

Per confrontare grandezze economiche relative a soggetti economici (individui, famiglie, contribuenti, dinastie, gruppi particolari, ecc.) è necessario introdurre un nuovo concetto: la **potenzialità economica**. Essa porta a riferirsi ai seguenti elementi:

- ❑ reddito da lavoro;
- ❑ reddito non da lavoro (da patrimonio, da rendite, ecc.);
- ❑ patrimonio derivante sia da risparmio del ciclo vitale sia quello intergenerazionale;
- ❑ capitale umano;
- ❑ fattori ambientali (relazioni sociali, fortuna, ecc.).

Le cause della diseguale distribuzione della potenzialità economica fra gli individui sono da correlare con i seguenti fattori:

fattori economici:

- ❑ la struttura del mercato del lavoro e dell'attività produttiva che differenziano le retribuzioni per le varie attività svolte; le leggi di mercato fisseranno il salario unitario attraverso la domanda di manodopera nei vari segmenti del mercato;
- ❑ l'ineguale distribuzione del progresso tecnico e dei processi di apprendimento producono dinamiche retributive o salariali differenti da settore a settore;
- ❑ la retribuzione del capitale umano del lavoratore è funzione del livello e della qualità della formazione scolastica, professionale od accademica, nonché dell'esperienza, dell'abilità, ecc.;
- ❑ le differenze regionali o tra aree urbane e rurali dipendono da fattori storico-strutturali;
- ❑ la fase del ciclo economico fa fluttuare i redditi nel breve periodo;
- ❑ la dotazione del capitale finanziario degli individui può essere il risultato dei risparmi accumulati durante il ciclo vitale o di trasferimenti intergenerazionali;
- ❑ le differenti possibilità esistenti tra investimenti di vario tipo sono inerenti al loro grado di rischio e di consistenza, a cui sono correlate distinte redditività:

fattori demografici:

- ❑ l'esistenza di livelli retributivi progressivi collegati con l'età e l'anzianità in servizio del dipendente;
- ❑ gli assegni di famiglia e per figli previsti per legge, nonché differenze salariali previste in funzione dell'onere di famiglia;
- ❑ il sesso e l'eventuale appartenenza a minoranze linguistiche, etniche, religiose o altre ancora;
- ❑ la distribuzione diseguale delle abilità intellettuali e professionali (quoziente intellettivo);
- ❑ l'appartenenza ad un'importante dinastia o ad un dato ambiente socio-familiare che può favorire determinati contatti sociali;
- ❑ il numero di figli nella famiglia della persona considerata ed in quella dei genitori;
- ❑ il meccanismo di trasmissione dell'eredità intergenerazionale (lascito di un ammontare maggiore, minore o uguale rispetto alla precedente trasmissione, una trasmissione nulla, un eccesso di prudenza circa la stima della presunta data della morte, possibilità di trasmettere dei debiti, ecc.);

fattori istituzionali:

- ❑ l'esistenza per talune categorie professionali di elementi corporativi o di particolare prestigio;
- ❑ l'incisività delle imposte dirette, indirette e sulla ricchezza;
- ❑ le leggi e le regolamentazioni istituzionali che influenzano la trasmissione del capitale intergenerazionale (mantenere intatto il patrimonio, oppure contenere o invertire il processo di concentrazione della ricchezza);
- ❑ il sussistere di tradizioni che tendono a stabilizzare il rapporto tra alcune retribuzioni in certi settori economici particolari;
- ❑ l'intervento da parte dello Stato o delle associazioni sindacali per assicurare un reddito minimo oppure introdurre contratti collettivi di lavoro in certi settori produttivi.

Le differenze più importanti nella distribuzione del reddito, causa anche di forti di forti disuguaglianze nella distribuzione del patrimonio, sono dovute anche ad una forte differenziazione dell'attività lavorativa. La struttura dei guadagni non differisce molto da nazione a nazione, che più o meno presentano uguale livello di sviluppo; tende in ogni caso a variare il ranking (classifica o graduatoria) delle varie attività.

Con il passare del tempo, dato che si è soggetti ad un cambiamento di regole, è possibile riscontrare una diminuzione progressiva delle differenze sopracitate.

Per quanto concerne il ruolo di domanda ed offerta di lavoro, è necessario evidenziare le notevoli asimmetrie che si possono osservare, dato che in alcuni settori sono riscontrabili degli aumenti delle retribuzioni, mentre in alcuni altri i salari sono collosi verso il basso. I fattori che contribuiscono a rendere minori i differenziali fra le retribuzioni nel lungo periodo sono i seguenti:

- la generalizzazione del sistema formativo e dell'istruzione a qualsiasi livello, che contribuisce ad avvicinare le potenzialità di ogni singolo lavoratore;**
- l'aumento del tenore di vita permette di offrire diverse opportunità ad un maggior numero di individui;**
- il progresso tecnologico ha eliminato il requisito di abilità particolari dei lavoratori;**
- l'intervento dei sindacati e dell'ente pubblico per la tutela delle classi più deboli e meno retribuite.**

Considerando l'età quale importante variabile nella determinazione della retribuzione, è osservabile che la retribuzione tende ad aumentare fino ai 50-55 anni d'età, per poi diminuire progressivamente fino al pensionamento o alla morte. Si può a questo punto trarre qualche conclusione:

- le differenze tra retribuzione massima e retribuzione minima tendono ad essere superiori per i redditi più alti e più contenute per i redditi bassi;**
- la dispersione delle retribuzioni è massima attorno ai 55 anni d'età, dopo i quali tale dispersione tende a diminuire per effetto della diminuzione delle retribuzioni medesime;**
- il massimo delle retribuzioni tende ad essere raggiunto più tardi per le professioni meglio retribuite;**
- nel caso della libera professione, per la quale è richiesta una lunga carriera accademica, l'entrata nel mondo del lavoro avviene in ritardo rispetto alle altre professioni, allungando conseguentemente il periodo attivo (oltre i 65-70 anni).**

I risultati empirici ottenuti dipendono dal saggio di sconto ipotizzato, in quanto più tale saggio è elevato (il che equivale a dare maggiore rilevanza al reddito presente rispetto a quello futuro) minore sarà la differenza di reddito tra le varie categorie o professioni; per le professioni meglio retribuite tale differenza dipenderà da particolari fattispecie:

- ❑ si registra un'entrata nel mercato del lavoro più tardiva;
- ❑ il massimo retributivo è pure raggiunto più tardi.

Le differenze del sistema retributivo sono imputabili a:

- ❑ all'età di entrata nel mondo del lavoro;
- ❑ all'età media in cui si raggiunge il massimo retributivo;
- ❑ al saggio di sconto ipotizzato ed applicato;
- ❑ al profilo dei redditi considerati.

Inoltre bisogna considerare anche la discriminazione, all'esterno ed all'interno del mercato del lavoro, che è una delle componenti della distribuzione dei redditi nelle nazioni, in cui si possono individuare gruppi o classi sociali che si differenziano per radici etniche, radici linguistiche, confessioni religiose ed altri parametri valutativi.

Non meno importanti sono le differenze regionali per il medesimo tipo di lavoro, che sono sempre state rilevanti, ma che tendono a diminuire per effetto della contrazione dei costi di trasporto e/o di trasferimento della manodopera e/o di accordi mantello a livello nazionale (per es. le gabbie salariali). A tal riguardo sono da sottolineare due aspetti importanti:

- ❑ l'effetto catching-up, laddove i quadri superiori o la manodopera altamente qualificata beneficiano di retribuzioni elevate, anche i lavoratori non specializzati delle stesse ottengono salari o retribuzioni orarie maggiori, specie dove esiste una forte concentrazione regionale di una particolare industria o settore;
- ❑ le grandi aziende, in casi particolari, riescono loro stesse a fissare la struttura dei salari o delle retribuzioni orarie, stabilendo una scala che non è necessariamente quella dei contratti nazionali.

È stato notato poi che in certe situazioni i sindacati particolarmente combattivi riescono ad imporre condizioni migliori di quelle che si registrano presso i non organizzati.

Vari autori hanno concluso che esiste una relazione forte e diretta tra QI (quoziente intellettivo) e reddito (nonché con carriera ed accumulazione della ricchezza), mentre altri ancora hanno contestato la validità di tale affermazione, argomentando che ciò implicherebbe l'inutilità della spesa pubblica per migliorare l'educazione e la formazione dei meno intelligenti.

Un'ultima causa alla base della diseguale distribuzione dei redditi concerne le fluttuazioni congiunturali di breve periodo ("fuori busta" quali bonus speciali, premi di produttività, indennità per lavoro straordinario o premi per lavoro notturno o festivo), le quali aumenterebbero la dispersione dei redditi a breve termine rispetto agli aggregati sul lungo periodo.

A tutti questi fattori che stanno alla base della forte dispersione del reddito da lavoro, vanno aggiunti quei fattori che contribuiscono a rendere il grado di concentrazione della ricchezza più elevato di quello del reddito. Essi sono costituiti da:

- differenti propensioni marginali e medie al risparmio, con differenti livelli di accumulazione dei risparmi medesimi;
- saggi d'interesse e di profitto differenziati sul capitale posseduto (sia generazionale sia del ciclo vitale) in funzione dell'ammontare totale di capitale posseduto, oppure del grado di informazione posseduto da chi detiene quote differenti di capitale;
- diseguale distribuzione delle eredità (inter vivos oppure a mezzo trasferimenti intergenerazionali). La proporzione del capitale intergenerazionale tende a crescere con l'aumentare della ricchezza posseduta e anche dell'età;
- differente accumulazione dei risparmi connessi al ciclo vitale degli individui, che raggiunge un massimo verso i 50-55 anni d'età;
- aliquote d'imposta sul reddito e sulla ricchezza progressive o in ogni caso differenziate, che rallentano il processo d'accumulazione del patrimonio.

La propensione al risparmio ed al consumo varia a seconda di alcuni parametri:

- **livello di reddito, considerando che il risparmio lordo delle famiglie comprende anche il pagamento degli interessi sui debiti contratti (specie per la prima casa) e l'ammortamento degli stessi, ed inoltre la composizione del risparmio cambia a seconda dell'età;**
- **numero dei componenti del nucleo familiare;**
- **età media del capofamiglia.**

Il saggio d'interesse differenziato esprime la possibilità, per certe categorie di risparmiatori-investitori, di beneficiare di tassi d'interesse o di profitto medi superiori ai saggi normali, ed il divario con questi ultimi aumenta con l'aumentare del capitale disponibile, specie se vi è scarsa trasparenza del mercato dei capitale (opacità), notevole avversione al rischio da parte della maggior parte degli investitori e condizioni d'investimento privilegiate per grosse masse finanziarie.

Dobbiamo considerare che al saggio nominale d'interesse vanno sottratti il saggio d'inflazione (politiche di conservazione del potere d'acquisto reale), l'imposta alla fonte o comunque l'aliquota marginale d'imposta sui redditi da capitale.

L'incertezza, in generale può portare come conseguenza:

- ❑ la formazione di classi socio-economiche differenziate, con un capitale fisico o finanziario basso o in continua progressione;**
- ❑ la formazione e perpetuazione di classi dotate di capitale fisico o finanziario differenziato.**

Nella realistica ipotesi che l'avversione al rischio sia una funzione monotona decrescente dell'ammontare del capitale finanziario posseduto, risulta che la proporzione di capitale rischioso investito da un individuo ricco sarà superiore a quella di un piccolo o medio risparmiatore oppure a quella di un individuo che riceve un capitale intergenerazionale. Conseguentemente a ciò, il tasso d'interesse medio ricavato sull'intero capitale sarà a lungo termine superiore a quello dei piccoli o medi risparmiatori o di altre tipologie, che non riescono nemmeno ad ottenere una remunerazione netta (saggio d'interesse reale positivo) sui loro modesti risparmi.

Ormai tutti i Paesi industrializzati prevedono un'imposta sul reddito da lavoro e da capitale fortemente progressiva, fattispecie dovuta al fatto che l'aliquota marginale dell'imposta sul reddito è fortemente crescente. L'effetto redistributivo di questa imposta è notevole. Per quanto riguarda invece l'imposta sulla ricchezza o patrimonio è prevista esplicitamente solo da qualche Paese, ad es. la Svizzera, mentre la maggior parte delle altre nazioni hanno scelto un metodo intermedio e tassano in modo più pesante il reddito da capitale rispetto al reddito da lavoro. L'imposta sulla ricchezza o patrimonio non è stata concepita per frenare o invertire il processo di concentrazione della ricchezza, ne tanto meno uno strumento primario di redistribuzione della ricchezza, bensì unicamente come strumento per aumentare il gettito fiscale.

È importante comprendere che il processo di concentrazione dei redditi viene in una misura non indifferente arginato da una tassazione diretta molto progressiva, mentre il processo di concentrazione della ricchezza, a parità di condizioni, non subisce questo processo di contenimento o freno alla concentrazione. Molto dipende da fattori demografici (numero di figli) e da fattori istituzionali di trasmissione, così come dalle tasse di successione (il cui obiettivo è solo quello di aumentare il gettito fiscale e di tassare pesantemente le eredità tra parenti con un grado di parentela lontano, anche se non può riguardare i trasferimenti inter vivos, i trasferimenti in natura e non può penalizzare comportamenti elusivi o evasivi). Comunque il processo di concentrazione o di dispersione della ricchezza non è fortemente condizionato dal fisco, come nel caso del reddito da lavoro o da capitale. I processi di concentrazione della ricchezza non sono molto condizionati dalla politica fiscale media dei paesi industrializzati. E questo è sorprendente perché l'ingiustizia sociale derivante dalle ineguaglianze nella distribuzione della ricchezza è maggiormente visibile di quella relativa al reddito.

Quando si parla di ineguale distribuzione delle eredità intendiamo esaminare le modalità di trasmissione del capitale intergenerazionale (contributo di Meade). Se il numero di figli fosse uguale nelle varie classi sociali, ferme restando le altre variabili, si potrebbe affermare che il processo di trasmissione delle eredità è neutro (né aumento né diminuzione della concentrazione del patrimonio intergenerazionale). Tuttavia, diversi elementi fanno pensare ad un processo di progressiva concentrazione della ricchezza, fra i quali:

- ❑ nelle società moderne, in generale, esiste un rapporto inverso tra livello di benessere e numero dei figli;
- ❑ nelle società moderne, in generale, esiste la tendenza a sposarsi tra appartenenti alla medesima classe socio-economica;
- ❑ l'accumulazione del capitale umano avviene in modo più pronunciato presso le famiglie ad alto reddito o ad elevato patrimonio;
- ❑ gli aspetti istituzionali e tradizionali di trasferimento della ricchezza alla generazione successiva (trasferimento patrimonio al primogenito).

Diversi autori (Atkinson, Flemming, Phelps-Brown, Kotlikoff, Summers, ecc.) hanno sottolineato che il ciclo vitale incide da solo per un terzo sul patrimonio totale di una nazione industrializzata. Altri autori (tra i quali Modigliani) indicano che l'accumulazione dei risparmi del ciclo vitale arriva a coprire il 70-80% del patrimonio totale della nazione. La teoria del ciclo vitale afferma che, durante la fase tra i 20-40 anni d'età di un individuo, di solito il risparmio è nullo o addirittura negativo (ipoteca per la prima casa, spese per formare una famiglia, prime spese per l'istruzione dei figli, ecc.). Dai 40 anni al pensionamento il risparmio dovrebbe essere positivo e raggiungere il suo massimo al momento del pensionamento (dipende dal tipo di reddito atteso nel periodo di pensionamento), dopo il quale dovrebbe decrescere fino ad azzerarsi.

Comunque alcuni fattori (incertezza sulla data della morte, il desiderio di lasciare comunque una piccola eredità alla generazione successiva, la necessità di assicurare al coniuge superstite un reddito minimo per il residuo di vita, la forte avversione verso la dipendenza dall'assistenza pubblica o dai propri figli) possono evitare questo andamento “a gobba” del risparmio individuale, con azzeramento al momento del decesso. In ogni caso si desume dal fattore demografico, e tralasciando un attimo gli aspetti del trasferimento intergenerazionale, che la concentrazione della ricchezza risulta ben superiore di quella del reddito, in quanto essa verrebbe posseduta solo da persone con età compresa tra i 40 ed i 70 anni d'età, con picco al momento del pensionamento. Questa relazione tra reddito e ricchezza consente di affermare che la maggior parte del reddito da lavoro sia concentrata tra coloro che hanno età compresa tra i 40 ed i 60 anni, che la maggior parte del patrimonio sia concentrata tra coloro che hanno più di 50-60 anni, arrivando fino a considerare coloro che hanno tra i 55 ed i 75 ed oltre includendo il capitale intergenerazionale.