



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Università degli Studi di Padova

Dipartimento di Scienze Storiche, Geografiche e dell'Antichità

Corso di Laurea in Storia

Politiche neoliberiste e disuguaglianze economiche:
effetti sulla distribuzione del reddito e sull'accumulazione
della ricchezza negli Stati Uniti tra gli anni Ottanta e
Novanta

Relatore:

Ch.mo Prof. Andrea Caracausi

Laureando:

Luca Troian

Matricola: 2109466

Indice

Introduzione	1
 Capitolo 1 - Storiografia della disuguaglianza: fonti, metodologie e visioni	
1.1 Agli albori del capitalismo: le prospettive di Ricardo e Marx	7
1.2 Simon Kuznets e il metodo quantitativo	12
1.3 La disuguaglianza come processo storico e scelta politica	18
 Capitolo 2 - La svolta neoliberista: radici storiche, fondamenti teorici e applicazione politica	
2.1 Dall’apogeo del modello keynesiano alla crisi degli anni Settanta.....	29
2.2 La genesi e l’evoluzione ideologica del neoliberismo	36
2.3 L’applicazione presidenziale del paradigma neoliberista negli Stati Uniti (1981-2001).....	42
 Capitolo 3 - Neoliberismo e disuguaglianza negli Stati Uniti: analisi empiriche, dinamiche strutturali ed evoluzione socio-politica	
3.1 Evidenze empiriche delle dinamiche di disuguaglianza nell’era neoliberista.....	53
3.2 Il mercato del lavoro e la ridefinizione dei rapporti di forza: l’erosione del ceto medio	61
3.3 La metamorfosi del patto sociale.....	68
 Conclusioni	79
 Bibliografia	89
 Sitografia.....	95

Introduzione

Lo squilibrio tra ricchi e poveri rappresenta storicamente una delle vulnerabilità più antiche per la stabilità di ogni corpo sociale. Questa disparità costituisce una questione centrale che attraversa l'intera storia del pensiero politico ed economico. Lungi dall'essere un fenomeno esclusivamente anacronistico o una patologia superata dal progresso moderno, la disuguaglianza economica continua a rappresentare una delle tematiche più dibattute e divisive del nostro tempo, capace di minare la coesione sociale e la stabilità delle istituzioni democratiche. L'evoluzione delle civiltà appare così indissolubilmente legata alle modalità in cui la ricchezza viene prodotta, trattenuta e redistribuita. Il carattere ciclico e strutturale della disuguaglianza plasma le gerarchie di potere e determina storicamente i processi di accumulazione, definendo di riflesso, l'accesso ai diritti fondamentali.

Condurre oggi un'analisi storica ed economica sulle disuguaglianze rappresenta una necessità storiografica per decifrare il tempo presente. Troppo spesso il dibattito pubblico tende a naturalizzare i divari socio-economici, trattandoli come mero prodotto di ineluttabili leggi fisiche. Il presente lavoro mira a decostruire tale narrazione, dimostrando come la concentrazione del reddito e della ricchezza risulti sempre, in ultima istanza, l'esito causale di precise scelte politiche, di assetti istituzionali e di architetture ideologiche che favoriscono determinati gruppi sociali a discapito di altri. Comprendere l'origine di questi squilibri significa dotarsi degli strumenti critici necessari per interpretare le fratture sociali e la crisi politica che affliggono la realtà contemporanea. Questo approccio richiede un dialogo costante tra storia economica, storia delle dottrine politiche e analisi quantitativa, capace di delineare la struttura stessa della disuguaglianza, in quanto essa è al contempo un fenomeno misurabile e il risultato di scelte politiche consapevoli, di rapporti di forza e di visioni contrapposte.

Una metodologia multidisciplinare e trasversale risulta dunque necessaria in un campo che ha vissuto profonde oscillazioni all'interno del dibattito economico. La riflessione sulla distribuzione delle risorse è una costante fin dalle origini del capitalismo industriale. Economisti classici come David Ricardo individuarono nella scarsità della terra e nella crescita della rendita fondiaria il motore di un'asimmetria strutturale tra le classi sociali; una visione che Karl Marx portò alle sue estreme conseguenze, teorizzando come il conflitto intrinseco tra capitale e lavoro e l'accumulazione capitalistica fossero destinati a produrre un divario sociale insostenibile. A tale tradizione, fortemente legata all'economia politica e alla filosofia sociale, seguì un cambiamento metodologico che, grazie al contributo di Simon Kuznets, aprì le porte all'era quantitativa e statistica nell'analisi della disuguaglianza. Mediante lo studio di serie storiche relative ai redditi, Kuznets formulò la sua teoria

legando l'andamento della disuguaglianza alla crescita economica, evidenziando come la maturazione economica di un paese determini l'assottigliamento delle disparità. L'ottimismo tipico del secondo dopoguerra favorì il dominio culturale della visione di Kuznets all'interno del dibattito accademico, supportando l'idea di fondo che la crescita economica fosse di per sé uno strumento atto a favorire i meccanismi redistributivi.¹

L'inversione di rotta registrata negli ultimi decenni del Novecento ha incrinato la fiducia deterministica di Kuznets, spingendo la storiografia recente verso una profonda e inedita attività di ricerca. Gli studi condotti da economisti e storici del calibro di Thomas Piketty, Branko Milanovic, Anthony Atkinson, Emmanuel Saez e Guido Alfani hanno ridefinito lo statuto scientifico del problema, analizzando la disuguaglianza in una prospettiva storica e sistemica, in stretta correlazione con le variabili politiche, sociali e culturali.² Il presente studio si colloca all'interno di questo rinnovato panorama storiografico e si propone di analizzare le cesure storiche che hanno modificato gli assetti istituzionali dominanti, alternando i preesistenti equilibri sociali ed economici. Il campo d'analisi viene così circoscritto agli Stati Uniti d'America, concentrandosi sul ventennio compreso tra gli anni Ottanta e Novanta del Novecento. Tale cornice spazio-temporale funge da baricentro di una delle maggiori trasformazioni dell'economia politica contemporanea, contrassegnata dalla crisi del compromesso socialdemocratico di matrice keynesiana e dalla parallela ascesa e consolidamento della dottrina neoliberista.

All'indomani della Seconda Guerra Mondiale, le economie occidentali avevano attraversato una fase di eccezionale espansione, accompagnata da una sensibile contrazione della disuguaglianza, garantita da una forte progressività fiscale, dal rafforzamento del potere contrattuale dei sindacati e da un ruolo attivo e interventista dello Stato. Tuttavia, i presupposti del compromesso fordista post-bellico iniziarono a vacillare nel corso degli anni Settanta, un decennio segnato da profonde tensioni sistemiche e da shock esogeni che alterarono irreversibilmente l'ordine globale. La dichiarazione di inconvertibilità aurea del dollaro, voluta dal presidente americano Richard Nixon nel 1971 e che sancì la fine del sistema monetario di Bretton Woods, unita alle crisi petrolifere del 1973 e 1979, innescò un cortocircuito macroeconomico nel sistema keynesiano vigente, aprendo le porte alla stagflazione, ovvero la coesistenza di una marcata stagnazione produttiva, tassi di disoccupazione crescenti e un'inflazione elevata, capace di paralizzare l'azione dei governi occidentali. Le misure adottate risultarono insufficienti e inefficaci, alimentando ulteriormente la spirale inflazionistica senza riuscire a rilanciare l'occupazione e gli investimenti. L'esaurimento strutturale dell'ordine innescato dal New

¹ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 11-12.

² Piketty, *Il Capitale nel XXI secolo*, pp. 11-12.

Deal provocò una grave crisi di legittimità sul piano del welfare, sgretolando un consenso sociale ormai orfano del proprio motore di sviluppo. Proprio all'interno di questa faglia storica si aprì una finestra di opportunità per una controffensiva teorica e politica, finalizzata a riorganizzare l'impianto sociale ed economico del capitalismo contemporaneo.³

Ideologicamente, la transizione verso il neoliberismo preserva origini di lungo periodo, capaci di concretizzarsi e affermarsi in un progetto intellettuale e politico dopo decenni passati nell'ombra dei "Trenta Gloriosi". Pensatori afferenti alla Scuola austriaca e, successivamente, alla Scuola di Chicago – tra cui spiccano le figure di Friedrich von Hayek e Milton Friedman – pur rimanendo inizialmente confinati ai margini del dibattito accademico dominante, elaborarono un modello teorico rigoroso che poneva la sacralità del libero mercato e la critica all'intervento statale al centro dell'indagine economica. L'influenza dei *think tank* neoliberisti, delle fondazioni private e consessi internazionali come la Mont Pèlerin Society consentì a tali idee di ottenere una crescente risonanza nella dialettica economica e nei centri decisionali dell'epoca.⁴

Gli Stati Uniti divennero il laboratorio d'eccellenza per la sperimentazione istituzionale e la successiva esportazione globale di questa nuova ortodossia. A partire dall'elezione di Ronald Reagan nel 1980, a cui fece seguito di lì a poco, l'azione di Margaret Thatcher nel Regno Unito, i fondamenti politico-economici americani vennero completamente ridimensionati mediante un deliberato processo di ristrutturazione neoliberale. La deregolamentazione dei mercati, la sistematica destrutturazione del potere contrattuale dei sindacati, le riforme della progressività fiscale e i conseguenti tagli alle aliquote marginali massime furono gli strumenti designati per realizzare questo drastico mutamento: una rottura storica con il passato che invertì la rotta politica, economica e sociale degli Stati Uniti prima e dell'intero Occidente poi, sancendo l'inizio di una nuova epoca, quella neoliberista.⁵

L'obiettivo centrale dell'elaborato si inserisce nel legame intrinseco tra l'avvento di questa dottrina e i processi di disuguaglianza, analizzando criticamente le logiche attraverso cui l'applicazione di precise decisioni istituzionali ha influito sulla distribuzione del reddito e la concentrazione della ricchezza. Tale finalità richiede un approccio complementare atto a garantire l'integrazione tra l'analisi quantitativa e statistica delle dinamiche distributive e la ricostruzione storica e teorica del neoliberismo. Alla luce di questo duplice piano d'indagine, la principale domanda di ricerca dell'elaborato è la seguente: in che modo le politiche economiche adottate negli Stati Uniti

³ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, pp. 68-74.

⁴ *Ivi*, pp. 15-16.

⁵ Harvey, *Breve Storia del Neoliberismo*, pp. 10-11

tra gli anni Ottanta e Novanta hanno influito sulle dinamiche di disuguaglianza? Da questa quesito, lo studio intende affrontare determinati nodi storiografici, a partire dalla misura in cui le riforme fiscali regressive e le trasformazioni del mercato del lavoro abbiano contribuito, nel periodo d'esame, all'erosione del ceto medio americano. Particolare enfasi analitica verrà data al ruolo giocato dall'amministrazione democratica di Bill Clinton nel consolidamento di questo stesso paradigma, approfondendone l'approccio ideologico ed esecutivo verso le nuove direttrici macroeconomiche e culturali. L'elaborato si propone infine di ricostruire la natura e la ridefinizione del patto sociale americano a fronte dei cambiamenti tecnico-economici e della finanziarizzazione di fine millennio.

Per condurre la ricerca, verrà adottato un approccio metodologico ibrido che coniuga l'analisi storico-documentale con l'esame della letteratura quantitativa contemporanea. L'utilizzo di serie storiche e dati statistici, derivanti in larga parte dai database federali degli istituti governativi statunitensi (quali il Congressional Budget Office, l'Economic Policy Institute, il Federal Reserve Economic Data, il Bureau of Economic Analysis, il Bureau of Labor Statistics, il Current Population Survey e l'Office of Management and Budget) e sovente recuperati dalle rielaborazioni degli economisti stessi, permetterà di ancorare l'evoluzione delle idee politiche alla materialità delle evidenze economiche ed econometriche. La disuguaglianza verrà misurata principalmente attraverso le quote di reddito e di ricchezza detenute dai percentili superiori della distribuzione (in particolare il top 1% e il top 0,1%), secondo l'approccio metodologico sviluppato da Piketty, Saez e Zucman, integrato quando necessario da indicatori complementari quali il coefficiente di Gini e il rapporto tra la retribuzione mediana dei lavoratori e le remunerazioni dei vertici aziendali.⁶

Al fine di esplorare sistematicamente queste dinamiche, la stesura è stata articolata in tre capitoli, che procedono dalla dimensione teorica all'analisi empirica, esplorando l'evoluzione metodologica per lo studio della disuguaglianza, di pari passo alla ricostruzione della genesi politica e intellettuale della dottrina neoliberista.

Il primo capitolo fornisce gli strumenti storiografici e concettuali atti a comprendere l'origine e lo sviluppo dei modelli di studio attraverso cui l'economia politica ha letto il fenomeno della distribuzione del reddito e della ricchezza. Partendo dalle dicotomie classiche tra capitale, lavoro e rendita, esaminate da Ricardo e Marx, la sezione propone una visione quantitativa e statistica del fenomeno, mediante le formulazioni di Kuznets, concludendosi con la prospettiva storiografica contemporanea, che legge la disuguaglianza come il prodotto di complessi meccanismi istituzionali.

⁶ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, pp. 5-6.

Il secondo capitolo sposta il campo d'indagine sulle radici teoriche e politiche della svolta neoliberista, ricostruendo le cause e le origini del collasso dell'ordine keynesiano e la genealogia dell'ideologia neoliberista, con un focus particolare riguardante la pragmatica traduzione legislativa e presidenziale negli Stati Uniti di tale paradigma. Si evidenzierà il peso della *Reaganomics* e delle successive riforme degli anni Novanta nello smantellamento deliberato delle strutture perequative precedentemente in vigore.

Infine, il terzo capitolo, attraverso l'applicazione della cornice teorica e storico-politica analizzata in precedenza, misura empiricamente l'impatto del neoliberismo nella realtà materiale della società americana. Lo studio dei dati relativi alla distribuzione dei redditi e alla concentrazione dei patrimoni permette di osservare le trasformazioni del mercato del lavoro come matrice primaria di formazione e trasmissione della disuguaglianza. Verrà presa in esame la crescente divergenza tra la dimensione salariale reale del ceto medio statunitense e l'esplosione dei compensi dirigenziali. L'elaborato si conclude con una riflessione sulla progressiva metamorfosi del patto sociale americano e della sua stessa natura, restituendo la panoramica complessiva di un sistema economico fortemente ridimensionato e privato dei suoi capisaldi fondativi, capace di generare fratture strutturali le cui ripercussioni segnano profondamente le crisi democratiche del nostro tempo.

CAPITOLO 1

Storiografia della disuguaglianza: fonti, metodologie e visioni

L'analisi delle disuguaglianze economiche ha subito un profondo mutamento nel corso degli ultimi secoli. Gli storici, gli economisti, gli intellettuali e gli scienziati sociali che si sono affacciati al tema hanno perseguito l'obiettivo di definire un metodo di indagine volto ad approfondire questo fenomeno, attraverso l'elaborazione di schemi concettuali e interpretativi comuni.

I paradigmi e gli approcci metodologici si sono evoluti nel corso del tempo, facendo emergere diverse visioni della disuguaglianza, come il titolo dell'omonima opera del noto economista Branko Milanovic. La prospettiva classica di una disuguaglianza strutturale, intrisa nelle strutture socioeconomiche, ha lasciato progressivamente spazio nel corso del Novecento a un quadro più quantitativo, basato su dati empirici.

Il presente capitolo si propone di entrare nel dettaglio della questione, utilizzando un approccio comparato volto a delineare i caratteri di fondo che assumerà il dibattito nelle sezioni successive; saranno centrali in tal senso le posizioni classiche di Karl Marx e David Ricardo; e le interpretazioni contemporanee di Simon Kuznets, Thomas Piketty, Guido Alfani e Branko Milanovic.

1.1 Agli albori del capitalismo: le prospettive di Ricardo e Marx

Nella lettura tradizionale della disuguaglianza, Ricardo, economista inglese e Marx, influente intellettuale tedesco, sono i capisaldi dell'interpretazione storiografica. Entrambi elaborano il loro pensiero nel XIX secolo, teorizzando le classi sociali come strumento principale per delineare le proprie teorie economiche: l'interpretazione in classi della società rappresenta il fondamento attorno al quale viene strutturata la distribuzione del reddito.¹

La suddivisione della società in classi costituisce dunque il fondamento del pensiero di Ricardo e Marx. In particolare, l'economista britannico utilizza una struttura tripartita, con le classi di riferimento che sono: i proprietari fondiari, i capitalisti e i lavoratori, come si evince nella prefazione dei *Principi di economia politica e dell'imposta*:

Il prodotto della terra – tutto ciò che proviene dalla sua superficie con l'impiego combinato del lavoro, macchine e capitale – viene distribuito fra tre classi della collettività, cioè i proprietari della terra, i proprietari del capitale necessario per coltivarla e i lavoratori che la coltivano con la loro attività.²

¹ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 25.

² Ricardo, *Opere*, vol. I p. 165.

Ricardo sviluppa la propria analisi economica in un contesto storico segnato dall'aumento vertiginoso delle disuguaglianze in Inghilterra, a seguito delle guerre napoleoniche, tra la battaglia di Waterloo e il Congresso di Vienna.³ Lo studio della situazione britannica conduce a un presupposto chiave: nel panorama europeo di inizio Ottocento, la terra è un bene limitato, mentre lavoro e capitale risultano relativamente abbondanti.⁴ Da tale premessa, deriva un paradosso: all'aumento della forza lavoro e del capitale, il valore della terra cresce, diventando un bene sempre più unico e prezioso. La scarsità (e unicità) fondiaria determina uno squilibrio nella quota della domanda rispetto all'offerta, con un conseguente rialzo del prezzo dei beni fondiari e degli affitti e delle rendite percepite dai proprietari terrieri.⁵ Questa dinamica, definita "principio di rarità", è uno strumento teorico e concettuale fondamentale per analizzare la natura strutturale della disuguaglianza in questa fase.

Le tre classi individuate da Ricardo sono molto diverse tra loro, così come il loro impatto sul reddito nazionale. I lavoratori sono soggetti "passivi", in quanto rimangono sempre al livello di sussistenza salariale, impedendone gli investimenti; i capitalisti sono gli unici agenti "attivi", in quanto investono attivamente nei processi produttivi; infine, i proprietari terrieri percepiscono le rendite, senza contribuire.⁶ Questa contrapposizione fra soggetti produttivi e improduttivi costituisce il nucleo della teoria ricardiana, come espresso nella celebre affermazione "*l'interesse del proprietario è sempre contrario a quello del consumatore e del manifattore*".⁷

Il tema delle rendite, in questo quadro, svolge un ruolo cruciale. Esse, infatti, rappresentano un reddito "passivo", in quanto non sono determinate né dal lavoro, né da un apporto produttivo o da un investimento, ma dal prezzo del prodotto agricolo (in questo caso, principalmente il grano).⁸ La rendita terriera diventa dunque un reddito legato a un monopolio, derivante dal possesso esclusivo di un bene raro (la terra), il quale si oppone al reddito dei capitalisti, necessario invece per gli investimenti e, di conseguenza, per la crescita economica.⁹

L'Inghilterra di inizio XIX secolo riflette chiaramente questa condizione: una "società stazionaria", caratterizzata da rendite altissime, profitti da investimenti calanti e salari dei lavoratori stagnanti, limitati alla soglia di sussistenza, dove la disuguaglianza economica raggiunge livelli molto elevati.¹⁰ Un ulteriore fattore precipitante nel Regno Unito in questi anni fu l'istituzione delle Corn Laws (leggi sul grano) nel 1815, verso le quali Ricardo fu molto critico, in quanto imponevano dazi

³ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 83.

⁴ Alfani, *Come dèi fra gli uomini*, pp. 232-233.

⁵ Piketty, *Il Capitale nel XXI secolo*, p. 18.

⁶ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 97.

⁷ Ricardo, *Opere*, Vol. I, p. 465.

⁸ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 98-99.

⁹ *Ivi*, p. 12.

¹⁰ *Ivi*, p. 98.

su un prodotto alimentare fondamentale per il fabbisogno della popolazione, aggravando la pressione economica a vantaggio esclusivo della rendita fondiaria.¹¹

La necessità di trovare una soluzione a questo presagio di distruzione dell'equilibrio sociale deriva proprio dalla preoccupazione per la crescita nel lungo periodo del prezzo della terra e del livello della rendita fondiaria. Tutto ciò, secondo Ricardo, porterebbe una piccola classe, formata dai proprietari terrieri, a possedere una quota sempre più elevata di reddito nazionale, a discapito degli altri strati sociali, che ne riceverebbero una quota sempre più inferiore. Da tale quadro ne deriva una profezia quasi apocalittica, in cui la rendita, legata al “principio di rarità” della terra, porterebbe portare a uno squilibrio distributivo estremo, tale da minacciare la stabilità della società.¹²

La proposta di Ricardo in risposta a questo scenario catastrofico consiste nell'introduzione un'imposta progressiva sulla rendita fondiaria per limitare questo reddito monopolistico. Questa soluzione implicherebbe un trasferimento di risorse dal proprietario terriero verso il ceto capitalista produttivo: ne risulterebbe una “società dinamica”, in cui gli investimenti dei capitalisti, gli unici agenti attivi, contribuiscono all'incremento della produzione e di conseguenza alla crescita economica complessiva. Da questo punto di vista, il conflitto di classe principale per Ricardo non è tanto tra capitalisti e lavoratori - come formulerà successivamente Marx - ma fra proprietari terrieri e capitalisti. L'economia in crescita, trainata dagli investimenti da capitale, genera, secondo la proposta ricardiana, un assottigliamento delle disuguaglianze economiche, con i redditi dei proprietari terrieri che diminuiscono, allineandosi con quelli dei capitalisti. Inoltre, le due classi che prima erano in contrasto, diventano sempre più simili in termini di reddito all'interno di un'economia dinamica.¹³

Ricardo costituisce un perno fondamentale nella costruzione degli studi sulla disuguaglianza globale. La sua analisi sulla distribuzione della ricchezza verrà ripresa successivamente da economisti di rilievo come Piketty, il quale valorizza l'importanza del “principio di rarità” nella spiegazione delle disuguaglianze moderne. Se, nel meccanismo ricardiano, la principale fonte di rendita consisteva nel possesso della terra, oggi tale sistema si manifesta analogamente attraverso altre risorse strategiche, come gli immobili o le risorse energetiche, in particolare il petrolio.¹⁴ Cambia dunque il bene monopolizzato, non la struttura monopolizzante. Ricardo è dunque considerato uno dei pionieri nel campo della disuguaglianza, ottenendo grande seguito e influenzando generazioni di studiosi.

¹¹ Le Corn Laws vennero introdotte nel 1815 per proteggere i proprietari terrieri britannici dalla concorrenza straniera a seguito delle guerre napoleoniche, bloccando le importazioni cerealicole tramite dazi elevati. La riforma innalzò la soglia minima per l'importazione libera del grano dai precedenti 63 scellini fino a 80 scellini per quarte. Ciò garantì ai proprietari locali un monopolio commerciale sul mercato interno che permetteva loro di vendere il grano a prezzi speculativi. Cfr. The National Archives, *The Corn Laws*, [nationalarchives.gov.uk, https://www.nationalarchives.gov.uk/education/resources/the-corn-laws/](https://www.nationalarchives.gov.uk/education/resources/the-corn-laws/), (consultato il 21 marzo 2026).

¹² Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, p. 18.

¹³ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 96-99.

¹⁴ Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, pp. 18-19.

Nei decenni successivi, la rivoluzione industriale spostò i riflettori dell'indagine socioeconomica dai campi alle fabbriche. La fremente industrializzazione europea della seconda metà del XIX secolo favorì la rapida ascesa dei grandi capitalisti industriali. In virtù di ciò, nello scenario rappresentato da Marx di cinquant'anni dopo, le tre classi ricardiane dell'Inghilterra di inizio Ottocento si compattano in due: lavoratori e capitalisti, quest'ultimi, a discapito dei proprietari terrieri.¹⁵ Quando Marx nel 1867 pubblicò il Libro I del *Capitale*, le questioni centrali non riguardano più l'agricoltura o il prezzo della terra, bensì la dinamica di un capitalismo industriale in piena ascesa.¹⁶ Nel periodo compreso tra il 1870 e il 1914, la redditività del capitale e dei profitti industriali si contrappongono a una nuova miseria urbana, quella del proletariato di fabbrica. Tale contrasto si riflette in una realtà in cui la disuguaglianza si stabilizza ad alti livelli, con un'intensa concentrazione dei patrimoni.¹⁷ Gli studi quantitativi contemporanei, che verranno affrontati successivamente, rivelano come, nell'epoca in cui Marx scrive *Il Capitale*, la disuguaglianza di ricchezza nel Regno Unito stesse raggiungendo livelli molto elevati: la fascia della popolazione più ricca in termini di redditi o patrimoni, ovvero il percentile più alto, possedeva circa il 60% della ricchezza totale del paese.¹⁸

Nell'elaborazione delle sue teorie, Marx riprende il modello ricardiano, ma lo amplia strutturalmente. Partendo dal principio di rarità, egli ne estende i confini, applicandolo non più al possesso della terra, ma al capitale industriale, ovvero l'insieme di macchinari, impianti e attrezzature. In questa prospettiva, il capitale può accrescere potenzialmente all'infinito, senza alcun tipo di barriera interna. Piketty, interpretando Marx, definisce questa tendenza del capitale ad accumularsi senza limiti naturali come "principio di accumulazione infinita".¹⁹ I patrimoni condensati nel passato assumono un notevole valore nel momento in cui il tasso di crescita della popolazione e della produttività è relativamente basso, generando una disuguaglianza considerevole tra classi.

Oltre all'analisi del principio di accumulazione infinita, Marx introduce l'idea che produzione e distribuzione non siano sfere distinte, prendendo così le distanze dalla tradizione storiografica precedente. Egli, infatti, afferma "*un determinato rapporto di distribuzione è, di conseguenza, solo l'espressione di un rapporto di produzione storicamente determinato*".²⁰ Attraverso questa prospettiva, ne derivano profonde implicazioni. Secondo Marx, gli ordinamenti specifici della produzione capitalista portano a una determinata distribuzione del reddito e, essendo sovrapponibili

¹⁵ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 80.

¹⁶ Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, p. 20.

¹⁷ *Ivi*, pp. 20-22.

¹⁸ Alvaredo, Atkinson, Morelli, *Top Wealth Shares in the UK over More Than a Century*, pp. 1127-1162, citato in Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 106-107. Sul ruolo significativo del percentile come strumento di misura della disuguaglianza economica si ritornerà nei capitoli successivi. All'interno della trattazione marxista il ruolo del percentile - e di altri parametri quantitativi - non è presente, data la diversa impostazione metodologica trattata dall'autore.

¹⁹ Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, pp. 23-24.

²⁰ Marx, *Il Capitale, Libro terzo. II*, p. 1000.

distribuzione e produzione, non bisogna porre l'attenzione sull'ineguale distribuzione del reddito, quanto sulle dotazioni iniziali di capitale. In Marx queste condizioni economiche di partenza sono un fattore endogeno, determinante ai fini della disuguaglianza, in quanto consentono a chi le possiede di assumere manodopera e di trattenere il plusvalore,²¹ ovvero “l'eccedenza del prodotto sul valore dei fattori del prodotto consumati”, cioè dei mezzi di produzione e della forza-lavoro, tema che verrà esaminato nei passi successivi.²²

Per comprendere infine al meglio il pensiero di Marx, è doveroso presentare un'introduzione del bagaglio concettuale utilizzato dal filosofo per mettere in luce i propri fondamenti teorici, tenendo in considerazione le sue applicazioni pratiche e le criticità emerse dal confronto con i fatti. Partendo da questa premessa, verrà presentato il sistema marxista di studio del “valore del prodotto”, costituito dal valore delle materie prime, dei macchinari usati nella produzione e dal valore aggiunto del lavoro. Egli lo scompone in tre variabili fondamentali: il capitale costante (c), ovvero il costo dei mezzi di produzione; il capitale variabile (v), i salari; e il plusvalore (s), la parte di valore che viene prodotta dai lavoratori, ma non viene retribuita. La quota di capitale che si converte nei mezzi produttivi non cambia il proprio valore nel processo produttivo; al contrario, la parte riferita alla forza-lavoro muta di valore nel processo produttivo.²³ Questa architettura concettuale consente a Marx di elaborare importanti riflessioni sulla questione lavorativa, in particolare attorno al tema dello sfruttamento. All'interno de *Il Capitale*, questo termine acquisisce uno statuto tecnico e sistemico, in quanto, nella dinamica produttiva capitalista, il proprietario dei mezzi di produzione retribuisce il lavoratore sulla base del mantenimento e la riproduzione della sua capacità lavorativa, in altre parole, il costo della sussistenza. Il lavoro produce in sé più valore di quanto costi riprodurlo, creando uno scarto tra il valore della forza-lavoro retribuita (il “lavoro necessario”) e il valore nuovo creato dal lavoro (il “pluslavoro”). Questo divario costituisce il plusvalore. Il pluslavoro è dunque il lavoro non retribuito che produce plusvalore, la prova dello sfruttamento. Il tasso di sfruttamento è quindi semplicemente il rapporto tra l'eccedenza ricevuta dal capitalista e i salari dei lavoratori $\left(\frac{s}{v}\right)$.²⁴

Attraverso la logica dello sfruttamento di Marx, possiamo comprendere come la disuguaglianza nella sua prospettiva emerge all'interno del processo produttivo stesso, come conseguenza strutturale di un modo di produzione fondato sull'appropriazione del plusvalore.²⁵ Questa logica sottolinea come il sistema capitalistico e la sua espansione producano un'accumulazione crescente dei capitalisti a spese dei proletari, con una forte concentrazione di ricchezza e potere, alimentando così l'aumento

²¹ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 114-115.

²² Marx, *Il Capitale, Libro primo*, p. 242.

²³ *Ibidem*.

²⁴ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 117-118.

²⁵ *Ivi*, p. 11.

della disuguaglianza. La rilevanza di Marx nelle tesi contemporanee si afferma attraverso la dimostrazione che le disparità economiche non sono un evento casuale della storia, ma un effetto necessario dei rapporti di produzione, che hanno plasmato l'intera architettura della distribuzione della ricchezza e delle disuguaglianze.

1.2 Simon Kuznets e il metodo quantitativo

Gli economisti classici affrontavano il problema della distribuzione del reddito affidandosi a metodi prevalentemente deduttivi, utilizzando strumenti come le classi sociali e la rendita differenziale per costruire i propri sistemi teorici. Marx e Ricardo elaborarono analisi efficaci per pensare la disuguaglianza, ma non altrettanto per misurarla.

È proprio all'interno di questa frattura metodologica che si mosse l'economista statunitense Simon Kuznets. Egli, attraverso l'osservazione induttiva dei dati, risalì a principi generali, fungendo da spartiacque tra la tradizione classica dell'economia politica e un nuovo metodo, basato sull'analisi empirica.²⁶ La sua prospettiva rappresentò un nuovo inizio in questo campo, con la distribuzione del reddito che entrò in una dimensione quantitativa dell'economia.

L'approccio di Kuznets mirava in primo luogo a una definizione rigorosa e puntuale dell'oggetto di studio, chiarendo le unità di misura utilizzate. A tal fine, all'interno dell'articolo *Economic Growth and Income Inequality*, pubblicato nella rivista *The American Economic Review* nel 1955, egli si servì di uno strumento di misurazione della disuguaglianza innovativo, ovvero le quote ordinali fisse, come i percentili, i decili e i quintili.²⁷ Questo apparato concettuale consentiva di studiare la distribuzione attraverso la quota del reddito nazionale totale che ciascuna fascia della popolazione assorbiva in un dato anno o periodo. I percentili in questo quadro dividono la popolazione in 100 parti uguali, permettendo di isolare quote molto precise del totale (per esempio l'1% più ricco, il quale verrà esaminato approfonditamente da Kuznets e successivamente da Piketty, Milanovic e Alfani) e di osservarne l'evoluzione nel tempo mediante un'analisi comparata. I decili indicano una suddivisione in 10 gruppi, ciascuno dei quali rappresenta il 10% della popolazione, mentre i quintili la ripartiscono in 5 gruppi, del 20% ciascuno. L'adozione di questo sistema quantitativo consentì a Kuznets di andare oltre i vincoli intrinseci dell'Indice di Gini, un indicatore di disuguaglianza che aggrega numerosi dati individuali, traducendoli in un unico valore. Così facendo, egli riuscì a proporre un modello capace di rivelare dove si concentra la disuguaglianza all'interno della distribuzione.²⁸

²⁶ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 19.

²⁷ Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, pp. 1-2.

²⁸ Atkinson, Piketty, Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, p. 10.

Formulando la sua analisi nella metà del XX secolo, Kuznets aveva a disposizione fonti che i suoi predecessori non avevano potuto usare, come le dichiarazioni annuali dei redditi, rese disponibili dall'Ufficio delle imposte federale americano, istituito nel 1913. La circoscrizione temporale del campo d'indagine svolse un ruolo fondamentale per l'economista statunitense, in quanto le stime delle quote dei gruppi superiori si basavano sull'incidenza del reddito nel corso di un anno, e non sullo status reddituale di un periodo più lungo.²⁹ Kuznets attuò una distinzione tra il reddito annuale, soggetto a mutamenti transitori, e il reddito secolare, un criterio di lungo periodo che rifletteva una condizione strutturale, per stabilire chi è temporalmente o stabilmente in alto o in basso nelle fasce della distribuzione. Le quote stabili nello stesso gruppo ordinale vengono definite da Kuznets "residenti", mentre quelle variabili sono chiamate "migranti".³⁰ La continua tensione tra l'ideale kuznetsiano di una prospettiva analitica di lungo periodo e le condizioni pratiche determinate dai rendiconti annuali dei redditi rappresenta dunque un vincolo dal punto di vista empirico, come osserva ironicamente l'economista stesso all'interno dell'articolo *Economic Growth and Income Inequality*:

Inoltre, se si può aggiungere un ultimo tassello a quello che comincia a sembrare il sogno proibito di un economista statistico, dovremmo essere in grado di tracciare l'andamento secolare dei livelli di reddito non solo nell'arco di una singola generazione, ma almeno di due – mettendo in relazione i redditi di una data generazione con quelli dei suoi diretti discendenti.³¹

Nonostante la difficoltà metodologica nella definizione temporale della ricerca, lo studio di Kuznets è il primo basato su un lavoro statistico approfondito, il quale prende in considerazione i dati relativi agli Stati Uniti nel periodo compreso tra il 1913 e il 1948. I risultati empirici evidenziano come, in questo arco temporale di 35 anni, la quota del reddito nazionale statunitense assorbita annualmente dal decile superiore scese dal 45-50% degli anni Dieci e Venti, fino al 30-35% alla fine degli anni Quaranta.³² All'interno del seguente grafico, si può osservare concretamente il calo netto della disuguaglianza.

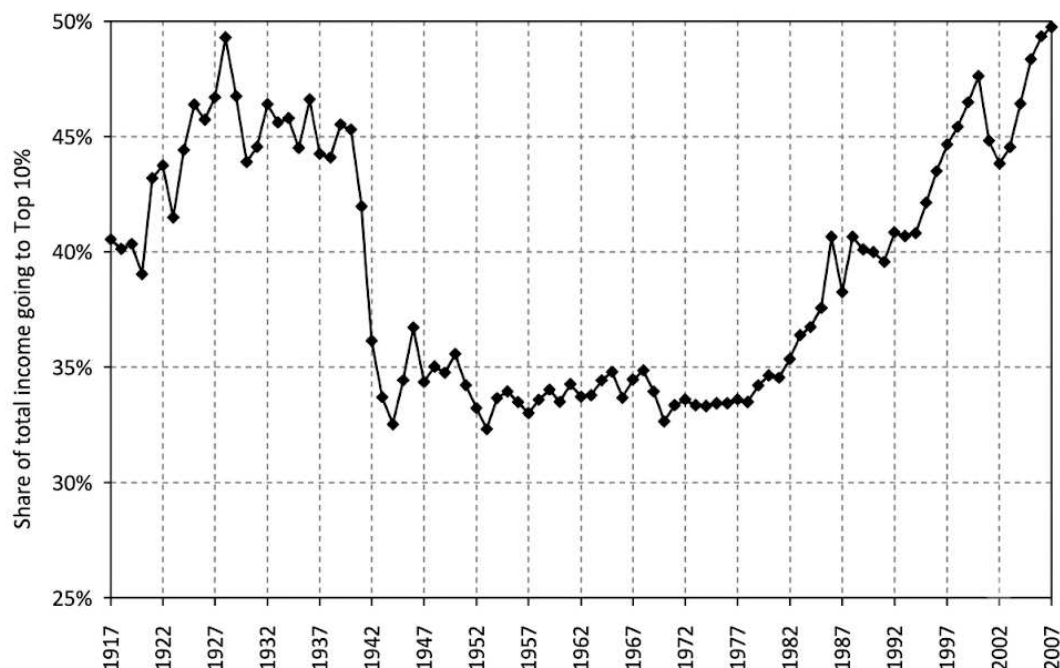
²⁹ Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*, p. 7.

³⁰ Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, p. 2.

³¹ *Ibidem*. Traduzione a cura dell'autore. Originale: "Furthermore, if one may add a final touch to what is beginning to look like a statistical economist's pipe dream, we should be able to trace secular income levels not only through a single generation, but at least through two – connecting the incomes of a given generation with those of its immediate descendants."

³² Piketty, *Il Capitale nel XXI secolo*, p. 29.

Figura 1: La quota di reddito del decile più ricco negli Stati Uniti tra 1917 e 2007.



Fonte: Piketty e Saez (2003), citato in Atkinson, Piketty, Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, p. 6, serie aggiornata al 2007.

Per misurare questo fenomeno in modo aggregato, è utile ricorrere all'Indice di Gini, un coefficiente numerico per studiare la distribuzione del reddito, il quale assume valore 0 in caso di completa uguaglianza e 1 nelle situazioni di massima concentrazione della ricchezza. L'Indice di Gini, pur non essendo il principale strumento di misurazione adottato da Kuznets, fornisce una conferma aggregata del trend individuato dalle quote ordinali, passando da un valore più alto di 50 nel 1933, ad appena 34 nel 1957.³³

Partendo da queste basi quantitative, Kuznets elaborò la sua celebre teoria. Egli affermò che, nel corso dello sviluppo economico, la disuguaglianza aumenta nelle fasi iniziali dell'industrializzazione, per poi stabilizzarsi e progressivamente calare man mano che la società raggiunge la maturità economica. Il profilo grafico della disuguaglianza segue quindi un andamento definito a “U rovesciata”, che verrà successivamente chiamato Curva di Kuznets.

Il meccanismo intrinseco a questo sistema aveva una logica chiara. Infatti, a seguito dell'avvio dell'industrializzazione, due dinamiche avrebbero alimentato la disuguaglianza. In primo luogo, il progressivo spostamento di manodopera dal settore agricolo, caratterizzato da una scarsa produttività

³³ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, p. 187.

e bassi salari, verso il settore manifatturiero urbano avrebbe incrementato il divario retributivo tra campagne e città. A tal proposito, l'economista Branko Milanovic afferma come negli Stati Uniti la differenza salariale tra aree urbane e rurali sia passata da un livello quasi nullo nel 1800, al 27% nel 1860.³⁴ In secondo luogo, Kuznets osservò come, all'interno della popolazione urbana americana, la distribuzione del reddito fosse più eterogenea di quella nelle aree rurali. In altre parole, vi era una maggiore disuguaglianza nelle città.³⁵ A seguito di una prima fase espansiva della disuguaglianza, dovuta ai processi di industrializzazione e urbanizzazione, entrarono in gioco una serie di forze livellanti, in grado di contrastare la precedente tendenza alla concentrazione della ricchezza. Questi fattori emergevano nel momento in cui lo sviluppo economico raggiungeva la piena maturità, attraverso l'industrializzazione urbana e gli investimenti nel settore agricolo, comprimendo la differenza produttiva e il divario salariale tra campagna e città. Inoltre, la ricchezza accumulata nella fase precedente genera una diminuzione del tasso di rendimento del capitale, riducendo i redditi dei ricchi. Ciò genera una maggior ricchezza sociale, distribuita non solo verso i ceti elevati, ma in modo omogeneo all'interno della collettività, rendendo possibile l'introduzione di sostegni economici e sociali come pensioni di vecchiaia, sussidi di disoccupazione, tasse di successione, imposte progressive e altri interventi legislativi e fiscali volti ad attenuare progressivamente l'effetto dei meccanismi che alimentano la disuguaglianza.³⁶

I dati storici americani evidenziano come l'apice della disuguaglianza venne raggiunto negli anni Sessanta dell'Ottocento, rimanendo a livelli elevati fino agli anni Trenta del Novecento, con un Indice di Gini stabile tra il 51,1 (1860) e il 49,0 (1929).³⁷ La fase discendente della curva si manifesta progressivamente a seguito della Grande depressione e delle politiche socioeconomiche del presidente statunitense Franklin Delano Roosevelt. In questo periodo si attesta un calo della quota dell'1% più ricco da circa il 25% (1928-1929) del reddito nazionale, a poco più del 15% nel 1938.³⁸

³⁴ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 180-190.

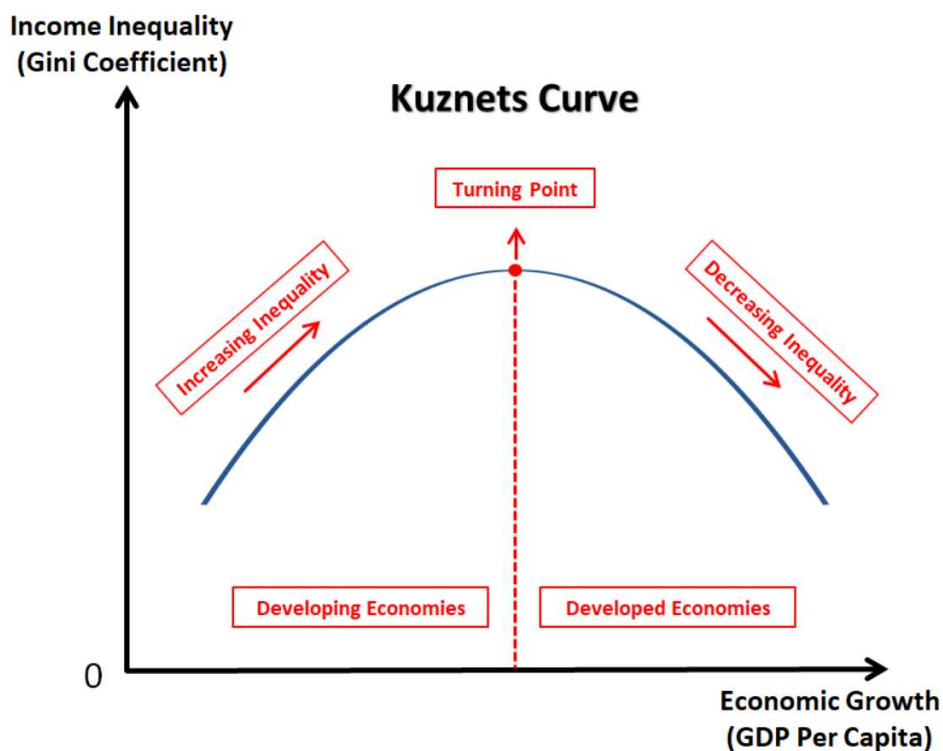
³⁵ Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, p. 8.

³⁶ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 192-193.

³⁷ P. H. Lindert, J. G. Williamson, *Unequal Gains: American Growth and Inequality since 1700*, p. 173, Table 7-2: Inequality Trends in America, 1870-1929.

³⁸ Atkinson, Piketty, Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, p. 7, Figure 2: Decomposing the Top Decile US Income Share into three Groups, 1913-2007.

Figura 2: La curva di Kuznets.



Fonte: Economics Online, *The Kuznets Curve*, [economicsonline.co.uk](https://www.economicsonline.co.uk/definitions/the-kuznets-curve.html/),
<https://www.economicsonline.co.uk/definitions/the-kuznets-curve.html/> (consultato il 5 aprile 2026).

L'analisi di Kuznets riscosse un gran successo e per comprenderne il perché è necessario collocare la sua indagine nel contesto storico in cui venne elaborata. Come visto in precedenza, egli operò negli anni Cinquanta e Sessanta del Novecento, un periodo di grande prosperità economica per gli Stati Uniti, che sarebbe durato dal secondo dopoguerra fino al 1973. Gli USA all'inizio degli anni Cinquanta erano la prima potenza economica globale, producendo più di un terzo del prodotto globale.³⁹ I dati sulla disuguaglianza confermano nuovamente questa tendenza, con un effetto molto pronunciato sui vertici assoluti della distribuzione: il percentile più alto scese fino all'8% sul valore dell'intero reddito nazionale americano dalla fine degli anni Cinquanta agli anni Settanta, confermando il trend positivo iniziato alla fine degli anni Trenta.⁴⁰

Tale processo di crescita economia e assottigliamento delle disuguaglianze fu affiancato da un forte intervento istituzionale e politico. Durante la presidenza Roosevelt, tra il 1933 e il 1945, venne introdotto un piano di riforme legislative volte a rilanciare l'economia nazionale, scossa dagli effetti

³⁹ Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 15-16.

⁴⁰ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 12, Figure 2.

del crollo della Borsa di Wall Street del 1929 e dalla guerra mondiale. L'architettura teorica del programma di Roosevelt venne elaborata attraverso lo studio e la successiva applicazione di criteri e principi delineati tra gli anni Venti e Quaranta dall'economista britannico John Maynard Keynes. Questa strategia economica, definita New Deal, mirava a rafforzare l'intervento statale nel mercato, regolamentando il sistema bancario e creando massicci programmi di lavori pubblici per ridurre la disoccupazione. Anche la contrattazione collettiva svolse un ruolo fondamentale nel sostegno al welfare collettivo, attraverso un preciso piano di sindacalizzazione e rappresentanza lavorativa. Dal punto di vista fiscale la svolta si manifestò attraverso il Revenue Act del 1935, il quale introdusse una progressività delle imposte, portando l'aliquota marginale massima sui redditi più elevati fino al 94% in 10 anni. A completare l'edificio socio-economico di Roosevelt, nel 1935 venne istituito il sistema pensionistico federale e l'assicurazione contro la disoccupazione.⁴¹ L'obiettivo comune di queste riforme statali consisteva nell'idea che lo Stato doveva porsi come fine la piena occupazione, la crescita economia e il benessere dei cittadini. Oggi, tale organizzazione politico-economica viene definita *embedded liberalism*, che indica come l'insieme delle iniziative sociali e politiche regolamentino e orientino la strategia economica e industriale.⁴² Gli anni compresi tra la fine della Seconda Guerra Mondiale e lo shock petrolifero del 1973 vennero definiti successivamente "Trenta Gloriosi" dall'economista francese Jean Fourastié e furono caratterizzati da questo clima di forte prosperità, sorretto dalle politiche keynesiane che rimasero ancorate al tessuto socioeconomico statunitense. Questo contesto divenne subito terreno fertile per la conferma e diffusione delle tesi di Kuznets. La forza del paradigma era tale da rendere difficile anche solo immaginare una crisi del processo.

Ciò che restava nell'ombra era il suddetto sfondo politico, in quanto l'analisi di Kuznets non mise in luce le trasformazioni istituzionali per contestualizzare l'andamento della disuguaglianza. Se fino agli anni Ottanta la formulazione originaria di Kuznets sembrava incontestabile, da quel momento, contrariamente alle aspettative, la curva negli Stati Uniti tornò a risalire, con la quota del decile superiore americano che riprese la sua crescita. Tale aumento della disuguaglianza fu incompatibile con l'ipotesi di Kuznets, che per tre decenni rimase viva, per merito soprattutto dell'assenza di alternative coerenti e empiriche che spiegassero l'evoluzione della disuguaglianza.⁴³ Sul piano governativo, l'inversione di tendenza della disparità coincise con l'ascesa di Ronald Reagan alla Casa Bianca. La sua politica di stampo neoliberista verrà analizzata nel capitolo successivo; tuttavia, è possibile anticipare come essa abbia influito attivamente sulla disuguaglianza, smantellando

⁴¹ Bornemann, *The Keynesian Paradigm and Economic Policy*, p. 128.

⁴² Harvey, *Breve Storia del Neoliberalismo*, p. 20.

⁴³ Milanovic, *Ingiustizia globale*, p. 53.

progressivamente i meccanismi redistributivi che avevano caratterizzato le strutture socio-politiche statunitensi dell'intero dopoguerra.⁴⁴

Furono questi mutamenti strutturali a influenzare le critiche più recenti sul tema. Economisti come Thomas Piketty ed Emmanuel Saez individuano nella politica fiscale la causa principale delle trasformazioni distributive nel corso del Novecento. Tale lettura si scosta dalla logica *à la Kuznets*, che tendeva a ricondurre l'evoluzione della disuguaglianza a dinamiche spontanee del mercato.⁴⁵ Branko Milanovic si pone in continuità con la critica di Piketty, rilevando come, durante gli anni della Guerra Fredda, la teoria di Kuznets indusse molti studiosi a convincersi dell'idea che fosse sufficiente focalizzarsi sulla crescita economica per risolvere il problema della disuguaglianza.⁴⁶ Ciononostante, Milanovic non rifiuta categoricamente Kuznets; successivamente ne riprenderà il pensiero, elaborando una teoria non più fondata su un'unica curva, ma ipotizzando una serie potenzialmente illimitata di cicli, definiti "onde di Kuznets", attraverso le quali l'economista interpreta l'alternarsi di fasi di crescita e diminuzione della disuguaglianza negli ultimi secoli.⁴⁷ Questo, però, sarà oggetto della sezione successiva.

1.3 La disuguaglianza come processo storico e scelta politica

La curva di Kuznets e la sua indagine empirica hanno fornito un contributo importante alla storiografia più recente sulle disuguaglianze, fungendo da snodo teorico e metodologico per un'analisi sempre più approfondita sul tema nei decenni successivi, fino al giorno d'oggi. Gli economisti che verranno presi in considerazione partiranno proprio dall'intuizione kuznetsiana per elaborare le proprie analisi, ridimensionando le fondamenta teoriche, ma ereditando il rigore empirico. A partire dagli anni Novanta e dai primi decenni del XXI secolo, il paradigma di studio della disuguaglianza si evolve, mantenendo la prospettiva di lungo periodo e l'uso di serie storiche quantitative e convergendo sul fatto che la disuguaglianza non sia determinata dall'esito di spinte naturali del mercato, bensì dal risultato di scelte politiche, istituzionali e processi storici di lungo periodo. La disuguaglianza torna dunque ad essere una questione aperta, determinata dall'azione storica dell'essere umano, a differenza di quanto suggeriva l'ottimismo evolutivo kuznetsano. In quest'ottica, gli strumenti concettuali e metodologici di Guido Alfani, Thomas Piketty e Branko Milanovic costituiranno il punto di riferimento per la lettura delle trasformazioni distributive.

⁴⁴ Blinder, Bartel, *The Keynesian Restoration*, pp. 31-32.

⁴⁵ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 3.

⁴⁶ Piketty, *Il Capitale nel XXI secolo*, p. 33, citato in Milanovic, *Visioni della disuguaglianza*, pp. 252-253

⁴⁷ Milanovic, *Ingiustizia globale*, p. 56.

In primo luogo, verrà approfondita la figura di Guido Alfani, mettendo in luce il suo approccio metodologico e la rilevanza della sua ricerca nello studio della disuguaglianza. Il contributo storiografico di Alfani risiede nella ricostruzione della distribuzione della ricchezza a partire da fonti archivistiche inedite, invece di affidarsi a indicatori indiretti. In questo senso, i registri delle imposte patrimoniali (estimi) costituiscono il nucleo documentale della sua ricerca. Tali fonti forniscono informazioni sulla ricchezza tassabile di ogni famiglia e garantiscono un'ampia copertura dell'intera società per quasi sette secoli.⁴⁸ Gli estimi consentono ad Alfani di ricostruire serie storiche di lungo periodo e di applicare in seconda analisi le misure standard come le quote dei percentili superiori e l'Indice di Gini, per ulteriori comparazioni spaziali e temporali. Come evidenzia nella sua opera *Come dèi fra gli uomini*, “solo osservando gli sviluppi storici della concentrazione della ricchezza e del reddito è possibile, infatti, comprendere veramente i fattori alla base del cambiamento della disuguaglianza”.⁴⁹

Il secondo focus di Alfani riguarda pertanto l'individuazione delle cause della disuguaglianza. Se in precedenza Kuznets sosteneva lo stretto legame tra crescita economica e aumento della disuguaglianza, Alfani, attraverso lo studio di casi concreti nell'Europa preindustriale (1300-1800) dimostra come la correlazione tra le due variabili sia debolissima, evidenziando che la disuguaglianza poteva aumentare anche in situazioni di stagnazione o declino economico. Lo storico afferma dunque che la crescita economica non può essere la causa principale, ma vi sono una serie di “cause sufficienti”, indipendenti, che aumentano la disuguaglianza, come i fattori demografici, la fiscalità regressiva e la proletarizzazione. Nelle società preindustriali bastava che anche solo una di queste cause fosse attiva affinché si innescasse un meccanismo di ineguale distribuzione della ricchezza. La disuguaglianza, in questo senso, procedeva quasi per inerzia, verso la concentrazione. Tra le cause strutturali principali, la forte fiscalità dello stato militare, intensificata a partire dal XVI secolo, determinò sistemi di imposte molto regressivi, volti soprattutto a finanziare i costi delle continue guerre. Il peso di tali imposte gravava maggiormente sulle fasce più basse della società che, proporzionalmente, pagavano più dei ricchi. Si consolidò dunque un sistema di privilegi sistematici, radicati nella legge e nelle istituzioni che accrescevano la disuguaglianza di pari passo con l'aumento della pressione fiscale. Come verrà osservato successivamente attraverso l'analisi di Piketty, tale logica si rovescia (e poi si ripete) nel periodo contemporaneo. La costruzione di un sistema di welfare, basato su una progressività delle aliquote, a seguito della Seconda Guerra Mondiale, ridusse la disuguaglianza su ampia scala. La rotta iniziò a invertirsi dagli anni Ottanta, quando, analogamente, le imposte di successione calarono, soprattutto negli Stati Uniti e nel Regno Unito.⁵⁰

⁴⁸ Alfani, *Economic Inequality in Preindustrial Times*, pp. 9-10.

⁴⁹ Alfani, *Come dèi fra gli uomini*, p. 8.

⁵⁰ Alfani, *Come dèi fra gli uomini*, pp. 69-72.

Accanto all'analisi distributiva, Alfani nella sua ricerca dedica ampio spazio alla questione di come si accumula la ricchezza nel corso della storia, individuando diversi percorsi: la nobiltà e l'aristocrazia, l'imprenditoria, l'innovazione e la finanza, storicamente legati tra loro. Lo storico, infatti, nota come l'emergere di dinastie imprenditoriali conduca sempre a fasi di aristocratizzazione delle fortune, a partire dall'età moderna, in cui banchieri e mercanti tendevano a fondersi con la nobiltà, acquistando titoli e privilegi come investimento politico. Tale tematica si intreccia con il filo conduttore di *Come dèi fra gli uomini*, ovvero la legittimazione del potere dei ricchi. Alfani dimostra che, lungo tutta la storia occidentale, la concentrazione della ricchezza era stata tollerata mediante una "legittimazione condizionata", la quale consisteva in una sorta di vincolo al riconoscimento del potere dei ricchi che, per essere legittimati, dovevano contribuire attivamente al benessere della collettività.⁵¹ La rottura di questo patto sociale si situa agli inizi del XX secolo, quando l'intervento del banchiere e imprenditore John Pierpont Morgan durante la crisi finanziaria del 1907 salvò la città di New York dalla bancarotta. Risanando il sistema, Morgan paradossalmente ne decretò la fine, dimostrando che un singolo privato poteva sopperire a ciò che lo Stato non era in grado di fare. Ciò rese intollerabile agli occhi dell'opinione pubblica quella stessa concentrazione di potere finanziario che aveva reso possibile il salvataggio dal collasso, stimolando lo Stato a creare misure suppletive per rendere definitivamente superfluo l'intervento dei banchieri privati durante i momenti di crisi.⁵²

La ricerca di Alfani offre dunque una prospettiva di lungo periodo che permette di leggere la disuguaglianza e la concentrazione delle ricchezze non come un fenomeno congiunturale, ma come una tendenza strutturale della storia occidentale, rispetto alla quale il presente non costituisce un'anomalia, bensì una riproposizione di dinamiche già note.

All'interno del dibattito contemporaneo sulla disuguaglianza, Thomas Piketty ricopre un ruolo di fondamentale importanza, riportando la questione distributiva al centro dell'analisi economica. L'approccio metodologico utilizzato dall'economista francese fonda le sue radici sulla combinazione sistematica di diverse fonti, dalle dichiarazioni fiscali annuali, che, nel caso statunitense, vengono pubblicate dall'Internal Revenue Service (IRS), alle contabilità nazionali (stime del reddito nazionale). Tale insieme di dati consentono una visione comparata e complementare delle informazioni disponibili, apportando un miglioramento quantitativo della misurazione statistica. L'uso congiunto di queste fonti ha permesso a Piketty di calcolare le quote di reddito spettanti ai diversi gruppi (percentili, decili, quintili) nella distribuzione complessiva.⁵³ In questa logica, l'Indice di Gini viene fortemente criticato da Piketty, considerato strutturalmente inadeguato e eccessivamente

⁵¹ Ivi, pp. 236, 237, 303.

⁵² Ivi, pp. 188-189.

⁵³ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, pp. 5-6.

convenzionale per una misura analitica della disuguaglianza. Il coefficiente di Gini, infatti, per sua stessa natura offre una visione distorta della situazione economica e reddituale della società, in quanto viene calcolato in base alle dichiarazioni dei nuclei familiari, le quali risultano particolarmente basse, in particolare per le fasce più abbienti.⁵⁴ Il rigorismo metodologico di Piketty non solo supera i limiti sistemici e documentali dell'Indice di Gini, ma amplia anche i confini delle quote ordinali fisse di Kuznets, attraverso la scomposizione dei percentili superiori in quote ancora più piccole, come lo 0,5% e lo 0,1% più ricco (i "frattili"). Le unità fiscali che compongono il percentile o decile superiore costituiscono un gruppo molto eterogeneo, comprendendo sia le famiglie dell'alta classe media, le quali traggono la maggior parte del reddito dai salari da lavoro, sia i più ricchi della società, che incassano perlopiù da un reddito derivante dal capitale. Senza scorporare ulteriormente le classi di reddito, questa differenza rimarrebbe invisibile.⁵⁵

All'interno delle dinamiche reddituali e patrimoniali, tale eterogeneità costituisce un nodo strutturale nella logica economica. Piketty, all'interno della sua opera più importante, *Il Capitale nel XXI secolo*, osserva come i redditi da lavoro, anche quelli più elevati, tendano nel lungo periodo a crescere in linea con la crescita economica. Al contrario, i redditi da capitale raggiungono livelli consistenti e duraturi tali da superare il tasso di crescita annuo. Questa disuguaglianza viene espressa attraverso la formula $r > g$, dove r indica il tasso annuo di rendimento da capitale, mediante profitti, interessi, affitti e g rappresenta il tasso di crescita annuale del reddito e del prodotto. Il ragionamento attuato da Piketty evidenzia come, nel momento in cui il tasso di rendimento da capitale supera in modo significativo il tasso di crescita economica, i patrimoni ereditati in passato incrementano il loro valore più rapidamente rispetto all'andamento del processo produttivo e dei redditi. In tali condizioni, è inevitabile che i patrimoni ereditati prevalgano su quelli accumulati nel corso di una vita da lavoro, aumentando la concentrazione di capitale ai vertici della società e, di conseguenza, la disuguaglianza.⁵⁶ Nel concreto, Piketty offre un esempio pratico per comprendere questa dinamica:

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 suddetti patrimoni crescano più in fretta del reddito medio della società in questione.⁵⁷

Il meccanismo porta il capitale ad accumularsi costantemente e, una volta tesaurizzato, si riproduce da solo, crescendo sempre più in fretta rispetto al prodotto, facendo prevaricare economicamente

⁵⁴ Piketty, *Capitale e ideologia*, p. 754.

⁵⁵ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, pp. 5-6.

⁵⁶ Piketty, *Il Capitale nel XXI secolo*, pp. 51-52.

⁵⁷ *Ivi*, p. 554.

l'imprenditore rispetto al lavoratore.⁵⁸ La legge $r > g$ non descrive dunque un'anomalia prodotta da imperfezioni di mercato, bensì una tendenza strutturale del capitalismo, che si manifesta nel momento in cui vi è un rallentamento della crescita e il rendimento del capitale si mantiene elevato: una condizione che, come afferma l'economista francese, è ricorrente nel corso della storia, e tanto più pronunciata quanto più il mercato del capitale funziona in modo efficiente.⁵⁹

L'evidenza del carattere sistemico della divergenza dei redditi nella struttura del capitalismo ha condotto Piketty alla ricerca di strumenti atti a contrastare tale squilibrio distributivo. Attraverso la ricostruzione di serie storiche e l'analisi delle tendenze di lungo periodo, si è potuto constatare il ruolo della fiscalità progressiva come uno dei principali fattori che hanno impedito, specialmente nel corso del Novecento, l'accumulazione delle grandi fortune. La tassazione progressiva del reddito da capitale riduce il rendimento della ricchezza, la quale genera a sua volta un accumulo intergenerazionale strutturale.⁶⁰ Mediante un'osservazione comparata, è possibile osservare empiricamente questo processo, analizzando il nesso tra l'abbassamento delle aliquote marginali massime e il recupero delle quote di reddito al vertice. Atkinson, Piketty e Saez costruiscono la loro ricerca estendendola a diversi paesi, con serie storiche di lungo periodo, giungendo in ultima analisi alla dimostrazione della coincidenza tra la concentrazione del reddito nei percentili superiori e le politiche fiscali. Nei paesi anglosassoni, dopo il forte calo nella prima metà del XX secolo, la concentrazione reddituale ai vertici ha ripreso a salire dagli anni Ottanta, con un andamento definito a U. Questa inversione di tendenza coincide con le politiche economiche di Reagan e Thatcher, fondate su tagli fiscali e privatizzazioni. Al contrario, i paesi dell'Europa continentale (Francia, Germania, Paesi Bassi, Svizzera), che hanno mantenuto una progressività fiscale relativamente elevata, mostrano nel lungo periodo una curva a L: l'accentramento della ricchezza, calata durante i Trenta Gloriosi, non ha mai registrato una ripresa significativa.⁶¹ Di seguito sono riportati i grafici comparativi delle quote del percentile più alto nelle diverse aree geografiche.

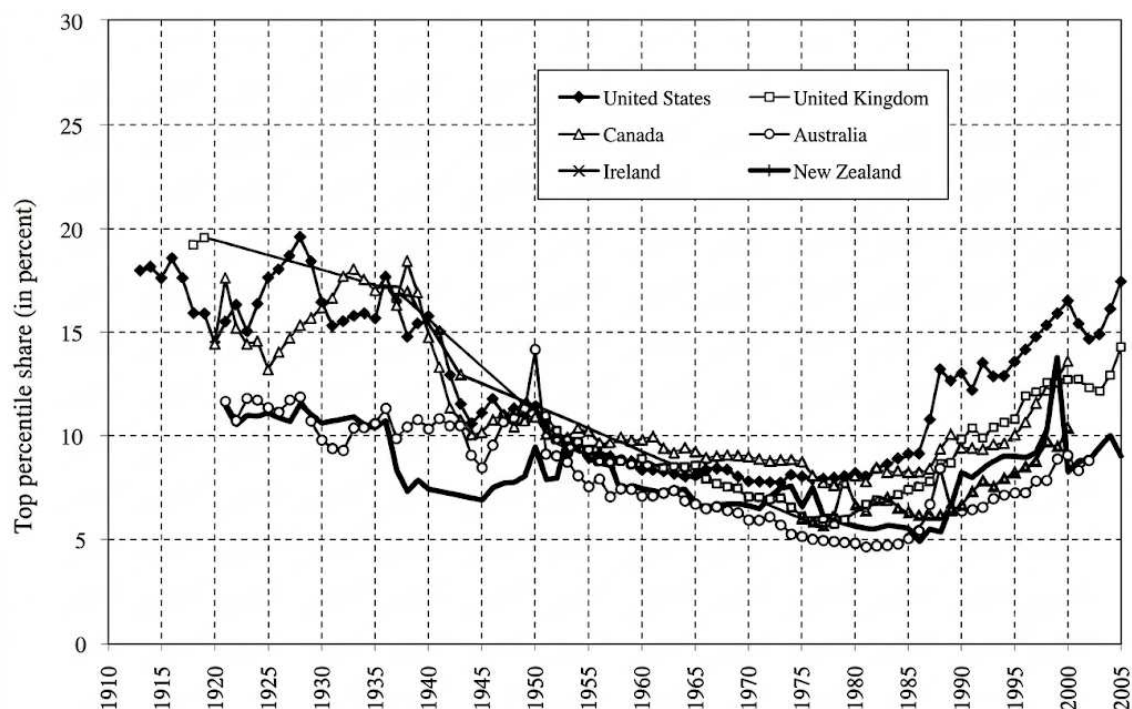
⁵⁸ *Ivi*, p. 920.

⁵⁹ *Ivi*, pp. 50-51-52.

⁶⁰ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 23.

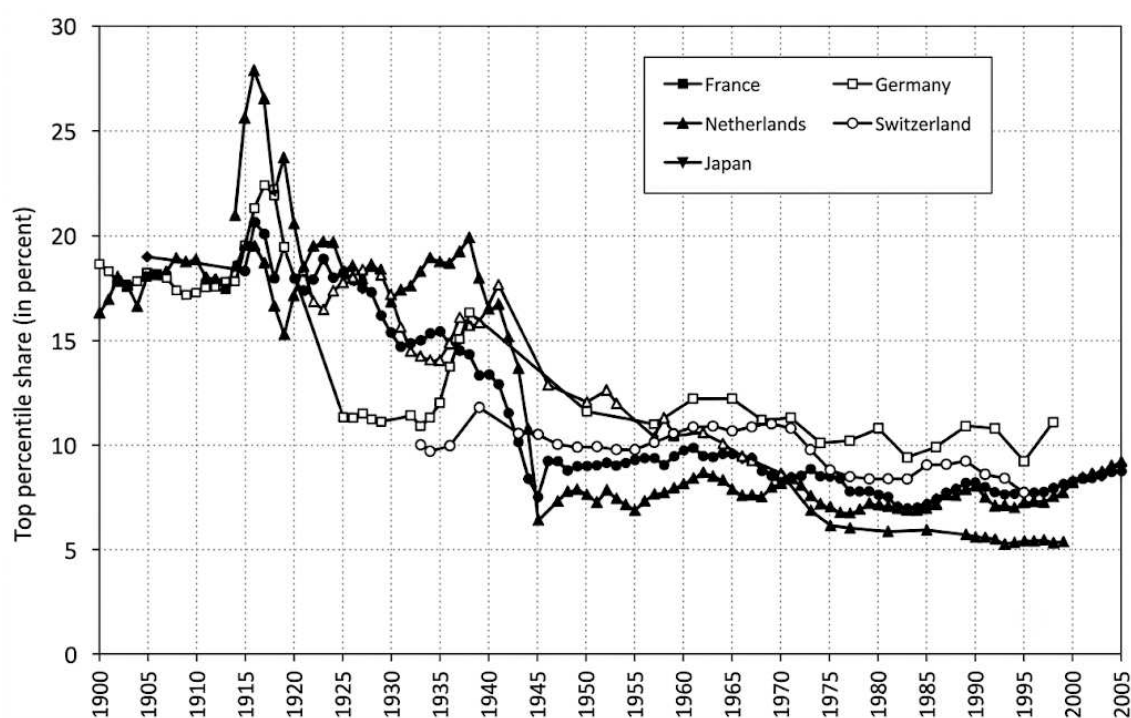
⁶¹ Atkinson, Piketty, Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, pp. 5, 40, 56.

Figura 3: Quota dell'1% più ricco nei paesi anglofoni tra il 1910 e il 2005 (grafico a U).



Fonte: Atkinson e Piketty (2007, 2010) citato in Atkinson, Piketty, Saez, *Top Income in the Long Run of History*, p. 41.

Figura 4: Quota dell'1% più ricco nell'Europa centrale e in Giappone tra il 1900 e il 2005 (grafico a L).



Fonte: Atkinson e Piketty (2007, 2010) citato in Atkinson, Piketty, Saez, *The Incomes in the Long Run of History*, p. 42.

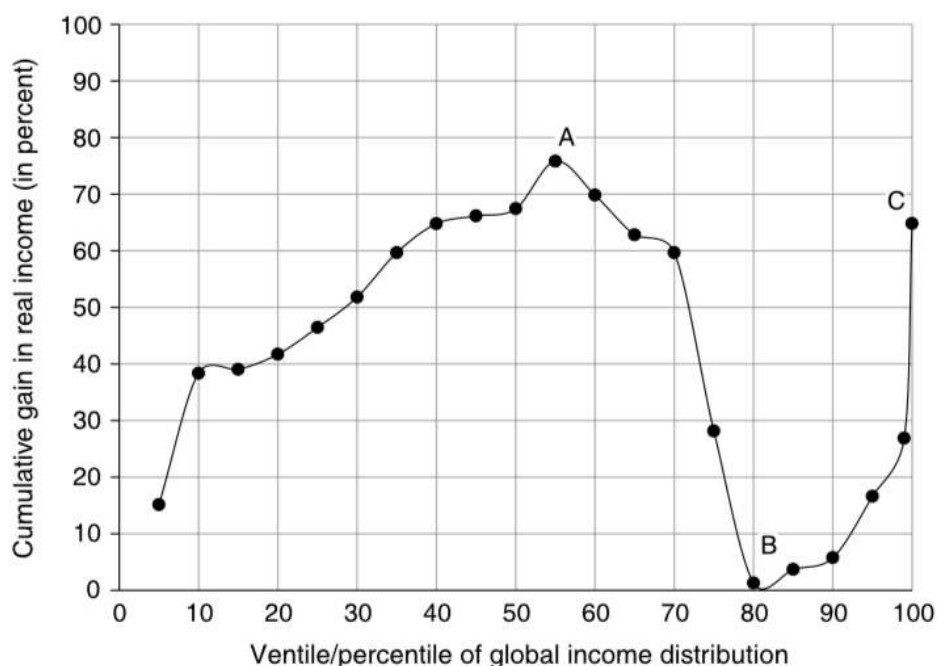
Tale divergenza rispetto a Stati Uniti e Regno Unito pone in primo piano il ruolo dei fattori istituzionali e delle politiche fiscali nella dinamica della concentrazione delle ricchezze, con la tassazione progressiva che ha giocato un ruolo significativo. L'evidenza causale rimane difficile da stabilire con rigore, ma l'analisi di Atkinson, Piketty e Saez amplia la ricerca verso prospettive di carattere politico e istituzionale.

Il punto di arrivo del percorso teorico esposto fin qui è costituito dall'analisi sulla disuguaglianza dell'economista Branko Milanovic. Egli ha trasformato lo studio della distribuzione del reddito globale in un campo autonomo di ricerca, dotato di propri strumenti empirici e categorie analitiche, mediante una prospettiva storico-critica del processo di globalizzazione neoliberista. L'approccio metodologico di Milanovic si basa su una visione globale della disuguaglianza, volta a superare i confini nazionali, senza ovviamente rinunciare a capire come essa si distribuisce e si trasforma all'interno dei singoli paesi.

Per creare una distribuzione del reddito globale, Milanovic combina il maggior numero possibile di indagini campionarie nazionali sulle famiglie, raccogliendo dati riguardanti redditi, consumi, produzioni e informazioni anagrafiche. Per riuscire a comparare i redditi espressi in valute diverse e in contesti di prezzi differenti, l'economista adotta i tassi di cambio a parità del potere d'acquisto (PPA), in modo da correggere le differenze nei livelli di prezzo tra paesi, così da esprimere il reddito reale di ciascun individuo in termini omogenei e comparabili su scala mondiale. In altre parole, su questa struttura distributiva globale, gli individui sono classificati in base al reddito familiare pro capite al netto delle imposte, espresso in dollari a parità di potere d'acquisto. Ciò consente all'economista di ripartire ogni individuo nel proprio percentile globale, ovvero la sua collocazione nella gerarchia mondiale dei redditi, indipendentemente dalla nazionalità.⁶² Il risultato grafico di questo impianto metodologico è la cosiddetta "Curva dell'elefante", all'interno del quale è possibile comprendere quali gruppi di reddito hanno guadagnato di più dagli esiti della globalizzazione negli ultimi decenni.

⁶² Milanovic, *Ingiustizia globale*, pp. 22-25.

Figura 5: Guadagno relativo nei redditi reali pro capite secondo il livello di reddito globale tra il 1988 e il 2008 (Curva dell'elefante).



Fonte: Milanovic, *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*.

L'asse orizzontale indica i percentili della distribuzione globale del reddito, dagli individui più poveri del mondo a sinistra, a quelli più ricchi all'estrema destra. L'asse verticale mostra la crescita cumulata dei redditi reali (corretti per l'inflazione e le differenze nei livelli dei prezzi tra paesi), fra il 1988 e il 2008. L'economista definisce tale periodo "alta globalizzazione", una fase che ha visto l'emergere di nuove potenze economiche nel contesto interdipendente mondiale. Il grafico traccia il guadagno relativo in percentuale nel reddito familiare pro capite (misurato in dollari internazionali del 2005) tra il 1988 e il 2008 in diversi punti della distribuzione globale dei redditi (dal ventile globale più povero, il punto 5, al percentile più ricco a livello globale, il punto 100).⁶³

La Curva a elefante offre un'immagine schematica dei "vincitori" e dei "vinti" dal fenomeno della globalizzazione. Si potrebbero osservare in modi diversi questi dati, per esempio scorporando i percentili globali in "frattili" più piccoli come nell'analisi di Piketty, ma indipendentemente da ogni correzione effettuata, la forma essenziale della curva non varia, in quanto la percentuale dei guadagni è sempre superiore tra le classi medie delle economie emergenti (gli individui appartenenti al cinquantesimo percentile globale; punto A) e tra il più ricco 1% (punto C), e sempre inferiore tra gli individui intorno all'ottantesimo percentile globale, ovvero le classi medie e medie inferiori dei paesi

⁶³ *Ivi*, pp. 19-20.

occidentali (punto B). I grandi vincitori sono dunque i ricchi e le classi medie asiatiche, mentre i perdenti sono le classi medie inferiori del mondo ricco, i cui redditi hanno subito una forte stagnazione tra il 1988 e il 2008, con una progressiva erosione del potere d'acquisto e una crescente insicurezza economica per i lavoratori occidentali di reddito medio-basso.⁶⁴

Come enunciato nelle sezioni precedenti e come conferma il grafico di Milanovic, la disuguaglianza di reddito dagli anni Ottanta è tornata a crescere dopo il lungo periodo di calo durato gran parte del XX secolo; la stagnazione delle classi medie e inferiori del mondo ricco è il riflesso di questa inversione di tendenza. Tale risalita contraddice la previsione, vista nel capitolo precedente, di Kuznets, che prevedeva un percorso unico, senza possibilità di inversioni. Come anticipato, Milanovic riprende la curva di Kuznets, ma la estende in una successione di cicli, ciascuno innescato da una trasformazione strutturale diversa, definiti onde di Kuznets. La prima onda corrisponde alla Rivoluzione industriale tardo-ottocentesca, la seconda invece è legata all'innovazione tecnologica, alla sostituzione del lavoro con il capitale e ai cambiamenti delle politiche economiche degli anni Ottanta, a stampo neoliberale.⁶⁵ L'aumento della disuguaglianza va letto nella combinazione tra queste forze economiche e le decisioni istituzionali: l'ascesa di Reagan negli Stati Uniti, la transizione dal comunismo in Cina e la deregolamentazione dell'economia indiana hanno influito attivamente sulla distribuzione del reddito quanto le stesse dinamiche di mercato, se non di più.⁶⁶

La seconda onda di Kuznets coincide con l'emergere di una nuova forma storica di capitalismo, definita da Milanovic "capitalismo liberal-meritocratico", osservabile soprattutto negli Stati Uniti a partire dagli anni Ottanta fino al giorno d'oggi. Il termine unisce tre elementi: la logica capitalistica della produzione privata e del lavoro salariato, l'apertura meritocratica formale delle carriere a chiunque e un freno liberale (tasse di successione, istruzione pubblica), per limitare la trasmissione intergenerazionale dei vantaggi.⁶⁷ All'interno di questa dimensione specifica del capitalismo Milanovic individua dei meccanismi sistemici legati alla crescita della disuguaglianza, come l'aumento della quota aggregata del capitale nel reddito nazionale, che negli USA ha determinato un calo di circa 4-5 punti percentuali della quota del lavoro tra la fine degli anni Settanta e il 2010, a causa dell'indebolimento del potere contrattuale dei lavoratori. Da ciò ne consegue un'elevata concentrazione della proprietà del capitale nelle mani dei percentili più ricchi, a cui si accompagna una distribuzione altrettanto diseguale dei redditi che ne provengono rispetto al reddito complessivo.⁶⁸ Un fattore peculiare del capitalismo liberal-meritocratico è il fenomeno dell'omoplutia, neologismo di origine greca coniato dallo stesso Milanovic, che descrive la nuova

⁶⁴ *Ivi*, pp. 20, 28, 30.

⁶⁵ Milanovic, *Ingiustizia globale*, pp. 91-94.

⁶⁶ Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez, Zucman, *The Elephant Curve of Global Inequality Growth*, p. 104.

⁶⁷ Milanovic, *Capitalismo contro capitalismo*, p. 15.

⁶⁸ *Ivi*, pp. 27-31.

tendenza per cui chi si colloca nel percentile superiore della popolazione tenda ad essere ricco non solo in termini di reddito da capitale, ma anche da lavoro. Se, come visto con Ricardo prima e Piketty poi, la maggior parte dei ricchi non ha quasi mai avuto bisogno di compiere grandi sforzi per mantenere il proprio status, oggi, nel capitalismo liberal-meritocratico, molti di essi sono lavoratori, pur avendo una parte importante del reddito derivante dal capitale. Tale sovrapposizione aggrava la disuguaglianza, permettendo ai ricchi di ottenere entrambe le fonti di reddito e accumulare patrimoni significativi. L'omoplutia è dunque secondo Milanovic "il prodotto di salari estremamente elevati che si combinano negli stessi soggetti a una proprietà di capitali già altamente concentrata".⁶⁹

Il capitalismo "liberal-meritocratico" ha consolidato questi meccanismi a partire dagli anni Ottanta, lo stesso periodo in cui, come mostra la Curva a elefante, la classe media smetteva di crescere. I due fenomeni rappresentano la causa sistemica e la manifestazione empirica della stessa trasformazione. La concentrazione è dunque un processo che si auto-riproduce nel tempo, rendendo la seconda onda di Kuznets non semplicemente lunga, ma strutturalmente difficile da invertire.

⁶⁹ *Ivi*, pp. 38-41.

CAPITOLO 2

La svolta neoliberista: radici storiche, fondamenti teorici e applicazione politica

Il primo capitolo della ricerca ha ripercorso il lungo cammino del dibattito storiografico sulla disuguaglianza economica, dalle intuizioni pionieristiche di Ricardo e Marx, passando per l'ottimismo storico di Kuznets, fino alle elaborazioni contemporanee di Alfani, Piketty e Milanovic. Il presente capitolo si innesta su questo fondamento analitico spostando l'asse metodologico dal piano teorico a quello storico-politico, concentrandosi su una delle trasformazioni più profonde del capitalismo occidentale del Novecento: la svolta neoliberista negli Stati Uniti.

Attraverso lo studio di eventi storici, politiche economiche, fondamenti ideologici e trasformazioni strutturali dell'assetto istituzionale statunitense, si intende ricostruire la genesi storica e teorica del neoliberismo, dalla crisi del modello keynesiano all'emersione e alla successiva istituzionalizzazione del nuovo paradigma, con l'obiettivo di comprendere quali idee, scelte e interessi abbiano reso la svolta neoliberista possibile e, soprattutto, irreversibile.

Tale indagine rappresenta il presupposto necessario per affrontare, nel capitolo successivo, l'analisi delle conseguenze misurabili e durature che l'avvento del neoliberismo ha prodotto sul piano della disuguaglianza economica.

2.1 Dall'apogeo del modello keynesiano alla crisi degli anni Settanta

Tra gli anni Settanta e i primi anni Novanta gli Stati Uniti attraversarono una rottura paradigmatica rispetto all'ordine economico del secondo dopoguerra. Il declino dei pilastri teorici e istituzionali e l'incapacità degli strumenti di welfare e della domanda aggregata di rispondere alle nuove esigenze e sfide macroeconomiche hanno determinato la crisi del sistema keynesiano, che aveva caratterizzato la forte prosperità economico-sociale e la relativa equità distributiva per quasi tre decenni.

Come osservato in precedenza, il mondo occidentale tra la fine della Seconda Guerra Mondiale e l'inizio degli anni Settanta attraversò un periodo roseo dal punto di vista dello sviluppo economico, produttivo, sociale, definito "Trenta Gloriosi". Questi tre decenni furono sorretti da una struttura economico-politica che ruotava attorno alle teorie dell'economista britannico John Maynard Keynes.

Il modello keynesiano nacque come risposta intellettuale e politica alle catastrofi economiche del Novecento, come, nel caso americano, il crollo della Borsa di Wall Street. La Grande Depressione del 1929 aveva travolto l'ordine liberale classico e con sé la certezza che i mercati si auto-

correggessero spontaneamente. Tra il 1929 e il 1932 il mercato azionario perse oltre il 50% del suo valore, fallirono grandi imprese e banche e la disoccupazione si impennò fino al 25%. La reazione del presidente americano Herbert Hoover fu debole e fallimentare, basata sulla disciplina fiscale individuale, l'aumento delle imposte e il taglio alla spesa pubblica, cosa che, durante un periodo di forte disoccupazione, diventa controproducente. Tale livello di crisi del mercato frammentò l'ideologia economica del *laissez faire*, evidenziando l'impotenza del vecchio paradigma e la necessità di intervento di una forza che organizzasse e gestisse l'assetto economico capitalistico nel pubblico interesse.¹

Keynes nel 1936 pubblicò *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, ribaltando i presupposti fondamentali di un modello economico che era diventato oramai insostenibile. La teoria keynesiana pose al centro la questione occupazionale, affermando che il suo livello non dipende dall'offerta (come sosteneva la Legge di Say, secondo cui "l'offerta crea la propria domanda"²), ma dall'intersezione tra domanda e offerta aggregate. Ne consegue che, se la domanda è insufficiente, il sistema rimane intrappolato in una dinamica di sottoccupazione, smentendo la logica auto-correttiva del mercato. La carenza di domanda aggregata produceva il cronico fallimento dell'economia nell'operare sul tema della piena occupazione. Keynes ricerca la radice di questa tendenza alla sottoccupazione all'interno delle dinamiche reddituali. Egli, infatti, afferma che quando i redditi aumentano, le persone risparmiano la quota aggiunta e, così facendo, riducono la crescita della domanda di consumo rispetto al reddito prodotto. Ciò rompe con la tradizione capitalistica classica del risparmio come "virtù del singolo imprenditore", in quanto se tutti risparmiano contemporaneamente, la domanda inevitabilmente crolla e non si formerebbe il capitale, distruggendo la ricchezza. I ceti abbienti inoltre tendono a risparmiare una quota molto più alta del loro reddito rispetto agli strati più bassi della popolazione, i quali spendono maggiormente ciò che guadagnano. Il reddito concentrato nelle mani di pochi determina una maggiore quota che viene sottratta ai consumi e, di conseguenza, non torna nei circuiti economici come domanda. La disuguaglianza in questo senso ha una funzione determinista sulla disoccupazione.³ I dati della Federal Reserve (FRED) confermano questo scostamento in modo empirico; infatti, nel periodo pre-keynesiano si può osservare come l'assenza di tutele rendeva la disoccupazione estremamente volatile, passando dal 0,69% di aprile 1929, al 25,36% del marzo 1933, mentre tra il 1948 e il 1973

¹ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, pp. 25-27.

² La Legge di Say si fonda sul principio per cui ogni atto produttivo genera un reddito equivalente distribuito tra i fattori produttivi (salari, profitti, rendite). Il suddetto reddito viene interamente speso in consumi o investimenti, escludendo qualsiasi forma di risparmio o tesaurizzazione duratura. A livello aggregato dunque la domanda non può essere strutturalmente inferiore all'offerta. Cfr. Thweatt, *Baumol and James Mill on "Say's" Law of Markets*, pp. 467-469.

³ Bornemann, *The Keynesian Paradigm and Economic Policy*, p. 126.

il sistema riuscì a garantire un tasso stabile intorno al 4.5%.⁴ Se dunque la domanda privata (consumi e investimenti) è strutturalmente insufficiente a garantire la piena occupazione, per Keynes deve essere lo Stato a compensare la carenza e farsi carico della formazione di capitale, immettendo denaro nell'economia nelle fasi recessive per sostenere e stabilizzare la domanda aggregata che il mercato da solo non riesce a produrre e regolare.⁵ L'attuazione di politiche atte all'incremento dei consumi e all'assorbimento delle merci immesse nel mercato, come la stabilità dei prezzi l'adeguamento dei salari all'efficienza ed equilibrio della bilancia dei pagamenti avrebbe dunque stimolato la domanda effettiva e rimesso in moto la produzione industriale e la crescita economica. Questa stabilità ha alimentato la crescita reale del prodotto interno lordo statunitense, registrando un costante aumento vicino al 4% tra il 1947 e il 1973.⁶ L'ampliamento delle funzioni statali si tradusse in un aumento della spesa pubblica e delle entrate necessarie a finanziarla, generando un peso crescente dello Stato in ambito economico, ma anche un costante indebitamento. Grazie però all'impetuosa crescita economica, il rapporto tra debito pubblico e PIL scese drasticamente dal 119% del dopoguerra fino al 32% dei primi anni Settanta, con deficit federali che rimanevano ancorati all'1% del PIL.⁷ Il settore in cui la spesa crebbe in maniera più significativa fu quello della previdenza sociale: sanità, pensioni, sussidi di disoccupazione e scolarizzazione obbligatoria furono l'apparato fondamentale del welfare statunitense, incentrato su programmi di sovvenzione finanziati dallo Stato. Come si è visto nel capitolo precedente, il programma del New Deal, attuato dal presidente americano Roosevelt dimostrò la praticabilità dell'intervento statale nell'economia, mediante il sostegno della domanda aggregata e con lo Stato che emerge come guida esterna del capitalismo, in grado di determinare la stabilità e l'equilibrio del sistema stesso.⁸

L'impegno del New Deal dal punto di vista sociale mirava a una nuova organizzazione dei rapporti di classe tra le forze del capitale e del lavoro. A seguito di numerosi scioperi e scontri violenti negli Stati Uniti degli anni Trenta, vennero avviati nuovi sistemi di relazioni industriali, per gestire e risolvere questa situazione conflittuale tra datori di lavoro e sindacati. Il 5 luglio 1935 il presidente Roosevelt firmò il Wagner Act (ufficialmente "National Labor Relations Act"), concedendo ai lavoratori il diritto di contrattazione collettiva e la libertà dalle restrizioni dei datori di lavoro, in modo da aumentare la giustizia sociale e disinnescare le potenziali ribellioni. Il Wagner Act istituì inoltre il

⁴ National Bureau of Economic Research (NBER), *Unemployment Rate for United States*, recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), [fred.stlouisfed.org, https://fred.stlouisfed.org/data/M0892AUSM156SNBR](https://fred.stlouisfed.org/data/M0892AUSM156SNBR) (consultato il 12 maggio 2026).

⁵ Bornemann, *The Keynesian Paradigm and Economic Policy*, p. 126.

⁶ U. S. Bureau of Economic Analysis (BEA), *Real Gross Domestic Product*, recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), [fred.stlouisfed.org, https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1#](https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1#) (consultato il 12 maggio 2026).

⁷ U. S. Office of Management and Budget (OMB), *Gross Federal Debt as Percent of Gross Domestic Product*, recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), [fred.stlouisfed.org, https://fred.stlouisfed.org/series/GFDGDPA188S](https://fred.stlouisfed.org/series/GFDGDPA188S) (consultato il 12 maggio 2026).

⁸ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, p. 31.

National Labor Relations Board, un'agenzia governativa creata per garantire e implementare le disposizioni della legge stessa e indurre i datori di lavoro a stipulare trattative con i lavoratori. L'amministrazione Roosevelt sul fronte industriale pose le basi per un compromesso tra imprenditori e lavoratori sulle condizioni di impiego e sulla distribuzione dei redditi d'impresa tra le due categorie sociali. Quando poi, nel 1950, venne stipulato il Trattato di Detroit tra il sindacato dei lavoratori nel settore automobilistico (United Automobile Workers) e le grandi case automobilistiche (Ford, Chrysler e General Motors), i dipendenti sindacalizzati ricevettero una copertura salariale, pensionistica e salariale, segnando un periodo di tregua sindacale, aumento occupazionale e di diffusione di politiche di welfare aziendale.⁹

L'espansione del welfare state, sostenuto dalla piena occupazione e dalla crescita economica, assunse la forma di un ordine economico globale su scala internazionale attraverso gli accordi di Bretton Woods del 1944. La necessità principale, a seguito della Grande Depressione prima e del secondo conflitto mondiale poi, era assicurare benessere sociale e stabilità internazionale. Per questi motivi, furono create istituzioni di sostegno, prevenzione e monitoraggio come il Fondo Monetario Internazionale (FMI), la Banca Mondiale e l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU). Sul piano finanziario e monetario, gli accordi di Bretton Woods posero le basi di un sistema economico internazionale fondato sulla liberalizzazione degli scambi commerciali e su un regime di tassi di cambio fissi. Con l'istituzione del Gold Exchange Standard nel 1947, tale sistema venne ancorato alla convertibilità aurea del dollaro statunitense, affiancato in misura residuale dalla sterlina britannica, sancendo la centralità degli Stati Uniti nello scenario economico globale e del dollaro come principale valuta di riserva internazionale.¹⁰ Dalla metà degli anni Cinquanta, si diffuse il mercato degli eurodollari, ovvero dei depositi quotati in dollari detenuti in banche fuori dagli Stati Uniti e utilizzati come moneta reale. Si creò un sistema in cui il credito era al di fuori di qualsiasi controllo delle autorità monetarie nazionali, retto, in larga misura, sulla fiducia straniera del dollaro. Il sistema finanziario mondiale divenne dunque "dollaro-dipendente", in quanto esso si regolava in base alla quantità di dollari in circolazione e dalle politiche perseguite dagli Stati Uniti, che si riflettevano direttamente sulle bilance dei pagamenti di tutti i paesi aderenti. Le banche europee divennero colme di eurodollari, eludendo il monitoraggio della Federal Reserve sulla quantità creditizia fuori dai confini americani.¹¹

A partire dalla seconda metà degli anni Cinquanta e in particolare negli anni Sessanta con la presidenza di John Fitzgerald Kennedy prima e di Lyndon Baines Johnson poi, gli USA dovettero

⁹ Ivi, pp. 29-31.

¹⁰ Harvey, *Breve Storia del Neoliberismo*, pp. 19-20.

¹¹ Venn, *The Oil Crisis*, pp. 148-151.

finanziare lo sforzo bellico in Vietnam con una politica monetaria espansiva, aumentando la spesa pubblica e stampando moneta, con un incremento esponenziale e insostenibile della quantità di dollari in circolazione fuori dagli Stati Uniti.¹² Questo circolo vizioso generò una spirale inflazionistica e una svalutazione della valuta, riducendo le riserve auree della Federal Reserve al di sotto della quantità di dollari circolanti nel mondo. I primi presagi di un crollo strutturale si manifestarono nel Vecchio Continente, quando la Gran Bretagna, la cui sterlina svolgeva un ruolo residuale nel sistema di Bretton Woods, fu costretta a svalutare la moneta nel 1967, scatenando un effetto domino in Francia e in Germania che iniziarono a svuotare le riserve nazionali di dollari cercando di convertirli in oro.

Dal 1969 salì alla Casa Bianca il presidente repubblicano Richard Nixon con un programma politico orientato a un rilancio espansivo dell'economia statunitense. L'obiettivo del presidente fu l'abbassamento dei dazi doganali e la libera circolazione delle merci per rilanciare l'export e finanziare il conflitto in Vietnam, ma ciò era incompatibile con il mantenimento del cambio estero del dollaro all'interno del sistema di Bretton Woods, in quanto la valuta si sarebbe eccessivamente svalutata. Inoltre, l'eccessiva diffusione della valuta nel sistema monetario internazionale diventò progressivamente insostenibile, passando da 79 a 159 miliardi di dollari solo nel triennio 1969-1972, rendendo impossibile la copertura aurea di tale quantità di denaro. Nell'agosto del 1971 le riserve auree degli Stati Uniti coprivano ormai meno di un terzo delle loro passività convertibili in oro. Nixon, messo alle strette, il 15 agosto 1971 sospese unilateralmente la convertibilità in oro del dollaro e introdusse dazi protezionistici del 10% sulle importazioni americane. Tale decisione mise fine alla politica liberoscambista concretizzata a Bretton Woods, con la moneta che smise di essere un titolo di credito per diventare un semplice debito, senza alcun corrispettivo aureo garantito. Agli inizi del 1973, con l'abbandono definitivo dei cambi fissi, il dollaro era ormai condannato a essere una valuta debole, avendo perso il proprio ruolo centrale nel sistema monetario internazionale.¹³

La svalutazione del dollaro e la fine della sua convertibilità aurea spinsero i principali attori economici globali verso l'acquisto di beni rifugio, come i diamanti, l'oro, l'argento, i cui prezzi salirono rapidamente. L'unica eccezione fu il petrolio che, a differenza delle altre materie prime, le cui quotazioni oscillavano quotidianamente sui mercati, i contratti petroliferi erano negoziati su orizzonti temporali pluriennali, il che rendeva tecnicamente impossibile un rialzo immediato dei prezzi. I paesi dell'OPEC (Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio) assistevano dunque all'erosione reale del valore dei propri contratti, senza poter reagire fino alla scadenza degli accordi in vigore. Solamente nel 1973 vennero rinegoziati i termini dei contratti e i governi membri

¹² Blinder, Bartel, *The Keynesian Restoration*, p. 26.

¹³ Venn, *The Oil Crisis*, pp. 148-151.

dell'OPEC concordarono un aumento del prezzo del greggio che arrivò fino a 11,65 dollari a barile agli inizi del 1974, quasi il triplo della fissazione precedente. L'appoggio occidentale a Israele durante la guerra del Kippur, scoppiata il 6 ottobre 1973, fornì la copertura politica per una mossa economica già pianificata, legata all'impossibilità dei paesi OPEC di rialzare i prezzi negli anni precedenti e di adeguarsi all'inflazione globale.¹⁴

Nonostante la svalutazione e l'inconvertibilità aurea, il dollaro rimase comunque la valuta di riferimento per le transazioni petrolifere internazionali, ritornando al centro del commercio globale, in quanto i paesi europei, per acquistare petrolio, dovevano necessariamente comprare dollari, rafforzando così la moneta americana. Si venne così a formare un nuovo circuito finanziario in cui i dollari che uscivano dagli USA per pagare le importazioni dall'Europa venivano successivamente trasferiti in Medio Oriente per pagare il petrolio e, infine, i petrodollari rientravano negli Stati Uniti e in Europa sotto forma di investimenti finanziari, ammortizzando il peso delle bilance dei pagamenti. Questo equilibrio dipendeva dalla stabilità politica del Medio Oriente e dalla continuità della domanda petrolifera occidentale, due variabili molto fragili.¹⁵

Durante gli anni Settanta i governi occidentali dovettero affrontare una continua pressione inflazionistica dovuta alle politiche di spesa. Ogni paese cercò di proteggere il proprio potere d'acquisto attraverso svalutazioni "differenziate" rispetto ad altre valute, ma l'inflazione interna generò crescenti tensioni sociali e un calo diffuso della produttività. A partire dall'autunno del 1978, durante la rivoluzione iraniana che rovesciò il regime filo-occidentale dello scià Reza Pahlavi, gli scioperi nel settore energetico bloccarono gran parte della produzione petrolifera del paese. Il crollo produttivo fu drastico, passando dal picco di 6 milioni di barili giornalieri del settembre 1978 ai soli 500.000 di gennaio 1979. Il panico internazionale per una potenziale carenza energetica spinse le compagnie petrolifere e i governi ad acquistare compulsivamente scorte in previsione di un'elevata domanda invernale. La storica Fiona Venn analizzò tale dinamica di mercato, affermando come questo accumulo frenetico prosciugasse la disponibilità di petrolio per il normale consumo quotidiano, attraverso un processo definito "self-fulfilling effect", ovvero una "profezia che si autoavvera". Di conseguenza, la carenza che tutti temevano fu generata proprio da tale approvvigionamento compulsivo di greggio, non dalla sua reale assenza nel mondo. La domanda eccessiva si riversò sui mercati "spot" globali, ovvero piazze commerciali non regolamentate dove il prezzo è dettato unicamente dalla legge spietata della domanda e dell'offerta, permettendo alle forze speculative di prendere il sopravvento, con acquirenti disposti a pagare cifre astronomiche per accaparrarsi i pochi barili immediatamente disponibili. Il sistema si deregolamentò in breve tempo, i

¹⁴ *Ivi*, pp. 5, 168, 169.

¹⁵ *Ivi*, pp. 156, 157, 161.

prezzi dei barili triplicarono dai 12,70 dollari registrati il 31 dicembre 1978, agli oltre i 40 dollari durante il culmine degli acquisti dettati dai timori internazionali. La crescente centralità dei mercati “spot” slegò così le quotazioni del petrolio dai prezzi ufficiali dei contratti standard dell’OPEC, innalzandole vertiginosamente.¹⁶ L’ulteriore inflazione immessa nel sistema dal massiccio aumento dei prezzi del petrolio rafforzò la tendenza dei governi occidentali ad abbandonare la teoria economica keynesiana, per virare verso un approccio più duro e sistematico del precedente, adottando politiche restrittive e accettando di comprimere la domanda interna pur di contenere l’inflazione e difendere le proprie bilance dei pagamenti. La disoccupazione, pilastro del sistema keynesiano elevato a problema politico centrale da combattere, diventa ora un elemento “accettabile” e “sacrificabile” per mantenere l’equilibrio economico interno.¹⁷

L’economia reale di questo periodo subì le conseguenze di un decennio turbolento, dalla politica espansiva per sostenere lo sforzo bellico, all’impegno keynesiano della piena occupazione, il quale imponeva una spesa pubblica permanente che generava un costante indebitamento e aumento dell’offerta di moneta. Il tutto sfociò in una spirale inflazionistica a cui si sommava il problema dei costi del lavoro e dei salari, i quali prevedevano, mediante la contrattazione collettiva, aumenti annui superiori ai guadagni di produttività.¹⁸ Agli inizi del 1975 la crescita economica diminuì del 5% e la disoccupazione salì oltre il 9%.¹⁹ La dottrina keynesiana, basandosi sulla “Curva di Phillips” prevedeva che l’inflazione e la disoccupazione tendessero a muoversi in direzioni opposte, rendendo improbabile una crescita simultanea o una coesistenza prolungata. In quest’ottica, un aumento della disoccupazione riduce il numero di lavoratori retribuiti e contrae i consumi, portando a una stagnazione economica. L’intervento pubblico per stimolare la domanda aggregata avrebbe reso i prezzi più accessibili, aumentato le assunzioni e portato a una nuova crescita economica.²⁰ La coesistenza negli anni Settanta di inflazione elevata, stagnazione economica e disoccupazione crescente fece crollare la struttura del sistema keynesiano, diviso tra l’abbandono dell’obiettivo della piena occupazione per limitare l’inflazione e la recessione economica. In ambito politico ciò si tradusse in una perdita di credibilità dell’intera impostazione, sollevando notevoli critiche teoriche e generando nuove proposte risolutive al vuoto di risposta che la “stagflazione” aveva aperto.

¹⁶ *Ivi*, pp. 24-26.

¹⁷ *Ivi*, pp. 26, 67, 155.

¹⁸ Borneman, *The Keynesian Paradigm and the Economic Policy*, p. 133.

¹⁹ Gerstle, *Ascesa e declino dell’ordine neoliberale*, p. 71.

²⁰ *Ivi*, p. 355-356, nota n. 26.

2.2 La genesi e l'evoluzione ideologica del neoliberismo

Come esaminato nella sezione precedente, la crisi del paradigma keynesiano emersa negli anni Settanta lasciò un vuoto di legittimità politica e ideologica nel blocco occidentale. La perdita di fiducia nella capacità statale di governare i cicli economici e garantire il benessere sociale sgretolò la struttura intellettuale delle democrazie capitaliste, costruita a partire dal secondo dopoguerra. All'interno di questa frattura storica trovarono terreno fertile per la propria ascesa quelle teorie economiche e filosofiche di matrice neoliberista che per decenni erano state marginalizzate dal dibattito politico e accademico. Il nuovo sistema ideologico sostituì il consenso keynesiano mediante un processo che va letto oltre la mera reazione spontanea e automatica agli shock economici del decennio, configurandosi come una vera e propria ristrutturazione sistemica pianificata, in antitesi ai capisaldi dell'ordine precedente e imponendosi come nuovo e indiscusso paradigma egemone. Tale rinnovamento teorico e concettuale venne guidato da due figure chiave: Friedrich von Hayek (1899-1992) e Milton Friedman (1912-2006), i quali furono gli artefici di una nuova struttura intellettuale capace di coniugare la critica filosofica allo Stato sociale con il rigore monetarista della Scuola di Chicago. Nelle pagine seguenti verranno analizzati i fondamenti del neoliberismo, evidenziando come tale paradigma abbia operato una profonda rivoluzione economica ed etica, volta a ridefinire i principi sociali, morali e politici, nonché le stesse leggi del mercato, ponendo così le basi per l'applicazione pratica delle politiche statunitensi che verranno affrontate nel prossimo capitolo.

Tracciando la genealogia del modello di sviluppo keynesiano, è emerso come la sua ascesa, a seguito della crisi del 1929 e nel secondo dopoguerra, abbia sancito l'instabilità del capitalismo liberale classico. Il mondo postbellico ormai non vedeva più il mercato come ordine autosufficiente, ma vincolato alla pianificazione statale della domanda, dell'occupazione e degli equilibri macroeconomici. Parallelamente alla linea dell'*embedded liberalism*, si collocava la tradizione della Scuola austriaca, corrente di pensiero socio-economica fondata da Carl Menger a Vienna nel 1871 e sviluppata, nel primo Novecento, da Eugen von Böhm-Bawerk, Friedrich von Wieser e poi da Ludwig von Mises.²¹ Proprio nell'ambiente viennese di inizio XX secolo si formò l'intellettuale Friedrich von Hayek, il quale rappresentò nel corso degli anni una delle principali voci critiche nei confronti dell'evoluzione keynesiana.

L'approccio dei principali pensatori della Scuola austriaca si caratterizzò per un forte individualismo metodologico, volto a mettere in luce il principio cardine della scuola stessa, ovvero il "valore soggettivo". In quest'ottica, dal punto di vista filosofico, i valori sono considerati individuali perché riguardano i fini dei soggetti e sono soggettivi in quanto scaturiscono da un

²¹ von Mises, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, pp. 7-8.

processo di scelta individuale. Da tale presupposto discende l'idea che la conoscenza utile all'azione economica non possa essere concentrata in un unico centro, ma esista soltanto in forma diffusa all'interno del sistema produttivo.²² Sul piano economico, dunque, il mercato per Hayek assume una funzione coordinatrice, in grado di mettere in relazione questo patrimonio conoscitivo, poiché nessun soggetto può accorparlo integralmente. Il meccanismo di trasmissione e organizzazione viene individuato dall'intellettuale all'interno del "sistema dei prezzi". La variazione del prezzo di una determinata risorsa permette di condensare informazioni frammentate e renderle accessibili agli agenti economici, consentendo loro di orientare la propria azione e interpretare la realtà circostante. I prezzi, dunque, rendono possibile l'adattamento reciproco degli individui, traducendo i dati in segnali comprensibili, mentre il mercato coordina l'intero processo, diventando la condizione stessa della razionalità economica.²³ L'interpretazione di Hayek affonda le radici nel celebre saggio di Mises *Il calcolo economico nello Stato socialista*, pubblicato nel 1920, all'interno del quale egli afferma che *dove non c'è mercato libero non c'è un meccanismo per la formazione del prezzo; senza un meccanismo per la formazione del prezzo, non c'è calcolo economico.*²⁴

L'economia di mercato in questa prospettiva assume i connotati di un "ordine spontaneo" in cui emerge coerenza tra le azioni indipendenti di una moltitudine di individui, ciascuno dotato di conoscenze limitate. Tale coordinamento è determinato da processi concorrenziali decentrati, capaci di generare segnali di prezzo che diffondono informazioni altrimenti destinate a rimanere ignote, permettendo così ai singoli di muoversi efficacemente all'interno del sistema.²⁵ La pianificazione statale, in questo contesto, incontra un limite strutturale, in quanto interviene sulla base di informazioni che non possiede realmente, pretendendo di poterle aggregare e orientare, interferendo così nel sistema dei prezzi. La critica di Hayek emerge proprio in relazione alla pretesa della pianificazione statale di sostituire il processo del mercato e dei prezzi mediante un processo centralizzato di gestione della conoscenza economica che, per sua natura, non può esistere. La conoscenza essendo dunque dispersa, porta il sistema pianificato a consolidare il proprio sistema direttivo e centralista, rafforzandone l'apparato di controllo.²⁶ Inoltre, dal punto di vista istituzionale, l'espansione del controllo statale sull'economia determina il progressivo spostamento del baricentro del potere verso l'autorità che pianifica, concentrando decisioni e priorità. Ne consegue che, per pianificare l'economia, il potere statale deve imporre priorità comuni, riducendo gli spazi di scelta e la libertà individuale. L'unico modo per preservare il pluralismo delle iniziative dei singoli per Hayek è la concorrenza di mercato, in quanto distribuisce il potere decisionale entro un ordine generale di

²² Zamagni, *Causalità e teoria economica austriaca: una impossibile unione*, p. 335.

²³ Bowles, Kirman, Sethi, *Retrospectives: Friedrich Hayek and The Market Algorithm*, pp. 216-222.

²⁴ von Mises, *Il calcolo economico nello Stato socialista*, p. 34.

²⁵ Bowles, Kirman, Sethi, *Retrospectives: Friedrich Hayek and The Market Algorithm*, pp. 216-222.

²⁶ Scheall, *Hayek's Epistemic Theory of Industrial Fluctuations*, pp. 105-109.

regole e impedisce che una sola autorità controlli l'intero processo.²⁷ I poteri coercitivi dello Stato, in ambito economico e istituzionale, vanno dunque limitati, proteggendo la proprietà privata e garantendo le libertà politiche attraverso l'azione del mercato che, essendo per sua natura dinamico, concede spazio a molteplici iniziative e aggiustamenti, portando a percorsi evolutivi diversi.²⁸

L'urgenza di agire concretamente a fronte dell'aumento dell'interventismo statale in ambito socio-economico, spinse Hayek a convertire la sua visione concettuale in una vera e propria azione culturale, promuovendo nell'aprile del 1947 la fondazione della Mont Pelerin Society (MPS). La società nacque sul monte Pèlerin, in Svizzera e riunì 36 studiosi, tra cui Ludwig von Mises, Karl Popper e Milton Friedman, per discutere del possibile destino del liberalismo in ambito teorico e pratico.²⁹ Il timore di una deriva autoritaria legata alla pianificazione statale emerse chiaramente nell'incipit dello *Statement of Aims*, il manifesto del programma della neonata Mont Pelerin Society:

I valori centrali della civiltà sono in pericolo. In vaste aree della superficie terrestre, le condizioni essenziali della dignità e della libertà umana sono già scomparse. In altre, esse sono costantemente minacciate dall'evoluzione delle attuali tendenze politiche. La posizione dell'individuo e dei gruppi volontari è progressivamente minata dall'estensione del potere arbitrario. Anche quel bene più prezioso dell'uomo occidentale, la libertà di pensiero e di espressione, è minacciata dalla diffusione di credenze che rivendicano il privilegio della tolleranza quando, nel momento in cui si trovano nella posizione di una minoranza, cercano solo di stabilire una posizione di potere in cui possano sopprimere e cancellare tutte le opinioni, tranne le proprie.

L'obiettivo comune era facilitare lo scambio di idee tra intellettuali per implementare gli studi sul funzionamento della società libera, sulla limitazione del potere statale e sui sistemi economici orientati al mercato competitivo, alla proprietà privata e al sostegno della conoscenza diffusa.³⁰

L'idea di affidare l'intero ordine sociale ed economico alla concorrenza del mercato appariva minoritaria negli USA tra gli anni Quaranta e Sessanta. In questo periodo, la rete istituzionale costruita dalla Mont Pelerin Society agì dietro le quinte rispetto al modello di sviluppo keynesiano, offrendo uno spazio di legittimazione accademica agli economisti favorevoli al libero mercato. È possibile osservare come l'impulso intellettuale e il lavoro organizzativo svolto da Hayek abbiano

²⁷ Connin, *Hayek, Liberalism and Social Knowledge*, pp. 303-310.

²⁸ *Ivi*, pp. 110-115.

²⁹ The Mont Pelerin Society, *About The Mont Pelerin Society*, montpelerin.org, <https://montpelerin.org/about/> (consultato il 3 giugno 2026).

³⁰ The Mont Pelerin Society, *Statement of Aims*, montpelerin.org, <https://montpelerin.org/statement-of-aims/> (consultato il 3 giugno 2026). Traduzione a cura dell'autore. Originale: "The central values of civilization are in danger. Over large stretches of the Earth's surface the essential conditions of human dignity and freedom have already disappeared. In others they are under constant menace from the development of current tendencies of policy. The position of the individual and the voluntary group are progressively undermined by extensions of arbitrary power. Even that most precious possession of Western Man, freedom of thought and expression, is threatened by the spread of creeds which, claiming the privilege of tolerance when in the position of a minority, seek only to establish a position of power in which they can suppress and obliterate all views but their own".

influito non solo nello sviluppo della MPS, ma anche della Scuola di Chicago, considerata la scuola di pensiero economico più famosa e influente al mondo. Egli concesse grande risonanza al gruppo di Chicago, garantendogli rappresentanza all'interno della MPS e fornendo loro visibilità globale. La Scuola di Chicago divenne l'avamposto americano di un movimento transnazionale di opposizione al New Deal. In questa fase, la fitta rete della MPS diede un forte impulso alla diffusione capillare di *think tank*, ovvero istituti di ricerca indipendenti, pensati per fare da tramite tra le università e i vertici del potere. In Europa esse si insediarono in particolare a Londra, all'interno dell'Institute of Economic Affairs (IEA), mentre negli Stati Uniti strutture come l'American Enterprise Institute (AEI) e, successivamente, la Heritage Foundation di Washington, divennero i centri operativi del movimento. Lo scopo principale di questi *think tank* era avviare studi tecnici ed empirici e confronti su temi politico-filosofici applicabili all'interno del dibattito pubblico, in modo tale da orientare il consenso attorno al paradigma neoliberista.³¹

Se Hayek pose le basi per la discussione filosofica e la creazione di un nuovo nucleo di idee di matrice liberale, l'economista americano Milton Friedman divenne il principale interlocutore tra gli intellettuali neoliberali e la comunità imprenditoriale statunitense. Friedman fu una delle voci più importanti del panorama socio-economico di Chicago, capace di muoversi magistralmente tra accademia, politica e finanza. La sua ascesa alla leadership della MPS, tra 1970 e 1972, gli permise di utilizzare questa rete istituzionale per spostare l'asse del dibattito economico verso il libero mercato, estendendo su scala globale quella che veniva considerata una "controrivoluzione" intellettuale. In questo periodo, il baricentro del sistema e del pensiero neoliberale si spostò dall'Europa agli Stati Uniti, assumendo un aspetto più aggressivo e pragmatico: Chicago divenne il cuore intellettuale della MPS, fornendone la necessaria legittimazione scientifica e tecnica.³²

Il nuovo volto della struttura neoliberista si concretizzò nel tentativo di privare lo Stato del suo strumento di intervento più potente ed elusivo, ovvero il controllo discrezionale delle leve macroeconomiche. In continuità con la linea antistatalista di Hayek, ma con un forte rigore quantitativo, Friedman individuò nella politica monetaria il principale strumento per misurare il rapporto tra ordine economico e libertà individuale. All'interno del saggio *Capitalismo e libertà*, l'economista americano criticò la tendenza dei governi moderni a gestire la valuta in modo discrezionale, impiegandola per stimolare artificialmente la crescita economica o per finanziare politiche di spesa a breve termine. Egli considerava tale processo come la via d'accesso verso un interventismo centralizzato e distruttivo, capace di accentrare nello Stato la distribuzione delle risorse.³³ La sua "controrivoluzione" dimostrò come i tentativi pubblici di stabilizzare l'economia

³¹ Harvey, *Breve Storia del Neoliberismo*, p. 56.

³² Mirowski, Plehwe (a cura di), *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 139, 146, 158-159.

³³ Friedman, *Capitalismo e libertà*, pp. 65-66, 71.

per via discrezionale finiscano quasi sempre per destabilizzarla.³⁴ Di conseguenza, se amministrata in modo arbitrario, la moneta cessa di essere un quadro di riferimento neutrale, trasformandosi in un mezzo di potere. Se la massa monetaria circolante non viene regolata con precisione, il risultato inevitabile è l'instabilità economica e, nel lungo periodo, la tendenza all'inflazione: questo è il meccanismo strutturale che Friedman individuò nel sistema.³⁵ Ciò accade a causa dei limiti intrinseci delle autorità monetarie nel prevedere gli esiti delle proprie azioni; i loro effetti macroeconomici si manifestano infatti solo dopo diversi mesi, finendo per amplificare, anziché smorzare, le oscillazioni economiche e valutarie.³⁶

Le soluzioni proposte dall'economista risiedono, in primo luogo, nella separazione tra sfera politica e sfera economica, con quest'ultima che opera come "contraltare" alla prima. Tale divisione garantisce che il mercato libero tuteli il dissenso e l'iniziativa privata.³⁷ In seconda istanza, Friedman propose la fissazione di regole monetarie rigide per arginare la discrezionalità governativa. Come evidenziato dallo stesso autore, *la politica monetaria può impedire che la moneta stessa diventi una delle principali fonti di disturbo economico*.³⁸ In tal senso, l'imposizione di una norma vincolante sulla crescita della massa monetaria rappresenta un potenziale limite all'arbitrio della banca centrale e un argine all'instabilità economica, con l'obiettivo di stabilire un tasso di crescita annuale costante e prevedibile, compreso tra il 3 e il 5 per cento.³⁹ La rigidità delle oscillazioni valutarie permetterebbe di stabilizzare e moderare i processi inflazionistici o deflazionistici, evitando i continui e irregolari squilibri monetari delle banche centrali.⁴⁰

Come per Hayek, anche in Friedman emerge la centralità del libero mercato quale struttura organizzativa dell'attività economica, investita di una funzione eminentemente politica nel bilanciamento dei poteri decisionali. Le politiche di welfare e di redistribuzione associate all'interventismo statale keynesiano sono descritte come un affronto alla libertà economica, poiché limitano il tradizionale *laissez-faire* di stampo capitalistico, prerequisito necessario per garantire la libertà individuale.⁴¹ Se per Friedman la tutela della pluralità e della soggettività è una prerogativa esclusiva del mercato (a differenza della sfera politica, dove occorre convergere verso una soluzione unica e comune), il ricercatore britannico Christopher John Nock, riprendendo le tesi del filosofo John Petrov Plamenatz contenute in *Consent, Freedom and Political Obligation*, evidenzia un

³⁴ Friedman, *The Role of Monetary Policy*, pp. 5-6.

³⁵ Friedman, *Capitalismo e libertà*, pp. 80-84.

³⁶ Friedman, *The Role of Monetary Policy*, p. 16.

³⁷ Friedman, *Capitalismo e libertà*, p. 27.

³⁸ Friedman, *The Role of Monetary Policy*, p. 12. Traduzione a cura dell'autore. Originale: "The monetary policy can prevent money itself from being a major source of economic disturbance".

³⁹ Friedman, *Capitalismo e libertà*, p. 84.

⁴⁰ Friedman, *The Role of Monetary Policy*, pp. 16-17.

⁴¹ Nock, *The Welfare State: An Affront to Freedom?*, p. 758.

punto critico: la partecipazione del singolo alle dinamiche di mercato non può essere considerata automaticamente libera e volontaria, poiché spesso è dettata dalla mancanza di alternative reali. Per questo motivo Nock sostiene che la garanzia minima dei bisogni di sussistenza è indispensabile per poter acconsentire deliberatamente alle regole del mercato. Il welfare state, visto da Friedman come un vincolo, diventa la condizione materiale che rende possibile una libertà autentica e autonoma in un contesto di mercato competitivo, offrendo al singolo le condizioni di scelta e le risorse per entrarci o meno.⁴²

Il paradigma neoliberista rivendica la centralità del mercato come condizione a priori per l'organizzazione socio-economica e, in quanto garante della libertà individuale, tale sistema viene legittimato come ordine spontaneo, i cui esiti vengono accettati e ritenuti congrui al suo corretto funzionamento. Da questo punto di vista, temi cardine della dottrina keynesiana come la piena occupazione vengono messi in discussione. Nel 1968, durante il discorso presidenziale di Milton Friedman alla American Economic Association, egli criticò il trade-off a lungo termine tra inflazione e disoccupazione presupposto dalla Curva di Phillips.⁴³ L'economista sostenne che la stabilità del tasso di disoccupazione si possa osservare solamente quando i fattori ciclici di breve periodo si sono esauriti. In questa condizione di equilibrio, i salari reali hanno avuto il tempo di adeguarsi per bilanciare la domanda e l'offerta di lavoro, con la disoccupazione che torna così al suo "tasso naturale" al termine del percorso fisiologico dell'economia. Gli anni della "stagflazione" rafforzarono questa tesi: la disoccupazione non fu più interpretata come un fallimento del sistema, ma come un fenomeno intrinseco e coerente con il corretto funzionamento del mercato.⁴⁴ L'analisi di Nock, basata sugli studi di Plamenatz, mette in luce la contraddizione interna a un paradigma bloccato in un "doppio legame", che vede da un lato il tasso naturale che giustifica la disoccupazione come esito spontaneo della concorrenza; dall'altro, il sistema produce individui privi delle condizioni materiali necessarie per essere effettivamente liberi all'interno di esso.⁴⁵ La visione neoliberista della

⁴² Plamenatz, *Consent, Freedom and Political Obligation*, p. 170, citato in Nock, *The Welfare State: An Affront to Freedom?*, p. 759, 769.

⁴³ La formulazione originaria della Curva di Phillips (1958) ipotizzava una relazione inversa e stabile tra il tasso di variazione dei salari nominali (e quindi dell'inflazione) e il tasso di disoccupazione. Secondo questa visione, il trade-off tra inflazione e disoccupazione era considerato permanente, offrendo così ai governanti politici la possibilità di orientare la scelta economica verso un "compromesso" tra un'elevata inflazione e una minor disoccupazione. Come osservato in precedenza, tale teoria fu alla base dello sviluppo del principio keynesiano della "piena occupazione". Cfr. Samuelson, Solow, *Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy*, pp. 12-13.

⁴⁴ Federal Reserve Bank of San Francisco, *The Natural Rate, NAIRU, and Monetary Policy*, frbsf.org, <https://www.frbsf.org/research-and-insights/publications/economic-letter/1998/09/the-natural-rate-nairu-and-monetary-policy/> (consultato il 4 giugno 2026).

⁴⁵ La teoria del doppio legame (double bind) fu formulata nel 1956 dall'antropologo e sociologo britannico Gregory Bateson. Tale concetto descrive un paradosso comunicativo in cui un individuo riceve informazioni auto-contradittorie tra loro. Ne consegue che qualsiasi azione intrapresa dal soggetto risulta intrinsecamente sbagliata o penalizzante a causa di ingiunzioni contraddittorie. Nel contesto analizzato, il dilemma sistemico si manifesta nella frizione tra l'imperativo della libertà e la contemporanea privazione delle precondizioni materiali necessarie per realizzarla. Cfr. Bateson, *Verso un'ecologia della Mente*.

disoccupazione riflette una più ampia naturalizzazione delle dinamiche di disuguaglianza. Il mercato, presentato come un contesto neutro e meritocratico, offre a tutti la possibilità di ascesa o declino sociale sulla base del talento e dell'impegno individuale. In tal senso, la disuguaglianza materiale rifletterebbe una presunta disparità "naturale" tra gli esseri umani, rendendo le differenze di reddito e ricchezza accettabili finché non minacciano la libertà e la concorrenza.⁴⁶

La critica ideologica alla pianificazione statale di Hayek, Friedman e le scuole di pensiero neoliberiste si trasformò progressivamente in proposte concrete volte a stimolare l'efficienza, la libera competizione e la proprietà privata. Il crollo del modello keynesiano sotto i colpi degli shock petroliferi e della "stagflazione" aprì la strada alla convinzione che la deregolamentazione avrebbe favorito la liberalizzazione del movimento dei capitali, l'abolizione delle tariffe fisse e la privatizzazione dei servizi pubblici per stimolare la crescita economica e l'innovazione, in modo tale da ridurre l'ingerenza statale all'interno delle dinamiche economiche e alleggerire la pressione fiscale.⁴⁷ La vittoria di Ronald Reagan su Jimmy Carter alle elezioni presidenziali statunitensi del 1980 concesse, nel decennio successivo, l'appoggio politico e istituzionale al nuovo paradigma egemone. La deregolamentazione dei settori strategici precedentemente gestiti dallo Stato e le agevolazioni fiscali sugli investimenti incentivarono i movimenti di capitali verso gli Stati Uniti e i paesi allineati alla nuova dottrina, smantellando definitivamente la struttura del welfare state di stampo keynesiano che aveva caratterizzato il trentennio precedente.⁴⁸ Il legame tra politica e neoliberismo si radicò così nell'establishment governativo americano, dove esponenti della MPS e della Scuola di Chicago assunsero ruoli chiave nella realizzazione della "rivoluzione neoliberista".

Partendo da queste premesse, la sezione successiva approfondirà l'impatto e gli effetti della dottrina neoliberista sui vertici del potere statunitense, analizzandone l'applicazione e l'evoluzione tra gli anni Ottanta e Novanta durante le presidenze di Ronald Reagan, George H. W. Bush e Bill Clinton.

2.3 L'applicazione presidenziale del paradigma neoliberista negli Stati Uniti (1981-2001)

L'affermazione del neoliberismo negli Stati Uniti si concretizzò nell'azione delle amministrazioni presidenziali tra gli anni Ottanta e Novanta. Le scelte politiche ed economiche dell'esecutivo federale sancirono la rottura definitiva con il compromesso keynesiano, ridimensionando i rapporti tra Stato, mercato e società. Il nuovo assetto ideologico non rappresentò una cesura limitata a una specifica

⁴⁶ Navarro, *Neoliberalism, "Globalization", Unemployment, Inequalities and the Welfare State*, pp. 646-647.

⁴⁷ Harvey, *Breve Storia del Neoliberalismo*, pp. 10-11, 21-22.

⁴⁸ *Ivi*, pp. 33-40.

stagione politica, ma si consolidò nel tempo attraverso amministrazioni formalmente differenti, dando luogo a una convergenza politica che sancì l'egemonia della dottrina neoliberista all'interno dell'establishment americano. La presente analisi delle politiche fiscali, monetarie, del lavoro e della deregolamentazione economica consentirà di mettere in luce il ruolo delle istituzioni nella diffusione e nel consolidamento del neoliberismo, offrendo le premesse essenziali per lo studio successivo riguardante l'implicazione di tali politiche sull'evoluzione delle disuguaglianze economiche negli Stati Uniti alla fine del millennio.

*In questa attuale crisi, il governo non è la soluzione al nostro problema; il governo è il problema (...).*⁴⁹ È il 20 gennaio 1981, quando Ronald Reagan pronunciò queste parole davanti al Campidoglio di Washington nel suo primo discorso di insediamento. In un'America ferita da tensioni geopolitiche e dalla “stagflazione”, questo discorso scardinò i dogmi della politica dei decenni precedenti, segnando l'inizio di una nuova fase storica in cui il conservatorismo, il neoliberismo e un rinnovato orgoglio patriottico avrebbero ridisegnato il volto degli Stati Uniti e dell'intero panorama globale. L'applicazione politica di questi principi venne supportata e implementata dall'azione dei *think tank*, in particolare la Heritage Foundation, la quale fornì all'amministrazione Reagan il “Mandate for Leadership” (1980), un programma di governo strutturato con oltre 2000 raccomandazioni che concretizzò molte delle istanze neoliberiste maturate nel dibattito accademico e politico degli anni precedenti. L'origine della rottura paradigmatica va ricercata proprio all'interno dello Stato stesso. Le istituzioni federali vennero accusate di aver generato un sistema in cui le politiche statali, le forti tassazioni, le regolamentazioni stringenti e la spesa pubblica fuori controllo stavano soffocando la crescita economica.⁵⁰

Il primo segnale della svolta neoliberista era avvenuto già nell'ottobre del 1979, quando il neo-leader della Federal Reserve Paul Volcker, nominato dall'allora presidente degli Stati Uniti Jimmy Carter, attuò una stretta drastica alla politica monetaria americana per frenare la spirale inflazionistica (che raggiunse l'apice nel luglio del 1979, all'11,6%) e ridurre drasticamente la quantità di moneta in circolazione. Il focus si spostò dunque sul controllo dell'offerta monetaria per disincentivare il credito e raffreddare la domanda aggregata, lasciando che il costo del denaro fluttuasse in base al mercato. Il “Volcker Shock” raggiunse gli obiettivi prefissati, stabilizzando i prezzi nel medio periodo e abbassando l'inflazione fino al 3,7% nel 1983, ma la forte stretta creditizia della FED comportò un'impennata dei tassi d'interesse nominali fino al picco del 20% nel 1981 e un aumento della

⁴⁹ Reagan, *Inaugural Address* (20 gennaio 1981), Ronald Reagan Presidential Library, reaganlibrary.gov, <https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/inaugural-address-1981> (consultato il 9 giugno 2026).

⁵⁰ The Heritage Foundation, *Reagan and Heritage: A Unique Partnership*, heritage.org, <https://www.heritage.org/conservatism/commentary/reagan-and-heritage-unique-partnership> (consultato il 9 giugno 2026).

disoccupazione al 10,8% nell'anno successivo, ormai posta in secondo piano rispetto alla stabilità monetaria. Durante l'amministrazione di Reagan, i suoi consiglieri videro nella politica monetarista di Volcker una possibile soluzione alla crisi generata dalla "stagflazione", il quale venne sostenuto e riconfermato alla guida della Federal Reserve. La salita al potere di Reagan fornì dunque al "Volcker Shock" il supporto politico decisivo per dare inizio alla "rivoluzione neoliberale" anche in campo istituzionale.⁵¹

Per risanare l'economia, oltre all'azione monetaria della Federal Reserve vennero introdotte misure per stimolare la crescita economica di lungo periodo, aumentando la capacità produttiva e l'efficienza del paese. A differenza del trentennio precedente, dove la leva fiscale veniva usata per influenzare la domanda aggregata, a partire dagli anni Settanta si diffusero teorie macroeconomiche volte a stimolare l'offerta e la produzione, definite *supply-side economics*. Il dinamico contesto accademico di Chicago fu la culla di questi nuovi studi economici, elaborati soprattutto dall'economista Arthur Laffer, i quali iniziarono a formalizzare l'idea che l'azione pubblica condizionasse pesantemente gli interessi privati.⁵² In particolare, il modello evidenziò come le misure governative abbiano influenzato l'aumento del cuneo fiscale, ossia il divario tra il costo lordo dei fattori produttivi e la loro remunerazione netta, disincentivando l'offerta di lavoro e l'investimento di capitale.⁵³ Al contempo, la regolamentazione governativa veniva interpretata come un vincolo al funzionamento efficiente del mercato del lavoro, in quanto contribuiva ad accrescere i costi e ridurre la flessibilità. Essa gravava sulle imprese a causa di salari minimi elevati, una forte pressione fiscale, tutele stringenti contro i licenziamenti e rigidità contrattuali, mentre, per i lavoratori, il divario tra retribuzione lorda e netta tendeva a incentivare lo spostamento verso attività informali o non dichiarate. Per stimolare la crescita economica venne dunque proposta una forte riduzione delle aliquote fiscali, in grado di generare incentivi per la formazione e l'accumulo di capitale e l'aumento dei redditi nei fattori produttivi.⁵⁴ Inoltre, la deregolamentazione del mercato del lavoro avrebbe rimosso la rigidità contrattuale, agevolato le assunzioni, incentivato il lavoro formale e ampliato la base imponibile.⁵⁵ Infine, il modello propugnò un rigido controllo sulla spesa pubblica, in particolare sui "pagamenti di trasferimento" (come i sussidi di disoccupazione, gli aiuti alle famiglie, le indennità di malattia), i quali, non essendo compensi per il lavoro svolto, avrebbero ridotto l'incentivo marginale a entrare o permanere nel mercato del lavoro formale.⁵⁶

⁵¹ Harvey, *Breve Storia del Neoliberalismo*, p. 35. Per i dati inerenti al tasso di disoccupazione e all'inflazione: Federal Reserve History, *Volcker's Announcement of Anti-Inflation Measures*, [federalreservehistory.org, https://www.federalreservehistory.org/essays/anti-inflation-measures](https://www.federalreservehistory.org/essays/anti-inflation-measures) (consultato il 9 giugno 2026).

⁵² Canto, Joines, Laffer, *Foundation of Supply-Side Economics*, prefazione, pp. X-XI.

⁵³ *Ivi*, p. 257.

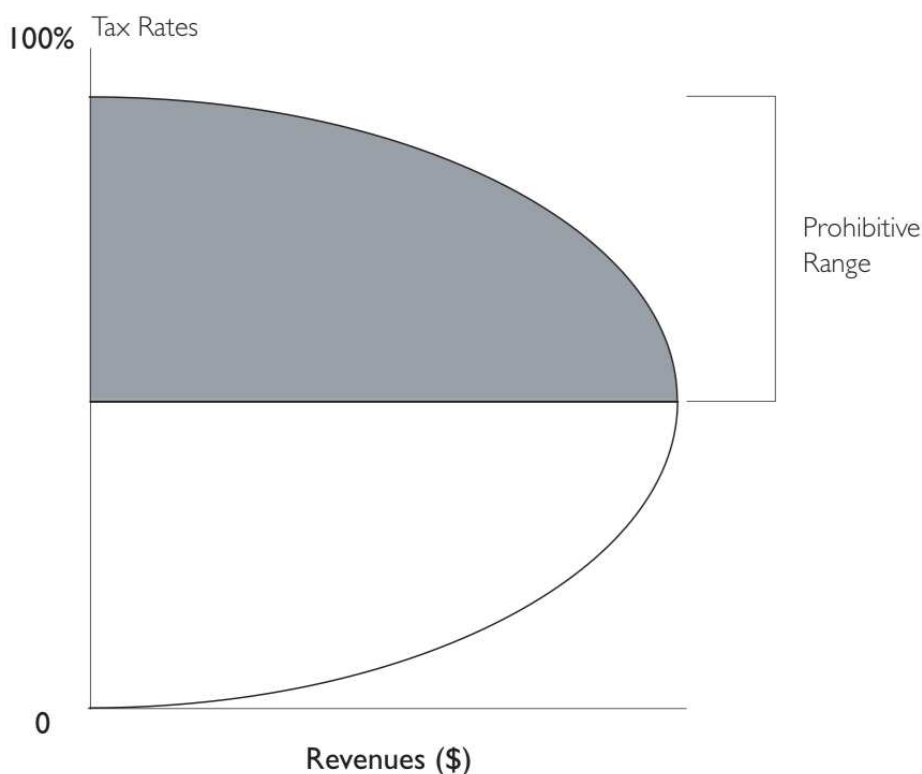
⁵⁴ *Ivi*, pp. 74-76, 202.

⁵⁵ *Ivi*, pp. 23-24.

⁵⁶ *Ivi*, p. 114.

Il legame tra i tagli fiscali e la riduzione della spesa assistenziale costituì il fondamento teorico per la celebre Curva di Laffer.

Figura 6: la Curva di Laffer.



Fonte: Laffer, *The Laffer Curve: Past, Present, and Future*, p. 2.

Il grafico rappresenta l'idea secondo cui le variazioni delle aliquote fiscali generino impatti diversi sulle entrate dello Stato, attraverso l'azione di due forze contrapposte: un "effetto aritmetico" e un "effetto economico". Il primo adotta una logica proporzionale, secondo cui un abbassamento delle aliquote riduce il prelievo fiscale per ogni unità di base imponibile, mentre un loro incremento determina un aumento delle entrate. Il secondo, al contrario, riconosce l'importanza degli incentivi sul comportamento degli agenti economici. Aliquote contenute incentivano il lavoro, la produzione e gli investimenti, favorendo l'espansione della base imponibile; viceversa, l'incremento della pressione fiscale deprime la partecipazione alle attività produttive. Da questa tensione deriva la forma caratteristica della curva. Con un'aliquota pari allo 0%, lo Stato non percepisce alcuna entrata e, simmetricamente, con un'aliquota al 100%, il gettito si azzerà ugualmente, in quanto nessun individuo sarebbe disposto a offrire il proprio lavoro in assenza di qualsiasi remunerazione netta. Tra questi due estremi, Laffer individua un punto di massimo (coincidente all'apice della curva),

corrispondente all'aliquota capace di massimizzare le entrate tributarie. Nel momento in cui il governo aumenta la pressione fiscale oltre questo limite, l'economia entrerebbe nella cosiddetta "zona proibitiva" (prohibitive range) e, in questo intervallo, la tassazione così elevata deprime l'attività economica, incentivando l'evasione e il ricorso all'economia informale. All'interno di questa sezione della curva, Laffer sostiene che una politica di sgravi fiscali può produrre incremento delle entrate tributarie totali, in quanto stimola i cittadini a lavorare e investire, visto il minore prelievo fiscale, ampliando in parallelo la base imponibile.⁵⁷

In questa logica, l'impresa privata, non essendo gravata da forti pressioni tributarie, favorirebbe la libera iniziativa imprenditoriale e l'innovazione, in modo da generare ricchezza. I profitti accumulati dai grandi privati verrebbero convertiti in investimenti produttivi per la creazione di nuovi posti di lavoro, modernizzazioni dei servizi e, più in generale, in benefici economici diffusi, attraverso un processo di *trickle-down*, in cui la redditività del settore privato si trasforma nel motore del benessere collettivo.⁵⁸

L'intuizione di Laffer offrì l'immagine di una politica di crescita e speranza, coincidenti alla visione economica di Reagan. Proprio per questo, nel febbraio del 1981, Arthur Laffer divenne membro dell'Economic Advisory Board (EPAB), un comitato di consulenza economica privata, istituita dallo stesso presidente nello stesso anno. L'amministrazione di Reagan fu determinata a ridurre l'elevato carico fiscale che segnò l'interno dopoguerra, sin dai tempi di Roosevelt. L'Economic Recovery Tax Act (ERTA), approvato dal Congresso nel 1981, segnò istituzionalmente la forte convergenza ideologica e economica tra gli esponenti neoliberalisti e la Casa Bianca. La legge ridusse le imposte federali sul reddito in media del 23% e l'aliquota marginale più alta dal 70% al 50%, diventando il pilastro fondamentale della sua politica economica, la *Reaganomics*. Il Tax Reform Act (TRA) La seconda legge sulla tassazione, approvata nel 1986 durante il secondo mandato di Reagan, diminuì ulteriormente l'aliquota più alta al 28%.⁵⁹ La Curva di Laffer e il controverso meccanismo del *trickle-down* costituirono i presupposti per l'emanazione di queste misure economiche, ma l'attuazione di tali riforme non rimase esente da profonde implicazioni riguardanti la concentrazione della ricchezza, la riduzione della progressività fiscale e le disuguaglianze; dinamiche complesse che saranno oggetto di analisi nel capitolo successivo.

Nonostante gli sgravi fiscali fossero l'obiettivo principale dell'ala della *supply-side economics* all'interno dell'amministrazione di Reagan, un ulteriore tema importante fu la deregolamentazione di diversi settori produttivi. Il presidente americano iniziò dal basso la sua strategia deregolatoria, mirando a frammentare l'intervento statale nella contrattazione collettiva. Nel 1981, Reagan licenziò

⁵⁷ Laffer, *The Laffer Curve: Past, Present, and Future*, pp. 1-3.

⁵⁸ Harvey, *Breve Storia del Neoliberalismo*, p. 79.

⁵⁹ Gerstle, *Ascesa e Declino dell'ordine Neoliberale*, p. 134-135.

oltre diecimila controllori del traffico aereo, rei di aver scioperato per una migliore retribuzione. L'intervento del presidente americano sancì la rottura tra il governo e il sindacato Professional Air Traffic Controllers Organization (PATCO), ridefinendo in senso conflittuale il ruolo del potere statale nelle relazioni industriali e nei negoziati di lavoro. L'obiettivo di Reagan fu quello di rimuovere lo Stato dall'attività di supervisione dell'industria privata.⁶⁰ Già con la precedente amministrazione Carter furono iniziati i primi processi di deregolamentazione in diversi settori, come le compagnie aeree nel 1978, l'autotrasporto stradale e le ferrovie nel 1980. Durante il suo primo anno di mandato, Reagan implementò tale processo, firmando l'Ordine Esecutivo 12291, un provvedimento presidenziale che introdusse l'obbligo di utilizzo dell'analisi costi-benefici nell'emanare nuove regolamentazioni e nel rivedere quelle già esistenti. L'ordine conferì enorme controllo all'Office of Management and Budget (OMB), guidato da David Stockman, sulla regolamentazione economica e sociale, imponendo che ogni nuova norma, emanata dalle agenzie federali, venisse preventivamente approvata dall'OMB prima della sua pubblicazione ufficiale nel Federal Register. Il progressivo smantellamento dei precedenti vincoli statali, unito alle nomine strategiche di funzionari ai vertici delle agenzie federali (come lo stesso Stockman alla leadership dell'ufficio del bilancio) rafforzò ulteriormente l'influenza neoliberista nell'establishment di Reagan. Il passo successivo prevedeva la liberalizzazione degli istituti di risparmio e di prestito, volta a permettere loro la sopravvivenza nel contesto concorrenziale e evitare il ricorso immediato a un costoso salvataggio statale. Per mantenere limitato l'intervento pubblico, Reagan decise di deregolamentare il settore, confidando nella sua autocorrezione. L'approvazione del Garn-St. Germain Depository Institutions Act nel 1982 espanse la precedente deregolamentazione dei tassi di deposito già avviata con il Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act del 1980. L'atto rimosse i vincoli sugli asset delle Saving & Loans (S&L), consentendo loro di effettuare operazioni commerciali e immobiliari a tasso variabile. Alcuni istituti in difficoltà, in virtù dei nuovi poteri creditizi, iniziarono autonomamente a effettuare prestiti commerciali e investimenti immobiliari ad alto rischio di insolvibilità, aumentando le perdite.⁶¹ La maggior libertà di mercato per le S&L non fu però accompagnata da un'adequata vigilanza federale, permettendo a molti istituti già insolventi di rimanere attivi. Per evitare la chiusura, le S&L adottarono una strategia speculativa (definita "go for broke"), investendo i fondi dei risparmiatori in progetti immobiliari commerciali fortemente rischiosi, nella speranza di ottenere rendimenti altissimi. Nonostante questi tentativi, la bolla speculativa scoppiò inevitabilmente alla fine del decennio, generando il crollo del mercato immobiliare. Il conseguente collasso delle S&L si protrarrà fino alla fine del decennio, costringendo, nel 1989, la successiva amministrazione del

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ Federal Reserve History, *Garn-St. Germain Depository Institutions Act of 1982*, [federalreservehistory.org](https://www.federalreservehistory.org/essays/garn-st-germain-act), <https://www.federalreservehistory.org/essays/garn-st-germain-act> (consultato il 10 giugno 2026).

presidente George H. W. Bush a un massiccio intervento pubblico dal costo finale di circa 160 miliardi di dollari, di cui 124 miliardi interamente a carico dei contribuenti americani.⁶² Il crack del settore mise in luce come l'auto regolamentazione e il libero mercato senza un adeguato controllo statale generi un sistema in cui i profitti restano privati e le perdite diventano pubbliche.

Il governo di Ronald Reagan segnò profondamente la storia economica contemporanea degli Stati Uniti. L'impatto delle politiche adottate dal presidente rivelò un successo dal punto di vista della crescita, ma anche squilibri strutturali nei conti pubblici e nelle disuguaglianze. L'indice dei prezzi al consumo (CPI) passò dal tasso critico del 13,5% nel 1980 al 4,1% alla fine del 1988, esito della linea restrittiva della FED guidata da Volcker. Superata la recessione dei primi due anni di mandato, l'amministrazione Reagan riuscì a mantenere una crescita media annua del PIL del 4,5%, il quale crebbe complessivamente del 26% tra il 1983 e il 1989. Ciò si riflesse sul mercato del lavoro, con la disoccupazione che scese dal picco del 10,8% nel 1982 al 5,5% nel 1988, con la conseguente creazione di oltre 20 milioni di nuovi posti di lavoro.⁶³ Tuttavia, il ritorno fiscale derivante dalle riforme reaganiane e delle *supply-side economics* non fu sufficiente a compensare la perdita iniziale generata dai massicci sgravi fiscali, smentendo di fatto l'effetto *trickle-down* e aumentando il deficit di bilancio annuo medio intorno al 4% del PIL tra il 1981 e il 1988, con un apice fino al 6,1% nel 1983. Tale asimmetria, perpetuata e sedimentata durante il decennio, causò un vertiginoso aumento del debito pubblico, passando da circa 909,1 miliardi di dollari nel 1981 a 2,86 trilioni nel 1989, con un rapporto debito/PIL che nell'arco della presidenza Reagan quasi raddoppiò, aumentando dal 33,4% nel 1980 a oltre il 51% nel 1988.⁶⁴ Il bilancio della *Reaganomics* evidenzia come gli stimoli di natura congiunturale derivanti dalla deregolamentazione e dagli sgravi fiscali abbiano generato, nel lungo periodo, deficit pubblici strutturali e un incremento sistemico della disuguaglianza socio-economica.

La costruzione dell'ordine neoliberale avviata da Reagan negli anni Ottanta raggiunse il suo apogeo istituzionale e ideologico nel decennio successivo. Lo slogan "There is no alternative", coniato dal primo ministro britannico Margaret Thatcher, diede inizio a una nuova era globale, radicalizzando ulteriormente il paradigma socio-economico vigente in quel periodo.⁶⁵ Questa

⁶² Federal Reserve History, *Saving and Loans Crisis*, [federalreservehistory.org](https://www.federalreservehistory.org/essays/savings-and-loan-crisis), <https://www.federalreservehistory.org/essays/savings-and-loan-crisis> (consultato il 10 giugno 2026).

⁶³ Reagan Foundation, *Reaganomics: Economic Policy and the Reagan Revolution*, [reaganfoundation.org](https://www.reaganfoundation.org), <https://www.reaganfoundation.org/ronald-reagan/reaganomics-economic-policy-and-the-reagan-revolution> (consultato il 10 giugno 2026).

⁶⁴ Meeropol, *Surrender*, pp. 100, 165, 328.

⁶⁵ *Ivi*, p. 266.

affermazione echeggiò fino alla fine del millennio, diventando il senso comune della politica statunitense: l'assenza di modelli alternativi al neoliberismo era ormai un dato ampiamente condiviso.

Il successore di Reagan fu il suo stesso braccio destro. Eletto nel 1989, George H.W. Bush ereditò dal predecessore un'economia in forte crescita ma con profondi squilibri strutturali, dominata da una dottrina che aveva fatto della promessa di non aumentare le imposte il suo principale simbolo identitario. La celebre dichiarazione *Read my lips: no new taxes*, pronunciata da Bush durante il discorso di accettazione alla convention repubblicana del 1988 divenne il suo Leitmotiv, ma anche il vincolo da cui non avrebbe potuto liberarsi. Quando nel 1990 il presidente americano inviò al Congresso la sua prima relazione economica annuale, egli ribadì l'intenzione della sua Amministrazione di perseguire la linea liberoscambista di Reagan, rifiutando ogni ipotesi di cedimento ideologico dal punto di vista fiscale.⁶⁶ In quell'occasione, egli dichiarò espressamente:

L'intensificarsi della concorrenza globale rappresenta un'opportunità per gli Stati Uniti e per il mondo, non una minaccia. Ma non possiamo rimanere competitivi evitando la concorrenza. La mia Amministrazione continuerà quindi a opporsi alle richieste di protezionismo e di commercio controllato.⁶⁷

Tale scelta si riflesse sul commercio internazionale attraverso la negoziazione dell'Accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA, North American Free Trade Agreement) con Canada e Messico, un'iniziativa volta ad avviare la creazione di un mercato comune unico continentale, azzerando le tariffe sulla maggior parte delle merci che transitavano tra le tre nazioni.⁶⁸

Nonostante le forti premesse, l'ordine marcatamente neoliberale della politica di Bush si scontrò ben presto con i propri limiti, dovuti in particolare all'insostenibile traiettoria del debito pubblico ereditato dagli anni Ottanta. Per risolvere il problema del deficit federale, la legislazione allora in vigore (Gramm-Rudman-Hollings) imponeva tagli automatici e indiscriminati a tutti i bilanci una volta superata una determinata soglia di debito; una soluzione drastica che avrebbe paralizzato lo Stato (nel momento in cui lo stesso Bush pianificava la Guerra del Golfo). Quando, nell'agosto del 1990, il disavanzo reale nazionale esplose a 221,4 miliardi di dollari, la maggioranza democratica del Congresso, per collaborare al risanamento dei conti pubblici, impose all'esecutivo un rigido aumento della tassazione sui redditi più elevati, volto a garantire una maggiore equità fiscale, con la pretesa di

⁶⁶ *Ivi*, pp. 207-208.

⁶⁷ Bush, *Message to Congress Transmitting the Economic Report*, presidency.ucsb.edu, <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/message-congress-transmitting-the-economic-report-the-president-4> (consultato il 29 giugno 2026). Traduzione a cura dell'autore. Originale: "Increased global competition is an opportunity for the United States and the world, not a threat. But we cannot remain competitive by avoiding competition. My Administration will therefore continue to resist calls for protection and managed trade".

⁶⁸ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, p. 165.

un esplicito avallo presidenziale. In questa situazione di stallo politico, Bush fu costretto a siglare il compromesso previsto dall'Omnibus Budget Reconciliation Act (OBRA), una manovra finanziaria che innalzò l'aliquota fiscale massima sui redditi dal 28% al 31% per ridurre il deficit.⁶⁹ Ciononostante, la recessione si rivelò più lunga e profonda del previsto, anche a causa della campagna bellica in Medio Oriente, con un deficit federale in continua crescita che toccò i 290 miliardi alla fine del 1992.⁷⁰

La prolungata crisi economica erose il consenso elettorale di Bush e, al contempo, l'assenso all'inasprimento fiscale venne percepito come un tradimento della promessa "no new taxes", un gesto mai perdonato dall'ala conservatrice del Partito Repubblicano e che costituì la principale critica al suo operato durante la campagna presidenziale del 1992.⁷¹

L'esito delle elezioni del 1992 non fu altro che la risposta alla perdita di credibilità dell'amministrazione di Bush, con la vittoria del democratico Bill Clinton che interruppe 12 anni di presidenze repubblicane. Clinton si propose agli elettori come un volto nuovo, generazionale, capace di spostare il baricentro della tradizionale ala democratica verso posizioni più moderate, aprendo la strada a una "Terza Via" in grado di superare la vecchia dicotomia tra destra e sinistra. Il progressivo spostamento verso il centro fu il risultato delle sconfitte politiche degli anni Ottanta, le quali spinsero il partito verso posizioni più distanti rispetto alla tradizione dei democratici del New Deal, aprendo le porte al libero mercato, alla deregolamentazione finanziaria e all'hi-tech, oramai diventati capisaldi anche dei "New Democrats" di Clinton.⁷² La ratifica del NAFTA da parte di Clinton nel 1993 fu il primo segnale di questa nuova tendenza dei democratici che, ottenendo anche il supporto dei repubblicani, riuscirono a fare del libero scambio il motore commerciale degli Stati Uniti. Il graduale inserimento in uno scacchiere geopolitico sempre più globalizzato penalizzò in primo luogo i salari manifatturieri statunitensi, spinti a ribasso a causa della delocalizzazione produttiva verso il Messico, dove i costi del lavoro erano minori. Tale processo venne favorito in larga misura dalle minacce aziendali di chiudere le fabbriche e/o spostarle all'estero per ottenere dai lavoratori concessioni salariali.⁷³

Le istanze democratiche tradizionali subirono dunque un forte ridimensionamento per mano dell'amministrazione di Clinton, con i "New Democrats" che riuscirono a intervenire radicalmente all'interno del fondamento democratico stesso: l'ordine del New Deal, il quale fu progressivamente convertito nell'ottica dell'ormai egemone paradigma neoliberista. La rottura con il principio che

⁶⁹ Meeropol, *Surrender*, pp.208-209.

⁷⁰ U.S. Office of Management and Budget, *Federal Surplus or Deficit (FYFSD)*, Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), [fred.stlouisfed.org, https://fred.stlouisfed.org/series/FYFSD](https://fred.stlouisfed.org/series/FYFSD) (consultato il 29 giugno 2026).

⁷¹ Meeropol, *Surrender*, pp. 208-209.

⁷² Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, pp. 151, 170.

⁷³ *Ivi*, pp. 160, 161, 172.

sorresse la tradizione democratica Novecentesca si manifestò attraverso una transizione dal classico welfare basato sul diritto a una logica di sostegno subordinato all'attivazione lavorativa. Il Welfare Reform Act del 1996 istituzionalizzò un nuovo principio, il "workfare", imponendo tramite il programma TANF (Temporary Assistance for Needy Families) un limite temporale di 5 anni per la durata di riscossione dei sussidi, spingendo i beneficiari abili verso il mercato. Inoltre, l'erogazione dei fondi (spesso insufficienti) venne devoluta ai singoli stati. Alla fine del secondo mandato di Clinton si contarono tagli per 55 miliardi di dollari all'impianto assistenziale statunitense, segnando di fatto la fine dell'impostazione redistributiva del New Deal.⁷⁴

L'allineamento dei Democratici alle politiche neoliberiste degli anni Ottanta portò con sé la necessità di rimuovere le storiche restrizioni che dal 1933 bloccavano la finanza. Convergenza ideologicamente con i Repubblicani, Clinton promosse una "modernizzazione finanziaria" per intervenire in un settore ostacolato da norme considerate obsolete. La legislazione di riferimento era il Glass-Steagall Act, proprio del 1933, il quale, al fine di prevenire il ripetersi della speculazione che portò alla Crisi del 1929, impose la separazione tra banche d'investimento e banche commerciali. Nel 1999, tramite il Gramm-Leach-Bliley Act, tale divisione venne abrogata, rendendo ogni istituto di credito libero di competere in tutto il mercato finanziario e di fondersi tra loro, creando nuovi colossi della finanza, i conglomerati.⁷⁵ La progressiva integrazione tra finanza, mercati e grandi imprese divenne il nuovo ordine dei "New Democrats", sancendo l'ormai definitiva convergenza di interessi tra le élite Democratiche e Repubblicane in un unico e deliberato consenso bipartisan. La massiccia deregolamentazione dei mercati finanziari e l'afflusso di enormi capitali crearono le basi strutturali per la nascita e l'esplosione della "New Economy", il nuovo sistema egemone, capace di canalizzare e indirizzare l'economia e gli investimenti verso settori tecnologici innovativi (software, network, brevetti). La forte crescita del PIL e della produttività, affiancati a un notevole calo della disoccupazione al 3,8% generarono un clima di grande prosperità e fiducia, ma l'illusione ideologica del nuovo paradigma tecnologico come garante del benessere e dello sviluppo alimentò una forte speculazione che si riversò nei grandi crash finanziari e immobiliari degli inizi del nuovo millennio.⁷⁶

Il nuovo volto dell'economia statunitense, trainato dalla "New Economy" si può riassumere brevemente nell'espressione utilizzata dal fidato consulente di Clinton, Dick Morris, ovvero una "triangolazione", una strategia politica che lo stesso presidente adottò, appropriandosi di idee repubblicane e applicandole sotto il volto democratico, diventando dunque il "terzo lato" del triangolo.⁷⁷ L'amministrazione di Clinton sancì la vittoria ideologica del neoliberismo, con un

⁷⁴ Meeropol, *Surrender*, pp. 88, 247-249.

⁷⁵ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, pp. 190-191.

⁷⁶ Meeropol, *Surrender*, pp. 276-277. Per i dati inerenti al tasso di disoccupazione: Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, p. 176.

⁷⁷ Gerstle, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale*, p. 171.

predominio che superò i confini del Partito Repubblicano, capace di infiltrarsi e radicalizzarsi all'interno dell'organizzazione politica di tutti i partiti.

I vantaggi della “New Economy” erano tangibili, ma concentrati verso l'alto, infatti nonostante la maggior produttività del lavoro, i profitti rimasero concentrati nelle mani dei possessori di capitale, anziché redistribuiti o convertiti in aumenti salariali. È possibile osservare come il boom della finanza e della tecnologia non cancellò la disuguaglianza, ma la rese più visibile e strutturale. Tale trasformazione, caratterizzata dalla precarizzazione del mercato del lavoro, dalla stagnazione dei salari reali e da una marcata concentrazione della ricchezza, sarà oggetto di analisi nel prossimo capitolo.

CAPITOLO 3

Neoliberismo e disuguaglianza negli USA: analisi empiriche, dinamiche strutturali ed evoluzione socio-politica

L'analisi precedente ha messo in luce come il neoliberismo si sia evoluto sotto la forma di un progetto politico coerente, strutturato e capace di riorganizzare le priorità dello Stato, andando a ridefinire il rapporto tra mercato, lavoro, finanza e vita quotidiana. L'impatto di tale paradigma sulle dinamiche della disuguaglianza ha permesso di orientare in una direzione precisa la distribuzione della ricchezza prodotta mediante l'assetto del nuovo Stato neoliberale. Da ciò ne consegue la nascita di una nuova struttura sociale, organizzata secondo le nuove leggi politico-economiche diventate capisaldi non solo della concezione del commercio globale, ma anche della vita di ogni singolo cittadino.

Il presente capitolo propone una visione complessiva del fenomeno, avvalendosi dell'analisi empirica delle dinamiche di disuguaglianza all'interno dell'ordine globale di fine Novecento. Gli strumenti metodologici discussi nel primo capitolo costituiranno il fondamento tecnico per la ricostruzione analitica di ciò che la seconda sezione ha delineato sul piano ideologico e politico. In particolare, le direttive esecutive e le strategie di governo, lette in precedenza nella loro genesi teorica come applicazione pratica dell'ordine neoliberale, vengono qui osservate nei loro effetti distributivi concreti all'interno delle dinamiche di accumulazione, dei rapporti lavorativi e della nuova concezione di società, evidenziandone gli esiti sistemici.

Verranno messe in risalto le tesi di diversi economisti, tra cui i già citati Piketty, Milanovic e Saez, ponendo al centro della narrazione la prospettiva secondo cui la disuguaglianza contemporanea possa essere interpretata come la congiunzione misurabile delle scelte politiche ed economiche compiute sin dagli anni Ottanta, in nome di una specifica ideologia.

3.1 Evidenze empiriche delle dinamiche di disuguaglianza nell'era neoliberista

L'analisi delle politiche fiscali ed economiche del ventennio compreso tra 1981 e 2001 necessita di una solida base quantitativa capace di misurare e tradurre i mutamenti istituzionali e l'affermazione delle *supply-side economics* in reali spostamenti e squilibri di ricchezza e reddito. A tal fine, la lettura dei dati ricavati dal CBO e dal FRED sarà accompagnata e integrata con le serie storiche elaborate dai sopracitati economisti e fondate sulle dichiarazioni dei redditi annuali, strumenti fondamentali per osservare le traiettorie statistiche nelle quote di reddito. L'andamento della disuguaglianza verrà analizzato inizialmente mediante l'Indice di Gini, fornendo una misurazione sintetica dello sviluppo

macroeconomico di tale dinamica, mentre un'attenzione specifica sarà rivolta alle quote ordinali fisse, organizzate nei percentili, decili, quintili superiori.

A partire dagli anni Ottanta, l'analisi quantitativa della distribuzione del reddito negli Stati Uniti evidenzia una rottura strutturale rispetto all'equilibrio dei "Trenta Gloriosi". I dati confermano l'insorgere di quella che Milanovic definì la "seconda onda di Kuznets", periodo in cui l'evoluzione tecnologica si è saldata a precise scelte istituzionali.¹ Il grafico proposto in precedenza nella *Figura 3* (Curva a U) conferma tale tendenza in relazione ai dati registrati da Atkinson, Piketty e Saez, con un aumento della disuguaglianza economica negli USA a partire dagli anni Ottanta dopo decenni di relativa stabilità. L'analisi quantitativa del ventennio compreso tra il 1981 e il 2001 rivela questa rottura strutturale, con un Indice di Gini che passa da un livello storicamente basso di circa 0,35 punti nel trentennio successivo alla Seconda Guerra Mondiale fino a oltre lo 0,4 agli inizi del XXI secolo.² Per quanto concerne la distribuzione del reddito all'interno delle quote ordinali, si può osservare come, a partire dal governo di Reagan, negli Stati Uniti il decile superiore passa dal detenere il 32,7% del reddito nazionale nel 1981 al 41,4% alla fine del 1998.³ Riducendo ulteriormente la quota di indagine all'1% più ricco, il risultato è evidente: secondo l'elaborazione di Atkinson, Piketty e Saez, il percentile più alto, nel periodo considerato, passa dal detenere l'8,9% del reddito nazionale nel 1976 (la percentuale più bassa di tutto il Novecento), al 23,5% nel 2007. Scorporando l'1% in "fratili" più piccoli, i tre economisti individuarono che agli inizi del nuovo millennio, la quota di reddito dello 0,1% più ricco era salita al 12,3%, quadruplicando il proprio peso rispetto al 2,6% di fine anni Settanta.⁴ È interessante inoltre notare come la crescita reddituale annua media del percentile più ricco, nel periodo compreso tra 1976 e 2007 (leggermente maggiore rispetto al campo di indagine temporale analizzato, ma pur sempre rilevante ai fini dello studio), risulti oltre 7 volte maggiore rispetto al restante 99% della popolazione statunitense, attestandosi al 4,4% annuo contro lo 0,6% del "bottom 99%".⁵ Tale serie misura l'ampliamento della disparità nella distribuzione primaria della ricchezza dettata dalle dinamiche di mercato (al lordo delle imposte). Per calcolare la quantità di risorse che rimane concretamente nelle tasche delle persone, è necessario analizzare il reddito disponibile (al netto delle imposte e dei trasferimenti statali). La promessa neoliberista del *trickle-down* sosteneva che gli sgravi fiscali ai vertici economici avrebbero generato una crescita aggregata, capace di innalzare i livelli di reddito netto dell'intera popolazione. I dati elaborati dal CBO, inerenti all'andamento dei bilanci familiari after-tax, convergono con le misurazioni ottenute da Piketty e Saez: la crescita cumulativa del reddito netto del percentile più alto nel periodo tra 1979 e 2007

¹ Milanovic, *Ingiustizia Globale*, p. 60.

² *Ivi*, p. 75.

³ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 10.

⁴ Atkinson, Piketty, Saez, *Top Income in the Long Run of History*, p. 6.

⁵ *Ivi*, pp. 8-9.

aumenta del 275%, mentre l'andamento per il quintile inferiore della popolazione risulta diametralmente opposto, con redditi netti disponibili cresciuti solamente del 18%.⁶ Questo differenziale netto tra il percentile superiore e il quintile inferiore smentisce empiricamente l'ipotesi del *trickle-down*, con le politiche fiscali dell'epoca, caratterizzate da tagli fiscali e riduzione della progressività (tra cui l'ERTA e il TRA) che, di fatto, hanno accresciuto ulteriormente i redditi elevati e rafforzato la polarizzazione distributiva prodotta dalla "seconda onda di Kuznets".

L'alterazione dei volumi di ricchezza negli Stati Uniti, prodotta dalla crescente disuguaglianza alla fine del Novecento, ha comportato una trasformazione profonda all'interno della composizione sociale del potere economico, mutando la natura stessa della disuguaglianza rispetto alle epoche precedenti. Fino alla prima metà del XX secolo (in particolare prima della Seconda Guerra Mondiale), l'apice della piramide distributiva statunitense era dominato dai "rentiers", una sorta di "aristocrazia del capitale", i cui redditi derivavano in stragrande maggioranza da rendite finanziarie e proprietà immobiliari.⁷ La nuova fase di concentrazione degli anni Ottanta e Novanta ricalcò sicuramente i tratti delle dinamiche di disuguaglianza di inizio secolo, ma rappresentò anche la nascita di un nuovo assetto distributivo di una classe elitaria in rapida ascesa, i *working rich*, coloro che accumulano fortune inedite non solo tramite le classiche rendite da capitale, ma soprattutto attraverso salari esorbitanti e compensi legati alle posizioni di vertice nel panorama aziendale e manageriale. Questa strutturale trasformazione cela in sé una concentrazione di risorse capace di autoalimentarsi, unendo salari elevatissimi con la successiva accumulazione di enormi patrimoni finanziari, il tutto dotato di una legittimazione propria, associata al lavoro, alla performance manageriale e al presunto merito individuale.⁸

Il concetto di omoplutia elaborato da Milanovic, descritto nel capitolo 1.3, rispecchia esattamente questa inedita condizione. A livello quantitativo, egli offre una prospettiva chiara di questa dinamica, evidenziando come nel 1980 solo il 15% delle persone del primo decile per reddito da capitale si trovavano anche nel primo decile del reddito da lavoro, e viceversa; nel 2001 la percentuale raggiunge il 20% ed è tutt'oggi in continuo aumento. Il dato ricavato dallo studio dell'economista americano mostra chiaramente come nel capitalismo "liberal-meritocratico", l'élite abbia assorbito le funzioni sia della classe lavoratrice che di quella possidente, concentrando in sé le leve della produzione (ovvero il lavoro manageriale) e quelle della proprietà (il capitale). Il sistema si auto-perpetua nel tempo proprio perché gli elevati redditi da lavoro stimolano ulteriori investimenti in capitali finanziari, creando una continua concentrazione di risorse.⁹

⁶ Congressional Budget Office, *Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*, cbo.gov, <https://www.cbo.gov/publication/42729> (consultato il 3 luglio 2026).

⁷ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 17.

⁸ *Ivi*, p. 34.

⁹ Milanovic, *Capitalismo contro capitalismo*, pp. 39-40.

All'interno dell'analisi proposta finora, risulta necessaria una distinzione concettuale fondamentale tra il reddito, il quale rappresenta la remunerazione annua del lavoro e del capitale, e la ricchezza, intesa come stock patrimoniale accumulato. Secondo gli studi di Piketty, l'incidenza strutturale del capitale sull'economia rivela una polarizzazione ancora più marcata all'interno delle dinamiche di disuguaglianza. L'economista francese, per comprendere tale processo, introduce quella che egli stesso definisce la "prima legge fondamentale del capitalismo", ovvero $\alpha = r \times \beta$.¹⁰ Questa equazione serve a descrivere la quota di reddito nazionale che viene generata dal capitale, in altre parole, misura il peso della ricchezza accumulata rispetto al flusso di reddito annuale di un paese. In questo modello, la quota di reddito nazionale destinata ai detentori di capitale (α) è direttamente proporzionale al rapporto capitale/reddito (β) e al tasso di rendimento del capitale (r). Di conseguenza, se β (ovvero lo stock di ricchezza accumulato) risulta elevato, anche un r costante, applicato a tale massa di capitale, è in grado di garantire una porzione sempre maggiore del reddito nazionale ai possessori di capitale, a prescindere da qualsiasi incremento nella loro produttività individuale. Piketty, per illustrare questa legge, propone uno schema concettuale rifacendosi alle medie contabili delle nazioni ricche all'inizio del XXI secolo. In tale contesto, la misurazione statistica rileva che il patrimonio privato complessivo (β) ammonta circa 6 volte il reddito nazionale annuo. Inoltre, nel lungo periodo, si riscontra un tasso di rendimento medio del capitale (r) del 5% annuo. Applicando la formula, la quota del reddito nazionale assorbita dal capitale risulta del 30% ($5\% \times 6 = 30\%$). Nel concreto, se il reddito nazionale pro capite si attesta su una media di 30.000 euro, il patrimonio medio detenuto dai cittadini ammonta a 180.000 euro, pari a sei volte il reddito annuo. Se tale patrimonio produce un rendimento medio annuo del 5% (r), il proprietario di questa ricchezza percepirà una rendita di 9.000 euro che, rapportata alla quota di reddito nazionale complessivo pro capite, risulta essere il 30% (α). I restanti 21.000 euro (il 70%) andranno a costituire la remunerazione da lavoro. Ciò dimostra come, in un sistema ad alta densità di capitale, la sola detenzione di un patrimonio accumulato agisca come un sistema automatico di assorbimento di ricchezza, con il capitale che tenderà inevitabilmente a dominare la composizione del reddito.¹¹

Come analizzato nel primo capitolo, il motore che altera questi valori, determinando l'incremento storico delle disuguaglianze, è la legge di divergenza $r > g$. Nel contesto macroeconomico considerato, compreso tra l'inizio degli anni Ottanta e la fine degli anni Novanta, negli Stati Uniti il tasso di crescita dell'economia reale (g) subisce un rallentamento rispetto all'espansione dei decenni post-bellici, con un reddito reale medio per famiglia che è cresciuto a un tasso annuo modesto del

¹⁰ Piketty, *Il Capitale nel XXI Secolo*, pp. 87-88.

¹¹ *Ivi*, pp. 84-91.

1,2% dal 1976 al 2007.¹² Al contrario il tasso di rendimento di capitale (r) si mantiene costantemente elevato. Secondo la formula di Piketty, quando r supera regolarmente e in modo significativo g (il tasso di crescita del prodotto e del reddito), il sistema produce automaticamente disuguaglianze sempre più profonde. Di conseguenza, secondo le leggi di Piketty, un'accumulazione di ricchezza in inesorabile crescita, unita a un tasso di rendimento costantemente elevato producono un "capitalismo patrimoniale", ovvero un sistema in cui il capitale accumulato genera un reddito che si autoalimenta e cresce sempre più velocemente dell'economia reale. In quest'ottica, i patrimoni ereditati assumono per loro natura un rilievo sproporzionato poiché, ad accrescere in modo continuativo e sostanziale l'ampiezza dello stock di ricchezza, basta reinvestire anche solo una frazione del nuovo risparmio. Negli USA di fine millennio, tale sistema si saldò al fenomeno dei *working rich*, fondendo rendite finanziarie e salari esorbitanti. La ricchezza, dunque, si polarizza nelle mani di questa nuova élite, allontanando sempre di più le prospettive di mobilità sociale per chi possiede solo il proprio reddito da lavoro.¹³

Dal punto di vista istituzionale, la tendenza all'accumulazione negli USA di fine millennio venne accelerata in particolare dalle scelte politiche e fiscali del ventennio. Lo studio di Piketty e Saez evidenzia come la mancanza di freni istituzionali alla concentrazione della ricchezza abbia contribuito attivamente a tale cambiamento, in particolare, il venir meno dello storico strumento di limitazione naturale della concentrazione, ovvero la progressività fiscale. Se la tassazione progressiva sui salari incide solo sulla capacità di spesa corrente, quella sui redditi da capitale permette di ridurre il rendimento netto della ricchezza e frenarne direttamente il processo di riproduzione. Diminuire il prelievo fiscale equivale dunque a eliminare l'unico ostacolo alla capitalizzazione esponenziale dei grandi patrimoni, permettendo loro di autoalimentarsi all'infinito.¹⁴ L'avvento della *Reaganomics* e riforme come l'ERTA (1981) e il TRA (1986) rimossero questo vincolo, facendo crollare le aliquote marginali massime e fornendo la legittimità istituzionale al nuovo sistema economico. Le nuove norme favorirono i manager e i grandi contribuenti, i quali iniziarono a riclassificare i propri guadagni, trasformando profitti aziendali in redditi personali in virtù del vantaggioso regime fiscale.¹⁵ Questa trasformazione diede immediati risultati, infatti, dal 1986 (anno di approvazione del TRA) al 1988, la quota di reddito complessiva dell'1% più ricco degli Stati Uniti crebbe dal 7,5% al 9,5%. La riduzione delle aliquote fiscali indusse una emersione di basi imponibili precedentemente sottratte al fisco, reintroducendo nell'economia legale i capitali che, con una tassazione più elevata, sarebbero rimasti nel mercato sommerso o occultati attraverso strategie di elusione fiscale. L'intuizione della

¹² Atkinson, Piketty, Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, p. 8.

¹³ Piketty, *Il Capitale nel XXI Secolo*, pp. 48-51.

¹⁴ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, p. 23.

¹⁵ *Ivi*, pp. 2-3.

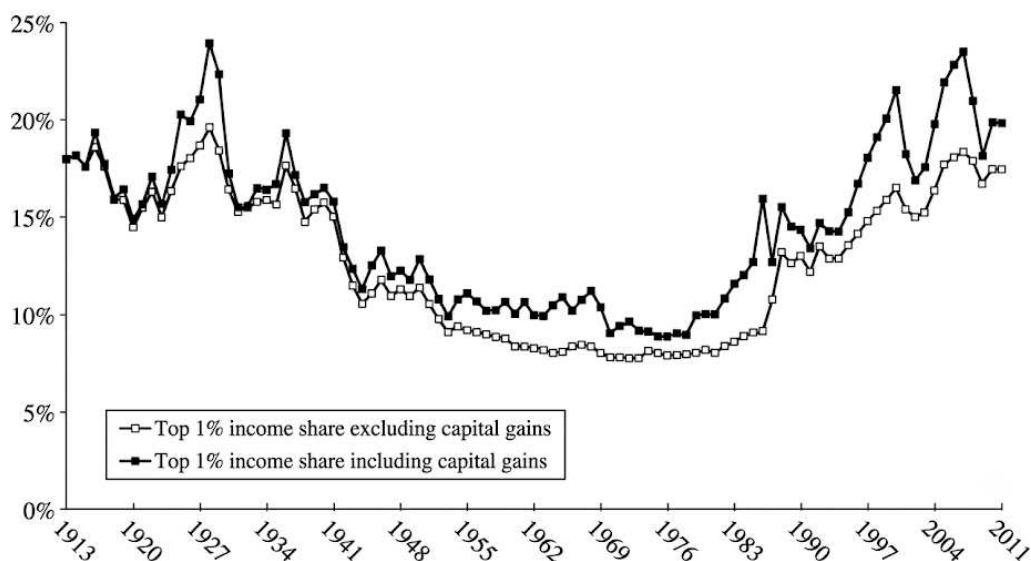
Curva di Laffer trova dunque validazione empirica a seguito delle misure fiscali di Reagan, riducendo l’elusione e riportando alla luce una vasta base imponibile.¹⁶ Tale fenomeno però consacrò una forte disuguaglianza reale, in quanto il potere d’acquisto ai vertici sociali crebbe vertiginosamente rispetto a quello della restante popolazione.

Di fronte a questo fenomeno, diversi economisti, tra cui Joel Slemrod, ipotizzarono che l’aumento della disuguaglianza visibile nei dati fiscali fosse un puro “artefatto statistico” dettato dall’emersione di redditi precedentemente occultati. Le quote reali di reddito dei percentili più alti degli Stati Uniti sarebbero dunque state elevate già in precedenza, negli anni Sessanta, ma solo una frazione minore veniva dichiarata al fisco a causa delle alte aliquote marginali. Di conseguenza, l’aumento dei redditi registrato negli anni Ottanta al vertice della distribuzione sarebbe semplicemente il risultato dell’emersione di una ricchezza già esistente ma precedentemente elusa. Il divario economico strutturale, secondo questa prospettiva, sarebbe stato altrettanto profondo prima delle riforme fiscali degli anni Ottanta tanto quanto lo è diventato in seguito. La successiva analisi condotta da Alvaredo, Atkinson, Piketty e Saez affermò che tale processo di “income shifting”, ovvero la riclassificazione artificiosa della natura dei redditi per sfruttare le aliquote fiscali più vantaggiose, non giustifica la portata strutturale e a lungo termine del fenomeno della disuguaglianza. Includendo le plusvalenze realizzate dalla vendita di azioni o quote societarie (capital gains) all’interno della distribuzione del reddito, le quali storicamente rappresentano il principale canale di elusione utilizzato per trattenere la ricchezza all’interno della società, il risultato in termini di disuguaglianza rimane uguale. I dati empirici dimostrano infatti che le quote dei redditi più alti, comprensive di plusvalenze, sono aumentate con la stessa intensità di quelle basate sul reddito ordinario (senza i capital gains), soggette alla normale imposta progressiva.¹⁷

¹⁶ *Ivi*, pp. 31-32.

¹⁷ Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez, *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, pp. 8-9.

Figura 7: La quota di reddito del percentile superiore negli Stati Uniti (1913-2011).



Il grafico proposto mette a confronto le due serie storiche: la quota dell'1% più ricco escludendo i capital gains (linea con quadratini vuoti) e includendo i capital gains (linea con quadratini pieni). Sebbene a livelli leggermente diversi, entrambe tracciano la medesima Curva a U rappresentata nella *Figura 3*, confermando che la disuguaglianza esplosa negli anni Ottanta è un fenomeno profondamente reale.

Fonte: Piketty e Saez (2003) e World Top Incomes Database, citati in Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez, *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, p. 4.

Tenendo in considerazione anche i guadagni da capitale, come rendimenti finanziari e dividendi, la quota di reddito nazionale assorbita del percentile più alto della distribuzione è passata da poco più del 9% nel 1974 al 23,5% nel primo decennio del 2000. Le serie storiche elaborate da Piketty e Saez dimostrano, inoltre, come la concentrazione sia ancora più marcata nel “frattile” superiore: nello stesso periodo, infatti, la porzione di reddito nazionale detenuta dallo 0,1% più ricco crebbe di oltre quattro volte, dal 2,7% al 12,3%.¹⁸

Il ricalcolo effettuato dai quattro economisti all'interno del saggio *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, includendo anche i capital gains, dimostra in modo empirico che la curva della disuguaglianza si impenna comunque in modo drastico, con l'1% più ricco che accumula una porzione sempre maggiore del reddito nazionale. Se l'aumento dei redditi nei percentili più alti fosse derivato unicamente dall'emersione di ricchezza precedentemente elusa, la serie storica comprensiva delle plusvalenze sarebbe dovuta rimanere elevata e invariata nel tempo, anziché mostrare la stessa impennata registrata dalla serie dei redditi ordinari. La tendenza di lungo periodo della curva della disuguaglianza è dunque reale, ma l'inclusione dei capital gains nel calcolo

¹⁸ Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, citato in Hacker, Pierson, *Winner-Take-All Politics*, pp. 15-16.

rappresenta solo la conferma empirica.¹⁹ L'attenzione in questo momento si sposta sulle cause profonde che hanno innescato questa dinamica, interrogandosi sui reali effetti delle riforme fiscali del periodo considerato sul comportamento economico dei percentili superiori.

Approfondendo l'indagine attorno alle dinamiche di disuguaglianza e alle politiche di *supply-side economics*, gli studi di Piketty, Saez e Stantcheva dimostrano come il crollo delle aliquote inaugurato dall'Amministrazione Reagan abbia una correlazione diretta con l'aumento dei redditi al vertice, attraverso uno specifico concetto macroeconomico, il "bargaining channel" (canale negoziale). Tale fenomeno si rivela però scollegato dall'incremento di produttività e crescita aziendale ipotizzato da Laffer e dalle teorie del *trickle-down* neoliberista. Gli economisti nell'articolo *Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities*, spiegano come i dirigenti e i grandi detentori di capitale, a seguito delle riforme fiscali, hanno ottenuto enormi vantaggi in termini reddituali sfruttando la propria posizione di forza all'interno dei consigli di amministrazione per esigere compensi esorbitanti. All'interno di questa narrazione, le aliquote fiscali marginali elevate avevano agito in passato come un limite naturale al livello di guadagno netto da parte dei dirigenti. Poiché il prelievo fiscale erodeva gran parte dei compensi aggiuntivi, il rendimento netto di uno sforzo negoziale aggressivo da parte dei top manager risultava piuttosto modesto in confronto al costo sociale di tali azioni negoziali. L'abbassamento delle aliquote marginali massime effettuato dal TRA del 1986 ha reso infatti conveniente per i vertici aziendali innescare pressioni e conflitti interni all'impresa, manipolando la struttura dei costi aziendali mediante politiche di riduzione dei costi del lavoro, licenziamenti e prelievi arbitrari di valore aggiunto precedentemente destinati a salari o investimenti al solo fine di massimizzare i propri compensi personali. Il taglio alle aliquote fiscali diventò un incentivo macroeconomico, che avrebbe permesso ai top manager di trattenere una percentuale netta di retribuzione maggiore rispetto a ciò che era previsto dalle norme fiscali precedenti. Si innescò così un meccanismo definito "rent extraction" (estrazione della rendita), in cui le risorse necessarie a finanziare questi "stipendi d'oro" non derivavano dalla creazione di nuova ricchezza aggregata, quanto da sottrazioni arbitrarie ai profitti dell'impresa.²⁰ Seppur in un contesto economico e storico diverso, la riflessione marxista sull'appropriazione del pluslavoro trova una correlazione macroeconomica all'interno del nuovo assetto "liberal-meritocratico". L'accumulazione di ricchezza da parte dei vertici aziendali, sfruttando la propria egemonia per estrarre a proprio vantaggio le eccedenze prodotte dal lavoro collettivo, rappresenta, in chiave contemporanea, il meccanismo di appropriazione da parte del capitalista del "pluslavoro" non retribuito della classe operaia. Il processo di "rent extraction" ha così consentito a questa nuova élite di appropriarsi di quote

¹⁹ Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez, *The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, pp. 8-9.

²⁰ Piketty, Saez, Stantcheva, *Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities*, p. 231-231.

crescenti di valore aggiunto che, in un diverso regime fiscale, sarebbero state destinate all'aumento dei salari della base lavoratrice (incrementando quello che Marx definiva capitale variabile) o al reinvestimento produttivo nell'economia reale.

L'arricchimento dei top manager aziendali in questa prospettiva corrisponde a una situazione redistributiva inversa e scollegata dall'incremento di produttività e crescita aziendale ipotizzato da Laffer e dalle teorie del *trickle-down* neoliberista: un "trickle-up" in cui un taglio fiscale sui redditi alti sposta le risorse economiche dal basso verso l'alto.²¹ Il *trickle-down* viene dunque meno al suo presupposto fondamentale, ovvero l'allargamento alla base della ricchezza complessiva prodotta.

Il "bargaining channel" sviluppato da Piketty e Saez costituisce un perno fondamentale per l'analisi delle trasformazioni mercato del lavoro in questo contesto, in particolare riguardo la ridefinizione dei rapporti di forza tra datori e dipendenti. Gli incentivi fiscali hanno spinto i dirigenti aziendali a estrarre una parte crescente del reddito e la simultanea perdita di potere contrattuale, dovuta alle nuove dinamiche politico-economiche di fine millennio ha determinato una profonda asimmetria tra la massimizzazione della capacità negoziale dei super-manager e lo svuotamento di tale potere tra i lavoratori. Lo smantellamento progressivo dei precedenti vincoli istituzionali ha permesso un aumento della forbice sociale nel mercato del lavoro, generando un divario crescente tra le parti. Questo processo costituirà la base argomentativa della sezione successiva.

3.2 Il mercato del lavoro e la ridefinizione dei rapporti di forza: l'erosione del ceto medio.

La progressiva concentrazione affermata negli Stati Uniti a partire dagli anni Ottanta, analizzata in precedenza ai vertici della distribuzione, si lega indissolubilmente a mutamenti delle condizioni salariali per il resto della popolazione profondamente diversi. La condizione del "bottom 50%" e della classe media statunitense diventarono i protagonisti di una drastica stagnazione reddituale testimoniata dalla *Figura 5*, la "Curva a elefante" di Milanovic. Come accennato in precedenza, il punto B del grafico, circa l'ottantesimo percentile globale, rappresenta la classe medio-bassa del mondo ricco, corrispondente ai paesi dell'OCSE, ovvero gli "sconfitti" dalla globalizzazione, secondo l'economista americano. Nella composizione di questa fascia mondiale, si colloca la metà più bassa della distribuzione del reddito statunitense, che riscontra una crescita reale compresa tra il 21% e il 23% tra la fine del Novecento e il primo decennio degli anni 2000, una forte stagnazione, evidenziata in particolare dal confronto con le enormi percentuali di guadagno dei percentili più alti.²²

²¹ *Ivi*, p. 240, 242.

²² Milanovic, *Ingiustizia Globale*, pp. 27-28.

Analizzando i dati dell'economia nazionale americana emerge una drastica frattura strutturale ancora più profonda rispetto allo scenario globali. Le misurazioni statistiche effettuate da Piketty, Saez e Zucman mostrano come il reddito medio al lordo delle imposte del “bottom 50%” statunitense abbia ristagnato a circa 16.000 dollari a partire dal 1980, con un crollo nella quota di ricchezza nazionale detenuta da circa il 20% nello stesso anno, al 12% nel 2014. Al contrario, la crescita del reddito nazionale medio per adulto crebbe fino a oltre i 60.000 dollari nel nuovo millennio. In questa marcata disuguaglianza nella distribuzione primaria, il sistema statale ha redistribuito solo una piccola parte dell'aumento della disuguaglianza al lordo delle imposte, rivelandosi incapace di compensare questo divario. Includendo nei calcoli l'effetto dei trasferimenti statali, per gli adulti in età lavorativa appartenenti alla metà inferiore della distribuzione si è registrata ugualmente una crescita stagnante dal 1980. Alla luce dell'evidenza quantitativa, gli economisti affermano che il “bottom 50%” della distribuzione americana è stato estromesso dalla crescita economica nazionale per oltre quarant'anni.²³

Nel periodo analizzato, come già affermato in precedenza, l'efficienza del sistema economico americano era in netta ripresa. La produttività del settore delle imprese private crebbe a un tasso annuo dell'1,7% a partire dal 1981 (gli anni delle privatizzazioni e deregolamentazioni di Reagan), una percentuale più che raddoppiata rispetto a quella registrata nel decennio precedente. Il settore manifatturiero trainò questa espansione con un tasso di crescita produttiva del 4,1%, pari a una volta e mezza la media dell'intero dopoguerra. La ricchezza aggiuntiva generata però non crebbe proporzionalmente alle retribuzioni alla base, infatti, tra 1979 e 1989, il reddito medio dei lavoratori a tempo pieno diminuì notevolmente, provocando il cosiddetto “disaccoppiamento” (decoupling) tra le due variabili, con un conseguente calo del potere d'acquisto della classe lavoratrice.²⁴ In tale dinamica, influi attivamente il vertiginoso aumento dei tassi di interesse, generato dalla forte stretta monetaria del “Volcker Shock”, il quale determinò una profonda recessione che spinse un tasso di disoccupazione oltre il 7% per tutto il decennio. I tassi furono mantenuti volutamente alti anche successivamente, sopra al 4,22% per anni, al fine di evitare che la ripresa portasse a nuove richieste di adeguamenti salariali.²⁵ Ciò fece sì che il reddito derivante dalla proprietà (interessi, rendite e affitti) crescesse tre volte più velocemente di quello da lavoro. L'ampio bacino di disoccupati, unito al progressivo smantellamento delle misure di welfare (come le riforme previste dal Welfare Reform Act) costruite del trentennio precedente, diffuse tra i lavoratori dipendenti il timore di perdere il posto di lavoro; in caso di licenziamento, la possibilità di trovare un'occupazione analoga furono minime in un contesto di forte disoccupazione e i sussidi risultarono insufficienti a garantire il tenore di vita

²³ Piketty, Saez, Zucman, *Distributional National Accounts*, pp. 557, 583.

²⁴ Meeropol, *Surrender*, pp. 128-129.

²⁵ *Ivi*, pp. 104-105.

precedente. La minaccia di disoccupazione svolse un effetto disciplinare negli ambienti di lavoro, spingendo gli occupati a una maggiore intensità lavorativa e a una minor richiesta di aumenti stipendiali. Il venir meno delle misure di protezione dei lavoratori lasciò esposti i salari reali all'erosione inflattiva, impedendo l'adeguamento. I dati dell'EPI affermano che i salari orari medi per la maggior parte dei lavoratori scesero del 7% tra il 1979 e il 1987, esito diretto della contrazione monetaria. La perdita di potere d'acquisto costrinse molte famiglie ad aumentare le ore lavorate o a far entrare nel mercato del lavoro più membri del nucleo familiare, solamente per mantenere lo standard di vita pretendete, mascherando così la contrazione dei salari orari reali all'interno nelle statistiche sui redditi familiari medi.²⁶

Per comprendere le radici del “disaccoppiamento” tra salari e produttività, è essenziale analizzare l'indebolimento strutturale del potere negoziale del lavoro rispetto al capitale. Le prime prove di questo mutamento risiedono nelle politiche di deregolamentazione del mercato inaugurate negli anni Ottanta. In questo periodo, le imprese adottarono una forte flessibilità organizzativa e contrattuale, sdoganando l'introduzione sistematica di contratti a termine, part-time e esternalizzazioni (outsourcing) per ridurre i costi operativi e massimizzare i profitti a breve termine. L'immediata conseguenza di questa transizione si riscontrò nel trasferimento del rischio economico e di impresa interamente sulle spalle dei singoli lavoratori.²⁷ Dal punto di vista salariale, tale flessibilità eliminò la certezza di una retribuzione fissa e progressiva, sostituendola con compensi volatili legati al rendimento e alla performance individuale.²⁸ La precarizzazione che ne derivò permise una forma di accumulazione in cui profitti aziendali non vennero più redistribuiti tra la forza lavoro, ma assorbiti quasi interamente dal capitale.²⁹ L'apertura a una maggiore flessibilità indebolì enormemente la contrattazione collettiva, pilastro fino a quel momento della protezione e tutela lavorativa, facilitando il trasferimento della produzione verso stati americani storicamente avversi ai sindacati o direttamente oltre i confini nazionali.³⁰ Lo spartiacque politico di questo processo fu il PATCO Strike del 1981, che, come osservato in precedenza, diede inizio a un attacco frontale volto a smantellare le fondamenta del potere negoziale della classe lavoratrice. I dati storici elaborati dal Current Population Survey (CPS) e dal Bureau of Labor Statistics (BLS) americano documentano un tracollo impressionante della densità sindacale tra il 1980 e il 2001, passando dal 23% al 13,5% di lavoratori sindacalizzati all'alba del nuovo millennio. Il numero totale di iscritti conferma il trend negativo,

²⁶ Mischel, Simon, *The Growlery: The State of Working America*, p. 50.

²⁷ Hacker, Pierson, *Winner-Take-All Politics*, p. 13.

²⁸ Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?*, p. 5.

²⁹ Hacker, Pierson, *Winner-Take-All Politics*, p. 3. Gli autori sottolineano come nel periodo compreso tra il 1979 e l'inizio della Grande Recessione, l'1% più ricco abbia assorbito da solo il 36% dell'intera crescita del reddito delle famiglie americane, lasciando al restante 99% della popolazione una quota residuale del benessere generato; un dato che permane anche al netto di tasse federali, sussidi governativi e assicurazioni sanitarie.

³⁰ *Ivi*, p. 60.

passando da una stima di 20,1 milioni di iscritti nel 1980 a 16,3 milioni nel 2001. Degno di nota è anche il calo della copertura contrattuale da 22,4 milioni a 17,9 milioni nel periodo considerato, simbolo del cedimento degli “scudi contrattuali” sul mercato del lavoro. Il calo del numero di lavoratori iscritti ai sindacati assunse proporzioni ancora più marcate se rapportato all’espansione della forza lavoro complessiva, la quale in un ventennio passò da 87,6 a 120,7 milioni di occupati, evidenziando la netta separazione tra crescita occupazionale e arretramento delle tutele. La tabella seguente riporta i dati storici sopracitati, dove è possibile constatare la portata di questo fenomeno sia in termini assoluti sia percentuali.³¹

Figura 8: Andamento storico della sindacalizzazione e del mercato del lavoro statunitense (1980-2001): occupazione, densità, copertura.

Year	Sample Size	Employment (in 1000s)	Members (in 1000s)	Covered (in 1000s)	% Mem	%Cov
1980	68,594	87,479.5	20,095.3	22,493.4	23.0%	25.7%
1981	15,433	89,538.0	19,137.3	21,453.1	21.4%	24.0%
1983	173,932	88,289.5	17,717.4	20,532.1	20.1%	23.3%
1984	177,248	92,194.2	17,339.8	19,931.5	18.8%	21.6%
1985	180,232	94,520.5	16,996.1	19,358.1	18.0%	20.5%
1986	179,147	96,902.6	16,975.2	19,277.8	17.5%	19.9%
1987	180,434	99,302.7	16,913.1	19,051.0	17.0%	19.2%
1988	173,118	101,407.4	17,001.7	19,241.3	16.8%	19.0%
1989	176,411	103,479.6	16,960.5	19,197.6	16.4%	18.6%
1990	185,030	104,875.5	16,776.0	19,105.1	16.0%	18.2%
1991	179,560	103,722.6	16,611.8	18,789.9	16.0%	18.1%
1992	176,846	104,668.3	16,418.2	18,578.5	15.7%	17.7%
1993	174,595	106,101.3	16,627.5	18,682.4	15.7%	17.6%
1994	170,804	107,987.8	16,740.3	18,842.5	15.5%	17.4%
1995	170,307	110,038.1	16,359.6	18,346.3	14.9%	16.7%
1996	152,190	111,960.3	16,269.4	18,158.1	14.5%	16.2%
1997	154,955	114,533.0	16,109.9	17,923.0	14.1%	15.6%
1998	156,990	116,729.9	16,211.4	17,918.3	13.9%	15.4%
1999	159,378	118,963.5	16,476.7	18,182.3	13.9%	15.3%
2000	161,126	120,785.6	16,258.2	17,944.1	13.5%	14.9%
2001	171,533	120,707.6	16,288.8	17,878.1	13.5%	14.8%

Fonte: analisi effettuata su dati storici del Current Population Survey (CPS), elaborati dal Bureau of Labor Statistics (BLS), riportati nel database Union Membership and Coverage Database from the Current Population Survey: All Wage and Salary Workers (Hirsh, Macpherson, Even).

³¹ Dati storici del Current Population Survey (CPS), elaborati dal Bureau of Labor Statistics (BLS), riportati nel database Union Membership and Coverage Database from the Current Population Survey: All Wage and Salary Workers (Hirsh, Macpherson, Even). https://unionstats.com/members/htm/members_all.htm (consultato il 9 luglio 2026).

Il declino sindacale alterò l'intero ecosistema salariale americano, invertendo il cosiddetto "effetto spillover" (effetto cascata) dei "Trenta Gloriosi". Durante i decenni di massima espansione, le associazioni sindacali negoziarono retribuzioni generose per i membri, che molte aziende non sindacalizzate utilizzarono come parametro di riferimento, portando a un aumento salariale per la maggior parte dei lavoratori al fine di arginare le minacce di sciopero e di evitare l'unione sindacale di dipendenti non iscritti. Il crollo della densità sindacale a seguito delle politiche inaugurate da Reagan, erose progressivamente il sistema di contrattazione collettiva. Le imprese persero così l'incentivo a mantenere alti i salari minimi di settore. Il sociologo Jake Rosenfeld dimostrò come l'influenza positiva dei sindacati sulle retribuzioni dei lavoratori non iscritti si sia drasticamente ridotte, stimando che l'"effetto spillover" sui salari settimanali calò di oltre il 40% tra il 1973 e il 2009.³²

Se il collasso dell'attività sindacale statunitense fu un fattore interno per la caduta reddituale della classe media statunitense, le controparti esterne del processo neoliberalista iniziato negli anni Ottanta ne accelerarono il crollo e ne aumentarono enormemente la portata. Come accennato nella sezione 2.3, l'integrazione economica globale e la ratifica del NAFTA del 1993 rese le prestazioni lavorative più facilmente sostituibili dai servizi di altre persone oltre i confini nazionali. La globalizzazione di fine millennio rese asimmetrica l'apertura dei mercati, alterando strutturalmente l'elasticità della domanda di lavoro e indebolendo la classe operaia rispetto al capitale; vale a dire che tale fenomeno rese la domanda per i servizi di lavoratori non qualificati più elastica e sostituibile, permettendo ai datori di lavoro di reagire alle richieste salariali ricorrendo all'outsourcing o agli investimenti all'estero. Oltre alla minaccia di disoccupazione, in questo momento l'ulteriore arma negoziale divenne la minaccia di delocalizzazione.³³ La ricerca svolta dalla storica americana Kate Bronfenbrenner, analizzando i settori industriali più mobili come la manifattura e la logistica, sottolinea come tra il 1993 e il 1995 la minaccia di chiusura degli impianti sia stata utilizzata nel 62% delle campagne di sindacalizzazione e, in più di un caso su dieci, i datori di lavoro hanno paventato apertamente un trasferimento in Messico in caso di vittoria sindacale. I risultati concreti mostrano come il 12% dei datori di lavoro ha effettivamente concretizzato i ricatti e le minacce, chiudendo parte degli stabilimenti prima ancora di negoziare il primo contratto collettivo.³⁴ L'elasticità della domanda di lavoro, amplificata dalla globalizzazione, ha quindi privato i lavoratori manifatturieri americani della loro capacità contrattuale. La delocalizzazione fu dunque una delle diverse strategie di disciplinamento che ha forzato la classe storicamente più sindacalizzata del paese ad accettare concessioni salariali pur di evitare il rischio di desertificazione industriale.

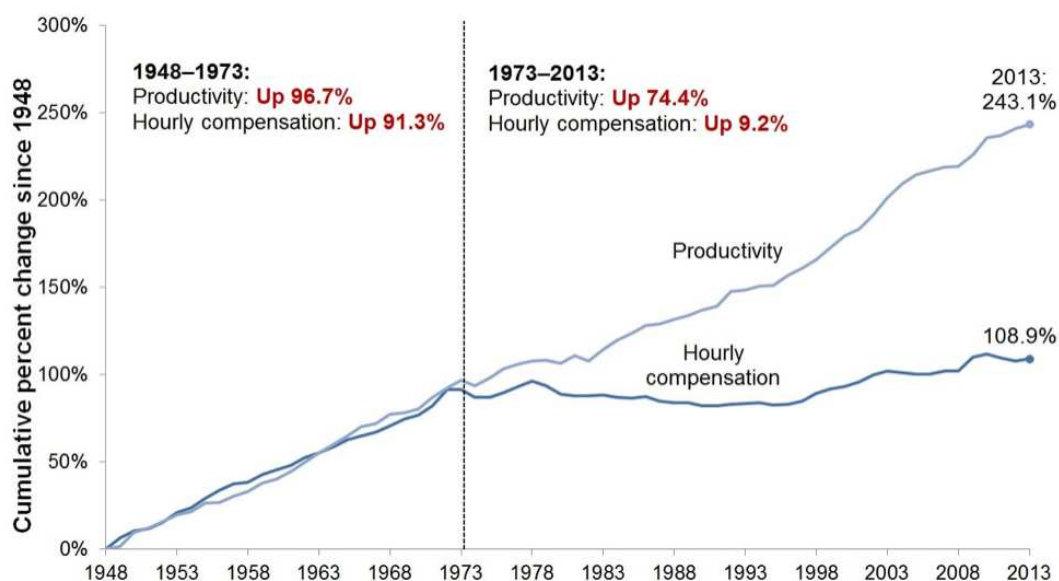
³² Rosenfeld, *What Unions No Longer Do*, pp. 75-77.

³³ Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?*, pp. 4, 12-13.

³⁴ Bronfenbrenner, *We'll Close! Plant Closings, Plant-Closing Threats, Union Organizing and NAFTA*, p. 1.

Al termine dell'analisi proposta, è possibile affermare che la stagnazione del potere d'acquisto per i lavoratori si è verificata in piena contraddizione con l'efficienza economica. Le elaborazioni dell'EPI sul cosiddetto “productivity-pay gap” (divario tra produttività e salari) dimostrano che, mentre nel trentennio postbellico (1948-1973) le retribuzioni orarie e la produttività erano cresciute in parallelo, rispettivamente del 91,3% e del 96,7%, dalla seconda metà degli anni Settanta fino al 2013 la produttività netta crebbe del 74,4%, mentre la retribuzione reale dei lavoratori aumentò del misero 9,2%.³⁵ La maggior libertà del capitale, unita all'indebolimento del potere negoziale, permise dunque alle imprese di trattenere quasi interamente le rendite e i profitti dal progresso tecnologico di fine anni Novanta. La globalizzazione divenne dunque lo strumento di estrazione asimmetrica che ha sistematicamente escluso la classe lavoratrice dai benefici della crescita nazionale.³⁶ L'andamento grafico di tale processo è raffigurato nel diagramma sottostante.

Figura 9: Divergenza tra crescita della produttività e retribuzioni orarie nel settore privato statunitense (1948-2013).



Fonte: elaborazione dell'Economic Policy Institute (EPI) dei dati del Bureau of Labor Statistic (BLS) e Bureau of Economic Analysis (BEA), citata in Mishel, Gould, Bivens, *Wage Stagnation in Nine Charts*.

³⁵ Mishel, Gould, Bivens, *Wage Stagnation in Nine Charts*, Economic Policy Institute (EPI), <https://www.epi.org/publication/charting-wage-stagnation/>, epi.org (consultato il 9 luglio 2026).

³⁶ Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?*, pp. 2-5.

La vulnerabilità esterna causata dall'avvento del commercio globale, combinata alla distruzione interna della densità sindacale, privò inoltre la classe lavoratrice delle barriere precedenti contro la dispersione salariale. Il declino dell'istituzione che fungeva da contrappeso alla polarizzazione del mercato del lavoro segnò la fine di un pilastro capace di imporre norme di equità salariale all'intero sistema produttivo. Infatti, la sola appartenenza al sindacato garantiva un premio salariale che fino agli inizi degli anni Ottanta consisteva in un vantaggio retributivo del 30% rispetto ai non iscritti del settore privato: era il risultato dell'appartenenza in quanto tale. Tale differenza salariale in percentuale è definita "Union Wage Premium", strumento che durante i "Trenta Gloriosi" riuscì a garantire remunerazioni dignitose anche a chi non possedeva qualifiche specialistiche. La sua erosione lasciò i lavoratori meno istruiti, già orfani del sindacato, privi di ogni difesa contrattuale.³⁷ L'evoluzione tecnologica di fine millennio ha aumentato costantemente la domanda di manodopera altamente qualificati, alimentando il fenomeno dello "skill-biased technological change" (SBTC, progresso tecnologico orientato alle competenze). Se in passato l'espansione dell'istruzione di massa riuscì a tenere il passo con queste nuove esigenze, a partire dagli anni Ottanta la corsa rallentò. La carenza nell'offerta di competenze avanzate, unita alla scomparsa degli scudi contrattuali sindacali, accentuò la divergenza salariale.³⁸ Se da un lato i lavoratori specializzati furono in grado di intercettare le opportunità tecnologiche incrementando i propri redditi, d'altro canto la manodopera non qualificata, ormai priva della protezione dell'"Union Wage Premium" ed esposta alla spietata concorrenza internazionale, subì una drastica contrazione dei salari. Il mercato riuscì dunque a erodere le norme di equità sindacale, convertendo i divari formativi in disparità di reddito senza precedenti.

L'appendice conclusiva dello studio di questa sezione mira ad indagare il ruolo delle strutture politiche in tale scollamento distributivo. La perdita di potere negoziale sui posti di lavoro, unita alle conseguenze esogene del commercio globale, si scontrò con una contestuale riduzione delle politiche redistributive statali. In virtù degli studi effettuati anche nei capitoli precedenti, è possibile comprendere come le istituzioni governative americane abbiano orchestrato tale processo, non limitandosi a intervenire solamente dopo il corso naturale del mercato, ma agendo attivamente sulla distribuzione primaria del reddito, modellando le decisioni economiche fondamentali dei consumatori, delle imprese e dei lavoratori. I politologi statunitensi Jacob Hacker e Paul Pierson individuarono due canali d'azione attraverso i quali il potere politico ha potuto cambiare il sistema economico americano. In primo luogo, attraverso le politiche di deregolamentazione finanziaria, i tagli fiscali e l'indebolimento del diritto del lavoro, il governo ha potuto riscrivere le "regole del

³⁷ Rosenfeld, *What Unions No Longer Do*, pp. 44-45.

³⁸ Goldin, Katz, *The Race between Education and Technology*, pp. 19, 287-288. Dal punto di vista formativo, la progressiva esclusività dell'istruzione universitaria statunitense ha limitato la mobilità sociale e ostacolato l'ascesa della classe lavoratrice, finendo per premiare solamente un'élite ristretta e altamente qualificata.

gioco”, modificando la distribuzione del reddito ancora prima che venisse applicata qualsiasi forma di tassazione, lasciando che le disuguaglianze esplodessero già nella fase di distribuzione primaria, scardinando radicalmente l’assetto egualitario del sistema che aveva preceduto tali riforme. D’altro canto, i due autori sottolineano un ruolo altrettanto decisivo dello Stato, il “policy drift”, ovvero “l’inazione deliberata” di fronte alle realtà mutevoli del mercato.³⁹ Il mancato aggiornamento di normative fondamentali quali i minimi salariali, erosi dall’inflazione, e l’assenza di vigilanza sulle pratiche finanziarie, ha permesso alle disuguaglianze di mercato di acquisire una consistenza di tipo sistemico senza alcun correttivo. Il ritiro statale dalle misure di welfare accentuò il divario retributivo, lasciando la classe lavoratrice americana vittima di una duplice sconfitta, perdendo il proprio potere contrattuale all’interno del luogo di lavoro, pressato dai cambiamenti tecnologici e dalla competizione globale nella fase di generazione del reddito primario, e in secondo luogo è stata vittima di un apparato statale che ha sistematicamente e deliberatamente scelto di non compensare tali perdite attraverso la leva fiscale e sociale. Hacker e Pierson vedono nel caso americano un’anomalia rispetto all’intero scenario occidentale dove le disuguaglianze economiche sono state affrontate con precise strategie. Il governo federale statunitense ha di fatto ridotto le misure di sicurezza che avrebbero potuto ammortizzare gli shock economici derivanti dalle pressioni del mercato per i gradini inferiori della scala di reddito.⁴⁰ La contrazione delle politiche redistributive fu il coronamento di una strategia politica precisa in grado di mutare la realtà socio-economica costruita fino a quel momento nei suoi fondamenti più profondi. Un’analisi approfondita del fenomeno sarà il tema della sezione conclusiva dello studio proposto.

3.3 La metamorfosi del patto sociale

L’analisi effettuata sulle dinamiche macroeconomiche e sulla concentrazione della ricchezza tra gli anni Ottanta e Novanta mette in luce come la disuguaglianza si sia consolidata in questo ventennio. Essa cessa di essere considerata un’anomalia transitoria da correggere tramite l’intervento pubblico, per trasformarsi nell’esito strutturale e giuridicamente tutelato di un nuovo assetto istituzionale.

La fine del XX secolo fu segnata da un drastico processo di destrutturazione del sistema di welfare e dell’assistenza sociale. In tale contesto lo Stato muta la propria natura in relazione al cambiamento paradigmatico del periodo, smettendo di operare come garante contro le incertezze del mercato per promuovere attivamente un modello sociale ed economico in cui i costi della riproduzione sociale vengono trasferiti interamente sulle spalle dei singoli individui. La presente analisi mira a delineare questa progressiva metamorfosi del patto sociale, che ha sostituito le vecchie reti di protezione con

³⁹ Hacker, Pierson, *Winner-Take-All Politics*, pp. 52-56.

⁴⁰ *Ivi*, pp. 52-69.

nuove forme di sussistenza e di controllo. In definitiva, sarà possibile osservare come l'arretramento delle garanzie pubbliche abbia costruito un nuovo ordine normativo e morale, fondato su un preciso processo di "individualizzazione" trasversale a tutti gli ambiti socio-economici.

Come osserva l'economista americano Joseph Stiglitz, *"il livello di disuguaglianza in America non è inevitabile, non è il risultato di leggi economiche inesorabili". È questione di politica e di politiche.*⁴¹ Questa affermazione definisce perfettamente il quadro del percorso tracciato finora. Lo Stato, ritirandosi dal proprio ruolo di garante e pianificatore, lasciò un vuoto normativo che espose i cittadini alle dinamiche più aggressive del capitale. Tale abdicazione della politica statale alle proprie funzioni regolatrici produsse asimmetrie sociali insostenibili. Le garanzie sottratte alla base finirono per rafforzare i vertici aziendali, i mercati e il settore finanziario, dotandosi di un potere sempre crescente. In questa lacuna istituzionale si inserirono le imprese che, liberate dai costi della protezione sociale, si orientarono al solo obiettivo della massimizzazione dei profitti azionari. Stato e imprese agirono in stretta sincronia in questa transizione e, mentre le aziende alleggerivano i propri bilanci a vantaggio dell'azionariato, l'apparato pubblico fece in modo che, in assenza di tutele, il rischio potesse essere trasformato in debito privato. Il focus statale si spostò dunque dalla sicurezza dei cittadini alla garanzia dei profitti finanziari. Le incertezze e i costi del mercato non scomparvero, ma finirono per gravare interamente sui fragili bilanci dei lavoratori e delle loro famiglie.⁴² In precedenza, il compromesso post-bellico vide i lavoratori e le loro aziende crescere e cadere insieme, condividendo il rischio di incertezza del mercato così come i guadagni di produttività. Il nuovo patto sociale riguardò il guadagno individuale, con i due fattori che rimangono insieme solamente finché è vantaggioso per entrambi.⁴³ Questa trasformazione viene definita da Hacker il "Grande Spostamento del Rischio" (The Great Risk Shift), la caratteristica distintiva dell'economia americana contemporanea.

La transizione verso il nuovo paradigma venne alimentata da una netta revisione economica e aziendale, la quale trovò la legittimazione ideologica all'interno degli scritti di Milton Friedman e della Scuola di Chicago, in particolare nel saggio *The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits*, scritto nel 1970. Nel manifesto per la nuova dottrina d'impresa, l'autore critica aspramente la "coscienza sociale" delle imprese e la loro promozione di opere di welfare, definendo tali azioni come un *socialismo puro, non adulterato e potenzialmente sovversivo*, in quanto l'azienda, decidendo unilateralmente di finanziare fini sociali, versa il carico economico di tale scelta sui propri azionisti, sui consumatori o sui dipendenti. Se dunque si accetta l'idea che il settore privato debba farsi carico

⁴¹ Stiglitz, *La grande frattura*, p. X.

⁴² Hacker, *The Great Risk Shift*, pp. 5-7.

⁴³ *Ivi*, p. 66.

del benessere sociale, viene meno la separazione tra mercato e Stato ed ogni decisione economica diventa una decisione politica, allargando la sfera di controllo collettivista su ogni attività umana e restringendo lo spazio per la libertà di scelta del singolo individuo.⁴⁴ Il pensiero di Friedman decretò la fine dell'azienda come "scudo sociale", subordinando ogni azione imprenditoriale esclusivamente al profitto e in conformità delle "regole del gioco". Seguendo i dettami della linea monetarista e del pensiero neoliberista, l'impresa venne sollevata da ogni mandato sociale, il tutto all'interno del medesimo assetto statale. Il nuovo capitalismo degli "shareholder" (azionisti) trasformò l'incertezza economica del mercato deregolamentato da problema collettivo a una responsabilità strettamente individuale.

Questa inedita condizione generò importanti ripercussioni oltre la sfera esclusivamente economica, interessando l'intero panorama intellettuale contemporaneo. In particolare, il sociologo Zygmunt Bauman sottolinea come, nel momento in cui lo Stato si ritira dal proprio ruolo di regolatore e coordinatore e l'impresa recide i legami di solidarietà, i ponti istituzionali precedentemente costruiti per mitigare i rischi del mercato crollano, lasciando il singolo in una profonda angoscia esistenziale. Di conseguenza, l'aumento delle libertà individuali finisce per coincidere paradossalmente con l'aumento dell'impotenza collettiva. Questa libertà, privata di reti di protezione, si rivela illusoria, poiché asseconda semplicemente la logica del mercato, sancendo la paralisi dell'azione politica.⁴⁵

È possibile comprendere le conseguenze del "Grande Spostamento del Rischio" analizzando le condizioni materiali degli individui, osservabili attraverso l'instabilità all'interno degli estratti conto, dei mutui e delle cartelle cliniche. La narrazione neoliberista, in particolare a partire dagli anni Novanta, giustificò la crescente disparità economica e sociale ricorrendo alla logica del SBTC, sostenendo che la disuguaglianza sia un esito inevitabile della globalizzazione e delle trasformazioni tecnologiche che favorirebbero esclusivamente i lavoratori più qualificati e sottoposti a miglior formazione. Tuttavia, come osserva Stiglitz, è fuorviante concepire la disuguaglianza come un mero prodotto ineluttabile della digitalizzazione; essa va analizzata in relazione alle scelte politiche che hanno favorito l'estrazione di ricchezza da parte dei vertici a discapito della collettività, scegliendo deliberatamente di disinvestire nelle infrastrutture pubbliche, nel sistema di istruzione, in quello sanitario e nelle reti di protezione sociale.⁴⁶

In questo contesto di decostruzione del welfare l'istruzione subì un cambiamento drastico: concepita in precedenza come un bene collettivo e un diritto sociale funzionale al progresso nazionale, il sistema scolastico venne ridefinito, secondo i dettami di Chicago, in termini strettamente

⁴⁴ Friedman, *The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits*, pp. 122-123, 126.

⁴⁵ Bauman, *La solitudine del cittadino globale*, pp. 10-12.

⁴⁶ Stiglitz, *La grande frattura*, pp. 124-125.

economici e individualistici. In particolare, l'economista statunitense Gary S. Becker inquadrò l'istruzione come una forma di "capitale umano", equiparandola a un investimento aziendale basato sull'assunto che la scuola aumenti la produttività e il reddito futuro dell'individuo istruito.⁴⁷ In quest'ottica, il rendimento economico dell'istruzione diventa dunque privato e, di conseguenza, l'onere finanziario dell'investimento deve ricadere interamente su colui che ne trarrà profitto, ovvero i singoli studenti. Il governo federale, in linea con tale dottrina, iniziò a tagliare i fondi pubblici per le università e i college pubblici con una media del 26% in termini reali tra l'anno accademico 1990-1991 e 2009-2010. L'istruzione pubblica diventò sempre più privatizzata, poiché gli studenti e le loro famiglie vennero lasciati a farsi carico dei costi aumentati. Le rette delle istituzioni pubbliche quadriennali sono aumentate del 244% tra il 1980-1981 e il 2010-2011 e contemporaneamente le sovvenzioni pubbliche per i redditi bassi, rimasero stagnanti, arrivando a coprire solamente il 54% del valore delle tasse universitarie.⁴⁸ Il paradosso del nuovo sistema si lega indissolubilmente allo sbocco lavorativo descritto in precedenza, infatti, mentre il mercato del lavoro deregolamentato esige requisiti sempre più elevati per sfuggire alla precarietà, i salari reali offerti sono crollati. Le competenze avanzate, sebbene fondamentali per l'ascesa nel nuovo mondo del lavoro, divennero investimenti altamente rischiosi, costosi e difficili da ottenere e non fornirono alcuna garanzia di stabilità economica, data l'immobilità salariale del periodo.⁴⁹ Per colmare il divario tra i costi elevati dell'istruzione e i bassi redditi familiari, gli studenti approfittarono della flessibilità concessa nell'erogazione nei prestiti, assumendosi crescenti quantità di debito per garantirsi la possibilità di studiare. I dati empirici mostrano come, tra il 1977 e il 2003, il valore dei prestiti studenteschi sia aumentato dell'833%, con il debito medio alla laurea per gli studenti delle istituzioni pubbliche quadriennali che ha raggiunto i 22.011 dollari nel 2010, quasi il doppio rispetto ai 12.157 dollari medi registrati nel 1992.⁵⁰ Il debito studentesco, che doveva garantire emancipazione, divenne dunque uno strumento di controllo e selezione sociale. I giovani si trovarono dunque intrappolati in un "doppio legame" di natura socio-economica: per accedere ai percorsi accademici e ambire alla mobilità sociale si indebitarono per migliaia di dollari, ma se non fossero riusciti a terminare gli studi sarebbero rimasti senza il titolo di laurea e con enormi debiti da estinguere.⁵¹ L'investimento iniziale portò spesso a un vicolo cieco, dove il mancato raggiungimento dell'obiettivo accademico generò una vulnerabilità economica permanente, disciplinando l'individuo all'accettazione della precarietà imposta dalle forze

⁴⁷ Becker, *Human Capital*, pp. 15-19.

⁴⁸ Mettler, *Degrees of Inequality*, pp. 11, 53.

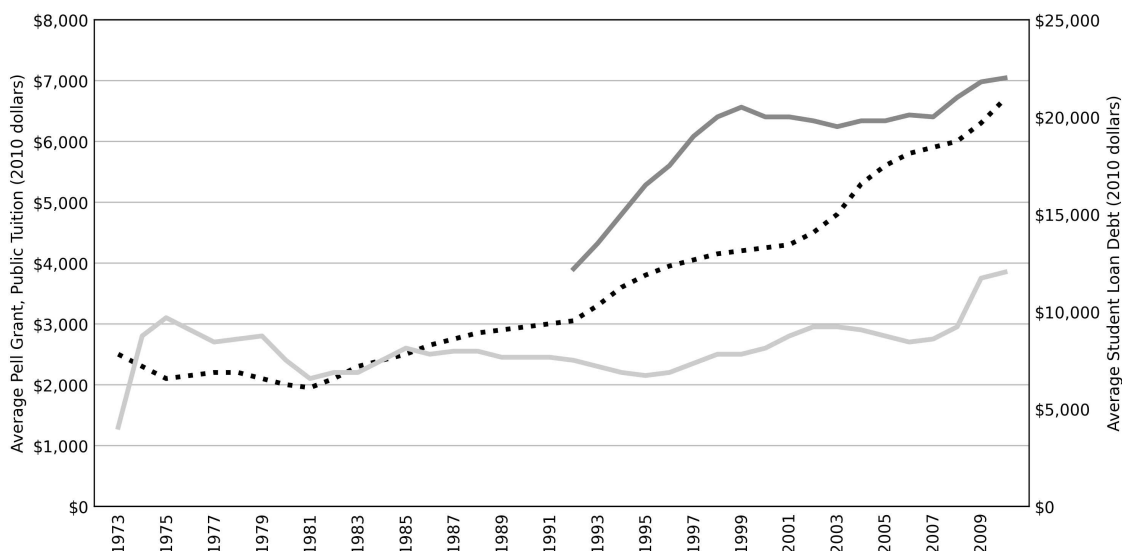
⁴⁹ Hacker, *The Great Risk Shift*, p. 75.

⁵⁰ Mettler, *Degrees of Inequality*, p. 53. Per il dato sull'aumento in percentuale del valore dei prestiti studenteschi nel periodo compreso tra il 1977 e il 2003: Hacker, *The Great Risk Shift*, p. 75.

⁵¹ Hacker, *The Great Risk Shift*, p. 75.

di mercato. L'istruzione, sotto il peso del debito e della disuguaglianza, cessò così di essere un ascensore sociale.⁵²

Figura 10: evoluzione dei costi universitari, del debito studentesco e dei sussidi statali (Pell Grants) negli USA (1973-2010).



Il grafico, intitolato *Pell Grants Fall Behind and Student Borrowing Soars as Tuition Rises at Four-Year Public Institutions*, illustra l'andamento dei costi e dei finanziamenti per le università pubbliche americane a ciclo unico (4 anni). Tutti i valori sono aggiustati all'inflazione (calcolati in dollari del 2010).

1. Linea punteggiata scura (Costo delle rette): mostra come il costo delle università pubbliche sia cresciuto in modo costante a partire dai primi anni Ottanta, passando da circa 2.000 dollari a sfiorare i 7.000 dollari annui verso il 2009/2010.
2. Linea continua chiara (Sussidi Pell Grant): rappresenta le borse di studio statali a fondo perduto. Negli anni Settanta coprivano quasi interamente o superavano il costo della retta media. A partire dai primi anni Ottanta, questa linea rimane per lo più piatta (tra i 2.000 e i 3.000 dollari), creando un "gap" sempre più ampio rispetto al costo reale dell'istruzione.
3. Linea continua scura (Debito medio alla laurea): rappresenta la conseguenza diretta del divario descritto in precedenza. Inizia ad essere tracciata a partire dal 1992/1993, partendo da 12.157 dollari e impennandosi vertiginosamente fino a raggiungere i 22.011 dollari nel 2010.

Fonte: US Department of Education, *Federal Pell Grant Program End-of-Year Report*, <http://www2.ed.gov/finaid/prof/resources/data/pell-data.html>; *Digest of Education Statistics*, Table 349, http://nces.ed.gov/programs/digest/d12/tables/dt12_349.asp; Mark Kantrowitz, "Debt at Graduation for Bachelor's Degree Recipients (Public Colleges)", FinAid.org, citato in Mettler, *Degrees of Inequality*, p. 53.

⁵² Stiglitz, *La grande frattura*, p. 165.

Proseguendo con l'analisi dell'erosione della certezza della classe media americana, la questione lavorativa e le barriere legate all'istruzione si intrecciano, in questo contesto, al sistema sanitario. Storicamente, quest'ultimo fu indissolubilmente associato alla figura del datore di lavoro, in virtù del retaggio diretto del compromesso post-bellico. Già durante la Seconda Guerra Mondiale, infatti, le imprese americane assunsero la responsabilità dell'assistenza sanitaria per i propri dipendenti al fine di aggirare i controlli e i tetti massimi imposti sui salari. Per decenni, datori di lavoro e grandi sindacati industriali (principalmente le grandi sigle affiliate al CIO, Congress of Industrial Organizations) supportarono questo modello privatistico, creando un singolare patto sociale in cui l'azienda forniva delle prestazioni di welfare, capaci di garantire sicurezza economica e medica. Tra il 1940 e il 1950, l'assicurazione sanitaria passò dal coprire 12 milioni di cittadini a 76,6 milioni, raggiungendo per la prima volta la maggioranza degli americani.⁵³ Tale assetto si configurò in un modello peculiare di "welfare occupazionale" (occupational welfare) in cui lo Stato delegava e incentivava fiscalmente la gestione privata dei servizi sanitari, subordinando l'accesso ai diritti sociali e alla protezione medica allo status di lavoratore dipendente.⁵⁴ Tuttavia, le trasformazioni del mercato del lavoro del periodo causarono una crescente instabilità dei rapporti d'impiego, spingendo l'individuo verso una situazione di precariato sia economico che sanitario. All'aumentare dei costi delle cure mediche negli Stati Uniti, mantenere l'assicurazione per migliaia di dipendenti a basso salario diventò insostenibile per i bilanci aziendali. Per tagliare le spese e i costi del lavoro, le imprese e le grandi multinazionali iniziarono a massimizzare la flessibilità, esternalizzando interi rami d'azienda meno qualificati (pulizie, sicurezza, logistica) a società terze o agenzie interinali che offrivano salari più bassi e tutele minime o nulle. Il lavoratore, ormai formalmente autonomo o precario, venne escluso dai benefit corporativi e gettato nel libero mercato delle assicurazioni sanitarie, un ambiente caratterizzato da costi spesso proibitivi e da una vulnerabilità cronica. Il riscontro empirico individuato da Hacker è netto: nel 2003 il numero degli americani privi di assicurazione raggiunse i 47 milioni; tra coloro che invece ne erano provvisti, il 40% sosteneva spese mediche superiori al 10% del reddito familiare, mentre per circa un terzo di essi tale incidenza superava il 20%.⁵⁵ In questo passaggio, anche il concetto stesso di malattia subì un cambiamento ideologico. In relazione al "Grande Spostamento del Rischio" teorizzato da Hacker, le cure mediche non furono più un rischio sociale collettivo, bensì un problema strettamente privato che i cittadini dovettero gestire autonomamente. Contrarre una malattia, invece di essere un evento da mitigare con il mutuo soccorso sociale, divenne così una "sfortuna" privata o, nelle derive ideologiche più estreme, una colpa individuale imputabile a una scarsa previdenza finanziaria. Precarietà lavorativa e costi

⁵³ Hacker, *The Great Risk Shift*, pp. 43-44, 146.

⁵⁴ Titmuss, *Essay on "The Welfare State"*, pp. 50-51.

⁵⁵ Hacker, *The Great Risk Shift*, pp. 82, 142.

sanitari deregolamentati generarono una drastica coincidenza tra il collasso fisico e quello finanziario, uno scenario drammatico in cui le necessità mediche divennero l'anticamera della bancarotta, portando all'estrema disperazione la classe lavoratrice. Pagare il mutuo, saldare la bolletta dell'assicurazione sanitaria fino a fare semplicemente la spesa furono scelte spesso impossibili per diverse famiglie americane, le quali hanno visto la propria intera vita economica annientata dal cedimento del proprio corpo. Nell'America neoliberale, la perdita del posto di lavoro andò ben oltre la dimensione salariale, esponendo milioni di lavoratori al collasso sistemico e biologico.⁵⁶

Per completare il quadro fin qui delineato, è necessario osservare come il paradigma neoliberista e il “Grande Spostamento del Rischio” abbiano investito la realtà sociale dell'individuo a partire dalla sua dimensione quotidiana. La contrazione dei redditi reali, determinata dalle profonde trasformazioni del mercato del lavoro e dal progressivo arretramento dello Stato sociale, ostacolò la naturale ripresa dei consumi, rallentando l'intero circuito economico. Per stimolare la domanda aggregata, il capitalismo contemporaneo individuò una soluzione in ciò che il politologo britannico Colin Crouch ha definito “keynesismo privatizzato” (Privatised Keynesianism). Il taglio delle politiche sociali e il successivo trasferimento del debito alle famiglie spinsero i cittadini – desiderosi di mantenere inalterato il proprio tenore di vita nonostante i salari stagnanti e i servizi pubblici sempre più onerosi – a ricorrere al credito al consumo e all'indebitamento immobiliare per finanziare la vita di tutti i giorni. A fronte di un contesto di declino delle tutele pubbliche, l'acquisto di un bene tangibile (come la casa) si trasformò nell'unico baluardo per garantirsi una stabilità a lungo termine, diventando una forma di auto-assicurazione contro l'indigenza della vecchiaia. Il ripiegamento verso il mercato immobiliare rappresentò dunque una risposta strategica delle famiglie per colmare i vuoti lasciati dallo Stato sociale. Per assecondare tale dinamica e colmare il divario tra prezzi in aumento e retribuzioni bloccate, il sistema bancario e le istituzioni finanziarie deregolamentarono l'accesso al credito, offrendo mutui a condizioni estremamente flessibili e accessibili. In questo modo, furono gli individui, e non più i governi, ad assumersi il debito necessario per stimolare e sostenere l'economia.⁵⁷ L'enorme liquidità immessa nel sistema alimentò una gigantesca bolla immobiliare, spingendo gli istituti di credito a concedere finanziamenti talvolta maggiori del 100% del valore effettivo dell'immobile stesso (Loan-to-Value).⁵⁸ Le famiglie si ritrovarono così con una ricchezza puramente teorica ma in continua crescita; in contemporanea, il sistema finanziario fornì loro strumenti atti a convertire il valore ipotetico in liquidità immediata per finanziare i consumi correnti.

⁵⁶ Warren, Warren Tyagi, *The Two-Income Trap*, pp. 8, 61, 84.

⁵⁷ Crouch, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, pp. 382, 390. Si fa riferimento, in particolare, ai famigerati mutui subprime, prestiti ad alto rischio connessi a mutuatari con profili di credito deboli, spesso privi di redditi certificati o garanzie dimostrabili.

⁵⁸ Stiglitz, *La grande frattura*, pp. 46-47, 54.

In particolare, ciò avvenne attraverso meccanismi come gli equity loans, ovvero prestiti e linee di crediti concessi utilizzando il valore patrimoniale della casa come collaterale.⁵⁹ L'abitazione di proprietà mutò la sua stessa natura, trasformandosi in un vero e proprio asset finanziario domestico da cui attingere per coprire spese mediche, rette universitarie o imprevisti quotidiani.

Si costituì dunque un nuovo e precario assetto sociale, spesso definito “welfare immobiliare” (asset-based welfare), nel quale la protezione sociale pubblica e universalistica veniva sostituita da una fragile dipendenza individuale dall'andamento dei mercati immobiliari e creditizi. La sicurezza a lungo termine di un nucleo familiare finì per poggiare interamente sulla capacità della propria abitazione di preservare o incrementare il proprio valore commerciale sui mercati finanziari.⁶⁰ Crouch individua in questo slittamento l'intrinseca instabilità e pericolosità di un sistema in cui il benessere della classe media è ancorato non a fattori reali e solidi dell'economia, come la crescita salariale o la stabilità all'occupazionale, quanto all'andamento incontrollabile della speculazione finanziaria.

La diretta conseguenza di questa instabilità iniziata negli anni Novanta fu lo scoppio della bolla immobiliare nel 2007-2008, il quale comportò il prosciugamento della liquidità bancaria e difficoltà diffuse di finanziamento.⁶¹ I prezzi delle case crollarono verticalmente e contestualmente i tassi di interesse si impennarono, lasciando milioni di famiglie con debiti superiori al valore reale dei loro immobili e nell'impossibilità di pagare le rate e di accedere a ulteriore credito. Verso la fine del 2006, oltre due milioni di mutuatari subprime avevano già subito il pignoramento della propria abitazione o si trovarono in una condizione di imminente insolvenza, mettendo a rischio circa 164 miliardi di dollari di patrimonio immobiliare accumulato.⁶² Il keynesismo privatizzato si rivelò un gigantesco castello di carte che, al momento del collasso, scaricò sui cittadini gli effetti devastanti di una crisi globale, sfociando in una radicale vulnerabilità della vita democratica e sociale.

L'accesso a diritti fondamentali (quali la salute, l'istruzione e l'abitazione) venne dunque mediato e subordinato all'inserimento individuale nel mercato del credito. La ristrutturazione politica neoliberale assecondò questo trasferimento di responsabilità dello Stato al singolo secondo una prospettiva volta a favorire la ricerca di rendite finanziarie; nel mentre, il cittadino, privato dei servizi di assistenza pubblica, si trovò costretto a rivolgersi ad attori finanziari privati, i quali operarono proprio in tale mercato atto a estrarre valore dai bisogni riproduttivi primari della popolazione.

Se lo Stato intervenne attivamente per deregolamentare il settore finanziario, allentando i vincoli sulle attività speculative e sulle pratiche creditizie, mantenne (e inasprì) al contempo i dispositivi

⁵⁹ Crouch, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, pp. 391-392.

⁶⁰ Hacker, *The Great Risk Shift*, pp. X-XI.

⁶¹ Crouch, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, pp. 389-392.

⁶² Hacker, *The Great Risk Shift*, pp. X-XI.

legali di protezione dei creditori, applicando regole inflessibili e punitive nei confronti dei debitori insolventi. L'asimmetria sistemica prodotta espose i cittadini alla manipolazione del mercato da parte di istituzioni finanziarie oramai prive di regolamentazioni adeguate e libere di agire ben oltre il settore di riferimento, dilagando fino nella quotidianità del singolo.

Dal punto di vista legislativo, le riforme dell'era Clinton (in particolare il Welfare Reform Act del 1996) segnarono la fine del compromesso post-bellico e del patto sociale instauratosi durante i trent'anni di prosperità precedenti. Esse rappresentarono il culmine di un processo preciso, consolidatosi in un ventennio di radicale cambiamento e frutto di un'ideologia che crebbe nell'ombra dei "Trenta Gloriosi", fino a raggiungere la piena egemonia prima su scala nazionale e poi transnazionale. La riforma del 2005, il Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act, ridusse drasticamente le tutele per i debitori privati a vantaggio dei grandi gruppi finanziari.⁶³ Come testimonia Stiglitz, tra il 2006 e il 2007 i tassi di fallimento personale crebbero del 60%: un dato che rese evidente la vittoria della finanza sui cittadini e sulle famiglie, lasciate al lastrico e intrappolate in una condizione permanente di insolvenza.⁶⁴ L'approvazione del Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act (PRWORA) – l'applicazione concreta del Welfare Reform Act nelle fasce più povere – sancì il superamento del precedente programma federale di welfare (Aid to Families with Dependent Children, AFDC) in favore del TANF. Presentata come una misura a favore delle classi più basse, la riforma istituì nella realtà un programma sociale fortemente regressivo, trasformando l'assistenza in uno strumento di coercizione e disciplina come esaminato nel capitolo precedente.⁶⁵

Il sociologo francese Loïc Wacquant racchiude questa complessa metamorfosi istituzionale nella celebre immagine dello "Stato centauro": un'entità ibrida, liberista in alto, che agisce secondo la classica dottrina del *laissez-faire* verso i mercati finanziari e le classi agiate, come dimostrano la deregolamentazione bancaria e la riforma fallimentare del 2005; e brutalmente paternalista e punitivo in basso, verso i poveri, ai quali non si applicano più le logiche della libertà di mercato, ma quelle della sorveglianza e della sanzione.⁶⁶

Il nuovo modello "workfare" del PRWORA, come osservato in precedenza, invertì la rotta intrapresa nel trentennio post-bellico, assoggettando il sostegno pubblico a una leva discrezionale e a un obbligo occupazionale, indipendentemente dalla qualità, dalla retribuzione o dalla disponibilità reale di lavoro offerto dal mercato.⁶⁷ L'obiettivo della riforma si trasferì dalla riduzione del fenomeno strutturale della povertà alla lotta alla presunta "dipendenza" dall'assistenza pubblica, operando una

⁶³ *Ivi*, p. 37.

⁶⁴ Stiglitz, *La grande frattura*, p. 34.

⁶⁵ Wacquant, *Punishing the Poor*, pp. 79, 87-89.

⁶⁶ *Ivi*, pp. 42-43.

⁶⁷ *Ivi*, pp. 58-59

depoliticizzazione radicale della vulnerabilità economica. Chi non riesce a emergere nel contesto competitivo del mercato fallisce, e la causa non ricade più su un sistema deregolamentato o una situazione salariale in declino, ma sulla carenza di volontà. La povertà diventò dunque l'esito di una carenza di etica del lavoro e il fallimento, secondo questa logica, è una colpa morale individuale, un naufragio solipsistico e personale.⁶⁸

Il filosofo coreano Byung-Chul Han descrive magistralmente questa trasposizione etica, in cui l'individuo, privo di ogni rete di protezione, è costretto ad accettare qualsiasi condizione per sopravvivere, interiorizzando la responsabilità di un fallimento di portata sistemica e trans-scalare che si tramuta in una forma di autoaccusa distruttiva. La coercizione esterna viene dunque sostituita da una costrizione autoimposta percepita come libertà.⁶⁹

Le decisioni istituzionali e governative all'origine del fenomeno vengono così sottratte a ogni forma di imputabilità e la disuguaglianza, pur essendo il risultato di queste scelte precise, perde ogni connotazione politica, venendo ricondotta interamente sul piano della colpa individuale.

Le riforme politiche degli anni Novanta furono il risultato di un'erosione incrementale del sistema, che proprio in tale periodo raggiunse una piena convergenza ideologica. Non è dunque un paradosso che sia stata un'amministrazione democratica a firmare queste leggi: è piuttosto la conferma che il paradigma neoliberista aveva raggiunto un'egemonia culturale e politica tale da rendere bipartisan persino il crollo dei principi fondativi dello Stato sociale.

⁶⁸ *Ivi*, pp. 80, 98-100.

⁶⁹ Byung-Chul Han, *La società della stanchezza*, pp. 27-31.

Conclusioni

Il presente lavoro ha preso le mosse da un interrogativo di partenza, il quale poneva in indagine il ruolo e l'influenza delle politiche economiche adottate negli Stati Uniti tra gli anni Ottanta e Novanta sulle dinamiche di disuguaglianza. La ricerca ha inteso rispondere a questa domanda attraverso un duplice registro, storico-teorico ed empirico-quantitativo, capace di ricostruire tanto la genealogia intellettuale del neoliberismo quanto le sue trasposizioni istituzionali e i loro effetti materiali sulla distribuzione del reddito e della ricchezza.

La risposta che emerge dall'intero percorso argomentativo si può riassumere ricalcando le parole di Piketty contenute nella sua celebre opera *Capitale e ideologia*: “la disuguaglianza non è economica o tecnologica: è ideologica e politica”.¹ In aggiunta a ciò, è possibile affermare che questo fenomeno costituisce il prodotto di scelte precise, storicamente determinate e, in quanti tali, reversibili. Il caso statunitense tra Reagan e Clinton dimostra come un deliberato progetto politico e intellettuale, maturato nei decenni precedenti in ambienti fino ad allora marginali, sia riuscito a imporsi come nuovo paradigma egemone, mutando radicalmente la fiscalità, il mercato del lavoro, la regolamentazione finanziaria e, in ultima istanza, la vita stessa dei cittadini.

I tre capitoli hanno permesso di verificare, con diversi livelli di approfondimento, l'ipotesi di partenza secondo cui l'andamento della disuguaglianza non risponde a un percorso univoco e autocorrettivo, come sostenuto da Kuznets, ma segue una traiettoria storicamente contingente, scandita da cesure politiche riconoscibili. Gli studi innovativi di Piketty e Saez forniscono a questo proposito una solida conferma empirica, evidenziando come la quota di reddito nazionale detenuta dal decile superiore tracci graficamente un andamento a U lungo tutto il Novecento, passando da circa il 44-46% negli anni Venti a poco più del 31-32% tra la fine degli anni Quaranta e i primi anni Settanta, per poi risalire fino a superare nuovamente il 40% entro la metà degli anni Novanta.

L'aumento delle quote di reddito ai vertici nell'ultimo trentennio è la diretta conseguenza dell'impennata dei salari più alti. Questa tendenza è il segnale di una netta trasformazione nella composizione della ricchezza dei ceti più abbienti nel corso del secolo, dove i *working rich* hanno progressivamente sostituito i capitalisti che vivevano di pura rendita da capitale. Il dato emerso conferma quanto descritto nel terzo capitolo dell'elaborato riguardo la crescita spropositata dei compensi dirigenziali rispetto al salario medio da lavoro. Gli stessi autori, inoltre, respingono l'idea secondo cui la crescente disuguaglianza sia il mero riflesso di un cambiamento tecnologico neutro.

¹ Piketty, *Capitale e ideologia*, p. 20.

Pur riconoscendo che tali trasformazioni possano aver innescato mutamenti istituzionali, gli studiosi evidenziano come l'aumento delle quote salariali al vertice, osservata negli Stati Uniti a partire dall'inizio degli anni Ottanta, sia in gran parte spiegabile attraverso una profonda riforma delle norme istituzionali, la quale ha comportato una sempre maggiore accettabilità sociale della disuguaglianza e delle retribuzioni estremamente elevate e sproporzionate. La tecnologia non opera dunque nel vuoto, ma si integra in un contesto normativo dove le variabili socio-politiche (come la progressività del sistema fiscale, il potere contrattuale dei sindacati e le tutele lavorative) agiscono come un filtro, determinando di conseguenza l'ampiezza e la direzione della concentrazione reddituale.²

Il secondo capitolo ha ricostruito la genesi storico-ideologica del neoliberismo, dalla crisi del compromesso keynesiano fino alla sua trasposizione presidenziale, mettendo in luce come tale transizione fu l'esito di una precisa egemonia culturale applicata mediante atti legislativi concreti quali l'Economic Recovery Tax Act, il Tax Reform Act, la deregolamentazione finanziaria e la rottura del compromesso sindacale simboleggiato dal PATCO Strike. Il dato particolarmente significativo riguarda la continuità ideologica e governativa tra le amministrazioni repubblicane e democratiche, con la presidenza di Clinton che ha consolidato l'impianto reaganiano attraverso la firma del NAFTA e riforme socio-economiche come il Welfare Reform Act del 1996, sancendo la vittoria definitiva del neoliberismo.

I risultati, nel complesso, confermano l'ipotesi iniziale: la riduzione della disuguaglianza nel XX secolo, sostenuta dalla fiscalità progressiva, dal potere sindacale e dall'intervento statale attivo, non fu un fenomeno spontaneo, così come il suo successivo aumento dagli anni Ottanta non è stato automatico né tantomeno inevitabile, ma il risultato di un preciso progetto politico determinato dal deliberato abbandono degli stessi strumenti che avevano permesso la drastica riduzione precedente.

Attraverso la ricerca condotta è possibile dimostrare come i "Trenta Gloriosi" costituirono un modello in cui equità distributiva e crescita economica si sono rafforzati reciprocamente. Lo stesso Piketty evidenzia come negli Stati Uniti tra il 1932 e il 1980 quando l'aliquota marginale massima rimase a una media dell'81%, la crescita produttiva del paese è risultata maggiore di quanto non si sia mai verificato tra gli anni Novanta e i primi decenni del Duemila, una prova storica che mette in forte discussione la tesi neoliberista sull'abbassamento dei tassi di imposizione fiscale degli alti redditi come un fattore di promozione economica.³ L'esperienza del secondo dopoguerra dimostra come il presunto e ineludibile trade-off neoliberista tra equità e efficienza economica non costituisce

² Piketty, Saez, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, pp. 3, 7-11.

³ Piketty, *Capitale e ideologia*, pp. 49-50.

una legge economica fissa e intangibile, dimostrando come la coesione sociale e la progressività fiscale possano sostenere la produttività e consolidarla nel lungo periodo.

Sebbene gli shock, endogeni e esogeni, degli anni Settanta abbiano decretato la fine di questo equilibrio, tale crisi non certifica il fallimento del modello di equità sociale. Se le tradizionali misure keynesiane si rivelarono inefficaci, fu perché non erano state concepite per curare una crisi dell'offerta: la rottura del trade-off della Curva di Phillips e la conseguente stagflazione furono dettati dall'incapacità di arginare tale shock, aggravata da crescenti rigidità strutturali interne. La successiva rivoluzione neoliberista ha sfruttato questa temporanea debolezza macroeconomica per legittimare il proprio rigido compromesso tra equità e efficienza, destrutturando le politiche redistributive anziché correggere i limiti specifici nella gestione della domanda, il tutto in nome del dogma della deregolamentazione. La storia recente e le crescenti disuguaglianze ricordano che sacrificare la giustizia sociale sull'altare di una presunta efficienza di mercato non garantisce stabilità, ma crea economie più fragili e diseguali.

Per la stessa logica, l'aumento della disuguaglianza registrato a partire dagli anni Ottanta discende dal ritiro consapevole degli strumenti che, in precedenza, avevano contenuto la concentrazione. La riduzione della progressività fiscale decisa proprio in questo periodo ha contribuito all'incremento della disparità, alimentando un diffuso senso di abbandono tra le classi medie e popolari e accentuando il fenomeno dell'omoplutia. Questa analisi permette di leggere le attuali fratture sociali e la crisi di legittimità delle democrazie occidentali in una prospettiva di carattere storico, legato a trasformazioni materiali di lungo periodo riconducibili a precise scelte di politica economica.

Il lavoro consente inoltre di offrire risposte puntuali agli interrogativi posti in apertura della ricerca. Le riforme fiscali regressive e le trasformazioni del lavoro avvenute durante gli anni Ottanta e Novanta hanno contribuito in modo determinante all'erosione del ceto medio americano: la riduzione delle aliquote marginali, la delocalizzazione produttiva stimolata dal NAFTA e l'indebolimento della contrattazione collettiva hanno compresso i salari reali del lavoro dipendente, mentre i compensi dirigenziali e i redditi da capitale registravano una crescita sproporzionata, come confermano le analisi condotte da Piketty e Saez sull'esplosione retributiva dei top manager rispetto agli stipendi medi a partire dalla fine degli anni Settanta. Attraverso lo studio di specifici elementi e concetti macroeconomici quali il "bargaining channel", il fenomeno dell'estrazione della rendita e le traiettorie divergenti tra l'andamento delle dei salari e la crescita economica nazionale, è stato possibile condurre la ricerca in modo analitico e preciso, tenendo in considerazione nel raggio di indagine le variabili puramente quantitative e il profondo cambiamento istituzionale che ha ridefinito i rapporti di forza tra capitale e lavoro.

Le riforme del TANF e del PRWORA previste dal Welfare Reform Act e l'abolizione del Glass-Steagall Act chiusero definitivamente la parentesi del New Deal, sancendo l'adesione bipartisan dell'assetto politico americano al libero mercato e al neoliberismo. Approfondendo l'indagine è stato possibile osservare come il ritiro strategico dello stato, unito alla limitazione e alla progressiva abolizione delle misure assistenziali e di welfare abbiano influito attivamente sulla ridefinizione del patto sociale americano, spostando il margine d'azione da un modello fondato sulla sicurezza collettiva a uno individualistico, competitivo e, sulla carta, meritocratico, in cui la responsabilità del proprio destino economico viene attribuita quasi esclusivamente al singolo.

Come illustrato nei capitoli precedenti, la disuguaglianza contemporanea è il risultato di disegni politici precisi e deliberati. Da questo assunto ne consegue che anche il suo contenimento non possa affidarsi semplicemente a correttivi tecnici e marginali, ma richieda un'analoga volontà istituzionale, capace di rimettere in discussione i rapporti di potere consolidati negli ultimi quattro decenni. In primo luogo, come si evince dai dati empirici riportati, dal punto di vista fiscale, il ruolo della tassazione progressiva risulta fondamentale per ristabilire una maggiore equità sociale e economica. La proposta più organica viene formulata da Piketty, il quale sostiene la necessità di ripristinare tale progressività, in primo luogo sui redditi, ma in particolare mediante un'imposta annuale e progressiva sul patrimonio. L'economista stesso vede in quest'ultima lo strumento ideale per garantire una reale circolazione di capitale e per valutare in modo puntuale la capacità contributiva. A differenza del prelievo sul reddito, infatti, l'imposta sui patrimoni risulta molto più difficile da eludere per le grandi fortune familiari.⁴ A supporto di questa tesi, egli riporta un esempio concreto, tratto direttamente dagli studi di Saez e Zucman, riguardante il caso emblematico di Warren Buffett, che nel 2015 ha pagato 1,8 milioni di dollari di tasse federali sul reddito, a fronte di un patrimonio stimato in 65 miliardi di dollari, il che equivale a un'aliquota effettiva dello 0,003%. Ciò permette di dimostrare come il sistema fiscale attuale colpisca in modo sistematicamente più severo il lavoro rispetto alla proprietà.⁵

Un ulteriore strumento di primaria importanza nel contrasto al recente aumento della disuguaglianza viene individuato da diversi economisti nella riforma e nell'aumento delle tasse sulle successioni e sulle eredità. Piketty ritiene necessaria tale imposta, in quanto essa sarebbe in grado di scardinare alla base la dinamica $r > g$. Dal momento in cui la ricchezza accumulata nel passato cresce più velocemente dell'economia reale, i patrimoni ereditati dal passato si ricapitalizzano più in fretta rispetto all'andamento del processo di produzione dei redditi. Di conseguenza, questi ultimi prevalgono largamente sui patrimoni accumulati nel corso di un'intera vita di lavoro, aumentando la

⁴ Piketty, *Capitale e ideologia*, pp. 626, 648.

⁵ Ivi, p. 1103, nota n. 16.

concentrazione di capitale. L'economista francese introduce l'urgenza di una tassazione progressiva globale sulle successioni al fine di evitare che la società globale sia dominata da una ristretta élite di eredi, rendendo più democratico l'attuale sistema "liberal-meritocratico".

Da questo punto di vista, anche Milanovic vede nell'aumento delle imposte sull'eredità uno strumento essenziale per fronteggiare la crescente disuguaglianza. Egli ritiene che le strutture di lungo periodo del tradizionale welfare state (come l'istruzione di massa, il potere sindacale, l'elevata tassazione sui redditi e i trasferimenti sociali) non siano più sufficienti di fronte all'odierna elevata mobilità dei capitali e all'erosione della capacità contrattuale dei lavoratori. Dinnanzi a tale indebolimento, l'obiettivo dell'economista americano si sposta dai correttivi *ex post* delle disuguaglianze, come la redistribuzione, in cui imposte elevate sui redditi correnti rischiano di innescare la fuga di capitali e lavoratori qualificati verso giurisdizioni fiscalmente favorevoli, proponendo di intervenire *ex ante* sulle dotazioni di partenza dei cittadini. Un innalzamento delle imposte sull'eredità presenta infatti il duplice vantaggio: una di natura etica e meritocratica, l'altro funzionale ed economica. In primo luogo, permetterebbe di colpire la ricchezza non guadagnata, ma frutto di fortuna genetica, garantendo maggior giustizia sociale per finanziare servizi pubblici o dotazioni iniziali per chi, invece, parte da zero; d'altro canto, influirebbe meno sulle decisioni riguardanti il lavoro o gli investimenti rispetto alle imposte calcolate sul reddito. In questo modo si argina la capacità dei ceti più abbienti di trasferire ingenti quantità di beni, spesso in esenzione fiscale, da una generazione all'altra, riducendo drasticamente il divario di opportunità e garantendo un'equa competizione nello scenario capitalistico "liberal-meritocratico". L'obiettivo finale di Milanovic è superare la concentrazione oligarchica per puntare a un capitalismo egualitario, basato su una dotazione di capitale e di competenze più o meno uguale per tutta la popolazione.⁶

In secondo luogo, in *Capitalismo contro capitalismo* Milanovic osserva come il declino sindacale e l'erosione della capacità contrattuale dei lavoratori riflettano una debolezza strutturale nei confronti del capitale, conseguenza diretta dell'espansione del bacino di manodopera disponibile nei sistemi capitalistici a partire dalla fine della Guerra Fredda. La subalternità sul fronte salariale rivela una vulnerabilità dal punto di vista patrimoniale, resa evidente dal grado di fragilità finanziaria in cui si trova la classe media, la cui ricchezza risulta poco diversificata e fortemente esposta. Milanovic, citando gli studi di Kuhn, Schularick e Steins (2017), segnala che l'indebitamento è aumentato progressivamente a seguito della finanziarizzazione dell'economia, osservando come nel 2010 su 5 dollari di ricchezza lorda, 4 erano di debiti e solo 1 rappresentava il patrimonio netto. Intervenedo *ex ante*, sulle dotazioni di partenza, si riuscirebbe a incentivare la de-concentrazione della proprietà del capitale attraverso politiche fiscali favorevoli che rendano la partecipazione azionaria più attraente

⁶ Milanovic, *Capitalismo contro capitalismo*, pp. 48-52.

per i piccoli e medi azionisti, in modo da perequare i rendimenti tra il ceto medio e l'élite. L'economista suggerisce l'uso di piani ESOP (Employee Stock Ownership Plan), ovvero programmi aziendali che permettono ai dipendenti di diventare proprietari di una parte delle quote o delle azioni dell'azienda in cui lavorano, oppure meccanismi con rendimenti minimi garantiti dallo Stato per investimenti di modesta entità. In questo modo, si permetterebbe anche ai lavoratori di beneficiare dei rendimenti finanziari, integrando questi ultimi nei profitti del capitale.⁷

In stretta correlazione con quanto affermato in precedenza, il passo successivo consiste proprio nella redistribuzione del gettito ottenuto dall'imposta patrimoniale, in un modello di "socialismo partecipativo" volto al finanziamento di capitale per ogni giovane adulto al compimento di una determinata età. Nello specifico, Piketty ipotizza la concessione di una somma equivalente a circa il 60% del patrimonio medio (pari a circa 120.000 euro nelle economie occidentali). L'obiettivo principale di questa misura mira a ridefinire la struttura della disuguaglianza ereditaria, travalicando la logica meramente assistenziale e favorendo una reale circolazione della ricchezza, intaccando la rigida concentrazione dei patrimoni tra generazioni. La dotazione iniziale agirebbe come correttivo in una meritocrazia altrimenti illusoria, infatti, chi fa il suo ingresso nella vita adulta privo di risorse economiche e/o patrimoniali si trova in una posizione di strutturale debolezza e subalternità negoziale, costretto ad accettare condizioni imposte a priori dal mercato del lavoro. Assegnare capitale di partenza permetterebbe invece ai giovani delle classi popolari e medie di compiere le proprie scelte di vita con un effettivo margine di libertà e di autonomia economica, dall'acquisto della prima casa all'avvio di un'attività di impresa, fino all'investimento del proprio percorso formativo.⁸

A fronte del riscontro empirico emerso nella sezione 3.3 della tesi, i dati riportati da Piketty confermano la necessità di questo correttivo economico. Le misurazioni recuperate dall'autore, elaborate sulla base delle ricerche di Chetty e Saez, mostrano che la probabilità di accesso all'istruzione superiore per i giovani adulti è di poco superiore al 20% per i figli appartenenti al decile di reddito familiare più basso, mentre sale in modo pressoché lineare fino a superare il 90% per i figli delle famiglie collocate nel decile più elevato.⁹

Le dichiarazioni meritocratiche ufficiali sulla parità di condizioni vengono nuovamente smentite dalla materialità dei dati: l'uguaglianza delle opportunità rimane una vuota proclamazione teorica e retorica, smentita dalla realtà concreta che le classi più svantaggiate devono affrontare nell'accesso agli studi. In tale contesto di "capitalismo liberal-meritocratico" il principio del merito individuale viene posto in un ruolo di mera copertura ideologica, volta a occultare e legittimare la trasmissione intergenerazionale dei privilegi economici. Il legame tra disuguaglianza e barriere educative giustifica

⁷ Ivi, pp. 36, 54-56.

⁸ Piketty, *Capitale e ideologia*, pp. 642, 1106-1111.

⁹ Ivi, pp. 52-53.

e rafforza dunque la richiesta di una profonda riforma del sistema di redistribuzione e dell'istruzione, capace di garantire un accesso ed una partecipazione realmente aperti e non semplicemente proclamati.

L'applicabilità concreta di queste ambiziose riforme redistributive incontra, tuttavia, limiti di rilievo, di natura primariamente politica, oltre alle ragioni collegate alla sfera tecnica di tali manovre. Il primo ostacolo strutturale riguarda la necessità di un coordinamento fiscale internazionale, un obiettivo impervio in un sistema globale di Stati sovrani in costante competizione tra loro per attrarre i capitali. Piketty sottolinea come le socialdemocrazie abbiano storicamente manifestato una cronica incapacità di pensare e organizzare la redistribuzione economica e la progressività fiscale su scala transnazionale, finendo per soccombere alla crescente competizione fra paesi e alla libera circolazione incondizionata di beni e capitali. Inoltre, nel contesto europeo, a ciò si somma la regola del “diritto di veto fiscale” di cui ogni paese gode all'interno dell'Unione Europea, una rigidità che impedisce sistematicamente l'adozione democratica di un progetto redistributivo comune o di una minima imposta sovranazionale. Pragmaticamente, lo stesso economista ammette che un'imposta mondiale progressiva sul capitale porrebbe notevoli problemi in termini di sinergia globale, rendendo le proposte istituzionali molto più modeste e inefficaci.¹⁰ Per scardinare questo stallo e limitare la fuga di ricchezza, risulta necessario adottare strumenti coercitivi a monte, capaci di ripristinare la sovranità fiscale e impedire lo svuotamento della base imponibile nazionale. Un ruolo centrale potrebbe essere ricoperto dall'imposizione di una Exit Tax, una tassazione per i capitali trasferiti verso giurisdizioni fiscalmente più convenienti, applicabile dallo Stato di origine sulle cosiddette “plusvalenze latenti”. In termini concreti, l'incremento di valore maturato da titoli e patrimoni viene tassato come se fosse stato effettivamente incassato al momento della partenza. Questa manovra disincentiva l'elusione fiscale e garantisce che la ricchezza prodotta all'interno del paese contribuisca al suo sistema tributario prima di varcare i confini. Piketty cita in proposito la proposta di riforma fiscale avanzata nel 2019 dalla senatrice Elizabeth Warren, che prevedeva un'aliquota del 40% sul patrimonio per i cittadini statunitensi che scelgono di lasciare il paese e rinunciare alla cittadinanza. Ciò dimostra come il governo federale disponga già degli strumenti legali per contrastare l'evasione fiscale, qualora vi sia la volontà politica di attivarli.¹¹

¹⁰ *Ivi*, pp. 807, 1010-1011. Per la maggior parte delle decisioni importanti, è richiesta l'unanimità del Consiglio dell'Unione Europea, in particolare, per tutto ciò che riguarda la fiscalità, il bilancio dell'Unione Europea e i sistemi di protezione sociale.

¹¹ *Ivi*, pp. 652-653, 1008.

Nel contesto statunitense, uno dei principali vincoli riguarda l'opposizione sistemica delle élite economiche. I ceti privilegiati americani esercitano una forte influenza sulla politica, al punto da trasformare la democrazia in una sorta di oligarchia in cui le istituzioni sono controllate dall'1% dei più ricchi, attraverso il finanziamento dei partiti e le campagne elettorali. Milanovic sintetizza tale dinamica, evidenziando che ciò che i ricchi acquistano con i loro contributi sono politiche economiche che vanno a loro vantaggio, come imposte più leggere per i redditi elevati, maggiori detrazioni fiscali e, più in generale, meno regole. In un sistema in cui i costi della politica sono esorbitanti e deregolamentati, le élite utilizzano la propria ricchezza per sostenerne i candidati, creando un vincolo di stretta dipendenza tra la classe politica e i grandi donatori privati. Il controllo politico diventa dunque una componente indispensabile per l'esistenza di un'alta borghesia durevole, una sorta di scudo con cui i ceti più abbienti si rendono immuni e refrattari a qualsiasi ipotesi di redistribuzione sociale.¹²

Come dimostrato nel secondo capitolo del lavoro, l'egemonia del libero mercato si è costruita in modo strategico decennio dopo decennio, imponendosi attraverso la mobilitazione di donatori e comitati di azione politica per finanziare la creazione di *think tank* e *policy network* in grado di trasformare le idee politiche in programmi concreti. Reti intellettuali come la Mont Pèlerin Society fornirono la base teorica del paradigma neoliberista, mentre la Heritage Foundation, istituita nel 1973, ne promosse la traduzione legislativa, affermandosi in breve tempo come il *think tank* politicamente più aggressivo del panorama neoliberale. Qualunque proposta di cambiamento rispetto al modello degli ultimi quarant'anni deve dunque misurarsi con gli stessi rapporti di forza politici e sociali che hanno storicamente permesso l'affermazione della dottrina opposta e che continuano a condizionare e a limitare pesantemente lo spazio delle riforme fiscali e sociali.

Le conclusioni del presente lavoro tentano di ampliare la prospettiva dell'elaborato stesso, la quale presenta alcuni limiti metodologici e di impostazioni che, al tempo stesso, ne definiscono i possibili sviluppi futuri. Dal punto di vista temporale, la cronologia circoscritta al ventennio compreso tra il 1980 e il 2000 è il risultato di una precisa scelta volta a individuare i processi e i fenomeni che hanno originato l'ascesa del nuovo paradigma neoliberista, le cui conseguenze si sono ripercosse negli anni successivi, fino a trascinarsi al giorno d'oggi. Un'estensione dello studio al primo quarto del XXI secolo permetterebbe di verificare se le dinamiche riportate nel presente lavoro si siano ulteriormente accentuate a seguito della crisi finanziaria globale del 2008, un evento che, secondo Piketty, ha contribuito ad alimentare quell'involuzione identitaria e xenofoba manifestatasi con particolare violenza nel biennio 2016-2017, sia attraverso il referendum britannico sulla Brexit, che con

¹² Milanovic, *Capitalismo contro capitalismo*, pp. 64-67.

l'elezione di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti, entrambi fenomeni che l'autore collega esplicitamente al senso di abbandono economico avvertito dalle classi medie e popolari occidentali.

In secondo luogo, l'analisi del caso statunitense meriterebbe una comparazione sistematica con le traiettorie di disuguaglianza europee. Tale confronto permetterebbe di isolare con maggiore precisione il peso specifico delle variabili istituzionali rispetto ai fattori strutturali comuni. I dati di Atkinson, Piketty e Saez mostrano infatti come, nel periodo compreso tra il 1980 e il 2018, il tasso marginale superiore dell'imposta sul reddito si sia stabilizzato attorno a valori compresi tra il 30% e il 40% negli Stati Uniti e tra il 40% e il 45% nel Regno Unito, mentre in Francia e Germania l'aliquota marginale massima è rimasta mediamente più elevata, rispettivamente attorno al 57 e al 50%, pur avendo conosciuto anch'essa un netto ridimensionamento rispetto ai livelli superiori all'80% e persino al 90% registrati in tutti questi paesi tra il 1932 e il 1980.¹³ In questo senso, la *Figura 3* e la *Figura 4* rappresentano un primo tentativo di raffronto volto a mettere in luce modelli di sviluppo diversi, evidenziandone i risultati in relazione ai fattori endogeni ed esogeni.

Un ulteriore possibile sviluppo riguarda l'approfondimento della dimensione patrimoniale, distinta concettualmente da quella meramente reddituale, seguendo l'impostazione metodologica degli autori trattati nei loro studi sulla ricchezza netta e sulla sua trasmissione intergenerazionale. La crescente finanziarizzazione economica e la diffusione di nuovi strumenti di investimento e di elusione fiscale rendono tutt'oggi complicato il dibattito sul tema, generando una costante polarizzazione politica e sociale.

Infine, la ricerca futura potrebbe indagare più a fondo la dimensione squisitamente politologica del fenomeno analizzato, verificando in che misura la crescita esponenziale della disuguaglianza economica abbia contribuito, per via propriamente causale e non soltanto per semplice correlazione statistica, alla crescente frammentazione del consenso e alla crisi di fiducia nelle istituzioni democratiche occidentali. Si tratta di un tema solo accennato in questa sede, ma che è possibile considerare come uno degli sviluppi più urgenti e necessari per la storiografia economica e politica contemporanea, chiamata a spiegare non soltanto le radici strutturali della disuguaglianza, ma anche le sue ricadute dirette sulla tenuta dell'ordine democratico.

Le riflessioni di Piketty e Milanovic esposte finora pongono questioni di fondamentale importanza dal punto di vista economico, culturale e politico: la crisi del patto sociale di base e l'ascesa della plutocrazia contemporanea, generate in ultima analisi dall'incapacità dell'ordine neoliberale di mantenere le proprie promesse di prosperità diffusa e di mobilità sociale ascendente, si sono unite al

¹³ Piketty, *Capitale e ideologia*, pp. 48-51.

vuoto di rappresentanza e a un senso di abbandono delle classi lavoratrici, le quali hanno visto mutare i partiti progressisti tradizionali in partiti sempre più legati alle élite intellettuali.¹⁴

Il nesso causale che lega la crescita della disuguaglianza economica, la precarizzazione ormai sistemica del ceto medio occidentale e l'emersione di risposte politiche di stampo populista, nazionalista e social-nativista costituisce un fenomeno che sfugge alle categorie interpretative tradizionali, la cui analisi e comprensione risultano il banco di prova decisivo per le scienze sociali ed economiche contemporanee.¹⁵ Comprendere tale dinamica rappresenta uno strumento indispensabile per scongiurare pericolose derive autoritarie e per ripristinare un equilibrio democratico e realmente partecipativo nel corso del XXI secolo.

¹⁴ *Ivi*, pp. 56-58.

¹⁵ *Ivi*, p. 907.

Bibliografia

ALFANI Guido, *Come dèi fra gli uomini. Una storia dei ricchi in Occidente*, Bari-Roma, Laterza, 2024.

ALFANI Guido, *Economic Inequality in Preindustrial Times: Europe and Beyond*, “Journal of Economic Literature”, vol. 59, n. 1, marzo 2021, pp. 3-44.

ALVAREDO Facundo; ATKINSON B. Anthony; PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel, *Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, “The Journal of Economics”, Summer 2013, vol. 27, n. 3, pp. 3-20.

ALVAREDO Facundo; CHANCEL Lucas; PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel; ZUCMAN Gabriel, *The Elephant Curve of Global Inequality and Growth*, “AEA Papers and Proceedings”, may 2018, vol. 108, 2018, pp. 103-108.

ATKINSON Anthony B.; PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel, *Top Incomes in the Long Run of History*, “Journal of Economic Literature”, Mar. 2011, vol. 49, n. 1, pp. 3-71.

BATESON Gregory, *Verso un'ecologia della Mente*, trad. di G. Longo, Milano, Adelphi, 1977 (ed. or. *Steps to an Ecology of Mind*, 1972).

BAUMAN Zygmunt, *La solitudine del cittadino globale*, Milano, Feltrinelli, 2000.

BECKER Gary S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, 3. Ed., Chicago, The University of Chicago Press, 1993.

BLINDER Alan S.; BARTEL Richard D., *The Keynesian Restoration*, “Challenge”, may-June 1984, vol 27, b.2, pp. 26-34.

BORNEMANN Alfred H., *The Keynesian Paradigm and Economic Policy*, “The American Journal of Economics and Sociology”, Apr. 1976, vol. 35, n. 2, pp. 125-136.

BOWLES Samuel; KIRMAN Alan; RAJIV Sethi, *Retrospectives: Friedrich Hayek and the Market Algorithm*, “The Journal of Economic Perspectives”, Summer 2017, vol. 31, n. 3, pp. 215-230.

BRONFENBRENNER Kate, *We'll Close! Plant Closings, Plant-Closing Threats, Union Organizing and NAFTA*, “Multinational Monitor”, marzo 1997, vol. 18, n. 3, pubblicato in DigitalCommons@ILR, Cornell University, cornell.edu.

CANTO Victor A.; JOINES Douglas H.; LAFFER Arthur B., *Foundation of Supply-Side Economics. Theory and Evidence*, New York, Academic Press, 1983.

CONNIN Lawrence J., *Hayek, Liberalism and Social Knowledge*, “Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique”, giugno 1990 vol. 23, n. 2, pp. 297-315.

CROUCH Colin, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, “The British Journal of Politics and International Relations”, 2009, vol. 11, n. 3, pp. 382-399.

FRIEDMAN Milton, *Capitalismo e libertà*, trad. it. di R. Pavetto, Pordenone, Studio Tesi, 1987.

FRIEDMAN Milton, *The Role of Monetary Policy*, “The American Economic Review”, Mar. 1968, vol. 58, n. 1, pp. 1-17.

FRIEDMAN Milton, *The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits*, “The New York Times Magazine”, 13 settembre 1970, pp. 122-126

GERSTLE Gary, *Ascesa e declino dell'ordine neoliberale. L'America e il mondo nell'era del libero mercato*, trad. it. di C. dal Pozzo, Vicenza, Neri Pozza, 2024.

GOLDIN Claudia; LAWRENCE F. Katz, *The Race between Education and Technology*, Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press, 2008.

HACKER Jacob S., *The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*, New York, Oxford University Press, 2006.

HACKER Jacob S.; PIERSON Paul, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer – And Turned Its Back on the Middle Class*, New York, Simon & Schuster, 2010.

HAN Byung-Chul, *La società della stanchezza*, Milano, Nottetempo, 2012.

HARVEY David, *Breve Storia del Neoliberismo*, trad. it. di P. Meneghelli, Milano, Il Saggiatore, 2007.

KUZNETS Simon; JENKS Elizabeth (assist. By), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, New York, NBER, 1953.

KUZNETS Simon, *Economic Growth and Income Inequality*, “The American Economic Review”, Mar. 1955, vol. 45, n. 1, pp. 1-28.

LAFFER Arthur B., *The Laffer Curve: Past, Present, and Future*, “Backgrounder”, published by The Heritage Foundation, 1 giugno 2004, n. 1765, pp. 1-16.

LINDERT Peter H.; WILLIAMSON Jeffrey G., *Unequal Gains. American Growth and Inequality since 1700*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2016.

MARX Karl, *Il capitale. Libro primo*, trad. di Maria Luisa Boggeri, Roma, Editori Riuniti, 1980.

MARX Karl, *Il capitale. Libro terzo. II*, trad. di Maria Luisa Boggeri, Roma, Editori Riuniti, 1980.

MEEROPOL Michael, *Surrender. How the Clinton Administration Completed the Reagan Revolution*, ANN Arbor, The University of Michigan Press, 1998.

METTLER Suzanne, *Degrees of Inequality: How the Politics of Higher Education Sabotaged the American Dream*, New York, Basic Books, 2014.

MILANOVIC Branko, *Capitalismo contro capitalismo. La sfida che deciderà il nostro futuro*, trad. it. di D. Cavallini, Roma-Bari, Laterza, 2020

MILANOVIC Branko, *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge (MA)-London, The Belknap Press of Harvard University Press, 2016.

MILANOVIC Branko, *Ingiustizia globale. Migrazioni, disuguaglianze e il futuro della classe media*, Roma, Luiss University Press, 2017.

MILANOVIC Branko, *Visioni della disuguaglianza*, Bari-Roma, Laterza, 2025.

MIROWSKI Philip; PLEHWE Dieter (a cura di), *The Road from Mont Pèlerin. The Making of Neoliberal Thought Collective*, Cambridge (MA) – London, Harvard University Press, 2009 (con nuova prefazione, 2015)

MISES Ludwig von, *Il calcolo economico nello Stato socialista*, trad. it. di P. Belardinelli, Torino, IBL Libri, 2013.

MISES Ludwig von, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, Auburn (AL), Ludwig von Mises Institute, 2007 (ed. Orig. 1969).

MISHEL Lawrence; SIMON Jacqueline, *The Growlery: The State of Working America*, “Challenge”, November/December 1988, vol. 31, n.6, pp. 50-51.

NAVARRO Vicente, *Neoliberalism, “Globalization”, Unemployment, Inequalities, and the Welfare State*, “International Journal of Health Services”, 1998, vol. 28, n. 4, pp. 607-682.

NOCK Christopher John, *The Welfare State: An Affront to Freedom?*, “Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique”, Dec. 1988, vol. 21, n.4, pp. 757-769.

PIKETTY Thomas, *Capitale e ideologia*, trad. it. di L. Matteoli e A. Terranova, Milano, La nave di Teseo, 2020.

PIKETTY Thomas, *Il capitale nel XXI secolo*, Milano, Bompiani, 2014.

PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, “The Quarterly Journal of Economics”, Feb. 2003, vol. 118, n. 1, pp. 1-39.

PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel; STANTCHEVA Stefanie, *Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities*, “American Economic Journal: Economic Policy”, February 2014, vol. 6, n. 1, pp. 230-271.

PIKETTY Thomas; SAEZ Emmanuel; ZUCMAN Gabriel, *Distributional National Accounts*, “The Quarterly Journal of Economics”, may 2018, vol. 133, n. 2, pp. 533-609.

PLAMENATZ John P., *Consent, Freedom and Political Obligation*, London – Oxford – New York, Oxford University Press, 1968.

RICARDO David, *Opere*, vol. 1, *Principi di economia politica e dell'imposta*, a cura di Pier Luigi Porta, Torino, UTET (“Classici dell'economia”), 1986.

RODRIK Dani, *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1997.

ROSENFELD Jake, *What Unions No Longer Do*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2014.

SAMUELSON Paul A.; SOLOW Robert M., *Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy*, “The American Economic Review”, may 1960, vol. 50, n. 2, pp. 177-194.

SCHEALL Scott, *Hayek's Epistemic Theory of Industrial Fluctuations*, History of Economic Ideas, vol. 23, n. 1, 2015, pp. 101-122.

STIGLITZ Joseph E., *La grande frattura. La disuguaglianza e i modi per sconfiggerla*, Torino, Einaudi, 2016.

THWEATT William O., *Baumol and James Mill on “Say's” Law of Markets*, “Economica”, New Series, novembre 1980, vol. 47, n. 188, pp. 467-469.

TITMUS Richard M., *Essays on “The Welfare State”*, New Haven, Yale University Press, 1959.

VENN Fiona, *The Oil Crisis*, Harlow, Pearson Education (Longman), 2002.

WACQUANT Loïc, *Punishing the Poor: The Neoliberal Government of Social Insecurity*, Durham, Duke University Press 2009.

WARREN Elizabeth; WARREN TYAGI Amelia, *The Two-Income Trap: Who Middle-Class Mothers & Fathers Are Going Broke*, New York, Basic Books, 2003.

ZAMAGNI Stefano, *Causalità e teoria economica austriaca: una impossibile unione*, “Quaderni di storia dell’economia politica”, 1987/1988, vol. 5/6, n. 3/1, pp. 331-348.

Sitografia

BUSH George H.W., «*Message to Congress Transmitting the Economic Report of the President*», The American Presidency Project, presidency.ucsb.edu, URL: <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/message-congress-transmitting-the-economic-report-the-president-4> (consultato il 29 giugno 2026).

CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE, «*Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*», cbo.gov, URL: <https://www.cbo.gov/publication/42729> (consultato il 3 luglio 2026).

ECONOMICS ONLINE, «*The Kuznets Curve*», economicsonline.co.uk, URL: <https://www.economicsonline.co.uk/definitions/the-kuznets-curve.html/> (consultato il 5 aprile 2026).

FEDERAL RESERVE BANK OF SAN FRANCISCO, «*The Natural Rate, NAIRU, and Monetary Policy*», frbsf.org, URL: <https://www.frbsf.org/research-and-insights/publications/economic-letter/1998/09/the-natural-rate-nairu-and-monetary-policy/> (consultato il 4 giugno 2026).

FEDERAL RESERVE HISTORY, «*Garn-St. Germain Depository Institutions Act of 1982*», federalreservehistory.org, URL: <https://www.federalreservehistory.org/essays/garn-st-germain-act> (consultato il 10 giugno 2026).

FEDERAL RESERVE HISTORY, «*Saving and Loans Crisis*», federalreservehistory.org, URL: <https://www.federalreservehistory.org/essays/savings-and-loan-crisis> (consultato il 10 giugno 2026).

FEDERAL RESERVE HISTORY, «*Volcker's Announcement of Anti-Inflation Measures*», federalreservehistory.org, URL: <https://www.federalreservehistory.org/essays/anti-inflation-measures> (consultato il 9 giugno 2026).

HIRSH Barry T.; MACPHERSON David A.; EVEN William E., «*Union Membership and Coverage Database from the Current Population Survey: All Wage and Salary Workers*», unionstats.com, URL: https://unionstats.com/members/htm/members_all.htm (consultato il 9 luglio 2026).

MISHEL Lawrence; GOULD Elise; BIVENS Josh, «*Wage Stagnation in Nine Charts*», Economic Policy Institute (EPI), URL: <https://www.epi.org/publication/charting-wage-stagnation/>, epi.org (consultato il 9 luglio 2026).

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (NBER), «*Unemployment Rate for United States*», recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), fred.stlouisfed.org, URL: <https://fred.stlouisfed.org/data/M0892AUSM156SNBR> (consultato il 12 maggio 2026).

REAGAN FOUNDATION, «*Reaganomics: Economic Policy and the Reagan Revolution*», reaganfoundation.org, URL: <https://www.reaganfoundation.org/ronald-reagan/reaganomics-economic-policy-and-the-reagan-revolution> (consultato il 10 giugno 2026).

REAGAN Ronald, «*Inaugural Address 1981*», Ronald Reagan Presidential Library & Museum, reaganlibrary.gov, URL: <https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/inaugural-address-1981> (consultato il 9 giugno 2026).

THE HERITAGE FOUNDATION, «*Reagan and Heritage: A Unique Partnership*», heritage.org, URL: <https://www.heritage.org/conservatism/commentary/reagan-and-heritage-unique-partnership> (consultato il 9 giugno 2026).

THE MONT PELERIN SOCIETY, «*About The Mont Pelerin Society*», montpelerin.org, URL: <https://montpelerin.org/about/> (consultato il 3 giugno 2026).

THE MONT PELERIN SOCIETY, «*Statement of Aims*», montpelerin.org, URL: <https://montpelerin.org/statement-of-aims/> (consultato il 3 giugno 2026).

THE NATIONAL ARCHIVES, «*The Corn Laws*», nationalarchives.gov.uk, URL: <https://www.nationalarchives.gov.uk/education/resources/the-corn-laws/> (consultato il 21 marzo 2026).

U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA), «*Real Gross Domestic Product*», recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), fred.stlouisfed.org, URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1#> (consultato il 12 maggio 2026).

U.S. OFFICE OF MANAGEMENT AND BUDGET (OMB), «*Federal Surplus or Deficit (FYFSD)*», recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED), fred.stlouisfed.org, URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/FYFSD> (consultato il 29 giugno 2026).

U.S. OFFICE OF MANAGEMENT AND BUDGET (OMB), «*Gross Federal Debt as Percent of Gross Domestic Product*», recuperato da Federal Reserve Bank of St. Louis, fred.stluouisfed.org, URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1#> (consultato il 12 maggio 2026).

