

**TIPOLOGIA DI INCONTRO: VISIONI**

**RELATORE: ANTHONY ATKINSON**

**TITOLO: BILL GATES, BECKHAM E LE  
PIRAMIDI: LE NUOVE DISUGUAGLIANZE**

**PRESENTA: TITO BOERI**

**DATA E ORA: VENERDÌ 2 GIUGNO – ORE 18.00**

**LUOGO: PALAZZO GEREMIA**

TITO BOERI

Capacità fisiche ed intellettuali, attitudini e particolari doti di pochi, combinati alla predisposizione nel tradurre tali qualità in guadagni, hanno condotto ad una forte crescita delle disuguaglianze patrimoniali e reddituali all'interno delle relative società. Dall'analisi nel profondo di questa problematica nasce il titolo della presentazione che inizierà di qui a pochi minuti "*Bill Gates, Beckham e le piramidi. Le nuove disuguaglianze*".

Lascero che sia Tony a delucidarci sul perché Beckam e Bill Gates guadagnano cifre tanto elevate, così da poter comprendere il fenomeno che ha interessato la distribuzione dei redditi negli ultimi anni, sia tra le di fasce reddituali alte che basse.

Lasciatemi un ultimo momento per chiarire il perché Tony Atkinson non poteva mancare al primo Festival dell'Economia. Nel 1989, nel suo discorso in qualità di presidente della "European Economic Association", egli ha sottolineato come il ruolo degli economisti, in qualità di destinatari di un mandato, responsabili di una missione, debba essere in primo luogo quello di guardare all'opinione pubblica: mettendo a disposizione le proprie competenze l'economista agevola il formarsi di opinioni su questioni complesse all'interno della stessa. Tale obiettivo può essere perseguito affiancando alla comunicazione delle conclusioni e delle implicazioni di politica economica la comunione e la discussione di un metodo e di un modo di ragionare.

La filosofia del festival si ritrova nelle parole di Tony Atkinson: economisti di grande livello scendono dalla cosiddetta "*torre d'avorio*" e si aprono alla discussione, cercando di trasmettere un metodo, una linea di ragionamento specifica ed indicando quindi la via che ha condotto a determinate conclusioni.

Non volendo togliere altro spazio a Tony, lascio a lui la parola.

ANTHONY ATKINSON

Ringrazio Tito per le gentili parole di presentazione.

Mi spiace non potermi esprimere nello stesso bell'idioma in cui è stata condotta l'introduzione.

Se credete di sfuggire a qualsivoglia allusione ai Mondiali, a Beckham e a Zidane, vi sbagliate. Prima di discorrere di calciatori e di super-ricchi, vorrei però soffermarmi sulla situazione nostra e delle nostre famiglie.

Nell'incontro di oggi mi concentrerò a fondo su due importanti variabili economiche: reddito e ricchezza.

In termini generali, il reddito è una misura delle risorse economiche che affluiscono nelle nostre case nel corso di un determinato intervallo temporale, mese o anno che sia.

Valutando una famiglia tipica il reddito includerà i salari lavorativi di uno o più componenti della stessa, da cui occorre dedurre tasse, contributi sociali e altre imposte. Nel caso di un lavoratore autonomo o di un professionista è d'uopo aggiungere gli utili derivanti dall'attività o dalla professione dello stesso. Non bisogna poi dimenticarsi dei contributi pensionistici e dei redditi da investimenti in denaro.

La somma algebrica di tutte queste componenti restituisce il reddito familiare disponibile, che raggiunge quota 2.000 euro se si considera la media delle famiglie italiane. Un tale livello di entrate appare sicuramente importante nel valore se lo si affianca agli obiettivi di sviluppo per il millennio delle Nazioni Unite – "*millenium goals*" – dove la soglia della povertà è definita dal limite di un dollaro al giorno. Anche tenendo presente il diverso potere d'acquisto che la moneta ha nei Paesi Africani rispetto ad uno Stato economicamente sviluppato quale l'Italia, e considerando pure le differenti implicazioni che derivano a seconda della composizione familiare dei destinatari di redditi, l'enorme differenza che vi è tra 2.000 euro al mese ed un dollaro al giorno non viene

sicuramente a dissolversi in queste considerazioni. Detto diversamente, il reddito medio degli italiani è diverse volte superiore alla media mondiale.

D'altro canto, un tale livello di reddito impallidisce di fronte a quello della persona considerata la più ricca al mondo, Bill Gates, nominato anche nel titolo della mia presentazione.

Il reddito di Bill Gates, non di certo un segreto – basti digitare le parole “*Bill Gates*” e “*reddito*” nel motore di ricerca Google per recuperare l'informazione – nel 2004 si è aggirato attorno ai 300 milioni di dollari mensili, all'incirca 100.000 volte la media italiana, o altresì il reddito complessivo degli abitanti di Trento probabilmente, considerando si tratta di una città piuttosto ricca.

Il riferimento a Bill Gates mi invita ad articolare sulla seconda variabile centrale alla presentazione di oggi: la ricchezza. A differenza del reddito, quest'ultimo concetto, riferendosi al patrimonio di cui si dispone in un particolare momento, fornisce una misura complessiva di ciò che un individuo possiede, previa deduzione di quanto dovuto a terzi. In alcune situazioni, un tale tipo di calcolo non crea alcuna problematica: nel caso di uno studente, la ricchezza netta sarà probabilmente composta dal valore associato a computer, i-pod, alcuni cd e libri al netto di debiti sul conto della carta di credito e denaro dovuto ai genitori.

Per una persona che vive in una casa di proprietà diventa necessario valutare l'immobile, così come nel caso di un soggetto esercente un'attività occorre determinare il valore monetario: i calcoli finiscono inequivocabilmente col crescere in difficoltà. Di recente ho seguito un programma televisivo in cui si parlava di un'azienda di Milano produttrice di scarpe a tecnica manuale: la complessità nella determinazione del valore della stessa passa per la somma del valore di mercato dei singoli attrezzi da lavoro per finire con l'arduo compito di tradurre in unità di moneta reputazione e marchio aziendale.

Paradossalmente si rivela più complesso il calcolo sul valore di quell'azienda calzaturiera piuttosto che la determinazione della ricchezza di Bill Gates: possedendo egli le azioni della Microsoft ed essendo la stessa quotata in borsa, non rimane altro che risolvere una semplice moltiplicazione per giungere alla formidabile cifra di 50 miliardi di dollari, secondo quanto pubblicato dalla rivista Forbes. Una tale cifra, se confrontata con la ricchezza media di una famiglia italiana, pari a 150.000 euro<sup>1</sup>, non lascia sicuramente indifferenti. Vorrei ringraziare Andrea Brandolini per avermi fornito questo dato.

Ciò su cui mi vorrei soffermare ora è il dettaglio della distribuzione del reddito e della ricchezza. Non mi avvarrò di grafici e tabelle a tal fine, bensì usufruirò di un sistema molto semplice proposto dall'economista olandese Jan Penn di Krooningham. Questo studioso "*molto alto*" ha rappresentato la distribuzione del reddito come una processione in cui tutta la popolazione (in questo caso italiana) deve partecipare a partire dalla parte più povera per finire con la più benestante. In tal evento l'altezza delle persone varia in proporzione diretta al proprio reddito – ecco allora spiegato il mio precedente riferimento all'altezza dell'economista. Prendiamo dunque in considerazione una persona di altezza pari alla media della popolazione, femminile e maschile, circa 1,70 m: un individuo che raggiunga il 60% dell'altezza media è alto quindi circa un metro, mentre un soggetto con altezza doppia rispetto al dato medio, raggiunge i 2 o 3 metri.

Ciò che questa processione in primis ci mostra è una variazione nella distribuzione del reddito molto maggiore rispetto a quella dell'altezza effettiva della popolazione. Sono pochissimi al mondo gli adulti al di sotto del metro di altezza, corrispondente nella nostra processione al 60% del reddito medio, livello solitamente utilizzato dall'Unione Europea come misura del rischio di povertà economica. In realtà sappiamo, sulla base delle statistiche prodotte dall'Unione Europea, che il 17-18% circa della popolazione italiana è al di sotto

---

<sup>1</sup> Fonte: Banca d'Italia.

di questo livello limite alla povertà. Immaginiamo quindi questo corteo, della durata complessiva di un'ora. Ebbene, i primi dieci minuti saranno occupati da persone al di sotto del metro di altezza.

Ulteriore virtù del “*sistema-processione*” è l'opportunità che esso offre di vedere dove le varie categorie di partecipanti finiscono col collocarsi. È convinzione comune quella secondo la quale tra le persone a maggior rischio di povertà si contano anziani, disoccupati, disabili e ammalati: seppur la stessa trovi conferma nella realtà dei fatti, non bisogna fare l'errore di dimenticare un'ulteriore importante categoria che fa la sua comparsa in questa prima fase della processione, ovvero i lavoratori poveri. In Europa, un quarto delle persone al di sotto della soglia di povertà sono in realtà lavoratori retribuiti. Il fatto che il lavoro non riesca a garantire necessariamente l'allontanamento dal rischio di povertà sta diventando un problema di sempre maggiore urgenza e considerazione da parte dei politici europei.

Inoltre si nota come molte delle persone all'inizio della processione spingano carrozzine e passeggini oppure tengano bambini per mano. Le famiglie con figli, nella maggior parte di Paesi europei, sono sproporzionatamente rappresentate fra le classi indigenti della società: in Italia, ad esempio, il 26% dei bambini vive in famiglie a rischio di povertà ed il Regno Unito, dal canto suo, non è da meno in questa escalation negativa.

Consentitemi a questo punto una breve digressione dal profilo politico. Il nuovo Governo italiano ha comprensibilmente consacrato a priorità gli obiettivi della finanza pubblica in primis. In secondo luogo ha posto come obiettivo – o perlomeno la Banca d'Italia lo ha fatto – la crescita. Mi permetterei di suggerire allo stesso una terza priorità: investire sui bambini. Il dato secondo cui un quarto della nuova generazione è a rischio di povertà non può e non deve lasciare indifferente nessun Governo europeo, dirigenza italiana e inglese comprese.

Tornando alla processione, di cui fino ad ora abbiamo seguito solo i primi dieci minuti, la disuguaglianza nella distribuzione del reddito si riflette in

maniera evidente sull'altezza inumana dei componenti del corteo tanto all'inizio quanto alla fine dello stesso. Il più alto (in senso stretto) uomo documentato, lo statunitense Robert Wadlow, raggiunge i 2,7 metri di altezza; negli ultimi dieci minuti della processione, il corteo presenterà soggetti alti 3-4 metri e più.

Permettetemi di fare in tal senso due esempi non italiani. In Inghilterra vengono pubblicati gli stipendi dei vice-cancellieri, ovvero i rettori delle università pubbliche: la gran parte di loro guadagna più di 175.000 sterline l'anno, il che si riflette, anche tenendo conto delle tasse, in un'altezza di dieci metri, ben al di sopra del soffitto di questa sala. Se messi di fronte a tale realtà, essi replicherebbero adducendo i maggiori redditi che potrebbero guadagnare se messi a capo di istituzioni private.

Le Figaro la scorsa settimana ha pubblicato un articolo dal titolo "*Un bon cru 2005 pour les rémunérations des patrons*"<sup>2</sup> (Una buona annata 2005 per gli stipendi dei manager) da cui risulta intorno ad un milione di euro, 35 metri di altezza, lo stipendio medio dei dirigenti delle prime 40 aziende francesi. I presidenti di Axel, L'Oreal, Publicis, Aventis, Vichy, Vivendi, hanno avuto un compenso superiore a tre milioni di euro l'anno, senza contare, ipotizzo, le stock option.

Bene, dirigiamoci ora verso il mondo del calcio. In Inghilterra Arsene Wenger, manager dell'Arsenal, e Alex Ferguson, dirigente del Manchester United F. C., incassano più di tre milioni di sterline l'anno. Avrete poi sentito parlare di Jose Mourinho, manager del Chelsea? Secondo il metro di misura reddito-altezza è alto 300 metri.

Ovviamente i manager del calcio prendono però sempre meno dei giocatori. Il David Beckham del titolo di quest'incontro, di cui si dice corra un chilometro in più dei suoi compagni per partita, nel 2004 è stato pagato abbastanza per essere alto esattamente un chilometro. Dopo averlo suggerito per il titolo della mia presentazione, sono venuto a conoscenza, in base a

---

<sup>2</sup> Salomon A., *Un bon cru 2005 pour les rémunérations des patrons*, Le Figaro, 19 maggio 2006.

quanto riportato da France Football, che è stato nel frattempo superato in reddito da Ronaldinho.

Pure queste cifre appaiono misere se confrontate con i guadagni record dei fund manager. Lo scorso venerdì, il Financial Times testimoniava come le star degli hedge fund superino la barriera del miliardo di dollari l'anno.

I redditi di queste fortunate categorie non sono però perpetui o comunque si presentano con molta variabilità: i calciatori guadagnano cifre così esorbitanti solo per un breve periodo della loro vita e i fund manager devono confrontarsi con anni buoni e anni cattivi. Per questo diviene fondamentale considerare le azioni oltre ai flussi di cassa, il patrimonio in aggiunta al reddito.

Che cambiamenti subirebbe la processione se utilizzassimo la ricchezza, anziché il reddito, come metro di misura per l'altezza? Non si giungerebbe a risultati caratterizzati da più uniformità: nella prima parte della processione incontreremmo persone che, così come descritte da Jan Penn, *"camminano a testa in giù"*. Esaminando la società italiana, i primi sei minuti di corteo sarebbero occupati da individui indebitati, sei lunghi minuti, ma comunque inferiori ai quindici statunitensi: quasi un quarto della popolazione USA risulta debitrice netta.

Risalendo il corteo si incontrano le prime unità a valore netto positivo: il patrimonio aumenta con il defluire della processione, fino ad arrivare alla concentrazione massima di testa.

Secondo la rivista Forbes, Giorgio Armani compare al 158° posto nella lista dei miliardari, con un patrimonio di 4,1 miliardi di euro, che, se confrontato con i 150.000 euro di ricchezza media della famiglia italiana, conferisce allo stilista un'altezza di cinquanta chilometri. Silvio Berlusconi, sempre in base alla medesima fonte, possiede il doppio del patrimonio di Armani: stendendo una linea orizzontale pari all'altezza spettategli, si arriverebbe, suppongo, fino a Verona.

Sarete rimasti sicuramente impressionanti dalle cifre presentate, ma la domanda corretta a questo punto dell'analisi è la seguente: perché questa sfilata di numeri ci dovrebbe interessare? Risponderete che a gran parte della gente importa solo la propria situazione relativa, la posizione personale rispetto al collega, ai vicini, ecc..., non si imbatte in paragoni con condizioni così profondamente diverse. Ancora a sostegno di questa visione "*relativista*" si potrebbe addurre la questione delle doti personali: non so giocare a calcio come Zidane, quindi perché dovrei confrontare il mio stipendio con il suo?

Ritengo questa domanda trovi risposta sotto diverse forme.

Sono convinto che le persone non si imbattano in tali tipi di paragoni proprio perché non si rendono pienamente conto delle grandezze in gioco, ed ecco che trova quindi giustificazione l'esempio della processione oggi riportato. So di una storia simpatica che riguarda un'economista britannica, la quale racconta di aver iniziato a scrivere un libro sulle differenze di reddito una volta scoperto che l'elefante dello zoo di Londra guadagnava, portando in giro i visitatori, la stessa cifra che percepiva lei in qualità di professore universitario. Una volta venuti a conoscenza di questi ordini di differenze, soprattutto tra persone molto in alto sulla scala reddituale, non si può che preoccuparsi di temi di diversa natura, prima fra tutte la questione della legittimità di queste cifre.

Ragionando di calciatori, cantanti lirici, musicisti ed artisti, i talenti speciali giocano un ruolo chiaramente fondamentale: la legittimità della remunerazione pone le sue basi proprio in quella particolare dote personale. Il legame capacità-remunerazione non è però sempre stato così ben definito: non sono pochi gli artisti nella storia che, seppur mal pagati, hanno prodotto opere il cui valore permane ancora oggi, od ancora, i calciatori in passato non venivano sicuramente pagati molto, basti guardare all'Inghilterra dove, se non ricordo male, ricevevano un compenso massimo pari a 16 sterline la settimana, 20 euro circa.

Discorso parallelo può essere sviluppato anche per i CEO – chief executive officer – delle grandi aziende, i cui stipendi non raggiungevano tempo addietro livelli tanto elevati quanto quelli attuali. Volendomi astenere dall'entrare nei dettagli, cito un breve episodio del mio passato al fine di offrire un'idea sul trend temporale delle retribuzioni ai dirigenti. Qualche tempo addietro mi sono intrattenuto in una conversazione con il presidente di una delle prime 20 o 30 società del mondo, il quale aveva potuto osservare le pensioni dei suoi predecessori. Sono rimasto sbalordito dalla forte spinta verso l'alto, dallo stesso testimoniata, che ha interessato i compensi ai CEO, aumentati di dieci volte in 20-30 anni.

Ritengo quindi doveroso interrogarsi su quello che è cambiato ad oggi rispetto al passato: un tempo le persone non erano retribuite a sufficienza? Oppure sono pagate troppo oggi? Su quale base vengono determinati i compensi? Perché siamo testimoni di questo cambiamento?

Desidero a questo punto ricollegarmi a quelle “forze” menzionate da Tito in introduzione. Si è scritto molto negli ultimi vent'anni sui movimenti nelle differenze fra i redditi e sugli effetti che variabili quali il commercio, le tecnologie, la globalizzazione e l'informazione esercitano sugli stessi. Queste “forze” sono spesso state chiamate in causa per spiegare situazioni e cambiamenti importanti quali le retribuzioni di ammontare inferiore ai lavoratori non specializzati negli Stati Uniti, oppure ancora il forte aumento della disoccupazione di tipo manuale in Europa.

Rimozione delle barriere al commercio, riduzione del costo dei trasporti sono fenomeni caratterizzanti la realtà d'oggi, i cui effetti non mancano a dimostrarsi. È sufficiente sostare ai bordi di un'autostazione ed osservare il numero impressionante di autocarri provenienti dall'Europa dell'est per avere un'idea della portata di quello di cui si sta parlando, oppure ancora andare in un porto come quello di Rotterdam o Felixstowe e badare all'incredibile numero di

navi provenienti dalla Cina. E tutto questo senza considerare gli scambi che non si vedono, quelli che viaggiano su Internet.

È evidente come un imponente cambiamento abbia interessato i sistemi produttivi con l'introduzione dell'outsourcing, dei call center, dei servizi bancari e così via.

L'Europa e gli Stati Uniti sono stati inoltre investiti da una generale tendenza ad impiegare nuove professioni, nuove competenze tecnologiche ed informatiche. Il tutto si è quindi tradotto in un allontanamento dai lavori manuali, che hanno ceduto il passo alle competenze. Tuttavia va notato come, seppur un fenomeno di tal genere interessi la parte più bassa della forbice dei guadagni, la riduzione dei salari in questa fascia non sia stata molto significativa.

Persino negli Stati Uniti, Paese in maggior misura interessato da questi cambiamenti, non si è registrata, negli ultimi vent'anni, quell'attesa riduzione dei salari nel 10% più basso della scala salariale, bensì una comprovata stabilità. Vent'anni di tecnologia e scambi non hanno avuto effetti rilevanti sulla parte inferiore della distribuzione del reddito.

Vediamo allora quelli che sono stati i cambiamenti sostanziali nella distribuzione del reddito. In America, così come negli altri Paesi, coloro che rientrano nella fascia reddituale del 10% superiore hanno visto i propri guadagni aumentare velocemente. Citiamo ad esempio l'Italia: nel 1989, in base ai dati sulla previdenza sociale, alle persone comprese nella fascia alta corrispondeva una retribuzione pari al 168% dello stipendio medio; in soli dieci anni questa percentuale è salita al 184%. Riprendendo la metafora dell'altezza, il raggruppamento della popolazione destinatario del 10% più alto dei salari è cresciuto 15 centimetri in dieci anni.

Le differenze si sono accentuate anche all'interno della stessa categoria di reddito elevata. In Gran Bretagna, ad esempio, il 10% superiore in termini di reddito di questa partizione della società guadagnava nel 1977 tre volte più della media, mentre oggi arriva a cinque.

La radice della spiegazione a questo tipo di fenomeno ritengo la si possa trovare nella tecnologia. Sono convinto ci sia qualcosa di molto sensato nella teoria delle cosiddette “*superstar dei guadagni*”, sempre più popolare, secondo cui la ragione della ricchezza di David Beckham può risiedere nella situazione di categorie anche diverse da quella dei calciatori.

Nel 1981, quando Beckham aveva solo sei anni, un economista americano, Sherwin Rosen, pubblicò un articolo intitolato “*L’Economia delle Superstar*”<sup>3</sup>, nel quale sosteneva che la capacità delle persone di talento di catturare il mercato nei loro settori di forza, musicale, calcistico o di altro genere, dipende dalla tecnologia e dal commercio.

Se torniamo per un attimo ai giorni in cui i calciatori giocavano solo per il loro club locale o i cantanti lirici cantavano unicamente nel teatro di paese sembra giustificabile come folle di gente e profitti elevati non seguissero i capaci. Quando però i concerti e le partite hanno iniziato ad essere trasmesse via radio, ad avere un’ampia copertura mediatica, in particolare con l’avvento della televisione, molti spettatori della partita o del concerto locale disertarono quegli eventi per assistere invece le squadre e gli spettacoli più importanti, qualsivoglia dal vivo, in televisione, oppure alla radio. Il fenomeno delle “*superstar*” iniziò in tal modo ad assumere proporzioni enormi: la tecnologia ha finito col modificare non solo le possibilità di vedere e ascoltare della società, ma molto altro.

Il commercio va in questo contesto inteso come la possibilità di vendere i diritti televisivi e il merchandising sui mercati internazionali, quindi la via per i club di diventare, in pratica, delle grandi multinazionali.

Tecnologia e commercio quindi, due forze in grado di dare una spiegazione a quanto ha interessato questi ambienti un po’ speciali negli ultimi tempi.

---

<sup>3</sup> Rosen S., *The Economics of superstar*, American Economic Review, Dicembre 1981, vol. 15(5), pp. 845-858.

Qualcuno potrebbe però avanzare la seguente domanda: cosa ha a che fare tutto ciò con la vita della maggior parte delle persone che compongono la società, impiegati per la maggior parte negli uffici? Entra quindi in gioco l'unica parte ancora non menzionata del titolo: le piramidi.

La maggior parte delle persone lavora in società ed aziende a conformazione piramidale: un individuo al vertice, il presidente, seguito da soggetti che rispondono direttamente allo stesso, vice-presidenti, i quali a loro volta impartiscono direttive ai sottoposti e così via fino a giungere ai capi reparto.

Questo tipo di organizzazione ha costituito per anni e costituisce tutt'ora la struttura tipo impiegata dagli eserciti, dalla chiesa e dall'apparato pubblico: solo nel XX secolo, o forse già nel XIX secolo, la strutturazione piramidale ha trovato diffusione anche tra le grandi organizzazioni private, in particolare nelle aziende.

A fianco di un tale tipo di contesto, si è andata affermando una struttura retributiva dalle peculiarità simili, una sorta di gerarchia degli stipendi in cui il compenso è strettamente correlato alla posizione in piramide.

Questo modello retributivo non costituisce però una realtà assoluta: ricordo ad esempio, all'università in cui ho lavorato, il caso di un rettore pagato meno del responsabile agli approvvigionamenti, probabilmente a specchio delle priorità dell'istituto.

Generalmente parlando, un lavoratore inserito in una struttura piramidale guadagna meglio quanto più si trova in alto nella gerarchia, senza alcun collegamento ai risultati da questo ottenuti: le possibilità di carriera in sé stesse dipendono sì dalla performance lavorativa, ma è l'essere in una data posizione a determinare la retribuzione.

Negli ultimi anni abbiamo tuttavia assistito, soprattutto nei Paesi anglosassoni, ad un sostanziale abbandono del modello retributivo in cui il salario è connesso direttamente al rango del lavoratore ed indipendente dalla

performance dello stesso. Le università costituiscono, ancora una volta, un esempio calzante. Quando sono diventato professore universitario vi erano unicamente quattro livelli in piramide: a Oxford e a Cambridge tutti i docenti, con l'eccezione di quelli in medicina, ricevevano lo stesso stipendio. Oggi i compensi negli stessi poli universitari variano secondo un fattore di 2 a 1 all'interno dello stesso livello retributivo, a parità di anni di carriera alle spalle: il professore meglio retribuito riceve uno stipendio di ammontare poco più che doppio rispetto al docente meno pagato.

Questo tipo di struttura salariale, per così dire, di premio al merito, trova ancora maggiore diffusione all'interno del settore privato: negli istituti finanziari, ad esempio, la retribuzione è sempre più composta da premi, compensi legati ai risultati e altre voci del medesimo spirito.

Ancora, se queste persone vengono effettivamente pagate di più perché più produttive, il dibattito sui super-ricchi rimane rilevante?

Ebbene, ritengo che ci siano almeno due ordini di ragioni per concludere che lo dovrebbe essere. La prima è una questione di misura: seppur ritenga che non vi sia nulla in contrario al principio secondo cui coloro i quali risultano più efficienti e produttivi debbano essere pagati di più, il ragionare su "*quanto di più*" trova di sicuro un maggior numero di argomentazioni. Il punto focale della questione sta nello stabilire un nesso fra compenso supplementare e risultati.

Ho nominato prima i manager degli hedge fund: secondo il Financial Times essi vengono pagati in base ad una percentuale, il 5%, di ciò che gestiscono, ovvero il 5% del patrimonio che trattano rappresenta il loro compenso. Quello che ci domandiamo qui oggi è il perché di questo particolare valore, il 5%: non potrebbe essere sostituito da un 4% o un 6%? Mi è difficile dare una risposta secca a tale quesito in quanto non mi è chiaro quali siano le forze che determinano il livello di remunerazione lavorativa e se vi sia o meno un mercato competitivo per i manager degli hedge fund. Supponiamo per un attimo che i compensi di tutti i CEO in Gran Bretagna vengano aumentati di dieci

volte a fronte delle cinque nel resto del pianeta: il mondo apparirebbe a tal punto diverso? Anche questa è una domanda a cui non saprei dare risposta certa, quello di cui sono sicuro è l'imperfezione importante della nostra conoscenza riguardo le modalità di determinazione dei corrispettivi in queste grandi organizzazioni.

Arrivando alla seconda ragione riguardo l'importanza di un forte interesse d'analisi verso situazioni di reddito elevato combinate ad efficienza nei risultati, questa considera l'uso che i destinatari fanno di quel denaro.

Alcuni, tra i quali Bill Gates, donano grosse somme di denaro a fini caritatevoli oppure ancora acquistano club calcistici che, seppur operazioni da ritenersi buoni nell'intento, finiscono col causare incremento nei compensi dei calciatori. Molti altri invece accumulano i loro guadagni, tramandandogli poi ai propri figli. Con il tema delle successioni entro nell'ultima parte di questa relazione.

Guardando la classifica dei più ricchi stilata dal Sunday Times, corrispondente alla rivista americana Forbes, si trovano di sicuro coloro che, per così dire "*si sono fatti da sé*": Roman Abramovich, proprietario del Chelsea, Bernie Ecclestone, patron delle corse di Formula 1, oppure l'autrice di Harry Potter, Joanne Rowling, la quale riceveva ancora il sussidio alla disoccupazione quando iniziò a scrivere il primo libro. Accanto a questi soggetti che ricalcano l'ideale del "*self made man*" americano, si trovano però, ed anche in importante numerosità, coloro che devono la loro brillante carriera, se non addirittura l'intero loro patrimonio, ai genitori e non mi riferisco solo alla Regina d'Inghilterra, che fra l'altro è solo al quindicesimo posto nella lista delle donne inglesi più ricche e al 192° della complessiva. L'uomo più ricco al mondo è il magnate dell'acciaio Lakshmi Mittal, il cui padre ha costruito la sua fortuna nella siderurgia. Al terzo posto troviamo il Duca di Westminster, il cui patrimonio familiare risale al 1677, quando Sir. Thomas Grosvenor sposò Mary Davis che possedeva una grande fattoria laddove oggi sorge il Mayfair, uno dei quartieri più alla moda di Londra.

Segue la famiglia Heineken, il Conte di Cardigan, la famiglia Sainsbury, della famosa catena di supermercati e i Moore, che hanno ereditato una fortuna con le scommesse e una grossa quota del Liverpool.

Oggi, abbiamo parlato molto delle disuguaglianze dovute al fenomeno delle superstar e alle retribuzioni dei top manager, disuguaglianze che possono provocare o richiamare una ancora più vecchia, ovvero quella associata alla successione. Qualunque sia la tesi a giustificazione di alti compensi a persone dotate di talento ed iniziativa, non si capisce il perché anche gli eredi dovrebbero godere dello stesso privilegio.

Molti politici oggi inseriscono tra i passi da intraprendere nel cammino verso una buona società il garantire pari opportunità: ognuno dovrebbe avere identiche possibilità di sviluppare i propri talenti. Un discorso di tale genere è difficile da perseguire in società dove alcuni finiscono col partire in pesante vantaggio rispetto ad altri, ed ecco allora che trova qui giustificazione l'opposizione di una parte di milionari statunitensi, tra i quali proprio Bill Gates, all'abolizione della tassa di successione.

Grazie.