorso a una trasformazione della struttura delle disuguaglianze nel XX secolo. E oggi, all'inizio del XXI secolo, certe disuguaglianze patrimoniali che si credeva appartenessero al passato sembrano nuovamente ripetere i propri record storici, o addirittura superarli, nel quadro della nuova economia-mondo, latrice di immense speranze (la fine della povertà) e di altrettanto immensi squilibri (tra individui anche ricchi come tra paesi). È possibile pensare, per il XXI secolo, a un superamento del capitalismo che sia al tempo stesso più pacifico e più duraturo, o dobbiamo solo aspettarci altre crisi, altre guerre, questa volta davvero mondiali? Sulla base delle trasformazioni e delle esperienze storiche che abbiamo messo in luce, quali istituzioni e quali politiche pubbliche potrebbero contribuire a una regolazione insieme più giusta e più efficace del capitalismo patrimoniale globalizzato del secolo che si è aperto da poco?

Come abbiamo già notato, lo strumento ideale per evitare una spirale di disuguaglianza senza fine e per riprendere il controllo della dinamica in corso sarebbe un'imposta mondiale progressiva sul capitale: uno strumento che avrebbe anche il merito di produrre trasparenza democratica e finanziaria sui patrimoni, condizione necessaria per una regolazione efficace del sistema bancario e dei flussi finanziari internazionali. L'imposta sul capitale aiuterebbe a far prevalere l'interesse generale sugli interessi privati, salvaguardando l'apertura economica e le forze della concorrenza. Non si può dire la stessa cosa delle differenti forme di risposta, a livello nazionale o di identità specifiche, che rischiano di determinare un ripiego a questa soluzione ideale. Un'imposta sul capitale così definita a livello mondiale è senza dubbio un'utopia. Nondimeno una soluzione del genere potrebbe essere applicata con profitto a livello regionale o continentale, soprattutto europeo, a partire dai paesi che la vedrebbero con favore. Tuttavia, prima di arrivare a trattare questo punto, è bene contestualizzare l'imposta sul capitale (destinata comunque a rimanere solo uno degli elementi di un sistema fiscale e sociale ideale) in un quadro più ampio, quello del ruolo del potere pubblico nella produzione e nella distribuzione delle ricchezze, e della costruzione di uno Stato sociale adeguato al XXI secolo.

La crisi finanziaria mondiale che si è aperta tra il 2007 e il 2008 viene in genere presentata come la crisi più grave che abbia investito il capitalismo mondiale dopo quella del 1929. Il confronto è in parte giustificato, ma non deve farci dimenticare che tra le due crisi esistono non poche differenze di fondo. La più evidente è che la crisi recente non ha dato luogo a una depressione devastante come la precedente. Tra il 1929 e il 1935, il livello della produzione dei grandi paesi sviluppati è sceso di un quarto, la disoccupazione è aumentata di altrettanto e il pianeta è uscito del tutto dalla “grande depressione” solo per entrare nella seconda guerra mondiale. La crisi attuale, per fortuna, è stata molto meno catastrofica. Ecco perché, spesso, la si contrappone a quella degli anni trenta definendola in modo più rassicurante “grande recessione”. Le principali economie dei paesi sviluppati hanno recuperato a fatica, nel 2013, il livello di produzione del 2007, le finanze pubbliche sono ancora in difficoltà, e le prospettive di crescita appaiono ancora incerte sul lungo periodo, soprattutto in Europa, invischiata in un’interminabile crisi del debito pubblico (situazione che pare un’ironia della sorte, poiché si tratta di un continente in cui il rapporto patrimonio/reddito è il più alto del mondo). In ogni caso la caduta della produzione, nel momento culminante della recessione, il 2009, non ha superato, nella maggioranza dei paesi ricchi, il 5%: un dato che è sì sufficiente per parlare della più grave recessione mondiale del secondo dopoguerra ma che è ben lontano dai dati che hanno causato il crollo massiccio e i fallimenti in serie verificatisi negli anni trenta. Inoltre la crescita dei paesi emergenti ha recuperato molto in fretta i ritmi precedenti alla crisi e sta trainando la crescita mondiale degli anni dieci del XXI secolo.

La principale ragione per cui la crisi del 2008 non ha dato luogo a una depressione grave come quella del 1929 consiste nel fatto che, questa volta, i governi e le banche centrali dei paesi ricchi non hanno lasciato affondare il sistema finanziario e si sono adoperati a creare le liquidità necessarie per evitare i fallimenti bancari a catena, quelli che negli anni trenta hanno condotto il mondo sull’orlo del precipizio. Questa politica monetaria e finanziaria di tipo pragmatico, agli antipodi dell’ortodossia “liquidatoria” che è prevalsa un po’ ovunque dopo il crac del 1929 (il presidente americano Hoover, in particolare, pensava che si dovessero “liquidare” le anatre zoppe, prima di essere sostituito da Roosevelt nei primi mesi del 1933), ha consentito di evitare il peggio. E ha anche ricordato al mondo che le banche centrali non sono lì per guardare passare i treni e limitarsi a mantenere bassa l’inflazione. In situazioni di totale panico finanziario, svolgono un ruolo indispensabile di prestatori di ultima istanza, e sono anche l’unica istituzione pubblica capace di evitare, in stato d’urgenza, il crollo completo dell’economia e della società. Con ciò, le banche centrali non sono comunque attrezzate per risolvere i problemi mondiali. La politica pragmatica adottata per fronteggiare la crisi del 2008 ha senza dubbio permesso di evitare il peggio, ma non ha certo dato una risposta duratura ai problemi strutturali che l’hanno causata, in particolare la palese

manca di trasparenza finanziaria e la crescita delle disuguaglianze. La crisi del 2008 è davvero la prima crisi del capitalismo patrimoniale mondializzato del XXI secolo, ed è poco probabile che sia l'ultima.

Numerosi osservatori denunciano e lamentano l'assenza di un vero "ritorno dello Stato" sulla scena economica, e fanno notare che la crisi degli anni trenta, nonostante la sua gravità, ha avuto almeno il merito di promuovere cambiamenti più radicali, soprattutto in termini di politica fiscale e di bilancio. Roosevelt non ha forse portato in pochi anni il tasso massimo d'imposta federale sul reddito, applicabile ai redditi troppo elevati, a più dell'80%, mentre sotto l'amministrazione Hoover il tasso era soltanto al 25%? A proposito di confronti, a Washington ci si continua a chiedere se l'amministrazione Obama riuscirà, nel suo secondo mandato, a portare il tasso superiore lasciato da Bush (circa il 35%) oltre il livello al quale l'aveva portato Clinton negli anni novanta (attorno al 40%).

Nel prossimo capitolo torneremo sulla questione dei tassi d'imposta confiscatori sui redditi ritenuti eccessivi (ed economicamente inutili), che è effettivamente un'innovazione americana significativa del periodo tra le due guerre e che, a mio avviso, andrebbe ripensata e magari resuscitata, soprattutto nel paese che l'ha varata per primo.

Tuttavia, una volta detto che non si può ridurre l'intera politica fiscale e di bilancio alla questione del tasso maggiorato a livelli confiscatori e applicati sui redditi più elevati (che per definizione non procura quasi nessun risultato) e che, per rispondere alle sfide del XXI secolo, l'imposta progressiva sul capitale è uno strumento più adatto dell'imposta progressiva sul reddito inventata nel XX secolo (vedremo in ogni caso che in futuro i due strumenti potranno svolgere un ruolo utile e complementare), è indispensabile dissipare fin d'ora un grave malinteso.

La questione del "ritorno dello Stato" non si pone nel primo decennio del XXI secolo come si poneva negli anni trenta. Per la semplice ragione che il peso dello Stato è oggi molto più forte di quanto non fosse allora, anzi, è più forte di quanto sia mai stato. Ecco perché la crisi attuale si traduce a volte in una messa in stato d'accusa dei mercati e in una chiamata in causa del peso e del ruolo del potere pubblico. Quest'ultima polemica non si è mai fermata a partire dagli anni settanta e ottanta, e non si placcherà mai: dal momento in cui il potere pubblico è tornato a esercitare nella vita economica il ruolo cruciale che ha assunto nei decenni successivi al dopoguerra, è normale e legittimo che il suo ruolo venga discusso e contestato di continuo. A taluni può sembrare ingiusto, ma è soltanto un fatto inevitabile e naturale, anche se, a volte, è fonte di confusione e di incomprensioni contrapposte anche violente tra posizioni apparentemente inconciliabili. Alcuni invocano a gran voce il ritorno dello Stato, in tutte le sue forme, facendo intendere che sarebbe scomparso; altri ne esigono lo smantellamento immediato, specie là dove è più assente, come negli Stati Uniti, dove i gruppi nati dai Tea Party arrivano addirittura ad augurarsi la soppressione della Federal Reserve e il ritorno alla base aurea. Mentre in Europa s'infiammano gli scontri in termini di "greci

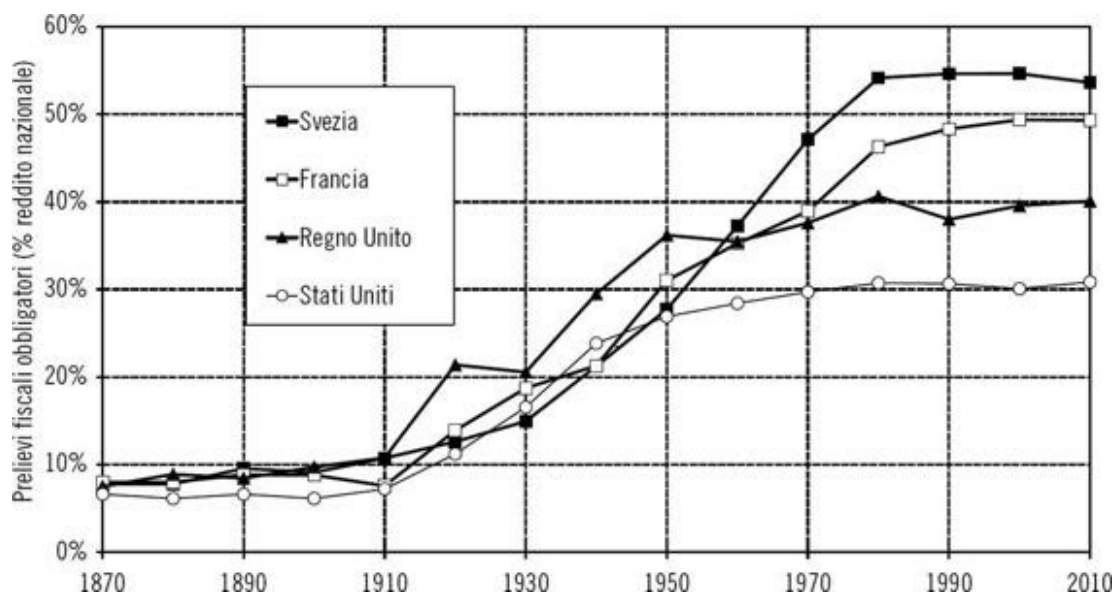
pigri” e “tedeschi nazisti”. Il tutto non facilita la soluzione dei problemi, anche se va detto che i due punti di vista, antimercato e antistatale, hanno entrambi una loro parte di verità. Da un lato occorre inventare nuovi strumenti che aiutino a riprendere il controllo di un capitalismo finanziario praticamente impazzito, dall’altro occorre rinnovare e modernizzare in profondità e con continuità i sistemi di prelievo fiscale e di spesa che sono connaturati allo Stato sociale moderno, sistemi che hanno raggiunto un grado di complessità tale da minacciare gravemente la loro intelligibilità e la loro efficacia sociale ed economica.

Il duplice compito può apparire insormontabile, e rappresenta di fatto una sfida immensa per le nostre società democratiche del XXI secolo. Ma è un compito insieme doveroso e ineludibile: è impossibile convincere una maggioranza di cittadini della necessità di creare nuovi strumenti pubblici (oltretutto su scala sovranazionale) se nello stesso tempo non si dimostra loro che gli strumenti già in uso funzionano correttamente. Per capire fino in fondo la necessità di questo doppio compito, è utile fare un passo indietro e ricordare brevemente, a grandi linee, come si è sviluppata la struttura dei prelievi e delle spese pubbliche nei paesi ricchi dopo il XIX secolo.

Per valutare in quale misura sia cambiato il ruolo del potere pubblico nella vita economica e sociale, il metodo più semplice consiste nell'esaminare l'importanza assunta dall'insieme delle imposte e dei prelievi nel reddito nazionale. Nel [grafico 13.1](#) abbiamo tracciato le curve storiche di quattro paesi (Stati Uniti, Regno Unito, Francia, Svezia) rappresentativi in vario modo della diversità delle situazioni osservate nei paesi ricchi.¹ Si possono notare da una parte molte somiglianze sorprendenti, dall'altra differenze rilevanti.

Grafico 13.1.

I prelievi fiscali obbligatori nei paesi ricchi



I prelievi fiscali obbligatori rappresentavano meno del 10% del reddito nazionale nei paesi ricchi fino al 1900-10, mentre ne rappresentano fra il 30 e il 55% nel 2000-10.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

La prima somiglianza è la seguente: in tutti i paesi, nel XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale, le imposte equivalgono a meno del 10% del reddito nazionale. Il che significa che l'intervento dello Stato nella vita economica e sociale è minimo. Con il 7-8% del reddito nazionale è possibile assolvere alle grandi funzioni pubbliche (polizia, giustizia, esercito, affari esteri, amministrazione generale ecc.) ma a poco altro. Una volta finanziato il mantenimento dell'ordine, il rispetto del diritto di proprietà e le spese militari (che da sole equivalgono spesso a quasi la metà del totale), non rimane più molto nelle casse pubbliche.² Gli Stati, all'epoca, finanziano anche vie di comunicazione e infrastrutture minori, un certo numero di scuole, di università e di centri sanitari, mentre i servizi pubblici quali pubblica istruzione e sanità accessibili ai più sono in genere piuttosto carenti.³

A partire dagli anni venti e trenta e fino agli anni settanta e ottanta del Novecento si

assiste, in tutto il mondo ricco, a una crescita notevole della quota di reddito nazionale che i vari paesi destinano alle imposte e alle spese pubbliche (in particolare alle spese sociali). In tutti i paesi sviluppati, nell'arco di 50 anni, la quota d'imposta sul reddito nazionale viene moltiplicata per un fattore pari almeno a tre o a quattro (a volte cinque, come nei paesi nordici). Dopodiché, a partire dagli anni ottanta fino a oggi, si rileva, di nuovo in tutti i paesi, una pressoché completa stabilizzazione della quota d'imposta sul reddito nazionale, anche se a livelli molto diversi da paese a paese: appena poco più del 30% del reddito nazionale negli Stati Uniti, attorno al 40% nel Regno Unito, tra il 45% e il 55% nell'Europa continentale (45% in Germania, 50% in Francia, quasi il 55% in Svezia).⁴ Le disparità tra paesi sono tutt'altro che trascurabili.⁵ Ma ciò che colpisce è constatare fino a che punto le variazioni, nei secoli, siano complessivamente vicine le une alle altre, soprattutto in merito alla quasi perfetta stabilità osservata in tutti i paesi nel corso degli ultimi tre decenni. Non è che, nel [grafico 13.1](#), le alternanze politiche e le peculiarità nazionali siano del tutto assenti (per esempio riguardo al Regno Unito e alla Francia),⁶ ma hanno un'importanza tutto sommato limitata rispetto alla stabilità complessiva.⁷

Per cui tutti i paesi ricchi, senza eccezione alcuna, sono passati, nel corso del XX secolo, da un equilibrio nel cui ambito destinavano alle imposte e alle spese comuni meno di un decimo del reddito nazionale, a un nuovo equilibrio nel cui ambito destinano oggi, stabilmente, una quota che va da un terzo alla metà.⁸ È un cambiamento fondamentale, a proposito del quale vanno precisati alcuni punti essenziali.

Tanto per cominciare, è facile rilevare come la questione del “ritorno dello Stato” possa apparire a molti del tutto incongrua nel contesto attuale, visto che il peso del potere pubblico non è mai stato tanto elevato. In sostanza, per avere una visione d'insieme del ruolo dello Stato nella vita economica e sociale, occorre far ricorso ad altri indicatori. Lo Stato interviene fissando regole e non solo prelevando imposte per finanziare spese e trasferimenti. Per esempio, a partire dagli anni ottanta e novanta, i mercati finanziari sono regolati molto meno rigidamente di quanto non siano stati dagli anni cinquanta agli anni settanta. Lo Stato può anche intervenire come produttore e detentore di capitale – le privatizzazioni realizzate nel corso degli ultimi tre decenni nel settore industriale e finanziario hanno ridotto ancor più il proprio ruolo rispetto ai tre decenni dell'immediato secondo dopoguerra – ma, dal punto di vista del peso fiscale e di bilancio, peso non da poco, il potere pubblico non ha mai svolto un ruolo economico così importante come negli ultimi decenni. E non si scorge alcuna tendenza al ribasso, contrariamente a quanto a volte si sente dire. Certo, in un quadro complessivo di invecchiamento della popolazione, di progresso delle tecnologie mediche e di bisogno di formazione costantemente più forte, il semplice fatto di stabilizzare i prelievi pubblici in rapporto al reddito nazionale è di per sé una sfida, che è sempre più facile promettere quando si è all'opposizione che mantenere una volta al potere. Resta però il fatto che i

prelievi fiscali obbligatori equivalgono oggi, un po' in tutta Europa, a quasi la metà del reddito nazionale, e che nessuno è in grado di prevedere seriamente, per i decenni a venire, che non vi sia una crescita paragonabile a quella che ha avuto luogo nel corso del periodo 1930-80. Dopo la crisi degli anni trenta e nel quadro del dopoguerra e della ricostruzione si è potuto ragionevolmente pensare che la soluzione ai problemi del capitalismo stesse in una crescita illimitata del peso dello Stato e delle sue spese sociali. Oggi, le scelte sono necessariamente più complesse. Il grande balzo in avanti dell'Europa è già avvenuto, e non avverrà una seconda volta, o, se avverrà, avverrà in altra forma.

Per meglio comprendere quali obiettivi si profilano dietro le cifre indicate, occorre ora analizzare un po' più a fondo a che cosa è servita la crescita storica dei prelievi fiscali obbligatori, determinata dalla nascita, nel corso del XX secolo, dello "stato sociale".⁹ Nel corso del XIX secolo, fino al 1914, il potere statale si limitava ad assolvere alle grandi funzioni nazionali – funzioni che ancora oggi mobilitano un po' meno di un decimo del reddito nazionale. L'aumento della quota di prelievi fiscali sulle ricchezze prodotte ha permesso al potere pubblico di farsi carico di servizi sociali sempre più importanti, equivalenti a un valore che sta, a seconda dei paesi, tra un quarto e un terzo del reddito nazionale e che si può scomporre più o meno in due metà di analoga entità: le spese pubbliche per l'istruzione e la sanità, e i redditi per inattività o i redditi sociali.¹⁰

Oggi, all'inizio del XXI secolo in tutti i paesi sviluppati, le spese pubbliche per l'istruzione e la sanità equivalgono a una quota tra il 10% e il 15% del reddito nazionale.¹¹ All'interno dello schema d'insieme, si constatano tuttavia differenze significative tra paese e paese. In tutti i paesi l'educazione primaria e secondaria è quasi interamente gratuita per tutta la popolazione, mentre l'insegnamento superiore può essere molto costoso, soprattutto negli Stati Uniti e, a un livello minore, anche nel Regno Unito. Il sistema sanitario pubblico è universale (vale a dire a disposizione di tutta la popolazione) un po' ovunque in Europa, Regno Unito compreso,¹² ma negli Stati Uniti è riservato solo ai più bisognosi e agli anziani (per i quali resta comunque costoso).¹³ In tutti i paesi sviluppati, le spese pubbliche coprono in gran parte il costo dei servizi scolastici e sanitari: in Europa per circa tre quarti, negli Stati Uniti solo per metà. L'obiettivo è quello di consentire la parità d'accesso ai beni fondamentali: ogni bambino deve poter accedere alla formazione scolastica, quale che sia il reddito dei genitori; ciascuno deve poter avere accesso alle cure, soprattutto quando ne ha assoluto bisogno.

Oggi, nella maggioranza dei paesi ricchi, i redditi per inattività e quelli sociali equivalgono in genere a una quota tra il 10% e il 15% (a volte quasi il 20%) del reddito nazionale. Contrariamente alle spese pubbliche per l'istruzione e la sanità, che possono essere considerate trasferimenti in natura, i redditi per inattività e sociali fanno parte del reddito disponibile delle famiglie: il potere pubblico preleva masse importanti di imposte e contributi per versarle alle famiglie sotto forma di redditi per inattività (pensioni di vecchiaia, indennità di disoccupazione) e di differenti trasferimenti monetari (assegni familiari, salari minimi garantiti ecc.), per cui il reddito disponibile totale delle famiglie, considerato nel suo insieme, resta immutato.¹⁴

In pratica, le pensioni equivalgono alla maggior parte (tra i due terzi e i tre quarti) del totale dei redditi per inattività e sociali. Anche in questo caso esistono però, all'interno dello schema d'insieme, variazioni significative tra paese e paese. Nell'Europa continentale, le pensioni di vecchiaia superano spesso, da sole, il 12-13%

del reddito nazionale (con l'Italia e la Francia nella parte alta della classifica, seguite dalla Germania e dalla Svezia). Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, il sistema pensionistico pubblico è invece, per i salari medi ed elevati, calmierato con molta più severità (il tasso di conversione, vale a dire l'ammontare della pensione espresso in rapporto ai salari ottenuti in precedenza, scende piuttosto in fretta quando il salario supera il salario medio), e le pensioni equivalgono solo a poco più del 6-7% del reddito nazionale.¹⁵ In tutti i casi, si tratta di importi decisamente considerevoli: in tutti i paesi ricchi, il sistema pensionistico pubblico costituisce la prima fonte di reddito per almeno i due terzi dei pensionati (in genere per più di tre quarti). Malgrado i difetti, e a parte le sfide che si dovranno affrontare nei prossimi anni, resta il fatto che sono stati questi sistemi pensionistici pubblici a determinare, in tutti i paesi sviluppati, la scomparsa della povertà della terza età, una condizione che negli anni cinquanta e sessanta costituiva una piaga endemica. Con l'accesso all'istruzione e alla salute, essi rappresentano la terza grande rivoluzione sociale finanziata dalla rivoluzione fiscale del XX secolo.

Rispetto alle pensioni, le indennità di disoccupazione equivalgono a importi molto più ridotti (più o meno l'1-2% del reddito nazionale), il che rispecchia il fatto che si passa in media meno tempo della propria vita disoccupati che pensionati. Anche i redditi di inattività corrispondenti, quando viene il momento, non sono meno indispensabili. I salari minimi garantiti, poi, corrispondono ad aggregati di spesa ancor meno rilevanti (meno dell'1% del reddito nazionale), quasi insignificanti se rapportati al totale delle spese pubbliche. Si tratta comunque di spese spesso tra le più aspramente contestate. I beneficiari, infatti, vengono spesso sospettati di approfittare indefinitamente dell'assistenza pubblica, quando invece le percentuali di utilizzo di queste forme di reddito minimo sono in genere molto più basse di quelle relative alle altre prestazioni, a riprova del fatto che la stigmatizzazione (e sovente la complessità dei dispositivi stessi) dissuadono dal ricorrervi chi pure ne avrebbe diritto.¹⁶ Esiste questo tipo di discussione relativamente al reddito minimo garantito anche negli Stati Uniti (dove la madre single, nera e disoccupata, incarna, per i denigratori del pur modesto *welfare state* americano, il ruolo della reietta assoluta).¹⁷ In entrambi i continenti, le masse finanziarie in gioco equivalgono in realtà a una minima parte dello Stato sociale.

In totale, se sommiamo le spese pubbliche per l'istruzione e la salute (10-15% del reddito nazionale) e i redditi di inattività e sociali (anch'essi attorno al 10-15% del reddito nazionale, a volte vicini al 20%), otteniamo un saldo complessivo di spese sociali (in senso ampio) compreso tra il 25% e il 35% del reddito nazionale, equivalente nei paesi ricchi al totale, o quasi, della quota crescente dei prelievi fiscali obbligatori osservata nel XX secolo. In altri termini, lo sviluppo dello Stato fiscale avvenuto nel secolo scorso corrisponde sostanzialmente alla nascita di uno Stato sociale.

Riassumendo. La redistribuzione moderna non consiste in un trasferimento di ricchezze dai più ricchi ai più poveri, o quantomeno non consiste in un passaggio così esplicito e diretto. Consiste nel finanziamento di servizi pubblici e di redditi per inattività più o meno uguali per tutti, in particolare nel campo dell'istruzione, della salute e delle pensioni. Nell'ultimo caso, il principio di uguaglianza si esprime attraverso una proporzione quasi perfetta tra salario ottenuto in età lavorativa e pensione.¹⁸ Per quanto riguarda l'istruzione e la salute, si tratta poi di un'uguaglianza assoluta: ciascuno accede ai servizi scolastici e sanitari a prescindere dal reddito personale o da quello dei genitori, perlomeno in linea di principio. La redistribuzione moderna è costruita attorno a una logica di diritti e a un principio di parità di accesso a un certo numero di beni ritenuti fondamentali.

In astratto, è possibile trovare giustificazioni a questo approccio in termini di diritti nelle differenti tradizioni politiche e filosofiche nazionali. Il preambolo della Dichiarazione d'indipendenza americana del 1776 si apre con l'affermazione del diritto di ciascuno al perseguimento della felicità.¹⁹ Includendovi anche l'istruzione e la salute, possiamo benissimo far risalire l'insieme dei diritti sociali moderni a quell'enunciato di fondo – magari facendo ricorso a un pizzico d'immaginazione, poiché la loro piena conquista è stata assai lunga. Anche l'articolo 1 della *Dichiarazione dei diritti dell'uomo e del cittadino* del 1789 annuncia ugualmente: “Gli uomini nascono e vivono liberi e uguali nei diritti,” e precisa, immediatamente dopo: “Le distinzioni sociali possono fondarsi solo sull'utilità comune.” Si tratta di un'aggiunta importante: perché il secondo postulato, dopo che il primo ha affermato il principio dell'uguaglianza assoluta, dà per scontata l'esistenza di disuguaglianze effettive e reali. Dietro a qualsiasi ragionamento in termini di diritti, affiora sempre una tensione di fondo: fino a che punto può spingersi l'uguaglianza dei diritti? Si tratta solo del diritto di commerciare in piena libertà, di un'uguaglianza nei confronti del mercato – cosa che al tempo della Rivoluzione francese pareva già assolutamente rivoluzionaria? E se vi si include l'uguaglianza del diritto all'istruzione, alla salute, alla pensione, come si è iniziato a fare grazie allo Stato sociale inaugurato nel XX secolo, vi si deve anche includere, oggi, il diritto alla cultura, alla dimora, al viaggiare?

Il secondo enunciato dell'articolo 1 della *Dichiarazione dei diritti dell'uomo e del cittadino* del 1789 ha il merito di fornire una possibile risposta alla domanda, poiché rovescia in qualche modo l'onere della prova: l'uguaglianza è la norma, la disuguaglianza è accettabile solo se fondata sull'“utilità comune”. Una locuzione ancora da definire. Chi ha scritto l'articolo aveva in mente innanzitutto l'abolizione degli ordini e dei privilegi dell'ancien régime, istituzioni che apparivano allora il prototipo stesso della disuguaglianza arbitraria e inutile, cioè inaccettabile per l'“utilità comune”. Ma oggi siamo in grado di dare un'interpretazione più ampia del suddetto principio. Un'interpretazione ragionevole è che le disuguaglianze sociali sono accettabili solo se

sono nell'interesse di tutti, in particolare dei gruppi sociali più svantaggiati.²⁰ Occorre perciò estendere quanto più si può i diritti fondamentali e i vantaggi materiali accessibili a tutti, poiché ciò è nell'interesse di chi ha meno diritti e di chi ha meno opportunità di realizzazione.²¹ Il “principio di differenza” introdotto dal filosofo americano John Rawls nella sua *Teoria della giustizia* si prefigge più o meno il medesimo obiettivo.²² E l'approccio dell'economista indiano Amartya Sen in termini di “capacità” massime e uguali per tutti discende da una logica non troppo diversa.²³

A livello puramente teorico, esiste in realtà un certo accordo – in parte fittizio – sui principi astratti di giustizia sociale. Il disaccordo si manifesta ben più nettamente quando si cerca di dare un po' più di sostanza a quei diritti sociali e a quelle disuguaglianze, e di materializzarli in contesti storici ed economici specifici. In pratica, i conflitti d'opinione riguardano perlopiù i mezzi con i quali migliorare realmente ed efficacemente le condizioni di vita dei più svantaggiati, l'estensione precisa dei diritti assegnabili a tutti (considerando in particolare i vincoli economici e di bilancio, e le molte incertezze a essi legati), e ancora l'esatta delimitazione dei fattori che gli individui controllano o non controllano (dove cominciano lo sforzo e il merito, dove finisce la fortuna?). Sono domande a cui non sarà mai possibile rispondere con principi astratti o formule matematiche. Vi si può rispondere solo con la decisione democratica e la dialettica politica. Le istituzioni e le regole che presiedono a questi confronti e a queste decisioni sono quindi destinate a svolgere un ruolo fondamentale, al pari dei rapporti di forza e dell'intesa tra fasce sociali. Alla fine del XVIII secolo, le Rivoluzioni americana e francese hanno entrambe affermato il principio assoluto dell'uguaglianza dei diritti – fatto sicuramente straordinario e di progresso per l'epoca. Ma, nella pratica, i regimi politici nati dalle due rivoluzioni hanno più che altro concentrato la loro attenzione, nel corso del XIX secolo, sulla protezione del diritto di proprietà.

Rimane il fatto che la redistribuzione moderna, in particolare lo Stato sociale fondato nel corso del XX secolo dai paesi più sviluppati, è stato costruito attorno a un complesso di diritti sociali fondamentali: il diritto all'istruzione, alla salute, alla pensione. Quali che siano le limitazioni e le sfide alle quali devono far fronte oggi questi sistemi di prelievo fiscale e di spesa, quel complesso di diritti rappresenta un immenso progresso storico. Al di là degli scontri elettorali e delle partigianerie politiche, si tratta di sistemi sociali salutati da un larghissimo consenso, in particolare in Europa, dove persiste un attaccamento molto forte a quello che è stato percepito come un "modello sociale europeo". Nessuna corrente d'opinione significativa, nessuna forza politica di spicco, pensa seriamente di tornare a un mondo in cui il tasso di prelievo fiscale torni a scendere al 10% o al 20% del reddito nazionale, e in cui il potere pubblico si limiti ai servizi nazionali essenziali.²⁴

Tuttavia, sul piano opposto, nessuna importante corrente d'opinione sostiene che il processo di estensione illimitata dello Stato sociale debba riprodursi in futuro allo stesso ritmo del periodo 1930-80 (uno slancio che, da qui al 2050 o al 2060, potrebbe portare il tasso di prelievo fiscale al 70-80% del reddito nazionale). In assoluto, nulla impedisce di immaginare una società in cui le imposte equivalgano ai due terzi o ai tre quarti del reddito nazionale, a condizione che il prelievo avvenga in modo trasparente ed efficace e sia accettato da tutti, e che, soprattutto, esso sia impiegato per finanziare bisogni e investimenti giudicati prioritari, per esempio nella formazione, nella sanità, nella cultura, nell'energia pulita e nello sviluppo sostenibile. L'imposta, in sé, non è né buona né cattiva: tutto dipende dal modo in cui la si preleva e dall'uso che se ne fa.²⁵ Esistono comunque due buone ragioni per pensare che una progressione così forte non sia né realistica né conveniente, quantomeno in una prospettiva prevedibile.

In primo luogo la progressiva e rapida estensione del ruolo dello Stato osservata nel corso dei *Trente glorieuses* è stata assai agevolata e accelerata dalla crescita eccezionalmente forte che ha caratterizzato il periodo, perlomeno nell'Europa continentale.²⁶ Quando i redditi crescono del 5% annuo, non è tanto difficile accettare che una parte della crescita sia destinata ogni anno all'aumento del tasso di prelievo fiscale e di spesa pubblica (e che, dunque, prelievo e spesa crescano più in fretta della crescita media), soprattutto in un contesto in cui i bisogni in termini di istruzione salute e pensioni appaiono evidenti, tanto è vero che si parte da livelli molto bassi sia nel 1930 sia nel 1950. Mentre, a partire dagli anni ottanta e novanta, le cose si sono messe in un modo del tutto diverso: con una crescita del reddito medio per abitante adulto di poco più dell'1% annuo, non c'è nessuno che si auguri una crescita massiccia del prelievo fiscale, la quale aggraverebbe ancor più la mancata crescita dei redditi, anzi, la trasformerebbe in una vera e propria regressione. In secondo luogo è possibile immaginare delle redistribuzioni tra prelievi fiscali, o una maggiore progressività fiscale, quando la massa globale è più o meno stabile; anche se è molto difficile mettere

in conto un aumento generale e duraturo del tasso medio d'imposizione fiscale. Non è un caso che in tutti i paesi ricchi si registri una stabilizzazione, a prescindere dalle peculiarità nazionali e dalle alternanze politiche (cfr. [grafico 13.1](#)). Non è detto, infatti, che i bisogni giustifichino un aumento indefinito dei prelievi pubblici: è vero che esistono bisogni obiettivamente crescenti in termini di formazione e salute, tali da giustificare, per il futuro, un lieve aumento dei prelievi stessi, ma è anche vero che gli abitanti dei paesi ricchi hanno al tempo stesso bisogni legittimi in termini di potere d'acquisto, per procurarsi tutti quei beni di consumo e tutti quei servizi che vengono prodotti dal settore privato, per esempio per viaggiare, vestirsi, avere un'abitazione, accedere a nuovi servizi culturali, regalarsi l'ultimo tablet e così via. In un mondo dalla crescita debole della produttività, attorno all'1-1,5%, come s'è visto, comunque non trascurabile sul lungo termine, occorre operare delle scelte tra differenti tipi di bisogni, e non c'è ragione ovvia per pensare che i prelievi pubblici debbano finanziare, in definitiva, la quasi totalità dei bisogni.

Al di là della logica dei bisogni e della divisione della crescita tra bisogni diversi, va poi considerato il fatto che il settore pubblico, quando supera una certa dimensione, pone seri problemi di organizzazione. E anche in questo caso non è possibile prevedere nulla sul lungo periodo. È solo possibile immaginare lo sviluppo di nuovi modelli di organizzazione decentrati e partecipativi, l'invenzione di forme innovative di governance, che permettano, in sostanza, di strutturare in maniera efficace un settore pubblico molto più vasto di quello che esiste oggi. La nozione stessa di "settore pubblico" è peraltro riduttiva: il fatto che esista un finanziamento pubblico non implica che alla produzione del servizio in questione concorrano persone direttamente impiegate dallo Stato o dalle amministrazioni pubbliche in senso stretto. Nei settori dell'istruzione o della sanità, esiste in tutti i paesi una grande varietà di strutture giuridiche, specie sotto forma di fondazioni e associazioni, che fungono di fatto da strutture intermedie tra le due forme giustapposte dello Stato e dell'impresa privata, e che partecipano in pari modo alla produzione di pubblici servizi. In totale, nelle economie sviluppate, l'istruzione e la sanità equivalgono a più del 20% dell'impiego e del PIL, vale a dire a una percentuale superiore a quella di tutti i settori industriali nel loro insieme: non si tratta, insomma, di una quota trascurabile. Inoltre questo modello di organizzazione della produzione corrisponde a una realtà duratura e universale. Tanto per dire: nessuno prevede di trasformare le università americane in società per azioni. Ed è possibilissimo che in futuro queste forme intermedie si estendano, per esempio nel settore della cultura o in quello dei media, dove il modello di azienda a scopo di lucro non è più, da molto tempo, la forma unica, e pone spesso seri problemi, soprattutto in termini di conflitti d'interesse. Abbiamo anche visto, studiando la struttura e lo sviluppo del capitale in Germania, che nemmeno la nozione in sé di proprietà privata è univoca – basti pensare al settore industriale più classico (l'automobilistico). L'idea secondo cui esisterebbe un'unica forma possibile di proprietà del capitale e di organizzazione della produzione non corrisponde in alcun modo alla

realtà del mondo sviluppato: oggi viviamo in un sistema di economia mista, certamente ben diverso da quello concepito nel secondo dopoguerra, eppure, nonostante tutto, estremamente reale. E il fenomeno si accentuerà senza dubbio in futuro: quando s'inventeranno nuove forme di organizzazione e di proprietà.

Ciò posto, prima di imparare a organizzare con efficacia finanziamenti pubblici equivalenti ai due terzi o ai tre quarti del reddito nazionale, sarebbe cosa giusta migliorare l'organizzazione e il funzionamento di un settore pubblico oggi equivalente alla metà del reddito nazionale (includendovi i redditi per inattività e sociali) – impresa già non indifferente. In Germania come in Francia o in Italia, nel Regno Unito come in Svezia, il dibattito sullo Stato sociale, negli anni e nei decenni a venire, riguarderà in primo luogo i problemi di organizzazione, di modernizzazione e di consolidamento. Per una massa totale di prelievi fiscali e di spese più o meno invariata in rapporto al reddito nazionale (o forse in lieve rialzo, se si segue una logica di bisogno), come migliorare il funzionamento degli ospedali e degli asili? Come rivedere gli onorari dei medici e i costi delle medicine? Come riformare le università o le scuole primarie? Come correggere il calcolo delle pensioni o delle indennità di disoccupazione in rapporto alla crescita dell'aspettativa di vita e della disoccupazione giovanile? Dal momento che tutte le spese pubbliche equivalgono a quasi la metà del reddito nazionale, si tratta di domande più che legittime, oltre che cruciali. Se non ci si interroga di continuo su come adeguare sempre meglio i servizi alle pubbliche necessità, il consenso all'alto livello dei prelievi fiscali e dunque allo Stato sociale, non durerà in modo eterno.

L'analisi delle prospettive di riforma dell'insieme dello Stato sociale andrebbe però ben oltre le intenzioni del nostro libro. Ci limiteremo dunque a mettere in luce i problemi legati a due settori d'intervento particolarmente importanti per il futuro, e strettamente legati alla nostra ricerca: la questione dell'uguaglianza nell'accesso alla formazione, in particolare all'istruzione superiore, e la questione del futuro dei sistemi pensionistici basati sulla ripartizione in un mondo dalla crescita debole.

Le istituzioni scolastiche promuovono la mobilità sociale?

In tutti i paesi di tutti i continenti, uno dei primi obiettivi delle istituzioni scolastiche e della spesa pubblica è la promozione di una certa mobilità sociale. L'obiettivo rivendicato è che ciascuno possa accedere alla formazione, quali che siano le sue origini sociali. In quale misura le istituzioni esistenti raggiungono realmente questo obiettivo?

Abbiamo già visto nella Parte terza del volume che il notevole innalzamento del livello medio di istruzione verificatosi nel corso del XX secolo non ha permesso la riduzione della disuguaglianza dei redditi da lavoro. Tutti i livelli di specializzazione si sono uniformati verso l'alto (il diploma è diventato laurea, la laurea è diventata dottorato) e, in considerazione delle trasformazioni tecnologiche e dei bisogni, tutti i livelli di salario si sono uniformati allo stesso ritmo di crescita, così che la disuguaglianza è rimasta immutata. Il problema che poniamo qui è quello della mobilità: l'istruzione di massa ha permesso un ricambio più rapido tra chi cresce e chi diminuisce nella scala gerarchica delle qualifiche, a una data misura di disuguaglianza? Secondo i dati disponibili, la risposta sembra negativa: la correlazione intergenerazionale tra diplomi e redditi da lavoro, che stima la riproduzione delle gerarchie nel tempo, non sembra registrare, sul lungo periodo, alcuna tendenza al ribasso, anzi, sembrerebbe manifestare, nel periodo più recente, una tendenza al rialzo.²⁷ Va comunque ribadito che è molto più difficile valutare la mobilità nell'arco di due generazioni che la disuguaglianza in un determinato punto della storia, e che le fonti disponibili per stimare il processo storico della mobilità sono alquanto imprecise.²⁸ Nel nostro ambito di ricerca, il risultato più plausibile è il seguente: la riproduzione intergenerazionale più bassa è quella dei paesi nordici, e la più alta è quella degli Stati Uniti (con un coefficiente di correlazione negli Stati Uniti due-tre volte superiore a quello della Svezia). Francia, Germania e Regno Unito appaiono in una posizione intermedia, sono meno mobili dell'Europa del Nord ma più mobili degli Stati Uniti.²⁹

Sono risultati che contraddicono in modo singolare quella convinzione nell'"eccezionalismo americano" che ha a lungo condizionato la sociologia americana, secondo la quale gli Stati Uniti, rispetto alle società classiste europee, si caratterizzerebbero per una mobilità sociale eccezionalmente forte. Gli Stati Uniti sono stati sicuramente un esempio di mobilità all'inizio del XIX secolo, al momento della colonizzazione del paese. Non abbiamo mancato di segnalare che nell'America del XIX secolo rispetto all'Europa, fino alla prima guerra mondiale, il peso dell'eredità e la concentrazione patrimoniale sono stati storicamente minori. Ma nel XX secolo e all'inizio del XXI tutti i dati disponibili suggeriscono che la mobilità sociale è, negli Stati Uniti, inferiore a quella dell'Europa.

Sono risultati che trovano una spiegazione, almeno parziale, nel fatto che l'accesso all'istruzione superiore, o quantomeno alle università più elitarie, richiede, negli Stati Uniti, una quota d'iscrizione che sovente è molto elevata. Considerando appunto il forte aumento delle quote d'iscrizione alle università americane nel periodo 1990-2010 –

aumento conseguente a quello dei redditi più elevati –, tutto lascia pensare che gli indicatori di riproduzione intergenerazionale osservati in passato negli Stati Uniti siano destinati ad aggravarsi ancora per le generazioni a venire.³⁰ Il problema della disuguaglianza nell'accesso all'istruzione superiore sta infatti diventando, negli Stati Uniti, un tema sempre più dibattuto. In particolare, studi recenti hanno dimostrato che la percentuale di studenti diplomati tra i figli di genitori appartenenti ai due quartili più poveri della gerarchia dei redditi è attualmente ferma sul 10-20%, mentre nel periodo 1970-2010, per i figli di genitori appartenenti al quartile più elevato (il 25% più ricco) la percentuale era cresciuta dal 40 all'80%.³¹ In altri termini, il reddito dei genitori è diventato un indicatore quasi perfetto delle possibilità d'accesso all'università.

La disuguaglianza nell'accesso pare ripetersi ai vertici della gerarchia economica, non solo per le altissime spese d'iscrizione alle università private più prestigiose (insostenibili pure per i genitori appartenenti alla classe media più alta), ma anche per il fatto che le decisioni di ammissione dipendono manifestamente dalla disponibilità finanziaria dei genitori a effettuare donazioni all'università stessa. Uno studio di qualche anno fa ha messo in evidenza come le donazioni effettuate dagli ex allievi alla loro università erano stranamente concentrate nei periodi in cui i figli avevano l'età per essere candidati all'università stessa.³² Mettendo a confronto le varie fonti disponibili, è possibile, tra l'altro, valutare che il reddito medio dei genitori degli studenti di Harvard è oggi dell'ordine di 450.000 dollari, più o meno il reddito medio di quel 2% che coincide con le famiglie americane più ricche – il che pare poco compatibile con l'idea di una selezione esclusivamente fondata sul merito.³³ La contraddizione tra le pretese meritocratiche addotte a livello ufficiale e la realtà in quanto tale sembra, in questo caso, davvero molto acuta – per non parlare dell'assenza completa di trasparenza nelle procedure di selezione.³⁴

Si sbaglierebbe, tuttavia, se si pensasse alla disuguaglianza in fatto di accesso all'insegnamento superiore come a un fenomeno soltanto americano. Si tratta in verità di un problema tra i più importanti cui lo Stato sociale del XXI secolo dovrà far fronte. Per il momento, nessun paese ha dato una risposta soddisfacente. In Europa, tranne che nel Regno Unito, le quote d'iscrizione all'università sono certamente più basse.³⁵ Negli altri paesi, si tratti della Svezia o di altri paesi nordici, della Germania, della Francia, dell'Italia o della Spagna, le quote d'iscrizione sono perlopiù accessibili (meno di 500 euro). Sia pure con qualche eccezione, come le *Écoles de commerce* o l'istituto di *Sciences-Po* in Francia, anche se si tratta di una realtà in rapida evoluzione, è grande al momento la differenza con gli Stati Uniti: nell'Europa continentale si ritiene opportuno, oggi come oggi, che le quote di iscrizione debbano essere o inesistenti o modesti, e che l'accesso all'insegnamento superiore debba essere gratuito o quasi, così come già accade per l'istruzione primaria e secondaria.³⁶ In Québec, la decisione di portare gradualmente le quote d'iscrizione da circa 2000 dollari a quasi 4000 dollari è stata interpretata come una volontà di dirigersi verso un sistema di disuguaglianza all'americana, e ha condotto prima allo sciopero studentesco dell'inverno 2012 e poi alla caduta del governo e all'annullamento del provvedimento.

Sarebbe però ingenuo pensare che basti la gratuità a risolvere tutti i problemi. Ben più sottili meccanismi di selezione sociale e culturale, del tipo di quelli analizzati nel 1964 da Pierre Bourdieu e Jean-Claude Passeron in *Les Héritiers* [trad. it.: *I delfini. Gli studenti e la critica*, Rimini, Guaraldi, 2006] sostituiscono spesso la selezione finanziaria. In pratica, il sistema francese delle *grandes écoles*³⁷ finisce per riservare una quota di spesa pubblica superiore a studenti che appartengono ai ceti privilegiati, e una quota

inferiore agli studenti universitari, che appartengono in genere a ceti più modesti. Nuovamente, il contrasto tra i discorsi ufficiali sulla meritocrazia repubblicana e la realtà (il denaro pubblico che amplifica il margine di disuguaglianza determinato dalle origini sociali) è particolarmente acuto.³⁸ Secondo i dati disponibili, sembra che il reddito medio dei genitori degli studenti di Sciences-Po sia oggi di circa 90.000 euro, cifra che corrisponde approssimativamente al reddito medio del 10% dei nuclei familiari francesi più ricchi. Il bacino di reclutamento è quindi cinque volte più ampio di quello di Harvard, anche se relativamente meno ristretto.³⁹ Non abbiamo a disposizione i dati che ci consentano di eseguire lo stesso calcolo per gli studenti delle altre *grandes écoles*, ma è probabile che i risultati sarebbero analoghi.

Intendiamoci bene. Non è semplice raggiungere, nell'istruzione superiore, un'uguaglianza effettiva delle opportunità. È appunto per questo che l'obiettivo diventa prioritario per lo Stato sociale del XXI secolo, in un sistema (ideale) che è ancora tutto da inventare. Le rette d'iscrizione troppo alte delle università americane creano una disuguaglianza inaccettabile in merito all'accesso, ma garantiscono al tempo stesso un'autonomia, una prosperità e un dinamismo che ne fanno un polo d'attrazione nel mondo intero.⁴⁰ In assoluto, è possibile rendere compatibili i vantaggi del decentramento con quelli dell'uguaglianza dell'accesso assegnando alle università un finanziamento pubblico elevato e incentivante. In una certa misura come già accade nei sistemi sanitari pubblici: agli operatori (ospedali e medici) si attribuisce una certa autonomia, mentre la collettività si fa carico dei costi delle cure in modo che tutti i pazienti possano accedervi. Con le università e gli studenti si può fare la stessa cosa. Le università dei paesi nordici seguono una strategia di questo tipo. La modalità indicata necessita naturalmente di finanziamenti pubblici importanti, non facili da stanziare nell'attuale contesto di consolidamento dello Stato sociale.⁴¹ In ogni caso, una strategia del genere è molto più soddisfacente di altri sistemi sperimentati di recente, come la differenziazione delle quote d'iscrizione a seconda del reddito dei genitori,⁴² o i prestiti rimborsabili sotto forma di supplemento d'imposta sul reddito.⁴³

In tutti i casi, per fare progressi in futuro su problemi essenziali come questi, sarebbe bene cominciare a stabilire prima di tutto un quadro di trasparenza. Negli Stati Uniti, in Francia e in quasi tutti i paesi, i discorsi trionfalistici sul modello meritocratico nazionale sono raramente fondati su un esame attento dei fatti, e il più delle volte si tratta di giustificazioni delle disuguaglianze esistenti, senza prendere nella minima considerazione gli insuccessi talvolta clamorosi registrati dal sistema vigente. Nel 1872 Émile Boutmy ha creato Sciences-Po conferendogli una chiara missione: "Costrette a subire il diritto dei più numerosi, le classi che si definiscono da sé classi elevate non possono mantenere la loro egemonia politica se non invocando il diritto del più capace. È necessario che, dietro il bastione cadente delle loro prerogative e della tradizione, il flusso della democrazia si scontri con un secondo bastione, fatto di meriti riconosciuti e necessari, la cui superiorità si impone sul prestigio, di capacità di cui non ci si può

privare a meno che non si sia folli.”⁴⁴ Proviamo a prendere sul serio questa dichiarazione incredibile: significa che le classi elevate, per un istinto di sopravvivenza, smettono di essere inattive e inventano la meritocrazia, senza la quale il suffragio universale rischia di spossessarle. Proviamo anche a metterla in relazione con il contesto storico del tempo: la Comune di Parigi è appena stata repressa, ed è stato ripristinato il suffragio universale maschile. La rivendicazione di Boutmy ha comunque il merito di fare appello a una verità di fondo: dar senso alle disuguaglianze e legittimare la posizione dei vincitori è una questione d’importanza vitale, che a volte giustifica ogni tipo di approssimazione.

Il futuro delle pensioni: ripartizione e crescita debole

I sistemi pensionistici pubblici si fondano essenzialmente sul principio di ripartizione: i contributi prelevati sui salari vengono immediatamente utilizzati per pagare le pensioni ai pensionati. Non si accantona alcuna somma, tutto viene immediatamente versato, contrariamente ai sistemi a capitalizzazione. Nei sistemi a ripartizione, fondati sul principio di solidarietà intergenerazionale (si pagano contributi per i pensionati di oggi nella speranza che i nostri figli faranno altrettanto domani per noi), il tasso di rendimento è, per definizione, uguale al tasso di crescita dell'economia: i contributi che permettono di finanziare le pensioni di domani saranno tanto più alti quanto più crescerà la massa salariale. Ciò, in linea di principio, implica anche che le generazioni attive di oggi hanno interesse a che la massa salariale cresca il più rapidamente possibile: perché deve investire nelle scuole e nelle università dei propri figli, e incoraggiare la natalità. In altri termini, tutte le generazioni sono legate le une alle altre: sembra dunque a portata di mano una società virtuosa e armoniosa.⁴⁵

Quando, a metà del XX secolo, sono stati introdotti i sistemi a ripartizione, esistevano, per la loro adozione, condizioni praticamente ideali perché si producessero quei concatenamenti. La crescita demografica era alta, l'aumento della produttività lo era ancora di più. In totale, nei paesi dell'Europa continentale, il tasso di crescita era vicino al 5% annuo: e tale era il rendimento assicurato dal principio di ripartizione. In concreto, le persone che hanno versato i propri contributi dagli anni quaranta agli anni ottanta sono poi state completamente ripagate (o lo sono ancora oggi) sulla base di masse salariali notevolmente più elevate di quelle sulla cui base hanno effettuato i versamenti. Oggi le cose vanno in modo diverso. Il calo del tasso di crescita, attorno all'1,5% annuo nei paesi ricchi – e forse anche, in definitiva, in tutto il pianeta –, riduce di altrettanto il tasso di rendimento della ripartizione. E tutto lascia pensare che il tasso di rendimento medio del capitale si fisserà nel corso del XXI secolo nettamente al di sopra del tasso di crescita economica (circa il 4-5% per il primo, appena l'1,5% per il secondo).⁴⁶

In tali condizioni, verrebbe da concludere che i sistemi pensionistici basati sulla ripartizione debbano essere rimpiazzati quanto prima da sistemi basati sul principio della capitalizzazione. I contributi devono essere investiti e non subito riconosciuti ai pensionati, e così potranno ricapitalizzarsi a più del 4% annuo e finanziare le nostre pensioni da qui a qualche decennio. Ci sono però, in questo ragionamento, numerosi e importanti errori. In primo luogo, per ipotizzare che sia effettivamente preferibile un sistema basato sulla capitalizzazione, va considerato il fatto che il passaggio dalla ripartizione alla capitalizzazione comporta una difficoltà per nulla trascurabile: lascia una generazione di pensionati totalmente sul lastrico. La generazione che sta per andare in pensione e che ha finanziato le pensioni della generazione precedente s'inquieterebbe assai vedendo che i contributi che stavano per esserle versati per pagare l'affitto e le spese vengono in realtà dirottati e reinvestiti nei mercati di tutto il mondo.

Non esiste una soluzione semplice a questo problema di transizione, il quale finisce per rendere una riforma del genere del tutto impraticabile, quantomeno in forme così estreme.

In secondo luogo, va considerato, nell'analisi dei vantaggi comparati dei vari sistemi pensionistici, che il tasso di rendimento da capitale è, in pratica, alquanto volatile. Sarebbe molto rischioso investire tutti i contributi pensionistici di un paese sui mercati finanziari mondiali. Il fatto che la disuguaglianza $r > g$ sia mediamente verificata non significa che corrisponda sempre al vero. Quando si hanno mezzi sufficienti e ci si può permettere di aspettare dieci o vent'anni prima di andare in pensione, il rendimento da capitalizzazione sarebbe in effetti molto attraente. Ma quando si tratta di finanziare il tenore di vita essenziale di un'intera generazione, sarebbe del tutto irragionevole giocare in questo modo ai dadi. Il merito principale dei sistemi pensionistici basati sulla ripartizione è che sono i più idonei a garantire l'importo delle pensioni in modo affidabile e prevedibile: il tasso di crescita della massa salariale è forse più ridotto del tasso di rendimento da capitale, ma è tra le cinque e le dieci volte meno volatile.⁴⁷ E accadrà lo stesso nel XXI secolo, per cui la pensione da ripartizione non potrà che continuare a essere parte integrante dello Stato sociale ideale del futuro, in tutti i paesi.

Quanto s'è appena detto non implica che la logica $r > g$ possa essere del tutto ignorata e che nulla debba essere cambiato nei sistemi attualmente in vigore nei paesi sviluppati. Basti pensare alla sfida dell'invecchiamento. In un mondo in cui si muore tra gli 80 e i 90 anni, è difficile mantenere gli stessi parametri fissati in un periodo in cui si moriva tra i 60 e i 70 anni. Inoltre l'aumento dell'età pensionabile non è solo un modo per accrescere le risorse disponibili per i salari e le pensioni (soluzione sempre ottima, quando la crescita è debole). Risponde anche a un bisogno di realizzazione individuale nel lavoro: per molte persone, andare in pensione a 60 anni e accingersi a entrare in una fase d'inattività teoricamente anche più lunga della loro carriera professionale è una prospettiva ben poco allettante. A complicare la questione contribuiscono le numerose differenti situazioni personali. Alcuni, quelli che svolgono professioni soprattutto intellettuali, si augurano sicuramente di restare al posto di lavoro almeno fino a 70 anni (inoltre è augurabile che la loro quota nell'occupazione totale aumenti nel corso del tempo). Molti altri, invece, che hanno iniziato a lavorare presto ed esercitano mestieri faticosi o poco gratificanti, aspirano legittimamente ad andare in pensione abbastanza presto (tanto più che la loro aspettativa di vita è sovente più bassa di quella del personale più qualificato). Il problema è che molte riforme avviate di recente nei paesi sviluppati tendono a non tenere nel dovuto conto tali distinzioni, o a chiedere uno sforzo maggiore ai secondi piuttosto che ai primi, suscitando reazioni di rifiuto.

Una delle maggiori difficoltà a cui devono ovviare queste riforme è data dal fatto che i sistemi pensionistici hanno spesso toccato livelli di notevole complessità, con decine di regimi e di regole differenti per dipendenti pubblici, dipendenti del settore privato, autonomi. Per tutti coloro che hanno dovuto sottostare, nel corso della vita lavorativa, a

sistemi diversi – fenomeno sempre più frequente per le giovani generazioni – il diritto alla pensione diventa a volte un enigma. Ed è una complessità nient'affatto sorprendente: deriva dal fatto che i vari sistemi si sono costruiti per strati successivi, man mano che i sistemi stessi venivano estesi a nuovi gruppi sociali e professionali, secondo un processo che nella maggioranza dei paesi sviluppati ha avuto inizio nel XIX secolo (in particolare nel settore pubblico). Ma è anche una complessità che rende molto difficile elaborare soluzioni condivise, dal momento che ciascuno ha l'impressione che il proprio regime sia meno vantaggioso di quello degli altri. La congerie delle regole e dei regimi porta spesso a confondere gli obiettivi, soprattutto a sottovalutare le risorse che sono già impegnate in grandi volumi nella costruzione dei sistemi pensionistici e che non possono essere accresciute indefinitamente. Per esempio, la complessità del sistema francese fa sì che molti giovani dipendenti non abbiano una cognizione chiara del loro diritto alla pensione: alcuni hanno persino l'impressione che non la percepiranno affatto, quando invece il sistema si fonda su un tasso globale di contribuzione pensionistica molto rilevante (attorno al 25% dei salari lordi). Il varo di un regime pensionistico unico basato su conteggi individuali che permettano a ciascuno di acquisire gli stessi diritti, quale che sia la complessità del proprio percorso professionale, è parte delle riforme più importanti alle quali lo Stato sociale deve far fronte nel XXI secolo.⁴⁸ Un tale sistema darebbe a ciascuno la possibilità di calcolare con un buon anticipo quanto potrà ricevere come pensione di ripartizione e quindi di organizzare meglio le proprie scelte di risparmio e di accumulo patrimoniale, fattore che in un mondo a crescita debole svolgerà inevitabilmente un ruolo decisivo, accanto al sistema per ripartizione. La pensione è il patrimonio di coloro che non hanno patrimonio, si sente dire spesso. È esatto, ma ciò non toglie che si debba cercare di far sì che l'accumulo patrimoniale possa riguardare anche i più modesti.⁴⁹

Il processo di costruzione dello Stato sociale osservato nei paesi sviluppati nel corso del XX secolo ha una portata universale? Finirà cioè per rispecchiare un processo analogo nei paesi poveri ed emergenti? Non esiste niente di meno sicuro. In primo luogo va sottolineato il fatto che all'interno del mondo ricco sussistono grosse differenze: i paesi dell'Europa occidentale sembrano essersi stabilizzati attorno a un tasso di prelievo fiscale pubblico dell'ordine del 45-50% del reddito nazionale, mentre gli Stati Uniti e il Giappone paiono solidamente attestati sul 30-35%. Il che dimostra come siano possibili scelte diverse per un analogo livello di sviluppo.

Se si esamina l'evoluzione del tasso di prelievo fiscale nei paesi più poveri del pianeta a partire dagli anni settanta e ottanta del Novecento, si riscontrano livelli estremamente bassi dei prelievi pubblici, in genere compresi tra il 10% e il 15% del reddito nazionale, tanto nell'Africa subsahariana quanto nell'Asia del Sud (in particolare in India). Se si considerano i paesi con un livello di sviluppo intermedio, in America Latina, in Africa del Nord o in Cina, si osservano tassi di prelievo fiscale compresi tra il 15% e il 20% del reddito nazionale, inferiori a quelli osservati nei paesi ricchi con lo stesso grado di sviluppo. Ciò che più sorprende è che il divario rispetto ai paesi ricchi è continuato ad aumentare nel corso degli ultimi decenni. Mentre nei paesi ricchi il tasso di prelievo fiscale medio ha proseguito la sua crescita fino a stabilizzarsi (dal 30-35% all'inizio degli anni cinquanta al 35-40% a partire dagli anni ottanta e novanta), quello osservato nei paesi poveri e intermedi si è significativamente abbassato. Nell'Africa subsahariana e nell'Asia del Sud il tasso di prelievo fiscale medio era leggermente inferiore al 15% tra gli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta, e nel periodo 1990-2000 è sceso a poco più del 10%.

Si tratta di un calo preoccupante, poiché il processo di costruzione di uno Stato fiscale e sociale è stato, in tutti i paesi attualmente sviluppati, un elemento essenziale del processo di modernizzazione e di sviluppo. Tutte le esperienze storiche suggeriscono che con il 10-15% del reddito nazionale di entrate fiscali è possibile assicurare solo i tradizionali servizi pubblici: se si vuole far funzionare bene la polizia e la giustizia, non resta molto altro per finanziare l'istruzione e la sanità. L'altra possibile scelta è pagare poco tutti, poliziotti, giudici, insegnanti e infermieri, nel qual caso è probabile che qualcuno di questi servizi non funzionerà come si deve. E il tutto può generare un circolo vizioso, poiché il cattivo funzionamento dei pubblici servizi contribuirà a sua volta a minare la fiducia nello Stato, con conseguenti gravi ricadute sulla riscossione fiscale. Lo sviluppo di uno Stato fiscale e sociale è intimamente legato al processo di costruzione dello Stato *tout court*. Si tratta insomma di una storia prima di tutto politica e culturale, intrinsecamente legata alle peculiarità di ciascuna storia nazionale e alle differenze proprie di ciascun paese.

Nel nostro caso, sembrerebbe però che i paesi ricchi e gli organismi internazionali non siano esenti da responsabilità. Già la situazione iniziale non è stata molto favorevole: il

processo di decolonizzazione ha dato luogo tra gli anni cinquanta e settanta a fasi politiche piuttosto caotiche, segnate, a seconda dei paesi, da guerre d'indipendenza dichiarate all'ex potenza colonizzatrice, da frontiere relativamente arbitrarie, da tensioni militari legate alla guerra fredda, o ancora a esperienze socialiste perlopiù inconcludenti – a volte da un misto di tutto ciò. Dopodiché, a partire dagli anni ottanta e novanta, l'ondata ultraliberista prodotta dai paesi sviluppati ha finito per imporre ai paesi poveri tagli nel settore pubblico e per relegare all'ultimo posto delle priorità la costruzione di un sistema fiscale propizio allo sviluppo. Una ricerca recente, molto dettagliata, ha dimostrato che il calo delle entrate fiscali osservato nei paesi più poveri nel corso degli anni ottanta e novanta del Novecento si spiega in gran parte con il crollo dei diritti doganali che, negli anni settanta, garantivano una quota pari al 5% del reddito nazionale. La liberalizzazione degli scambi non è certo cattiva in sé – ma a condizione che non sia brutalmente imposta dall'esterno, e soprattutto a condizione che sia gradualmente compensata dallo sviluppo di un'amministrazione fiscale in grado di prelevare altre imposte e di trovare entrate sostitutive. I paesi oggi sviluppati, che hanno gradualmente ridotto i diritti doganali nel corso del XIX e del XX secolo, nella misura secondo loro più proficua e che ne consentisse la sostituzione, non hanno avuto, per fortuna, nessuno che gli spiegasse che cosa dovessero fare.⁵⁰ L'episodio illustra bene un fenomeno più generale, vale a dire la tendenza dei paesi ricchi a utilizzare quelli meno sviluppati come terreno ideale per la sperimentazione, senza veramente cercare di trarre insegnamento dalla loro l'esperienza storica nazionale.⁵¹ Oggi, nei paesi poveri ed emergenti, vediamo all'opera una grande varietà di scelte. Alcuni, come la Cina, risultano, nella modernizzazione del sistema fiscale, relativamente avanzati, con un'imposta sul reddito che riguarda una parte rilevante della popolazione e assicura entrate sostanziose. In Cina si va forse costruendo uno Stato sociale analogo a quelli osservati nei paesi sviluppati europei, americani e asiatici (con le sue specificità e, com'è ovvio, con enormi ripercussioni sulle proprie fondamenta politiche e democratiche). Altri paesi, come l'India, stanno faticando molto di più a uscire da uno stato d'equilibrio caratterizzato da un tasso di prelievo fiscale bassissimo.⁵² Comunque, la questione dello sviluppo di uno Stato fiscale e sociale nel mondo emergente riveste un'importanza capitale per il futuro del pianeta.

¹ Come di consueto, abbiamo incluso nei prelievi obbligatori l'insieme delle imposte, delle tasse, dei contributi sociali, dei prelievi fiscali di qualsiasi natura che ciascun cittadino è obbligato a pagare, a meno di contravvenire alla legge. Le distinzioni tra queste differenti nozioni – in particolare tra imposte e contributi – non sono sempre molto chiare, e in ogni caso non hanno il medesimo significato per tutti i paesi. Per stabilire confronti storici e internazionali, è indispensabile considerare l'insieme dei prelievi fiscali, siano essi pagati allo Stato centrale o federale, alle comunità locali o regionali, o alle varie amministrazioni pubbliche (casce di previdenza sociale ecc.). Per semplificare l'esposizione, quando parleremo di imposte, ci riferiremo sempre, salvo diversa indicazione, all'insieme dei prelievi fiscali obbligatori. Cfr. allegato tecnico.

² Le spese militari equivalgono in genere almeno al 2-3% del reddito nazionale e possono salire molto oltre in un paese militarmente attivo (oggi negli Stati Uniti, rappresentano più del 4% del reddito nazionale), o in paesi che si sentono minacciati nella sicurezza e nel diritto di proprietà (più del 10% del reddito nazionale in Arabia Saudita o nei paesi del Golfo).

³ Nel XIX secolo i bilanci per la pubblica istruzione e la sanità non superano in genere la soglia 1-2% del reddito nazionale. Per una prospettiva storica sullo sviluppo molto lento delle spese sociali a partire dal XVIII secolo e sull'accelerazione registratasi nel XX, cfr. P. Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the 18th Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

⁴ Si noterà che il peso dei prelievi fiscali obbligatori è espresso qui in rapporto al reddito nazionale (in genere, attorno al 90% del PIL, al netto del 10% della svalutazione del capitale). È un metodo che mi pare giustificato, dal momento che la svalutazione non costituisce un reddito per nessuno (cfr. cap. 1). Se i prelievi vengono espressi in rapporto al PIL, le quote ottenute sono per definizione del 10% più basse (per esempio, il 45% del PIL anziché il 50% del reddito nazionale).

⁵ La disparità di pochi punti tra paese e paese può essere dovuta a differenze puramente statistiche. Una disparità di cinque-dieci punti corrisponde invece a differenze reali e sostanziali nel ruolo svolto dal potere pubblico nei vari paesi.

⁶ Nel Regno Unito, le imposte calano di qualche punto negli anni ottanta, in corrispondenza con la politica thatcheriana di disimpegno dello Stato, per poi risalire negli anni novanta sino al 2010, con i nuovi investimenti governativi nei servizi pubblici. In Francia, la spinta data dalla presenza dello Stato arriva più tardi che altrove, ma prosegue con molto maggior vigore negli anni settanta e ottanta, e la stabilizzazione ha inizio nel periodo 1985-1990.

⁷ Onde concentrarci sulle tendenze di lungo termine, abbiamo qui rappresentato delle medie decennali. Le serie annue dei tassi di prelievo fiscale obbligatorio includono spesso ogni tipo di piccole variazioni cicliche, perlopiù transitorie e poco significative. Cfr. allegato tecnico.

⁸ Il Giappone si colloca leggermente al di sopra degli Stati Uniti (32-33% del reddito nazionale). Il Canada, l'Australia e la Nuova Zelanda sono più vicine al livello del Regno Unito (35-40%).

⁹ La nozione di "stato sociale" mi sembra più conforme alla realtà e alla varietà delle funzioni assolte dal potere pubblico di quelle, più restrittive, di "stato assistenziale" o di *welfare state*.

¹⁰ Per la scomposizione completa della spesa pubblica relativa al periodo 2000-10 in numerosi paesi ricchi (Francia, Germania, Regno Unito e Stati Uniti), cfr. tabella S13.2.

¹¹ In linea di massima per l'istruzione il 5-6%, per la sanità l'8-9%. Cfr. allegato tecnico.

¹² Il National Health Service, fondato nel 1948, fa talmente parte dell'identità nazionale britannica che è stata una sua creazione la coreografia di apertura dello spettacolo inaugurale dei giochi olimpici del 2012, così come quella dedicata alla Rivoluzione industriale e quella sull'affermazione dei gruppi rock negli anni sessanta.

¹³ Con l'aggiunta del costo delle assicurazioni private, il sistema sanitario americano è di gran lunga il più caro del mondo (quasi il 20% del reddito nazionale, contro il 10-12% in Europa): una parte rilevante della popolazione non è coperta da alcuna tutela e gli indicatori sanitari sono in genere meno buoni che in Europa. Pur con tutti i loro difetti, i sistemi sanitari pubblici universali offrono sicuramente un miglior rapporto costi/benefici del sistema americano.

¹⁴ Al contrario, l'aumento delle spese pubbliche per l'istruzione e la sanità riduce il reddito disponibile (monetario) delle famiglie: un fenomeno che spiega perché i redditi familiari sono passati dal 90% del reddito nazionale all'inizio del XX secolo a circa il 70-80% all'inizio del XXI. Cfr. cap. 5.

¹⁵ Nell'economia classica questo sistema calmierato (con nel caso estremo una pensione quasi forfettaria per tutti,

come nel Regno Unito) viene detto “beveridgiano”, in antitesi con i sistemi pensionistici di tipo “bismarckiano”, “scandinavo” o “latino”, nei quali le pensioni, per la maggioranza della popolazione, sono quasi proporzionali ai salari (o quasi completamente come in Francia, in cui il tetto limite agisce in misura minima, essendo posto a otto volte il salario medio contro le due-tre volte della maggioranza dei paesi).

¹⁶ In Francia, paese che brilla spesso per l'estrema complessità dei dispositivi sociali e il groviglio delle regole e delle strutture, meno della metà delle persone che avrebbero diritto per legge al “RSA activité” (reddito di solidarietà attiva finalizzato a compensare un salario molto basso a tempo parziale) ne fanno domanda.

¹⁷ Una differenza importante tra i due continenti è che negli Stati Uniti i sistemi di reddito minimo sono sempre stati appannaggio di persone con figli a carico. Per le persone senza figli a carico, è il carcere a fungere spesso da stato assistenziale, in particolare per i giovani di colore. Nel 2013 circa l'1% della popolazione adulta si è trovata dietro le sbarre. Negli Stati Uniti il tasso medio di carcerazione è il più alto del mondo (leggermente superiore a quello della Russia e molto superiore a quello della Cina): per i neri adulti (senza distinzione d'età) supera il 5%. Cfr. allegato tecnico. Un'altra peculiarità è il ricorso ai *Food stamps* (il cui scopo è assicurare ai beneficiari una buona alimentazione e impedire loro di darsi all'alcol e ad altri vizi): una soluzione, anche in questo caso, abbastanza poco coerente con la visione liberale del mondo tipica degli Stati Uniti, e un'ulteriore testimonianza del peso dei pregiudizi americani nei confronti dei più poveri, pregiudizi evidentemente più estremi che in Europa, anche perché rafforzati dai pregiudizi razziali.

¹⁸ Con le differenze tra paese e paese descritte prima.

¹⁹ “We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal, that they are endowed by their Creator with certain unalienable Rights, that among these are Life, Liberty and the pursuit of Happiness; that to secure these rights, Governments are instituted among Men, deriving their just powers from the consent of the governed.”

²⁰ Sulla nozione di “utilità comune” esiste un dibattito interminabile, il cui esame andrebbe molto al di là dei propositi del nostro libro. Una cosa è certa: chi ha scritto la *Dichiarazione* del 1789 non aveva in mente il concetto di utilitarismo elaborato da molti economisti sulla scia di John Stuart Mill e concepito come la somma matematica delle utilità individuali (dal momento che la funzione dell'utilità veniva considerata “concava” – man mano che il reddito cresce, l'utile cresce con sempre minor forza –, la redistribuzione dai più ricchi ai più poveri permette di aumentare l'utilità comune). È una rappresentazione matematica di un tipo (peraltro auspicabile) di redistribuzione che sembra avere ben poco a che fare con il modo in cui, oggi, ciascuno di noi si rappresenta il problema, in una realtà storica in cui la nozione di diritto appare prioritaria.

²¹ Sembrerebbe ragionevole definire i più svantaggiati come le persone che hanno avuto a che fare con i fattori più sfavorevoli e meno controllabili. Poiché la disuguaglianza delle condizioni di vita è dovuta, almeno in parte, a fattori che gli individui non controllano, come la disuguaglianza dei beni trasmessi dalla famiglia (eredità, capitale culturale ecc.) o dalla sorte (donazioni particolari, fortuna ecc.), è giusto che il potere pubblico cerchi, ugualmente, di ridurre per quanto può queste disuguaglianze di condizione. Il confine tra riequilibrio delle opportunità e delle condizioni è spesso permeabile (l'istruzione, la salute, il reddito sono al tempo stesso opportunità e condizioni). La nozione rawlsiana di beni fondamentali ci consente però di superare questa contraddizione, in gran parte fittizia.

²² “Social and economic inequalities are to be to the greatest benefit of the least advantaged members of society.” La formulazione rawlsiana del 1971 è stata ripresa in J. Rawls, *Political Liberalism*, New York, Columbia University Press, 1993 (trad. it. *Il liberalismo politico*, Torino, Edizioni di Comunità, 1994).

²³ Queste impostazioni perlopiù teoriche sono state riprese di recente da Marc Fleurbaey e John Roemer, artefici di alcuni tentativi di applicazione empirica. Cfr. allegato tecnico.

²⁴ Negli Stati Uniti le cose vanno diversamente, dove alcuni gruppi minoritari, ma significativi, rimettono radicalmente in discussione l'esistenza stessa di qualsiasi programma sociale federale, o di qualsiasi programma sociale *tout court*. Nel paese, infatti, i pregiudizi razziali non sembrano per nulla scomparsi (pensiamo ai contrasti in merito all'estensione del sistema sanitario, difesa dall'amministrazione Obama).

²⁵ Su scala europea, sono i paesi più ricchi e più produttivi ad avere il sistema di tassazione più rigido (in Svezia e in Danimarca, tra il 50% e il 60% del reddito nazionale) e i paesi più poveri e meno sviluppati ad avere il sistema di tassazione più blando (in Bulgaria e in Romania appena poco più del 30% del reddito nazionale). Cfr. allegato tecnico.

²⁶ Negli Stati Uniti, e soprattutto nel Regno Unito, la rapida estensione a macchia d'olio dello Stato sociale è avvenuta con un livello di crescita molto meno elevato: da qui, forse, quel senso di spossamento di cui abbiamo parlato, raddoppiato dal fatto di sentirsi raggiunti sul piano economico da altri paesi (cfr. in particolare cap. 2).

²⁷ Secondo i lavori di Anders Björklund e Arnaud Lefranc riguardanti rispettivamente la Svezia e la Francia, sembrerebbe che la correlazione intergenerazionale sia leggermente diminuita per le generazioni nate negli anni quaranta e cinquanta del Novecento, rispetto a quella delle generazioni nate negli anni venti e trenta, e abbia poi ripreso a salire per quelle nate negli anni sessanta e settanta. Cfr. allegato tecnico.

²⁸ È possibile stimare la mobilità delle generazioni nate nel XX secolo (con una certa precisione e un certo grado di comparabilità tra paese e paese), ma è quasi impossibile risalire indietro nel tempo e stimare la mobilità intergenerazionale nel XIX secolo, a meno che non si ricorra al parametro dell'eredità (cfr. cap. 11). Ma si tratta di un problema differente da quello della mobilità delle qualifiche e dei redditi da lavoro del quale ci stiamo occupando qui, e sul quale si concentrano queste misurazioni di mobilità intergenerazionale (i dati utilizzati in questi lavori non permettono di isolare la mobilità dei redditi da lavoro).

²⁹ In Svezia o Finlandia il coefficiente scende a 0,2-0,3 e negli Stati Uniti sale a 0,5-0,6. Il Regno Unito (0,4-0,5) sembra più vicino agli Stati Uniti, ma i divari rispetto a Germania e Francia (0,4) non sono sempre significativi. Sui raffronti internazionali tra coefficienti di correlazione intergenerazionale dei redditi da lavoro (confermati anche dalle correlazioni tra paesi simili), cfr. in particolare i lavori di Markus Jäntti. Cfr. allegato tecnico.

³⁰ Nel 2012 e nel 2013, a Harvard, le quote di iscrizione per un *undergraduate* ammontano a 54.000 dollari l'anno, compresa la camera e spese varie (tra cui 38.000 dollari per le spese universitarie in senso stretto). Alcune università sono, addirittura più care di Harvard, la quale beneficia dei redditi elevati assicurati dal proprio patrimonio (cfr. cap. 12).

³¹ Cfr. G. Duncan, R. Murnane, *Whiter Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances*, Chicago (IL), Russell Sage Foundation, 2011 (cfr., in particolare, cap. 6). Cfr. allegato tecnico.

³² Cfr. J. Meer, H. Rosen, "Altruism and the Child Cycle of Alumni Donations", in *American Economic Journal: Economic Policy*, 2009.

³³ Questo non significa che Harvard recluti unicamente tra il 2% della popolazione americana più ricca. Significa semplicemente che le ammissioni di studenti con genitori che non appartengono alla quota del 2% della popolazione più ricca, sono abbastanza rare, e che invece le ammissioni di studenti con genitori appartenenti alla fascia del 2% sono, in rapporto alla media generale, ai primissimi posti. Cfr. allegato tecnico.

³⁴ Sono molto difficili da trovare, e poco studiate, delle statistiche anche elementari inerenti il reddito o il patrimonio medio dei genitori degli studenti delle differenti università americane.

³⁵ Nel Regno Unito, nel 1998, le quote massime sono state portate a 1000 sterline, nel 2004 a 3000 sterline, nel 2012 a 9000 sterline. Sono quote che, considerando il totale delle risorse delle università britanniche, sembrano avvicinarsi nel 2010 ai livelli degli anni venti del XX secolo ed uguagliare i livelli americani. Cfr. gli interessanti dati storici elaborati da V.

Carpentier, “Public-Private Substitution in Higher Education”, in *Higher Education Quarterly*, 2012.

³⁶ All’inizio del 2013, la Baviera e la Bassa Sassonia hanno deciso di sopprimere i diritti d’iscrizione all’università (500 euro a semestre) e di allinearsi al resto della Germania, dove le iscrizioni sono totalmente gratuite. Nei paesi nordici, così come in Francia, i diritti non superano attualmente un importo di qualche centinaio di euro.

³⁷ Scuole d’insegnamento specialistico a livello universitario, come l’École Normale Supérieure (ENS), l’École Polytechnique ecc., alle quali si accede dopo un corso propedeutico e mediante concorso (*N.d.T.*).

³⁸ In Francia, nell’istruzione primaria e secondaria, si ritrova la stessa redistribuzione al contrario: gli studenti delle scuole e dei licei più sfavoriti hanno diritto a insegnanti meno esperti e meno preparati, dunque a una spesa pubblica media più bassa per giovane rispetto agli studenti delle scuole e dei licei più favoriti. È quindi ancora più deplorabile poiché una migliore ripartizione dei mezzi a favore dell’istruzione primaria aiuterebbe a ridurre notevolmente la disuguaglianza delle chance scolastiche. Cfr. T. Piketty, M. Valdenaire, “L’impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français”, in *Les dossiers du Ministère de l’Éducation nationale, de l’Enseignement supérieur et de la Recherche*, 173, mars 2006.

³⁹ Come per Harvard, il reddito medio indicato non significa che Sciences-Po recluti unicamente nell’ambito più ricco del 10% della popolazione. Per la ripartizione completa dei redditi dei genitori degli studenti di Sciences-Po nel 2011 e nel 2012, cfr. allegato tecnico.

⁴⁰ Secondo la famosa classifica di Shanghai, gli Stati Uniti contano (parliamo del periodo 2012-13) 53 tra le 100 migliori università mondiali, contro le 31 dell’Europa (di cui 9 nel Regno Unito). La classifica, invece, delle 500 migliori università mondiali, si presenta in modo diverso – 150 università negli Stati Uniti e 202 in Europa, di cui 38 nel Regno Unito –, a riprova della grave disuguaglianza esistente nel totale delle università americane: circa 800 (cfr. cap. 12).

⁴¹ Si noterà comunque che, rispetto ad altre spese (come le pensioni), è relativamente più facile, per l’istruzione superiore, passare da un livello di spesa più basso (in Francia, appena l’1% del reddito nazionale) a uno più alto (in Svezia o negli Stati Uniti tra il 2% e il 3%).

⁴² Per esempio, i diritti d’iscrizione a Sciences-Po vanno attualmente da 0 euro per i redditi più modesti a quasi 10.000 euro per i redditi (dei genitori) superiori a 200.000 euro. Il sistema ha il merito di produrre dati sui redditi (abbastanza poco sfruttati, purtroppo). Anche se, rispetto ai finanziamenti pubblici alla scandinava, è un sistema che finisce praticamente per privatizzare l’adozione dell’imposta progressiva: la quota pagata dai genitori agiati è riservata ai propri figli e non ai figli degli altri; è il loro interesse e non quello degli altri.

⁴³ Gli *income-contingent loan* applicati in Australia o nel Regno Unito corrispondono a prestiti sottoscritti dagli studenti di origine modesta che verranno ripagati solo una volta raggiunto un certo livello di reddito. Così, mentre gli studenti più agiati beneficiano delle donazioni (in genere non tassate) dei loro genitori, gli studenti più modesti si vedono in qualche modo caricati di un supplemento d’imposta sul reddito.

⁴⁴ Cfr. É. Boutmy, E. Vinet, *Quelques idées sur la création d’une faculté libre d’enseignement supérieur*, Paris, A. Lainé, 1871. Cfr. anche P. Favre, “Les sciences d’État entre déterminisme e libéralisme. Émile Boutmy (1835-1906) et la création de l’École libre de sciences politiques”, in *Revue française de sociologie*, 1981.

⁴⁵ Per un’analisi e una difesa di questo modello “multisolidale”, cfr. A. Masson, *Des liens et des transferts entre générations*, Paris, Éditions de l’EHESS, 2009.

⁴⁶ Cfr. cap. 10, [grafici 10.9-10.11](#).

⁴⁷ Ricordiamo che la volatilità è la ragione stessa per la quale è stato introdotto, dopo la seconda guerra mondiale, il

principio di ripartizione: tutti coloro che avevano investito i propri contributi pensionistici sui mercati finanziari negli anni venti e trenta si erano ritrovati in rovina, e nessuno intendeva ritentare l'esperienza dei sistemi obbligatori pensionistici basati sulla capitalizzazione, adottati da numerosi paesi prima della guerra (per esempio, in Francia, nel quadro delle leggi del 1910 e del 1928).

⁴⁸ È quanto, in larga misura, è stato fatto in Svezia, con la riforma varata negli anni novanta. Il sistema potrebbe essere migliorato e applicato ad altri paesi. Cfr. per esempio A. Bozio, T. Piketty, *Pour un nouveau système de retraite: des comptes individuels de cotisations financés par répartition*, Paris, Rue de l'Ulm, 2008.

⁴⁹ È anche possibile ipotizzare che il sistema pensionistico unificato offra, come complemento al sistema basato sulla ripartizione, una possibilità di rendimento garantito per risparmi modesti e medi. Come abbiamo visto nel cap. 12, è spesso molto difficile, per i più poveri, accedere al rendimento medio da capitale (o anche semplicemente a un rendimento positivo). Ed è quanto si propone, in certa misura, la (piccola) quota da capitalizzazione del sistema svedese.

⁵⁰ Riassumiamo qui i principali risultati ottenuti da J. Cagé e L. Gadenne, *The Fiscal Cost of Trade Liberalization*, Harvard-PSE, 2012 (cfr. in particolare figura 1).

⁵¹ Alcuni problemi di organizzazione dei servizi relativi alla sanità e all'istruzione attualmente emersi nei paesi poveri sono problemi del tutto specifici e per la loro soluzione non ci si può certo ispirare alle esperienze passate dei paesi oggi sviluppati (pensiamo per esempio ai problemi creati dalla diffusione epidemica dell'AIDS), per cui sono perfettamente giustificate nuove sperimentazioni, anche di tipo aleatorio. Cfr. in proposito A. Banerjee e E. Duflo, *Repenser la pauvreté*, Paris, Seuil, 2012. Mi sembra però evidente che, in generale, l'economia dello sviluppo a tutti i costi tenda a trascurare le esperienze storiche reali, il che, nel nostro caso, porta a sottovalutare il fatto di quanto sia difficile costruire uno Stato sociale efficiente con entrate fiscali irrisorie. Una delle difficoltà fondamentali è evidentemente legata al passato coloniale (la sperimentazione randomizzata offre un terreno più neutrale).

⁵² Cfr. N. Qian, T. Piketty, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986-2015", in *American Economic Journal: Applied Economic*, 2009. La differenza tra Cina e India è strettamente legata alla maggiore quota di salario concessa alla manodopera cinese. L'esperienza storica dimostra che la costruzione di uno Stato fiscale e sociale e lo sviluppo di uno statuto salariale procedono spesso di pari passo.

RIPENSARE L'IMPOSTA PROGRESSIVA SUL REDDITO

Nel capitolo precedente il nostro interesse si è concentrato sulla costruzione e sullo sviluppo dello Stato sociale, sul contenuto dei bisogni sociali e delle spese pubbliche corrispondenti (istruzione, sanità, pensioni ecc.), assumendo come parametro il livello globale dei prelievi fiscali e la sua variazione nel tempo. Ora, nel presente capitolo e in quello successivo, studieremo più da vicino la struttura delle imposte, delle tasse e dei prelievi fiscali che hanno contribuito alla trasformazione dello Stato sociale stesso, e tenteremo di ricavarne una lezione per il futuro. Vedremo che l'innovazione più importante del XX secolo in materia fiscale è stata la creazione e lo sviluppo dell'imposta progressiva sul reddito. Questa istituzione ha svolto un ruolo fondamentale nella riduzione delle disuguaglianze durante il secolo scorso, ma è oggi gravemente minacciata dalle forze della concorrenza fiscale tra paese e paese – anche perché è stata varata in stato d'urgenza, senza essere valutata appieno nelle sue fondamenta. Lo stesso sta accadendo per l'imposta progressiva sulle successioni, che è la seconda importante innovazione del XX secolo e che è stata a sua volta rimessa in discussione nel corso degli ultimi decenni. Ma, prima di arrivare al nocciolo della questione, sarà bene inquadrare le due iniziative fiscali nella dimensione più generale della progressività dell'imposizione fiscale e del suo ruolo nella redistribuzione moderna.

L'imposta non è un problema tecnico. Si tratta di una questione eminentemente politica e filosofica, di certo innanzitutto politica. Senza imposte, non può esistere destino comune né capacità collettiva ad agire. È stato sempre così. La rivoluzione fiscale è connaturata a ogni cambiamento politico importante. L'ancien régime scompare quando le assemblee rivoluzionarie votano l'abolizione dei privilegi fiscali della nobiltà e del clero, e adottano un regime fiscale universale e moderno. La Rivoluzione americana nasce dalla volontà dei sudditi delle colonie britanniche di prendere in mano il proprio destino e gestire le proprie imposte ("No taxation without representation"). In due secoli il contesto è cambiato, ma l'obiettivo essenziale rimane lo stesso. Si tratta di far sì che i cittadini possano scegliere in modo sovrano e democratico quali risorse destinare ai propri progetti comuni: formazione, salute, pensioni, disuguaglianze, lavoro, sviluppo sostenibile ecc. Tanto che, in tutte le società, la forma concreta che le imposte possono assumere è al centro del confronto politico. Si tratta di mettersi d'accordo su chi deve pagare che cosa e in nome di quali principi: impresa non da poco, tant'è vero che le opinioni differiscono su molti punti, a cominciare naturalmente dal reddito e dal capitale. In particolare, esistono in tutte le società delle persone che hanno un alto reddito da lavoro e un ridotto capitale ereditato, e viceversa: e il legame tra queste due forme di ricchezza non è fortunatamente quasi mai perfetto. Per cui le visioni del sistema fiscale ideale possono essere diverse.

Si distinguono abitualmente le imposte sul reddito, le imposte sul capitale e le imposte sui consumi. Si possono ritrovare dei prelievi fiscali di queste tre categorie praticamente in tutte le epoche, in proporzioni diverse. Queste categorie, peraltro, non sono esenti da ambiguità, e i confini tra l'una e l'altra non sono sempre delineati con chiarezza. Per esempio, l'imposta sul reddito riguarda in linea di principio tanto i redditi da capitale quanto i redditi da lavoro: si tratta dunque, almeno in parte, di un'imposta sul capitale. E in genere si includono tra le imposte sul capitale sia i prelievi che gravano sul flusso dei redditi da capitale (per esempio sugli utili delle società) sia quelli che incidono sul valore dello stock del capitale (per esempio la tassa fondiaria, l'imposta sulle successioni o l'imposta sui patrimoni). Le imposte sui consumi comprendono in età moderna la tassa sul valore aggiunto e le varie tasse sugli scambi commerciali, sulle bevande, sui profumi, sul tabacco e su qualunque altro bene e servizio specifico. Sono tasse che esistono da sempre, spesso le più odiate di tutte e le più insopportabili per le classi popolari, non diversamente dalle famigerate gabelle (per esempio la tassa sul sale) dell'ancien régime. Sono imposte spesso definite "indirette", nel senso che non dipendono direttamente dal reddito o dal capitale del singolo contribuente: vengono pagate indirettamente, attraverso il prezzo di vendita, quando si fanno gli acquisti. In assoluto, si potrebbe immaginare un'imposta diretta sul consumo, dipendente dall'importo consumato da ciascuno, ma è una cosa che non è mai esistita.¹

Nel XX secolo è comparsa una quarta categoria di prelievi fiscali, quella dei contributi

sociali. Si tratta di una forma di prelievo particolare che grava sui redditi, in genere solo sui redditi da lavoro (salari, stipendi e redditi da lavoro non dipendente), e destinata alle casse della previdenza sociale, soprattutto per finanziare i redditi di inattività (pensioni di vecchiaia, indennità di disoccupazione), un prelievo che può a volte servire a far luce sulla struttura e l'organizzazione dello Stato sociale. Alcuni paesi, come la Francia, impiegano i contributi sociali anche per finanziare altre spese pubbliche, dal servizio sanitario ai sostegni per le famiglie, per cui, in totale, i contributi sociali equivalgono a quasi la metà dei prelievi fiscali e rendono ancora più complicato l'intero meccanismo. Viceversa, altri paesi, come la Danimarca, scelgono di finanziare le spese pubbliche tramite un'enorme imposta sul reddito, le cui entrate vengono destinate alle pensioni, alla disoccupazione, alla sanità e così via. Tutte queste distinzioni tra differenti forme giuridiche di prelievo fiscale sono comunque arbitrarie, almeno in parte.²

Al di là delle dispute terminologiche, infatti, un criterio spesso più pertinente per caratterizzare le varie imposte potrebbe riguardare la caratteristica più o meno proporzionale o progressiva del prelievo fiscale. Un'imposta è detta proporzionale quando la sua aliquota è uguale per tutti (si parla così di *flat tax*). Un'imposta è progressiva quando il suo tasso è più alto per i più ricchi (coloro che hanno il reddito più elevato, o il capitale più elevato, o i consumi più elevati, a seconda che si consideri un'imposta progressiva sul reddito, sul capitale o sui consumi) e più basso per i più poveri. Un'imposta può anche essere regressiva, quando il tasso per i più ricchi scende, o perché i più ricchi riescono a eludere in parte l'imposta di diritto comune (legalmente, per l'ottimizzazione fiscale, o illegalmente, tramite l'evasione), o perché il diritto comune prevede che l'imposta sia regressiva, come nel caso della famosa *poll tax*, che nel 1990 è costata a Margaret Thatcher il posto di primo ministro.³

Se si considera l'insieme dei prelievi fiscali, si constata che lo Stato fiscale moderno adotta un criterio relativamente proporzionale al reddito, soprattutto nei paesi in cui il gettito fiscale è rilevante. E il fatto non deve stupire: è impossibile prelevare la metà del reddito nazionale e finanziare diritti sociali ambiziosi senza chiedere un contributo sostanziale all'insieme della popolazione. Del resto, la logica dei diritti universali che presiede allo sviluppo dello Stato fiscale e sociale moderno si sposa abbastanza bene con l'idea di un prelievo fiscale proporzionale o leggermente progressivo.

Sarebbe però sbagliato concludere che la progressività fiscale rivesta un ruolo solo limitato, nella redistribuzione moderna. In primo luogo, anche se il prelievo è, nel suo complesso, abbastanza proporzionale per la maggioranza della popolazione, il fatto che il tasso cresca sensibilmente – o scenda nettamente – per i redditi o i patrimoni più elevati, potrebbe avere un impatto dinamico molto rilevante sulla struttura complessiva delle disuguaglianze. In particolare, tutto farebbe pensare che la progressività fiscale sui redditi e sulle successioni di maggiore entità, spieghi in parte perché la concentrazione di patrimoni, dopo le catastrofi del 1914-45, non sia mai tornata ai livelli astronomici della belle époque. Mentre, al contrario, è proprio il calo spettacolare della progressività sugli alti redditi, registratosi negli Stati Uniti e nel Regno Unito dopo gli anni settanta e ottanta, a spiegare in gran parte l'escalation degli altissimi guadagni, anche se i due paesi erano, nel secondo dopoguerra, i più distanti da questa modalità fiscale. In secondo luogo, la crescita della concorrenza fiscale nel corso degli ultimi decenni, in un contesto di libera circolazione dei capitali, ha portato a uno sviluppo senza precedenti dei regimi in deroga riguardanti i redditi da capitale, redditi che ormai un po' in tutto il mondo sfuggono in gran parte al calcolo progressivo dell'imposta sul reddito. Soprattutto in Europa perché il continente è spezzettato in tanti piccoli Stati di piccole o medie dimensioni che finora si sono dimostrati incapaci di sviluppare un minimo di coordinamento in materia fiscale. Per cui assistiamo a un'interminabile gara a inseguirsi per ridurre in particolare l'imposta sui redditi delle società e per detassare gli interessi, i dividendi e gli altri redditi finanziari previsti dal regime impositivo comune, al quale sono soggetti i redditi da lavoro.

La conseguenza è che il prelievo fiscale sui vertici della gerarchia dei redditi è diventato oggi, nella maggioranza dei paesi, di tipo non progressivo ma regressivo – o quantomeno sta per diventarlo. Per esempio, una stima dettagliata effettuata in Francia sull'anno 2010, considerando la totalità dei prelievi fiscali obbligatori e attribuendoli individualmente a seconda dei redditi e dei patrimoni detenuti, ha dato il seguente risultato. Il tasso globale d'imposta (in media il 47% del reddito nazionale, in questa stima) è circa il 40-45% per la metà della popolazione che detiene i redditi più bassi, passa poi a circa il 45-50% per il 40% intermedio, prima di scendere per il 5% dei redditi composto da chi detiene i redditi più elevati e scende ancora per l'1% più ricco e lo 0,1% ancora più agiato appena al 35%. Per i più poveri, un'aliquota d'imposta tanto alta si spiega con l'alto livello d'imposta sui consumi e i contributi sociali (equivalenti in totale, in Francia, ai tre quarti dei prelievi fiscali). La lieve progressività osservata passando alle classi medie si spiega con la crescita dell'imposta sul reddito. Mentre la netta regressività osservata per i centili superiori si spiega con la rilevanza assunta dai redditi da capitale e con il fatto che eludono in gran parte il calcolo progressivo e che pertanto non possono compensare per intero le imposte che pesano sullo stock di capitale (che sono le imposte di gran lunga più progressive).⁴ Tutto fa pensare che la

curva a U rovesciata si riprodurrebbe anche negli altri paesi europei (e probabilmente negli Stati Uniti) e che essa sia in realtà ancora più marcata di quanto indichi questa stima, certamente imperfetta.⁵

Se la regressività fiscale al vertice della gerarchia sociale dovesse confermarsi e ampliarsi in futuro, è probabile che l'anomalia avrebbe conseguenze gravi sulla dinamica delle disuguaglianze patrimoniali e favorirebbe il ritorno di una fortissima concentrazione del capitale. Del resto è più che evidente che un tale distacco fiscale dei più ricchi sarebbe potenzialmente alquanto dannoso per il consenso fiscale nel suo insieme. La relativa armonia attorno allo Stato fiscale e sociale, già di fragile in tempi di crescita debole, diminuirebbe ulteriormente, soprattutto presso le classi medie, le quali faticano già ora ad accettare di pagare di più rispetto alle classi più elevate. Il dislivello impositivo non può che favorire la crescita degli individualismi e degli egoismi: se il sistema è ingiusto nel suo complesso, perché si deve continuare a pagare per gli altri? Ecco il motivo per cui è essenziale, per lo Stato sociale moderno, che il sistema fiscale in essere mantenga un minimo di progressività, o quantomeno non diventi così nettamente regressivo come rischia di diventare quando ci si avvicina alle soglie più alte della ricchezza.

Bisogna inoltre aggiungere che questo modo di rappresentare la progressività del sistema fiscale, facendo perno sulla gerarchia dei redditi, omette per definizione di prendere in considerazione le risorse acquisite tramite l'eredità,⁶ risorse che abbiamo visto diventare sempre meno trascurabili. Ebbene sì: in pratica l'eredità è tassata molto meno dei redditi.⁷ Ed è una circostanza, come abbiamo visto nella Parte terza (cap. 11), che contribuisce a rafforzare il "dilemma di Rastignac". Se si classificassero gli individui in base al centile delle risorse totali ricevute nel corso di un'intera vita (redditi da lavoro più eredità capitalizzate) – che sarebbe già un modo più soddisfacente per rappresentarsi la questione della progressività –, la curva a U rovesciata, al vertice della classificazione, sarebbe ancor più regressiva di quanto già non sia considerando unicamente i redditi.⁸

In ultimo, bisogna sottolineare il fatto che la globalizzazione commerciale, caricando di una pressione particolarmente forte i lavoratori meno qualificati dei paesi ricchi, potrebbe, in assoluto, giustificare un aumento della progressività fiscale e non una sua diminuzione, il che complicherebbe ancora di più il contesto d'insieme. Certo, dal momento che si vuol mantenere un tasso globale di prelievi fiscali obbligatori corrispondente alla metà del reddito nazionale, diventa inevitabile che ciascun contribuente sia tassato in proporzioni rilevanti. Invece, se si rinunciasse ad avere una minima progressività globale del prelievo (escludendo le punte massime), si potrebbe benissimo immaginare una progressività più marcata.⁹ La soluzione non risolverebbe tutti i problemi, ma basterebbe perlomeno a migliorare in misura sensibile la condizione dei meno qualificati.¹⁰ Se poi l'accresciuta progressività fiscale non viene attuata, non ci si deve stupire del fatto che chi beneficia di meno del libero scambio (o a volte ne viene

danneggiato nettamente) abbia la tendenza a metterlo in discussione. L'imposta progressiva è uno strumento indispensabile per far sì che ciascuno benefici della globalizzazione, e la sua assenza sempre più assurda potrebbe portare a una messa in discussione della globalizzazione stessa. Torneremo sull'argomento nel prossimo capitolo.

Per queste varie ragioni, l'imposta progressiva è un elemento fondamentale per lo Stato sociale: ha svolto un ruolo essenziale nel suo sviluppo e nella trasformazione della struttura delle disuguaglianze nel XX secolo, e costituirebbe una istituzione centrale per assicurarne la vitalità nel XXI secolo. Anche se si tratta di un'ipotesi oggi gravemente minacciata, sul piano intellettuale (le differenti funzioni della progressività non sono mai state pienamente discusse) come sul piano politico (la concorrenza fiscale ha permesso a intere categorie di reddito di sottrarsi alle regole del diritto comune).

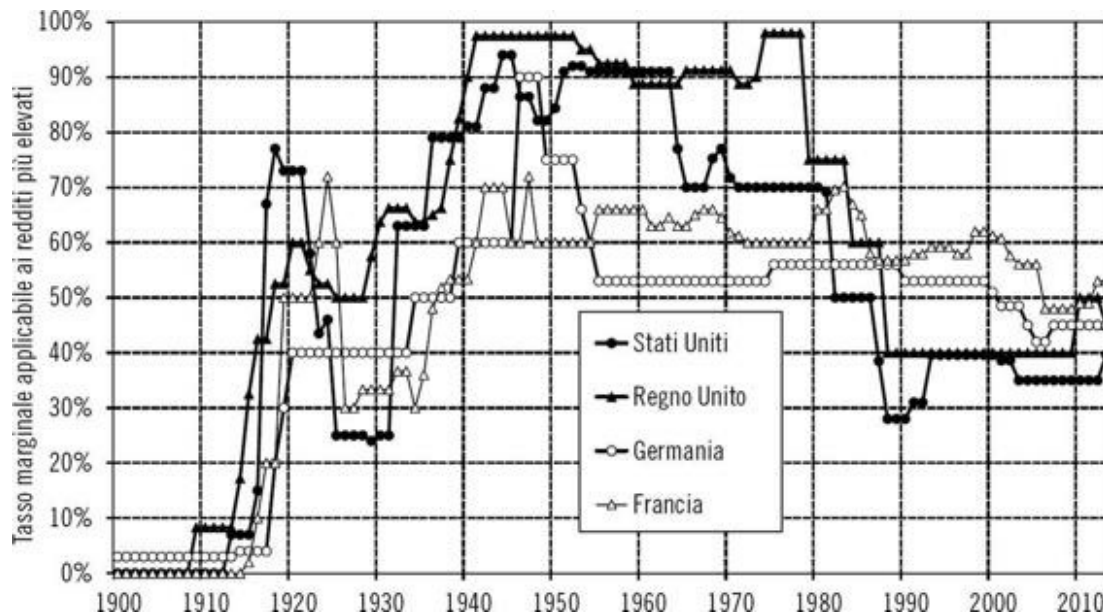
Facciamo un passo indietro e cerchiamo di capire meglio come si sia arrivati fin qui. Innanzitutto, è importante comprendere che l'imposta progressiva, nel XX secolo, è stata il prodotto delle guerre almeno quanto lo è stata la democrazia. L'imposta progressiva è stata varata, quasi ovunque, in una situazione di caos e di improvvisazione, il che spiega almeno in parte perché non sia stata abbastanza valutata in tutti i compiti a essa assegnati e perché oggi sia rimessa in discussione.

In molti paesi l'imposta progressiva sul reddito è stata istituita prima dello scoppio della prima guerra mondiale. A parte il caso della Francia, dove il voto della legge del 15 luglio 1914 che vara l'imposta generale sul reddito è esplicitamente dettato dagli imperativi finanziari del conflitto che si annuncia (la legge era da anni insabbiata al senato, e solo l'imminenza della dichiarazione di guerra sblocca la situazione),¹¹ il varo della legge avviene generalmente "a freddo", nel quadro della normale dialettica delle istituzioni parlamentari, come nel 1909 nel Regno Unito e nel 1913 negli Stati Uniti. Nell'Europa del Nord, in molti *Länder* tedeschi, in Giappone, la creazione dell'imposta progressiva sul reddito è ancora più precoce: nel 1870 in Danimarca, nel 1887 in Giappone, nel 1891 in Prussia, nel 1903 in Svezia. Attorno al periodo 1900-10, anche se l'imposta sul reddito non riguarda ancora tutti i paesi sviluppati, si va estendendo, in merito al principio di progressività e alla sua applicazione al reddito globale (vale a dire alla somma dei redditi da lavoro, salariali e non da lavoro dipendente, e dei redditi da capitale di qualsiasi natura: affitti, interessi, dividendi, profitti, a volte plusvalenze),¹² un consenso sempre più marcato, di portata internazionale. A molti un sistema del genere appare un modo, giusto ed efficace insieme, di ripartire le imposte: il reddito globale non fa altro che misurare la capacità contributiva di ciascuno, e la progressività permette di limitare le disuguaglianze prodotte dal capitalismo industriale, il tutto nel rispetto della proprietà privata e delle forze della concorrenza. Molti rapporti e libri, pubblicati all'epoca, contribuiscono a rendere popolare l'idea e a convincere una parte delle élite politiche e degli economisti liberali, anche se molti continueranno a essere molto ostili al principio stesso della progressività, soprattutto in Francia.¹³

L'imposta progressiva sul reddito potrebbe allora essere definita il figlio naturale della democrazia e del suffragio universale? Le cose sono più complicate. In effetti, come è facile rilevare, i tassi applicati anche ai redditi più astronomici rimangono estremamente bassi, almeno fino alla prima guerra mondiale. In tutti i paesi, senza eccezione alcuna. Le dimensioni del trauma politico prodotto dal conflitto appaiono con tutta chiarezza nel [grafico 14.1](#): in esso abbiamo tracciato l'evoluzione dell'aliquota superiore (il tasso applicato ai redditi più elevati) negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Germania e in Francia, dal 1900 al 2013; e si vede benissimo come l'aliquota superiore sia rimasta stabile, a livelli davvero insignificanti, fino al 1914, per poi calare bruscamente a conclusione del primo conflitto mondiale. Queste curve sono rappresentative dell'andamento osservato nell'insieme dei paesi ricchi.¹⁴

Grafico 14.1.

Il tasso superiore d'imposta sul reddito, 1900-2013



Negli Stati Uniti il tasso marginale d'imposta sul reddito (applicabile ai redditi più elevati) è passato dal 70% nel 1980 al 28% nel 1988.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In Francia, nel quadro dell'imposta sul reddito istituita nel 1914, l'aliquota più alta è appena del 2%, e riguarda un'infima minoranza di contribuenti. Solo dopo la guerra, in un contesto politico e finanziario radicalmente cambiato, l'aliquota superiore verrà innalzata a un livello "moderno": 50% nel 1920, poi 60% nel 1924, e persino 72% nel 1925. Colpisce il fatto che la legge decisiva del 25 giugno 1920, che innalza il livello superiore al 50% e che può davvero paragonarsi a una seconda nascita dell'imposta sul reddito, viene adottata dalla "Chambre bleu horizon" (una delle Camere più spostate a destra dell'intera storia della Repubblica) e dalla maggioranza del Blocco nazionale, costituita in gran parte da gruppi parlamentari che alla vigilia della prima guerra mondiale si erano ferocemente opposti alla creazione di un'imposta sul reddito con un'aliquota superiore al 2%. La conversione a trecentosessanta gradi dei deputati schierati a destra dello scacchiere politico si spiega evidentemente con la disastrosa situazione finanziaria ereditata dalla guerra. Lo stato ha accumulato durante il conflitto debiti considerevoli e, al di là dei discorsi rituali sul tema "pagherà la Germania", tutti si rendono conto che è indispensabile reperire nuove risorse fiscali. In un contesto in cui la penuria e la necessità di stampare nuova moneta hanno portato l'inflazione a livelli sconosciuti prima della guerra, in cui i salari operai non hanno più riagganciato il potere d'acquisto del 1914 e in cui, nei mesi di maggio e giugno del 1919 e poi di nuovo nella primavera del 1920, ondate di scioperi minacciano di paralizzare il paese, si ha l'impressione che il colore politico conti ben poco: occorre trovare nuove risorse fiscali, e si sbaglia a pensare che i titolari di alti redditi debbano essere risparmiati. L'imposta

progressiva è nata, nella sua forma moderna, in questo contesto politico, caotico ed esplosivo, e influenzato al contempo anche dalla Rivoluzione bolscevica del 1917.¹⁵

È poi particolarmente interessante il caso della Germania, dove, allo scoppio della guerra, l'imposta progressiva sul reddito esiste da più di vent'anni. E dove, durante il periodo di pace, le aliquote fiscali non sono mai cresciute in misura significativa. In Prussia, l'aliquota superiore rimane stabile, al 3%, dal 1891 al 1914, per passare al 4% dal 1915 al 1918 e impennarsi bruscamente fino al 40% tra il 1919 e il 1920, in un contesto politico radicalmente diverso. Negli Stati Uniti, che sono peraltro il paese meglio predisposto, sul piano sia intellettuale sia politico, all'idea di una fiscalità pesantemente progressiva, e che tra le due guerre sarà il paese capofila di questa corrente di pensiero, bisogna attendere il periodo 1918-19 perché l'aliquota superiore sia improvvisamente portata prima al 67% e poi al 77%. Nel Regno Unito, il tasso applicabile ai redditi più elevati è stato fissato, nel 1909, all'8%, un livello relativamente alto per l'epoca, ma alla fine della guerra sarà improvvisamente portato a oltre il 40%.

Ovviamente, è impossibile dire che cosa sarebbe accaduto senza lo choc del 1914-18. Sarebbe sicuramente nato un movimento favorevole al rialzo del tasso, ma è evidente che l'iter in direzione della progressività sarebbe stato molto più lento – e forse non avrebbe mai raggiunto i livelli che ha raggiunto. I tassi praticati prima del 1914, sempre inferiori al 10% (e in genere inferiori al 5%), anche per i redditi più elevati, in realtà non si differenziano molto dai tassi applicati nel corso del XVIII e XIX secolo. Va ricordato infatti che, se l'imposta progressiva sul reddito globale è stata istituita tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX, esistono forme molto più antiche di imposte sui redditi, di solito con regole diverse a seconda dei redditi, e il più delle volte con tassi proporzionali o quasi proporzionali (per esempio con un tasso fisso, a parte una riduzione). Nella maggioranza dei casi, i tassi sono dell'ordine del 5-10% (al massimo), come nel caso del sistema d'imposta "cedolare", ossia con tassi separati per ciascuna categoria o "cedola" di reddito (rendita fondiaria, interessi, profitti, salari ecc.), varata nel Regno Unito nel 1842 e destinata a fungere da imposta britannica sul reddito fino all'istituzione, nel 1909, della *super tax* (imposta progressiva sul reddito globale.)¹⁶

Anche in Francia, sotto l'*ancien régime*, esistono varie forme di imposte dirette sui redditi, come la taglia, la decima e la ventesima, con tassi medi del 5% o 10% (come testimonia il nome), che vengono applicate a imponibili più o meno incompleti e, a volte, con numerose eccezioni. Il progetto di *dixme royale*, proposto nel 1707 da Vauban, che si prefigge di tassare la totalità dei redditi del regno (compresa la rendita fondiaria dell'aristocrazia e del clero) a un tasso del 10%, non verrà mai del tutto applicato, cosa che non impedisce al sistema fiscale francese nel corso del XVIII secolo di subire alcune correzioni.¹⁷ Per ripulsa nei confronti delle procedure inquisitorie associate alla monarchia, e certo per evitare alla borghesia industriale in pieno sviluppo di dover pagare imposte troppo gravose, il legislatore rivoluzionario ha scelto di istituire una

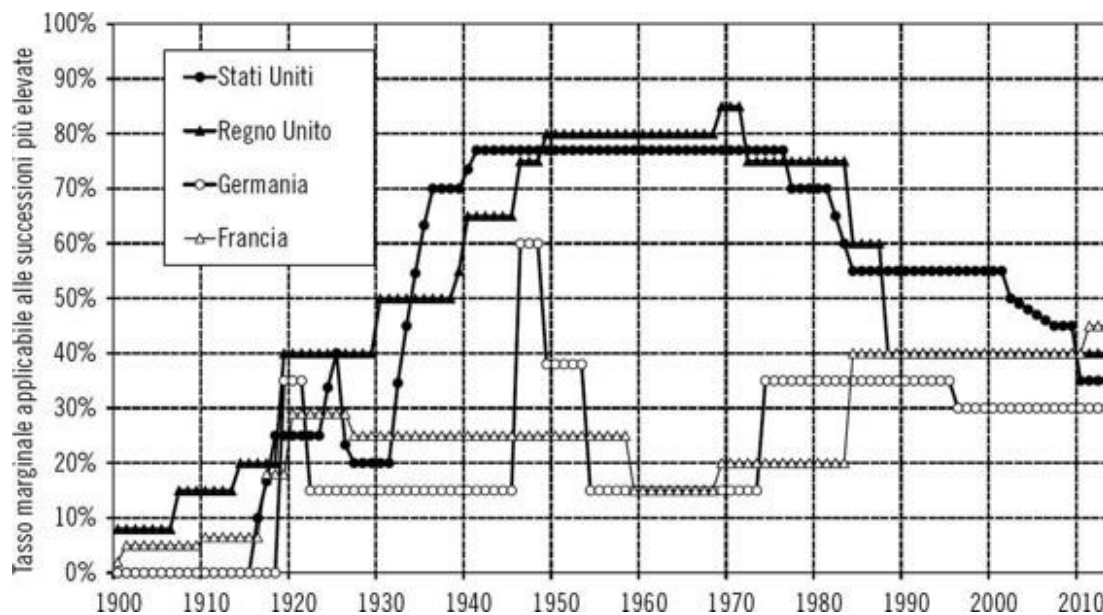
fiscalità “indicizzata”, secondo la quale l’imposta dovuta viene calcolata a partire da indici commisurati alla presunta capacità contributiva del contribuente e non a partire dal reddito in sé, che non viene mai dichiarato. Per esempio, la contribuzione relativa a porte e finestre è calcolata in rapporto al numero delle porte e delle finestre dell’abitazione principale del contribuente, un indicatore di agiatezza che ha il grande merito, per il contribuente, di permettere al fisco di determinare l’imposta dovuta senza dover entrare in casa, e ancor meno dover frugare nei suoi libri dei conti. L’imposta più importante del nuovo sistema, ovvero l’imposta fondiaria, introdotta nel 1792, viene calcolata in rapporto al valore di locazione di tutte le proprietà fondiarie possedute dal contribuente.¹⁸ L’importo dell’imposta è fissato a partire da stime relative al valore di locazione medio, rivedute e corrette in occasione delle grandi verifiche decennali organizzate dall’amministrazione fiscale per censire il complesso delle proprietà del territorio, per cui il contribuente non deve dichiarare il reddito realmente percepito ogni anno – fatto in sé poco importante, in considerazione della bassa inflazione. In pratica, questa tassa fondiaria assomiglia a un’imposta patrimoniale sulla rendita fondiaria, e non è tanto diversa dall’imposta cedolare britannica (il tasso effettivo varia a seconda dei periodi e dei dipartimenti, senza mai superare il 10%).

Per completare il proprio sistema fiscale, la nascente Terza Repubblica decide di istituire, nel 1872, un’imposta sul reddito dei valori mobiliari. Si tratta di un’imposta proporzionale che si applica agli interessi, ai dividendi e alle altre rendite finanziarie, allora in pieno sviluppo in Francia e pressoché esenti da imposta, mentre sono compresi dal sistema cedolare britannico. Ma anche qui il tasso viene fissato a un livello estremamente basso (3% dal 1872 al 1890, poi 4% dal 1890 al 1914), quantomeno in rapporto ai tassi osservati a partire dai primi anni venti. Fino alla prima guerra mondiale, in tutti i paesi sviluppati, si ritiene che un tasso d’imposta “ragionevole” non debba mai superare il 10%, quale che sia il livello dei redditi interessati e per quanto alti siano.

È interessante notare che lo stesso discorso vale per l'imposta progressiva sulle successioni, la seconda grande innovazione fiscale – con l'imposta sul reddito – dell'inizio del XX secolo. Anche qui i tassi rimangono relativamente modesti fino al 1914 (cfr. [grafico 14.2](#)). E, davvero, quello della Francia sotto la Terza Repubblica resta un caso a suo modo emblematico: ecco un paese, ritenuto intimamente legato all'idea di uguaglianza, un paese in cui nel 1871 è stato reintrodotta il suffragio universale maschile, che però rifiuta con ostinazione, per quasi mezzo secolo, di muoversi senza riluttanze in favore della progressività fiscale, un paese che modificherà il proprio atteggiamento solo con la prima guerra mondiale. È vero, infatti, che l'imposta di successione istituita dalla Rivoluzione francese, rigorosamente proporzionale dal 1791 al 1901, diventa progressiva in seguito alla legge del 25 febbraio 1901. Ma in realtà il provvedimento non cambia molto le cose: il tasso più alto viene fissato, dal 1902 al 1910, al 5%, poi, dal 1911 al 1914, al 6,5%, e viene applicato solo a poche decine di grandissimi patrimoni ogni anno. Un tale salasso fiscale appare esorbitante agli occhi dei più ricchi contribuenti dell'epoca, inclini a ritenere che un “figlio che succede al padre” non faccia altro che compiere un “sacro dovere” di perpetuazione di un'identica proprietà familiare, e che questa semplice perpetuazione non debba dar luogo ad alcuna imposta.¹⁹ Ma in realtà quella norma non impedisce ai patrimoni più cospicui di essere trasmessi praticamente intatti da una generazione all'altra. Dopo la riforma del 1901, il tasso effettivo medio a livello del centile superiore della gerarchia dell'eredità non supera il 3% (contro l'1% previsto dal regime proporzionale del XIX secolo). Insomma, se si considerano le cose con quel giusto distacco di cui oggi disponiamo, è evidente che la riforma ha avuto un impatto ben misero sul processo di accumulazione e di iperconcentrazione patrimoniale dei primi anni del XX secolo, checché ne abbiano potuto pensare i contemporanei.

Grafico 14.2.

Il tasso superiore d'imposta sulle successioni, 1900-2013



Negli Stati Uniti il tasso marginale superiore d'imposta sulle successioni (applicabile alle successioni più elevate) è passato dal 70% nel 1980 al 35% nel 2013.

Fonti e dati: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

In generale, è sorprendente notare fino a che punto gli oppositori della progressività, nettamente maggioritari tra le élite economiche e finanziarie nella Francia della belle époque, ricorrono di continuo, non senza una dose di malafede, all'argomento di una Francia per natura ugualitaria, che non avrebbe perciò alcun bisogno di un'imposta progressiva. Un esempio più che mai rappresentativo e illuminante è quello di Paul Leroy-Beaulieu, uno degli economisti più influenti del tempo, che pubblica nel 1881 il famoso *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, opera che verrà costantemente rieditata fino all'inizio degli anni dieci del Novecento.²⁰ Per la verità Leroy-Beaulieu non dispone di alcun dato, di alcuna fonte in grado di dimostrare la "tendenza a una minore disuguaglianza delle condizioni". Ma cosa importa: muovendo da dati del tutto inadeguati, non esita a produrre ragionamenti dubbi e poco convincenti pur di dimostrare a tutti i costi che la disuguaglianza dei redditi è in via di diminuzione.²¹ Talvolta, Leroy-Beaulieu pare rendersi conto che il ragionamento non regge, e allora reagisce scrivendo che la tendenza non tarderà a verificarsi, e che in tutti i casi non si deve interferire in alcun modo con il meraviglioso processo della globalizzazione commerciale e finanziaria, che consente al risparmiatore francese di investire sul canale di Panama o sul canale di Suez, e tra poco nella Russia degli zar. Leroy-Beaulieu è evidentemente affascinato dalla mondializzazione del suo tempo, ed è terrorizzato all'idea che una brusca rivoluzione possa rimettere tutto in discussione.²² Il suo accecamento non ha niente di riprovevole in sé, a condizione che non impedisca di analizzare seriamente i problemi della sua epoca. Nella Francia del periodo 1900-10 il grande problema non è un'imminente Rivoluzione bolscevica (non più di oggi comunque) quanto, più modestamente, l'istituzione di imposte progressive. Per Leroy-Beaulieu e i suoi colleghi – detti di "centro destra" in opposizione alla destra

monarchica –, il primo dovere è invece contrastarle in ogni modo, con un argomento implacabile: la Francia è un paese ugualitario, grazie all'opera della Rivoluzione francese, la quale ha redistribuito in qualche modo le terre e soprattutto ha istituito l'uguaglianza nel codice civile, l'uguaglianza in materia di proprietà e il libero scambio. Per cui la Francia non ha alcun bisogno di un'imposta progressiva che rapini i contribuenti. Imposte del genere sarebbero sì utili in società classiste o in società aristocratiche come il vicino Regno Unito, ma non in Francia.²³

Nel caso, basterebbe che Leroy-Beaulieu consultasse i nuovi bollettini sulle successioni pubblicati dall'amministrazione fiscale poco dopo la riforma del 1901 per constatare che la concentrazione dei patrimoni, nella Francia repubblicana, è quasi pari a quella della belle époque o a quella del Regno Unito monarchico. Nel corso dei dibattiti parlamentari tra il 1907 e il 1908, i fautori dell'imposta sul reddito fanno riferimento proprio a queste statistiche.²⁴ Ed è un esempio interessante, perché dimostra che un'imposta, pur introdotta applicando tassi molto ridotti, può costituire una fonte di conoscenza e di trasparenza democratica.

Anche negli altri paesi si rileva come la prima guerra mondiale segni una frattura netta nella storia dell'imposta successoria. In Germania, tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX, la questione dell'introduzione di una fiscalità minima sui trasferimenti patrimoniali più alti è molto presente nei dibattiti parlamentari. I responsabili del partito socialdemocratico, a cominciare da August Bebel e Eduard Bernstein, sottolineano che l'imposta sulle successioni servirebbe ad alleggerire le pesanti imposte indirette pagate dagli operai e dalle altre classi salariate, le quali avrebbero perciò più opportunità per migliorare le proprie condizioni di vita. Ma i dibattiti al Reichstag non danno esito: le riforme del 1906 e del 1909 si risolvono nell'istituzione di una tassa sulle successioni di portata modestissima, mentre le successioni in linea diretta e tra coniugi (quindi la grande maggioranza dei casi) restano completamente esenti, a qualunque importo ammontino. Bisogna attendere il 1919 perché l'imposta successoria tedesca colpisca i trasferimenti familiari, con un tasso superiore che viene improvvisamente portato dallo 0% al 35% per le successioni più elevate.²⁵ Il peso della guerra e delle divisioni politiche che essa comporta sembra quindi assolutamente decisivo: senza questi avvenimenti non si vede come e perché sarebbe stato possibile superare il blocco del periodo 1906-8.²⁶

Tra l'altro, nel [grafico 14.2](#), si può notare come nel Regno Unito avvenga un lieve ritocco verso l'alto durante la belle époque, più netto per l'imposta sulle successioni rispetto all'imposta sui redditi. Il Regno Unito, il quale, dopo la riforma del 1896, applica già sulle successioni più cospicue un tasso superiore all'8%, passa nel 1908 al 15%, cioè a un prelievo che inizia a farsi sostanzioso. Negli Stati Uniti, l'imposta federale su successioni e donazioni viene istituita solo nel 1916, ma in questo caso il tasso sale rapidamente a livelli superiori a quelli applicati in Francia e Germania.

In generale, se si studia la storia della progressività fiscale nel corso del XX secolo, si constata con stupore come siano i paesi anglosassoni, in particolare gli Stati Uniti, ad aver introdotto l'imposta confiscatoria su redditi e patrimoni giudicati eccessivi. L'esame dei [grafici 14.1](#) e [14.2](#) è assolutamente chiaro. Ed è talmente in contraddizione con le percezioni che in genere si hanno degli Stati Uniti e del Regno Unito dopo periodo 1970-80, all'esterno come all'interno dei due paesi, che non sarà inutile soffermarsi su questo punto.

Nel periodo tra le due guerre, tutti i paesi sviluppati si danno a sperimentare dei tassi superiori molto elevati, e spesso in modo imprevedibile. Ma sono gli Stati Uniti che sperimentano per primi, tassi superiori al 70% tanto per i redditi, nel periodo 1919-22, quanto per le successioni, tra il 1937 e il 1939. Quando si tassa una quota di reddito o di successione del 70-80%, è evidente che l'obiettivo principale non è far rialzare le entrate fiscali (di fatto, le quote in questione non fruttano mai molto). L'obiettivo vero è porre termine a quel certo tipo di redditi o di patrimoni, giudicati socialmente eccessivi ed economicamente sterili dal legislatore, o quantomeno renderne molto costoso il mantenimento a quei livelli e scoraggiarne energicamente la perpetuazione – evitandone nello stesso tempo l'interdizione assoluta o una qualche espropriazione. L'imposta progressiva continua, tutto sommato, a costituire un metodo relativamente liberale per ridurre le disuguaglianze, nel rispetto della libera concorrenza e della proprietà privata, mentre cambiano gli incentivi privati, anche in misura molto netta, ma sempre in modo prevedibile e continuo, seguendo regole prefissate precedentemente e democraticamente discusse, nel quadro dello Stato di diritto. L'imposta progressiva esprime in qualche modo un compromesso ideale tra giustizia sociale e libertà individuale. Non è un caso, dunque, che i paesi anglosassoni, manifestamente i più legati alle libertà individuali nel corso della loro storia, siano anche quelli che si sono spinti più lontano, nel corso del XX secolo, sulla strada della progressività fiscale. Anche se non va trascurato il fatto che i paesi dell'Europa continentale, in particolare la Francia e la Germania, hanno esplorato, negli anni del dopoguerra, altre vie, come la proprietà pubblica delle imprese e la definizione diretta del salario dei loro dirigenti, misure che rientrano a loro volta nel rispetto del diritto e che in certo modo dispensano quei paesi dal procedere oltre sulla strada della progressività fiscale.²⁷

A queste motivazioni generali vanno aggiunti fattori più specifici. Alla fine del XIX secolo e all'inizio del XX, durante il periodo detto *Gilded Age*, negli Stati Uniti molti osservatori si preoccupano del fatto che il paese diventi sempre meno ugualitario e si allontani gradualmente dall'ideale dei pionieri che lo hanno fondato. Abbiamo già ricordato, nella Parte terza (cap. 10), il libro che Wilfford King dedica nel 1915 alla distribuzione delle ricchezze negli Stati Uniti, e le inquietudini che esprime in merito a un possibile avvicinamento alle società europee, allora percepite come società assolutamente non ugualitarie.²⁸ Nel 1919 il presidente dell'American Economic

Association, Irving Fisher, va ancora più lontano. Decide di dedicare il suo *Presidential address* alla questione delle disuguaglianze americane e spiega ai colleghi, senza giri di parole, che il principale problema dell'America è la crescente concentrazione della ricchezza. Fisher è rimasto impressionato dalle stime realizzate da King. Il fatto che “il 2% della popolazione posseda più del 50% delle ricchezze” e che “i due terzi della popolazione non posseggano quasi niente” gli appare “una distribuzione non democratica della ricchezza” (*an undemocratic distribution of wealth*), tale da minacciare le fondamenta stesse della società americana. Più che ridurre arbitrariamente la quota dei profitti o il rendimento da capitale, soluzioni evocate da Fisher per essere poi rifiutate, il metodo più idoneo gli sembra quello di tassare pesantemente le eredità più importanti (fa cenno a una tassazione pari ai due terzi della successione, o al totale, qualora l'eredità si perpetui da tre generazioni).²⁹ Fa una certa sensazione notare come Fisher, pur vivendo in una società più ugualitaria, si preoccupi ben più di Leroy-Beaulieu delle disuguaglianze. La progressività fiscale americana trova in sostanza una sua spiegazione, anche se parziale, nella paura dell'America di assomigliare alla vecchia Europa.

Al tutto, va aggiunta l'estrema gravità della crisi degli anni trenta, che, negli Stati Uniti, porta alla messa sotto accusa delle élite economiche e finanziarie, le quali, dal punto di vista dell'opinione pubblica, erano quelle che si erano arricchite fino al punto da condurre il paese al totale dissesto (ricordiamo che alla fine degli anni venti la quota degli alti redditi nella composizione del reddito nazionale americano tocca vertici inauditi, in particolare per effetto di plusvalenze finanziarie mirabolanti). È in questo contesto che Roosevelt arriva al potere, all'inizio del 1933, con una crisi in atto già da più di tre anni, e un quarto del paese colpito dalla disoccupazione. Per cui decide immediatamente di rialzare con forza il tasso superiore dell'imposta sul reddito, tasso che è stato abbassato fino al 25% negli anni venti e durante la catastrofica presidenza Hoover, e che ora, nel 1933, passa al 63%, per poi salire nel 1937 al 79%, superando il precedente record del 1919. Nel 1942, il Victory Tax Act fa salire ancora il tasso superiore, fino all'88%, livello portato nel 1944 al 94%, con vari supplementi d'imposta. Il tasso superiore si stabilizza poi, fino alla metà degli anni sessanta, attorno al 90%, per poi scendere al 70% all'inizio degli anni ottanta. In totale, nell'arco del periodo 1932-80, cioè circa mezzo secolo, negli Stati Uniti il tasso superiore dell'imposta federale sul reddito ammonta a una media dell'81%.³⁰

È importante insistere sul fatto che nessun paese dell'Europa continentale ha mai praticato tassi simili (oppure lo ha fatto in casi eccezionali, tutt'al più per alcuni anni, certo non per mezzo secolo). In particolare, la Francia e la Germania, dagli anni quaranta agli anni ottanta, applicano tassi superiori in genere compresi tra il 50% e il 70%, senza però mai spingersi all'80-90%. L'unica eccezione riguarda la Germania tra il 1947 e il 1949, dove il tasso superiore tocca il 90%. Ma si tratta del periodo in cui i parametri vengono fissati dalle autorità alleate di occupazione (in pratica dalle autorità americane). Quando la Germania ritrova la propria sovranità fiscale, nel 1950, il paese

decide di tornare in fretta a tassi che gli sembrano più conformi alla propria sensibilità, e il tasso superiore ridiscende in pochi anni a poco più del 50% (cfr. [grafico 14.1](#)). Un fenomeno analogo si può osservare pure in Giappone.³¹

Il tropismo anglosassone in fatto di progressività si manifesta anche, in misura ancor più radicale, per l'imposta progressiva sulle successioni. Nel periodo in cui, dagli anni trenta agli anni ottanta, gli Stati Uniti stabilizzano il loro tasso superiore tra il 70% e l'80%, la Francia e la Germania non superano mai il 30-40%, con l'unica eccezione, in Germania, nel periodo 1946-49 (cfr. [grafico 14.2](#)).³²

Il solo paese a raggiungere i valori più alti americani – o anche a superarli, qualche volta, sia per i redditi sia per le successioni – è il Regno Unito. Il tasso applicabile ai redditi britannici più elevati raggiunge il 98% negli anni quaranta e poi di nuovo negli anni settanta, che è un record storico assoluto.³³ Va anche notato che una distinzione spesso applicata durante quel periodo in entrambi i paesi riguarda la differenza tra “reddito guadagnato” (*earned income*), cioè il reddito da lavoro (salari e redditi da attività non salariate), e “reddito non guadagnato” (*unearned income*), cioè il reddito da capitale (affitti, interessi, dividendi ecc.). Il tasso superiore indicato nel [grafico 14.1](#) per gli Stati Uniti e il Regno Unito riguarda il “reddito non guadagnato”: capita a volte che il tasso superiore applicabile al “reddito guadagnato” sia leggermente inferiore, in particolare negli anni settanta del Novecento.³⁴ È una distinzione interessante, perché traduce in linguaggio fiscale il grado di sospetto nei confronti dei redditi più alti: tutti i redditi troppo elevati sono sospetti, ma quelli “non guadagnati” lo sono ancora di più. Il contrasto con il contesto attuale, nel quale, in molti paesi, soprattutto europei, sono invece i redditi da capitale a beneficiare di un regime più favorevole, è impressionante. Va pure notato che la soglia di applicazione di tassi massimi come questi, soglia variabile nel corso del tempo, è sempre molto elevata: rapportata al reddito medio degli anni dieci del XXI secolo, si colloca in genere tra 0,5 e 1 milione di euro; nel quadro della divisione attuale, il tasso riguarderebbe quindi meno dell'1% della popolazione (perlopiù tra lo 0,1% e lo 0,5% della popolazione).

Il fatto di tassare maggiormente i “redditi non guadagnati” è anche coerente con l'adozione simultanea di un'imposta successoria pesantemente progressiva. Se lo si inquadra in una prospettiva di più lungo termine, il caso del Regno Unito diventa assai interessante. Si tratta di un paese in cui la concentrazione patrimoniale è stata, nel XIX secolo e durante la belle époque, la più cospicua. Tuttavia i traumi subiti dagli alti patrimoni per gli eventi delle guerre del XX secolo (distruzioni, espropriazioni) sono stati, nel Regno Unito, meno gravi che nel continente, per cui il paese decide di infliggere loro uno choc fiscale, nel periodo di pace ma non meno traumatico, con un tasso superiore che raggiunge o supera, nel 1940-80, il 70-80%. Il Regno Unito è sicuramente il paese in cui, nel corso del XX secolo e soprattutto nel periodo tra le due guerre, la riflessione sulla tassazione dell'eredità e sui dati successori è stata più intensa.³⁵ Nel novembre 1938, nella prefazione alla riedizione del suo testo classico del

1929 dedicato all'eredità, Josiah Wedgwood ritiene, al pari del compatriota Bertrand Russell, che le "plutodemocrazie" e le loro élite ereditarie siano uscite sconfitte dall'avvento del fascismo. La sua convinzione è che "le democrazie politiche che non democratizzano il proprio sistema economico sono intrinsecamente instabili". E vede nell'imposta progressiva sulle successioni lo strumento fondamentale in grado di favorire la democratizzazione, in quel mondo nuovo che l'economista auspica con tutte le sue forze.³⁶

Dopo aver conosciuto, dagli anni trenta agli anni settanta, una grande passione per l'uguaglianza, gli Stati Uniti e il Regno Unito hanno imboccato con lo stesso entusiasmo, nel corso degli ultimi decenni, la direzione opposta. In particolare, il loro tasso superiore d'imposta sul reddito, dopo essere stato a lungo nettamente al di sopra dei livelli applicati in Francia e in Germania, è passato, dopo gli anni ottanta, altrettanto nettamente al di sotto di quei livelli. Per semplificare, durante il periodo 1930-2010, i tassi tedesco e francese sono rimasti stabili, attorno al 50-60% (con un lieve calo alla fine del periodo), mentre i tassi americani e britannici sono passati dall'80-90% nel periodo 1930-1980 al 30-40% del periodo 1980-2010, con una punta al ribasso del 28% dopo la grande riforma reaganiana del 1986 (cfr. [grafico 14.1](#)).³⁷ Dopo gli anni trenta, i paesi anglosassoni hanno giocato, con i loro ricchi, allo "yo-yo". In confronto, i paesi dell'Europa continentale (tra cui Francia e Germania rimangono i più rappresentativi) e il Giappone sono stati tutto sommato molto più equilibrati nel loro atteggiamento verso i redditi elevati. Nella Parte prima del volume abbiamo già notato come la grande inversione dei paesi anglosassoni possa essere motivata, almeno in parte, dal fatto di sentirsi economicamente raggiunti nel corso degli anni settanta: da qui l'ondata di riflusso del periodo thatcheriano-reaganiano. È vero che il riaggancio da parte dei paesi europei tra gli anni cinquanta e gli anni ottanta è essenzialmente la reazione automatica alle catastrofi subite dall'Europa continentale e dal Giappone nel periodo 1914-45. Il che non significa che vi sia un'accettazione pacifica da parte dei loro concorrenti: la classifica della ricchezza non è solo una questione di soldi, mette in gioco l'onore e la morale, a livello di ciascun paese come a livello di ciascun individuo. Anche se ciò che più ci sta a cuore, qui, è capire le conseguenze della grande inversione che si è prodotta.

Se consideriamo l'insieme dei paesi sviluppati, rileviamo infatti che il forte calo del tasso marginale superiore d'imposta sul reddito osservato dal 1970 fino agli anni dieci dell'XXI secolo, è strettamente legato al forte rialzo della quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale nel corso dello stesso periodo. In concreto, esiste tra i due fenomeni una correlazione pressoché perfetta: i paesi che hanno abbassato di più il tasso superiore sono anche quelli in cui i redditi più elevati – in particolare gli alti compensi dei dirigenti delle grandi imprese – sono aumentati di più; viceversa, i paesi che hanno abbassato di meno il tasso superiore sono anche quelli in cui gli alti redditi sono cresciuti molto più moderatamente.³⁸ Stando ai modelli economici classici, fondati sulla teoria della produttività marginale e dell'offerta di lavoro, la spiegazione potrebbe essere la seguente: nei paesi interessati il calo del tasso superiore ha fortemente stimolato l'offerta di lavoro e la produttività dei dirigenti, per cui la loro produttività marginale (e quindi il loro salario) sarebbe cresciuta più che negli altri paesi. Ci sembra però una spiegazione ben poco plausibile. Come abbiamo notato nella Parte seconda (cap. 9), la teoria della produttività marginale è un modello

che va incontro a serie difficoltà concettuali ed empiriche – e, per giunta, pecca di una certa ingenuità –, quando si tratta di spiegare la formazione dei compensi al vertice della gerarchia salariale.

Una spiegazione più realistica è la seguente: il calo del tasso superiore, particolarmente massiccio negli Stati Uniti e nel Regno Unito, ha del tutto trasformato le modalità di formazione e di contrattazione dei salari dei dirigenti. Per un dirigente è sempre difficile convincere le varie componenti di un'impresa (subordinati diretti, altri salariati che occupano un grado inferiore della scala gerarchica, azionisti, membri del comitato delle retribuzioni) che un aumento di stipendio importante – per esempio di 1 milione di dollari in più – sia davvero giustificato. Negli anni cinquanta e sessanta del XX secolo, un dirigente americano o britannico aveva poco interesse a battersi per ottenere un aumento del genere, e i suoi interlocutori erano meno pronti ad accettarlo, poiché, in ogni caso, l'80-90% dell'aumento stesso finiva direttamente nelle casse del tesoro pubblico. A partire dagli anni ottanta, le cose sono completamente cambiate, e tutto fa pensare che i dirigenti si siano spesi moltissimo per convincere gli uni e gli altri ad assegnare loro aumenti ancora più cospicui – esito non sempre così difficile, se si considerano le grosse difficoltà oggettive legate alla valutazione del contributo individuale di un alto dirigente alla produzione della sua società, e le modalità di composizione, spesso relativamente incestuose, dei comitati delle retribuzioni.

Questa spiegazione ha anche il merito di essere coerente con il fatto che non esiste alcuna relazione statisticamente significativa tra il calo del tasso marginale superiore e il tasso di crescita della produttività dei vari paesi sviluppati dopo gli anni settanta. In concreto, il punto fondamentale è che, dopo gli anni settanta e ottanta, il tasso di crescita del PIL pro capite è stato quasi esattamente il medesimo in tutti i paesi ricchi. Al contrario di quanto si pensa talvolta oltremarina e oltreatlantico, la verità delle cifre – nella misura in cui i bilanci nazionali ufficiali ci consentono di coglierla – è che dopo gli anni settanta e ottanta la crescita, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, non è stata più forte che in Germania, Francia, Giappone, Danimarca o Svezia.³⁹ In altri termini, il calo del tasso marginale superiore e la crescita degli alti redditi non sembrano aver stimolato la produttività (contrariamente alle previsioni della teoria dell'offerta) o, quantomeno, non abbastanza perché il dato sia statisticamente rilevabile sul piano economico nel suo complesso.⁴⁰

La notevole confusione esistente talvolta intorno a questi temi, deriva dal fatto che spesso si effettuano raffronti estesi a soli pochi anni (il che porta a concludere tutto e il contrario di tutto),⁴¹ oppure ci si dimentica di dedurre l'aumento della popolazione (il che spiega gran parte della disparità strutturale della crescita complessiva tra Stati Uniti ed Europa). A volte si confonde il livello di prodotto pro capite (che negli Stati Uniti è sempre stato, negli anni settanta e ottanta del XX secolo come negli anni dieci del XXI secolo, più alto di quello europeo di circa il 20%) con quello dei tassi di crescita (i quali, nel corso degli ultimi tre decenni, sono rimasti sostanzialmente uguali in entrambi i

continenti).⁴² Ma il primo motivo di confusione deriva molto probabilmente dal fenomeno, già ricordato, del riaggancio. È incontestabile che il declino britannico e americano si sia fermato tra il 1979 e il 1980, nel momento in cui i tassi di crescita osservati oltremanica e oltreatlantico non sono più risultati inferiori rispetto ai tassi tedeschi, francesi, nordici, giapponesi. Ma è altrettanto incontestabile che la disparità si sia ridotta a zero per una ragione molto semplice (l'avvenuto riaggancio dei paesi europei e del Giappone ai paesi anglosassoni), la quale ha in realtà ben poco a che vedere con la rivoluzione conservatrice inglese e americana degli anni ottanta, almeno a una prima analisi.⁴³

Sono questioni caratterizzate da una carica emotiva talmente forte per le identità nazionali e il vanto dei popoli che diventa pressoché impossibile esaminarle serenamente. Maggie ha salvato il Regno Unito? Bill Gates sarebbe esistito senza Ronald Reagan? Il grande capitalismo renano divorerà il piccolo modello sociale francese? In presenza di angosce esistenziali così profonde, la ragione si trova sovente sprovvista di mezzi – tanto più che è obiettivamente difficile giungere a conclusioni del tutto precise e sicure muovendo da raffronti di tassi di crescita limitati a poche decine di centesimi. Trattandosi di Bill Gates e di Ronald Reagan, personaggi di culto come pochi (Bill ha inventato il personal computer o solo il mouse? Ronald ha distrutto l'URSS da solo o con l'aiuto del papa?), non sarà forse inutile ricordare che l'economia americana è stata molto più innovativa nel periodo 1950-70 rispetto a quanto lo sia stata tra il 1990 e il 2010, almeno se la si valuta dal punto di vista del tasso di crescita della sua produttività, quasi due volte più alto nel corso del primo periodo – cosa che, trattandosi di un'economia che si colloca in entrambi i periodi all'avanguardia mondiale, dovrebbe secondo logica essere legata al suo ritmo d'innovazione.⁴⁴

Di recente è stato proposto un nuovo argomento: è possibile che l'economia americana sia diventata più innovativa, ma che il fenomeno non risulti evidente dal suo prodotto perché gli Stati Uniti innovano per l'insieme del mondo ricco, il quale sopravvive grazie alle invenzioni provenienti dall'America. Al che, suonerebbe sorprendente che gli Stati Uniti, i quali finora non si sono molto distinti per l'altruismo internazionale (gli europei si lamentano regolarmente delle loro emissioni di carbonio, e i paesi poveri della loro avarizia), non riservassero un po' di questa produttività per se stessi: vantaggio che in linea di principio dovrebbero apportare i brevetti. Come si vede, si tratta di una discussione ben lungi dal concludersi a breve.⁴⁵

Per cercare di fare almeno qualche progresso, abbiamo tentato, con Emmanuel Saez e Stefanie Stantcheva, di andare al di là dei raffronti tra paese e paese e di sviluppare una nuova base di dati che riguarda i compensi degli alti dirigenti delle società quotate nell'insieme dei paesi sviluppati. I risultati ottenuti suggeriscono che l'escalation di questi compensi si spieghi effettivamente abbastanza bene tramite il modello di contrattazione (il calo del tasso marginale fa da particolare stimolo alla contrattazione allo scopo di strappare il compenso più alto) e non ha molto a che vedere con un ipotetico miglioramento della produttività dei dirigenti in questione.⁴⁶ Innanzitutto troviamo un dato secondo il quale l'elasticità del compenso dei dirigenti è più forte in presenza di profitti "fortunati" (cioè variazioni di profitto che non possono essere dovute all'azione del dirigente, come quelle legate alla performance media del settore considerato) che in presenza di profitti "sfortunati" (cioè variazioni di profitto non spiegabili con variabili settoriali) – un esito che abbiamo già enunciato nella Parte terza (cap. 9) e che pone comunque seri problemi in merito alla visione incentivante del compenso dei dirigenti. Inoltre e soprattutto, l'elasticità in presenza di profitti

“fortunati” – grosso modo, la capacità dei dirigenti di ottenere un aumento senza giustificazioni chiare in termini di performance economica – è cresciuta soprattutto nei paesi in cui il tasso marginale è molto diminuito. Infine, è evidente che queste variazioni del tasso marginale non bastano a spiegare i forti rialzi delle remunerazioni dei dirigenti in alcuni paesi e non in altri. In particolare, le variazioni della dimensione delle imprese o l’importanza del settore finanziario non bastano assolutamente a spiegare i fatti osservati.⁴⁷ Anche l’idea secondo cui l’escalation dei compensi si spiegherebbe con l’assenza di concorrenza – e che basterebbe avere mercati concorrenziali e procedure di governance e di controllo migliori per arrestare il processo – ci sembra poco realistica.⁴⁸ I nostri risultati suggeriscono che solo tassi di imposizione fiscale dissuasivi, come quelli applicati negli Stati Uniti o nel Regno Unito fino agli anni settanta del Novecento, aiuterebbero a frenare la corsa e a porre termine all’escalation degli altissimi compensi.⁴⁹ Trattandosi di una questione così complessa e così globale (economica, politica, sociale, culturale), è chiaramente impossibile raggiungere delle certezze: è la bellezza delle scienze sociali. Per esempio, è probabile che le norme sociali in materia di retribuzione dei dirigenti abbiano anche una diretta influenza sui livelli di retribuzione osservati nei vari paesi, indipendentemente dall’effetto transitorio del tasso di imposizione fiscale. Tutti gli elementi disponibili suggeriscono che il modello esplicativo qui esposto riesca a farci comprendere meglio i fatti osservati.

Questi risultati hanno conseguenze importanti per la questione del tasso marginale superiore e del livello più auspicabile di progressività fiscale. Indicano infatti che il ricorso a tassi confiscatori per tassare i vertici della gerarchia dei redditi non è soltanto possibile ma è anche l'unico modo per contenere le derive osservate ai vertici delle grandi imprese. Secondo le nostre stime, il livello ottimale del tasso superiore nei paesi sviluppati dovrebbe superare l'80%.⁵⁰ La precisione di una tale stima non deve illudere: nessuna formula matematica o stima econometrica ci fa conoscere con esattezza quale tasso si debba applicare e da quale livello di reddito si debba partire per applicare tali tassi. Solo la scelta collettiva e la sperimentazione democratica sono in grado di farlo. Quel che è certo, però, è che le nostre stime riguardano livelli di reddito estremamente alti, del tipo di quelli osservati per l'1% o lo 0,5% dei redditi più alti. Per cui tutto fa pensare che un tasso dell'ordine dell'80% applicato ai redditi superiori a 500.000 dollari o a 1 milione di dollari non solo non nuocerebbe alla crescita americana, ma anzi permetterebbe di ripartirla meglio, e di limitare alquanto comportamenti economicamente inutili (o nocivi). Mentre applicare una politica del genere in un piccolo paese europeo, non collaborativo o poco collaborativo con i paesi vicini sul piano fiscale, sarebbe ben più difficile che in un paese con le dimensioni come gli Stati Uniti. Su tali questioni di coordinamento internazionale, torneremo nel prossimo capitolo. Per ora, ci limitiamo a osservare come gli Stati Uniti abbiano più che mai la dimensione necessaria per applicare con efficacia questo tipo di politica fiscale. L'idea che tutti gli alti dirigenti americani fuggirebbero immediatamente in Canada o in Messico, e che non resterebbe più nessun dirigente competente e motivato a reggere le imprese statunitensi, non contraddice solo l'esperienza storica e tutti i dati aziendali di cui disponiamo: manca in modo incredibile di buonsenso. In realtà, un tasso dell'80% applicato oltre 500.000 dollari o 1 milione di dollari, non porterebbe che poco denaro, mentre centrerebbe verosimilmente il suo obiettivo: limitare in modo drastico quel tipo di retribuzione senza tuttavia nuocere alla produttività dell'economia americana nel suo complesso, anzi, facendo aumentare le retribuzioni più basse. Per ottenere le entrate fiscali di cui l'America ha bisogno per sviluppare al meglio il suo modesto stato sociale e investire nell'istruzione e nella sanità (riducendo il suo deficit pubblico), sarebbe anche opportuno aumentare il tasso d'imposta sui redditi un po' meno elevati (fissandoli per esempio al 50% o al 60% per salari superiori ai 200.000 dollari).⁵¹ Si tratterebbe, oltretutto, di una politica fiscale e sociale perfettamente alla portata degli Stati Uniti.

Pare tuttavia poco probabile che essa possa essere adottata a breve scadenza. Come abbiamo notato nel capitolo precedente, non è neanche sicuro che, nel corso del secondo mandato di Obama, il tasso superiore applicato negli Stati Uniti oltrepassi il 40%. Vuol dire che il processo politico americano è sostanzialmente prigioniero dell'1%? È questa un'ipotesi che viene formulata sempre più spesso dai ricercatori americani di scienze politiche e da non pochi osservatori della scena politica

washingtoniana.⁵² Io, per ottimismo, e anche per scelta professionale, sono invece propenso a dare più importanza al dibattito tra le idee. Resto convinto che un esame più attento dei vari fatti e delle varie ipotesi, e l'accesso a dati migliori, possano incidere positivamente sul processo politico e sulla dialettica democratica, orientando queste ultime in una direzione più conforme all'interesse generale. Per esempio, come abbiamo notato nella Parte terza, l'escalation degli altissimi redditi è stata spesso sottovalutata dagli economisti americani, di fatto per l'uso di dati inadeguati, e in particolare di ricerche che sottovalutano il livello e la crescita dei redditi più elevati, e tendono perciò a dare un peso eccessivo alla questione della disparità salariale tra gruppi diversi di qualifica (questione decisiva sul lungo periodo, ma poco pertinente per comprendere quell'escalation dell'1% che è, da un punto di vista macroeconomico, il fenomeno dominante).⁵³ Speriamo dunque che l'impiego di dati migliori (soprattutto fiscali) finisca una buona volta per imporsi e per focalizzare l'attenzione sulle questioni giuste.

Detto questo, la storia dell'imposta progressiva nel corso del XX secolo ci fa capire come il rischio di deriva oligarchica sia più che reale, e non alimenta certo l'ottimismo per il processo futuro del sistema fiscale americano. All'affermazione dell'imposta progressiva hanno concorso le guerre, non la naturale dialettica del suffragio universale. L'esperienza della Francia durante la belle époque dimostra, se ce ne fosse bisogno, il grado di malafede raggiunto dalle élite economiche e finanziarie per difendere i loro interessi e, in qualche caso, dagli economisti stessi: quegli accademici che occupano oggi un posto invidiabile nella gerarchia americana dei redditi,⁵⁴ e che tendono a loro volta, spesso con modi sprezzanti, a difendere il proprio interesse privato, schernendosi dietro un'improbabile difesa dell'interesse generale.⁵⁵ Anche se i dati in proposito sono scarsi e incompleti, sembrerebbe che anche la classe politica americana (senza distinzione di parte) sia molto più ricca delle classi politiche europee, o comunque enormemente distante dalla media americana, il che potrebbe aiutarci a capire perché essa tenda a sua volta a confondere il proprio interesse privato con l'interesse generale.⁵⁶ Senza una svolta radicale, pare quanto mai probabile che l'equilibrio attuale si manterrà tale e quale ancora a lungo. L'ideale della società dei pionieri appare davvero lontanissimo. Il Nuovo Mondo sta forse per trasformarsi nella nuova vecchia Europa del pianeta.

¹ Salvo che nelle proposte dell'economista britannico Nicholas Kaldor, sulle quali torneremo più avanti. Ma allora il problema era unificare l'imposta progressiva sul reddito e quella sulle successioni ed evitare la loro elusione (non sostituirla, come a volte si pensa).

² Per esempio, quando, in Francia, una quota dei contributi pubblici è stata estesa fino a coprire l'insieme dei redditi (redditi da capitale, pensioni di vecchiaia, e non più solo salari e redditi non da lavoro dipendente), per dar vita, nel 1990 al "contributo sociale generalizzato" (CSG), nelle categorie internazionali le entrate corrispondenti sono state riclassificate come "imposta sui redditi".

³ La *poll tax*, adottata nel 1988 (e abolita nel 1991), era un'imposta locale che prevedeva una tassa di uguale importo per ogni persona adulta, a prescindere dal suo livello di reddito o di capitale: da lì, un tasso d'imposta più basso per i più ricchi in rapporto al loro reddito o al loro capitale.

⁴ Cfr. C. Landais, T. Piketty, E. Saez, *Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le XXI^e siècle*, Paris, Seuil, 2011, pp. 48-53. Cfr. anche <http://www.revolution-fiscale.fr>.

⁵ In particolare, la stima non prende in considerazione i redditi nascosti nei paradisi fiscali (la cui rilevanza abbiamo già denunciato nel cap. 12) e presuppone soltanto che un certo numero di “nicchie fiscali” venga utilizzato in ugual misura a tutti i livelli di reddito e di patrimonio (il che porta probabilmente a sovrastimare il tasso reale d'imposta al vertice della graduatoria). Va anche detto che il sistema fiscale francese è eccezionalmente complesso e si distingue per il gran numero dei regimi in deroga e la giustapposizione degli imponibili e dei modi di prelievo fiscale (per esempio la Francia è l'unico paese sviluppato a non aver istituito un prelievo alla fonte per l'imposta sul reddito, quando invece i contributi e la contribuzione sociale in generale sono da sempre prelevati alla fonte). La complessità francese aggrava la regressività e minaccia l'intelligibilità complessiva del sistema (come abbiamo già visto accadere per le pensioni).

⁶ Vengono considerati solo i redditi frutto del capitale ereditato (con gli altri redditi da capitale), mentre non viene considerato il capitale in sé.

⁷ Per esempio, in Francia, il tasso medio d'imposta su successioni e donazioni è di appena il 5%; raggiunge il 20% solo per il centile superiore della classifica delle eredità. Cfr. allegato tecnico.

⁸ Cfr. cap. 11, [grafici 11.9-11.11](#), e allegato tecnico.

⁹ Per esempio, anziché passare dal 40-45% per il 50% più povero al 45-50% per il 40% intermedio, si potrebbe limitare il prelievo al 30-35% per il 50% più povero e aumentarlo al 50-55% per il secondo.

¹⁰ Considerata la scarsa mobilità intergenerazionale, sarebbe anche una soluzione più giusta (dal punto di vista dei criteri di giustizia ricordati nel cap. 13). Cfr. allegato tecnico.

¹¹ La legge del 15 luglio 1914 vara un'imposta generale sul reddito (IGR) che si presenta come un'imposta progressiva sul reddito globale ed è all'origine dell'attuale imposta sul reddito. Essa verrà completata dalla legge del 31 luglio 1917, la quale vara le imposte cosiddette “cedolari” (destinate a gravare direttamente su ciascuna categoria o “cedola” di reddito, tipo i redditi d'impresa o i salari), le quali sono all'origine dell'attuale imposta sulle società. Per un racconto dettagliato della storia movimentata dell'imposta sul reddito in Francia, dopo la riforma che la istituì nel 1914 e poi nel 1917, cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 233-334.

¹² Va sottolineato che l'imposta progressiva si prefigge innanzitutto di tassare gli altissimi redditi da capitale (che tutti sanno essere i redditi preminenti nella gerarchia), per i quali a nessuno sarebbe venuto in mente, in nessun paese, di concedere esenzioni particolari.

¹³ Le numerose opere pubblicate dall'economista americano Edwin Seligman tra il 1980 e il 1910 per vantare i meriti dell'imposta progressiva sul reddito vengono per esempio tradotte in tutte le lingue e suscitano accesi dibattiti. Sul periodo in questione e i relativi dibattiti, cfr. Rosanvallon, *La société des égaux*, cit., pp. 227-233. Cfr. anche N. Delalande, *Les Batailles de l'impôt: consentement et résistances de 1789 à nos jours*, Paris, Seuil, 2011.

¹⁴ Il tasso superiore è in genere un tasso “marginale”, nel senso che viene applicato solo “a margine”, alla frazione di reddito superiore a una certa soglia. Il tasso superiore riguarda in genere meno dell'1% della popolazione (a volte meno dello 0,1%), per cui, per avere una visione completa della progressività, è preferibile esaminare i tassi effettivi applicati ai vari centili (che possono essere nettamente inferiori). L'andamento del tasso superiore non è meno interessante, trattandosi

per definizione di un limite superiore del tasso effettivo, destinato a pesare sui più ricchi.

¹⁵ I tassi indicati nel [grafico 14.1](#) non prendono in considerazione le maggiorazioni d'imposta del 25% introdotte dalla legge del 1920 per i contribuenti scapoli senza figli e le contribuenti sposate "che dopo due anni di matrimonio non hanno ancora avuto figli" (includendoli, il tasso superiore sarebbe del 62% nel 1920 e del 90% nel 1925). Questo interessante dispositivo, che testimonia la forza dell'impatto francese in materia di denatalità, nonché l'immaginazione senza limiti del legislatore fiscale in fatto di paure e speranze di un paese, si trasformerà, dal 1939 al 1944, nella "tassa di compensazione familiare", e si prolungherà dal 1945 al 1951, nel quadro del sistema del quoziente familiare (le coppie sposate senza figli, normalmente assegnatarie di due quote, scendono a una quota e mezza nel caso in cui, "dopo tre anni di matrimonio", continuino a non avere figli; si noterà che l'Assemblea costituente del 1945 allunga di un anno il periodo di grazia fissato nel 1920 dal Blocco nazionale). Cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 233-334.

¹⁶ Nel Regno Unito, un'imposta progressiva sul reddito globale era stata applicata per breve tempo durante le guerre napoleoniche, così come negli Stati Uniti durante la Guerra di secessione, ma in entrambi i casi le imposte vennero soppresse poco dopo la fine dei conflitti.

¹⁷ Cfr. M. Touzery, "L'Invention de l'impôt sur le revenu. La taille tarifée 1715-1789", in *Études générales*, Comité pour l'histoire économique et financière, 1994.

¹⁸ I magazzini e i beni aziendali vengono tassati attraverso la contribuzione sulle licenze. Sul cosiddetto sistema "des quatre vieilles" (le quattro contribuzioni dirette che, con i diritti di successione, costituiscono il cuore del sistema fiscale creato tra il 1791 e il 1792), cfr. Piketty, *Les hauts revenus en France au XX^e siècle*, cit., pp. 234-239.

¹⁹ Riferiamo qui i termini usati da molte commissioni parlamentari del XIX secolo per pronunciarsi contro la progressività dell'imposta successoria: "Quando un figlio succede al padre, non è corretto parlare di trasmissione di beni; si tratta unicamente di un godimento che si perpetua nel tempo, come dicevano gli autori del codice civile. Una tale dottrina, se fosse interpretata in senso assoluto, finirebbe per riguardare ogni imposta di successione in linea diretta; dunque la sua applicazione richiede da parte nostra un'estrema cautela". Cfr. *ibid.*, p. 245.

²⁰ Professore prima all'École libre des Sciences Politiques e poi al Collège de France dal 1880 al 1916, portavoce entusiasta della colonizzazione nell'ambiente degli economisti liberali del tempo, Leroy-Beaulieu è anche direttore dell'*Économiste français*, settimanale influente che all'epoca era paragonabile all'*Economist* di oggi, famoso per la sua illimitata, e spesso dissennata, capacità di difendere gli interessi dei potenti del momento.

²¹ Leroy-Beaulieu nota per esempio, e con soddisfazione, che in Francia il numero di indigenti bisognosi è diminuito, nel senso che è cresciuto, tra il 1837 e il 1860, solo del 40%, mentre il numero degli istituti di beneficenza è quasi raddoppiato. A parte il fatto che bisogna essere degli inguaribili ottimisti per sostenere con cifre simili che il numero effettivo degli indigenti sia diminuito (tesi che Leroy-Beaulieu sostiene senza tentennamenti), un calo eventuale del numero dei poveri, in un contesto di crescita economica, non ci dice ovviamente nulla sull'evoluzione della disuguaglianza dei redditi. Cfr. *ibid.*, pp. 522-531.

²² A volte, leggendo Leroy-Beaulieu, si ha l'impressione che sia lui l'autore della campagna pubblicitaria con la quale, da qualche anno, HSBC (compagnia aerea finanziata da uno dei maggiori gruppi bancari mondiali; *N.d.T.*), tappezza i muri degli aeroporti con la scritta: "Noi vediamo un mondo di opportunità. E voi?"

²³ Un altro argomento classico dell'epoca è il seguente: la tecnica "inquisitoria" della dichiarazione dei redditi può convenire solo a un paese "autoritario" come la Germania, ma sarebbe immediatamente rifiutata da un "popolo libero" come quello francese. Cfr. *ibid.*, p. 481.

²⁴ Pure Joseph Caillaux, ministro delle finanze dell'epoca, dichiara: "Siamo stati portati a credere, a dire che la Francia era il paese delle piccole ricchezze, dal capitale spezzettato e disperso in mille rivoli. Le statistiche che il nuovo regime sulle successioni ci fornisce ci obbligano insolitamente a ricrederci. [...] Signori, non posso nascondere che cifre del genere mi hanno indotto a modificare alcune delle idee preconcepite che avevo in testa. La verità è che in Francia un numero molto ristretto di persone detiene la maggior parte della ricchezza del paese." Cfr. J. Caillaux, *L'impôt sur le revenu*, Paris, Berger-Levrault & C, 1910, pp. 530-532.

²⁵ Sui dibattiti parlamentari tedeschi, cfr. Beckert, *Inherited Wealth*, cit., pp. 220-235. I tassi da noi indicati nel [grafico 14.2](#) riguardano le trasmissioni in linea retta (da genitori a figli). In Germania e in Francia, i tassi applicati per le altre trasmissioni sono sempre stati più alti. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, in genere, i tassi non dipendono dall'identità dell'erede.

²⁶ Sull'importanza delle guerre nella trasformazione delle percezioni in merito all'imposta successoria, cfr. anche K. Scheve, D. Stasavage, "Democracy, War, and Wealth: Evidence of Two Centuries of Inheritance Taxation", in *American Political Science Review*, 2012.

²⁷ Per fare un esempio estremo, l'Unione Sovietica non ha mai avuto bisogno di un'imposta confiscatoria sui redditi o sui patrimoni eccessivi, poiché il suo sistema economico consisteva nel controllare direttamente la distribuzione dei redditi primari e vietare quasi del tutto la proprietà privata (il tutto, è vero, in un modo molto meno rispettoso del diritto). L'Unione Sovietica ha applicato, a volte, un'imposta sul reddito, ma con un profilo molto basso, e tassi superiori molto moderati. Lo stesso vale per la Cina. Torneremo su questo punto nel cap. 15.

²⁸ Non se ne dispiaccia Leroy-Beaulieu: la Francia è messa sullo stesso piano della Prussia e del Regno Unito, scelta in fondo abbastanza giustificata.

²⁹ Cfr. I. Fisher, "Economists in Public Service", in *American Economic Review*, 1919. Fisher si ispira in particolare alle proposte dell'economista italiano Eugenio Rignano. Cfr. G. Erreygers, G. Di Bartolomeo, "The Debates on Eugenio Rignano's Inheritance Tax Proposals", in *History of Political Economy*, 2007. L'idea di tassare il patrimonio accumulato dalla generazione precedente meno del patrimonio più vecchio, frutto di più generazioni vissute nell'agiatezza, è in linea di principio molto interessante (la percezione di una doppia tassazione è, di solito, assai più forte nel primo caso che nel secondo, anche se, in entrambi i casi, si tratta di generazioni e dunque di individui distinti). L'idea è però alquanto difficile da formalizzare e da tradurre in pratica (i passaggi patrimoniali sono spesso molto complessi): si spiega così il motivo per cui la tassa non è mai stata applicata.

³⁰ A ciò va aggiunta l'imposta sul reddito prelevata Stato per Stato (il cui tasso è in genere compreso tra il 5% e il 10%).

³¹ Il tasso superiore d'imposta giapponese sul reddito sale in breve tempo, tra il 1947 e il 1949, all'85%, quando viene fissato dall'occupante americano, e ridiscende immediatamente al 55% nel 1950, quando il paese ritrova la propria sovranità fiscale. Cfr. allegato tecnico.

³² Si tratta dei tassi applicati in linea diretta. A volte, in Francia e Germania, i tassi applicati a fratelli, sorelle, cugini ecc. e a chi non è parente diretto raggiungono livelli più elevati (per esempio attualmente, in Francia, fino al 60% per chi non è parente diretto), senza tuttavia toccare il 70-80% applicato ai figli negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

³³ Il tasso record del 98% viene applicato nel Regno Unito dal 1941 al 1952, poi dal 1974 al 1978. Per le serie complete dei dati sui redditi, cfr. allegato tecnico. Durante la campagna presidenziale americana del 1972, il candidato democratico George McGovern arriva a ipotizzare, per le successioni più cospicue, un tasso del 100% (il tasso era allora del 77%), nel quadro di un piano che mira a produrre un reddito minimo incondizionato. La secca sconfitta di McGovern a opera di

Nixon segna l'inizio della fine dell'entusiasmo retributivo americano. Cfr. Beckert, *Inherited Wealth*, cit., p. 196.

³⁴ Per esempio, quando nel Regno Unito, dal 1974 al 1978, il tasso superiore sui redditi da capitale raggiunge il 98%, il tasso per i redditi da lavoro è dell'83%. Cfr. grafico S14.1.

³⁵ La riflessione sulle tassazioni è già ben presente nel XIX secolo, grazie ai lavori di John Stuart Mill, e s'intensifica nel periodo tra le due guerre, a seguito del crescente perfezionamento delle statistiche successive. Nel dopoguerra prosegue con i lavori già citati di James Meade e Anthony Atkinson. Va inoltre ricordato che l'interessante proposta di Nicholas Kaldor di un'imposta progressiva sui consumi (in realtà sui tenori di vita più elevati) è direttamente ispirata dalla volontà di far pagare di più gli ereditieri che non fanno nulla e che Kaldor sospetta di evasione delle imposte progressive sia sulle successioni sia sui redditi (soprattutto con il ricorso ai *trust funds*), a differenza dei professori universitari (come lui stesso), i quali pagano sull'unghia le imposte sul reddito. Cfr. N. Kaldor, *An Expenditure Tax*, London, Allen & Unwin, 1955.

³⁶ Cfr. J. Wedgwood, *The Economic of Inheritance*, London, Pelikan Books, 1929 (ried. 1939). Josiah Wedgwood vaglia meticolosamente i vari effetti in corso: per esempio quando valuta la scarsa importanza delle donazioni degli istituti di beneficenza, e ne conclude che solo l'imposta può portare all'uguaglianza desiderata; oppure quando constata che, verso il 1910, la concentrazione successoria è, nel Regno Unito, quasi forte come in Francia, il che lo porta di nuovo a concludere che la divisione ugualitaria alla francese – per quanto auspicabile – non è chiaramente sufficiente a promuovere l'uguaglianza sociale.

³⁷ Per la Francia, nel [grafico 14.1](#), abbiamo incluso nell'imposta sul reddito, arrivata nel 2013 al 45% il CSG, attualmente all'8%; da qui, un tasso oggi superiore al 53%. Per le serie complete dei dati, cfr. allegato tecnico.

³⁸ Questo vale non solo per Stati Uniti e Regno Unito (nel primo gruppo), e Germania, Francia e Giappone (nel secondo gruppo), ma anche per il complesso dei diciotto paesi dell'OCSE, per i quali le classi di reddito della WTID consentono un adeguato approfondimento. Cfr. T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, "Optimal Taxation of the top Labor Incomes: a Tale of Three Elasticities", in *American Economic Journal: Economic Policy*, 2013 (figura 3). Cfr. anche allegato tecnico.

³⁹ Cfr. *ibid.*, figure 3 e A1 e tavola 2. Per i risultati, riguardanti diciotto paesi, cfr. allegato tecnico. Nota bene: la conclusione non dipende dalla scelta degli anni di partenza e di arrivo: in tutti i casi, non esiste relazione staticamente significativa tra il calo del tasso marginale il tasso di crescita; in particolare, il fatto che il punto di partenza si collochi negli anni ottanta e non negli anni sessanta o settanta non cambia niente. Per il tasso di crescita dei vari paesi ricchi nel periodo 1970-2010, cfr. anche cap. 5, [tabella 5.1](#).

⁴⁰ Il che porta a escludere un'elasticità dell'offerta di lavoro superiore a 0,1-0,2 e a ipotizzare il tasso marginale ottimale sotto indicato. Per tutti i dettagli del ragionamento teorico e degli esiti teorici cfr. Piketty, Saez, Stantcheva, "Optimal Taxation of the Top Labor Incomes: a Tale of Three Elasticities", cit., e allegato tecnico.

⁴¹ Affinché i raffronti sui tassi di crescita abbiano un senso è importante stabilire delle medie su periodi relativamente lunghi (almeno dieci o vent'anni). Nell'arco di pochi anni i tassi di crescita variano per qualsiasi motivo, ed è impossibile concluderne alcunché.

⁴² Il divario del PIL pro capite deriva a sua volta da un numero di ore lavorate pro capite che oltreoceano è più alto che in Europa. Secondo dati internazionali standard, il PIL per ora lavorata è, negli Stati Uniti e nei paesi più ricchi dell'Europa continentale, sostanzialmente lo stesso (è tuttavia significativamente più basso nel Regno Unito: cfr. allegato tecnico). Il divario nel numero di ore si spiega, in Europa, con congedi più lunghi e settimane di lavoro più corte (il divario nel tasso di disoccupazione, quasi inesistente se si confrontano gli Stati Uniti con la Germania o i paesi nordici, conta relativamente). Senza pretendere di trattare qui una questione delicata come questa, ci limiteremo a notare che la scelta di

passare meno tempo a lavorare quando si diventa più produttivi è legittima quanto la scelta opposta. Mi si consenta di aggiungere il seguente punto: il fatto che la Germania e la Francia, malgrado un investimento molto più basso nell'istruzione superiore (e un sistema fiscale e sociale terribilmente complicato, soprattutto in Francia), maturino lo stesso livello di PIL per ora lavorata degli Stati Uniti ha qualcosa di miracoloso, e si può spiegare verosimilmente solo con un sistema educativo primario e secondario più ugualitario e più inclusivo.

⁴³ Cfr. in particolare cap. 2, [grafico 2.3](#).

⁴⁴ Negli Stati Uniti, tra il 1950 e il 1970, il tasso di crescita del PIL pro capite è del 2,3% annuo, del 2,2% tra il 1970 e il 1990, e dell'1,4% tra il 1990 e il 2012. Cfr. cap. 2, [grafico 2.3](#).

⁴⁵ L'idea secondo cui l'America innova a favore del resto del mondo è stata formulata di recente da D. Acemoglu, J. Robinson, T. Verdier, *Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World*, Working Papers, Cambridge (MA), MIT Department of Economics, 2012. Si tratta di un articolo essenzialmente teorico, il cui principale elemento concreto è il fatto che il numero di brevetti per abitante è più alto negli Stati Uniti che in Europa. Si tratta di un fatto interessante, ma che, almeno in parte, sembra rimandare a prassi giuridiche distinte e che, in ogni caso, dovrebbero permettere al paese innovatore di mantenere un livello di produttività sostanzialmente superiore (o un reddito nazionale più alto).

⁴⁶ Cfr. Piketty, Saez, Stantcheva, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes: a Tale of Three Elasticities", cit., figura 5, tabelle 3-4. I risultati qui riassunti si fondano su dati dettagliati riguardanti quasi 3000 imprese estratte da 14 paesi.

⁴⁷ X. Gabaix e A. Landier difendono l'idea secondo cui l'escalation delle retribuzioni derivi automaticamente dall'aumento del volume delle società (che farebbe crescere la produttività dei dirigenti più "talentuosi"). Cfr. X. Gabaix, A. Landier, "Why Has CEO Pay Increased So Much?", in *Quarterly Journal of Economics*, 2008. Il problema è che questa teoria, interamente fondata sul modello della produttività marginale, non ci aiuta in alcun modo a spiegare le importanti variazioni internazionali osservate (il volume delle società è aumentato un po' dappertutto nelle stesse proporzioni, salvo che nelle retribuzioni). Gli autori utilizzano esclusivamente dati americani, il che limita purtroppo le possibilità del test empirico.

⁴⁸ L'idea secondo cui una maggiore concorrenza potrebbe aiutare a ridurre le disuguaglianze è spesso sostenuta dagli economisti (cfr. R. Rajan, L. Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists*, New York, Random House, 2003, trad. it. *Salvare il capitalismo dai capitalisti*, Torino, Einaudi, 2004); L. Zingales, *A Capitalism for the People*, New York, Basic Books, 2012, trad. it. *Manifesto capitalista: una rivoluzione liberale contro l'economia corrotta*, Milano, Rizzoli, 2012; Acemoglu, Robinson, *Why Nations Fail. The Origins of Power*, cit.) e a volte dai sociologi (cfr. D. Grusky, "What to Do About Inequality?", in *Boston Review*, 2012).

⁴⁹ Precisiamo in proposito che, contrariamente a un'idea spesso trasmessa ma verificata di rado, nessun dato indica che gli alti dirigenti degli anni nel periodo 1950-80 compensassero i loro guadagni, più bassi di quelli attuali, con vantaggi conseguenti in natura. Tutto invece, fa pensare al contrario che questi vantaggi – jet privati, uffici sontuosi ecc. – si siano incrementati essi stessi dagli anni ottanta.

⁵⁰ L'82%, per essere precisi. Cfr. Piketty, Saez, Stantcheva, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes", cit., tabella 5.

⁵¹ Si noterà che nel modello teorico da noi proposto, l'imposta progressiva svolge due ruoli ben distinti (come li ha svolti nella storia stessa dell'imposta progressiva): i tassi confiscatori (tipo l'80-90% applicato all'1% o allo 0,5% dei più ricchi) servono a porre termine alla prassi delle retribuzioni indecenti e inutili; i tassi elevati ma non confiscatori (tipo il 50-60% applicato al 10% o al 5% dei più ricchi) permettono di raccogliere entrate fiscali e a contribuire al finanziamento dello Stato sociale, in concomitanza con i prelievi fiscali pagati dal 90% della popolazione meno ricca.

⁵² Cfr. J. Hacker, P. Pierson, *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer. And Turned its Back on the Middle Class*, New York, Simon & Schuster, 2010; K. L. Schlozman, S. Verba, H. Brady, *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2012; T. Noah, *The Great Divergence*, New York, Bloomsbury, 2013.

⁵³ Cfr. ai riferimenti relativi ai lavori di Goldin, Katz, Blank e Rajan nel cap. 9.

⁵⁴ I loro compensi vengono trascinati verso l'alto da quelli offerti nel settore privato – in particolare nel settore finanziario – per retribuire competenze analoghe. Cfr. cap. 8.

⁵⁵ Per esempio attraverso modelli teorici astrusi, tesi a dimostrare che i più ricchi devono essere tassati a tasso zero, o addirittura sovvenzionati. Per un breve florilegio, cfr. allegato tecnico.

⁵⁶ Secondo i dati raccolti dal Center for Responsible Politics e basati sulle dichiarazioni patrimoniali dei parlamentari eletti, il patrimonio medio dei 535 membri del Congresso americano avrebbe superato, nel 2012, i 15 milioni di dollari. Secondo i dati resi pubblici dal governo francese, il patrimonio medio dei 30 ministri e segretari di Stato sarebbe oggi di circa 1 milione di euro. Al di là di imprecisioni e inesattezze, si tratta di una disparità non da poco. In entrambi i paesi, il patrimonio medio per adulto si aggira sui 200.000 dollari o euro. Cfr. allegato tecnico.

UN'IMPOSTA MONDIALE SUL CAPITALE

Per regolamentare il capitalismo patrimoniale globalizzato del XXI secolo non basta ripensare il modello fiscale e sociale del XX e adattarlo al mondo attuale. È certo indispensabile un'attualizzazione appropriata del programma socialdemocratico e fiscal-liberale del secolo scorso, come abbiamo cercato di dimostrare nei due capitoli precedenti, nel corso dei quali ci siamo concentrati sulle due istituzioni fondamentali inventate nel XX secolo e destinate secondo noi a continuare a svolgere un ruolo cruciale in futuro: lo Stato sociale e l'imposta progressiva sul reddito. Ma perché la democrazia possa riprendere il controllo del capitalismo finanziario globalizzato del nuovo secolo vanno creati strumenti altrettanto nuovi, adatti alle sfide attuali. Lo strumento ideale sarebbe un'imposta mondiale e progressiva sul capitale, accompagnata da un altissimo grado di trasparenza finanziaria internazionale. Un'istituzione del genere arresterebbe l'attuale spirale della disuguaglianza perpetua e regolamenterebbe in modo efficace l'inquietante dinamica della concentrazione mondiale dei patrimoni.¹ Quali che siano gli strumenti e le regolamentazioni che verranno effettivamente adottati, ciò che conta è valutarli con il metro del sistema ideale che abbiamo proposto. Cominceremo dunque con l'analizzare alcuni aspetti pratici legati a questa proposta, dopodiché la inquadreremo nella prospettiva più generale delle opinioni espresse in merito alla regolamentazione del capitalismo, al divieto dell'usura e, in ultimo, alla regolamentazione cinese del capitale.

L'imposta mondiale su capitale: un'utopia utile

L'imposta mondiale sul capitale è un'utopia: è difficile immaginare, a breve scadenza, un accordo tra tutte le nazioni del mondo per deliberare un provvedimento del genere, stabilire un limite d'imposta applicabile a tutte le ricchezze del pianeta e ripartire in misura equilibrata le entrate tra paese e paese. Tuttavia è un'utopia utile, mi sembra, e per numerose ragioni. Innanzitutto, anche se un'istituzione ideale come questa non sarà varata in un futuro prevedibile, è importante averla in mente come punto di riferimento, onde valutare meglio ciò che è consentito e ciò che non è consentito dalle soluzioni alternative. Vedremo infatti come, in mancanza di una soluzione del genere – che nella sua forma più completa esige un grado elevatissimo e sicuramente poco realistico, a medio termine, di cooperazione internazionale, e che tuttavia può benissimo essere attuata, in misura graduale e progressiva, dai paesi che ne condividono la natura (per quanto pochi siano, per esempio a livello europeo), è probabile che prevarranno varie forme di egoismo nazionale. Assisteremo per esempio a varianti differenti di protezionismo e di controllo dei capitali, più o meno coordinate. Queste politiche susciteranno senza dubbio frustrazioni, poiché sono raramente molto efficaci, e a tensioni crescenti tra i paesi. Sono strumenti che, per la verità, rappresentano dei surrogati ben poco soddisfacenti a quella regolamentazione ideale che è rappresentata dall'imposta mondiale sul capitale, la quale ha il merito di proteggere l'apertura economica e la globalizzazione, regolando con efficacia e ripartendo con equità i benefici in modo giusto sia in ciascun paese sia tra paese e paese. Molti respingeranno l'imposta sul capitale come una pericolosa illusione, così come è stata respinta l'imposta sul reddito poco più di un secolo fa. Tuttavia, a ben vedere, la soluzione è assai meno pericolosa delle opzioni alternative.

Questo rifiuto dell'imposta sul capitale sarebbe tanto più deprecabile in quanto è assolutamente possibile arrivare alla sua istituzione procedendo per tappe graduali, per esempio cominciando ad adottarla su scala continentale o regionale, organizzando la cooperazione tra strumenti appunto regionali. In qualche modo, è quello che si comincia a fare con i sistemi di comunicazione automatica di informazioni dei conti bancari attualmente in discussione su scala internazionale, in particolare tra gli Stati Uniti e i paesi dell'Unione Europea. Del resto, già oggi, in quasi tutti i paesi, esistono varie forme, per quanto parziali, di imposta sul capitale, soprattutto in America del Nord e in Europa, e, nel nostro caso, conviene evidentemente partire da queste realtà. Anche le forme di controllo dei capitali esercitate in Cina e in altri paesi emergenti possono costituire una fonte di insegnamento per tutti. Persistono comunque differenze non irrilevanti, da un lato tra queste discussioni e i dispositivi esistenti, e dall'altro a proposito dell'imposta ideale sul capitale. In primo luogo, i programmi di comunicazione automatica delle informazioni bancarie attualmente in discussione sono molto incompleti, in particolare per quanto concerne quali voci attive verrebbero coinvolte, le sanzioni previste, del tutto insufficienti per sperare di ottenere i risultati

desiderati (anche nel quadro della nuova legge americana in corso di applicazione, legge che è comunque più avanzata rispetto ai timidi regolamenti europei, ma torneremo più avanti sull'argomento). Si tratta di una materia che si comincia appena adesso ad affrontare, e pare poco probabile che per ora si arrivi a risultati tangibili, finché non verranno comminate sanzioni severe alle banche e soprattutto ai paesi che vivono dell'opacità finanziaria.

In secondo luogo, la questione della trasparenza finanziaria e della comunicazione delle informazioni è inseparabile dalla riflessione sull'imposta ideale sui capitali. Se non si sa bene che cosa si vuol fare della massa delle informazioni, se non si sa bene dove si vuole andare, è probabile che il progetto stenti a decollare. A mio avviso, l'obiettivo deve essere un'imposta annua e progressiva prelevata sul capitale a livello individuale, ossia sul valore netto degli attivi di cui ciascuno ha il controllo. Per le persone più ricche del pianeta, la base d'imposta potrebbe corrispondere alle ricchezze individuali stimate da riviste come *Forbes* (sempre che riviste del genere abbiano raccolto informazioni esatte: nel qual caso, sarebbe l'occasione propizia per saperlo). Per tutti gli altri, il patrimonio imponibile sarebbe determinato dal valore di mercato di tutti gli attivi finanziari (in particolare depositi e conti bancari, azioni, obbligazioni e partecipazioni di ogni tipo nelle società quotate e non quotate) e non finanziari (in particolare immobiliari) detenuti dalla persona in questione, al netto dei passivi. Per quanto riguarda il tasso da applicare alla base d'imposta, si può pensare per esempio, per dare l'idea, a un tasso uguale allo 0% al di sotto di 1 milione di euro di patrimonio, all'1% tra 1 e 5 milioni di euro e al 2% oltre i 5 milioni di euro. Oppure si può preferire un'imposta sul capitale decisamente più progressiva sulle ricchezze più elevate (per esempio, con un tasso del 5% o del 10% oltre 1 miliardo di euro). Oppure, ancora, si può trovare vantaggioso applicare un tasso minimo sui patrimoni modesti e medi (per esempio lo 0,1% al di sotto dei 200.000 euro, e lo 0,5% tra 200.000 euro e 1 milione di euro).

Sono problemi che verranno discussi più avanti. Per il momento, il punto importante è avere bene in mente che l'imposta sul capitale di cui stiamo parlando qui è un'imposta progressiva e annua sul patrimonio globale: si tratta di tassare di più i patrimoni più rilevanti, e di considerare l'insieme degli attivi, immobiliari, finanziarie e di investimento, senza eccezione. Il che distingue l'imposta sul capitale sostenuta in questo libro dalle imposte sul patrimonio oggi esistenti nei vari paesi, anche se i sistemi in vigore non mancano di risvolti apprezzabili da mantenere. Per esempio, più o meno in tutti in paesi, sono presenti imposte sul patrimonio immobiliare, o sotto forma di *property tax* nei paesi anglosassoni o di tassa fondiaria in Francia. Si tratta però di imposte che si basano esclusivamente sugli attivi immobiliari (viene del tutto ignorato il patrimonio finanziario; e i mutui, in genere, non possono essere dedotti dal valore dei beni, per cui una persona pesantemente indebitata è tassata allo stesso modo di un'altra che non ha alcun passivo), e il più delle volte su un tasso proporzionale o quasi proporzionale. Il loro merito, nondimeno, è quello di esistere nella maggior parte dei

paesi sviluppati, in particolare nei paesi anglosassoni, e di prelevare masse comunque significative (perlopiù tra l'1% e il 2% del reddito nazionale). Inoltre, in determinati paesi (come gli Stati Uniti) esse si fondano su sistemi relativamente sofisticati di dichiarazioni precompilate, con correzioni automatiche dettate dal valore di mercato dei beni in oggetto, che meriterebbero di essere estesi a tutte le componenti attive. In un certo numero di paesi europei (Francia, Svizzera, Spagna, in qualche misura anche Germania e Svezia) esistono già imposte progressive sul patrimonio globale, imposte che, sia pure in modo timido, assomigliano già un po' di più all'imposta ideale che stiamo qui delineando. Tuttavia, nella pratica, si tratta di imposte spesso azzerate o quasi dai regimi in deroga: molti attivi sono esenti, altre sono valutate su valori catastali o fiscali arbitrari e privi di qualsiasi rapporto con i valori di mercato, per cui in molti paesi sono state soppresse. In ogni caso, come vedremo tra poco, per istituire un'imposta sul capitale adeguata al XXI secolo è sempre opportuno fare riferimento a tutti gli insegnamenti che provengono dalle esperienze precedenti.

Quale soglia si può fissare per l'imposta ideale sul capitale, e quali entrate si può sperare di ricavarne? Prima di tentare di rispondere alle due domande, precisiamo subito che l'imposta sul capitale di cui stiamo parlando qui non aspira in alcun modo a sostituire le risorse fiscali esistenti. In termini di gettito, si tratterà solo di un provvedimento piuttosto modesto complementare a quanto è già in vigore nello Stato sociale moderno: pochi punti di reddito nazionale (3-4 punti al massimo, fattore comunque non trascurabile).² Il compito principale dell'imposta sul capitale non è quello di finanziare lo Stato sociale, quanto di regolare il capitalismo. Da un lato si tratta di evitare la spirale infinita della disuguaglianza e il processo illimitato delle divergenze patrimoniali, dall'altro di consentire una regolamentazione efficace delle crisi finanziarie e bancarie. Tuttavia, prima di poter assolvere a questa duplice funzione, l'imposta sul capitale deve consentire di raggiungere un obiettivo di trasparenza democratica e finanziaria sui patrimoni e gli attivi detenuti da tutti su scala internazionale.

Per illustrare l'importanza dell'obiettivo della trasparenza in quanto tale, cominciamo con il pensare a un'imposta mondiale sul capitale prelevata a un tasso molto ridotto, per esempio a un tasso dello 0,1%, su tutti i patrimoni, a prescindere dal loro importo. In teoria, le entrate sarebbero limitate: con uno stock mondiale di capitale privato equivalente a cinque anni di prodotto mondiale, l'imposta frutterebbe circa lo 0,5% del reddito mondiale, con lievi variazioni da paese a paese a seconda del rapporto capitale/reddito in ciascuno di essi (sempre supponendo che le entrate siano incassate nel paese di residenza dei detentori del capitale, e non nelle località in cui il capitale è detenuto: non è affatto la stessa cosa, e torneremo presto sul tema). Quindi un'imposta di questo genere rivestirebbe già di per sé un ruolo molto utile.

In primo luogo, una patrimoniale aiuterebbe a produrre conoscenze e informazioni su patrimoni e ricchezze. Le amministrazioni nazionali e internazionali, gli istituti di statistica europei, americani e mondiali sarebbero finalmente in grado di fornire informazioni affidabili sulla distribuzione dei patrimoni e sul loro andamento. Anziché consultare riviste come *Forbes* o i rapporti in carta patinata pubblicati dai gestori stessi delle ricchezze – fonti che si nutrono del nulla statistico ufficiale in merito, delle quali abbiamo constatato i limiti nella Parte terza del volume –, i cittadini dei vari paesi potrebbero avere accesso a un'informazione pubblica basata su metodi e obblighi di dichiarazione definiti con precisione. La scommessa democratica non è di poco conto: fino a quando sussisterà una simile opacità sulla distribuzione dei patrimoni e delle ricchezze mondiali, risulterà estremamente difficile avviare un dibattito sereno sulle grandi sfide del mondo attuale, quali il futuro dello Stato sociale, il finanziamento della conversione energetica, la costruzione dello Stato nei paesi del Sud del mondo ecc. Secondo alcuni, i miliardari sono talmente ricchi che basterebbe tassarli a un tasso bassissimo per sistemare tutti i problemi. Secondo altri, i miliardari sono talmente pochi

che, procedendo in tal senso, non si otterrebbe alcun risultato sostanziale. Come abbiamo già visto nella Parte terza, la verità sta nel mezzo. Perché la posta sia davvero significativa da un punto di vista macroeconomico, sarà probabilmente necessario scendere a livelli patrimoniali meno estremi (10 o 100 milioni di euro e non 1 miliardo). D'altra parte abbiamo verificato come le tendenze attuali siano obiettivamente inquietanti: se nessuna politica di tale natura viene adottata, il rischio di una crescita illimitata della quota delle maggiori ricchezze in seno al patrimonio mondiale diventa sempre più elevato. È una prospettiva che non può lasciare indifferente nessuno di noi; e, in tutti i casi, la dialettica democratica non può svilupparsi senza una base statistica affidabile.

In secondo luogo, esiste anche una sfida considerevole per la regolamentazione finanziaria. Attualmente le organizzazioni internazionali che hanno il compito di regolare e sorvegliare il sistema finanziario mondiale, a cominciare dal FMI, hanno una conoscenza solo alquanto approssimativa della distribuzione mondiale degli attivi finanziari, in particolare del valore di questi ultimi detenuti attraverso i paradisi fiscali. Come abbiamo visto, la bilancia mondiale degli attivi e dei passivi finanziari è rimasta sempre sistematicamente squilibrata (la Terra sembra, per buona parte, proprietà di Marte). Presumere di guidare con efficacia una crisi finanziaria mondiale nel bel mezzo di una tale nebbia statistica non è una cosa tanto seria. Per esempio, quando si verifica il fallimento di una banca, come quello avvenuto nel 2013 a Cipro, il fatto che le autorità europee, come il FMI, non sappiano in realtà quasi nulla in merito all'identità dei proprietari degli attivi finanziari nell'isola, e soprattutto ignorino l'importo preciso delle ricchezze individuali in questione, le porta a mettere in campo soluzioni grossolane e inefficaci. Vedremo nel prossimo capitolo come la trasparenza sui patrimoni non consenta solo di attivare un'imposta annua e permanente sul capitale: essa permette anche di definire una regolamentazione più corretta e insieme più efficace delle crisi bancarie (come appunto quella cipriota), con il ricorso, se necessario, a prelievi fiscali eccezionali progressivi e ben calibrati. Applicando un tasso dello 0,1%, l'imposta sul capitale assomiglierebbe più a un diritto di registrazione che a una tassa vera e propria: in un certo senso un diritto che consentirebbe a ciascuno di registrare il proprio titolo di proprietà, e più in generale l'insieme degli attivi presso le autorità finanziarie mondiali, in modo da essere identificato come il proprietario ufficiale, con tutti i vantaggi e tutti gli inconvenienti che la cosa comporta. Lo abbiamo già notato: l'imposta sarebbe più o meno assimilabile al diritto di registrazione catastale introdotto dopo la Rivoluzione francese. L'imposta sul capitale sarebbe una sorta di catasto finanziario mondiale, uno strumento che attualmente non esiste.³ È importante capire bene che l'imposta in sé non è mai solo un'imposta: è sempre un modo di irrobustire definizioni e categorie, produrre norme, permettendo di organizzare l'attività economica nel rispetto del diritto e del quadro giuridico vigente. È sempre stato così, in particolare per stabilire, in tempi remoti, il diritto di proprietà terriera.⁴ In età moderna, all'epoca della prima guerra

mondiale, è l'imposta sul flusso dei redditi, dei salari e dei profitti che induce a definire con precisione le nozioni di reddito, salario e profitto: un'innovazione fiscale che ha contribuito in misura notevole allo sviluppo di una contabilità d'impresa, basata su norme omogenee, mai esistita fino ad allora. Uno degli obiettivi principali impliciti nella creazione di un'imposta sullo stock di capitale è appunto quello di perfezionare le definizioni e le regole di valorizzazione degli attivi, dei passivi e del patrimonio netto, oggi fissate in modo approssimativo e spesso impreciso dalle norme di contabilità privata in vigore – una carenza che tra l'altro, a partire dal primo decennio del XXI secolo, ha favorito il moltiplicarsi degli scandali finanziari.⁵

In terzo luogo, l'imposta sul capitale obbliga a precisare e a estendere il contenuto degli accordi internazionali sulle comunicazioni automatiche delle informazioni bancarie. Il principio è semplicissimo: ogni amministrazione fiscale nazionale deve ricevere tutte le informazioni necessarie per poter calcolare il patrimonio netto di ciascuno dei suoi cittadini. È indispensabile, infatti, che l'imposta sul capitale segua la logica della dichiarazione precompilata dall'amministrazione, sistema che è già in vigore in molti paesi per l'imposta sul reddito (per esempio in Francia, dove ciascun contribuente riceve una dichiarazione che indica i salari dichiarati dal datore di lavoro e i redditi finanziari dichiarati dalle banche). Le cose dovrebbero funzionare allo stesso modo con la dichiarazione precompilata del patrimonio (a partire dal documento medesimo). Ogni contribuente riceve cioè una dichiarazione che indica l'insieme degli attivi e dei passivi da lui detenuti, così come sono noti all'amministrazione. Il sistema è già applicato in numerosi Stati americani nel quadro della *property tax*. Il contribuente riceve ogni anno una rivalutazione aggiornata al valore di mercato delle sue proprietà immobiliari, calcolata dall'amministrazione sulla base dei prezzi osservati sulle transazioni per beni analoghi. Il contribuente può certo contestarla e proporre un'altra con valori differenti, a condizione però di poterla giustificare. In pratica, le rettifiche non possono che essere molto rare, poiché i dati sulle transazioni e i prezzi di vendita sono facilmente accessibili e difficilmente impugnabili: tutti o quasi tutti conoscono il trend dei prezzi immobiliari nella propria città, e l'amministrazione dispone di banche dati molto complete.⁶ Si noterà, fra l'altro, il duplice vantaggio della dichiarazione precompilata: da una parte semplifica la vita del contribuente, dall'altra aggira l'inevitabile tentazione di diminuire leggermente il valore dei propri beni.⁷

È assolutamente essenziale – e perfettamente possibile – estendere un tale sistema di dichiarazione precompilata all'insieme degli attivi finanziari (e dei debiti). Per quanto riguarda attivi e passivi detenuti nel quadro di istituti finanziari siti sul territorio nazionale, la cosa si potrebbe realizzare fin d'ora, dal momento che le banche, le compagnie di assicurazione e gli altri intermediari finanziari hanno già, in quasi tutti i paesi sviluppati, l'obbligo di trasmettere all'amministrazione fiscale l'insieme delle informazioni inerenti i conti bancari e i dossier titoli in loro possesso. Per esempio, l'amministrazione francese sa (o può calcolare) che quella o quell'altra persona è

proprietaria di un appartamento del valore di 400.000 euro, che possiede un portafoglio azionario del valore di 200.000 euro e che ha un indebitamento di 100.000 euro, per cui potrebbe spedirle una dichiarazione precompilata che indica queste diverse componenti (per un patrimonio netto di 500.000 euro), chiedendole eventualmente di rettificare e di completare ove necessario. Un sistema del genere, applicato all'insieme della popolazione su base automatica, è ben più adatto, nel XXI secolo, della soluzione arcaica che consiste nel confidare sulla memoria e la buona fede dei contribuenti nel momento in cui si accingono a compilare la propria dichiarazione.⁸

Oggi l'obiettivo è estendere la comunicazione automatica delle informazioni bancarie a livello internazionale, in modo da riuscire a includere nelle dichiarazioni precompilate gli attivi detenuti nelle banche situate all'estero. È importante capire che la cosa non comporta alcuna difficoltà tecnica. Dato che una tale comunicazione automatica avviene già, tra banche e amministrazione fiscale a livello di un paese di 300 milioni di abitanti come gli Stati Uniti, o in paesi di 60 milioni o 80 milioni quali sono rispettivamente la Francia e la Germania, si può ben comprendere che il fatto di aggiungere le banche con sede nelle Isole Cayman o in Svizzera nel sistema non modifichi radicalmente il volume delle informazioni da trattare. Tra i tanti alibi abitualmente avanzati dai paradisi fiscali per preservare il segreto bancario e non trasmettere queste informazioni per via automatica, si trova spesso l'idea secondo cui i governi interessati potrebbero fare un cattivo uso delle informazioni richieste. Argomento ben poco convincente: non è chiaro, allora, perché non lo si dovrebbe applicare alle informazioni bancarie delle persone che hanno avuto la cattiva idea di aprire un conto nel proprio paese. La ragione più plausibile per la quale i paradisi fiscali difendono il segreto bancario sta nel fatto che da una parte l'accorgimento sottrae i loro clienti dagli obblighi fiscali, dall'altra permette a loro stessi di prelevare una parte del beneficio corrispondente. Il problema, evidentemente, è che una tale condotta non ha niente a che vedere con i principi dell'economia di mercato. Il diritto di fissarsi da soli il tasso d'imposta non esiste. Non ci si può arricchire con il libero scambio e l'integrazione economica con i propri vicini, per poi eluderne l'imposizione fiscale in totale impunità. È una cosa che equivale al furto bello e buono.

Il tentativo finora più avanzato per porre fine a questo sistema è la legge americana denominata FACTA (Foreign Account Tax Compliance Act), adottata nel 2010 e in procinto di entrare in vigore gradualmente tra il 2014 e il 2015: una legge che impone a tutte le banche estere la trasmissione al fisco americano di tutte le informazioni sui conti, gli investimenti e i redditi detenuti e percepiti dai contribuenti americani nel resto del mondo. Si tratta di un testo ben più ambizioso della direttiva europea del 2003 sui redditi da risparmio, la quale in primo luogo riguarda solo i depositi bancari e gli investimenti remunerati sotto forma di interessi (sono esclusi tutti i titoli diversi dalle obbligazioni, il che è deplorabile, poiché i patrimoni importanti prevedono perlopiù portafogli azionari, un tipo di investimento che invece rientra pienamente nei termini della legge FACTA) e in secondo luogo riguarda solo i paesi europei e non l'intero pianeta (diversamente di nuovo dalla legge FACTA). Questa incerta direttiva europea, pressoché ininfluenza, non viene sempre applicata: per esempio, malgrado le molteplici discussioni e le molte proposte di emendamento avanzate dopo il periodo 2008-9, il Lussemburgo e l'Austria hanno regolarmente ottenuto dagli altri paesi dell'Unione Europea il prolungamento di un regime in deroga che consente loro di evitare le trasmissioni automatiche e di essere vincolati all'obbligo di trasmissione solo su motivata richiesta. Il

regime in deroga, che continua a essere applicato alla Svizzera e agli altri paesi europei fuori dall'UE⁹, prevede in pratica che, per poter ottenere la trasmissione delle informazioni bancarie relative al cittadino, si debba già disporre di prove quasi definite in merito a una eventuale frode fiscale dello stesso: una condizione che, ovviamente, limita in misura drastica le possibilità di controllo e di accertamento della frode stessa. Nel corso del 2013, dopo che il Lussemburgo e la Svizzera hanno annunciato l'intenzione di conformarsi ai dettami dalla legge americana, in Europa sono ripresi i dibattiti per integrare in tutto o in parte le disposizioni americane nel quadro di una nuova direttiva europea. Al momento, non è possibile prevedere l'esito del confronto in corso su un testo che abbia forza di legge né ipotizzare quale sarà il contenuto preciso del medesimo.

È solo possibile notare come esista, in questo campo, un abisso tra le dichiarazioni trionfistiche dei responsabili politici e la realtà effettuale, fatto quanto mai preoccupante per l'equilibrio delle nostre società democratiche. È impressionante constatare come i paesi che dipendono in maggior misura da entrate fiscali cospicue per poter finanziare il proprio stato sociale, cioè i paesi europei, siano anche quelli che si adoperano di meno per arrivare a una soluzione concreta del problema, soluzione molto semplice dal punto di vista tecnico. Ecco una conferma di quale dramma stiano vivendo i piccoli paesi in tempi di globalizzazione. Gli stati-nazione costruiti nel corso di secoli e secoli non hanno oggi la dimensione adeguata per produrre e applicare regole efficaci nel quadro del capitalismo patrimoniale globalizzato del XXI secolo. I paesi europei sono riusciti a raggiungere un'unità d'intenti per adottare una moneta unica (nel cap. 16 torneremo sulla portata e i limiti dell'unificazione monetaria), ma non hanno prodotto quasi nulla in materia fiscale. I responsabili dei paesi più importanti della UE – i quali sono pertanto i primi responsabili del fallimento in corso e del divario tra i loro discorsi e le loro azioni – cercano una copertura invocando la responsabilità degli altri paesi e delle istituzioni europee. E nulla lascia presagire che le cose possano cambiare nei prossimi anni.

Va peraltro sottolineato che la legge FACTA, per quanto sia ben più ambiziosa delle direttive europee, è a sua volta palesemente insufficiente. In primo luogo, la sua stesura è poco precisa e sistematica, per cui c'è da scommettere che certi attivi finanziari, in particolare quelli detenuti tramite i *trust funds* e le fondazioni, riusciranno a sfuggire in tutta legalità all'obbligo di trasmissione automatica delle informazioni. In secondo luogo, le sanzioni previste – una tassa addizionale del 30% sui redditi che le banche recalcitranti potrebbero ricavare dai loro attivi americani – sono inadeguate. Serviranno forse a convincere quelle banche che non possono non essere operative sul territorio americano a rispettare la legge (come le maggiori banche svizzere e lussemburghesi), ma daranno sicuramente luogo a una proliferazione di piccoli istituti bancari specializzati nella gestione di portafogli esteri e che non realizzeranno il benché minimo investimento negli Stati Uniti. Per cui strutture del genere, con sede in Svizzera, in Lussemburgo, a Londra o in zone più esotiche, potranno tranquillamente continuare a

gestire attivi detenuti da contribuenti americani (o, domani, europei) senza trasmettere la minima informazione e senza subire la minima sanzione.

È probabile che l'unico modo di ottenere risultati tangibili sia quello di comminare sanzioni automatiche non soltanto alle banche ma anche ai paesi che rifiutino di inserire nella propria legislazione l'obbligo di trasmissione automatica a tutti gli istituti operanti sul territorio. Si può pensare, per esempio, a sanzioni dell'ordine del 30% dei diritti doganali per i paesi interessati, o anche a sanzioni maggiori, se necessario. Ma le cose devono essere ben chiare: l'obiettivo non è quello di arrivare a un embargo generalizzato che colpisca i paradisi fiscali, o a una guerra commerciale senza fine con la Svizzera e il Lussemburgo. Il protezionismo non è, di per sé, una fonte di ricchezza, e fondamentalmente tutti traggono vantaggio dal libero scambio e dall'apertura economica. A patto, tuttavia, che certi paesi non ne approfittino per eludere le procedure fiscali dei paesi vicini. Gli accordi sul libero scambio e sulla liberalizzazione dei movimenti di capitale negoziati dopo gli anni settanta e ottanta del secolo scorso avrebbero dovuto imporre nell'immediato lo scambio automatico e sistematico delle informazioni bancarie. Invece non lo hanno fatto. Il che non è un buon motivo per arrendersi definitivamente allo stato delle cose. Per paesi che devono in parte il loro tenore di vita all'opacità finanziaria, si tratta certo di un processo difficile da accettare. Si tratta infatti di paesi e zone franche che hanno sviluppato, accanto ad attività bancarie illecite (o quantomeno attività che sarebbero oltremodo ostacolate da una trasmissione automatica delle informazioni), dei veri servizi finanziari rispondenti ai bisogni dell'economia reale internazionale, e che perciò continueranno a esistere, qualunque cosa succeda. In ogni caso, questi paesi, qualora venisse applicato un regime di trasparenza finanziaria generalizzata, non potrebbero non subire una diminuzione rilevante del loro tenore di vita.¹⁰ Ed è poco probabile che lo accettino se le sanzioni non verranno adottate, tanto più che gli altri paesi – soprattutto i paesi più popolosi dell'UE – non hanno, per il momento, granché brillato per determinazione e coerenza, su tali questioni: da qui, la loro limitata credibilità. Inoltre, non sarà inutile ricordare che l'intera costruzione europea si è basata, finora, sulla convinzione che si possa ottenere il mercato unico e la libera circolazione dei capitali senza concedere niente in cambio (o quasi). È quindi necessario, per non dire indispensabile, un mutamento di rotta, ma sarebbe ingenuo pensare che tutto possa verificarsi senza scosse. La legge FACTA ha avuto almeno il merito di sviluppare il dibattito in termini di sanzioni concrete e di andare oltre i soliti inutili discorsi altisonanti. L'unica soluzione, insomma, è inasprire i termini delle sanzioni, cosa non da poco, soprattutto in Europa.

Si noterà infine che l'obiettivo della legge FACTA come delle direttive europee non è, al momento, quello di imporre dichiarazioni precompilate e di prelevare un'imposta progressiva sul patrimonio globale. L'obiettivo è prima di tutto arrivare a stabilire una lista degli attivi posseduti da ciascuno: per rispondere alle esigenze interne dell'amministrazione fiscale, in particolare al fine di reperire le coperture alle eventuali carenze nelle dichiarazioni dei redditi. Le informazioni raccolte verranno inoltre

utilizzate per identificare eventuali omissioni in merito alla fiscalità patrimoniale (per esempio per l'imposta sulle successioni, o anche per l'imposta sul patrimonio globale per i paesi interessati), anche se i controlli effettuati riguardano in primo luogo la fiscalità dei redditi. Si può vedere, in ogni caso, come questi differenti aspetti siano strettamente legati, e come la trasparenza finanziaria internazionale sia una questione centrale per il complesso dello Stato fiscale moderno.

A che cosa serve l'imposta sul capitale?

Supponiamo ora di disporre delle dichiarazioni precompilate dei patrimoni. Dobbiamo limitarci a imporre ai patrimoni un tasso molto ridotto (per esempio dello 0,1%, seguendo la logica del diritto di registrazione), oppure conviene applicare tassi più sostanziosi? Ma in nome di quale logica? Proviamo a riformulare la domanda in un altro modo. Sapendo che esiste un'imposta progressiva sul reddito e, nella maggioranza dei paesi, un'imposta progressiva sulle successioni, a che cosa serve avere anche un'imposta progressiva sul capitale? In realtà, a mio parere, le tre imposte progressive rivestono ruoli diversi e complementari, e costituiscono ai miei occhi le tre componenti essenziali di un sistema fiscale ideale.¹¹ A giustificazione di un'imposta sul capitale si possono distinguere due logiche: una logica contributiva e una logica incentivante.

La logica contributiva deriva semplicemente dal fatto che il reddito è un concetto spesso non ben definito per le persone che dispongono di patrimoni molto elevati, e che solo un'imposta diretta sul capitale le renderà consapevoli, in modo corretto, della capacità contributiva di chi è titolare di ricchezze rilevanti. In concreto, pensiamo a una persona che disponga di un patrimonio di 10 miliardi di euro. Come s'è visto esaminando l'elaborazione delle classifiche *Forbes*, i patrimoni di questo livello sono notevolmente aumentati nel corso degli ultimi tre decenni, con tassi di crescita reali del 6-7% annuo, o anche superiori per le posizioni nella parte alta della classifica (tipo quelle di Liliane Bettencourt e di Bill Gates).¹² Per definizione, ciò significa che il reddito in senso economico – includendo tutti i dividendi e le plusvalenze, e più in generale tutte le nuove risorse di cui le persone interessate hanno potuto disporre ogni anno per finanziare i propri consumi e accrescere il proprio patrimonio – è stato nel periodo considerato almeno pari al 6-7% della loro ricchezza (supponendo che il loro consumo sia quasi zero)¹³. Immaginiamo, per semplificare, che la persona considerata disponga ogni anno di un reddito economico pari al 5% della sua ricchezza, calcolabile in 10 miliardi di euro, quindi di un reddito annuo di 500 milioni di euro. È poco probabile che il reddito fiscale di questa persona, quello che figura nella sua dichiarazione dei redditi, sia così elevato. In Francia, negli Stati Uniti e in tutti i paesi studiati, i redditi più alti dichiarati nel quadro dell'imposta sul reddito non sono superiori, in genere, a poche decine di milioni di euro. Secondo le informazioni giornalistiche, e le somme che la stampa ha rivelato circa l'ammontare delle loro imposte, sembrerebbe per esempio che il reddito fiscale dichiarato dall'erede L'Oréal, prima in classifica da anni per la ricchezza, non abbia mai superato i 5 milioni di euro annui, cioè poco più di un decimillesimo della sua ricchezza (la quale supera oggi i 30 miliardi di euro). Al di là delle inesattezze e dei dettagli sul caso in questione, di per sé poco rappresentativo, conta il fatto che il reddito fiscale equivalga in un caso del genere a meno di un centesimo del reddito economico.¹⁴

Il punto essenziale è che una tale realtà non ha, di solito, nulla a che vedere con la frode fiscale o con conti in Svizzera non dichiarati (o quantomeno non in prima

istanza). Deriva semplicemente dal fatto che, anche vivendo con gusto ed eleganza, non è facile spendere 500 milioni di euro l'anno per finanziare i propri consumi correnti. In genere, basta versare alcuni milioni di euro annui in dividendi (o in altra forma) e lasciare che il resto del rendimento del patrimonio si accumuli in una holding di famiglia o in una struttura giuridica *ad hoc*, il cui compito è appunto quello di gestire un patrimonio di tale importanza, come succede per le dotazioni universitarie. Il tutto è perfettamente legittimo e non pone di per sé alcun problema.¹⁵ A patto però che se ne traggano le conseguenze per il sistema fiscale. È evidente che se determinate persone vengono tassate in base a un reddito fiscale pari a un centesimo del loro reddito economico, o anche pari a un decimo del loro reddito economico, non servirà a nulla applicare un tasso del 50% o anche del 98% a un imponibile così insignificante. Il problema è che, in pratica, è così che funziona il sistema fiscale in tutti i paesi sviluppati. Risultano ai vertici della gerarchia delle ricchezze, tassi effettivi d'imposta (espressi in percentuale del reddito economico) estremamente ridotti, ed è un problema grave, perché il fatto che il rendimento cresca in proporzione al patrimonio di partenza – quando il sistema fiscale dovrebbe invece attenuare una logica tanto disuguale – accentua il carattere esplosivo della dinamica delle disuguaglianze patrimoniali.

Esistono alcuni modi per risolvere questo problema. Uno consiste nell'integrare nel reddito fiscale individuale l'insieme dei redditi che si accumulano nelle holding, nei *trust funds* o nelle società in cui ciascuno abbia una partecipazione, proporzionata alla partecipazione stessa. Un altro, più semplice, consiste nel fondarsi, per calcolare l'imposta dovuta, sul valore del patrimonio in questione. Nel caso, si può scegliere di applicare un rendimento forfettario (per esempio il 5% annuo) per stimare il reddito teorico maturato dal capitale in oggetto, e integrare il reddito teorico nel reddito globale soggetto all'imposta progressiva sul reddito. Alcuni paesi, come l'Olanda, hanno cercato di seguire questa strada, incontrando però varie difficoltà, soprattutto in merito all'ampiezza degli attivi coperti e alla scelta del rendimento da applicare.¹⁶ Un altro modo ancora consiste nell'applicare direttamente una scala di tassi progressiva al patrimonio globale individuale: in altri termini, l'imposta progressiva sul patrimonio globale. Il considerevole vantaggio di questa soluzione è che consente di graduare il tasso d'imposta in base al livello della ricchezza in questione, e soprattutto in base ai tassi di rendimento effettivamente osservati, in quella stessa fascia di patrimonio.

Data l'escalation dei rendimenti riscontrata ai vertici della classifica dei patrimoni, l'argomento contributivo è, in merito all'imposta progressiva sul capitale, l'argomento decisivo. Secondo la logica che lo sottende, il capitale è semplicemente il migliore indicatore – più efficace del reddito, difficile da misurare –, della capacità contributiva delle persone più fortunate. L'imposta sul capitale serve insomma a integrare l'imposta sul reddito per tutte quelle persone il cui reddito fiscale appare manifestamente insufficiente se comparato al loro patrimonio.¹⁷

Non va comunque trascurato un altro argomento classico a favore dell'imposta sul capitale, quello fondato sulla logica incentivante. È un'idea oggi al centro di tutti i pubblici dibattiti, e si fonda sul fatto che un'imposta sul capitale può spingere i detentori di patrimoni a ottenere il miglior rendimento possibile. In concreto, un'imposta pari all'1% o al 2% del valore della ricchezza sarebbe abbastanza lieve per un fondatore di imprese con profitti molto elevati, il quale potrebbe arrivare a ottenere un rendimento del 10% annuo sul suo patrimonio. Mentre, al contrario, sarebbe un'imposta molto gravosa per chi non fa fruttare in alcun modo il proprio patrimonio, ottenendo così un rendimento di appena il 2% o il 3% annuo, oppure alcun rendimento. Nella logica incentivante, l'obiettivo dell'imposta sul capitale è appunto quello di obbligare chi impiega male il proprio patrimonio a disfarsene un po' alla volta per pagare le imposte e a cedere così i propri attivi a proprietari più dinamici.

L'argomentazione ha una sua parte di verità, ma non sarebbe corretto esagerarne la portata.¹⁸ In pratica, il rendimento del capitale non rispecchia soltanto lo sforzo e il talento del detentore del patrimonio. Da una parte, il rendimento medio ottenuto varia in misura sistematica a seconda del livello della ricchezza iniziale; dall'altra, il rendimento individuale assume una dimensione imprevedibile e caotica che dipende da qualsiasi tipo di choc economico, a cui siano sottoposti gli uni e gli altri. Per esempio, a spiegare perché un'impresa in un dato momento accusa delle perdite, concorrono tante ragioni. Un sistema di imposizione fondato per intero sul valore dello stock del capitale (e non sul livello dei benefici effettivamente realizzati) creerebbe troppa pressione, sproporzionata, su imprese di questo tipo, poiché pagherebbero imposte nel periodo in cui producono delle perdite, allo stesso modo di quando realizzano utili elevati, cosa che potrebbe portarle al fallimento definitivo.¹⁹ Il sistema fiscale ideale dovrà dunque essere il risultato di un compromesso tra una logica incentivante (che spinge piuttosto verso un'imposta sullo stock del capitale) e una logica assicurativa (che si muove più verso un'imposta sul flusso di redditi prodotti dal capitale).²⁰ L'aspetto imprevedibile del rendimento da capitale ci fa ritenere, tra l'altro, che sia più efficace sottoporre a imposizione gli eredi non *una tantum*, al momento della trasmissione dell'eredità (attraverso l'imposta di successione), ma in modo permanente, per tutta la vita, attraverso imposte basate sui redditi frutto del capitale ereditato e sul valore del capitale stesso.²¹ Ne consegue, come dicevamo, che le tre imposte – sull'eredità, sul reddito, sul capitale – rivestono ruoli utili e complementari (anche quando il reddito è perfettamente osservabile per tutti i contribuenti, qualunque sia la loro quota patrimoniale).²²

Considerati tutti questi elementi, quale potrebbe essere il livello ideale dell'imposta sul capitale, e quanto si potrebbe ricavare da un'imposta del genere? Precisiamo che stiamo parlando, qui, di un'imposta annua sul capitale, applicata in modo permanente, dunque i tassi dovranno essere relativamente contenuti. Nel caso di imposte prelevate *una tantum* nel corso di una generazione, come l'imposta sulle successioni, è possibile ipotizzare tassi anche molto alti: un terzo, la metà, anche più di due terzi del patrimonio trasmesso, per le successioni più cospicue negli Stati Uniti e nel Regno Unito dagli anni trenta agli anni ottanta del Novecento.²³ Lo stesso vale per le imposte straordinarie sul capitale prelevate una sola volta, in circostanze eccezionali. Abbiamo per esempio già ricordato il caso dell'imposta sul capitale prelevata in Francia nel 1945, con tassi che arrivavano fino al 25% o al 100%, sugli arricchimenti più importanti avvenuti tra il 1940 e il 1945.²⁴ È evidente che imposte simili non possono essere applicate a lungo: se si preleva un quarto del patrimonio ogni anno, nel giro di pochi anni, per definizione, non ci sarà più niente da prelevare. Ecco perché i tassi d'imposta annui sul capitale sono sempre molto più ridotti, dell'ordine di qualche punto percentuale: un fatto che può sorprendere, ma che è in realtà fondamentale, trattandosi di un'imposta prelevata ogni anno sullo stock del capitale. Per esempio, la tassa fondiaria (o *property tax*) equivale spesso a un valore tra lo 0,5% e l'1% del valore dei beni immobiliari, quindi un valore compreso tra un decimo e un quarto di quello di locazione dell'immobile (supponendo un rendimento locativo medio del 4% annuo).²⁵

Il punto importante sul quale vogliamo insistere è il seguente. Considerato l'altissimo livello raggiunto dai patrimoni privati europei all'inizio del XXI secolo, un'imposta annuale e progressiva prelevata a tassi relativamente contenuti sui patrimoni più cospicui potrebbe procurare entrate non trascurabili. Mettiamo il caso di un'imposta sulla ricchezza prelevata al tasso dello 0% sui patrimoni inferiori a 1 milione di euro, dell'1% sulla frazione di patrimoni compresi tra 1 milione e 5 milioni di euro e del 2% sulla frazione di patrimoni superiori ai 5 milioni di euro. Applicata all'insieme dei paesi dell'Unione Europea, un'imposta del genere riguarderebbe circa il 2,5% della popolazione e frutterebbe ogni anno l'equivalente del 2% del PIL europeo.²⁶ Questo rendimento alto, non deve stupire: deriverebbe semplicemente dal fatto che i patrimoni privati equivalgono a più di cinque annualità di PIL e che i centili superiori detengono una quota considerevole di questo totale.²⁷ È dunque evidente che un'imposta sul capitale non sarebbe sufficiente da sola a finanziare lo Stato sociale, ma è altrettanto evidente che il complemento in fatto di risorse che l'imposta potrebbe procurare non va totalmente trascurato.

In teoria, ogni paese dell'Unione Europea potrebbe ottenere entrate dello stesso ordine applicando solo un tale sistema. In mancanza di trasmissione automatica delle informazioni bancarie tra paese e paese e con i paesi fuori dall'Unione (a cominciare

dalla Svizzera), i rischi d'evasione sono però rilevanti. Il che spiega in parte perché i paesi che applicano l'imposta sulla ricchezza (come la Francia, che adotta un tasso relativamente vicino alla media) introducono in genere parecchie esenzioni, in particolare per i "capitali di investimento", e in pratica per la quasi totalità delle maggiori partecipazioni nelle società quotate e non quotate. Questa scelta finisce così per svuotare l'imposta progressiva sul capitale di buona parte del suo contenuto, e spiega anche perché gli introiti ottenuti sono molto inferiori a quelli qui citati.²⁸ Un esempio particolarmente estremo che illustra le difficoltà alle quali vanno incontro i paesi europei quando tentano di prelevare da soli un'imposta sul capitale ci viene fornito dall'Italia. Nel 2012, a fronte di un debito pubblico considerevole (il più alto d'Europa) e di un livello eccezionalmente elevato di patrimoni privati (anch'esso uno dei più alti d'Europa, assieme alla Spagna),²⁹ il governo italiano ha deciso di varare una nuova imposta sul patrimonio. Ma, temendo di vedere gli attivi finanziari prendere la fuga per rifugiarsi nelle banche svizzere, austriache o francesi, ha fissato un tasso dello 0,8% sui beni immobiliari e di appena lo 0,1% sui depositi bancari e altri attivi finanziari (con esenzioni totali per i titoli azionari), senza introdurre alcun elemento di progressività. A parte il fatto che è difficile immaginare un principio economico che spieghi perché certi attivi dovrebbero essere tassati otto volte meno degli altri, un sistema del genere ha prodotto una conseguenza singolare: si è trattato, di fatto, di un'imposta regressiva sul patrimonio, poiché i patrimoni più elevati sono in genere prevalentemente costituiti da attivi finanziari (e soprattutto azioni): il che non ha favorito la buona accoglienza sociale di questa imposta, che è stata al centro delle elezioni italiane del 2013, in cui, non a caso, il candidato che l'ha realizzata, con il consenso delle autorità europee e internazionali, è stato nettamente sconfitto. Il problema di fondo è che senza una trasmissione automatica delle informazioni bancarie tra paesi europei che consenta a ciascuno di essi di fruire di dichiarazioni precompilate contenenti il totale degli attivi detenuti dai propri cittadini, quale che sia il paese in cui questi siano collocati, è molto difficile, oggi, per un singolo paese applicare un'imposta progressiva sul capitale globale. E il fatto è tanto più dannoso in quanto si tratta di uno strumento particolarmente adatto alla situazione economica del continente.

Supponiamo ora che siano in vigore le trasmissioni automatiche e le dichiarazioni precompilate, cosa che forse un giorno finirà per verificarsi. Quale potrebbe essere il tasso ideale? Come sempre, non esiste una formula matematica in grado di dare una risposta, la quale non può che discendere dalla dialettica democratica. Per quanto riguarda i patrimoni inferiori a 1 milione di euro, sarebbe coerente integrarli nella medesima imposta progressiva sul capitale, per esempio con un tasso dell'ordine dello 0,1% al di sotto dei 200.000 euro di patrimonio netto e un tasso dell'ordine dello 0,5% per la frazione compresa tra 200.000 euro e 1 milione di euro. Il provvedimento sostituirebbe così la tassa fondiaria (o *property tax*), la quale, nella maggioranza dei paesi, funge, per la classe media patrimoniale, da imposta sul patrimonio. Il nuovo sistema sarebbe insieme equo e più efficace, perché riguarderebbe il patrimonio globale

(e non solo quello immobiliare) e si baserebbe sulla dichiarazione precompilata, sui valori di mercato e sulla deduzione dei mutui.³⁰ In larga parte potrebbe essere applicato fin d'ora, in tutti i paesi.

Si può anche notare come non vi sia motivo di limitare l'imposta a un tasso del 2% sui patrimoni superiori a 5 milioni di euro. Dato che i rendimenti reali osservati per la maggiori ricchezze europee e mondiali raggiungono o superano il 6-7% annuo, non sarebbe affatto stravagante se i tassi applicati oltre la soglia di 100 milioni o di 1 miliardo di euro di patrimonio superassero il 2%. Il modo di procedere più semplice e obiettivo sarebbe quello di adeguare i tassi d'imposta a seconda dei rendimenti medi effettivamente osservati in seno a ciascuna classe di patrimonio nel corso degli anni precedenti, il che garantirebbe di regolare il grado di progressività in funzione dell'evoluzione dei rendimenti medi e con l'obiettivo desiderato in termini di concentrazione patrimoniale. Per evitare la divergenza della distribuzione, ossia un aumento tendenziale della quota delle maggiori ricchezze nel patrimonio totale – a priori, l'obiettivo minimo del provvedimento – sarebbe probabilmente necessario applicare tassi superiori al 5% sui patrimoni più importanti. Se ci si prefigge un obiettivo più ambizioso, per esempio ridurre le disuguaglianze patrimoniali portandole a livelli più contenuti di quelli oggi osservati (ed è dimostrato dall'esperienza storica che gli alti livelli non sono in alcun modo indispensabili per la crescita), si potrebbe pensare a tassi che, per i miliardari, raggiungano o superino il 10%. Non è di mia competenza fornire qui una definizione conclusiva concludendo questa discussione. Quel che è certo è che, per arrivarci, non ha molto senso assumere come punto di riferimento il rendimento del debito pubblico, come talvolta viene suggerito nei pubblici dibattiti.³¹ Con tutta evidenza, i maggiori patrimoni non sono certo investiti dal problema.

È realistica un'imposta europea di questo tipo sulla ricchezza? Non vi si oppone alcun vincolo tecnico. Si tratta dello strumento più adatto alle sfide economiche dell'inizio del XXI secolo, in particolare nel Vecchio Continente, dove i patrimoni privati hanno raggiunto una prosperità mai vista dai tempi della belle époque. Ma perché una tale cooperazione, magari rafforzata, possa vedere un giorno la luce, occorre un adattamento anche da parte delle istituzioni politiche europee: l'unica istituzione federale forte, a tutt'oggi, è la Banca centrale europea, circostanza importante ma non sufficiente. Torneremo sull'argomento nel prossimo capitolo, quando studieremo la questione della crisi del debito pubblico. Prima di farlo, non sarà inutile inquadrare l'imposta sul capitale da noi proposta in una prospettiva storica più ampia.

In tutte le civiltà, il fatto che il detentore del capitale ottenga senza lavorare una quota sostanziosa del reddito nazionale e che il tasso di rendimento da capitale sia in genere di almeno il 4-5% annuo ha sempre suscitato dure reazioni, spesso indignate, e risposte politiche di diversa natura. Una delle più diffuse è l'interdizione dell'usura, presente in varie forme in quasi tutte le religioni, in particolare nel cristianesimo e nell'islam. Anche i filosofi greci dibattevano con vivacità sul tema dell'interesse, un fattore di arricchimento potenzialmente infinito, dal momento che il tempo non smette mai di trascorrere. È su questo rischio di illimitatezza che pone con insistenza l'accento Aristotele, quando sottolinea che la parola "interesse", in greco *tocos*, significa anche "bambino". Per il filosofo, il denaro non deve generare denaro.³² In un mondo dalla crescita debole, o addirittura infinitesimale, in cui la popolazione e la produzione rimangono praticamente invariate da una generazione all'altra, questo rischio di illimitatezza sembra particolarmente distruttivo.

Il problema è che le risposte formulate in termini di proibizione mancano spesso di coerenza. L'interdizione del prestito a interesse punta in genere a limitare certi tipi d'investimento e certe categorie particolari di attività commerciali o finanziarie giudicate meno lecite e meno degne di altre dalle autorità politiche o religiose in carica, autorità che però evitano di mettere in discussione il rendimento da capitale in generale. Nelle società agrarie europee, le istituzioni cristiane si guardano bene dal contestare la legittimità della rendita fondiaria, di cui sono le prime beneficiarie, e di cui vivono anche i gruppi sociali che della rendita fanno il fondamento della società stessa. La proibizione dell'usura deve innanzitutto essere pensata come una misura di controllo sociale: certe forme di capitale sembrano più inquietanti di altre, perché meno facilmente controllabili. Non s'intende tanto contestare il principio generale secondo cui un capitale può procurare un reddito a chi lo detiene senza che questi abbia bisogno di lavorare. L'idea è se mai quella che occorre diffidare dell'accumulazione infinita: i redditi prodotti dal capitale devono essere impiegati in modo sano, se possibile per finanziare opere buone, certo non per lanciarsi in avventure commerciali e finanziarie che potrebbero allontanare dalla vera fede. Il capitale terriero è, da questo punto di vista, del tutto rassicurante, poiché sembra non poter fare altro che riprodursi in modo identico da un anno all'altro, da un secolo all'altro.³³ E con esso, è tutto un ordine sociale e spirituale del mondo che pare immutabile. Prima di diventare la nemica giurata della democrazia, la rendita fondiaria è stata a lungo concepita come il seme di una società equilibrata, almeno per i suoi detentori.

La soluzione suggerita da Karl Marx e da molti pensatori socialisti del XIX secolo, nonché messa in pratica dall'Unione Sovietica nel XX secolo, è molto più radicale, e ha quantomeno il merito della coerenza. Abolendo la proprietà privata di tutti i mezzi di produzione, di tutte le terre, degli immobili e del capitale industriale, finanziario e di investimento, con l'unica eccezione di poche modeste cooperative e di piccoli

appezzamenti di terreno individuali, scompare l'intero *corpus* del rendimento privato del capitale. Il divieto dell'usura è quindi generalizzato: il tasso di profitto, che in Marx misura la quota di produzione di cui si appropria il capitalista, si azzerà alla fine, e con esso il tasso di rendimento privato. Azzerando il rendimento da capitale, l'umanità e il lavoratore si liberano finalmente delle loro catene e delle disuguaglianze patrimoniali frutto del passato. Il presente può riprendersi i propri diritti. La disuguaglianza $r > g$ è solo un brutto ricordo, anche perché il comunismo ama la crescita e il progresso tecnico. Il problema, purtroppo, per le popolazioni interessate dalle esperienze totalitarie, è che la proprietà privata e l'economia di mercato non hanno solo la funzione di permettere il dominio a chi detiene il capitale su coloro che non hanno altro che il proprio lavoro: queste istituzioni svolgono anche un ruolo efficace per coordinare i comportamenti di milioni di individui, e non è facile fare completamente a meno di esse. Le catastrofi umane causate dalla pianificazione centralizzata lo dimostrano in modo inequivocabile.

L'imposta sul capitale permette di dare una risposta insieme più pacifica e più efficace all'eterno problema posto dal capitale privato e dal suo rendimento. L'imposta progressiva sul patrimonio individuale è un'istituzione che aiuta l'interesse generale a riprendere il controllo del capitalismo, contando sulle forze della proprietà privata e della concorrenza. Ogni categoria di capitale è tassata allo stesso modo, senza discriminazioni a priori, partendo dal principio che i detentori degli attivi sono in genere meglio attrezzati del potere pubblico per decidere quali investimenti realizzare.³⁴ Se necessario, l'imposta può essere pesantemente progressiva per le maggiori ricchezze, ma sempre nel quadro dello Stato di diritto, dopo un dibattito democratico. Si tratta della risposta più adatta alla disuguaglianza $r > g$ e alla disuguaglianza del rendimento in rapporto al capitale iniziale.³⁵

In questa forma, l'idea dell'imposta sul capitale è un'idea del tutto nuova, adattata al capitalismo patrimoniale globalizzato del XXI secolo. Certo, determinate imposte sul capitale fondiario esistono dalla notte dei tempi. Ma in genere sono imposte proporzionali e a tasso ridotto, tese innanzitutto a garantire il diritto di proprietà, secondo la logica del diritto di registrazione, e certamente non di redistribuzione delle ricchezze. Le Rivoluzioni inglese, americana e francese rientrano in questa logica: i sistemi fiscali adottati non puntano in alcun modo a ridurre le disuguaglianze patrimoniali. Durante la Rivoluzione francese le discussioni attorno all'imposta progressiva sono accesissime, ma alla fine il principio della progressività viene respinto. Va anche sottolineato che le proposte più audaci del tempo appaiono oggi relativamente moderate, in termini di imposizione fiscale.³⁶

Bisogna aspettare il XX secolo e il periodo tra le due guerre per assistere alla rivoluzione dell'imposta progressiva. Ma è un cambiamento radicale che avviene nel caos, e riguarda prima di tutto l'imposta progressiva sul reddito e l'imposta progressiva sulle successioni. Alcuni paesi, tra la fine del XIX e l'inizio del XX, adottano anche un'imposta progressiva annua sul capitale (in particolare in Germania e in Svezia). Ma

Stati Uniti, Regno Unito e Francia restano, fino agli anni ottanta del XX secolo, estranei a questa tendenza.³⁷ Inoltre le imposte annue sul capitale adottate in alcuni paesi registrano in genere tassi piuttosto ridotti, senza dubbio perché concepite in un contesto molto diverso da quello di oggi. Soprattutto il loro difetto tecnico originario è che vengono stabilite non già a partire dai valori di mercato dei diversi attivi immobiliari e finanziari, adeguati ogni anno, ma a partire da valori fiscali e catastali aggiornati in modo alquanto irregolare. Sono valori che, con il passare del tempo, hanno finito per perdere ogni legame con i valori di mercato, per cui imposte del genere sono presto risultate poco funzionali e poco utilizzabili: un difetto che si ritrova con i coefficienti base dell'imposta fondiaria in Francia e in molti altri paesi, dopo la crisi inflazionistica del periodo 1914-45.³⁸ Nel caso di un'imposta progressiva sul capitale, il vizio d'origine può risultare letale: il fatto di superare o meno la soglia d'imposta (o di essere in questa o quella fascia di reddito) dipende da considerazioni spesso arbitrarie, come la data dell'ultima revisione dei valori catastali nella città o nel quartiere di residenza. Si tratta, tra l'altro, di imposte sempre più contestate a partire dagli anni sessanta e settanta, in un contesto di forte rialzo dei prezzi immobiliari e dei mercati azionari, e discusse spesso in tribunale (per violazione del principio di uguaglianza in merito all'imposta). Per cui, tra il 1990 e il 2000, in Germania come in Svezia, si è arrivati alla soppressione dell'imposta annua sul capitale: un processo spiegabile più con il carattere arcaico delle imposte stesse, nate nel XIX secolo, che con considerazioni di concorrenza fiscale.³⁹

L'imposta sulla ricchezza oggi applicata in Francia è in qualche modo più moderna: si fonda sui valori di mercato dei vari attivi, rivalutati annualmente. E lo è per il semplice fatto che è stata creata in tempi più recenti: è stata introdotta negli anni ottanta, in un momento in cui non era possibile ignorare che l'inflazione – in particolare sui prezzi dei beni – sarebbe durata a lungo. Ecco come l'andare politicamente controcorrente rispetto al resto del mondo sviluppato possa diventare un vantaggio: a volte ciò consente di essere in anticipo sui tempi.⁴⁰ Detto questo, se è vero che l'ISF francese ha il merito di fondarsi sui valori di mercato, e dunque di avvicinarsi su questo punto centrale all'imposta ideale sul capitale, è anche vero che se ne discosta per altri aspetti. Come abbiamo già notato, è viziata da varie norme in deroga e ignora la dichiarazione precompilata. La strana imposta sul patrimonio introdotta in Italia nel 2012 mette in luce i limiti che si manifestano quando, in materia fiscale e nel contesto attuale, l'iniziativa viene assunta da un singolo paese. Il caso della Spagna è ugualmente interessante: la raccolta dell'imposta progressiva sui patrimoni, fondata come in Germania e Svezia su valori catastali e fiscali più o meno arbitrari, è stata sospesa tra il 2008 e il 2010 e poi ripresa a partire dal 2011 e dal 2012, in una situazione di gravissima crisi di bilancio, senza però che se ne modificasse la struttura.⁴¹ Un'uguale tensione è visibile un po' ovunque: l'imposta sul capitale appare logicamente necessaria (considerata la prosperità dei patrimoni privati e la stagnazione dei redditi, bisognerebbe essere ciechi, quale che sia la parte politica che governa, per rinunciare a

una simile base fiscale), ma quanto mai difficile da realizzare correttamente nell'ambito di un solo paese.

Riassumendo: l'imposta sul capitale è un'idea nuova che deve essere interamente ripensata nel quadro del capitalismo patrimoniale globalizzato del XXI secolo, sia in termini di tasso d'imposta sia nelle modalità pratiche, passando a una logica di scambio automatico delle informazioni bancarie internazionali, di dichiarazioni precompilate e di valori di mercato.

Dopo l'imposta sul capitale, punto e basta? Non è questa la mia intenzione. Esistono altre soluzioni e altre modalità in grado di regolare il capitalismo patrimoniale del XXI secolo, peraltro già esplorate in varie parti del mondo. Solo che quei modi di regolamentazione alternativi non mi sembrano abbastanza soddisfacenti come l'imposta sul capitale e, secondo me, talvolta creano più problemi di quanti ne risolvano. Abbiamo già notato come il modo più semplice per un singolo Stato di recuperare un minimo di sovranità economica e finanziaria sia stato il ricorso al protezionismo e al controllo dei capitali. Il protezionismo consente a volte di proteggere utilmente alcuni settori poco sviluppati in un dato paese (il tempo necessario perché le imprese nazionali siano pronte ad affrontare la concorrenza internazionale).⁴² Ed è anche un'arma indispensabile nei confronti dei paesi che non rispettano le regole (in materia di trasparenza finanziaria, norme sanitarie, rispetto della persona umana ecc.), un'arma di cui sarebbe folle privarsi. Tuttavia il protezionismo, se viene applicato in misura massiccia e permanente, non è di per sé una fonte di prosperità e di creazione di ricchezze. L'esperienza storica suggerisce che un paese che si lanciasse decisamente e stabilmente in tale direzione, annunciando alla popolazione una crescita sostanziosa dei salari e del tenore di vita, andrebbe probabilmente incontro a gravi delusioni. Tra l'altro, il protezionismo non regola affatto la disuguaglianza $r > g$ né la tendenza all'accumulazione e alla concentrazione dei patrimoni in poche mani all'interno del paese considerato.

Il problema del controllo dei capitali si pone in modo diverso. La completa e assoluta liberalizzazione dei flussi di capitale, senza alcun controllo e senza alcuna trasmissione delle informazioni circa gli attivi posseduti dagli uni e dagli altri nei vari paesi (o quasi), è stata la parola d'ordine della maggioranza dei governi dei paesi ricchi a partire dagli anni ottanta e novanta del Novecento. Questo programma è stato promosso dagli organismi internazionali, in particolare dall'OCSE, dalla Banca mondiale e dal FMI, nel nome, come è giusto che sia, della scienza economica più avanzata.⁴³ Ma viene reso operativo, in primo luogo, da governi democraticamente eletti, rispecchia i movimenti di idee prevalenti in un dato periodo della storia, significativamente segnato sia dalla caduta dell'Unione Sovietica sia da una fede illimitata nel capitalismo e nell'autoregolamentazione dei mercati. Dopo la crisi finanziaria del 2008, tutti hanno cominciato seriamente a dubitare della sua efficacia, ed è assai probabile che i paesi ricchi ricorreranno sempre più spesso, nei decenni a venire, a misure di controllo dei capitali. Il mondo emergente ha in qualche modo indicato la strada, in particolare dopo la crisi finanziaria asiatica del 1998, la quale ha convinto una buona parte del pianeta, dall'Indonesia al Brasile passando per la Russia, che i programmi correttivi e altre terapie choc dettate dalla comunità internazionale non erano sempre i più pertinenti, e che era venuto il momento di prendere le distanze. La crisi del 1998 ha incoraggiato anche la costituzione di riserve a volte eccessive, le quali non sono certo il miglior

mezzo di regolazione collettiva dell'instabilità economica mondiale, ma almeno permettono ai singoli paesi di fronteggiare le crisi preservando la propria sovranità.

Non è meno importante prendere atto che certi paesi hanno sempre praticato il controllo dei capitali, e che non sono mai stati lambiti dall'ondata della totale *deregulation* dei flussi finanziari e della bilancia dei pagamenti. È il caso, in particolare, della Cina, un paese la cui moneta non è mai stata convertibile (lo sarà forse quando il paese valuterà di aver accumulato abbastanza riserve per far sorbire la tassa a qualsivoglia speculatore) e che sottopone a rigido controllo sia i capitali entranti (non si può diventare proprietario di una grande impresa cinese senza chiedere una speciale autorizzazione, accordata in genere solo se l'investitore estero si limita a una partecipazione del tutto minoritaria) sia i capitali in uscita (non si può far uscire dalla Cina i propri attivi senza che il potere pubblico dica la sua). Oggi, quello dei capitali in uscita, è un problema non poco scottante in Cina, e si annida nel cuore stesso del modello cinese di regolazione del capitale. In sé e per sé è una questione molto semplice: i milionari e i miliardari cinesi, sempre più numerosi nelle classifiche internazionali delle ricchezze, sono davvero proprietari del loro patrimonio? e possono farlo uscire liberamente dalla Cina? Quali che siano i misteri che continuano ad accompagnare le due domande, non c'è dubbio che la nozione di diritto di proprietà applicata in Cina è differente da quella applicata in Europa e negli Stati Uniti, e rimanda a un insieme complicato e mutevole di diritti e doveri. Per esempio, tutto pare indicare che un miliardario cinese che abbia acquistato il 20% di Telecom Cina e che voglia sistemarsi in Svizzera con la famiglia incontrerebbe più difficoltà di un oligarca russo per mantenere la propria partecipazione finanziaria e per farsi versare milioni di euro di dividendi. Nel caso degli oligarchi russi, le cose sembrano più facili, a giudicare dagli enormi flussi uscenti dal paese verso destinazioni sospette, di quanto non sembrino in Cina, almeno per il momento. In Russia, occorre certo evitare di inimicarsi troppo il presidente e di farsi mettere in galera, ma se si evitano questi casi estremi, sembra possibile vivere agiatamente e durevolmente di una ricchezza proveniente dalle risorse naturali del paese. In Cina, invece, le cose sono chiaramente sottoposte a un controllo più rigido. Ed è una delle molte ragioni per cui le comparazioni spesso stabilite dalla stampa internazionale (occidentale) tra i patrimoni dei responsabili politici cinesi e quelli dei leader americani, secondo le quali i primi sarebbero molto più ricchi dei secondi, appaiono relativamente deboli.⁴⁴

Lungi da me l'idea di tessere qui l'apologia del modello cinese di regolamentazione del capitale, a mio avviso alquanto opaco e instabile. Con ciò, il controllo dei capitali può essere, secondo me, uno dei modi di regolamentazione e di contenimento della dinamica delle disuguaglianze patrimoniali. La Cina dispone tra l'altro di un'imposta sul reddito più radicalmente progressiva di quella russa (la Russia, come la maggior parte dei paesi dell'ex blocco sovietico, ha adottato negli anni novanta un modello fiscale tipo *flat tax*), anche se nettamente insufficiente. In ogni caso riesce a mobilitare introiti fiscali che le consentono di investire nell'istruzione, nella sanità e nelle infrastrutture in misura ben

più massiccia rispetto agli altri paesi emergenti, a cominciare dall'India, preceduta dalla Cina di parecchie lunghezze.⁴⁵ Se però lo desidera, e soprattutto se le élite accetteranno di (e arriveranno a) promuovere quella trasparenza democratica e quello Stato di diritto che vanno di pari passo con la modernità fiscale, che non è poca cosa, la Cina avrà di sicuro una dimensione sufficiente per applicare il tipo d'imposta progressiva sul reddito e sul capitale di cui stiamo parlando. Per certi aspetti, la Cina è meglio attrezzata, per affrontare queste sfide, dell'Europa – la quale, infatti, deve far fronte alla propria frantumazione politica e alla logica di un'esasperata concorrenza fiscale, di cui non è sicuro che si sia vista la fine.⁴⁶ In ogni caso, finché i paesi europei non si uniranno per adottare una regolamentazione concordata ed efficiente del capitale, c'è da scommettere che si svilupperanno sempre di più misure di controllo individuale e di preferenza nazionale (misure peraltro già avviate, con una promozione a volte irrazionale dei campioni locali e dei titoli azionari nazionali, che evidentemente si pensa di controllare meglio degli azionari esteri, secondo un criterio perlopiù illusorio). Sotto questo aspetto la Cina è ben più avanti di noi – tanto che non sarà facile colmare il distacco. L'imposta sul capitale diventa, la forma più liberale di controllo dei capitali, la più rispondente alla posizione di vantaggio che tutto sommato l'Europa mantiene rispetto alla Cina.

La questione della redistribuzione della rendita petrolifera

Tra gli altri modi di regolamentazione del capitalismo mondiale e delle disuguaglianze che esso promuove, va anche ricordata la speciale problematica posta dalla geografia delle risorse naturali, in particolare dalla rendita petrolifera. Seguendo il tracciato esatto dei confini, che sappiamo avere sovente origini storiche arbitrarie, la disuguaglianza del capitale e del destino tra paese e paese assume a volte proporzioni abnormi. Se il mondo fosse costituito da un'unica comunità democratica internazionale, l'imposta ideale sul capitale non potrebbe non redistribuire anche i benefici della rendita petrolifera. Che è poi ciò che spesso fanno le normative in vigore all'interno di ciascuna nazione, trasformando in proprietà comune una parte delle risorse naturali. Sono leggi che variano naturalmente nel tempo e a seconda dei paesi. Ma il dato importante è che è sempre possibile contare sul fatto che la dialettica democratica ispiri decisioni improntate al buonsenso. Per esempio, se una persona trova domani in giardino una ricchezza superiore a tutti i patrimoni del paese messi insieme, è plausibile che si trovi il modo di interpretare le leggi nel senso di una ragionevole condivisione della suddetta risorsa (o per lo meno lo si può sperare).

Il mondo, però, non è composto da un'unica comunità democratica, e le decisioni riguardanti la possibile redistribuzione delle risorse naturali tra paese e paese vengono prese spesso in modo tutt'altro che pacifico. Tra il 1990 e il 1991, contemporaneamente alla caduta dell'Unione Sovietica, si registra un altro evento fondante del XXI secolo. L'Iraq, paese di 35 milioni di abitanti, decide d'invadere un minuscolo paese vicino, il Kuwait, popolato da appena 1 milione di abitanti, il quale dispone tuttavia di riserve petrolifere pari a quelle dell'Iraq. Il che è certo una conseguenza dei capricci della geografia, ma è anche la conseguenza dei disegni postcoloniali delle compagnie petrolifere occidentali e dei loro governi, i quali trovano più facile commerciare con i paesi senza popolazione (non è del tutto chiaro se questa sia una buona scelta nel lungo termine). Fatto sta che i paesi occidentali hanno immediatamente mandato un contingente di circa 900.000 uomini per restituire ai kuwaitiani il diritto di essere gli unici legittimi proprietari del petrolio (ulteriore prova, se mai ce ne fosse bisogno, che gli Stati possono a volte mobilitare risorse importanti, e far rispettare le decisioni prese). Questo è accaduto nel 1991. E la prima guerra del Golfo è stata seguita da una seconda guerra, nel 2003, questa volta con una coalizione occidentale meno agguerrita – tutti eventi, tra l'altro, che continuano a svolgere un ruolo decisivo nel mondo attuale.

Ora, non è di mia competenza calcolare qui il livello ottimale d'imposta sul capitale petrolifero che dovrebbe esistere in una comunità politica mondiale fondata sulla giustizia e sull'utilità comune, tantomeno in una comunità politica mediorientale. Mi limito solo a osservare che l'ingiustizia della disuguaglianza del capitale raggiunge in quell'area del mondo proporzioni inaudite, tali che quei paesi avrebbero cessato da tempo di esistere senza una protezione militare esterna. Nel 2013 il bilancio totale di cui dispone il ministero egiziano dell'Istruzione e dei Servizi locali per finanziare il

complesso di scuole, collegi, licei, università di un paese come l'Egitto, popolato da 85 milioni di abitanti, è inferiore a 5 miliardi di dollari.⁴⁷ Poche centinaia di chilometri più lontano, i redditi petroliferi raggiungono i 300 miliardi di dollari per l'Arabia Saudita e i suoi 20 milioni di sauditi, e superano i 100 miliardi di dollari per il Qatar e i suoi 300.000 qatariani. Il tutto mentre la comunità internazionale si interroga se valga la pena rinnovare un prestito di pochi miliardi di dollari all'Egitto, o se non sia il caso di aspettare che il paese aumenti, come ha promesso, l'imposta sulle bibite gassate e le sigarette. È certo normale impedire, per quanto è possibile, che le redistribuzioni si facciano attraverso le armi (tanto più che l'intento nel 1990 dell'invasore iracheno sottintendeva quello dell'acquisto di altri armamenti, non quello di costruire scuole). Ma sempre a patto di reperire altri mezzi sotto forma di sanzioni, tasse e aiuti in grado di imporre una distribuzione più equa della rendita petrolifera e di dare ai paesi senza petrolio la possibilità di svilupparsi.

Un'altra forma, di per sé più pacifica, di redistribuzione e di regolazione della disuguaglianza mondiale del capitale è evidentemente l'immigrazione. Anziché spostare il capitale – il che pone ogni sorta di difficoltà –, una soluzione più semplice consiste nel lasciare che la forza lavoro si sposti verso luoghi in cui si percepiscono salari più elevati. Non è stato forse questo il grande contributo dato dagli Stati Uniti alla redistribuzione mondiale? Il paese è così passato dai 3 milioni scarsi di abitanti al momento dell'Indipendenza americana agli oltre 300 milioni di oggi, in gran parte frutto dei flussi migratori. E questo fa sì che gli Stati Uniti siano ancora ben lontani dal trasformarsi nella “vecchia Europa del pianeta” evocata nel capitolo precedente. L'immigrazione resta il grande cemento dell'America, la forza stabilizzatrice che fa sì che il capitale ereditato dal passato non abbia l'importanza che continua ad avere in Europa, la forza che rende politicamente e socialmente sopportabili le disuguaglianze più estreme di reddito da lavoro. Per una buona parte del 50% degli americani meno pagati, queste disuguaglianze passano infatti in secondo piano, per la semplice ragione che quel 50% è nato in un paese meno ricco e si colloca su una linea nettamente ascendente. Va sottolineato che il meccanismo di redistribuzione tramite l'immigrazione – una dinamica che permette a persone provenienti da paesi poveri di migliorare la loro condizione raggiungendo un paese ricco – sta interessando nel corso del primo decennio del XXI secolo tanto l'Europa quanto gli Stati Uniti, e da questo punto di vista la distinzione tra Vecchio e Nuovo Mondo sta forse perdendo gran parte della sua rilevanza.⁴⁸

Inoltre va ricordato che la redistribuzione tramite immigrazione, per quanto auspicabile sia, regola solo in parte il problema delle disuguaglianze. Una volta ottenuta l'uguaglianza del prodotto e del reddito medio tra paese e paese, grazie all'immigrazione e soprattutto grazie al riallineamento della produttività conseguito dai paesi poveri rispetto ai paesi ricchi, i problemi posti dalle disuguaglianze, in particolare dalla dinamica della concentrazione dei patrimoni a livello mondiale, restano sempre quelli di prima. La redistribuzione tramite l'immigrazione non fa che spostare in avanti il problema, ma non esonera dal predisporre le regole – stato sociale, imposta progressiva sul reddito, imposta progressiva sul capitale – che sono oggi necessarie. Non è certo difficile pensare che l'immigrazione possa essere meglio accettata dalle popolazioni meno favorite dei paesi ricchi, se le istituzioni assicurano a tutti i benefici economici della globalizzazione. Mentre, se si praticano sia il libero scambio sia la libera circolazione dei capitali e delle persone, relegando nell'ombra lo Stato sociale e sopprimendo ogni imposta progressiva, è molto probabile che le tentazioni di protezionismo e di riflusso identitario diventeranno più forti che mai, in Europa come negli Stati Uniti.

Infine va sottolineato che i paesi del Sud del mondo sarebbero i primi a beneficiare di un sistema fiscale internazionale più trasparente e più equo. In Africa, i flussi di capitali in uscita superano largamente, da sempre, i flussi in entrata degli aiuti internazionali. Il

fatto di avviare nei paesi ricchi i procedimenti giudiziari contro un manipolo di ex dirigenti africani con l'accusa di malversazione è sicuramente una buona cosa. Ma sarebbe ancora più utile attuare quelle collaborazioni fiscali internazionali, e le trasmissioni automatiche delle informazioni bancarie, che aiuterebbero i paesi africani a porre termine in maniera ben più sistematica e metodica al saccheggio di cui sono vittime, e di cui sono responsabili tanto le società e gli azionisti europei (di qualunque nazionalità siano) quanto le élite africane meno scrupolose. Anche in questo caso, la trasparenza finanziaria e l'imposta progressiva e mondiale sul capitale sarebbero la risposta più giusta.

¹ Cfr. Parte terza, cap. 12.

² Le nuove entrate fiscali possono essere utilizzate per ridurre i prelievi già esistenti, o meglio per finanziare altri bisogni (come gli aiuti internazionali o la riduzione del debito: torneremo sull'argomento più avanti).

³ Esistono, in tutti i continenti, istituti finanziari specializzati che svolgono la funzione di depositari centrali (*custodian bank*; funzione a volte ricoperta dalla camera di compensazione, *clearing house*), che cioè curano la tracciabilità dei titoli di proprietà immateriali emessi dalle varie società. Tuttavia il compito di queste istituzioni private è fornire un servizio alle società che emettono i titoli, e non raccogliere in uno stesso *corpus* tutti gli attivi detenuti da una stessa persona. Su queste istituzioni, cfr. G. Zucman, "The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?", cit.

⁴ Un caso classico, studiato dalla ricerca storica, è la caduta dell'impero romano, che ha comportato l'abbandono dell'imposta fondiaria imperiale, dunque dei titoli di proprietà e dei relativi documenti catastali, e che ha contribuito ad aggravare il caos economico nell'Alto Medioevo. Cfr., tra gli altri, P. Temin, *The Roman Market Economy*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2012, pp. 149-151.

⁵ Per questa ragione sarà utile istituire un'imposta a un tasso molto basso sul patrimonio netto delle società (il capitale proprio), assieme all'imposta a tasso più elevato sul patrimonio netto individuale. Il provvedimento obbligherebbe il potere pubblico a impegnarsi con forza sul terreno delle norme contabili, oggi lasciato alla mercé di società di contabilità private. Cfr. in proposito, N. Véron, M. Autrer, A. Galichon, *L'Information financière en crise. Comptabilité et capitalisme*, Paris, Odile Jacob, 2004.

⁶ In concreto, l'amministrazione attua una regressione cosiddetta "edonica", calcolando cioè il prezzo di vendita in rapporto alle varie caratteristiche del bene in questione e propone un prezzo su tale base. In tutti i paesi sviluppati esistono anche dati relative alle transazioni che permettono di comportarsi allo stesso modo (esistono anche dati anche per calcolare gli indici dei prezzi immobiliari).

⁷ È una tentazione che si verifica in tutti i sistemi fondati sull'autodichiarazione, come per l'imposta sulla ricchezza in Francia, dove esiste sempre un numero straordinariamente basso di valori dichiarati che sia al di sopra della soglia d'imposta. Le persone interessate hanno la manifesta tendenza a diminuire leggermente, perlopiù del 10-20%, il valore dei loro beni immobiliari. La dichiarazione precompilata fornirebbe una base oggettiva fondata su dati e su un metodo chiaramente definiti, ponendo così fine a questo genere di comportamenti.

⁸ Stranamente, è questo sistema arcaico, fondato sulla buona fede, ad essere stato utilizzato nel 2013 dal governo

francese per ottenere informazioni sui patrimoni dei propri ministri, ufficialmente allo scopo di ristabilire la reciproca fiducia dopo le dichiarazioni false di uno di loro.

⁹ In particolare nelle Isole del Canale, nel Liechtenstein, a Monaco ecc.

¹⁰ È difficile stimare l'entità del danno, ma è possibile che raggiunga, in paesi come il Lussemburgo o la Svizzera (o in zone franche come la City di Londra), il 10-20% del reddito nazionale, quota al tempo stesso secondaria eppure sostanziosa del loro tenore di vita. Nei paradisi fiscali esotici e nei micro-Stati, è probabile che la quota superi largamente il 50% e che in certe zone, nate solo per ospitare società fittizie conferendo loro un domicilio legale, raggiunga anche l'80-90%.

¹¹ I contributi sociali si apparentano a una forma d'imposta dei redditi (e infatti in certi paesi vengono assimilati all'imposta sul reddito: cfr. cap. 13).

¹² Cfr. in particolare cap. 12, [tabella 12.1](#).

¹³ Ricordiamo la definizione classica data dall'economista inglese John Hicks del reddito in senso economico: "Il reddito di una persona o di una collettività in un dato periodo è il valore di quanto l'una o l'altra possono consumare, al massimo, nel periodo considerato disponendo alla fine del periodo della stessa ricchezza di cui disponevano all'inizio."

¹⁴ Anche con un rendimento del 2% (molto inferiore a quello effettivamente osservato per questo patrimonio specifico nel periodo 1987-2013), il reddito economico relativo a una fortuna di 30 miliardi di euro dovrebbe essere di 600 milioni di euro e non di 5 milioni.

¹⁵ Nel caso del maggiore patrimonio francese, la difficoltà supplementare riguarda il fatto che la holding di famiglia è stata gestita dalla moglie del ministro del bilancio, a sua volta tesoriere di un partito politico beneficiario di doni rilevanti dal patrimonio in oggetto. Quello stesso partito, nel periodo in cui è stato al potere, ha ridotto a un terzo l'imposta sulla ricchezza di Liliane Bettencourt, suscitando in Francia un grosso scandalo e dimostrando, se ce ne fosse stato bisogno, che a volte i fenomeni di appropriazione indebita da parte del potere politico ricordati nel capitolo precedente superano di gran lunga il caso americano. Si aggiunga un particolare di rilievo: si tratta del ministro del bilancio che ha preceduto, nel dicastero, un ministro del partito concorrente che si è scoperto detentore di un conto segreto in Svizzera: per dire che, anche in Francia, la ricerca del profitto personale va al di là delle distinzioni politiche.

¹⁶ In sostanza, il sistema applicato in Olanda non è granché soddisfacente: prevede numerose eccezioni e categorie di attivi non soggetti all'imposta (in particolare in seno a holding di famiglia e ad altri *trust funds*), e il rendimento applicato viene stimato al 4% per tutti gli attivi, troppo alto per alcuni patrimoni e troppo basso per altri.

¹⁷ Il modo più logico è valutare l'insufficienza del reddito fiscale dichiarato a partire dai tassi medi di rendimento effettivamente osservati per la classe di patrimonio in questione, rendendo così possibile confrontare la coerenza del tasso d'imposta sul reddito e il tasso d'imposta sul capitale. È anche possibile pensare a tassi d'imposta minimi e massimi a seconda del reddito e del capitale.

¹⁸ La logica incentivante è al centro del libro-appello di Maurice Allais (*L'Impôt sur le capital et la réforme monétaire*, Paris, Éditions Hermann, 1977), libro che arriva a proporre la soppressione completa dell'imposta sul reddito e di tutte le altre imposte, e la loro integrale sostituzione con l'imposta sul capitale: il che mi sembra francamente eccessivo e poco coerente con la massa patrimoniale in gioco. Sulle proposte di Allais e i suoi sviluppi attuali, cfr. allegato tecnico. In generale, i dibattiti attorno all'imposta sul capitale si distinguono spesso per posizioni estreme (l'imposta è da rifiutare in blocco oppure da considerare come l'imposta unica destinata a sostituire tutte le altre), esattamente come il dibattito attorno all'imposta sulle successioni (a volte le successioni non si devono tassare, altre si devono tassare al 100%). Per cui mi pare urgente togliere emotività al dibattito e concedere a ciascun argomento e a ciascuno strumento fiscale il posto che merita. L'imposta sul capitale è utile, e anche indispensabile nel quadro del capitalismo patrimoniale del XXI secolo, ma

non può sostituire tutto il resto.

¹⁹ La stessa cosa vale per un disoccupato che continui a pagare una tassa fondiaria gravosa (tanto più quando i mutui, generalmente non sono deducibili, con conseguenze che potrebbero rivelarsi drammatiche per una famiglia già superindebitata).

²⁰ L'esito del compromesso dipende dal peso rispettivo degli incentivi individuali e delle crisi imprevedibili nella determinazione del rendimento da capitale. A seconda dei casi, può essere preferibile tassare i redditi da capitale meno dei redditi da lavoro (e basarsi principalmente su un'imposta sullo stock del capitale) o, viceversa, tassare di più i redditi da capitale (come è accaduto nei paesi anglosassoni fino all'inizio degli anni ottanta, in un periodo in cui i redditi da capitale erano considerati parecchio fuori norma). Cfr. T. Piketty, E. Saez, *A Theory of Optimal Capital Taxation*, NBER Working Paper 17989, 2012.

²¹ Per il semplice fatto che il valore capitalizzato dell'eredità nel corso di un'intera vita non è noto al momento della trasmissione dell'eredità stessa. Quando una persona eredita, nel 1972, un appartamento parigino del valore di 100.000 franchi, nessuno può prevedere che l'immobile potrebbe valere, nel 2013, 1 milione di euro, facendo così guadagnare, o economizzare, più di 40.000 euro l'anno di canone d'affitto. Anziché far pagare, nel 1972, un'imposta molto elevata sull'eredità, sarebbe più efficace applicare un'imposta successoria più modesta e prelevare ogni anno o una tassa fondiaria, un'imposta sugli affitti ed eventualmente un'imposta sul patrimonio, a seconda dell'aumento del valore e del rendimento del bene in questione.

²² Cfr. Piketty, Saez, *A Theory of Optimal Capital Taxation*, cit. Cfr. anche allegato tecnico.

²³ Cfr. cap. 14, [grafico 14.2](#).

²⁴ Cfr. cap. 10.

²⁵ Per esempio, per un immobile da 500.000 euro, la tassa annuale, per un valore di locazione annuo dell'ordine di 20.000 euro, sarà compreso tra 2500 e 5000 euro. In teoria, un'imposta sul capitale applicata ogni anno a un tasso del 4-5% su tutti i patrimoni arriverebbe a prelevare la quasi totalità della quota dei redditi da capitale nella composizione del reddito nazionale, il che non pare né giusto né realistico, tanto più che esistono già imposte sui redditi da capitale.

²⁶ Nel 2013 circa il 2,5% della popolazione adulta europea dispone di un patrimonio netto superiore a 1 milione di euro, e circa lo 0,2% della popolazione dispone di un patrimonio netto superiore a 5 milioni di euro. Per un PIL di quasi 15.000 miliardi, il rendimento sarebbe di circa 300 miliardi di euro. Per una stima dettagliata e una simulazione semplificata in grado di misurare il numero di contribuenti e di introiti legati ad altri tassi possibili, cfr. allegato tecnico e tabella S5.1.

²⁷ Il centile superiore detiene oggi circa il 25% del patrimonio totale, ossia circa il 125% del PIL europeo. Il 2,5% più ricco detiene quasi il 40% del patrimonio totale, ossia circa il 200% del PIL europeo. Non ci si deve quindi stupire che un'imposta con tassi marginali dell'1% e del 2% a carico della fascia superiore frutti circa 2 punti di PIL. Il rendimento sarebbe più alto se i tassi si applicassero alla totalità del patrimonio e non alle frazioni superiori alle soglie indicate.

²⁸ L'imposta di solidarietà sulla ricchezza (ISF), applicata in Francia nel 2013, riguarda i patrimoni imponibili superiori a 1,3 milioni di euro (previa deduzione del 30% del valore della prima casa), con tassi che vanno dallo 0,7% all'1,5% per la fascia di reddito più elevata (oltre i 10 milioni di euro). Considerati i rialzi della soglia di tassazione e delle esenzioni, le entrate risultano inferiori allo 0,5% del PIL. In teoria, un attivo è detto di investimento quando il proprietario esercita un'attività nell'impresa coinvolta. In pratica, si tratta di una condizione difficilmente valutabile e facilmente eludibile, anche perché sono stati introdotti nel corso degli anni vari regimi in deroga (come i "patti degli azionisti", che permettono ugualmente delle esenzioni parziali o totali dall'ISF nel caso in cui un gruppo di azionisti s'impegni a

mantenere la propria partecipazione per una durata minima di tempo). Secondo i dati disponibili, la maggior parte dei patrimoni più elevati sfugge all'ISF. Inoltre l'amministrazione fiscale francese pubblica pochissime statistiche dettagliate per fasce patrimoniali (molto meno, per esempio, che all'inizio del XX secolo e fino agli anni cinquanta e sessanta, a cominciare dai dati sulle successioni), il che aggiunge altra opacità all'insieme. Cfr. allegato tecnico.

²⁹ Cfr. in particolare cap. 5, [grafici 5.4](#) e seguenti.

³⁰ Nel caso, gli introiti dell'imposta progressiva sul capitale passerebbero a 3-4 punti di PIL, di cui 1-2 punti derivanti dalla tassa fondiaria. Cfr. allegato tecnico.

³¹ Per esempio per giustificare il recente abbassamento del tasso superiore dell'ISF francese, dall'1,8% all'1,5%.

³² Cfr. in proposito, P. Judet de la Combe, "Le jour où Solon a aboli la dette des athéniens", in *Libération*, 31 maggio 2010.

³³ In realtà, abbiamo visto come una quota – sempre maggiore con l'andar del tempo – del capitale terriero corrisponda a miglioramenti da apportare ai terreni, per cui, se si valutano le cose sul lungo periodo, il capitale terriero non diventa poi tanto diverso dalle altre forme cumulabili di capitale. Resta il fatto che l'accumulo di capitale terriero non può superare determinati limiti e che la sua predominanza corrisponde a un mondo dalla crescita molto lenta.

³⁴ Il che non impedisce di conferire agli altri stakeholder (salariati, comunità locali, associazioni ecc.) i mezzi per pesare effettivamente sulle decisioni, sotto forma di diritti di voto adeguati. La trasparenza finanziaria può svolgere anche qui un ruolo essenziale. Torneremo sull'argomento nel cap. 16.

³⁵ Il tasso ottimale d'imposta sul capitale mira esattamente a colmare il divario tra il tasso di rendimento r e il tasso di crescita g , o quantomeno a limitare alcuni suoi effetti. Per esempio, in base a determinate ipotesi, il tasso ottimale di tassazione dell'eredità è dato dalla formula $\tau = 1 - G/R$, dove G è il tasso di crescita generazionale e R è il rendimento generazionale del capitale (per cui il tasso tende al 100% quando la crescita è infinitamente bassa rispetto al rendimento, e tende allo 0% quando essa si avvicina al rendimento). In genere, però, le cose sono più complicate, anche perché il sistema ideale implica un tasso annuo e progressivo sul capitale. Per la presentazione e la spiegazione delle principali forme di tassazione ottimale (in grado di precisare i termini del dibattito, ma non di fornire risposte pronte, talmente numerosi sono gli effetti, e talmente difficili da valutare con esattezza), cfr. allegato tecnico.

³⁶ Thomas Paine, nella sua proposta di *Giustizia agraria* del 1795, prevedeva di tassare le eredità al 10% (livello secondo lui corrispondente alla quota non cumulata, mentre la quota cumulata, a suo parere, non andava tassata in alcun modo, anche se era stata cumulata nel corso di molte generazioni). Alcune proposte di "diritto nazionale sull'eredità" fatte durante la Rivoluzione sono state ben più radicali. Tuttavia i diritti di successione e di trasferimento finalmente adottati, dopo molti dibattiti, non superano mai l'1-2% in linea diretta. Su questi dibattiti e le proposte, cfr. allegato tecnico.

³⁷ Malgrado i molti dibattiti e le molte proposte americane e britanniche, soprattutto durante gli anni sessanta e settanta, e nuovamente a partire dal primo decennio del XXI secolo. Cfr. allegato tecnico.

³⁸ Questo vizio d'origine deriva dal fatto che le imposte sul capitale avviate dal XIX secolo sono state varate in un mondo senza inflazione (o con bassa inflazione), nel quale sembrava bastasse, per fissare le stime, aggiornare i valori degli attivi ogni dieci o quindici anni (per quelli immobiliari) oppure fare riferimento al valore d'acquisto (sistema spesso utilizzato per quelli finanziari). Questi sistemi dei valori catastali e fiscali sono stati profondamente sconvolti dall'inflazione tra il 1914 e il 1945 e, in un mondo caratterizzato da un'inflazione importante permanente, non sono mai riusciti a funzionare in modo corretto.

³⁹ Per la storia dell'imposta tedesca sul capitale, dalla sua creazione in Prussia nel 1891 alla sua interruzione giuridica nel 1997 (la legge non è mai stata formalmente abolita), cfr. Dell, *L'Allemagne inégale*, cit. Sull'imposta svedese sul capitale,

creata nel 1947 (ma in realtà esistente come supplemento d'imposta sui redditi da capitale fin dalla seconda decade del XX secolo) e soppressa nel 2007, cfr. i lavori già citati di Ohlsson e Waldenström, e i riferimenti in allegato. In genere, i tassi di queste imposte non hanno mai superato l'1,5-2% per i maggiori patrimoni, con un apice del 4% in Svezia nel 1983 (applicato però solo a valori fiscali, senza rapporto significativo con i valori di mercato). Oltre alla diminuzione delle basi fiscali, riguardante nei due paesi anche l'imposta di successione, in Svezia, dove l'imposta di successione è stata soppressa nel 2005, ha avuto importanza anche la percezione della concorrenza fiscale. L'episodio, poco coerente con i valori ugualitari del paese, dimostra l'incapacità crescente, da parte dei piccoli paesi, di condurre una politica autonoma.

⁴⁰ In Francia l'imposta sugli alti patrimoni è stata introdotta nel 1981, soppressa nel 1986 e reintrodotta nel 1988 sotto forma di imposta di solidarietà sulla ricchezza. I valori di mercato registrano a volte brusche variazioni, apparentemente arbitrarie, che hanno tuttavia il merito di fornire l'unica base oggettiva accettabile da tutti. A condizione, però, di aggiornare con regolarità i tassi e le fasce di imposizione, e non lasciare che le entrate prendano automaticamente il volo seguendo i corsi immobiliari; altrimenti ci si espone a possibili rivolte fiscali, come dimostra la celebre Proposta 13 adottata in California nel 1978 per limitare i rialzi uniformi della *property tax*.

⁴¹ L'imposta spagnola viene applicata a patrimoni imponibili superiori a 700.000 euro (con 300.000 euro di deduzione per la prima casa) e il tasso più alto è del 2,5% (in Catalogna è stato portato al 2,75%). Oltre che in Francia e in Spagna, esiste un'imposta annua sul capitale anche in Svizzera, con tassi relativamente ridotti (meno dell'1%), per motivi di concorrenza tra cantoni.

⁴² Viceversa, impedire a un concorrente estero di svilupparsi (la distruzione da parte del colonizzatore inglese della piccola industria tessile indiana all'inizio del XIX secolo fa parte della memoria storica dell'India) può avere a volte conseguenze destinate a durare nel tempo.

⁴³ Il che è tanto più sorprendente in quanto le rare stime dei profitti economici prodotti dall'integrazione finanziaria depongono a favore di un profitto globale piuttosto modesto (senza considerare gli effetti negativi sulla disuguaglianza e l'instabilità, ignorati da questi studi). Cfr. O. Jeanne, P.-O. Gourinchas, "The Elusive Gains from International Financial Integration", in *Review of Economic Studies*, 2006. Si noterà che la posizione del FMI a proposito delle trasmissioni automatiche di informazioni è in genere vaga e mutevole: il FMI ne approva il principio, per poi meglio affossarlo in caso di concreta applicazione, appellandosi ad argomenti tecnici poco convincenti.

⁴⁴ Il confronto stabilito più di frequente dalla stampa contrappone da una parte il patrimonio medio dei 535 membri del Congresso americano (il quale, secondo le loro dichiarazioni, in teoria affidabili, raccolte dal Center for Responsible Politics, sarebbe di "soli" 15 milioni di dollari, cifra tra l'altro molto più elevata di quella europea, come abbiamo già notato) e dall'altra il patrimonio medio dei 70 più ricchi membri dell'Assemblea nazionale popolare della Cina, il quale supererebbe il miliardo di dollari (secondo *Hurun Report* 2012, classifica delle ricchezze cinesi tipo *Forbes*, stilata con metodi più chiari). Considerata la disparità numerica tra i membri dei due parlamenti, sarebbe più giustificato mettere a confronto il patrimonio medio dei 3000 membri dell'Assemblea cinese (per i quali non sembra disponibile alcuna stima), senonché, a quanto pare, il fatto di essere membro dell'Assemblea cinese rappresenta per i miliardari che la compongono una funzione principalmente onorifica (e non un lavoro di legislatore). Per cui, in definitiva, sarebbe forse più giustificato confrontarli con i 70 donatori più ricchi della scena politica americana.

⁴⁵ Cfr. N. Qian, T. Piketty, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986-2015", cit.

⁴⁶ Per una prospettiva di lungo termine, che tiene conto in modo particolare del fatto che l'Europa ha tratto a lungo vantaggio del suo spezzettamento (la concorrenza tra Stati stimola l'innovazione, soprattutto in materia di tecnologia militare), fino a quando questo non è diventato un handicap rispetto alla Cina, cfr. J-L. Rosenthal, R. B. Wong, *Before and*

⁴⁷ Cfr. allegato tecnico.

⁴⁸ Tra il 2000 e il 2010 in molti paesi europei (Italia, Spagna, Svezia, Regno Unito) i tassi d'immigrazione a carattere permanente (espressi in valore percentuale rispetto alla popolazione del paese di accoglienza) hanno raggiunto lo 0,6-0,7% annuo, contro lo 0,4% degli Stati Uniti e lo 0,2-0,3% di Francia e Germania. Cfr. allegato tecnico. Con la crisi, certi flussi hanno già ripreso la via del ritorno, in particolare nell'Europa del Sud e in Germania. Se si considera l'Europa nel suo complesso, l'immigrazione permanente è stata quasi pari a quella del primo decennio del XXI secolo in America del Nord, paese in cui la natalità resta tuttora molto più elevata.

LA QUESTIONE DEL DEBITO PUBBLICO

Per uno Stato esistono soprattutto due modi per finanziare le proprie spese: con l'imposta o con il debito. In generale, l'imposta è la soluzione di gran lunga preferibile, sia in termini di giustizia che in termini di efficacia. Il problema del debito consiste nel fatto che il più delle volte deve essere ripagato, per cui va generalmente incontro agli interessi di chi disponeva di mezzi finanziari per prestare soldi allo Stato, a cui sarebbe stato meglio far pagare le imposte. Esistono tuttavia molte ragioni, buone e cattive, per cui i governi si trovano a volte a ricorrere al prestito e ad accumulare debiti, oppure a ereditare un debito pesante dai governi precedenti. Oggi i paesi più ricchi sembrano stretti nella morsa di un'interminabile crisi del debito. È certo possibile trovare nella storia – lo abbiamo visto nella Parte seconda del volume – livelli d'indebitamento pubblico anche più elevati, come nel caso del Regno Unito, in cui il debito pubblico ha superato in due casi due annualità di reddito nazionale, una prima volta dopo le guerre napoleoniche e una seconda volta dopo la seconda guerra mondiale. Ma resta il fatto che, con un debito pubblico che nei paesi ricchi si avvicina mediamente a un'annualità di reddito nazionale (circa il 90% del PIL), il mondo sviluppato finisce oggi per registrare un livello d'indebitamento mai visto dopo il 1945. Il mondo emergente, che è più povero del mondo ricco, per reddito e per capitale, ha un debito pubblico molto più contenuto (in media attorno al 30% del PIL). Il che dimostra fino a che punto la questione del debito pubblico sia una questione di distribuzione della ricchezza, in particolare tra attori pubblici e attori privati, e non una questione di livello assoluto della ricchezza stessa. Il mondo ricco è ricco: sono i suoi Stati a essere poveri. Il caso più estremo è quello dell'Europa, che è insieme il continente in cui i patrimoni privati sono i più alti del mondo e il continente che incontra più difficoltà a risolvere la crisi del debito pubblico. Strano paradosso.

Cominceremo dunque con l'esaminare le diverse modalità per uscire da un livello così elevato di debito pubblico. Questo ci porterà poi ad analizzare i diversi ruoli esercitati in pratica dalle banche centrali per regolamentare e redistribuire il capitale, nonché le impasse alle quali conduce un'unificazione europea troppo incentrata sulla moneta, che ignora apertamente l'imposta e il debito. Infine studieremo la questione dell'accumulo ottimale di capitale pubblico e della sua articolazione con il capitale privato nel XXI secolo, in un contesto caratterizzato da una crescita debole e da un possibile degrado del capitale naturale.

Come fare per ridurre in modo significativo un debito pubblico rilevante, qual è il debito europeo attuale? Esistono soprattutto tre metodi principali, coniugabili in proporzioni diverse: l'imposta sul capitale, l'inflazione e l'austerità. L'imposta eccezionale sul capitale privato è la soluzione più equa ed efficace. Al suo posto, può svolgere un ruolo utile l'inflazione: che è poi il modo in cui, nel corso della storia, è stata assorbita la gran parte dei debiti pubblici più importanti. La soluzione peggiore, in termini di giustizia come in termini di efficacia, è una cura prolungata di austerità. Eppure è proprio la soluzione che si sta applicando oggi in Europa.

Cominciamo con il fare mente locale sulla struttura d'insieme del patrimonio nazionale in Europa all'inizio del XXI secolo. Come abbiamo visto nella Parte seconda del libro, il patrimonio nazionale si avvicina oggi, nella maggioranza dei paesi europei, alle sei annualità di reddito, ed è detenuto quasi totalmente dai privati (cioè dalle famiglie). Il valore totale degli attivi pubblici è equivalente a quello del debito pubblico dei vari paesi (attorno a un'annualità di reddito nazionale), per cui il patrimonio pubblico netto è quasi nullo.¹ I patrimoni privati si dividono in due metà più o meno uguali: gli attivi immobiliari e quelli finanziari (al netto dei debiti privati). La posizione patrimoniale ufficiale dell'Europa rispetto al resto del mondo è mediamente abbastanza vicina all'equilibrio, il che significa che sia le imprese europee sia i debiti pubblici europei sono detenuti, in media, dalle famiglie europee (o, più precisamente, ciò che è detenuto dal resto del mondo è compensato da ciò che gli Europei detengono nel resto del mondo). È certo una realtà offuscata dalla complessità del sistema d'intermediazione finanziaria (si deposita il proprio capitale in banca su un conto risparmio o in un prodotto finanziario, dopodiché la banca provvede a investire il tutto altrove) e dall'ampiezza delle partecipazioni incrociate tra paese e paese, ma è né più né meno che la realtà: le famiglie europee (o, quantomeno, chi possiede qualcosa: non dimentichiamo che i patrimoni sono sempre molto concentrati, con oltre il 60% del totale nelle mani del 10% più ricco) possiedono l'equivalente di tutto quanto c'è da possedere in Europa, compresi ovviamente i debiti pubblici.²

Come fare, in tali condizioni, per ridurre il debito pubblico a zero? Una prima soluzione sarebbe quella di privatizzare tutti gli attivi pubblici. Stando ai conti nazionali stabiliti nei vari paesi europei, il prodotto della vendita di tutti gli edifici pubblici, scuole, licei, università, ospedali, caserme, infrastrutture varie ecc.,³ consentirebbe più o meno il rimborso completo dei debiti pubblici. Anziché detenere il debito pubblico tramite i loro investimenti finanziari, le famiglie europee più ricche di patrimonio diventerebbero direttamente proprietarie di scuole, ospedali, caserme ecc. Dopodiché, bisognerebbe versare loro un affitto per poter utilizzare quegli attivi e continuare a produrre i servizi pubblici corrispondenti. È una soluzione che, anche se viene a volte evocata con assoluta serietà, deve essere, a mio avviso, totalmente respinta. Perché lo Stato sociale europeo possa assolvere in modo corretto e duraturo ai suoi compiti, in

particolare nel campo dell'istruzione, della sanità e della sicurezza, mi pare indispensabile che continui a detenere gli attivi pubblici corrispondenti a quei determinati settori. Anche se è importante capire che la situazione di oggi, per la quale dobbiamo versare ogni anno interessi assai gravosi in ragione del debito pubblico (e non di locazioni immobiliari), non varia poi di molto, poiché gli interessi finiscono per pesare in misura notevole sui bilanci pubblici.

La soluzione di gran lunga più soddisfacente per ridurre il debito pubblico consiste nel prelievo di un'imposta eccezionale sul capitale privato. Per esempio, un'imposta proporzionale del 15% su tutti i patrimoni privati procurerebbe quasi un'annualità di reddito nazionale e permetterebbe quindi di rimborsare immediatamente gli interi debiti pubblici. Lo Stato continuerebbe a detenere gli attivi pubblici, ma il valore del suo debito sarebbe azzerato, e non avrebbe più interessi da pagare.⁴

Questa soluzione equivarrebbe alla cancellazione totale del debito pubblico, pur con due differenze essenziali.⁵

È sempre molto difficile prevedere il grado d'incidenza finale di una cancellazione, anche parziale. Misure simili, di non pagamento completo o parziale del debito pubblico, sono state spesso impiegate in situazioni di crisi estrema da sovraindebitamento, per esempio in Grecia tra il 2011 e il 2012, in forma di *haircut* ad ampiezza variabile (secondo la formula d'uso): si diminuisce del 10% o del 12% (o anche più) il valore dei titoli del debito pubblico detenuti dalle banche e dai vari creditori. Il problema è che, se la misura viene applicata su vasta scala, per esempio su scala europea e non solo greca (in Grecia il PIL equivale ad appena il 2% del PIL europeo), è molto probabile che si scateni un'ondata di panico bancario e ne consegua una serie di fallimenti a catena. A seconda dell'identità delle banche detentrici di questa o quella categoria di titoli, della struttura dei loro bilanci, dell'identità degli istituti che hanno prestato loro denaro, delle famiglie che hanno investito i loro risparmi in quegli istituti, sotto qualsiasi forma ecc., alla fine ci si può ritrovare con esiti del tutto differenti, impossibili da prevedere nella loro esatta portata. Inoltre è possibile che i detentori dei maggiori patrimoni facciano in tempo a ristrutturare il loro portafogli in modo da sfuggire quasi del tutto all'*haircut*. A volte si pensa che l'*haircut* faccia pagare chi ha preso più rischi. Ebbene, non esiste niente di più falso: considerate le transazioni incessanti che caratterizzano i mercati finanziari e le scelte di portafoglio, nulla può garantire che a pagare sia chi deve effettivamente pagare. Il vantaggio dell'imposta eccezionale sul capitale, assimilabile in qualche modo a un *haircut* fiscale, consiste appunto nel far sì che le cose si organizzino nel modo più civile. Ci si assicura che ciascuno contribuisca per la propria parte allo sforzo richiesto, e si eviteranno soprattutto i fallimenti bancari, poiché a contribuire saranno i detentori finali dei patrimoni (le persone fisiche) e non gli istituti finanziari. Ecco perché è indispensabile che le autorità pubbliche dispongano in permanenza delle trasmissioni automatiche di informazioni bancarie sull'insieme degli attivi finanziari detenuti da tutti. Senza catasto

finanziario, tutte le politiche eventualmente seguite diventano di per sé arbitrarie.

Di più, e soprattutto: il vantaggio della soluzione fiscale è che permette di modulare lo sforzo richiesto a seconda del livello di patrimonio di ciascuno. In concreto, non avrebbe molto senso prelevare un'imposta eccezionale proporzionale del 15% su tutti i patrimoni privati europei. Meglio applicare un'aliquota progressiva, in modo da risparmiare i patrimoni più modesti e da chiedere di più ai patrimoni più elevati. In una certa misura, è già quanto stanno promuovendo le leggi bancarie europee, quando, in genere, garantiscono in caso di fallimento i depositi inferiori ai 100.000 euro. L'imposta progressiva sul capitale è come una generalizzazione di questa logica, in quanto aiuta a graduare con molta più cura lo sforzo richiesto applicando più tranches (garanzia completa fino a 100.000 euro, garanzia parziale da 100.000 euro a 500.000 euro, e così via, con tante tranches quante risulta utile che siano). Inoltre è uno strumento applicabile all'insieme degli attivi (comprese le azioni quotate e non quotate) e non soltanto ai depositi bancari: aspetto quanto mai essenziale, se si vuole davvero sottoporre a contributo i detentori dei maggiori patrimoni, le cui disponibilità vengono raramente investite su un conto bancario.

In ogni caso, sarebbe eccessivo pretendere di azzerare il debito pubblico in un colpo solo. Più realisticamente, supponiamo che si cerchi di ridurre i debiti degli Stati europei del 20% circa del PIL, che permetterebbe di passare da circa il 90% del PIL attuale al 70%, un livello che si avvicinerrebbe alla quota d'indebitamento massimo – 60% del PIL – fissata dagli attuali trattati europei.⁶ Come abbiamo già notato nel capitolo precedente, un'imposta progressiva sul capitale che prelevi lo 0% sui patrimoni netti inferiori a 1 milione di euro, l'1% sulla fascia di patrimonio compresa tra 1 e 5 milioni di euro e il 2% sulla fascia superiore a 5 milioni di euro, farebbe guadagnare l'equivalente circa del 2% di PIL europeo. Per ottenere in una sola volta il 20% del PIL in entrate fiscali, basterebbe dunque applicare un'imposta eccezionale con tassi due volte più alti: 0% fino a 1 milione di euro, 10% tra 1 e 5 milioni di euro e 20% oltre i 5 milioni di euro.⁷ È interessante notare come il prelievo eccezionale sul capitale applicato in Francia nel 1945, il cui scopo principale era ridurre massicciamente l'indebitamento pubblico, prevedesse un'aliquota progressiva e crescente, dallo 0% fino al 25% per i patrimoni più cospicui.⁸

È anche possibile ottenere il medesimo risultato applicando per dieci anni l'imposta progressiva con tassi dello 0%, dell'1% e del 2% e destinando le entrate a un alleggerimento del debito, per esempio con i cosiddetti "fondi di redenzione del debito", proposto nel 2011 dal consiglio di esperti economici attivato dal governo tedesco. La proposta, che punta prima alla condivisione di tutti i debiti pubblici dei paesi dell'eurozona che superano del 60% il PIL (in particolare quelli della Germania, della Francia, dell'Italia e della Spagna), e poi al progressivo azzeramento di questi fondi, è tutt'altro che perfetta. Le manca in particolare la governance democratica, senza la quale la messa in comune dei debiti europei non può funzionare, come vedremo più

avanti. Ma ha il merito di esistere, e potrebbe coniugarsi perfettamente con un prelievo eccezionale o decennale sul capitale.⁹

L'inflazione favorisce la redistribuzione delle ricchezze?

Riprendiamo il nostro ragionamento. Abbiamo notato come l'imposta eccezionale sul capitale costituisce il modo migliore di ridurre un debito pubblico rilevante, e come, secondo noi, rappresenti di gran lunga il metodo più trasparente, più giusto e più efficace. Al suo posto, è possibile fare ricorso all'inflazione. In concreto, il debito pubblico è un attivo nominale (vale a dire che il prezzo viene fissato prima e non dipende dall'inflazione) e non un attivo reale (il cui prezzo evolve a seconda della situazione economica, in genere almeno di pari passo con l'inflazione, come il prezzo degli attivi immobiliari o dei titoli azionari), per cui basta avere un po' d'inflazione supplementare per ridurre notevolmente il valore reale del debito pubblico. Per esempio, con un'inflazione del 5% annuo anziché del 2%, in capo a cinque anni il valore reale del debito, espresso in percentuale del PIL, si ridurrebbe di più del 15% supplementare (a parità di fattori in campo), il che sarebbe un risultato considerevole.

Quella dell'inflazione è certo una soluzione molto attraente. La maggioranza dei più alti debiti pubblici della storia d'Europa, soprattutto nel corso del XX secolo, è stata ridotta in questo modo. Per esempio, in Francia e in Germania, dal 1913 al 1950, l'inflazione è stata, in media, rispettivamente del 13% e del 17% annuo. Il che ha permesso ai due paesi di dedicarsi alla ricostruzione postbellica con un debito pubblico stabilizzato, all'inizio degli anni cinquanta, su livelli insignificanti. La Germania, in particolare, è il paese che più di tutti ha fatto ricorso – un ricorso massiccio – all'inflazione (e anche all'annullamento puro e semplice dei crediti) per liberarsi dei debiti pubblici accumulati nel corso della sua storia.¹⁰ A parte la Banca centrale europea, che è oggi di gran lunga l'istituto più restio alla soluzione, non è un caso che le grandi banche centrali del pianeta, si tratti della Federal Reserve americana, della Banca del Giappone o della Banca d'Inghilterra, tentino, più o meno apertamente, di alzare il tasso d'inflazione, e sperimentino perciò politiche cosiddette “non convenzionali” (torneremo sull'argomento). Se ce la facessero, se per esempio il loro tasso d'inflazione passasse al 5% annuo anziché stabilizzarsi al 2% annuo (percentuale non scontata), i rispettivi paesi riuscirebbero di fatto a uscire dalla spirale del superindebitamento molto più in fretta dei paesi dell'eurozona, le cui prospettive economiche sembrano gravemente condizionate dall'assenza di una via d'uscita dalla crisi del debito e dalla mancanza di una chiara visione a lungo termine in fatto di unione fiscale e di bilancio europea.

È importante, infatti, rendersi conto che senza prelievo eccezionale sul capitale, e senza inflazione supplementare, ci vorranno parecchi decenni per uscire da un livello d'indebitamento pubblico elevato come quello attuale. Facciamo un esempio estremo: supponiamo un'inflazione rigorosamente nulla, una crescita del PIL del 2% annuo (tasso, nel presente contesto europeo nient'affatto garantito, poiché il rigore di bilancio ha un evidente impatto recessivo, almeno a breve termine) e un deficit di bilancio limitato all'1% di PIL (il che implica in pratica un'eccedenza primaria rilevante, una volta

valutati gli interessi sul debito). Ebbene, per ridurre di 20 punti l'indebitamento pubblico (espresso in percentuale di PIL) ci vorranno, sulla carta, almeno vent'anni.¹¹ Se la crescita fosse inferiore al 2%, e il deficit superiore all'1%, ci vorranno più probabilmente trenta o quarant'anni. Come occorrono decenni per accumulare capitale, così occorre molto tempo per ridurre il debito.

L'esempio storico più interessante di una cura prolungata di austerità è quello offerto dal Regno Unito nel XIX secolo. Come abbiamo notato nella Parte seconda del libro (cap. 3), ci volle un secolo di eccedenze primarie (circa 2-3 punti di PIL annuo in media dal 1815 al 1914) per liberarsi dell'enorme debito pubblico ereditato dopo le guerre napoleoniche. In totale, per tutto il periodo, i contribuenti britannici hanno versato più risorse in interessi sul debito di quante ne abbiano dedicate alle spese scolastiche totali. Si è trattato di una scelta sicuramente rispondente agli interessi dei detentori dei titoli del debito, ma è ben poco probabile che la scelta rispondesse all'interesse generale del paese. E non è un delitto pensare che il ritardo britannico nel campo dell'istruzione abbia contribuito al declino del Regno Unito nel corso dei decenni successivi. Si è certo trattato di un debito superiore al 200% di PIL (e non di appena il 100%, come quello di oggi), e l'inflazione nel XIX secolo era quasi nulla (mentre tutti oggi indicano un obiettivo del 2% annuo). Per cui è lecito sperare che l'austerità europea possa limitarsi a una durata di dieci o vent'anni (come minimo), e non durare un secolo – anche se sarebbe comunque un periodo molto lungo. Così come è lecito pensare che l'Europa, per proiettare il proprio futuro nell'economia-mondo del XXI secolo, abbia di meglio da fare che sacrificare parecchi punti di PIL l'anno di eccedenze primarie per risanare il proprio debito pubblico, quando i paesi europei destinano in genere meno di un punto di PIL per le loro università.¹²

Ciò posto, vale la pena di insistere anche sul fatto che l'inflazione non è che un sostituto molto imperfetto dell'imposta progressiva sul capitale, e può comportare una serie di effetti collaterali poco gradevoli. La prima difficoltà connaturata all'inflazione è il rischio che vada fuori controllo: non è affatto sicuro che si fermi al 5% annuo. Una volta innescata la spirale inflazionistica, ciascuno vorrebbe vedere i salari e i prezzi che lo riguardano evolvere in una maniera a lui comoda, e può rivelarsi molto difficile fermare un tale meccanismo. In Francia, dal 1945 al 1948, per quattro anni consecutivi, l'inflazione supera il 50% su base annua. Il debito pubblico si riduce a poca cosa, a un margine ben più ridotto di quello ottenuto in seguito al prelievo eccezionale sui patrimoni applicato nel 1945. Ma milioni di piccoli risparmiatori si trovano completamente rovinati dall'inflazione, e ciò contribuirà ad aggravare la povertà endemica della terza età per tutti gli anni cinquanta.¹³ In Germania, tra l'inizio e la fine del 1923, i prezzi si sono moltiplicati per cento milioni, e la società e l'economia escono traumatizzate dall'episodio, il quale continuerà a influire a lungo sulla percezione che i tedeschi hanno dell'inflazione in sé. La seconda difficoltà connaturata all'inflazione è che perde buona parte degli effetti desiderati quando diventa permanente e anticipata

(in particolare chi presta soldi allo Stato esige un tasso d'interesse più alto).

A favore dell'inflazione resta un argomento. Rispetto all'imposta sul capitale, che come tutte le imposte porta inevitabilmente a sottrarre risorse a persone che si preparavano a spenderle utilmente (per consumi o investimenti), l'inflazione ha il merito, nella sua versione idealizzata, di colpire principalmente chi non sa che cosa fare del proprio denaro, ossia chi ha accumulato troppa liquidità sui propri conti bancari, o su conti correnti e libretti poco dinamici, o tenendola sotto il materasso. Viene risparmiato chi ha già speso tutto, chi ha investito tutto in attivi economici reali (immobili o di investimento) o, meglio ancora, chi si è indebitato (il suo debito nominale viene ridotto dall'inflazione, per cui può rilanciarsi più in fretta verso nuovi progetti di investimento). Da questo punto di vista ideale – il quale contiene una parte di verità e non va del tutto trascurato – l'inflazione sarebbe in qualche modo una tassa sul capitale passivo, e un incoraggiamento al capitale dinamico.¹⁴ Anche se, come s'è visto studiando le disuguaglianze dei rendimenti in rapporto al capitale iniziale, l'inflazione non impedisce minimamente ai patrimoni importanti e ben diversificati di ottenere un buon rendimento, a prescindere da qualsiasi implicazione personale, per il puro e semplice effetto della loro dimensione.¹⁵

In definitiva, la verità è che l'inflazione è uno strumento abbastanza grossolano e improprio per l'obiettivo che si prefigge. Le redistribuzioni delle ricchezze indotte vanno a volte nel senso giusto e a volte nel senso sbagliato. Certo, se la scelta è tra un po' più d'inflazione e un po' più di austerità, è preferibile un po' più d'inflazione. Ma il punto di vista espresso talvolta in Francia, secondo cui l'inflazione costituirebbe uno strumento di redistribuzione pressoché ideale (un modo di prendere un po' di soldi al "rentier tedesco" e di costringere la popolazione più vecchia e fiorente al di là del Reno a mostrare uno spirito di maggiore solidarietà, come spesso si sente dire) è troppo ingenuo e irrealistico. In pratica, una grossa ondata inflazionistica avrebbe in Europa una serie di conseguenze indesiderate circa la distribuzione delle ricchezze, soprattutto a danno della popolazione più povera, in Francia, in Germania e in tutti i paesi. Mentre i detentori di importanti patrimoni immobiliari e azionari sarebbero ampiamente risparmiati, di qua come di là dal Reno, e ovunque.¹⁶ Sia che s'intendano ridurre le disuguaglianze patrimoniali su base permanente, sia che si voglia ridurre un debito pubblico eccezionalmente elevato, l'imposta progressiva sul capitale è, in generale, uno strumento molto migliore dell'inflazione.

Che cosa fanno le banche centrali?

Per meglio comprendere il ruolo dell'inflazione, e più in generale il ruolo delle banche centrali nella regolamentazione e nella redistribuzione del capitale, è utile uscire un po' dal quadro della crisi attuale e collocare i problemi in una prospettiva storica di più lunga durata. Nel tempo in cui la base aurea è praticamente la norma in tutti i paesi, vale a dire fino alla prima guerra mondiale, il ruolo delle banche centrali è molto più ridotto rispetto a oggi. In particolare, la loro facoltà di battere moneta è molto limitata, in un sistema dominato dallo stock di oro e di argento. Una delle difficoltà più evidenti consiste appunto nel fatto che l'evoluzione generale dei prezzi dipende prima di tutto dalle eventuali scoperte aurifere e argentifere, cioè dal caso. Se lo stock di oro mondiale è stazionario, e la produzione mondiale è in forte crescita, il livello dei prezzi non può che scendere di continuo (un'identica massa monetaria deve sostenere una maggiore produzione), il che, in pratica, solleva notevoli difficoltà.¹⁷ Se si fanno scoperte inaspettate, come nell'America latina spagnola tra i secoli XVI e XVII, o in California a metà del XIX secolo, il prezzo può salire improvvisamente alle stelle, il che crea altri tipi di problemi, e di arricchimenti indotti.¹⁸ Il tutto è ben poco soddisfacente, ed è ben poco probabile che si torni un giorno a una situazione del genere (l'oro, questa "reliquia barbara", diceva Keynes).

Tuttavia, a partire dal momento in cui si sopprime ogni convertibilità con i metalli preziosi, è chiaro che la facoltà di battere moneta delle banche centrali diventa potenzialmente infinita e deve essere seriamente disciplinata. Ed è proprio il dibattito sull'indipendenza delle banche centrali a provocare una lunga serie di malintesi. All'inizio della crisi degli anni trenta, le banche centrali dei paesi industrializzati adottano una politica molto conservatrice: appena uscite dalla logica della base aurea, si rifiutano di creare la liquidità necessaria per salvare le istituzioni finanziarie in difficoltà, e da qui, i fallimenti bancari a catena, che aggravano terribilmente la crisi e fanno sprofondare il mondo nell'abisso. È importante avere ben presente la gravità del trauma causato da questa drammatica esperienza storica. A partire da quella data, tutti ritengono che la principale funzione delle banche centrali sia assicurare la stabilità del sistema finanziario, il che implica, in caso di panico assoluto, l'obbligo di assumere un ruolo da "prestatore di ultima istanza", consistente nel creare la liquidità necessaria per evitare il crollo generalizzato delle istituzioni finanziarie. È fondamentale capire che, dopo la crisi degli anni trenta, si tratta di una convinzione condivisa da tutti gli osservatori, quale che sia il loro modo d'intendere il New Deal o le varie forme di Stato sociale adottate negli Stati Uniti e in Europa dopo le crisi degli anni trenta e quaranta. A volte, la fiducia riposta nel ruolo stabilizzatore della banca centrale sembra persino inversamente proporzionale a quella riposta nelle politiche sociali e fiscali adottate nello stesso periodo.

Tutto ciò è espresso con particolare chiarezza nella monumentale *Storia monetaria degli Stati Uniti*, pubblicata nel 1963 da Milton Friedman. In quest'opera fondamentale, il

capofila degli economisti monetaristi studia con meticolosa attenzione i processi di breve durata della politica monetaria seguita dalla Federal Reserve, soprattutto consultando gli archivi e i verbali dei suoi diversi comitati, dal 1857 al 1960.¹⁹ Il punto focale della ricerca riguarda – e non c'è da sorprendersi – gli anni neri della crisi del 1929. Per Friedman non possono sussistere dubbi: è proprio la politica grossolanamente restrittiva della Federal Reserve a trasformare il crac di borsa in una crisi del credito, e a precipitare l'economia nella deflazione e in una recessione di ampiezza inaudita. La crisi è innanzitutto monetaria, e la sua soluzione non può che essere monetaria. Dalla sua dotta analisi Friedman trae conclusioni politiche trasparenti: per garantire una crescita tranquilla e pacifica nel quadro delle economie capitalistiche occorre, ed è sufficiente, seguire una politica monetaria appropriata, che assicuri una crescita costante del livello dei prezzi. Secondo la dottrina monetarista, il New Deal e il suo florilegio di posti di lavoro pubblici e di contributi sociali previsti da Roosevelt e dai democratici come risposta alla crisi degli anni trenta e all'uscita dalla seconda guerra mondiale non sono che una gigantesca fumisteria, costosa e inutile. Per salvare il capitalismo non c'è bisogno né di *welfare state* né di un governo tentacolare: basta una buona Federal Reserve. Nell'America degli anni sessanta e settanta, nella quale una parte dei democratici pensa di riproporre il New Deal, mentre l'opinione pubblica comincia a preoccuparsi del possibile declino degli Stati Uniti rispetto a un'Europa in piena crescita, quel messaggio politico forte e chiaro fa l'effetto di una bomba: i lavori di Friedman e della Scuola di Chicago contribuiscono senza dubbio a sviluppare un clima di diffidenza nei confronti dell'estensione infinita del ruolo dello Stato e a sviluppare il contesto intellettuale che porterà alla rivoluzione conservatrice tra il 1979 e il 1980.

Ma è ugualmente possibile rileggere quei medesimi eventi concludendo che niente impedisce di prevedere una buona Federal Reserve con un buono stato sociale e una buona fiscalità progressiva. Con tutta evidenza, queste istituzioni sono più complementari che alternative. Contrariamente a quanto la dottrina monetarista tenta di suggerire, il fatto che la Federal Reserve abbia in effetti condotto una politica grossolanamente restrittiva all'inizio degli anni trenta (come peraltro le banche centrali degli altri paesi ricchi), non dice alcunché sui meriti e i limiti delle altre istituzioni. Ma non è questo il punto che ci interessa qui. Il fatto è che, da decenni, tutti gli economisti – monetaristi, keynesiani o neoclassici – e tutti gli osservatori, di qualsiasi tendenza politica, sono concordi nel ritenere che le banche centrali debbano svolgere il ruolo del “prestatore di ultima istanza”, e prendere tutte le misure necessarie per evitare il crollo finanziario e la spirale deflazionistica.

Questo relativo consenso storico spiega perché tutte le banche centrali del pianeta, negli Stati Uniti come in Europa e in Giappone, hanno reagito alla crisi apertasi nel periodo 2007-2008 assumendosi il ruolo del prestatore e dello stabilizzatore. Per cui, a parte quello della Lehman Brothers nel settembre 2008, i fallimenti bancari sono stati relativamente limitati. Il che non significa che esista un consenso analogo sulla natura esatta delle politiche monetarie “non convenzionali” da seguire in situazioni simili.

In concreto, che cosa fanno le banche centrali? Nell'ambito della nostra ricerca, è importante precisare, in primo luogo, che le banche centrali in quanto tali non creano ricchezza: redistribuiscono la ricchezza. Più esattamente, quando la Federal Reserve o la BCE (Banca centrale europea) decidono di stampare 1 miliardo di dollari o di euro supplementari, sarebbe sbagliato pensare che il capitale nazionale americano o europeo aumenti di 1 miliardo di dollari o di euro. In realtà, il capitale nazionale non cambia né di un dollaro né di un euro, perché le operazioni effettuate dalle banche centrali sono sempre operazioni di prestito. Esse portano, per definizione, alla creazione di attivi e passivi finanziari, destinati a compensarsi esattamente nel momento in cui vengono introdotti. Per esempio, la Federal Reserve presta 1 miliardo di dollari alla Lehman Brothers o alla General Motors (o al governo americano) che si trova indebitata per quella somma. Né il patrimonio netto della Federal Reserve né quello della Lehman Brothers né quello della General Motors né *a fortiori* quello degli Stati Uniti o del pianeta viene modificato dall'operazione. Del resto, sarebbe incredibile che le banche centrali potessero con una semplice operazione contabile aumentare il capitale nazionale del loro paese e, nel caso, dell'intero universo.

Tutto dipende dall'impatto sull'economia reale della politica monetaria adottata. Se il prestito fatto dalla banca centrale permette alla società in questione di superare la crisi e di evitare il fallimento definitivo (fallimento che avrebbe forse portato a un calo del patrimonio nazionale), una volta che la situazione si è stabilizzata e il prestito viene rimborsato, si può pensare che il prestito della Federal Reserve abbia contribuito ad accrescere il patrimonio nazionale (o quantomeno a non abbassarlo). Viceversa, se il prestito serve solo a ritardare l'inevitabile fallimento della società e se al tempo stesso impedisce a un concorrente affidabile di farsi avanti (cosa che può sempre capitare), si può pensare che questa politica abbia finito per diminuire il patrimonio nazionale. Tutti e due i casi sono possibili, e sono sicuramente presenti, in proporzioni diverse, in tutte le politiche monetarie. Dal momento che l'intervento delle banche centrali ha impedito alla recessione del periodo 2008-9 di ampliarsi a dismisura, si può pensare che esse abbiano contribuito, in media, ad aumentare il PIL, l'investimento e dunque il capitale dei paesi ricchi e del mondo intero. Ma va da sé che questo tipo di valutazione dinamica resterà sempre incerto e controvertibile. Quel che è certo è che, nel momento in cui le banche centrali aumentano la massa monetaria accordando un prestito a una società finanziaria o non finanziaria, o anche a un governo, il loro intervento non ha nell'immediato alcun impatto sul capitale nazionale, e nemmeno sul capitale pubblico o privato.²⁰

In che cosa consistono le politiche monetarie "non convenzionali" sperimentate dopo la crisi del 2007 e del 2008? In tempi normali, le banche centrali si limitano ad assicurarsi che la massa monetaria cresca allo stesso ritmo degli attivi economici, in modo da garantire una bassa inflazione, nell'ordine dell'1% o del 2% annuo. In

concreto, introducono moneta nuova prestando denaro alle banche per durate brevissime, spesso appena qualche giorno. Questi prestiti permettono di garantire la solvibilità dell'intero sistema finanziario. Di fatto, gli enormi flussi di depositi e di prelievi effettuati quotidianamente a nome di famiglie e imprese non si equilibrano mai perfettamente, alla giornata, sulla singola banca. Dopo il 2008, la novità principale consiste nella durata dei prestiti consentiti alle banche private. Anziché prestare a brevissimo termine (pochi giorni), la Federal Reserve e la BCE hanno iniziato a concedere prestiti con scadenza tre mesi o sei mesi – da qui, un aumento molto consistente dei volumi corrispondenti durante l'ultimo trimestre 2008 e all'inizio del 2009. E hanno anche iniziato a prestare, soprattutto negli Stati Uniti, a società non finanziarie, con prestiti al settore bancario fino a nove o dodici mesi e acquisti diretti di obbligazioni relativamente a lunga scadenza. A partire dal 2011 e dal 2012, le banche centrali hanno di nuovo ampliato la gamma dei loro interventi. Gli acquisti di buoni del tesoro e di varie obbligazioni pubbliche, praticati dopo l'inizio della crisi dalla Federal Reserve, dalla Banca del Giappone e dalla Banca d'Inghilterra, sono stati effettuati, con l'aggravarsi della crisi stessa nell'Europa del Sud, anche dalla BCE.

In merito a queste politiche vanno precisati alcuni punti. Innanzitutto, le banche centrali hanno il potere di evitare il fallimento di una banca o di una società non finanziaria prestandole il denaro necessario per pagare salari e fornitori. Ma non possono obbligare le imprese a investire, le famiglie a consumare e l'economia a riprendere la crescita. Non hanno nemmeno il potere di decidere circa il tasso d'inflazione. Le liquidità create dalle banche centrali hanno di certo consentito di evitare depressione e deflazione, ma oggi, nei paesi ricchi, in particolare in Europa, dove la crisi dell'eurozona incide non poco sulla fiducia, il clima rimane pesante. Il fatto che i governi dei principali paesi ricchi (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito) si trovino, tra il 2012 e il 2013, a ricevere finanziamenti a tassi eccezionalmente bassi – appena l'1% – testimonia l'importanza delle politiche stabilizzatrici condotte dalle banche centrali. Ma soprattutto dimostra che gli investitori privati non sanno bene che cosa fare con le liquidità prestate a tasso zero o quasi dalle autorità monetarie, per cui preferiscono girare il prestito agli Stati giudicati più sicuri, a un rendimento quasi nullo. I tassi d'interesse, molto bassi per certi paesi e molto più alti per altri, sono il segno di una situazione economica anomala e in continua fibrillazione.²¹

La forza delle banche centrali sta nel loro potere di redistribuzione molto rapida delle ricchezze, in teoria in proporzioni infinite. Se necessario, una banca centrale può nello spazio di un secondo creare tutti i miliardi che vuole e depositarli sul conto di una società o di un governo in stato di bisogno. In caso d'urgenza assoluta (panico finanziario, guerra, catastrofe naturale), l'immediatezza e l'illimitatezza della liquidità monetaria rappresentano delle risorse insostituibili. In particolare, un'amministrazione fiscale non potrebbe mai agire altrettanto in fretta per fissare un'imposta: deve definire l'imponibile, l'entità dei tassi, votare una legge, raccogliere l'imposta, prevedere eventuali contestazioni ecc. Se si dovesse procedere così a rilento per risolvere una crisi

finanziaria, tutte quante le banche sarebbero già fallite. La rapidità di esecuzione è appunto la principale forza delle autorità monetarie.

La debolezza delle banche centrali sta invece nel fatto che la loro facoltà di decidere a chi assegnare prestiti, con quale importo e per quale durata, e di gestire poi il portafoglio finanziario corrispondente, è evidentemente alquanto limitata. La prima conseguenza è che la dimensione del loro bilancio non può superare determinati limiti. In concreto, con tutte le nuove gamme di prestiti e di interventi sui mercati finanziari introdotte dopo il 2008, la dimensione dei bilanci delle banche centrali è più o meno raddoppiata. La totalità degli attivi e dei passivi finanziari è passata da circa il 10% annuo a più del 20% del PIL per quanto riguarda la Federal Reserve e la Banca d'Inghilterra, e dal 15% circa al 30% circa del PIL per quanto riguarda la BCE. Si tratta certo di una crescita incredibile. Ma è altrettanto chiaro che gli importi rimangono abbastanza modesti in rapporto alla totalità dei patrimoni privati netti, i quali nella maggioranza dei paesi ricchi raggiungono il 500% o il 600% del PIL.²²

In assoluto, sarebbe possibile pensare a importi molto più elevati. Le banche centrali potrebbero decidere di riscattare tutte le imprese di un paese, l'intero settore immobiliare, finanziare la riconversione energetica, investire nelle università, guidare l'economia nel suo complesso. L'unico problema, ovviamente, è che le banche centrali non hanno un'amministrazione attrezzata per farlo, e soprattutto non hanno la legittimazione democratica per intraprendere azioni del genere. Le redistribuzioni operate dalle banche centrali sono immediate e potenzialmente infinite, ma possono anche essere mirate in modo infinitamente improprio (come gli effetti dell'inflazione sulle disuguaglianze), per cui è preferibile che i loro interventi non superino un certo limite. Ecco perché le banche centrali operano nel quadro di uno stretto mandato, incentrato sulla stabilità del sistema finanziario. In pratica, quando il potere pubblico decide di intervenire a favore di determinati specifici settori industriali, come negli Stati Uniti a favore della General Motors negli anni 2009 e 2010, è lo Stato americano e non la Federal Reserve a farsi direttamente carico dei prestiti, delle partecipazioni e dei vari aiuti all'impresa in questione. In Europa succede la stessa cosa: la politica industriale o universitaria dipende dagli Stati e non dalla banca centrale. Non si tratta di un problema d'impossibilità tecnica, si tratta di un problema di governance democratica. Il fatto che le imposte e i bilanci pubblici richiedano tempo per essere votati e applicati non dipende interamente dal caso: quando si spostano quote importanti di ricchezza nazionale, è bene non commettere errori.

Tra le molte controversie sui limiti del ruolo delle banche centrali, ve ne sono due che interessano in modo particolare la nostra ricerca e meritano di essere discusse a parte: la complementarità tra regolamentazione bancaria e imposta sul capitale (questione perfettamente illustrata dall'esempio recente della crisi cipriota) e i limiti sempre più evidenti dell'architettura istituzionale oggi in vigore in Europa (dove si sta sperimentando una costruzione inedita nella storia, quanto meno su scala continentale: una moneta senza Stato).

La crisi cipriota: quando l'imposta sul capitale fa le funzioni della regolamentazione bancaria

Il primo insostituibile ruolo delle banche centrali è garantire la stabilità del sistema finanziario. Esse sono l'istituzione meglio attrezzata per accertare ogni giorno la situazione delle varie banche, per rifinanziarle in caso di necessità e per controllare che il sistema dei pagamenti funzioni normalmente; e in ciò sono aiutate da autorità e strutture specificamente incaricate della regolamentazione bancaria, per esempio della distribuzione delle licenze richieste per creare un istituto finanziario (non si può dar vita a una banca in un garage) oppure per verificare che gli indici conservativi in vigore (cioè i quantitativi di riserve e di attivi giudicati poco rischiosi che le banche devono detenere per poter prestare o investire questa o quella somma in attivi più rischiosi) siano correttamente rispettati. In tutti i paesi le banche centrali e le autorità di regolamentazione bancaria (a esse perlopiù collegate) lavorano di concerto. Nell'attuale progetto di definizione di un'unione bancaria europea, alla BCE è assegnato un ruolo centrale. Nella regolamentazione di certe crisi bancarie reputate particolarmente gravi, le banche centrali lavorano di comune accordo anche con le strutture internazionali create all'uopo, a cominciare dal Fondo monetario internazionale (FMI). È il caso della ormai famosa "Troika", che raggruppa la Commissione europea, la BCE e il FMI, e che dal periodo 2009-10 tenta di spegnere la crisi finanziaria europea, un concentrato di crisi del debito pubblico e di crisi bancaria, soprattutto nell'Europa del Sud. La recessione del biennio 2008-9 ha infatti portato a un aggravamento del debito pubblico, il cui livello era già molto alto in quasi tutti i paesi alla vigilia della crisi (soprattutto in Grecia e in Italia), e a un deterioramento dei bilanci bancari, in particolare nei paesi investiti dall'esplosione della bolla immobiliare (a cominciare dalla Spagna). Le due crisi, in sostanza, sono indissolubilmente legate. Le banche detengono titoli del debito pubblico di cui nessuno conosce esattamente il valore (l'*haircut*, in Grecia, è stato piuttosto massiccio, e anche se è stato detto che la soluzione specifica non si ripeterà, la verità è che è obiettivamente molto difficile prevedere quello che potrebbe succedere in circostanze del genere), e le finanze pubbliche degli Stati non possono che continuare a depauperarsi finché durerà la stagnazione economica, che a sua volta dipende, in larga parte, dal blocco del sistema finanziario e del credito.

Una delle difficoltà è che né la Troika né le autorità pubbliche dei vari paesi interessati dispongono della trasmissione automatica delle informazioni bancarie internazionali e del "catasto finanziario" che permetterebbe loro di suddividere in modo trasparente ed efficace le perdite e gli sforzi. Nel capitolo precedente abbiamo già ricordato il caso dell'Italia e della Spagna, le loro difficoltà a predisporre da sole un'imposta progressiva sul capitale per risanare le proprie finanze pubbliche. Il caso della Grecia è ancora più abnorme. Tutti chiedono alla Grecia di far pagare le tasse ai cittadini più agiati. Il che sarebbe un'eccellente idea – senonché, in assenza di una cooperazione internazionale adeguata, la Grecia non ha chiaramente i mezzi per

imporre da sola un sistema fiscale giusto ed efficace, per cui diventa facile per i cittadini più ricchi spostare i loro fondi all'estero, spesso in altri paesi europei. Sino a oggi, le autorità europee e internazionali non hanno mai preso misure in grado di definire un quadro di regole e di norme su questa materia.²³ Di conseguenza, in mancanza di interventi fiscali adeguati, la Grecia e gli altri paesi investiti dalla crisi si sentono spronati a trovare delle entrate cedendo, spesso a basso prezzo, attivi pubblici che restano in loro possesso: una soluzione che per gli acquirenti interessati – greci o europei dei vari paesi – è sicuramente più interessante della soluzione di pagare le tasse.

Un caso particolarmente rilevante è quello della crisi cipriota del marzo 2013. Cipro è un'isola di 1 milione di abitanti, entrata nell'Unione Europea nel 2004 e nell'eurozona nel 2008. Il suo settore bancario è ipertrofico, in ragione dei notevoli depositi esteri, soprattutto russi, attratti da una tassazione ridotta e dagli scarsi controlli da parte delle autorità locali. Secondo i responsabili della Troika, pare che i depositi russi comprendano enormi somme individuali. Tutti sanno degli oligarchi i cui averi ammontano a decine di milioni di euro, o anche a miliardi di euro, stando alle classifiche delle ricchezze pubblicate dalle riviste. Il problema è che nessuna statistica, anche grossolana e approssimativa, è mai stata pubblicata dalle autorità europee o dal FMI. È molto probabile che queste stesse istituzioni non ne sappiano molto, per il semplice motivo che non si sono mai dotate di mezzi per migliorare le proprie conoscenze in un ambito che riveste in realtà la massima importanza. Una simile opacità non agevola certo una regolamentazione pacifica e razionale del conflitto. Il problema, infatti, è che le banche cipriote non hanno più il denaro che risulta nei loro bilanci. Le somme, a quanto pare, sono state investite in titoli greci oggi svalutati e in investimenti immobiliari in parte fittizi. Per cui, com'è naturale, le autorità europee esitano a impiegare il denaro del contribuente europeo per rimettere in sesto senza contropartita le banche cipriote, anche perché si tratterebbe in sostanza di salvare dei miliardari russi.

Dopo mesi di riflessione, i membri della Troika hanno maturato l'idea, disastrosa, di proporre una tassa eccezionale su tutti i depositi bancari, con i seguenti tassi: 6,75% fino a 100.000 euro, 9,9% oltre i 100.000 euro. L'idea, che assomiglia a una tassa progressiva sul capitale, non sarebbe priva d'interesse. Però ha in sé due limiti gravi. Per iniziare, la progressività decisamente leggera è palesemente illusoria: si finisce per tassare quasi allo stesso modo il piccolo risparmiatore cipriota che possiede 10.000 euro sul conto corrente e l'oligarca russo che possiede 10 milioni di euro. Inoltre, la base impositiva non è mai stata definita con esattezza dalle autorità europee e internazionali preposte al caso. A quanto pare, verrebbero colpiti solo i depositi bancari in senso stretto, per cui basterebbe trasferire le proprie disponibilità su un conto titoli in azioni o obbligazioni, oppure indirizzarli verso altri attivi finanziari e immobiliari, per sfuggire in tutto e per tutto alla tassazione. In altri termini, se la tassa fosse stata davvero applicata, sarebbe risultata nettamente regressiva, considerate la composizione e le possibilità di reinvestimento dei portafogli più importanti. Proposta nel marzo del 2013,

dopo essere stata votata all'unanimità dai membri della Troika e dai diciassette ministri delle finanze rappresentanti i paesi dell'eurozona, la tassa è stata risolutamente respinta dalla popolazione. Alla fine è stata adottata una nuova soluzione, che prevede in particolare un'esenzione per i depositi inferiori ai 100.000 euro (che è il livello teorico di garanzia previsto dal progetto di unione bancaria europea in corso di attivazione). Le modalità esatte restano però ancora molto vaghe. Sembra in via di adozione un approccio effettuato banca per banca, ma non si conoscono il tasso del prelievo e gli imponibili previsti.

L'episodio è interessante perché evidenzia i limiti delle banche centrali e delle autorità finanziarie. La loro forza è la rapidità d'azione; la loro debolezza è la loro limitata capacità di individuare con equità le redistribuzioni da operare. La conclusione è che l'imposta progressiva sul capitale non è solo utile come imposta permanente: essa potrà svolgere anche un ruolo decisivo sotto forma di prelievo eccezionale (con tassi eventualmente abbastanza elevati) nel quadro della regolamentazione delle più importanti crisi bancarie. Nel caso cipriota, non sarebbe così scioccante chiedere uno sforzo ai risparmiatori, dal momento che è il paese nel suo complesso a essere corresponsabile della strategia di sviluppo adottata dal governo. È al contrario profondamente scioccante non cercare neanche di procurarsi i mezzi per arrivare a una distribuzione equa, trasparente e progressiva degli sforzi. La buona notizia è che ciò potrebbe condurre le autorità internazionali a rendersi conto dei limiti dei mezzi di cui dispongono. Se si chiede ai responsabili interessati perché la proposta della tassa cipriota era così poco progressiva e aveva un imponibile così ridotto, ci si sente subito rispondere che nessuno disponeva delle informazioni bancarie necessarie per applicare un sistema di aliquote più marcatamente progressivo.²⁴ La brutta notizia è la riluttanza, da parte delle autorità in questione, a regolare il problema, laddove la sua soluzione sarebbe invece a portata di mano. Non è nemmeno da escludere che l'idea dell'imposta progressiva sul capitale susciti blocchi squisitamente ideologici, e che tali blocchi siano ancora ben lontani dall'essere superati.

L'euro: una moneta senza Stato per il XXI secolo?

A prescindere dalle diverse crisi bancarie nell'Europa del Sud, è evidente che episodi del genere pongono un problema più generale, che è quello dell'architettura complessiva dell'Unione Europea. Come si è arrivati a creare, per la prima volta nella storia su scala continentale, una moneta senza Stato? Dal momento che il PIL dell'Unione Europea equivale nel 2013 a quasi un quarto del PIL mondiale, la domanda riveste chiaramente un interesse generale, che va ben oltre quello degli abitanti dell'area.

La risposta che in genere si dà alla domanda è la seguente: la creazione dell'euro, decisa nel 1992 con il Trattato di Maastricht, sulla scia della caduta del Muro e dell'unificazione tedesca, e divenuta effettiva il 1° gennaio 2002 con la distribuzione di banconote, è soltanto la prima tappa di un lungo processo. L'unione monetaria comporta naturalmente un'unione politica, fiscale, di bilancio, vale a dire un legame sempre più stretto. Basta pazientare e non bruciare le tappe. È una risposta che corrisponde al vero, almeno in parte. Ho però l'impressione che, a forza di non voler tracciare con precisione il cammino da intraprendere, a forza di eludere continuamente il confronto sull'itinerario da percorrere, le tappe e il punto d'arrivo, si rischi talvolta di uscire di strada. Se l'Europa, nel 1992, è arrivata a creare una moneta senza Stato, non lo ha fatto solo per pragmatismo. Lo ha fatto anche perché un tale disegno istituzionale è stato concepito tra la fine degli anni ottanta e l'inizio degli anni novanta, in un momento in cui si pensava che l'unica funzione delle banche centrali fosse quella di guardar passare i treni, ossia assicurarsi che l'inflazione si mantenesse su livelli relativamente bassi. Dopo la stagflazione degli anni settanta, i governi e l'opinione pubblica si sono convinti che le banche centrali dovessero, prima di tutto, essere indipendenti dal potere politico e avere quale unico obiettivo un tasso d'inflazione ridotto. Così si è arrivati a creare una moneta senza Stato e una banca centrale senza governo. Un'idea, quella della sostanziale passività delle banche centrali, che è andata in pezzi dopo la crisi del 2008, in seguito alla quale tutti hanno riscoperto il ruolo cruciale svolto dalle banche stesse in casi di grave crisi economica, e, con esso, il carattere del tutto inadeguato dell'architettura istituzionale europea.

Intendiamoci bene. Considerato l'immenso potere di produrre liquidità specifico delle banche centrali, è assolutamente legittimo circoscriverlo con statuti rigidi e con compiti chiaramente definiti. Come nessuno si sogna di conferire a un capo di governo il potere di cambiare come gli pare i nomi dei presidi o dei professori universitari (per non parlare dei contenuti del loro insegnamento), così non c'è nulla di scioccante nel fatto che i rapporti tra il potere politico e le autorità monetarie siano regolati da restrizioni precise. Dobbiamo però essere chiari sui limiti di una tale indipendenza. Nessuno, che io sappia, ha mai proposto, nel corso degli ultimi decenni, di restituire alle banche centrali lo status privato di cui godevano in molti paesi fino alla prima guerra mondiale, o anche, in molti casi, fino al 1945.²⁵ In concreto, il fatto che le banche centrali siano

istituzioni pubbliche determina che i loro dirigenti vengano nominati dai governi, a volte dai parlamenti. E sono cariche perlopiù irrevocabili per tutta la durata del loro mandato (in genere cinque o sei anni), il che significa, e non è poco, che al termine del mandato possono essere sostituiti, qualora la loro politica sia risultata inadeguata. In pratica, i dirigenti della Federal Reserve, della Banca del Giappone o della Banca d'Inghilterra devono operare di concerto con i governi democraticamente eletti e legittimi. Non solo: in ciascuno di questi paesi, la banca centrale ha svolto un ruolo chiave per stabilizzare i tassi d'interesse del debito pubblico a livelli contenuti e prevedibili.

Nel caso della Banca centrale europea occorre, tuttavia, affrontare difficoltà particolari. In primo luogo, gli statuti della BCE sono più restrittivi degli altri: l'obiettivo di mantenere bassa l'inflazione è stato prioritario rispetto a quello della piena occupazione e della crescita, il che rispecchia lo specifico contesto ideologico nel quale la BCE è stata concepita. Da un altro lato e ancora più importante, gli statuti impediscono alla BCE di acquisire i titoli del debito pubblico al momento della loro emissione: la banca deve prima lasciare che le banche private prestino denaro agli Stati membri dell'eurozona (eventualmente a un tasso più alto di quello osservato dalla BCE per prestare denaro alle banche private stesse), per poi rastrellare i titoli sul mercato secondario: esattamente ciò che la BCE ha dovuto fare per finanziare i paesi dell'Europa del Sud, dopo molte esitazioni.²⁶ Più in generale, è evidente che la prima difficoltà sta nel fatto che la BCE deve vedersela con diciassette differenti debiti pubblici nazionali e con diciassette governi nazionali, e che non è certo facile per la banca svolgere il ruolo stabilizzatore che le compete in un contesto del genere. Se la Federal Reserve dovesse ogni mattina scegliere tra il debito pubblico del Wyoming, della California e di New York, e decidere tassi e quantità a seconda delle diverse tensioni percepibili su ciascuno dei tre distinti mercati, per giunta sotto la pressione dei diversi Stati, farebbe molta fatica a portare avanti una politica monetaria serena.

Dopo l'introduzione dell'euro nel 2002, fino al biennio 2007-8 i tassi d'interesse sono stati rigorosamente gli stessi per i vari paesi. Nessuno pensava a una possibile uscita dall'euro e tutto sembrava funzionare bene. Tuttavia, quando è esplosa la crisi finanziaria mondiale, i tassi hanno iniziato a differenziarsi in misura notevole. E oggi occorre considerare con molta attenzione l'ampiezza delle sue conseguenze sui bilanci pubblici. Quando un debito pubblico sfiora un'annualità di PIL, basta una variazione di pochi punti sul tasso d'interesse per provocare gravi conseguenze. Inoltre, di fronte a queste incertezze, diventa pressoché impossibile organizzare un sereno dibattito democratico sugli sforzi necessari e le norme indispensabili per riformare lo Stato sociale. E, per i paesi dell'Europa del Sud, si tratta davvero della peggiore tra le combinazioni immaginabili. Prima della creazione dell'euro, era possibile svalutare la propria moneta, il che consentiva almeno di ristabilire la competitività e di rilanciare l'attività economica. Oggi, si può dire che la speculazione sui tassi d'interesse nazionali

sia in qualche modo ancora più destabilizzante delle speculazioni di un tempo sui tassi di cambio tra paesi europei; anche perché, nel frattempo, i bilanci bancari internazionali hanno assunto un'importanza tale che basta una crisi di panico tra alcuni operatori del mercato per innescare processi di vasta portata, perlomeno a livello di paesi come la Grecia, il Portogallo o l'Irlanda, o anche come la Spagna e l'Italia. Secondo logica, la contropartita alla perdita di sovranità monetaria dovrebbe essere l'accesso a un debito pubblico garantito, e a un tasso basso e prevedibile.

Il problema dell'unificazione europea

Solo una messa in comune, o condivisione, dei debiti pubblici dell'eurozona, o quantomeno dei paesi che al suo interno lo desiderino, aiuterebbe a uscire dalle contraddizioni sopra accennate. La proposta tedesca dei “fondi di redenzione” prima ricordata è un buon punto di partenza, ma le manca un aspetto politico.²⁷ In concreto, è impossibile decidere con vent'anni di anticipo quale sarà la cadenza esatta della “redenzione”, vale a dire a quale ritmo annuale lo stock del debito comune sarà ricondotto all'obiettivo prefissato. Tutto dipenderà da una serie di parametri, a cominciare dalla congiuntura economica. Per stabilire il ritmo di alleggerimento del debito comune, in sostanza per colmare il deficit pubblico dell'eurozona, occorre creare un vero parlamento di bilancio dell'eurozona stessa. La soluzione migliore sarebbe quella di comporlo a partire dai deputati dei parlamenti nazionali, in modo da costruire una sovranità parlamentare europea fondata sulle legittimità democratiche nazionali.²⁸ Come tutti i parlamenti, questa camera prenderebbe le proprie decisioni a maggioranza, dopo i dovuti dibattiti e confronti. Vi si formerebbero coalizioni su una base in parte politica e in parte nazionale; le decisioni che ne conseguirebbero non sarebbero perfette, ma almeno si saprebbe quanto è stato deciso e perché. Sarebbe già qualcosa. Questa soluzione risulterebbe più promettente rispetto al semplice affidarsi all'europarlamento, il quale ha l'inconveniente di comporsi di ventisette paesi (molti dei quali non sono membri dell'eurozona e per il momento non aspirano a una piena integrazione europea), e di eludere un po' troppo apertamente le sovranità parlamentari nazionali, il che, quando sono in ballo decisioni sui deficit di bilancio nazionali, suscita qualche problematica. Il tutto spiega perché i trasferimenti di competenze al Parlamento europeo siano sempre stati molto limitati – e fa pensare che resteranno limitati ancora a lungo. È venuto il momento di prenderne atto e di dotarsi finalmente di una camera parlamentare adeguata alla volontà di unificazione espressa dai paesi dell'eurozona (il cui abbandono della sovranità monetaria è la prova più chiara, a giudicare da come ne sopportano le conseguenze).

Sono possibili non poche correzioni complementari istituzionali. Nella primavera del 2013 le autorità italiane hanno fatto propria la proposta, avanzata parecchi anni prima dai responsabili politici tedeschi, di un'elezione a suffragio universale del presidente dell'Unione Europea, proposta che, secondo logica, dovrebbe accompagnarsi a quella di un ampliamento dei suoi poteri. Nel momento in cui un parlamento di bilancio decide quale sia il deficit dell'eurozona, appare evidente che un ministro europeo delle finanze debba esserne il responsabile davanti alla camera e sottoporle a sua volta il proprio progetto di bilancio e di deficit. Quel che è certo è che l'eurozona non può fare a meno, per decidere pubblicamente, democraticamente e sovranamente la propria strategia di bilancio, e più in generale il modo in cui intende uscire dalla crisi bancaria e finanziaria nella quale si sta dibattendo, di una vera rappresentanza parlamentare. I consigli dei capi di Stato o i consigli dei ministri delle finanze non possono in alcun modo prenderne

il posto. Si tratta di riunioni segrete, non supportate da alcun confronto pubblico, e, di regola, si traducono in comunicati di vittoria, perlopiù notturni, circa il salvataggio dell'Europa, quando invece neppure chi vi ha partecipato sembra sempre essere sufficientemente a conoscenza di quanto è stato deciso. È emblematico il caso della decisione sulla tassa cipriota: ufficialmente essa è stata presa all'unanimità, ma nessuno ha voluto assumersene pubblicamente la responsabilità.²⁹ Una situazione simile è degna dell'Europa del Congresso di Vienna (1815), ma del tutto inadeguata al XXI secolo. Le proposte tedesca e italiana sopra ricordate dimostrano che sono possibili dei progressi. E sorprende constatare come la Francia, sempre pronta a dare lezioni in materia di solidarietà europea, in particolare sulla condivisione del debito (almeno a parole),³⁰ sia attualmente assente dal dibattito, a prescindere dalle alternanze politiche.³¹

In assenza di un progresso di tale natura, è arduo pensare a una soluzione duratura della crisi dell'eurozona. Oltre alla condivisione del debito e del deficit, esistono naturalmente altre soluzioni di bilancio e altri strumenti fiscali che ciascun paese non sarebbe in grado di elaborare singolarmente e che sarebbe non meno logico mettere in comune. Il primo esempio che viene in mente è, com'è ovvio, l'imposta progressiva sul capitale, di cui abbiamo a lungo parlato nel capitolo precedente.

Un altro esempio, ancora più evidente, è l'imposta sul reddito d'impresa. Questa imposta è senza dubbio ciò per cui la concorrenza fiscale tra Stati europei è stata, a partire dai primi anni novanta, ferocissima. Numerosi piccoli paesi, innanzitutto l'Irlanda, seguita dai paesi dell'ex Europa dell'Est, hanno fatto dell'idea di un'imposta relativamente bassa sui redditi d'impresa, uno degli assi portanti della loro strategia di sviluppo e di attrattività internazionale. Teoricamente, in un sistema fiscale ideale fondato su scambi automatici di informazioni bancarie del tutto affidabili, l'imposta sulle società svolgerebbe un ruolo limitato: non sarebbe niente di più che un preconteggio pagato in anticipo dell'imposta sul reddito (o dell'imposta sul capitale) pagata dall'azionista o dal singolo investitore.³² In pratica, il problema è che l'anticipo si trasforma spesso in un saldo dell'intero conto, nel senso che buona parte della base fiscale dichiarata a livello di profitti imponibili delle società non si ritrova mai al livello del reddito imponibile individuale – da qui l'importanza del prelievo di un tasso significativo alla fonte, a livello d'imposta sul reddito d'impresa.

La soluzione giusta sarebbe disporre di una dichiarazione unica dei redditi a livello europeo, e suddividere poi le entrate con un criterio meno manipolabile di quello attuale dei redditi suddivisi per singola sede. Infatti il problema dell'attuale sistema è che le multinazionali finiscono talvolta per pagare sulle società importi fiscali quasi irrilevanti, per esempio collocando in modo puramente fittizio i propri profitti in una microfiliale con sede in una zona o in un paese poco tassati, nella più totale impunità, e sovente in buona fede.³³ Per cui è più ragionevole abbandonare l'idea di localizzare i profitti su questo o quel territorio e ripartire le entrate sulla base delle vendite o dei salari.

Un problema analogo si pone per l'imposta sul capitale individuale. Il principio generale sul quale perlopiù si fondano la maggior parte delle convenzioni fiscali è il principio di residenza: ogni paese tassa redditi e patrimoni delle persone che risiedono sul suo territorio per più di sei mesi l'anno. Un principio pratico che è sempre più difficile applicare in Europa, soprattutto nelle zone di frontiera (come per esempio tra la Francia e il Belgio). Del resto, il patrimonio è sempre stato tassato a seconda della localizzazione degli attivi finanziari e non di chi lo detiene. Per esempio, la tassa fondiaria viene pagata su un immobile parigino, anche se il suo proprietario risiede all'altro capo del mondo, e viene pagata a Parigi quale che sia la sua nazionalità. Il medesimo principio si applica alla tassa sulla ricchezza, anche se solamente per i beni immobiliari. Nulla, quindi, vieterebbe di applicarlo anche agli attivi finanziari, a seconda della sede dell'attività economica della società corrispondente. Lo stesso discorso vale per i titoli del debito pubblico. Tuttavia l'estensione agli attivi finanziari del principio di "residenza del capitale" (e non della residenza di chi lo detiene) esige evidentemente quella trasmissione automatica delle informazioni bancarie che, come s'è detto, consentirebbe di seguire le complicate strutture del mercato azionario. E sono tutte imposte che pongono il problema delle multinazionali.³⁴ È perciò evidente che le risposte a queste domande possono essere date solo a livello europeo (o mondiale). La soluzione più giusta? Lo abbiamo detto: affidare al parlamento di bilancio dell'eurozona l'adozione di questi strumenti.

Tutto ciò è utopico? Non più della pretesa di creare una moneta senza Stato. Dal momento in cui i paesi hanno rinunciato alla loro sovranità monetaria, ci sembra sia indispensabile restituire loro una sovranità fiscale su materie che sfuggono ormai agli Stati-nazione: materie quali il tasso d'interesse sul debito pubblico, l'imposta progressiva sul capitale o la tassa sugli utili delle multinazionali. Oggi, per i paesi europei, la priorità dovrebbe essere quella di istituire un potere pubblico continentale in grado di riprendere il controllo del capitalismo patrimoniale e degli interessi privati, e di promuovere il modello sociale europeo per il XXI secolo; i piccoli contrasti tra modelli nazionali sono relativamente secondari, tanto più che è in gioco la sopravvivenza di un modello comune.³⁵

Va anche sottolineato che, in mancanza di un'unione politica europea, è molto probabile che le forze della concorrenza fiscale continueranno a far sentire i loro effetti. E sarebbe sbagliato pensare di aver già visto la fine della concorrenza fiscale. Si possono già intravedere le prossime tappe della gara a inseguimento al ribasso dell'imposta sulle società, con progetti tipo Allowance for Corporate Equity (ACE), il quale potrebbe risolversi in una soppressione pura e semplice, a breve scadenza, dell'imposta sulle società stesse.³⁶ Non è che voglia drammatizzare a tutti i costi, ma mi pare importante far capire che il normale procedere della concorrenza fiscale non possa non portare a una prevalenza delle imposte sui consumi, ossia a un sistema fiscale del XIX secolo che non consentirà alcuna progressività e in pratica favorirà le persone che hanno i mezzi

per risparmiare oppure per trasferirsi, o meglio ancora, per entrambe le soluzioni.³⁷ È però giusto notare che, a volte, alcune cooperazioni fiscali si affermano più in fretta di quanto si sia indotti a pensare a priori, come dimostra il programma di tassazione delle transazioni finanziarie, un'imposta che potrebbe diventare una delle prime tasse davvero europee. Anche se il suo impatto appare, a prima vista, ben inferiore a quello dell'imposta sul capitale o dell'imposta sugli utili d'impresa (in termini sia di entrate sia di peso distributivo), i recenti progressi in materia dimostrano che niente può essere preordinato.³⁸ La storia politica e fiscale s'inventa ogni giorno le proprie strade da percorrere.

Facciamo ora un passo indietro, tralasciamo per un momento gli obiettivi immediati della costruzione europea e poniamoci la seguente domanda: in una società ideale, quale sarebbe il livello auspicabile di debito pubblico? Diciamolo subito: non esiste certezza assoluta in proposito, e soltanto la dialettica democratica può aiutare a rispondere alla domanda, in relazione agli obiettivi che si dà una collettività e alle sfide particolari che essa deve affrontare. Quel che è certo è che è impossibile dare una risposta sensata se, al contempo, non ci si pone una domanda di più vasta portata: qual è il livello auspicabile di capitale pubblico, e qual è il livello ideale di capitale nazionale nel suo complesso?

Nel quadro del presente volume, abbiamo studiato in modo dettagliato la curva del rapporto capitale/reddito β attraverso i secoli e i paesi. Così come abbiamo esaminato in quale misura il rapporto β a lungo termine sia determinato dal tasso di risparmio e dal tasso di crescita del paese in oggetto, in base alla legge $\beta = s/g$. Ma non ci siamo ancora posti la domanda su quale rapporto β sia auspicabile. In una società ideale, si dovrebbe disporre di cinque annualità di reddito nazionale in stock di capitale? o di dieci annualità? o magari anche di venti? Come affrontare il problema? Infatti, dare una risposta esatta è impossibile – anche se è possibile fissare ipoteticamente un limite massimo alla quantità di capitale che si può prevedere di accumulare. Questo livello massimo consiste nell'accumulare talmente tanto capitale da far sì che il tasso di rendimento del capitale r , supposto uguale alla propria produttività marginale, scenda al livello del tasso di crescita g . Se la si interpreta alla lettera, la regola $r = g$, battezzata nel 1961 da Edmund Phelps la “regola aurea dell'accumulazione del capitale”, comporterebbe uno stock di capitale di gran lunga superiore a quelli osservati nel corso della storia, dato che, come abbiamo visto, il tasso di rendimento è risultato sempre nettamente superiore al tasso di crescita. In realtà, fino al XIX secolo la disuguaglianza $r > g$ è stata fortissima (con un rendimento dell'ordine del 4-5% e una crescita inferiore all'1%) e continuerà probabilmente a esserlo nel corso del XXI secolo (con un rendimento medio sempre attorno al 4-5% e una crescita a lungo termine di poco superiore all'1,5%).³⁹ È perciò molto difficile dire quale quantità di capitale sarebbe necessario accumulare perché il tasso di rendimento scenda all'1% o all'1,5%. Certo sarebbero necessarie ben più delle sei-sette annualità di reddito nazionale oggi osservate nei paesi a capitale più intensivo: forse bisognerebbe accumulare l'equivalente di dieci-quindici annualità di reddito nazionale in capitale, forse anche di più. Ammesso che il tasso di rendimento scenda fino a uguagliare il tasso di crescita minimo osservato prima del XVIII secolo (meno dello 0,2%), diventa difficile pensare che cosa potrebbe significare un risultato del genere in termini di rapporto capitale/reddito. Forse bisognerebbe aver accumulato l'equivalente di venti o trent'anni di reddito nazionale in stock di capitale, in modo che ciascuno disponga di un numero talmente grande di immobili, case, attrezzature, macchinari e strumenti di ogni tipo, perché un'unità

supplementare di capitale realizzi meno dello 0,2% di produzione supplementare annua.

A dire il vero, la domanda, posta in questi termini, è troppo astratta, e la risposta offerta dalla regola aurea si rivela, nella pratica, di scarsa utilità. È probabile che nessuna collettività umana accumulerà mai tanto capitale. La logica sottesa alla “regola aurea” non manca tuttavia di un certo interesse. Riassumiamola brevemente.⁴⁰ Se la regola aurea $r = g$ viene rispettata, vuol dire che sul lungo termine la quota di capitale nella formazione del reddito nazionale è esattamente uguale al tasso di risparmio previsto dall’economia: $\alpha = s$. Viceversa, finché si verifica la disuguaglianza $r > g$, vuol dire che sul lungo periodo la quota di capitale è superiore al tasso di risparmio: $\alpha > s$.⁴¹ In altri termini, perché la regola aurea venga rispettata, bisogna aver accumulato un capitale talmente grande che lo stesso capitale non rende più nulla. O, più precisamente, bisogna aver accumulato un capitale talmente grande che il semplice fatto di mantenere lo stock di capitale al medesimo livello (in proporzione al reddito nazionale) comporta ogni anno il reinvestimento dell’intero frutto del capitale. L’equazione $\alpha = s$ significa esattamente questo: ogni anno l’intero importo dei redditi da capitale deve essere risparmiato e aggiunto allo stock di capitale. Viceversa, finché vige la disuguaglianza $r > g$, vuol dire che sul lungo periodo il capitale frutta qualcosa: in altre parole per mantenere allo stesso livello il rapporto capitale/reddito non occorre reinvestire la totalità dei redditi del capitale medesimo.

È chiaro, dunque, che la regola aurea è contigua a una strategia di “saturazione del capitale”. Si accumula un capitale talmente grande che i *rentiers* non hanno più niente da consumare, poiché, se vogliono che il loro capitale cresca allo stesso ritmo dell’economia, mantenendo così il loro status sociale adeguato al livello medio della società, devono reinvestire tutto. Viceversa, finché permane la disuguaglianza $r > g$, è sufficiente reinvestire ogni anno la quota di rendimento corrispondente al tasso di crescita (g) e consumare il resto ($r - g$). Il fondamento della società dei *rentiers* è appunto la disuguaglianza $r > g$. Accumulare a sufficienza capitale perché il rendimento scenda al livello della crescita può insomma aiutare a porre fine all’egemonia dei *rentiers*.

Ma siamo sicuri che si tratti del metodo migliore? Perché i detentori di capitale, e perché una società nel suo complesso, dovrebbero sentire il bisogno di accumulare tanto capitale? Non dobbiamo dimenticare una cosa: il ragionamento sotteso all’idea della regola aurea serve solo a fissare un limite massimo, ma non dice affatto che si debba andare tanto lontano.⁴² In pratica, esistono modi molto più semplici ed efficaci che aiutano a combattere i *rentiers*, in particolare attraverso la procedura fiscale: non c’è nessun bisogno di accumulare decine di annualità di reddito nazionale in stock di capitale, il che, probabilmente, vorrebbe dire privarsene per intere generazioni.⁴³ Sul piano puramente teorico, tutto dipende innanzitutto dalle origini della crescita. Se non esiste alcuna crescita della produzione e se la crescita è solo quella della popolazione, allora può avere un senso soddisfare in pieno la regola aurea. Se per esempio assumiamo come dato di fatto che la popolazione crescerà in perpetuo dell’1% annuo, e

se saremo infinitamente pazienti e altruisti con le generazioni future, il modo migliore per massimizzare i consumi pro capite a lungo termine sarà effettivamente quello di accumulare un capitale talmente grande da far scendere il rendimento all'1%. Sennonché, i limiti di un ragionamento simile sono più che evidenti. In primo luogo, è un po' strano assumere come dato certo una crescita demografica perpetua: dopotutto la cosa dipende in larga misura dalle scelte di fecondità delle generazioni future, scelte di cui le generazioni presenti non sono responsabili (salvo pensare a una tecnologia contraccettiva molto poco sviluppata). Altrimenti, se la crescita demografica è pure essa pari a zero, allora bisognerebbe accumulare una quantità infinita di capitale: finché l'interesse si mantiene leggermente positivo, è sempre vantaggioso sia per le generazioni future sia per le generazioni presenti non consumare nulla e accumulare di più. Marx, presupponendo implicitamente una crescita zero sia della popolazione sia della produttività, non fa altro che dirci in che cosa si risolverà la smania di accumulazione infinita dei capitalisti: da lì la loro caduta finale, che porterà all'appropriazione collettiva dei mezzi di produzione. Che è esattamente quanto è successo con lo Stato sovietico, il quale si è fatto carico, per il bene comune, dell'accumulazione illimitata del capitale industriale e di un sempre maggiore numero di macchinari, senza tuttavia sapere bene a che punto le autorità incaricate della pianificazione dovevano fermarsi.⁴⁴

Quando la crescita della produzione è positiva, il processo di accumulazione del capitale è equilibrato dalla legge $\beta = s/g$. Al che, la questione dell'ottimizzazione sociale diventa ancora più difficile da trattare. Se si sa in anticipo che la produzione crescerà in perpetuo dell'1% annuo, vorrà dire che le generazioni future saranno molto più produttive e più prospere delle generazioni presenti. Ma è ragionevole per noi, in tali condizioni, sacrificare i consumi presenti per accumulare quantità inaudite di capitale? A seconda di come si intenda comparare e ponderare il benessere delle varie generazioni, si può arrivare a conclusioni completamente diverse fra loro: si può concludere che la cosa più saggia sia non lasciare loro niente di niente (salvo forse il nostro inquinamento), o soddisfare fino in fondo la regola aurea, o scegliere un punto intermedio tra questi due estremi. Si vede così quanto la regola aurea abbia un'utilità pratica piuttosto limitata.⁴⁵

A dire il vero, poteva bastare il semplice buonsenso a farci concludere che nessuna formula matematica potrà mai aiutarci a risolvere una questione tanto complessa come quella di determinare che cosa lasciare o non lasciare alle generazioni future. Mi è parso però necessario dare notizia delle posizioni concettuali sulla regola aurea, anche perché sono teorie che, in questo inizio di XXI secolo, stanno avendo un certo impatto sul pubblico dibattito, sia in merito ai deficit europei, sia nel quadro delle controversie sulle conseguenze del riscaldamento climatico.

La nozione di regola aurea è stata ampiamente utilizzata, anche se in senso del tutto diverso, nel quadro del dibattito europeo sui deficit pubblici.⁴⁶ Nel 1992, in occasione della creazione dell'euro, il Trattato di Maastricht ha previsto che il deficit di bilancio non possa superare il 3% del PIL e che il debito pubblico globale debba rimanere inferiore al 60% del PIL.⁴⁷ La precisa logica economica che presiede alla scelta di queste cifre non è mai stata del tutto chiarita.⁴⁸ A dire il vero, se non si calcolano gli attivi pubblici, e più in generale l'insieme del capitale nazionale, diventa molto difficile giustificare razionalmente questo o quel livello di debito pubblico. La vera ragione di fondo di questi criteri vincolanti – di cui non si trova esempio nella storia (per esempio, i parlamenti americano, britannico o giapponese non si sono mai imposti regole simili) – è già stata individuata più sopra. Essa deriva quasi inevitabilmente dal fatto che si è deciso di creare una moneta unica senza Stato: soprattutto senza creare un debito comune e senza unificare la scelta del livello di deficit. In teoria, se un parlamento di bilancio dell'eurozona si facesse carico della scelta di un deficit comune, ecco che questi criteri diventerebbero inutili. Si tratterebbe, in tal caso, di una scelta sovrana e democratica. Perché non esiste alcuna ragione convincente per imporre a priori regole come quelle, e ancor meno di scrivere regole del genere nelle costituzioni. Si può certo ritenere che, considerato il carattere ancora giovane dell'unione di bilancio in via di costruzione, la fiducia comune esiga regole specifiche, per esempio sotto forma di elevate maggioranze parlamentari, per superare un determinato livello di debito. Ma scolpire nel marmo un obiettivo intangibile di deficit e di debito, nel più totale disprezzo delle future maggioranze politiche europee, non è giustificabile.

Intendiamoci bene. Non ho alcuna simpatia particolare per il debito pubblico, a proposito del quale ho scritto a più riprese che finisce per favorire redistribuzioni alla rovescia: dai più poveri verso chi dispone di mezzi per prestare denaro allo Stato (un ceto privilegiato al quale sarebbe di gran lunga preferibile, in linea di massima, far pagare le tasse). A partire dalla metà del XX secolo e dalle drastiche riduzioni dei debiti pubblici del dopoguerra (o piuttosto dal loro forte assorbimento per mezzo dell'inflazione), esistono molte pericolose illusioni a proposito del debito pubblico, soprattutto sulle possibilità di redistribuzione sociale che esso può offrire, che mi sembra urgente dissipare.

Non sono poche le ragioni che inducono a pensare che non sia molto saggio scolpire nel marmo giuridico o costituzionale dei rigidi criteri di bilancio. In primo luogo, l'esperienza storica suggerisce che, in caso di grave crisi, è sovente necessario prendere urgenti decisioni di bilancio di un'ampiezza ben difficile da immaginare prima della crisi stessa. Lasciare a un giudice costituzionale (o a comitati di esperti) il compito di giudicare caso per caso circa l'opportunità di tali decisioni costituirebbe, secondo me, una forma di regressione democratica. In secondo luogo non sarebbe una procedura priva di rischio. L'intera storia, infatti, sta a dimostrare la fastidiosa tendenza dei giudici

costituzionali a lanciarsi in interpretazioni estensive e azzardate – in genere molto conservatrici – dei testi giuridici riguardanti questioni fiscali e di bilancio.⁴⁹ È un conservatorismo giuridico oggi particolarmente pericoloso per l'Europa, un continente nel quale si tende spesso ad anteporre il diritto assoluto alla libera circolazione delle persone, dei beni e dei capitali al diritto degli Stati di promuovere l'interesse generale, il quale comprende anche il diritto di far pagare le tasse.

In terzo luogo, e in particolare, è bene insistere sul fatto che non è possibile valutare correttamente il livello di deficit o di debito prescindendo da molteplici altri parametri relativi alla ricchezza mondiale. Nel merito, a giudicare dall'insieme dei dati disponibili, il fatto più sorprendente è che, in Europa, il patrimonio nazionale non è mai stato così alto. Il patrimonio pubblico netto è quasi nullo, considerata l'ampiezza dei debiti pubblici, mentre il patrimonio privato netto è talmente elevato che la somma dei due non è mai stata così alta da un secolo a questa parte. Per cui l'idea secondo la quale staremmo per lasciare ai nostri figli e nipoti un debito vergognoso e dovremmo ricoprirci il capo di cenere per farci perdonare è del tutto priva di senso. Dal punto di vista della vera regola aurea, quella che riguarda l'accumulazione totale del capitale nazionale, ci corre l'obbligo di dire che i paesi europei non sono mai stati così vicini al fatto di rispettarla. Al contrario, ciò che è più esatto, e anche abbastanza vergognoso, è che questo capitale nazionale risulta distribuito malissimo, con una ricchezza privata che grava sulla povertà pubblica, e la conseguenza che oggi stiamo pagando molti più interessi sul debito pubblico di quanto investiamo, per esempio, nell'istruzione superiore. Del resto è una realtà non nuova: considerata la crescita abbastanza lenta degli anni settanta e ottanta del Novecento, stiamo vivendo una fase storica in cui il debito costa globalmente molto caro alle finanze pubbliche.⁵⁰ Ecco la ragione principale per cui occorre ridurre al più presto il debito: idealmente, mediante un prelievo progressivo ed eccezionale sul capitale privato, al riparo dall'inflazione. Anche se sono decisioni che devono essere prese da un parlamento sovrano, dopo un regolare dibattito democratico.⁵¹

L'altro tema di fondo sul quale gli argomenti della regola aurea esercitano un impatto importante è il riscaldamento climatico e, più in generale, il possibile degrado del capitale naturale nel corso del XXI secolo. Se valutiamo il capitale nazionale e mondiale in una prospettiva globale, si tratta con tutta evidenza dell'allarme principale, a lungo termine. Il *Rapporto Stern*, che è stato pubblicato nel 2006 e che ha tanto colpito l'opinione pubblica, calcola i possibili danni causati all'ambiente da qui alla fine del secolo, e li quantifica, sulla base di scenari plausibili, in decine di punti di PIL. Il dibattito degli economisti sul *Rapporto Stern* si è imperniato perlopiù su una domanda: qual è il tasso in base al quale è possibile valutare oggi i danni di domani? Per il britannico Nick Stern, sarebbe opportuno utilizzare un tasso di attualizzazione relativamente ridotto, più o meno pari al tasso di crescita (1-1,5% annuo), un tasso secondo il quale i danni futuri appaiono già piuttosto elevati, dal punto di vista delle generazioni presenti. La conclusione del rapporto è perciò una sola: è indispensabile agire immediatamente ed energicamente. Per l'americano William Nordhaus, invece, sarebbe opportuno utilizzare un tasso di attualizzazione più vicino al tasso di rendimento medio del capitale (4-4,5% annuo), un tasso secondo il quale le catastrofi future appaiono molto meno inquietanti. In altri termini, tutti sono concordi sulla valutazione dei danni futuri (peraltro non accertabili), ma ne ricavano conclusioni molto diverse. Per Stern, la perdita, per l'umanità, del benessere generale sarebbe talmente grave da giustificare, fin d'ora, una spesa di almeno 5 punti di PIL mondiale annuo per cercare di limitare il futuro riscaldamento globale. Per Nordhaus, si tratta invece di una proposta del tutto irragionevole, perché le generazioni future saranno più ricche e più produttive della nostra, e troveranno il modo di uscirne, magari consumando di meno: soluzione che, in ogni caso, sarà molto meno costosa per il benessere universale degli sforzi che ci costerebbe la previsione di Stern. Questa è in sostanza la conclusione dei suoi sapienti calcoli.

Se dovessi scegliere, in merito alla dotta controversia, direi che le conclusioni di Stern mi sembrano più ragionevoli di quelle di Nordhaus, le quali sono la testimonianza di un ottimismo certo simpatico, e – guarda caso – del tutto coerente con la strategia americana delle emissioni incontrollate di anidride carbonica, ma tutto sommato poco convincente.⁵² Ho comunque l'impressione che questo dibattito relativamente astratto sul tasso di attualizzazione sfiori soltanto quella che resta la questione di fondo. In effetti, nel pubblico confronto, soprattutto in Europa, ma anche in Cina o negli Stati Uniti, si sente sempre più parlare della necessità di lanciare un vasto programma di investimenti finalizzato alla scoperta di nuove tecnologie non inquinanti e di fonti di energia rinnovabili abbastanza copiose da poter fare a meno degli idrocarburi. Si tratta di un dibattito, sul "rilancio ecologico", oggi molto intenso in particolare sulla scena europea, per la semplice ragione che si vede una possibile via d'uscita dall'attuale marasma economico. E si tratta di una strategia tanto più attraente in quanto il tasso

d'interesse sul quale molti Stati regolano i loro prestiti è oggi estremamente basso. Se gli investitori privati non sanno più come spendere e investire, perché il potere pubblico non dovrebbe investire sul futuro, evitando così un probabile degrado del capitale naturale?⁵³ È uno dei maggiori temi di confronto per il domani. Aniché preoccuparsi del debito pubblico (che è assai inferiore ai patrimoni privati, e che in sostanza si può cancellare abbastanza facilmente), è ben più urgente preoccuparsi di accrescere il nostro capitale di conoscenze ed evitare il degrado del capitale naturale. Ed è un tema molto più serio e arduo di altri, perché non è sufficiente un colpo di penna (o un'imposta sul capitale, che è lo stesso) per far sparire l'effetto serra. In pratica, l'interrogativo di fondo è il seguente. Supponiamo che Stern abbia più o meno ragione, e che sia legittimo spendere ogni anno l'equivalente del 5% di PIL mondiale per evitare la catastrofe. Siamo sicuri di sapere quali investimenti realizzare e come organizzarli? Se si tratta di investimenti pubblici, è importante essere consapevoli che si tratta di importi considerevoli, ben superiori, per esempio, a quelli previsti dagli investimenti pubblici realizzati oggi nei paesi ricchi.⁵⁴ Se si tratta di investimenti privati, occorre precisare le modalità di finanziamento pubblico, e la natura dei diritti di proprietà sulle tecnologie e i brevetti che ne deriveranno. Di più: bisogna puntare tutto sulla ricerca avanzata, per accelerare i progressi sulle energie rinnovabili, oppure bisogna imporre immediatamente fortissime riduzioni al consumo di idrocarburi? Sarebbe saggio fare ricorso a una strategia equilibrata, che si giovi di tutti gli strumenti disponibili.⁵⁵ Tuttavia, al di là di questa considerazione di buonsenso, è bene sottolineare che nessuno, a tutt'oggi, conosce le risposte da dare a sfide di simile portata e il ruolo esatto che dovrà essere svolto dal potere pubblico per evitare il possibile degrado del capitale naturale nel corso del XXI secolo.

Più in generale, mi pare importante insistere, per concludere, sul fatto che uno dei grandi obiettivi del futuro è sicuramente lo sviluppo di nuove forme di proprietà e di controllo democratico del capitale. Il confine tra capitale pubblico e capitale privato è tutt'altro che netto: non così netto come si è stati inclini a pensare dopo la caduta del Muro. Come abbiamo notato, esistono già ora molti settori di attività – istruzione, sanità, cultura, media – in cui le forme prevalenti di organizzazione di proprietà non hanno nulla a che vedere con i due paradigmi, antitetici, del capitale puramente privato (con il modello della società per azioni, interamente nelle mani degli azionisti) o del capitale puramente pubblico (con una logica ugualmente *top/down*, secondo la quale l'amministrazione deciderebbe in piena sovranità l'investimento da realizzare). Esistono, infatti, molti organismi d'intermediazione che aiutano a impiegare utilmente le informazioni e le competenze di ciascuno. Il mercato e il voto sono solo due modi, antitetici, per organizzare le decisioni collettive: altri modi, nuove forme di partecipazione e di governance, sono da inventare.⁵⁶

Il punto essenziale è che queste diverse forme di controllo democratico del capitale dipendono in larga parte dal grado d'informazione economica di cui disponiamo. La trasparenza economica e finanziaria non è più solamente un obiettivo fiscale. È anche, e forse soprattutto, un obiettivo di governance democratica e di partecipazione alle decisioni. Da questo punto di vista, l'obiettivo non è più tanto la trasparenza finanziaria sui patrimoni e sui redditi a livello individuale – di per sé non di grandissimo interesse, salvo che in circostanze molto particolari,⁵⁷ come per i responsabili politici, o in un contesto in un cui la mancanza di fiducia non può essere contrastata altrimenti.⁵⁸ Come regola generale, l'obiettivo più importante per l'iniziativa collettiva riguarda la pubblicazione di bilanci dettagliati delle società private (come pure delle amministrazioni pubbliche), conti che nella loro attuale forma pubblica non consentono assolutamente ai salariati o ai semplici cittadini di farsi un'idea sulle scelte in corso, e a maggior ragione di intervenire sulle decisioni. Per fare un esempio pratico, già citato all'inizio del libro, i bilanci pubblicati dalla società Lonmin, proprietaria della gigantesca miniera di platino di Marikana – dove nell'agosto 2012 le pallottole hanno ucciso trentaquattro scioperanti – non consentono nemmeno di calcolare con esattezza la distribuzione delle ricchezze prodotte tra profitti e salari. Si tratta di una caratteristica generale dei bilanci pubblicati dalle società di tutto il mondo: i dati vengono raggruppati in categorie statistiche talmente ampie da riuscire a dire il meno possibile sugli obiettivi reali, o da riservare le informazioni che contano ai soli investitori.⁵⁹ È molto comodo, poi, dire che i salariati e i loro rappresentanti non sono abbastanza a conoscenza delle realtà economiche dell'impresa cui appartengono. Senza una vera trasparenza contabile e finanziaria, senza un'informazione condivisa, non può esistere democrazia economica. Così come, senza veri diritti d'intervento sulle decisioni (come il diritto di voto per i salariati nei consigli di amministrazione), la stessa

trasparenza non serve granché. L'informazione deve trarre alimento dalle istituzioni fiscali e democratiche: non è fine a se stessa. Affinché la democrazia riesca un giorno a riprendere il controllo del capitalismo, bisogna innanzitutto partire dal principio che le forme concrete della democrazia e del capitale sono ancora e sempre da reinventare.⁶⁰

¹ Cfr. in particolare Parte seconda, cap. 3, [tabella 3.1](#).

² Aggiungiamo che, se consideriamo gli attivi detenuti dalle famiglie europee nei paradisi fiscali, la posizione patrimoniale reale dell'Europa rispetto al resto del mondo diventa nettamente positiva: le famiglie europee possiedono l'equivalente di tutto ciò che c'è da possedere in Europa e in una parte del resto del mondo. Cfr. Parte terza, cap. 12, [grafico 12.6](#).

³ Così come il prodotto della vendita di attivi finanziari pubblici (anche se questi, rispetto agli attivi non finanziari, sono meno rilevanti). Cfr. capp. 3-4, e allegato tecnico.

⁴ La riduzione del carico di interessi del debito pubblico consentirebbe in parte di ridurre le imposte e in parte di finanziare nuovi investimenti, in particolare nel campo della formazione (cfr. più avanti).

⁵ Affinché l'equivalenza sia completa, si dovrebbero imporre i patrimoni in funzione della localizzazione degli attivi immobiliari e finanziari (compresi i titoli del debito pubblico localizzati in Europa), e non solo sulla base della residenza dei detentori. Torneremo oltre su questo tema.

⁶ Sulla questione del livello ottimale d'indebitamento pubblico a lungo termine – che non può essere risolta indipendentemente da quella del livello di accumulazione di capitale pubblico e privato – torneremo più avanti.

⁷ Si possono simulare anche altre aliquote utilizzando la tabella S15.1.

⁸ Cfr. cap. 10.

⁹ Sui “fondi di redenzione”, cfr., “Annual Report 2011”, *German Council of Economic Experts*, novembre 2011; e “The European Redemption Pact: Questions and Answers”, gennaio 2012. Tecnicamente, le due idee possono conciliarsi perfettamente. Tuttavia, politicamente e simbolicamente, è possibile che la nozione di “redenzione” (la quale sembra rimandare a una sofferenza lunga e condivisa dall'insieme della popolazione) si coniughi a fatica con quella dell'imposta progressiva del capitale, e che il termine “redenzione” non sia il più adatto.

¹⁰ Dopo la seconda guerra mondiale, oltre a essere stata ridotta dall'inflazione, una parte rilevante del debito tedesco è stata puramente e semplicemente annullata dagli Alleati (o, più esattamente, rinviata in vista di un'eventuale unificazione tedesca, e mai più rimborsata). Secondo i calcoli dello storico tedesco Albrecht Ritschl, si arriverebbe a degli importi sostanziosi, se la cifra venisse ricapitalizzata a un tasso ragionevole. Una parte di questi debiti risale alle spese di occupazione prelevate alla Grecia durante l'occupazione tedesca: da qui, una serie interminabile di controversie che non hanno portato ad alcun risultato. Il che, ancora oggi, complica ancor più l'applicazione di una mera logica di austerità e di rimborso del debito. Cfr. in proposito A. Ritschl, “Does Germany Owe Greece a Debt? The European Debt Crisis in Historical Perspective”, London, LSE, 2012.

¹¹ Se il PIL cresce del 2% annuo e il debito dell'1% annuo (supponendo di partire da un debito totale vicino al PIL), il debito espresso in percentuale del PIL diminuisce di circa l'1% annuo.

¹² Il prelievo eccezionale o decennale sul capitale descritto sopra è una forma di eccedenza primaria finalizzata alla riduzione del debito. La differenza sta nel fatto che si tratta di una risorsa nuova, che non pesa sulla maggioranza della

popolazione e non pesa nemmeno sul resto dei bilanci pubblici. Esiste in pratica una linea di continuità tra le diverse soluzioni (imposta sul capitale, inflazione, austerità): tutto dipende dal dosaggio e dal modo in cui il peso dell'aggiustamento viene ripartito tra i vari gruppi sociali. L'imposta sul capitale fa pagare maggiormente lo sforzo ai detentori di patrimoni cospicui, mentre le politiche di austerità tendono spesso a risparmiarli.

¹³ Il risparmio finanziario nel periodo 1920-30 era stato certamente distrutto dal crollo dei mercati azionari. Nondimeno l'inflazione tra il 1945 e il 1948 causa uno choc supplementare. La risposta è stata la creazione di un'indennità minima di vecchiaia (creata nel 1956) e lo sviluppo di un sistema pensionistico basato sulla ripartizione (varato nel 1945, ma destinato a svilupparsi molto progressivamente).

¹⁴ Esistono modelli teorici fondati su tale punto di vista. Cfr. allegato tecnico.

¹⁵ Cfr. in particolare i risultati presentati nel cap. 12.

¹⁶ Lo stesso fenomeno si verificherebbe nel caso di un ritorno alla moneta nazionale. È sempre possibile ridurre il debito pubblico sia stampando moneta sia con l'inflazione, ma è poi difficile padroneggiare le conseguenze distributive di un tale processo, che sia con l'euro o con il franco, il marco o la lira.

¹⁷ Un esempio storico ricordato spesso è quello della leggera deflazione (ribasso dei prezzi e dei salari) dei paesi industrializzati alla fine del XIX secolo. La deflazione, in genere, è male accettata, sia dai produttori sia dai salariati, i quali sembrano voler aspettare che prezzi e salari altrui diminuiscano per accettare che prezzi e salari propri scendano in ugual misura: da qui, uno stato di sostanziale inerzia, quella che a volte viene definita "rigidità nominale". L'argomento più importante a favore di un'inflazione debole ma positiva (tipicamente del 2%) è che essa permette un aggiustamento più facile di salari e prezzi relativi rispetto a un'inflazione nulla o negativa.

¹⁸ La teoria classica del declino spagnolo chiama in causa le facilitazioni indotte dall'oro.

¹⁹ Cfr. M. Friedman, A. J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1857-1960*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 1963 (trad. it. *Il dollaro. Storia monetaria degli Stati Uniti, 1857-1960*, Torino, Utet, 1977).

²⁰ È importante notare che la "stampa della moneta" pura e semplice non esiste. In questo senso. Quando una banca centrale crea moneta per prestarla al suo governo, la cosa avviene sempre sotto forma di prestito (di cui resta traccia nella contabilità della banca centrale, anche in periodi di caos, come nella Francia tra il 1944 e il 1948) e non di una donazione. Tutto dipende, anche qui, da quanto accade in seguito: se la creazione di liquidità porta a un rialzo dell'inflazione, il fatto può comportare redistribuzioni molto forti (per esempio il valore reale del debito pubblico può ridursi a poca cosa, a scapito degli attivi nominali privati). L'effetto complessivo sul reddito nazionale e sul capitale nazionale dipende dall'impatto di questa politica sul livello globale degli attivi economici del paese. In teoria, può essere sia positivo sia negativo, proprio come i prestiti accordati agli attori privati. Le banche centrali redistribuiscono il capitale monetario, ma non hanno la facoltà di creare immediatamente nuova ricchezza.

²¹ Viceversa, nel biennio 2011-2012, i tassi d'interesse dei paesi giudicati meno sicuri hanno raggiunto livelli molto elevati (6-7% in Italia o Spagna, 15% in Grecia). Il che testimonia lo stato di fibrillazione in cui si muovono gli investitori e le loro incertezze per l'immediato futuro.

²² Il totale degli attivi e dei passivi finanziari lordi è ancora più elevato: nella maggioranza dei paesi sviluppati raggiunge dieci-venti annualità di PIL (cfr. cap. 5). Oggi, nei paesi ricchi, le banche centrali detengono quindi solo poche percentuali del totale degli attivi e dei passivi finanziari. I bilanci delle varie banche centrali sono disponibili online ogni settimana o ogni mese. È possibile conoscere il dettaglio per ogni categoria di attivi e di passivi (anche se non a livello di ogni società o paese a cui sia stato prestato denaro). I contanti equivalgono solo a una piccola parte del bilancio (in genere appena il 2% del PIL) mentre la parte essenziale corrisponde a pure scritture contabili, come per i conti in banca delle

famiglie, delle società e dei governi. In passato, il bilancio delle banche centrali ha raggiunto a volte il 90-100% del PIL (per esempio in Francia nel periodo 1944-45, dopo che il bilancio è stato ampiamente eroso dall'inflazione). Nell'estate del 2013, il bilancio della Banca del Giappone si è avvicinato al 40% del PIL. Per le serie storiche dei dati relative ai bilanci delle principali banche centrali, cfr. allegato tecnico. L'esame di tali bilanci è istruttivo e ci aiuta a capire come le banche centrali siano ancora ben lontane dall'aver recuperato gli alti livelli del passato. Del resto, l'inflazione dipende da forze molteplici, in particolare dalla concorrenza internazionale su prezzi e salari, la quale tende oggi a tenerli bassi e a orientare verso l'alto il prezzo degli attivi finanziari.

²³ Come abbiamo notato nel cap. 15, le discussioni sui possibili cambiamenti da apportare alle regole europee sulla trasmissione automatica delle informazioni bancarie sono iniziate nel corso del 2013 e sono ben lontane dal giungere a conclusione.

²⁴ In particolare, per applicare una aliquota progressiva, è indispensabile raccogliere informazioni su tutti gli attivi detenuti da una stessa persona su vari conti e in varie banche (idealmente, a Cipro e in tutta la Unione Europea). Il vantaggio della tassa non troppo progressiva è che si potrebbe applicare a livello di ciascuna banca a sé stante.

²⁵ Per esempio, dal 1803 al 1936, per statuto, i duecento maggiori azionisti svolgono un ruolo centrale nel governo della Banca di Francia, determinando di fatto la politica monetaria del paese. Finché il loro ruolo non viene profondamente rivisto e modificato dal Fronte popolare (i governatori e i vicegovernatori, nominati dal governo, non hanno più bisogno di essere azionisti), artefice nel 1945 della nazionalizzazione completa e definitiva della Banca centrale. La quale, dopo il 1945, non conta più sull'apporto di azionisti privati ed è un'istituzione assolutamente pubblica, come sono pubbliche le banche centrali in tutto il mondo.

²⁶ Uno dei momenti chiave della crisi greca è l'annuncio fatto dalla BCE nel dicembre 2009 del fatto che non accetterà più i titoli greci come garanzia, nel caso in cui la Grecia venga declassata dalle agenzie di rating (quando invece, nel suo statuto, non c'è nessuna clausola che la obblighi a procedere in tal senso).

²⁷ L'altro limite, più tecnico, dei "fondi di redenzione" è il seguente: considerata l'ampiezza del *roll over* (una buona parte del debito pubblico ha una scadenza di pochi anni e deve essere regolarmente rinnovata, soprattutto in Italia), la soglia del 60% del PIL sarà raggiunta nel giro di alcuni anni, per cui l'intero debito pubblico dovrà essere condiviso.

²⁸ Il parlamento potrebbe essere composto da una cinquantina di membri per ciascun grande paese dell'eurozona, in proporzione alla popolazione. I membri potrebbero essere un'emanazione dei rispettivi ministeri delle finanze e degli affari pubblici dei parlamenti nazionali, oppure essere scelti altrimenti. Il nuovo trattato europeo adottato nel 2012 prevede una "conferenza dei parlamenti nazionali", ma si tratta di un'assemblea puramente consultiva, senza un potere proprio, e pertanto senza un debito comune.

²⁹ Secondo la versione ufficiale, la quasi *flat tax* sui depositi è stata adottata su richiesta del presidente cipriota, il quale avrebbe voluto tassare pesantemente i piccoli depositi per evitare la fuga di quelli più cospicui. Ed è probabile che sia andata proprio così: la crisi cipriota, inoltre, evidenzia il dramma dei piccoli paesi nel quadro della globalizzazione. I piccoli, per salvare la propria pelle e trovare la propria nicchia, sono spesso disposti a lasciarsi andare alla concorrenza fiscale più feroce, pur di attirare capitali, anche poco puliti. Il problema è che non lo sapremo mai: tutte le contrattazioni, infatti, hanno luogo a porte chiuse.

³⁰ Sotto la presidenza Hollande il governo francese è, almeno a parole, favorevole alla condivisione del debito, ma non ha mai formulato una proposta precisa, e finge di credere che ciascun paese potrebbe continuare a decidere per proprio conto quale quantità di debito comune intenda emettere, cosa ovviamente impossibile. La condivisione significa arrivare ad approvare un deficit comune (ogni paese potrebbe mantenere un proprio debito, ma solo se fosse di modeste

proporzioni, come i debiti delle comunità locali e regionali o degli Stati americani). Ovviamente il presidente della Bundesbank fa regolarmente notare, attraverso i media, che non si può mettere in comune una carta di credito senza condividere anche le scelte sull'ammontare delle spese.

³¹ La spiegazione abituale è che i leader francesi sono usciti traumatizzati dalla disfatta subita al referendum del 2005 sul Trattato costituzionale europeo (TCE). Tuttavia l'argomento non convince del tutto, poiché il Trattato, le cui disposizioni sono state in realtà adottate in seguito, senza passare per l'esperienza referendaria, non conteneva alcuna innovazione democratica sostanziale e ribadiva l'onnipotenza del Consiglio dei capi di Stato e dei ministri, che è come dire l'impotenza dell'Europa attuale. È possibile che il motivo per cui, in Francia, la riflessione sull'unione politica europea sia meno avanzata rispetto alla Germania o all'Italia sia connesso alla cultura presidenziale francese.

³² L'imposta progressiva sul reddito o sul capitale è preferibile all'imposta sul reddito d'impresa perché permette di graduare il tasso a seconda del livello di reddito o di capitale individuale (mentre l'imposta sulle società impone il medesimo tasso a tutti i profitti realizzati, a prescindere dal fatto che l'azionista sia grande o piccolo).

³³ Stando a certe dichiarazioni di dirigenti di società, come Google, il ragionamento sembra essere più o meno il seguente: "Noi arricchiamo la collettività ben più di quanto i nostri profitti e i nostri salari facciano pensare, dunque pagare poche tasse è il minimo che possiamo fare." Di fatto, se una società o una persona arreca al resto dell'economia un beneficio marginale superiore al prezzo che fattura per i propri prodotti, è perfettamente legittimo che paghi poche tasse, o che la si sovvenzioni (in gergo economico si parla di "esternalità positiva"). Il problema, evidentemente, è che tutti hanno interesse a ritenersi portatori di una considerevole esternalità positiva per il resto del mondo. Ora, Google non ha presentato come avrebbe dovuto, all'avvio, uno studio del tutto rassicurante in tal senso. In ogni caso, è chiara la difficoltà a organizzare un'esistenza collettiva in un mondo in cui ciascuno pretende di fissarsi da solo il proprio livello di tassazione.

³⁴ Di recente è stata avanzata la proposta di versare agli organismi internazionali un'imposta mondiale sulla ricchezza, il cui vantaggio consisterebbe nel fatto che questa imposta diventerebbe indipendente dalle nazionalità e costituirebbe una salvaguardia del diritto alla multinazionalità. Cfr. in proposito P. Weil, "Let Them Eat Slightly Less Cake: An International Tax on the Wealthiest Citizens of the World", in *Policy Network*, 2011.

³⁵ Questa conclusione è abbastanza vicina a quella di D. Rodrik, secondo la quale, nel XXI secolo, lo Stato-nazione, la democrazia e la globalizzazione costituiscono un trinomio instabile (uno dei tre termini deve abdicare, almeno in parte, a favore degli altri due). Cfr. D. Rodrik, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, New York, Norton, 2011.

³⁶ Il sistema ACE, adottato in Belgio nel 2006 (con i conseguenti molteplici insediamenti fittizi di società), torna ad autorizzare una deduzione degli utili imponibili corrispondente al rendimento "normale" delle azioni. Il sistema viene presentato come l'equivalente della deduzione degli interessi, nonché come una soluzione tecnica per raggiungere uguali condizioni di fiscalizzazione delle azioni e delle obbligazioni. Tuttavia esiste un diverso modo di procedere, seguito dalla Germania (e recentemente dalla Francia): cioè limitare la deduzione degli interessi. Alcuni organismi intervenuti nel dibattito, come il FMI e in certa misura la Commissione europea, fingono di credere che le due soluzioni si equivalgano, mentre in realtà non si equivalgono affatto: se si deduce in pari misura il rendimento "normale" di azioni e di obbligazioni, è molto probabile che l'imposta sparisca.

³⁷ In particolare, i tassi differenziati per tipo di bene di proprietà permettono solo una definizione di massima per classi di reddito. La ragione per cui l'IVA è tanto apprezzata dagli attuali governi europei è perché consente di fatto di tassare i beni importati e di procedere a delle minisvalutazioni. Anche se si tratta di una partita a somma zero (una volta che tutti fanno lo stesso, non esiste più alcun vantaggio competitivo), è un sintomo chiarissimo della scarsa cooperazione

della nostra unione monetaria. L'altra giustificazione classica per motivare l'imposta sui consumi si basa sull'idea di favorire l'investimento, ma a mio avviso le basi concettuali di un simile approccio sono poco chiare (soprattutto in una fase storica in cui il rapporto capitale/reddito è relativamente alto).

³⁸ La tassa ha l'obiettivo di diminuire il volume delle transazioni finanziarie ad altissima frequenza, il che è senza dubbio una buona cosa. Tuttavia, per definizione, è una tassa che non può produrre molti introiti, poiché lo scopo è quello di prosciugare la fonte stessa dei prelievi. Le stime dei ricavi realizzati con l'imposta peccano spesso di ottimismo. Di regola, essi non superano lo 0,5% del PIL, il che va benissimo per una tassa che, di per sé, non consente alcun obiettivo compatibile con il livello di reddito o di capitale individuale. Cfr. allegato tecnico.

³⁹ Cfr. cap. 10, [grafici 10.9-10.11](#). Per valutare la regola aurea, bisogna conteggiare il tasso di rendimento al lordo dell'imposta (supposto uguale alla produttività marginale del capitale).

⁴⁰ L'articolo originale, scritto con un certo distacco ironico, in forma di aneddoto, merita di essere riletto: E. Phelps, "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen", in *American Economic Review*, 1961. Un'idea analoga, espressa però in forma meno chiara, e senza che venga menzionata la espressione "regola aurea", è reperibile nel libro di M. Allais del 1947 (*Économie et intérêt*, Paris, Imprimerie nationale, 1947) e negli articoli di Von Neumann del 1945 e di Malinvaud del 1953. Va segnalato che questi lavori (compreso l'articolo di Phelps) si collocano su un piano esclusivamente teorico e non tentano minimamente di discutere a quale livello di accumulazione capitalistica sarebbe possibile verificare l'uguaglianza tra r e g . Cfr. allegato tecnico.

⁴¹ La quota di capitale è data da $\alpha = r \times \beta$. Sul lungo termine, sarà $\beta = r/g$, quindi $\alpha = s \times r/g$. Quindi, ancora, $\alpha = s$ se $r = g$, e $\alpha > s$ se e solo se $r > g$. Cfr. allegato tecnico.

⁴² Le ragioni per le quali si tratta di un limite massimo sono spiegate con maggior precisione nell'allegato tecnico.

⁴³ In pratica, sia l'imposta sul capitale sia la proprietà pubblica può fare in modo che la quota di reddito nazionale che concorre a formare i redditi da capitale privato (al netto delle tasse) sia inferiore al tasso di risparmio, senza che sia necessario accumularne altrettanto. È l'ideale socialdemocratico del dopoguerra: i profitti finanziano l'investimento e non il tenore di vita degli azionisti. Per usare la famosa frase pronunciata dal cancelliere tedesco Helmut Schmidt: "I profitti di oggi sono gli investimenti di domani e l'occupazione di dopodomani." Il capitale e il lavoro si danno la mano. È però importante rendersi conto che tutto dipende da istituzioni come il fisco o la proprietà pubblica (salvo pensare a livelli di accumulazione finora sconosciuti).

⁴⁴ In certo qual modo, la regola aurea, interpretata alla maniera sovietica, finisce per trasferire alla collettività la smania di accumulazione infinita di capitale tipica dei capitalisti. È interessante notare come nei passi della *Teoria generale* dedicati all'eutanasia dei *rentiers* (capp. 16 e 24) Keynes sviluppi un'idea prossima a quella della "saturazione del capitale": accumulando troppo capitale i *rentiers* perderanno il loro rendimento e finiranno per "suicidarsi". Tuttavia Keynes non precisa fino a che punto dovrà arrivare l'accumulazione (nessuna traccia dell'equazione $r = g$), e non prende in considerazione, in modo esplicito, un'accumulazione pubblica.

⁴⁵ Per la soluzione matematica offerta al problema dagli economisti, cfr. allegato tecnico. Mi limito qui a riassumerla. Tutto dipende da quella che è stata chiamata, per convenzione, concavità della funzione di utilità (tramite la formula $r = \theta + \gamma \times g$, già ricordata nel cap. 10 e denominata a volte "regola aurea modificata"). Con una concavità infinita, si ritiene che le generazioni future non avranno più bisogno di un centesimo iPhone supplementare, e quindi non si lascia loro alcun capitale. Nel caso opposto, si può soddisfare fino in fondo la regola aurea, cosa che può obbligare a lasciare loro decine di annualità di reddito nazionale in termini di capitale. La concavità infinita viene spesso associata a un obiettivo sociale di tipo rawlsiano, e può dunque sembrare attraente. La difficoltà è che, se non si lascia alcun capitale, non è affatto

sicuro che la crescita della produttività continui allo stesso ritmo. Tutto ciò rende il problema irrisolvibile, e lascia perplesso tanto il ricercatore quanto il cittadino.

⁴⁶ In generale, l'espressione "regola aurea" (*golden rule*, in inglese) rimanda all'idea di una regola morale che consenta di fissare i doveri di ciascuno nei confronti degli altri. È sovente utilizzata in economia e in politica per richiamare una serie di regole molto semplici che consentono di stabilire i nostri doveri nei confronti delle generazioni future. Purtroppo, però, non esiste una regola semplice che consenta di risolvere una volta per tutte questo problema esistenziale, che deve essere riproposto di continuo.

⁴⁷ Le cifre sono state ribadite nel nuovo trattato concluso nel 2012, con l'aggiunta di un altro obiettivo: tendere verso un deficit "strutturale" inferiore allo 0,5% del PIL (a prescindere da eventuali effetti congiunturali) e infliggere sanzioni automatiche in caso di non rispetto di questi impegni. Nota bene: tutte le cifre relative ai deficit menzionati nei trattati europei riguardano il deficit secondario (gli interessi del debito sono inclusi nelle spese).

⁴⁸ È stato notato, a volte, che un deficit del 3% equivale a stabilizzare un debito globale del 60% del PIL: se la crescita nominale del PIL è del 5% (per esempio, 2% d'inflazione e 3% di crescita reale), in base alla formula $\beta = s/g$ applicata al debito pubblico. Ma il ragionamento, a mio avviso, è poco convincente (in particolare, non esiste nulla che giustifichi un tale tasso di crescita nominale). Cfr. allegato tecnico.

⁴⁹ Negli Stati Uniti, la Corte suprema ha a lungo bloccato, tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX, l'imposta sul reddito, e, per tutti gli anni trenta, la concessione del salario minimo. Per non parlare del fatto che, per quasi due secoli, ha giudicato prima la schiavitù e poi la discriminazione razziale perfettamente compatibili con i fondamentali diritti dell'uomo. Stando alle ultime notizie, il giudice costituzionale francese avrebbe sviluppato una teoria eccezionalmente precisa circa il livello di tasso superiore d'imposta compatibile con la Costituzione. Alla conclusione di ragionamenti giuridici di alto profilo e noti a lui solo, il giudice sarebbe in dubbio tra un tasso del 65% e uno del 67%, e si starebbe chiedendo se sia opportuno o meno prendere in considerazione la *carbon tax*.

⁵⁰ Si tratta di un problema analogo a quello, già notato, che riguarda il rendimento dei sistemi pensionistici basati sulla ripartizione. Finché la crescita è forte e le basi fiscali crescono con la stessa forza (o quasi) degli interessi sul debito, è relativamente facile ridurre il peso dell'indebitamento pubblico in percentuale di reddito nazionale. Se invece la crescita è debole, le cose vanno in modo diverso: il debito diventa un pesante fardello di cui è difficile disfarsi. Se stabiliamo una media sull'intero periodo 1970-2010, constatiamo che in tutti i paesi ricchi il carico degli interessi è molto più forte del deficit primario medio, quasi nullo in parecchi paesi, soprattutto in Italia, dove il carico medio degli interessi sul debito raggiunge in media, nel periodo indicato, il livello astronomico di 7 punti di PIL. Cfr. allegato tecnico, tabella S16.1.

⁵¹ Se si cerca di lasciare ai tribunali o costituzionalizzare questioni del genere, non è escluso che soluzioni come l'imposta progressiva sul capitale vengano giudicate impossibili da applicare.

⁵² Su come Stern e Nordhaus calcolano i rispettivi tassi di attualizzazione preferiti, cfr. allegato tecnico. È interessante notare come l'uno e l'altro utilizzino la stessa "regola aurea modificata" da noi descritta sopra, e come, nonostante ciò, finiscano su posizioni antitetiche circa la scelta del parametro di concavità della funzione di utilità sociale (Nordhaus, per giustificare lo scarso peso assegnato alle generazioni future, sceglie un parametro più rawlsiano di Stern). Un esito logico, secondo noi più soddisfacente, è il seguente: va tenuto conto del fatto (come fanno Roger Guesnerie e Thomas Sterner) che, sul lungo periodo, la fungibilità tra capitale naturale e le altre forme di ricchezza è tutt'altro che infinita. In altri termini, se il capitale naturale viene distrutto, non basterà ridurre il nostro consumo di iPhone per riparare i danni.

⁵³ Come abbiamo già notato, questa situazione dei tassi d'interesse sul debito pubblico è in gran parte illusoria e transitoria: i tassi d'interesse attualmente sono molto alti per alcuni paesi, ed è poco probabile che i paesi che oggi

prestano a meno dell'1% continuino a trarne vantaggio per decenni (l'analisi del periodo 1970-2010 suggerisce che il tasso d'interesse reale a lungo termine del debito pubblico per i paesi più ricchi è dell'ordine del 3%; cfr. allegato tecnico). In ogni caso, si tratta di un argomento economico tra i più convincenti a favore dell'investimento pubblico (almeno finché dureranno i tassi attuali).

⁵⁴ Negli ultimi decenni l'investimento pubblico annuo (al netto della svalutazione degli attivi pubblici) si è mantenuto, nella maggioranza dei paesi ricchi, sull'1-1,5% del PIL. Cfr. allegato tecnico, tabella S16.1.

⁵⁵ Compresa, ovviamente, la *carbon tax*, che fa pagare più cari i differenti consumi energetici in base alla loro emissione di CO₂ (e non in base a calcoli previsionali del tutto aleatori sui bilanci, come nel caso delle accise sulla benzina). Però, tutto fa pensare che si tratti solo di un segnale, con effetti sulla riduzione delle emissioni molto inferiori a quelli che si potrebbero registrare con nuovi investimenti pubblici e nuove norme di costruzione (isolamento termico ecc.).

⁵⁶ L'idea secondo cui sono sufficienti il mercato e la proprietà privata a coordinare e a impiegare efficacemente (a certe condizioni) le informazioni e le competenze di milioni di individui è un'idea classica, che possiamo trovare in Smith come in Hayek, in Arrow come in Debreu. L'idea secondo cui i meccanismi di voto rappresentano un altro modo efficace di aggregazione delle informazioni (e più in generale delle idee, delle opinioni ecc.) possedute da ciascuno è anch'essa molto antica: risale a Condorcet. Per ricerche recenti sull'approccio costruttivista delle istituzioni politiche e dei sistemi elettorali, cfr. allegato tecnico.

⁵⁷ Per esempio, è importante poter studiare quale posizione occupano i responsabili politici dei vari paesi nella gerarchia dei redditi e dei patrimoni del proprio tempo (cfr. capp. precedenti). Va sottolineato che sono comunque sufficienti tavole statistiche dettagliate: le informazioni strettamente individuali non sono in genere necessarie.

⁵⁸ È interessante notare come una delle prime iniziative delle assemblee rivoluzionarie del biennio 1789-90 sia stata la stesura di un *Grand livre des pensions* (Grande libro dei contributi), contenente la lista nominativa completa delle rendite versate dalla monarchia (rendite che mescolano rimborsi di debiti, pensioni a vecchi funzionari del regno e a semplici favoriti). La lista nominativa, di 1600 pagine, comprendente 23.000 nomi, con tutti i particolari sugli importi (le rendite multiple sono state raggruppate in una sola dicitura individuale), il ministero competente, l'età, l'anno di liquidazione, i motivi della concessione ecc., è stata pubblicata nel mese di aprile del 1790. Sull'interessante documento, cfr. allegato tecnico.

⁵⁹ Il fenomeno è soprattutto legato al fatto che i salari vengono in genere raggruppati in una stessa dicitura insieme ai consumi intermedi (ossia gli acquisti compiuti da altre imprese, abituate anch'esse a remunerare insieme lavoro e capitale). La conseguenza è che i bilanci pubblicati non permettono né di calcolare la divisione profitti-salari né di verificare gli eventuali abusi in merito ai consumi intermedi (che possono essere una forma per garantire un complemento importante dei compensi degli alti dirigenti o degli azionisti). Per l'esempio dei bilanci di Lonmin e della miniera di Marikana, cfr. allegato tecnico.

⁶⁰ Il punto di vista esigente sulla democrazia, espresso da un filosofo della statura di Jacques Rancière, è qui un punto di riferimento indispensabile. Cfr. in particolare J. Rancière, *La haine de la démocratie*, Paris, La Fabrique, 2005.

CONCLUSIONI

In quest'opera ho tentato di presentare lo stato attuale delle nostre conoscenze storiche sulla dinamica della distribuzione dei redditi e dei patrimoni a partire dal XVIII secolo, e di verificare quali insegnamenti sia possibile trarne per il secolo che si è aperto da poco.

Ripetiamolo: le fonti rese disponibili nell'insieme del volume sono più ampie rispetto a quelle raccolte dagli autori che mi hanno preceduto, ma rimangono ancora imperfette e incomplete. Tutte le conclusioni alle quali sono giunto sono per loro natura fragili, e meritano di essere ridiscusse e riesaminate. Nell'ambito delle scienze sociali, la ricerca non ha lo scopo di produrre certezze matematiche precostituite, né di sostituirsi al pubblico dibattito, che si nutre di democrazia e di confronto dialettico.

Le lezioni complessive della mia ricerca è che il processo dinamico di un'economia di mercato e di proprietà privata, se abbandonato a se stesso, alimenta importanti fattori di convergenza, legati in particolare alla diffusione delle conoscenze e delle competenze, ma anche potenti fattori di divergenza, potenzialmente minacciosi per le nostre società democratiche e per i valori di giustizia sociale sui quali esse si fondano.

Il principale fattore destabilizzante è legato al fatto che il tasso di rendimento privato del capitale r può essere molto e per molto tempo superiore al tasso di crescita del reddito e del prodotto g .

La disuguaglianza $r > g$ significa che i patrimoni ereditati dal passato si ricapitalizzano a un ritmo più rapido del ritmo di crescita della produzione e dei salari. Questa disuguaglianza esprime una contraddizione logica di fondo. L'imprenditore tende inevitabilmente a trasformarsi in *rentier*, e a prevaricare sempre di più chi non possiede nient'altro che il proprio lavoro. Una volta costituito, il capitale si riproduce da solo e cresce molto più in fretta di quanto cresca il prodotto. Il passato divora il futuro.

Le conseguenze possono essere preoccupanti per la dinamica a lungo termine della distribuzione delle ricchezze, soprattutto se viene sommata alla disuguaglianza relativa al volume del capitale iniziale, e se il processo di divergenza delle disuguaglianze patrimoniali si verifica a livello mondiale.

Non è un problema di semplice soluzione. Si può certo incoraggiare la crescita investendo nella formazione, nella conoscenza e nelle tecnologie non inquinanti, ma il tutto non può fare aumentare la crescita al 4% o al 5% annui. L'esperienza storica insegna che solo paesi in forte recupero sui paesi ricchi, come l'Europa durante i *Trente glorieuses* o la Cina e i paesi emergenti oggi, possono crescere a ritmi simili. Per quanto riguarda i paesi che hanno già conosciuto la rivoluzione tecnologica mondiale, e dunque prima o poi per quanto riguarderà l'intero pianeta, tutto lascia pensare che il tasso di crescita non possa superare di molto l'1-1,5% annuo a lungo termine, a prescindere dalle politiche seguite.¹

Con un rendimento medio da capitale dell'ordine del 4-5% è pertanto probabile che la disuguaglianza $r > g$ torni a essere la regola del XXI secolo, come lo è sempre stata nel corso della storia e, in tempi recenti, dal XIX secolo alla vigilia della prima guerra mondiale. Nel XX secolo, come si è visto, sono state le guerre a fare *tabula rasa* del passato e a ridurre fortemente il rendimento da capitale, dando così l'illusione di un superamento strutturale del capitalismo e della sua contraddizione di fondo.

È vero che si potrebbe tassare pesantemente il rendimento da capitale in modo da far scendere il rendimento privato sotto il tasso di crescita. Ma è anche vero che, se lo si fa in modo troppo massiccio e uniforme, si rischia di spegnere il motore dell'accumulazione e di abbassare ancora di più il tasso di crescita. Gli imprenditori non avranno neanche più il tempo di trasformarsi in *rentiers*, perché non avranno più niente.

La soluzione giusta è l'imposta progressiva annua sul capitale. Solo in questo modo

diventa possibile evitare la spirale della disuguaglianza senza fine, salvaguardando al tempo stesso le forze della concorrenza e gli incentivi alla produzione di nuove accumulazioni primarie. Abbiamo ricordato l'eventualità di una soglia d'imposta con tassi limitati allo 0,1% o allo 0,5% annuo per i patrimoni inferiori al milione di euro, all'1% per quelli compresi tra 1 e 5 milioni di euro, al 2% per quelli compresi tra 5 e 10 milioni di euro, con la possibilità di salire fino al 5% annuo per le ricchezze di parecchie centinaia di milioni o di parecchi miliardi di euro. Tutto ciò aiuterebbe a contenere la crescita illimitata delle disuguaglianze, le quali, oggi, aumentano a un ritmo che diverrebbe insostenibile sul lungo periodo: un pericolo di cui i ferventi difensori del mercato autoregolamentato farebbero bene a preoccuparsi. L'esperienza storica insegna anche che disuguaglianze tanto smisurate tra i patrimoni non hanno molto a che vedere con lo spirito d'impresa e che non sono di alcuna utilità per la crescita. Non sono di alcuna "utilità comune", per riprendere la bella espressione dell'articolo 1 della *Dichiarazione* del 1789, con il quale abbiamo aperto il libro.

La difficoltà sta nel fatto che la soluzione da noi proposta, l'imposta progressiva sul capitale, esige un altissimo grado di collaborazione internazionale e di integrazione politica regionale: non è insomma alla portata degli Stati-nazione artefici dei tanti compromessi sociali precedenti. E l'allarme di molti sta nel fatto che, procedendo in tal senso, per esempio all'interno dell'Unione Europea, non si faccia altro che rendere più fragili gli equilibri fin qui raggiunti (a cominciare dallo Stato sociale, pazientemente costruito nei paesi europei dopo le catastrofi del XX secolo), senza riuscire ad approdare ad altro se non a un grande mercato, segnato da una concorrenza sempre più pura e sempre più perfetta. Ecco, dicono costoro: la concorrenza pura e perfetta non potrà recare alcun cambiamento alla disuguaglianza $r > g$, la quale non deriva in alcun modo da un'"imperfezione" del mercato o dalla concorrenza, se mai dal contrario. È vero, il rischio c'è. Ma, a mio avviso, se si vuole riprendere davvero il controllo del capitalismo, non esiste altra scelta se non quella di scommettere fino in fondo sulla democrazia, soprattutto su scala europea. Altre comunità politiche di maggiori dimensioni, come gli Stati Uniti o la Cina, si trovano di fronte a opzioni un po' più diversificate. Ma nel caso dei piccoli paesi europei, che diventeranno sempre più piccoli con il progressivo sviluppo dell'economia-mondo, la via del protezionismo può comportare solo frustrazioni, e delusioni ancora più forti di quelle che potrebbero derivare dalla scelta europea. Lo Stato-nazione resta il campione ideale per modernizzare a fondo molte politiche sociali e fiscali e, in certa misura, per sviluppare nuove forme di governance e di proprietà condivisa, a metà tra proprietà pubblica e proprietà privata – il che resta uno dei grandi obiettivi dell'avvenire. Solo l'integrazione politica regionale ci dà però la possibilità di pensare a una regolamentazione efficace del capitalismo patrimoniale globalizzato del XXI secolo.

Mi sia consentito di concludere, qui, spendendo qualche parola in materia di economia e di scienze sociali. Come ho precisato nell'Introduzione, non riesco a concepire l'economia se non come una sottodisciplina delle scienze sociali, da accostare alla storia, alla sociologia, all'antropologia, alle scienze politiche e a tante altre. Non mi piace molto l'espressione "scienza economica". Mi sembra terribilmente arrogante. Mi dà l'impressione che postuli l'economia come una scienza superiore, specifica, distinta dalle altre scienze sociali. Preferisco di gran lunga l'espressione "economia politica", che è forse un po' vecchiotta ma ha il merito di mettere in luce quella che, secondo me, è l'unica peculiarità dell'economia accettabile nell'ambito delle scienze sociali: la prospettiva politica, normativa e morale.

Fin dalle origini, l'economia politica si propone di studiare, scientificamente, o quantomeno razionalmente, in modo sistematico e metodico, quale debba essere il ruolo dello Stato nell'organizzazione economica e sociale di un paese, quali siano le istituzioni e le politiche pubbliche in grado di avvicinarci maggiormente alla cosiddetta società ideale. Questa pretesa inverosimile di studiare il bene e il male – materia in cui ognuno può dire la sua – può far sorridere, e spesso è stata oggetto di contesa, o quantomeno di sopravvalutazione. Eppure è una disciplina necessaria, indispensabile: è troppo facile per i ricercatori di scienze sociali porsi al di fuori del pubblico dibattito e del confronto politico, e limitarsi a svolgere il ruolo di commentatori e demolitori di ogni discorso e di ogni statistica. I ricercatori di scienze sociali, come del resto tutti gli intellettuali, e in primo luogo tutti i cittadini, devono invece impegnarsi nel pubblico dibattito e nella libera dialettica democratica. E il loro impegno non può esprimersi solo in nome dei grandi principi astratti (giustizia, democrazia, pace nel mondo). Deve concretizzarsi in scelte, istituzioni e politiche precise, si tratti di Stato sociale o di imposte o di debito pubblico. Tutti fanno politica, salvo chi dovrebbe farla in concreto. Non possono esistere soltanto, da un lato, un'élite raffinata di responsabili politici e, dall'altro, un esercito di commentatori e di spettatori, buoni solo per infilare una scheda nell'urna ogni cinque anni. Secondo me, l'idea che l'etica del ricercatore e quella del cittadino sarebbero inconciliabili, e che si dovrebbe scindere il dibattito sui mezzi da quello sui fini, è una pura illusione: certo comprensibile, ma sostanzialmente pericolosa.

Per troppo tempo gli economisti hanno cercato di definire la propria identità a partire dai loro presunti metodi scientifici. In realtà, tali metodi sono soprattutto fondati su un uso smodato dei modelli matematici, i quali si risolvono spesso in un pretesto per farsi spazio e dissimulare la vacuità del ragionamento. Si sono spese troppe energie – e si continua a farlo – in mere speculazioni teoriche, evitando accuratamente di definire con chiarezza i fatti economici, da spiegare in ogni aspetto, o i problemi sociali e politici, da risolvere in ogni modo. Oggi siamo testimoni del grande entusiasmo dei ricercatori di economia per i metodi empirici a base di simulazioni controllate. Utilizzati con moderazione e discernimento, sono metodi certamente nuovi e utili, e hanno

quantomeno il merito di orientare una parte della professione verso questioni concrete e verso la conoscenza del territorio (era ora), ma a volte non sono immuni da una certa illusorietà scienziata. Per esempio, si può passare un bel po' di mesi a dimostrare l'esistenza incontestabile di una causa in sé, dimenticando nel frattempo che il problema trattato può avere un interesse limitato. Questi metodi portano spesso a trascurare le lezioni del passato e a dimenticare che l'esperienza storica resta la nostra principale fonte di conoscenza. Non si capirà mai la storia del XX secolo facendo finta che la prima guerra mondiale non sia mai avvenuta, oppure che non siano mai state istituite l'imposta sul reddito e la pensione a ripartizione. Le cause storiche sono ovviamente difficili da stabilire con certezza: siamo sicuri che quella tale politica abbia avuto quel tale effetto, oppure quell'effetto non sarà stato determinato da un'altra causa? Eppure le lezioni, anche imperfette, che possiamo ricavare dalla ricerca storica, in particolare dallo studio del secolo scorso, hanno un valore inestimabile e insostituibile, che nessuna simulazione controllata potrà mai uguagliare. Gli economisti, se vogliono davvero rendersi utili, devono soprattutto imparare a essere più pragmatici nelle loro scelte metodologiche, fare *tabula rasa* delle proprie certezze, se occorre, e porsi in rapporto con le altre scienze sociali.

Così come, a loro volta, gli altri ricercatori di scienze sociali non devono lasciare lo studio dei fatti economici ai soli economisti, devono smetterla di andare in fibrillazione quando vedono una cifra, magari gridando all'impostura, e limitarsi a riconoscere che ogni cifra è una costruzione sociale, una cosa verissima ma anche insufficiente. In fondo, i due atteggiamenti – di sostanziale rinuncia al sapere altrui – finiscono per identificarsi, perché finiscono per lasciare il campo libero ad altri.

“Finché i redditi delle classi della società attuale rimarranno esclusi dalla ricerca scientifica, sarà vano pretendere di tracciare una storia economica e sociale credibile.” È con questa bella frase che si apre il libro dedicato nel 1965 da Jean Bouvier, François Furet e Marcel Gilet alle dinamiche del reddito in Francia nell'Ottocento (*Le mouvement du profit en France au XIX^e siècle*), un libro che merita di essere riletto, perché è una delle opere più esemplari della storia “basata sui dati” che ha prosperato in Francia nel XX secolo (sostanzialmente dagli anni trenta agli anni settanta), con le sue qualità e i suoi difetti – un'opera tra l'altro importante per il percorso intellettuale di François Furet, il quale illustra a meraviglia le buone e le cattive ragioni che spiegano la sconfitta del programma di ricerca intrapreso.

Quando Furet, giovane storico di talento, inizia la propria carriera, si volge verso quello che gli sembra essere il principale oggetto di ricerca: “il reddito delle classi della società contemporanea”. Il libro è rigoroso, privo di pregiudizi, e cerca innanzitutto di raccogliere materiali e stabilire fatti. Tuttavia rimane il primo e ultimo libro di Furet sull'argomento. In *Lire et écrire*, magnifica opera pubblicata nel 1977 con Jacques Ozouf e dedicata all’“alfabetizzazione dei francesi da Calvino a Jules Ferry”, ritroviamo un'analogia volontà di fissare delle categorie, questa volta non più in materia di profitti industriali ma di tassi di alfabetizzazione, numero di insegnanti, spese per l'istruzione. E tuttavia Furet è in seguito diventato celebre per i lavori sulla storia politica e culturale della Rivoluzione francese, nei quali si fa fatica a trovare traccia dei “redditi delle classi della società contemporanea”, e nei quali il grande storico, impegnato com'è nella battaglia ingaggiata nel corso degli anni settanta contro gli storici marxisti della Rivoluzione francese (allora particolarmente dogmatici e nettamente maggioritari, soprattutto alla Sorbona), pare osteggiare ogni forma di storia economica e sociale. Il che mi sembra un peccato. Perché, dal mio punto di vista, è possibilissimo conciliare l'approccio politico con quello economico. È evidente che vita politica e vita delle idee procedono autonomamente rispetto ai processi economici e sociali, che le istituzioni parlamentari e lo stato di diritto non sono certo quelle istituzioni borghesi descritte dagli intellettuali marxisti prima della caduta del Muro. Ma è altrettanto evidente che i contraccolpi subiti dai prezzi e dai salari, dai redditi e dai patrimoni, contribuiscono ad alimentare le percezioni e gli atteggiamenti politici, e che a loro volta queste rappresentazioni alimentano istituzioni, regole e politiche destinate a modellare i processi economici e sociali. È possibile, e anche indispensabile, elaborare un approccio che sia al tempo stesso economico e politico, salariale e sociale, patrimoniale e culturale. I conflitti polarizzati del periodo 1917-69 sono ormai alle nostre spalle. Anziché stimolare ricerche sul capitale e sulle disuguaglianze, gli scontri su capitalismo e comunismo hanno semmai contribuito a sterilizzarle, tra gli storici e gli economisti come tra i filosofi.² È venuto il momento di passare oltre, anche per quanto riguarda la ricerca storica, che, a mio parere, è stata la più compromessa dagli scontri del passato.

Come ho notato nell'Introduzione, esistono anche ragioni del tutto tecniche in grado di motivare la scomparsa prematura della storia "basata sui dati". Le difficoltà materiali legate all'acquisizione e al trattamento dei dati spiegano sicuramente perché lavori del genere (compreso *Le mouvement du profit en France au XIX^e siècle*) dedichino in sostanza ben poco spazio all'interpretazione storica – il che rende a volte la lettura delle stesse opere piuttosto arida. In particolare, l'analisi dei legami tra i processi economici messi in luce e la storia politica e sociale del periodo studiato è spesso ridotta ai minimi termini, e lascia completamente il posto a una descrizione meticolosa delle fonti e dei dati puri e semplici, tutti elementi che oggi trovano posto nelle pagine elettroniche in formato Excel e nelle banche dati disponibili online.

Ho anche l'impressione che la fine della storia "basata sui dati" sia legata al fatto che un tale programma di ricerca è morto prima di affrontare la storia del XX secolo. Quando si studiano il XVIII o il XIX secolo, è possibile quantomeno immaginare che le traiettorie dei prezzi e dei salari, dei redditi e dei patrimoni, seguano una logica economica autonoma e interagiscano poco o nulla con le logiche propriamente politiche e culturali. Ma quando si studia il XX secolo una simile illusione viene subito a cadere. Basta gettare una rapida occhiata alle curve seguite dalla disuguaglianza dei redditi e dei patrimoni o al rapporto capitale/reddito per accorgersi che la politica è ovunque, e che i processi economici e politici sono indissolubili e vanno studiati di concerto. Il che significa studiare in pari misura lo Stato, l'imposta e il debito nelle loro dimensioni concrete, cioè uscire dagli schemi semplicistici e astratti per la struttura economica e per la sovrastruttura politica.

È vero che un sano principio di specializzazione può giustificare il fatto che non tutti si mettano a stabilire dati statistici. Esistono mille modi di fare ricerca nell'ambito delle scienze sociali, e quello "basato sui dati" non è sempre indispensabile, né particolarmente fantasioso (ne convengo). Ma è anche vero che i ricercatori di scienze sociali (tutte le scienze sociali), i giornalisti e i responsabili di tutti i tipi di media, i militanti sindacali e politici di ogni tendenza, e in primo luogo tutti i cittadini, dovrebbero interessarsi al denaro, alla sua misurazione, ai fatti e ai processi che lo riguardano. Chi ne ha molto non dimentica mai di difendere i propri interessi. Il rifiuto della contabilità ha raramente giovato ai più poveri.

¹ Va aggiunto che, da un punto di vista strettamente teorico, un rialzo del tasso di crescita g può anche portare a un rialzo del rendimento da capitale r , e non produrre quindi alcuna riduzione della disparità $r-g$. Cfr. cap. 10.

² Quando si leggono i testi dedicati da Sartre, Althusser o Badiou al loro impegno di marxisti e di comunisti, si ha talvolta l'impressione che il problema del capitale e delle disuguaglianze tra classi sociali li interessi solo moderatamente, e che in realtà si tratti di un pretesto per schermaglie d'altra natura.

Introduzione

PARTE PRIMA

REDDITO E CAPITALE

1. Reddito e prodotto

2. La crescita: illusioni e realtà

PARTE SECONDA

LA DINAMICA DEL RAPPORTO CAPITALE/REDDITO

3. Le metamorfosi del capitale

4. Dalla Vecchia Europa al Nuovo Mondo

5. Il rapporto capitale/reddito sul lungo periodo

6. La divisione capitale-lavoro nel XXI secolo

PARTE TERZA

LA STRUTTURA DELLE DISUGUAGLIANZE

7. Disuguaglianze e concentrazione: primi riscontri

8. I due mondi

9. La disuguaglianza dei redditi da lavoro

10. La disuguaglianza della proprietà da capitale

11. Merito ed eredità sul lungo periodo

12. La disuguaglianza mondiale dei patrimoni nel XXI secolo

PARTE QUARTA

RECOLARE IL CAPITALE NEL XXI SECOLO

13. Uno stato sociale per il XXI secolo

14. Ripensare l'imposta progressiva sul reddito

15. Un'imposta mondiale sul capitale

16. La questione del debito pubblico

Conclusioni