



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"COSA DETERMINA LA CRESCITA DELLE DISUGUAGLIANZE? STATI UNITI E
FRANCIA A CONFRONTO."**

RELATORE:

CH.MO PROF. Thomas Bassetti

LAUREANDO/A: Maria Cristina Niero

MATRICOLA N. 1188181

ANNO ACCADEMICO 2020 – 2021

Indice

1. Introduzione	3
2. Revisione della letteratura.....	5
2.1. La domanda e offerta di lavoratori istruiti.....	5
2.2. Il modello canonico.	6
2.3. Cambiamento tecnologico <i>routine-biased</i>	7
2.4. Il commercio internazionale.	8
2.5. Le istituzioni del mercato del lavoro.	10
2.6. La concentrazione del reddito nei percentili superiori.	10
2.7. Il reddito da capitale.	13
2.8. L'effetto composizione.....	13
2.9. La redistribuzione ha potuto compensare la crescente disuguaglianza?	14
3. Fonti della crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti.	16
3.1. Il contributo del reddito da capitale e da lavoro	16
3.2. L'istruzione e l'esperienza	19
3.3. L'occupazione, il settore e la localizzazione.....	22
4. Il caso della Francia	26
4.1. La storia delle disuguaglianze in Francia	26
4.2. Differenze tra l'esperienza francese e statunitense	28
4.3. La centralità dei fattori istituzionali	29
5. Conclusione.....	31
Bibliografia	33

Introduzione

In questa tesi intendiamo approfondire le cause della crescita delle disuguaglianze osservata negli Stati Uniti in particolare a partire dagli anni '70. Questo fenomeno ha destato particolare interesse tra gli economisti, e molti si sono interrogati sulle sue origini. Procederemo quindi a una revisione della letteratura, volta a sintetizzare e organizzare quanto detto finora sulla questione.

Indagare sulle cause di quanto osservato negli Stati Uniti è necessario al fine di poter comprendere quanto invece è avvenuto in Francia: in questo paese, infatti, nonostante abbia anch'esso un'economia avanzata, e pertanto sia coinvolto in processi economici simili a quelli che si verificano negli Stati Uniti, si registra un livello della disuguaglianza che – oltre ad essere sostanzialmente inferiore rispetto a quello degli Stati Uniti – risulta anche più stabile negli anni. Il caso della Francia è singolare, in quanto si differenzia anche dall'esperienza di paesi europei analoghi, come Italia, Germania e Regno Unito, e suggerisce che fattori *country-specific* siano capaci di mitigare le forze che spingono verso crescenti disparità nella distribuzione del reddito (Hoffman et al., 2020). Con questo lavoro intendiamo cercare di comprendere quali possano essere questi fattori.

Le dimensioni che sta assumendo la disuguaglianza negli Stati Uniti – ma più in generale nelle grandi economie occidentali - e l'urgenza di un'azione capace di rovesciare nuovamente questa tendenza determinano la rilevanza di un'indagine approfondita delle cause del fenomeno.

Infatti, la crescita della disuguaglianza procede senza sosta, determinando squilibri sociali importanti, che influenzano la vita di milioni di individui generando ingiustizia e scontento.

Indagarne le cause è fondamentale per trarre implicazioni di policy efficaci.

Molti studiosi si sono interrogati su questo tema, in particolare a partire dalla fine degli anni '80. L'ipotesi più influente nella letteratura è quella che attribuisce la crescita della disuguaglianza alla crescita dei ritorni dell'istruzione, a loro volta determinati da un cambiamento tecnologico *skill-biased* e a variazioni nell'offerta di lavoratori istruiti (Acemoglu e Autor, 2011). Altri fattori di rilievo sono la delocalizzazione produttiva, gli effetti del commercio internazionale (Autor, Dorn e Hanson, 2013), la desindustrializzazione del mercato del lavoro e la caduta del salario minimo (Fortin, Lemieux e Lloyd, 2021). Ulteriori studi si sono concentrati sull'indagine dei fattori alla base della crescita sproporzionata dei redditi dei percentili superiori (Alvaredo et al., 2013).

Procederemo svolgendo una revisione ordinata della letteratura, per poi utilizzare le decomposizioni della varianza del reddito fornite da Hoffmann, Lee e Lemieux (2020) al fine di trarre qualche indicazione utile, basata su un'analisi quantitativa, circa i fattori che hanno svolto il ruolo chiave per la crescita della varianza del reddito negli Stati Uniti. Infine, intendiamo svolgere il confronto con la

situazione francese attraverso uno studio della storia economica e istituzionale della Francia dal secondo dopoguerra, per cogliere i fattori che le hanno permesso di differenziarsi dalle altre grandi economie occidentali.

L'elaborato è organizzato come segue: nel capitolo 2 presentiamo una revisione della letteratura riguardante tutte le principali cause responsabili della crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti; nel capitolo 3 riportiamo le stime di Hoffmann, Lee e Lemiex (2020) e traiamo alcune conclusioni riguardo i fattori chiave del fenomeno; nel capitolo 4 presentiamo il caso della Francia.

Capitolo 2. Revisione della letteratura.

La crescente dispersione della distribuzione del reddito negli Stati Uniti, osservata in particolare a partire dagli anni '70, ha attirato l'attenzione di molti economisti; diversi studi hanno approfondito il tema, con ricerche volte a produrre stime sempre più accurate e a indagare le cause del fenomeno.

In particolare, la letteratura sull'argomento si è intensificata notevolmente a partire dalla fine degli anni '80. Un esempio significativo della rinnovata sensibilità di quegli anni verso il tema della disuguaglianza è una pubblicazione del National Bureau of Economic Research (NBER), risalente ai primi anni '90, a cura di un pool di economisti chiamato ad approfondire le preoccupanti tendenze che avevano caratterizzato il decennio precedente: la diminuzione dei guadagni reali dei lavoratori scarsamente qualificati e la crescente disuguaglianza reddituale. Questi fenomeni (che parevano in netto contrasto con le predizioni di Kuznets, 1953, secondo le quali la crescita economica sarebbe stata accompagnata da una diminuzione della disuguaglianza, grazie al sempre maggiore numero di lavoratori che sarebbero entrati nei settori più produttivi dell'economia) avevano suscitato numerose domande, cui la pubblicazione del NBER tentava di rispondere attraverso una varietà di studi, *country-specific* e *cross-country*, che giunsero a evidenziare la centralità dell'interazione tra domanda e offerta di competenze e l'importanza del ruolo delle istituzioni del mercato del lavoro nel determinare l'andamento delle disuguaglianze in un paese (Freeman e Katz, 2007).

2.1. La domanda e offerta di lavoratori istruiti.

Per approfondire il ruolo svolto dalla domanda e offerta di competenze, non si può prescindere dallo studio svolto da Katz e Murphy (1992). In questa pubblicazione, gli autori utilizzano un semplice modello di domanda e offerta di lavoro per spiegare l'andamento del salario relativo per i lavoratori più istruiti¹ osservato negli Stati Uniti nel periodo 1963-1987.

In particolare, la popolazione viene divisa in gruppi demografici definiti da sesso e livello d'istruzione, e ciascun gruppo è considerato un fattore produttivo, sostituto imperfetto rispetto agli altri. Osservando i movimenti dei salari relativi dei lavoratori istruiti e della quantità di lavoro apportata da essi, gli autori tentano di definire se a guidare questi cambiamenti siano state variazioni nell'offerta o nella domanda di questo gruppo².

¹ L'istruzione funge da proxy per le competenze in buona parte della letteratura.

² Se l'incremento del differenziale salariale legato all'istruzione è riferibile a una diminuzione dell'offerta, si dovrà osservare una correlazione negativa tra salario dei lavoratori istruiti e quantità di lavoro apportato da essi; viceversa, se il cambiamento è guidato dalla domanda, si osserverà una correlazione positiva.

Lo studio evidenzia come una crescente domanda relativa di lavoratori istruiti sia necessaria per poter spiegare l'incremento del premio salariale riservato agli individui che hanno completato il college, osservato durante tutto il periodo 1963-1987.

Tuttavia, le fluttuazioni del tasso di crescita del premio salariale sono meglio spiegate dalla variabilità dell'offerta di lavoratori istruiti nel periodo analizzato. Infatti, si nota che nel periodo 1971-1979, quando si osservava un picco nella partecipazione al mercato del lavoro di individui laureati, il premio salariale diminuiva; viceversa, nei periodi 1963-1971 e 1979-1987, caratterizzati da un rallentamento dell'offerta di lavoratori con più istruzione, il premio aumentava nettamente.

L'incremento della domanda relativa a favore dei lavoratori più istruiti è dovuto agli spostamenti dell'occupazione *between-industry* verso la manifattura high tech e i servizi professionali, e ai cambiamenti *within-industry*, determinati dalla diminuzione della percentuale di lavoratori impiegati nella produzione all'interno di ciascun settore, che determinano nel complesso un forte aumento della domanda relativa di donne e lavoratori istruiti. Si nota inoltre un'accelerazione della domanda a favore degli uomini laureati e una decelerazione per quella rivolta a donne laureate durante gli anni '80³.

Attraverso lo stesso meccanismo è possibile spiegare anche il crescente divario tra il salario dei lavoratori più giovani rispetto a quelli con più anni di esperienza, osservato a partire dagli anni '70. Infatti, la crescita del differenziale legato all'esperienza è correlata con l'incremento dell'offerta relativa di giovani lavoratori che ha caratterizzato gli anni '70.

Rimane tuttavia inspiegato il fatto che questo differenziale abbia continuato a crescere anche durante gli anni '80, quando l'invecchiamento della coorte del *baby boom* aveva determinato un rallentamento dell'offerta relativa di giovani lavoratori. Gli autori ipotizzano che questo fenomeno sia dovuto al collasso della domanda di lavoratori giovani e meno istruiti nel settore manifatturiero durante gli anni '80.

2.2. Il modello canonico.

Nell'indagine delle cause che hanno determinato l'aumento della domanda relativa in favore dei lavoratori maggiormente istruiti a partire dagli anni '70, una delle spiegazioni più ricorrenti nella letteratura è quella che pone al centro della questione un cambiamento tecnologico *skill-biased*.

Le prime formulazioni di questa ipotesi risalgono all'inizio degli anni '90 (vedi per esempio Bound e Johnson, 1992 e Berman et al., 1994), ma nel tempo si è giunti alla definizione di un modello più

³ L'aumento del tasso di crescita della domanda per gli uomini laureati e la diminuzione di quello per le donne laureate riflette l'incremento della frazione di servizi professionali e di business nelle industrie e il declino dell'occupazione nel settore pubblico e educativo, avvenuti negli anni '80 (Katz e Murphy, 1992).

sofisticato e testabile empiricamente, che prende il nome di modello canonico o *skill-biased technological change* (SBTC). Una delle esposizioni più complete e recenti di questa tesi è contenuta in Acemoglu e Autor (2011).

L'intuizione fondamentale del modello è che il cambiamento tecnologico determini un aumento della produttività relativa dei lavoratori con maggiori competenze e sia quindi responsabile dello spostamento della domanda a favore dei lavoratori più istruiti, a discapito dei meno istruiti, e del conseguente aumento del premio salariale legato all'istruzione.

Acemoglu e Autor (2011) testano empiricamente il modello sui dati relativi al periodo 1963-2008 e successivamente lo estendono per poter spiegare meglio le osservazioni empiriche.

Dalla loro analisi emerge che, come già avevano dimostrato Katz e Murphy (1992) per i dati fino al 1987, i cambiamenti dello *skill premium* fino al 1992 possono essere spiegati soddisfacentemente ipotizzando una crescita della domanda di competenze con andamento log lineare nel tempo e tenendo conto dei cambiamenti dell'offerta. Tuttavia, per gli anni successivi al 1992, il modello predice un forte aumento dello *skill premium* che non è in realtà avvenuto; perché il modello si adatti ai dati osservati, sarebbe necessario ipotizzare un rallentamento del tasso di crescita dello *skill-bias* della tecnologia a partire dagli anni '90, il che contrasta con la percezione comune sui cambiamenti tecnologici avvenuti in quegli anni.

Per risolvere questo *puzzle*, gli autori contemplano l'ipotesi che lo *skill bias* del progresso tecnologico possa essere determinato in maniera endogena. Infatti, assumendo che la magnitudine dello *skill bias* sia determinata dall'offerta relativa di lavoratori istruiti nel periodo precedente, è possibile interpretare l'inspiegato rallentamento della domanda di laureati negli anni '90 come risposta alla diminuzione del numero di laureati osservata durante gli anni '80.

Ulteriori estensioni del modello presentate da Acemoglu e Autor (2011) permettono di stimare separatamente lo *skill premium* per i diversi gruppi definiti in base agli anni di esperienza lavorativa e di spiegare l'aumento della dispersione dei salari all'interno dei gruppi definiti per livello d'istruzione (i.e.: cambiamenti *within groups*, in opposizione ai cambiamenti *between groups* visti finora).

2.3. Cambiamento tecnologico *routine-biased*.

In aggiunta a quanto detto finora, Acemoglu e Autor (2011) sviluppano un ulteriore schema di riferimento per poter affrontare alcune rilevanti osservazioni empiriche che il modello canonico non riesce a spiegare, quali il declino del salario reale per i lavoratori meno competenti, il fenomeno della

polarizzazione delle occupazioni e dei guadagni, gli effetti della sostituzione del lavoro umano da parte delle macchine e della delocalizzazione.

Il modello proposto è caratterizzato dall'esistenza di tre diversi livelli di competenze (alto, medio, basso) e dall'allocazione endogena dei lavoratori alle attività sulla base del vantaggio comparato nello svolgimento di attività complesse.

Questo schema risulta particolarmente utile per due distinte ragioni. Anzitutto, permette di dimostrare come il cambiamento tecnologico a favore di un gruppo possa determinare la riduzione del salario di un altro gruppo. Poi, è utile per indagare le conseguenze del fatto che la tecnologia possa sostituire i lavoratori nello svolgimento di certe attività. Quest'ultima è anche l'ipotesi alla base del modello *routine-biased technological change* (RBTC), su cui vale la pena soffermarsi.

Secondo la tesi RBTC, gli avanzamenti tecnologici, con riferimento in particolare alla computerizzazione, portano a una sostituzione dell'uomo nelle attività caratterizzate da procedure ben definite (i.e.: *routine tasks*, tipicamente, la produzione operaia e i servizi amministrativi, impiegatizi e di vendita svolti da lavoratori con livello di competenze medio), causando la scomparsa delle occupazioni tipiche della classe media, l'impoverimento di questa categoria sociale e la polarizzazione della distribuzione dei guadagni.

Un'importante pubblicazione a supporto di questa tesi è fornita da Autor et al. (2003); attraverso un modello e dei test empirici, gli autori mostrano che la sostituzione dell'uomo da parte dei computer nello svolgimento delle *routine tasks* e il suo affiancamento nelle attività non routinarie fa sì che un declino dei prezzi delle tecnologie ICT determini un aumento della domanda di lavoro relativa per le *non-routine tasks*, per le quali i lavoratori istruiti hanno un vantaggio comparato, e una diminuzione della domanda di lavoro per le *routine tasks*. Ne risulta una polarizzazione della distribuzione dei guadagni.

Effetti simili sono provocati dalla delocalizzazione della produzione, in quanto anch'essa determina la sostituzione di alcune categorie di lavoratori nello svolgimento di determinate attività.

2.4. Il commercio internazionale.

Gli effetti della globalizzazione, che comprendono, oltre alla già citata delocalizzazione della produzione, anche il commercio internazionale, sono anch'essi esplorati dalla letteratura quali possibili cause centrali del fenomeno trattato.

Autor, Dorn e Hanson (2013) indagano, attraverso una regressione OLS sui dati del periodo 1990-2007, gli effetti del commercio con la Cina sul mercato del lavoro a livello locale⁴.

Infatti, le importazioni dalla Cina hanno rivestito un ruolo molto importante per l'economia statunitense, in particolare a partire dagli anni '90, quando il fenomeno ha assunto proporzioni notevoli, tanto da prendere il nome di "*China shock*".

Gli autori notano che le importazioni dalla Cina hanno l'effetto di diminuire l'occupazione principalmente nel settore manifatturiero, ma anche in altri settori a causa della diminuzione della domanda di servizi legati alla manifattura (come i trasporti, l'edilizia o la vendita al dettaglio), con conseguenze pesanti specialmente per i lavoratori meno istruiti, che sono quelli tipicamente più impiegati nella manifattura e nelle occupazioni ad essa correlate.

Tuttavia, non si è notato un effetto rilevante sui salari nel settore manifatturiero; le ragioni addotte dagli autori sono che a subire i licenziamenti potrebbero essere i lavoratori meno produttivi (il che avrebbe l'effetto di mantenere i salari stabili perché tarati sulla produttività dei lavoratori più efficienti) o che le aziende rispondono alla competizione estera accelerando il progresso tecnologico, e di conseguenza incrementando la produttività e i salari dei lavoratori; la tipica rigidità verso il basso dei salari, determinata dal potere contrattuale dei lavoratori e dei sindacati, può essere un'ulteriore spiegazione.

Al contrario, si osserva una diminuzione dei salari nei settori non manifatturieri, in misura comparabile per lavoratori laureati e non. Questo risultato suggerisce che la diminuzione della domanda di servizi locali legati alla manifattura, in combinazione con l'aumento dell'offerta di lavoratori dovuta ai licenziamenti nel settore manifatturiero, determina una pressione verso il basso dei salari in altri settori.

Un'ulteriore osservazione è che, a seguito dell'aumento delle importazioni, vi è stato anche una forte espansione dei trasferimenti statali, che ha indotto, peraltro, una diminuzione del tasso di partecipazione alla forza lavoro. Inoltre, nonostante i trasferimenti crescenti, si nota una netta riduzione del reddito e dei consumi delle famiglie. La stima della perdita sociale netta dovuta al *China shock* è alta.

In seguito, Chetverikov, Larsen e Palmer (2016) hanno contribuito studiando gli effetti delle importazioni dalla Cina sul cambiamento del salario per ogni quantile della popolazione, permettendo così di conseguire delle stime precise degli esiti distribuzionali. Da questo studio emerge che le

⁴ La ragione per cui l'indagine viene svolta a livello locale è che vi sono sostanziali differenze nell'impatto che le importazioni dalla Cina hanno avuto su diverse zone degli Stati Uniti, in relazione al settore di specializzazione industriale di ciascuna zona.

conseguenze negative sono fortemente concentrate a sfavore dei lavoratori a basso reddito: la riduzione del salario per il primo terzile della distribuzione è ben maggiore della riduzione media.

2.5. Le istituzioni del mercato del lavoro.

Un'altra questione che è doveroso considerare per meglio comprendere fenomeni quali il declino del salario minimo reale e delle condizioni di vita della classe media, è il ruolo svolto dalle istituzioni del mercato del lavoro.

Fortin, Lemieux e Lloyd (2021), analizzando i dati per il periodo 1979-2017, evidenziano l'importanza di due forze e dei loro effetti *spillover*⁵ per l'aumento delle disuguaglianze salariali: da un lato il declino della sindacalizzazione, dall'altro i cambiamenti del salario minimo. Il primo fenomeno ha contribuito sostanzialmente all'aumento delle disparità specialmente tra gli uomini (tra le donne il declino della sindacalizzazione è stato meno marcato) nella parte superiore della distribuzione (percentili 90-50) tra il 1988 e il 2000; il salario minimo invece è declinato del 30% dal 1979 al 1988, spiegando la maggior parte della crescita della disuguaglianza nella parte inferiore della distribuzione (percentili 50-10) di quel periodo; è poi rimasto costante fino agli anni 2000, per aumentare successivamente, in maniera spesso transitoria e con entità minore, a partire dal 2005, accompagnato da effetti *spillover* minori rispetto agli anni '80, ma permettendo comunque una riduzione della disuguaglianza nella parte inferiore della distribuzione.

Gli effetti *spillover* di questi cambiamenti istituzionali, che la pubblicazione di Fortin, Lemieux e Lloyd (2021) ha il merito di sottolineare, hanno rivestito un ruolo determinante, in particolare nel periodo precedente gli anni '90.

2.6. La concentrazione del reddito nei percentili superiori.

Un altro filone della letteratura si è concentrato sull'indagine dell'andamento della ricchezza dei percentili superiori della distribuzione, che, a partire dagli anni '70, è cresciuta vertiginosamente, tornando, negli anni 2000, a rappresentare percentuali del reddito totale simili a quelle osservate agli inizi del ventesimo secolo.

In particolare, la frazione principale dell'aumento della concentrazione della ricchezza è dovuta agli incrementi del reddito dello 0.1% superiore della distribuzione; per converso, dagli anni '80 in poi,

⁵ Gli effetti *spillover* del salario minimo consistono nella diminuzione della dispersione della distribuzione reddituale, data dal fatto che l'aumento del salario minimo non agisce solo sui lavoratori con una retribuzione inferiore ad esso, ma anche su coloro che percepiscono un salario un po' maggiore, perché è necessario aumentare la retribuzione anche di questi per mantenere il gap salariale. L'effetto *spillover* della sindacalizzazione determina il miglioramento delle condizioni lavorative e dei salari anche nelle imprese non sindacalizzate, a causa della "minaccia" data dal fatto che i lavoratori possono decidere di affidarsi ai sindacati se si genera un divario nelle condizioni lavorative.

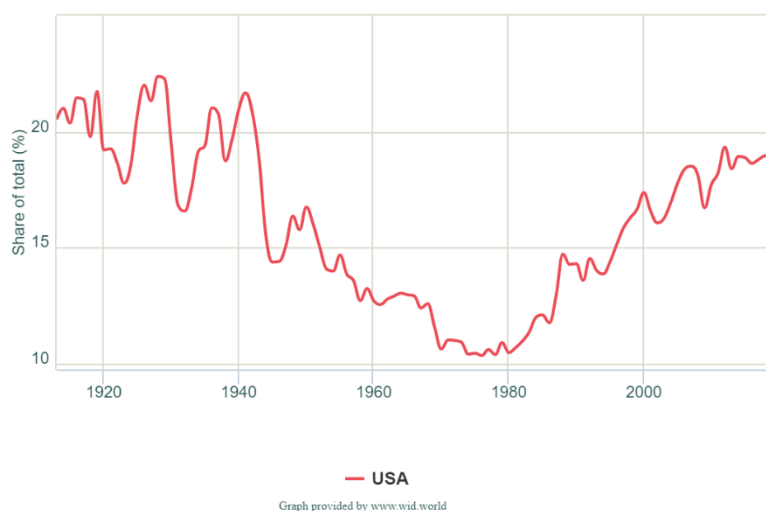
la frazione di reddito detenuta dal 90% inferiore della distribuzione è decresciuta continuamente (Saez e Zucman, 2016).

Per avere un'idea della rilevanza del fenomeno, la figura 1 permette di confrontare l'andamento della distribuzione del reddito del primo percentile superiore con quella del 40% intermedio e del 50% inferiore. Come si può vedere, a partire dagli anni '80 la frazione di reddito detenuta dall'1% superiore della distribuzione ha seguito un trend crescente, fino a raddoppiare il suo valore nel 2019; al contrario, il 40% intermedio ha subito un lento ma costante calo della sua percentuale di ricchezza, mentre la porzione di reddito detenuta dal 50% inferiore è diminuita precipitosamente, perdendo quasi 10 punti percentuali in 20 anni.

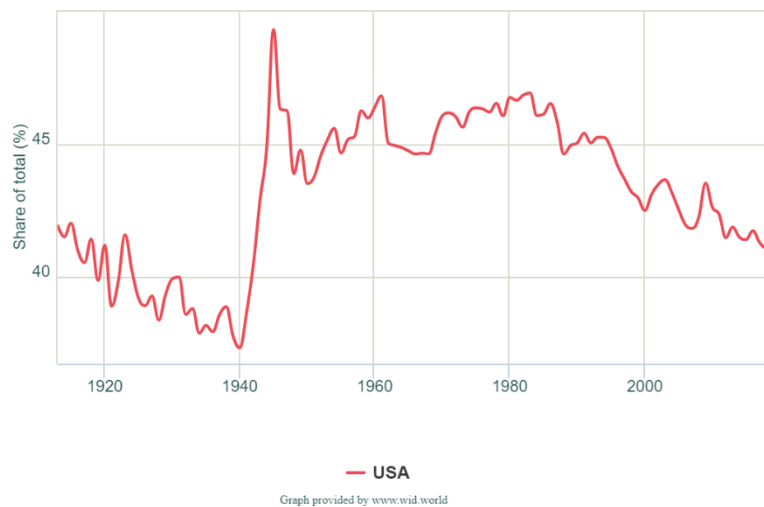
Alvaredo et al. (2013), in una trattazione che riguarda l'andamento del top 1% della distribuzione del reddito durante l'ultimo secolo, identificano quattro fattori chiave della concentrazione della ricchezza nelle mani dell'ultimo percentile. Il primo è la tassazione: esiste una forte correlazione negativa tra l'aliquota marginale massima e gli incrementi della frazione di reddito, al lordo delle tasse, detenuta dal top 1%; quindi, il fatto che l'aliquota marginale massima si sia più che dimezzata dal 1950 al 2010, è una causa probabile dell'aumentata concentrazione della ricchezza. Un ulteriore effetto dei tagli della tassazione è che porta a aumentare la fetta di surplus ricevuta dai manager, perché li incentiva a contrattare un salario maggiore, o, come predetto dalla teoria dell'impresa manageriale, a lavorare per il proprio profitto anche a spese della crescita della società; inoltre, a causare la correlazione osservata tra tassazione e concentrazione della ricchezza, può essere un fatto di coincidenza: i fattori politici che portano al taglio delle aliquote massime spesso sono gli stessi che

Figura 1

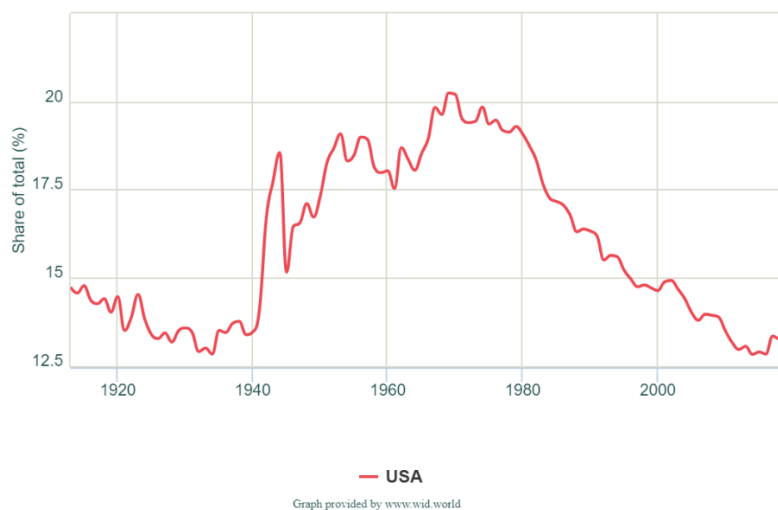
A: percentuale di reddito nazionale detenuta dal'1% superiore



B: percentuale di reddito nazionale detenuta dal 40% intermedio



C: Percentuale di reddito nazionale detenuta dal 50% inferiore



Fonte: www.wid.world

Note: I grafici riportano i dati relativi alle percentuali di reddito nazionale per gruppo di percentili dal 1913 al 2019. Il reddito considerato è la somma di tutti i redditi da lavoro e da capitale, precedenti al calcolo delle tasse e dei trasferimenti statali, ma successivi alle operazioni del sistema pensionistico. La popolazione considerata riguarda gli individui sopra i 20 anni. L'unità di base è l'individuo, ma le risorse sono divise equamente tra le coppie.

inducono una maggiore deregolamentazione, la quale può essere responsabile di un maggior accumulo di ricchezza nei percentili massimi⁶. Più in generale, il ruolo delle norme sociali e le

⁶ Un esempio è la presidenza Reagan del 1981-1989, durante la quale vi furono importanti sgravi fiscali (vedi Tax Reform Act del 1986) unitamente a una politica di riduzione della regolamentazione dell'economia.

percezioni rispetto all'ingiustizia della disuguaglianza possono essere importanti nel determinare il reddito relativo dei dirigenti. L'importanza delle norme sociali per la crescita dei salari massimi dagli anni '70 è sottolineata anche da Piketty e Saez (2003).

2.7. Il reddito da capitale.

Un altro fattore considerato da Alvaredo et al. (2013) è l'incidenza del reddito da capitale, che tende a essere molto concentrato nella parte superiore della distribuzione⁷.

Tra il 1980 e il 2000 si è osservata negli Stati Uniti un'esasperazione della già forte associazione tra le due variabili: nel 2000, il 61% degli individui facenti parte del top 1% della distribuzione del reddito da capitale faceva parte anche del top 20% della distribuzione del reddito da lavoro, e l'80% del top 1% della distribuzione del reddito da lavoro era nel top 20% della distribuzione del reddito da capitale. Questo riflette da un lato il fatto che aumentano i salari dei massimi percentili della distribuzione, e ciò permette che gli stessi individui riescano anche ad avere maggiori redditi da capitale perché i loro risparmi hanno ritorni maggiori, generando una sorta di effetto a cascata che, secondo le stime di Saez e Zucman (2016), è responsabile di molta parte dell'aumento delle disuguaglianze negli ultimi trent'anni; dall'altro lato, la ricchezza ereditata ha un effetto sempre maggiore sul reddito da lavoro, permettendo l'accesso a professioni più pagate tramite una migliore istruzione e il network di conoscenze.

Tuttavia, in particolare a partire dagli anni '70, vi è stata una trasformazione, rispetto agli inizi del secolo precedente, che vale la pena sottolineare: la percentuale di reddito da lavoro che compone la ricchezza del decile superiore è diventata predominante rispetto al capitale, a causa di un forte aumento dei salari massimi; questo non vale però per il percentile massimo, la cui ricchezza continua a essere composta prevalentemente da reddito da capitale (Piketty e Saez, 2003).

Dagli anni '90 però, il fattore chiave nella crescita del reddito nella parte superiore della distribuzione è tornato ad essere il capitale (Piketty, Saez e Zucman, 2018).

2.8. L'effetto composizione.

Nonostante buona parte della letteratura si sia concentrata sullo studio del premio salariale legato all'istruzione, per via degli importanti incrementi che ha subito negli ultimi decenni, la principale

⁷ Il novantesimo percentile inferiore della distribuzione detiene una frazione del reddito da capitale inferiore al 20% (sebbene questa sia aumentata, principalmente grazie alla crescita dei fondi pensione, da 10% all'inizio degli anni '70, a quasi 20% nel 2014); al contrario, il primo percentile superiore, nel 2014, derivava metà del suo reddito dal capitale, e lo 0.1% superiore ne derivava due terzi (Piketty, Saez e Zucman, 2018).

componente della disuguaglianza rimane la cosiddetta *within groups inequality*, cioè quella parte della varianza del reddito non spiegata dal livello d'istruzione.

Come riporta Lemieux (2006), essa è cresciuta in particolare durante gli anni '70 e '80; la causa del suo incremento può essere attribuita a un aumento del premio salariale pagato a abilità slegate dal livello d'istruzione, e perciò non osservabili direttamente dai dati, o a un aumento della dispersione di queste in un determinato gruppo (il cosiddetto effetto composizione) o ancora a un errore di misurazione.

Dall'analisi di Lemieux (2006) emerge che buona parte dell'aumento della disuguaglianza *within groups* è dovuto all'effetto composizione: a partire dagli anni '80, la forza lavoro ha visto aumentare la proporzione di lavoratori istruiti e con molti anni di esperienza; siccome la dispersione dei salari è maggiore nei gruppi più istruiti e anziani, questo ha determinato un aumento della dispersione totale. La porzione di disuguaglianza residuale non spiegata dalla composizione è piccola, e la sua crescita è concentrata negli anni '80, in contemporanea con la crescita della disuguaglianza *between groups*: questo suggerisce che i due fenomeni abbiano le stesse cause, quali il declino del salario minimo e della sindacalizzazione osservati negli anni '80, o il forte aumento della disuguaglianza nella parte superiore della distribuzione; o ancora, perché quando aumentano i ritorni dell'istruzione, è facile che aumentino anche i ritorni di un'istruzione qualitativamente superiore.

2.9. La redistribuzione ha potuto compensare la crescente disuguaglianza?

Un'altra questione che ha destato l'interesse della letteratura è se e quanto il ruolo redistributivo dello stato sia riuscito a compensare gli aumenti delle disparità.

A questo proposito, Piketty, Saez e Zucman (2018) forniscono delle stime precise, per il periodo 1913-2014, della distribuzione del reddito negli Stati Uniti prima e dopo gli interventi statali. L'immagine che ne emerge è che lo sforzo del governo è riuscito a compensare solo una piccola parte dell'aumentata disuguaglianza.

Grazie ai trasferimenti, sempre crescenti durante gli ultimi decenni, la metà inferiore della distribuzione ha a disposizione il doppio del reddito. Tuttavia, a beneficiarne maggiormente e vedere una crescita del reddito reale nel tempo sono perlopiù gli individui sopra i 65 anni; il reddito reale degli individui in età lavorativa è rimasto pressoché costante dagli anni '80 al 2014. Nello stesso periodo di tempo, il percentile superiore ha visto raddoppiare il suo reddito e lo 0.1% lo ha triplicato: una crescita che non è quasi stata toccata dalla tassazione, che ha permesso di contenere di soli 5 punti percentuali la frazione di reddito totale detenuta dall'ultimo percentile.

Inoltre, è da notare che la progressività del sistema fiscale statunitense è diminuita dopo gli anni '60, ed è stata corretta solo nel 2013, con una riforma che ha aumentato nettamente l'aliquota marginale massima.

In definitiva, gli autori notano che la principale beneficiaria della redistribuzione è la classe media, alla quale sono stati destinati trasferimenti in misura sempre crescente negli ultimi cinquant'anni; al contrario, data la dinamica negativa del loro reddito, i trasferimenti non sono stati sufficienti a permetterne la crescita per gli individui in età lavorativa appartenenti alla metà inferiore della distribuzione.

Capitolo 3. Fonti della crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti.

In questo capitolo, utilizzeremo le scomposizioni della varianza del reddito effettuate da Hoffmann, Lee e Lemieux (2020) e quanto appreso dalla revisione della letteratura per chiarire quali siano stati i fattori che hanno svolto il ruolo chiave per la crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti nel periodo 1975-2018⁸.

3.1. Il contributo del reddito da capitale e da lavoro

Innanzitutto, gli autori scompongono la varianza del reddito totale in varianza del reddito da lavoro e varianza del reddito da capitale. I risultati di questo esercizio sono riportati nella figura 2.

Quello che emerge è che, per tutti i periodi considerati, la maggior parte della disuguaglianza è dovuta al reddito da lavoro.

Tuttavia, è necessario fare un appunto riguardo la *crescita* della disuguaglianza. Infatti, si nota che i cambiamenti della varianza del reddito totale dagli anni '80 fino agli anni 2000 sono guidati sostanzialmente dal reddito da lavoro; per gli anni successivi, però, aumenta il peso relativo del reddito da capitale.

La varianza del reddito da capitale può essere ulteriormente scomposta in una componente idiosincratICA e una lavoro-correlata. La prima riflette quanto varia il reddito da capitale tra gli individui con uguale salario; la seconda è determinata dalla correlazione tra il reddito da lavoro e il rapporto tra reddito da capitale e reddito da lavoro: essa restituisce quindi una misura di quanto i lavoratori più pagati ricevano una maggiore percentuale dei loro guadagni dal capitale, perché riescono ad accumulare più ricchezza e avere ritorni maggiori.

La figura 2 mostra che la componente lavoro-correlata è cresciuta costantemente nel tempo; in altre parole, il reddito da capitale è sempre più concentrato nei percentili massimi della distribuzione, così come evidenziato da Saez e Zucman (2016) e Piketty, Saez e Zucman (2018).

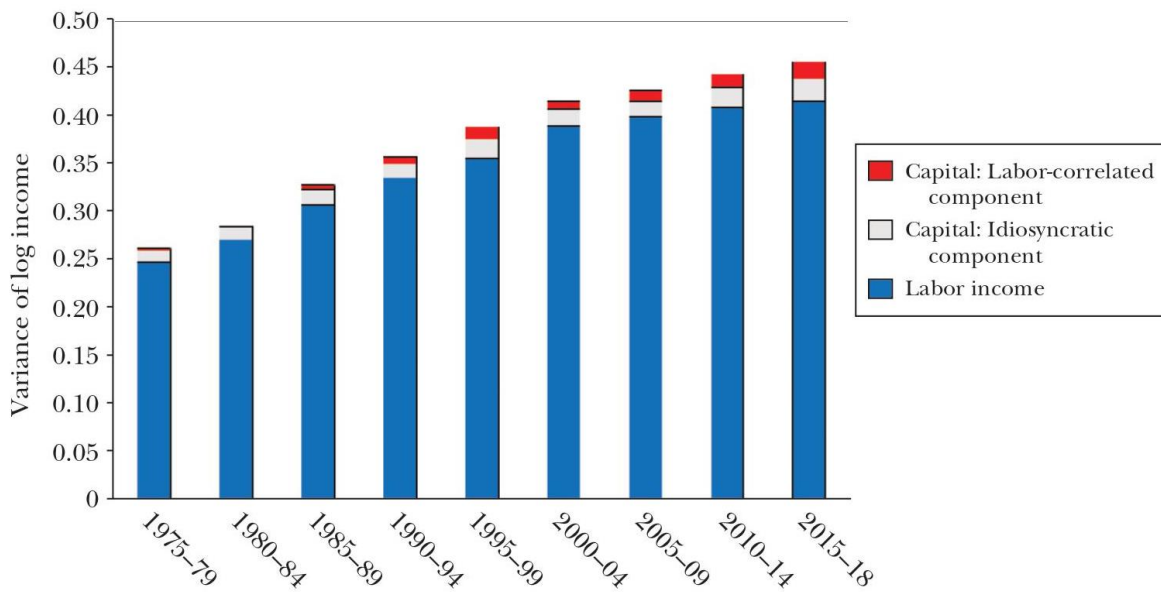
In sintesi, a determinare la maggior parte della disuguaglianza è sempre il reddito da lavoro; esso svolge il ruolo fondamentale anche per la *crescita* della disuguaglianza fino agli anni 2000, dopodiché si nota un aumento dell'importanza relativa del reddito da capitale, in particolare a causa della sua componente lavoro-correlata.

⁸ Per effettuare le stime, gli autori utilizzano i dati del reddito al lordo delle tasse e al netto dei trasferimenti. Inoltre, il top 1% della distribuzione non è stato considerato, a causa di incoerenze temporali nel modo in cui venivano raccolti i dati; sebbene sia importante tenere a mente che questo può condurre a una sottostima del livello e della crescita della disuguaglianza, riteniamo che le stime di Hoffmann, Lee e Lemieux (2020) possano comunque fornire indicazioni utili circa i fattori determinanti della disuguaglianza.

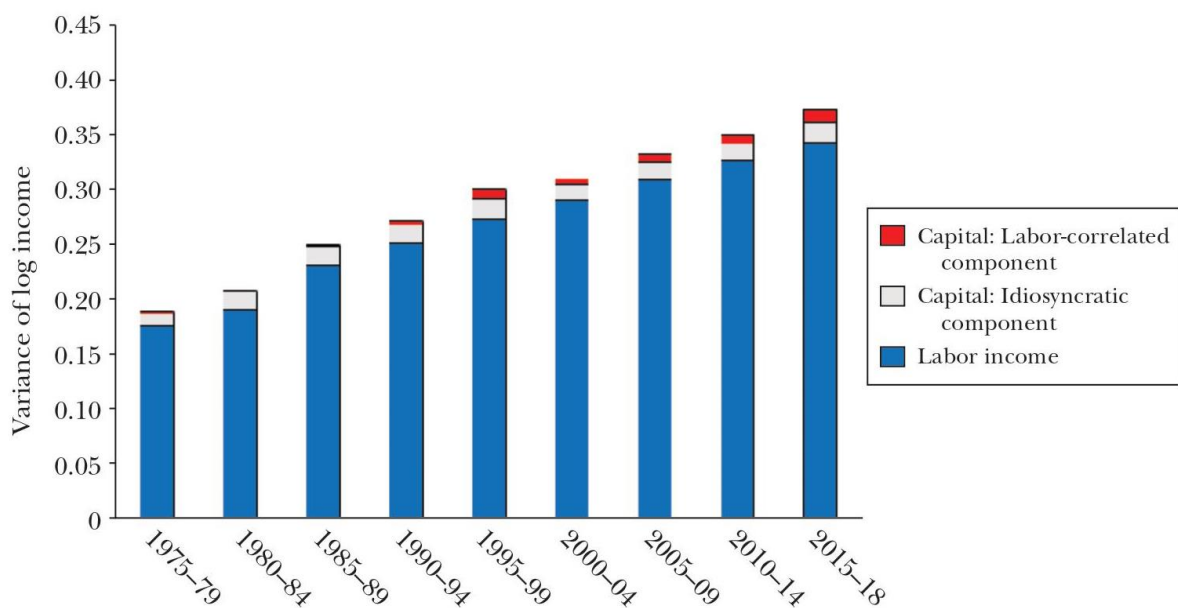
Figura 2

Componenti della varianza del reddito totale.

A: Uomini



B: Donne



Fonte: Hoffmann, Lee e Lemieux (2020).

Note: Le deviazioni standard sono calcolate per un campione di lavoratori a tempo pieno di età compresa tra i 25 e 64 anni che guadagnano almeno 4\$ all'ora in dollari del 2018. Il primo percentile superiore della distribuzione non è stato considerato, a causa di incoerenze nel modo in cui i guadagni del massimo percentile sono stati raccolti nel tempo. In blu è indicata la deviazione standard del reddito da lavoro; 'Capital: Idiosyncratic component' è la componente idiosincronica del reddito da capitale ed è calcolata come la varianza del rapporto tra capitale e reddito da lavoro; 'Capital: Labor-correlated component' è calcolata come la covarianza tra il logaritmo del reddito da lavoro e il rapporto tra capitale e reddito da lavoro. Vedere il testo per maggiori dettagli.

I dati per le donne sono simili, eccetto il fatto che la disuguaglianza si attesta su livelli più bassi e che la varianza del reddito da lavoro continua a crescere fortemente anche dopo il 2000.

La crescita della varianza del reddito da lavoro dagli anni '80 al 2000 è determinata da due fenomeni contrapposti che mi pare importante sottolineare.

Da un lato, dagli anni '70 si è osservata una forte crescita dei salari massimi. Questa crescita improvvisa è difficilmente attribuibile al solo cambiamento tecnologico che favorisce i lavoratori più competenti, ma sembra riflettere piuttosto un cambiamento nelle norme sociali riguardo la disuguaglianza (Piketty e Saez, 2003). Infatti, se gli anni del dopoguerra erano stati caratterizzati da un alto tasso di sindacalizzazione, grandi programmi redistributivi ed alte aliquote fiscali per i più ricchi, a partire dagli anni '70 queste tendenze si sono invertite. I dirigenti più pagati hanno visto aumentare ulteriormente le loro retribuzioni, e, con l'intento di stimolare la crescita economica, le aliquote marginali massime sono state tagliate (vedi Tax Reform Act del 1986), determinando un ulteriore aumento anche dei salari al lordo delle tasse, per i meccanismi spiegati da Alvaredo et al. (2013) e riportati nel paragrafo 2.6 di questa tesi.

Alla fine del ventesimo secolo, i “*working rich*” avevano sostituito i capitalisti (Piketty e Saez, 2003).

Dall'altro lato, però, l'aumento della varianza riflette anche la diminuzione dei salari nella parte inferiore della distribuzione. Infatti, mentre, dal 1980 al 2014, il reddito del *top* 10% della distribuzione è più che raddoppiato, quello del 20% inferiore è diminuito del 25% (Piketty, Saez e Zucman, 2018). Questo collasso può essere spiegato dal declino del salario minimo, del tasso di sindacalizzazione e degli effetti *spillover*, come spiegato nel paragrafo 2.5; Fortin, Lemieux e Lloyd (2021) stimano che il 101% dell'aumento del divario salariale dei percentili 50-10 tra il 1979 e il 1988 sia dovuto a questi fenomeni.

Inoltre, cause economiche quali le crescenti importazioni dalla Cina hanno determinato una riduzione dei salari più marcata per i percentili inferiori della distribuzione; in particolare, l'effetto maggiore di questo fenomeno si è concentrato nel 20% inferiore (Chetverikov, Larsen e Palmer, 2016).

In definitiva, il quadro che emerge è che l'indebolimento delle istituzioni del mercato del lavoro e un cambiamento delle norme riguardanti la determinazione dei salari hanno permesso che la crescita economica di quegli anni favorisse i dirigenti più pagati, mentre le altre classi di lavoratori continuavano a percepire un reddito più o meno costante⁹.

⁹ Per approfondire il tema, si consiglia di guardare Piketty, Saez e Zucman (2017), in quanto forniscono delle stime della distribuzione della crescita economica tra percentili che risultano molto esplicative.

Inoltre, la stabilizzazione del reddito da lavoro negli anni 2000 non è stata sufficiente a fermare la crescita delle disuguaglianze.

Infatti, gli aumenti salariali per i più ricchi nel ventennio precedente avevano determinato un aumento della concentrazione della ricchezza, che permise ai percentili superiori di veder crescere anche il reddito da capitale, in quanto avendo accumulato più ricchezze riuscivano a ottenere rendimenti maggiori. Al contrario, la classe media ha visto crollare i risparmi, a causa della bassa crescita del reddito, della deregolamentazione finanziaria che ha favorito la diffusione di prestiti predatori, o anche a causa dei crescenti *biases* comportamentali nelle decisioni di risparmio (Saez e Zucman, 2016). Ne è conseguito che, durante gli anni 2000, il 90% inferiore della distribuzione derivava il 15% del reddito totale dal capitale, mentre il *top* 1% derivava metà del suo reddito dal capitale (Piketty, Saez e Zucman, 2017).

Dato che la crescita del PIL pro capite dal 2000 al 2014 è stata quasi interamente dovuta alla crescita del reddito da capitale (Piketty, Saez e Zucman, 2017), è chiaro che questa ha inevitabilmente determinato una crescita della disuguaglianza.

3.2. L'istruzione e l'esperienza

Il contributo successivo di Hoffmann, Lee e Lemieux (2020) consiste nello scomporre la varianza del reddito per evidenziare il contributo apportato dal livello d'istruzione e dall'esperienza.

In particolare, l'impatto dell'istruzione e dell'esperienza sulla varianza del reddito è determinato da tre effetti: *between-group*, *within-group* e composizione.

L'effetto *between-group* corrisponde al divario salariale tra lavoratori istruiti e non, e tra lavoratori con diverso livello di esperienza; in altri termini, si tratta dello *skill premium*. Con effetto *within-group* si indica invece la varianza del reddito interna a ciascun gruppo¹⁰; essa è causata dalla varietà di caratteristiche non osservate dai dati che permettono a un lavoratore, con uguale livello d'istruzione e/o di esperienza di un altro, di ottenere un salario maggiore. L'effetto composizione è invece l'aumento della varianza determinato dal fatto che aumenta la proporzione di individui facenti parte di un gruppo caratterizzato da molta varianza interna; infatti, se aumenta la proporzione di laureati nella popolazione, aumenta anche l'eterogeneità del gruppo a livello di competenze, in quanto vi saranno laureati più e meno capaci, e di conseguenza aumentano le differenze salariali all'interno del gruppo.

¹⁰ Il termine *gruppo* fa riferimento ai gruppi demografici costruiti per analizzare i salari relativi, quindi in questo caso dei gruppi definiti sulla base del livello d'istruzione e dell'età (che funge da proxy per l'esperienza).

La magnitudine di questi effetti è riportata nella figura 3. Come si può vedere, la maggiore componente della disuguaglianza è determinata dalla dispersione interna al gruppo di lavoratori non laureati (barra blu). Questa è cresciuta fortemente all'inizio degli anni '80, ma poi la sua crescita si è arrestata.

Al contrario, la varianza *between-group* legata all'istruzione (barra rossa) è cresciuta durante tutto il periodo 1975-2018, fino a raddoppiare. In effetti, è ad essa che sembra imputabile la crescita della disuguaglianza, in particolare durante gli anni '80 e '90, quando i suoi incrementi hanno iniziato a superare di gran lunga quelli della varianza *within for HS*.

Inoltre, l'istruzione ha influito sulla crescita della disuguaglianza anche per via degli incrementi della varianza *within-group* tra i lavoratori laureati (barra tratteggiata, *effect of education on within*), e per l'effetto composizione che è cresciuto fortemente a partire dagli anni 2000.

Il fatto che la maggior parte della crescita della varianza del reddito durante gli anni '80 e '90 sia legata all'incremento dei ritorni dell'istruzione, è in linea con quanto predetto dall'ipotesi dello *skill biased technological change* (vedi paragrafi 2.1 e 2.2).

Anche in questo caso è necessario considerare che il cambiamento tecnologico *skill biased* non si riflette solamente in un aumento dei salari per i lavoratori istruiti, ma può anche determinare una diminuzione dei salari per i non istruiti, come dimostrato da Acemoglu e Autor (2011) in un'estensione del modello canonico.

Hoffmann, Lee e Lemieux (2020), sottolineando la crescita della varianza *between-group* spiegata dall'istruzione, non danno alcuna indicazione circa gli esiti distribuzionali di questo fenomeno. Tuttavia, guardando alle stime di Autor (2019) emerge che i guadagni reali dei lavoratori meno istruiti sono declinati dalla fine degli anni '70, in particolare per gli uomini, per tornare a crescere solamente attorno al 2012, in concomitanza con la fine della Grande Recessione.

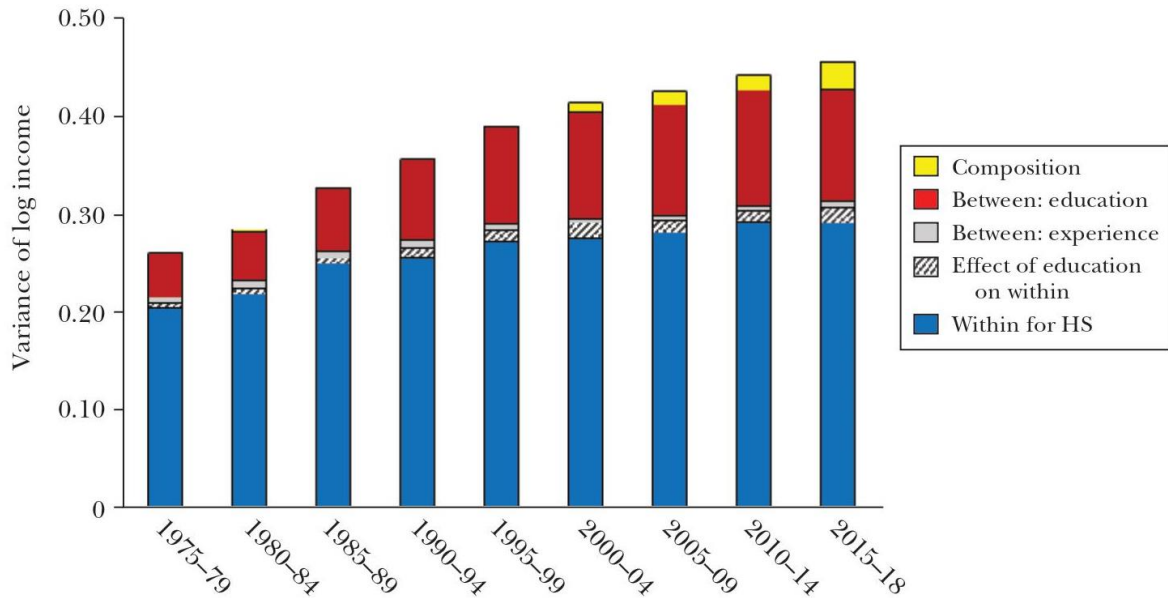
Il peggioramento della condizione di questi lavoratori è riconducibile ancora una volta alla riduzione del salario minimo e del tasso di sindacalizzazione, in particolare nel periodo precedente gli anni '90 (vedi paragrafo 2.5), ma anche alla pressione verso il basso sui salari causata dalla sparizione delle occupazioni tipiche della classe media, a seguito della computerizzazione, della delocalizzazione e del commercio internazionale, che ha determinato l'aumento dell'offerta di lavoratori per le occupazioni meno pagate (vedi Autor, Dorn e Hanson, 2013 e Autor et al., 2003).

Negli anni 2000, la stabilizzazione della varianza *between-group* legata all'istruzione e la crescita dell'effetto composizione possono essere in parte spiegati dall'aumento dell'offerta di lavoratori laureati. Infatti, l'equalizzazione tra tasso di crescita della domanda e dell'offerta relativa di lavoratori istruiti determina una stabilizzazione del *college premium*. Inoltre, i gruppi caratterizzati da una mag-

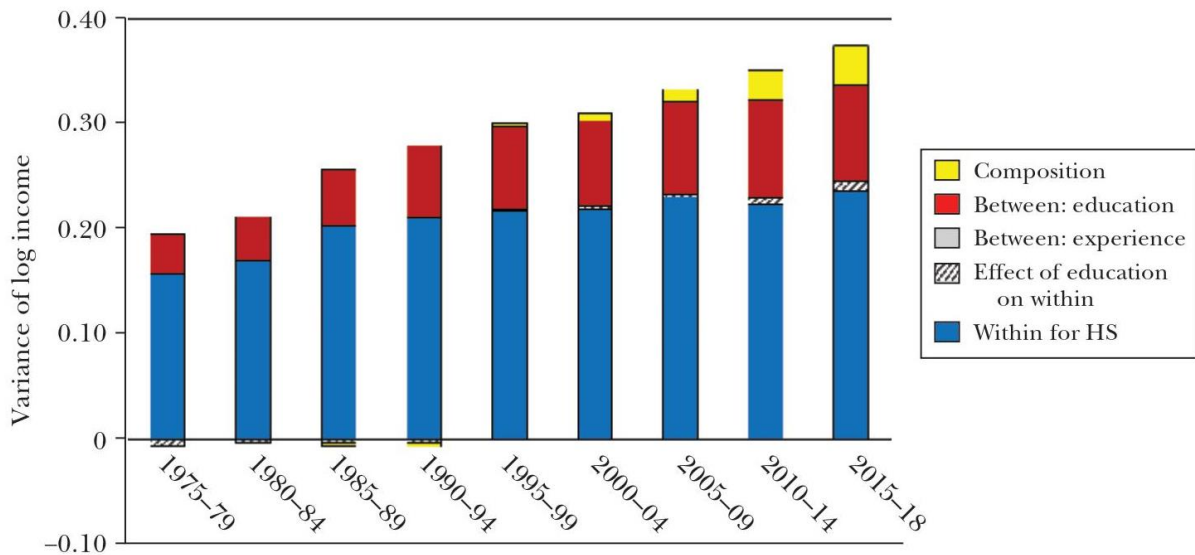
Figura 3

Fonti del cambiamento nella varianza del logaritmo del reddito totale.

A: Uomini



B: Donne



Fonte: Hoffmann, Lee e Lemieux (2020).

Note: vedi le note alla figura 2 per dettagli sul campione utilizzato. La componente 'within for HS' è calcolata come varianza del logaritmo del reddito totale tra gli individui non laureati. 'Effect of education on within' è la differenza tra la varianza del logaritmo del reddito di individui laureati e non. 'Between: education' e 'between: experience' indicano la varianza *between-group* determinata dal premio salariale legato rispettivamente all'istruzione e all'esperienza. 'Composition' rappresenta il cambiamento della varianza del logaritmo del reddito totale legato a cambiamenti nella distribuzione dell'istruzione e dell'esperienza relativamente al periodo base (1975-79).

giore varianza *within-group* sono quelli composti da lavoratori istruiti e con più esperienza; quindi un aumento del numero di laureati, unitamente all'invecchiamento della coorte del *baby boom* generando un aumento della proporzione di lavoratori istruiti e di lavoratori anziani, ha determinato la crescita dell'effetto composizione.

La crescita dell'effetto composizione è maggiore per le donne, perché la variazione della proporzione di donne istruite è stata più marcata rispetto agli uomini.

3.3. L'occupazione, il settore e la localizzazione

In un ulteriore esercizio di scomposizione, gli autori aggiungono delle *dummies* per il tipo di occupazione, il settore e la localizzazione nella regressione del logaritmo del reddito, in modo da poter valutare l'effetto di queste tre variabili sulla varianza *between-group*. In altri termini, l'ipotesi alla base di questa specificazione è che la varianza del reddito possa essere dovuta anche a dei premi salariali legati al tipo di occupazione, al settore in cui si lavora, e alla zona¹¹; se l'ipotesi è vera, specificando dei gruppi anche sulla base di questi criteri può aumentare la varianza spiegata dagli effetti *between-group*.

Come si può vedere dalla figura 4, considerare queste variabili aumenta significativamente la varianza del reddito spiegata dagli effetti *between-group*, sia per gli uomini che per le donne, e in tutti i periodi analizzati.

Tuttavia, la componente legata al settore è diminuita durante tutto il periodo, e l'aumento della varianza determinato dall'effetto della localizzazione è molto piccolo. Al contrario, è cresciuto l'effetto dell'occupazione sulla disuguaglianza. A svolgere il ruolo determinante per la *crescita* della disuguaglianza *between-group* pare essere ancora la crescita del premio salariale legato all'istruzione.

Per chiarire quest'ultimo aspetto, è utile guardare la tabella 1, che quantifica il contributo degli effetti *between-group* di istruzione e età, e occupazione e localizzazione alla crescita della varianza del reddito totale.

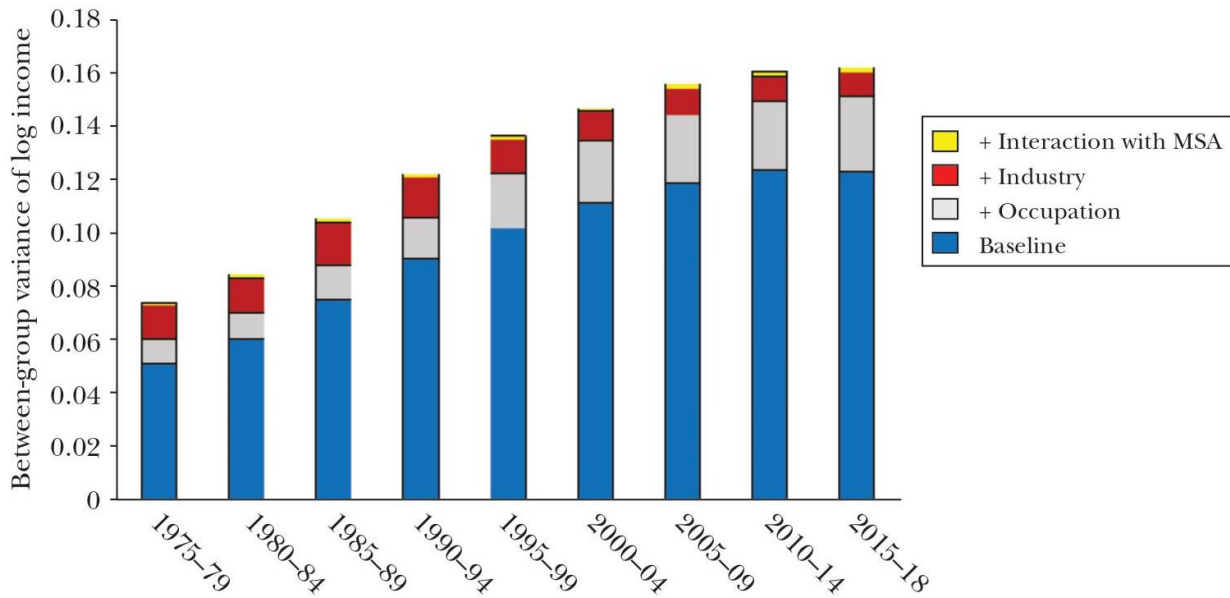
La prima riga di ogni sezione (A-D) definisce i gruppi solo per istruzione ed età, mentre la seconda riga aggiunge l'occupazione e la localizzazione, per cui la differenza tra le due rivela il contributo di queste ultime. Nella prima colonna è riportato il cambiamento della disuguaglianza totale, la seconda colonna riporta la crescita della varianza dovuta all'effetto *between-group*. La terza e la quarta colonna mostrano rispettivamente l'effetto *between-group* calcolato mantenendo le proporzioni di in-

¹¹Per definire i gruppi sulla base della localizzazione si utilizzano le seguenti categorie: i) le 15 Metropolitan Statistical Areas (MSA) più popolate, ii) altre MSA, o iii) aree non-urbane esterne alle MSA.

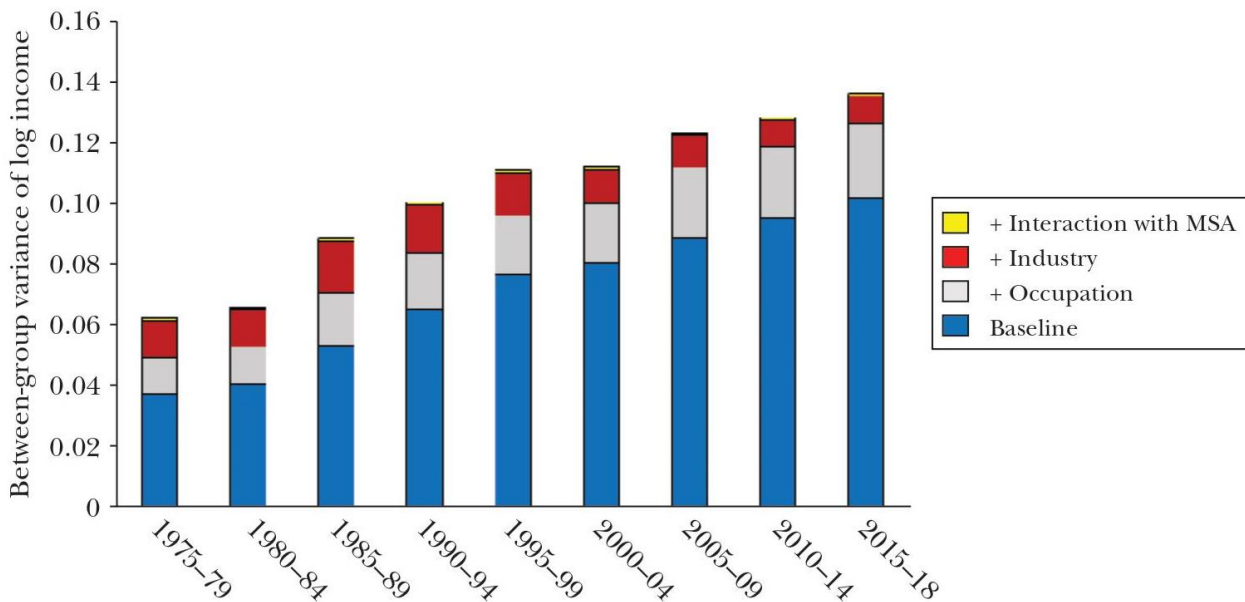
Figura 4

Effetto di variabili aggiuntive sulla varianza *between-group*

A: Uomini



B: Donne



Fonte: Hoffmann, Lee e Lemieux (2020)

Note: Vedere le note alla figura 2 per dettagli sul campione utilizzato. La componente 'baseline' è data dalla somma della varianza between-group determinata da istruzione e esperienza. 'Occupation' indica quanto la varianza between-group aumenta quando vengono considerati anche i premi salariali legati al tipo di occupazione aggiungendo delle dummies per l'occupazione alla regressione del logaritmo del reddito che contiene già un insieme completo di variabili per l'istruzione e l'esperienza. La componente 'industry' indica quanto la varianza between-group aumenta quando alla regressione del logaritmo del reddito vengono ulteriormente aggiunte delle dummies per il settore. Infine 'Interaction with MSA' indica

quanto la varianza *between-group* aumenta quando alla regressione del logaritmo del reddito vengono ulteriormente aggiunte delle dummies per l'area metropolitana e le sue interazioni con le dummies per l'occupazione, il settore e l'istruzione.

dividui appartenenti a ciascun gruppo al loro livello base osservato nel periodo 1975-79, e l'effetto composizione dovuto al cambiamento di queste proporzioni. La quinta colonna indica la percentuale della varianza del reddito totale spiegata dalla somma dei valori della terza e quarta colonna.

La tabella 1 ci conferma che la maggior parte dell'aumento della varianza è dovuto all'effetto dell'istruzione e dell'esperienza.

Per gli uomini, l'effetto determinato da occupazione e localizzazione è marginale. Tuttavia, per le donne l'occupazione e la localizzazione svolgono un ruolo più importante, dovuto in gran parte all'effetto composizione, che conta per un terzo della crescita della disuguaglianza totale.

La crescita della varianza *between-group* legata al tipo di occupazione è spiegata dalla polarizzazione delle occupazioni e dei guadagni che ha caratterizzato il periodo; la causa principale di questo fenomeno è il cambiamento tecnologico *routine-biased* (vedi paragrafo 2.3). Essenzialmente, fenomeni come l'automazione e la delocalizzazione produttiva hanno portato alla sostituzione dei lavoratori della classe media, i quali sono stati relegati a occupazioni meno pagate, che richiedono abilità più generiche, e hanno aumentato la domanda e i salari dei lavoratori dediti a occupazioni non praticabili da un computer, caratterizzate da attività non codificabili e che richiedono l'applicazione di *soft skills* prettamente umane.

L'occupazione spiega una percentuale maggiore della crescita della disuguaglianza per le donne perché la distribuzione delle occupazioni è cambiata molto più per le donne che per gli uomini, dato che le donne si sono spostate sempre più verso occupazioni manageriali e professionali molto pagate, che erano dominate dagli uomini nei tardi anni '70.

Inoltre, il (basso) potere esplicativo della localizzazione è attribuibile al fatto che la suddetta polarizzazione delle occupazioni si è concentrata nelle aree urbane densamente popolate (Autor, 2019).

In definitiva, i risultati di Hoffmann, Lee e Lemieux (2020), sebbene necessitino di essere interpretati attraverso gli schemi fornitici da un'attenta revisione della letteratura, ci permettono di identificare i fattori cruciali per la crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti.

Queste stime, inoltre, potendo essere riprodotte per vari paesi, permettono di compiere interessanti studi *cross-countries*; nel prossimo capitolo, ci occuperemo di un confronto con la Francia.

Tabella 1

Cambiamento nella varianza del reddito totale tra il 1975-79 e il 2015-18: contributo degli effetti *between-group* e composizione con diversi insiemi di variabili

		<i>No reweighting</i>	<i>With reweighting</i>		
	<i>Total change</i>	<i>Between-group</i>	<i>Between-group</i>	<i>Composition</i>	<i>% explained</i>
A. Men, total income					
Education*Age	0.1949	0.0720	0.0689	0.0275	49.5
+Occupation*MSA	0.1949	0.0882	0.0627	0.0358	50.5
B. Women, total income					
Education*Age	0.1850	0.0647	0.0543	0.0371	49.4
+Occupation*MSA	0.1850	0.0750	0.0414	0.0650	57.5
C. Men, labor income					
Education*Age	0.1676	0.0616	0.0614	0.0196	48.3
+Occupation*MSA	0.1676	0.0764	0.0549	0.0274	49.1
D. Women, labor income					
Education*Age	0.1659	0.0588	0.0508	0.0314	49.5
+Occupation*MSA	0.1659	0.0681	0.0379	0.0582	57.9

Fonte: Hoffmann, Lee e Lemieux (2020)

Note: vedere le note alla figura 2 per dettagli sul campione. Le righe *Education*Age* indicano il cambiamento nella varianza *between-group* dovuto ai premi salariali legati a istruzione e esperienza. Le righe *Occupation*MSA* considerano anche il contributo delle occupazioni interagite con gli effetti dell'area metropolitana. La colonna *Between-Group with reweighting* mostra il cambiamento della varianza *between-group* quando la distribuzione delle variabili esplicative è tenuta costante al livello del 1975-79. La colonna *Composition* mostra quanto dell'aumento della varianza è dovuto a cambiamenti nelle variabili esplicative.

Capitolo 4. Il caso della Francia

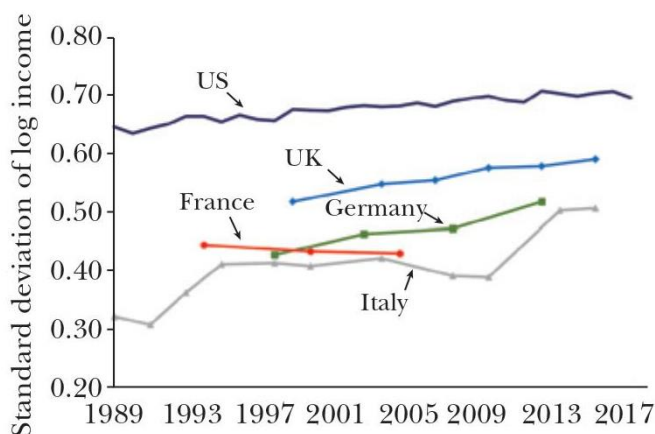
Dopo aver analizzato la situazione statunitense, Hoffmann, Lee e Lemieux (2020) ripetono lo studio della varianza del reddito anche per Francia, Germania, Italia e Regno Unito; il risultato principale di questo esercizio è riportato nella figura 5.

Come si può osservare, la crescita delle disuguaglianze pare essere stato un fenomeno generale, che negli ultimi decenni ha investito tutte le grandi economie occidentali.

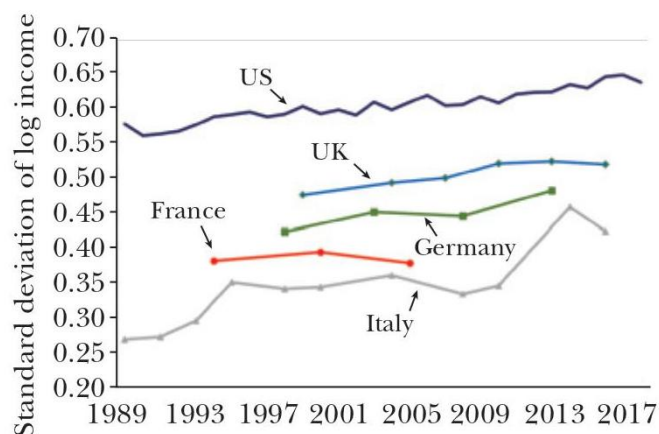
Tuttavia, si nota, tra tutte, una figura differente: si tratta della Francia, dove la disuguaglianza si è mantenuta su un livello stabile, almeno dagli anni '90.

Figura 5

A: Uomini



B: Donne



Fonte: Hoffmann, Lee e Lemieux (2020)

Note: il grafico riporta le deviazioni standard del reddito totale calcolate per un campione di lavoratori a tempo pieno di età compresa tra i 25 e i 64 anni con guadagni minimi di 8000\$ espressi in dollari del 2018 (aggiustati per i tassi di scambio nel caso dei paesi europei). Il top 1% della distribuzione non è stato considerato (top 1.5% nel caso della Germania) a causa di incongruenze temporali nella raccolta dei dati.

Considerando che le stesse forze che hanno determinato la crescita della disuguaglianza negli altri paesi occidentali dovrebbero, presumibilmente, aver agito anche in Francia, il suo andamento risulta piuttosto particolare e suscita il nostro interesse. Emerge la possibilità che esistano dei fattori *country-specific* capaci di annullare queste forze.

In questo capitolo, intendiamo indagare l'andamento delle disuguaglianze in Francia, evidenziando le differenze rispetto all'esperienza statunitense, al fine di individuare quali siano stati i fattori che hanno permesso a questo paese di distinguersi.

4.1. La storia delle disuguaglianze in Francia

Garbinti, Goupille-Lebret e Piketty (2018) forniscono una dettagliata analisi dell'evoluzione della distribuzione del reddito in Francia dal 1900 al 2014, a cui possiamo riferirci per cogliere i punti salienti della storia economica e istituzionale di questo paese.

Innanzitutto, gli autori notano che è possibile suddividere la storia francese del secondo dopoguerra in due sottoperiodi, sulla base dell'andamento delle disuguaglianze.

Dal 1950 al 1983 la crescita del reddito del novantacinquesimo percentile inferiore della distribuzione è stata significativamente maggiore di quella del *top* 5%: la prima si attestava a +3.5% annuo, mentre la seconda a +1.8% annuo.

In particolare, questo fenomeno è stato guidato dai cambiamenti degli anni '70; infatti, se dal 1950 al 1967-68, durante la ricostruzione post-bellica, vi è stato un leggero aumento delle disuguaglianze, questo è stato più che compensato nel periodo successivo da una forte riduzione delle disparità, a seguito degli aumenti del salario minimo e della diminuzione significativa della percentuale del reddito da capitale sul reddito totale del paese.

Dal 1983 al 2014, invece, la tendenza si è invertita: il *top* della distribuzione ha incominciato a crescere a un tasso triplicato rispetto alla sua controparte (+1% annuo per il percentile 0-95, +3.2% annuo per il *top* 5%), determinando una crescita delle disuguaglianze.

Questo capovolgimento è stato subito successivo a un cambiamento nella visione politica: il nuovo governo eletto decise di frenare la crescita del salario minimo, in quanto questo stava aumentando a un tasso maggiore della crescita economica.

Sempre nello stesso periodo, la frazione di reddito detenuta dal *top* 10% inizia ad aumentare, ed il *top* 1% quasi raddoppia la sua percentuale di reddito totale tra il 1983 e il 2007.

Questo rialzo improvviso dei redditi massimi è dovuto a due fenomeni: l'aumento del reddito da capitale e del reddito da lavoro tra i percentili superiori.

Il primo, si deve sia a un aumento della percentuale di reddito da capitale sul totale a livello macroeconomico, conseguenza di fattori economici e istituzionali tra cui il declino del potere contrattuale dei lavoratori e l'innalzamento dell'equo canone, sia all'aumento della concentrazione della ricchezza: quindi, aumenta il reddito da capitale e favorisce un gruppo sempre più ristretto di individui.

A sua volta, l'aumento della concentrazione della ricchezza non è, chiaramente, un fatto esogeno, ma è conseguenza dell'aumento dei salari al *top* e della diminuzione dei salari minimi: infatti, la crescita della varianza del reddito genera una maggiore dispersione del tasso di risparmio che è responsabile della concentrazione della ricchezza.

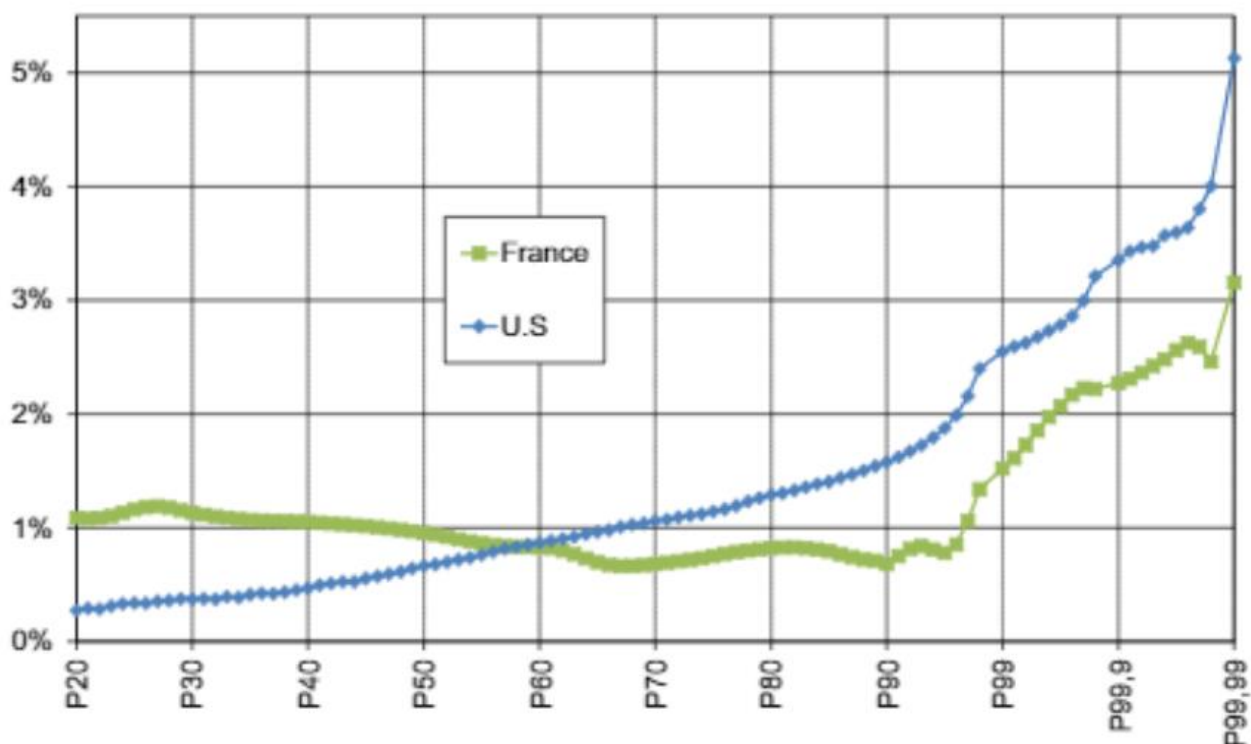
L'aumento dei redditi da lavoro per il *top* 5% è invece causato, come già visto per gli Stati Uniti, da cambiamenti nelle norme sociali relative alla determinazione dei compensi dei dirigenti più pagati, da cambiamenti nelle politiche aziendali, dal clima di de-sindacalizzazione e dalle ricadute della diminuzione delle aliquote marginali massime sul reddito lordo.

4.2. Differenze tra l'esperienza francese e statunitense

Per cercare una risposta alla domanda di partenza, ovvero cosa ha permesso alla Francia di mantenere un tasso di crescita della disuguaglianza più contenuto rispetto agli Stati Uniti, è necessario a questo punto evidenziare le differenze fondamentali nelle esperienze dei due paesi.

La figura 6 riporta la crescita media del reddito di ogni percentile per Francia e Stati Uniti nel periodo 1983-2014, e risulta particolarmente esplicativa. Come si può osservare, la crescita economica è distribuita molto più equamente in Francia.

Figura 6



Fonte: Garbinti, Goupille-Lebret e Piketty (2018)

Note: Il grafico riporta i tassi di crescita annua media del reddito, al lordo delle tasse e al netto dei trasferimenti, per ogni percentile della popolazione. Il reddito delle coppie sposate è diviso per due.

Questo è determinato dal fatto che la frazione del reddito detenuta dai percentili superiori, sebbene abbia seguito un andamento crescente in entrambi i paesi dagli anni '80, negli Stati Uniti è aumentata maggiormente.

Inoltre, mentre il reddito della metà inferiore della distribuzione negli Stati Uniti è stagnato dagli anni '70, in Francia esso è aumentato, nonostante la disoccupazione crescente che avrebbe dovuto causare una pressione verso il basso sui salari.

Il risultato è che, nonostante il reddito pro-capite francese sia più basso del 30% rispetto a quello statunitense, il reddito medio del 50% inferiore della distribuzione è circa il 20% più alto in Francia (Garbinti, Goupille-Lebret e Piketty, 2018).

Tuttavia, va notato che anche in Francia la classe media risulta la più svantaggiata. Dalla figura 6 emerge che a beneficiare di una crescita minore sono proprio i percentili 50-90. Il cambiamento tecnologico *routine-biased* travolge anche la classe media francese, che, evidentemente, non è protetta dai sindacati altrettanto efficacemente come la metà inferiore della distribuzione. Peraltro, questo fenomeno viene riflesso meno, per costruzione, nelle misure sintetiche di disuguaglianza, come la varianza del reddito o il rapporto P90/P10¹².

4.3. La centralità dei fattori istituzionali

Rimane da definire se il caso della Francia sia stato determinato dal diverso tipo di capitalismo che caratterizza il paese (c.d. capitalismo alla francese, contraddistinto da un maggior interventismo statale) o se la crescita della disuguaglianza stia solamente tardando a verificarsi in Francia, ma sia inevitabilmente destinata a configurarsi come risultato di forze economiche inarrestabili.

Tuttavia, pare difficile giustificare un ritardo di quarant'anni nell'emergere delle conseguenze di fenomeni come il cambiamento tecnologico *skill-biased*, la tendenza a delocalizzare¹³ ed il commercio internazionale che hanno, presumibilmente, già esplicato la loro forza anche in Francia.

¹² La varianza è calcolata come media dei quadrati degli scarti dei singoli valori dalla loro media aritmetica, quindi, per costruzione, i valori più distanti dalla media hanno un peso maggiore; questo significa che, assumendo che il reddito abbia una distribuzione log-normale con asimmetria positiva, una riduzione del reddito della metà inferiore della distribuzione determina un aumento della varianza maggiore di una riduzione di uguale misura tra i percentili 50-90. Il rapporto P90/P10 è costruito come il rapporto tra il reddito del novantesimo percentile e quello del decimo percentile, per cui risente addirittura positivamente di riduzioni del reddito della classe media.

¹³ Dobbiamo tuttavia considerare che questi fenomeni, in particolare la delocalizzazione produttiva, dovrebbero essere avvenuti in misura minore in Francia, perché si tratta di fenomeni tipici delle aziende medio-grandi, il cui tasso di prevalenza è maggiore negli Stati Uniti piuttosto che in Francia.

Invece, dall'analisi di Garbinti, Goupille-Lebret e Piketty (2018) emerge evidentemente l'importanza dei fattori istituzionali e di policy nella storia delle disuguaglianze francesi.

Infatti, l'inversione di tendenza osservata dal 1983 è coincisa con un importante cambiamento politico e ideologico, non solamente con quello tecnologico che coinvolgeva tutto il mondo occidentale.

Se, prima degli anni '80, gli aumenti salariali per i lavoratori più umili e il clima di sindacalizzazione avevano determinato un ventennio di diminuzione delle disuguaglianze, dopo gli anni '80 un cambiamento ideologico, riflesso in un parziale freno al potere dei sindacati e nuove politiche fiscali, ha determinato un'esacerbazione della disuguaglianza.

Inoltre, la crescita del reddito della metà inferiore della distribuzione (che caratterizza, sebbene con tassi differenti, tutto il periodo) è indice della centralità del ruolo svolto dalle istituzioni del mercato del lavoro nella storia francese. L'influenza dei sindacati sugli esiti distribuzionali diventa ancora più evidente se si considera che gli alti tassi di disoccupazione in Francia non hanno determinato una caduta del salario minimo.

Anche il fatto che gli aumenti salariali del *top* della distribuzione siano stati più contenuti rispetto agli Stati Uniti può essere spiegato da fattori istituzionali e sociali.

Nonostante i cambiamenti degli anni '80, permane in Francia una maggiore sindacalizzazione, norme sociali più improntate all'uguaglianza e un sistema educativo, in particolare a livello universitario, meno iniquo rispetto agli Stati Uniti.

L'importanza del ruolo svolto da questi fattori è confermata anche dal trend di lungo periodo: dal 1900 al 2014, si nota in generale una diminuzione della disuguaglianza, legata alla caduta dei redditi da capitale a seguito degli shock finanziari determinati dalle Guerre, da cui i capitali non hanno più potuto riprendersi a causa di un cambiamento nel *regime di policy*, che non ha più permesso ai detentori di grandi capitali di tornare ad appropriarsi delle percentuali di reddito che potevano vantare all'inizio del '900.

In definitiva, possiamo dire che la predizione di Kuznets (1953), per cui gli aumenti di produttività dovrebbero determinare un aumento dei salari per tutti i lavoratori, non è scontato si realizzi: la spartizione della crescita tra le categorie di lavoratori è piuttosto il risultato di una contrattazione tra di esse. La Francia è l'esempio evidente che questa contrattazione, se appoggiata da forti istituzioni, è capace di realizzare una distribuzione più equa della ricchezza.

Conclusione

In questa tesi ci siamo occupati di indagare le cause della crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti negli ultimi quarant'anni attraverso una revisione della letteratura e l'analisi delle decomposizioni della varianza del reddito effettuate da Hoffmann, Lee e Lemieux (2020). Inoltre, abbiamo svolto un confronto con il peculiare caso della Francia, per il quale si registra un livello più basso e costante della disuguaglianza.

Dall'analisi emerge che la crescita della disuguaglianza è dovuta soprattutto all'aumento dei ritorni dell'istruzione e, in misura minore, dell'esperienza. Questo fenomeno è legato a un cambiamento tecnologico *skill biased* che, a partire dalla fine degli anni '70, ha determinato una crescita della domanda di competenze maggiore rispetto all'offerta di lavoratori istruiti. Inoltre, in particolare dagli anni '90, la computerizzazione e la delocalizzazione produttiva hanno sostituito la classe media nelle sue occupazioni tipiche, determinando una polarizzazione degli impieghi e dei guadagni, in quanto i lavoratori hanno dovuto spostarsi verso occupazioni più semplici e meno remunerative. A ciò si aggiunge la tendenza di desindacalizzazione e la caduta del salario minimo in atto dagli anni '80, che ha lasciato le classi sociali più povere indifese di fronte ai cambiamenti in atto nel mercato del lavoro. La crescita economica ha quindi iniziato a distribuirsi in maniera sempre più distorta, favorendo pochi e determinando una concentrazione della ricchezza che ha portato, in particolare dagli anni 2000, un "effetto a cascata" sui redditi da capitale e un'ulteriore esacerbazione della disuguaglianza. Inoltre, l'aumento della proporzione di lavoratori istruiti e anziani determina un *effetto composizione* che, in particolare dagli anni 2000, ha svolto un ruolo importante per la crescita della disuguaglianza.

Il confronto con la Francia ha evidenziato l'importanza del ruolo svolto dalle istituzioni del mercato del lavoro e dai fattori politici e ideologici nel determinare l'andamento della disuguaglianza. Infatti, in Francia i sindacati hanno protetto efficacemente in particolare la metà inferiore della distribuzione, determinando una più equa distribuzione della crescita economica rispetto agli Stati Uniti; è significativo, per esempio, che nonostante il reddito pro-capite francese sia più basso del 30% rispetto a quello statunitense, il reddito medio del 50% inferiore della distribuzione è circa il 20% più alto in Francia (Garbinti, Goupille-Lebret e Piketty, 2018).

Inoltre, limitare fin dal principio una crescita sproporzionata dei redditi al *top*, è benefico anche perché evita l'insorgere di tutti quegli effetti "di second'ordine" che esasperano le disparità, come l'effetto a cascata sul reddito da capitale e l'effetto composizione.

La nostra trattazione, prendendo ad esempio virtuoso il caso della Francia, si è riferita per lo più all'abilità dimostrata nel contenimento della *crescita* della disuguaglianza; ciò nondimeno, bisogna

considerare che, anche se relativamente stabile, il livello della disuguaglianza in Francia non è trascurabile. Inoltre, dal 1983 al 2014, a seguito di un cambiamento nella visione politica, le disuguaglianze sono tornate ad aumentare, seppur limitatamente, anche in Francia.

Bisogna tuttavia considerare che un livello ragionevole di disuguaglianza è necessario in un'economia di mercato, in quanto crea quegli incentivi utili perché gli individui siano, per esempio, motivati a studiare e a impegnarsi sul lavoro, favorendo in ultima analisi la crescita economica. Eppure, un livello - alto o basso - di disuguaglianza è del tutto inutile allo scopo detto se non è accompagnato dalla possibilità per gli individui di poter migliorare la propria condizione economica e sociale, ovvero se non è accompagnato da un buon grado di mobilità sociale.

Negli Stati Uniti, la mobilità intergenerazionale è bassa (Autor, 2014). Questo è tipico dei paesi caratterizzati da un alto ritorno dell'istruzione, perché esso determina un doppio vantaggio per i figli di genitori istruiti: da un lato beneficiano di una maggiore propensione a studiare, dall'altro di una maggiore disponibilità economica per poter studiare. Di conseguenza, le disparità tendono a tramandarsi, e potrebbero, oltretutto, inasprirsi e determinare una rigidità sempre maggiore della struttura sociale.

Un altro fattore da considerare per poter giudicare la nocività della crescente disuguaglianza è se questa sia dovuta solo a un miglioramento delle condizioni dei lavoratori più istruiti o se sia anche riflesso di una caduta dei guadagni reali dei lavoratori non istruiti. Dalla nostra analisi emerge che anche questa seconda causa ha svolto un ruolo determinante per la tendenza osservata negli Stati Uniti.

Emerge quindi che l'unico mezzo per contrastare la disuguaglianza crescente generata dalle forze economiche attualmente in atto, sono scelte politiche che mirino a distribuire equamente la crescita economica tra tutte le categorie di lavoratori, facendo al contempo attenzione a mantenere un buon grado di mobilità sociale, attraverso interventi governativi capaci di garantire a tutta la popolazione uguali opportunità, che, nel caso degli Stati Uniti, potrebbero coincidere con una riforma del sistema universitario e sanitario in direzione di un maggiore universalismo.

Bibliografia

- Acemoglu, D., & Autor, D. (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In *Handbook of labor economics* (Vol. 4, pp. 1043-1171). Elsevier.
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T., & Saez, E. (2013). The top 1 percent in international and historical perspective. *Journal of Economic perspectives*, 27(3), 3-20.
- Autor, D. H. (2014). Skills, education, and the rise of earnings inequality among the “other 99 percent”. *Science*, 344(6186), 843-851.
- Autor, D. H. (2019). *Work of the Past, Work of the Future*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. (Vol. 109).
- Autor, D. H., Levy, F., & Murnane, R. J. (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *The Quarterly journal of economics*, 118(4), 1279-1333.
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-68.
- Berman, E., Bound, J., & Griliches, Z. (1994). Changes in the demand for skilled labor within US manufacturing: evidence from the annual survey of manufactures. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 367-397.
- Bound, J., & Johnson, G. (1992). Changes in the Structure of Wages in the 1980s: An Evaluation of Alternative Hypotheses. *American Economic Review*, 82.
- Chetverikov, D., Larsen, B., & Palmer, C. (2016). IV quantile regression for group-level treatments, with an application to the distributional effects of trade. *Econometrica*, 84(2), 809-833.
- Fortin, N. M., Lemieux, T., & Lloyd, N. (2021). Labor market institutions and the distribution of wages: The role of spillover effects. *Journal of Labor Economics*, 39(S2), S369-S412.
- Freeman, R. & Katz, L. (2007). *Differences and Changes in Wage Structures*. Chicago: University of Chicago Press.
- Garbinti, B., Goupille-Lebret, J., & Piketty, T. (2018). Income inequality in France, 1900–2014: evidence from distributional national accounts (DINA). *Journal of Public Economics*, 162, 63-77.
- Hoffmann, F., Lee, D. S., & Lemieux, T. (2020). Growing Income Inequality in the United States and Other Advanced Economies. *Journal of Economic Perspectives*, 34(4), 52-78.
- Katz, L. F., & Murphy, K. M. (1992). Changes in relative wages, 1963–1987: supply and demand factors. *The quarterly journal of economics*, 107(1), 35-78.
- Kuznets, S. (2019). *Economic growth and income inequality* (pp. 25-37). Routledge.
- Kuznets, S., & Jenks, E. (1953). Shares of upper income groups in savings. In *Shares of upper income groups in income and savings* (pp. 171-218). NBER.
- Lemieux, T. (2006). Increasing residual wage inequality: Composition effects, noisy data, or rising demand for skill?. *American Economic Review*, 96(3), 461-498.
- Piketty, T., & Saez, E. (2003). Income inequality in the United States, 1913–1998. *The Quarterly journal of economics*, 118(1), 1-41.

Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2018). Distributional national accounts: methods and estimates for the United States. *The Quarterly Journal of Economics*, 133(2), 553-609.

Saez, E., & Zucman, G. (2016). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(2), 519-578.