

AISSEC *Topics*

Third quarter – September 2024

Index

I ricchi e il merito: oltre le narrative (Maurizio Franzini)	2
Robots versus Labor Skills: A Global Perspective (Massimo del Gatto et al.)	5

I ricchi e il merito: oltre le narrative

Maurizio Franzini

Non è infrequente chiedersi se alla base degli ingenti patrimoni e dei redditi spesso stellari di coloro che chiamiamo ricchi o super ricchi ci sia il merito. La domanda è di quelle che lasciano interdetti soprattutto chi pesa le parole e si attarda a decidere chi siano i ricchi e cosa sia il merito. Sulla soglia che delimita la povertà e quindi su chi siano i poveri e come contarli abbiamo fin troppi suggerimenti e pratiche statistiche. Sui ricchi e super ricchi ne abbiamo ben pochi¹ e certo non esiste una convenzione al riguardo. Possiamo però prendere come nostro riferimento coloro che rientrano nell'1% più ricco della popolazione, il cosiddetto top 1%. Quanto al merito le cose sono ben più complicate.

Intanto osserviamo che l'uso del termine è molto disinvolto e spesso, non potendolo rilevare direttamente, il merito viene desunto da altro. Interessanti, al riguardo, sono i risultati di una [indagine internazionale](#) volta principalmente a verificare se i ricchi, nel giudizio della gente comune, siano giustificati.

Anzitutto risulta che la quota di quanti giustificano i ricchi varia da un paese all'altro: dal 60% negli Stati Uniti, al 10% della Grecia. Ma di maggiore interesse è la convinzione che meritino di essere ricchi quanti si dedicano alla filantropia, e non per la filantropia in sé ma perché si presuppone che chi la pratica abbia accumulato con merito la propria ricchezza. Forse questa idea scaturisce dalla convinzione che il modo alternativo di arricchirsi sia attraverso pratiche come lo sfruttamento, la corruzione, o chissà cos'altro, ritenute non compatibili con la filantropia. Ma il punto che a noi interessa è un altro: la 'gente comune' tende a giustificare e legittimare le ricchezze con il merito, e se questo è invisibile cerca di inferirlo da altro.

Nel prosieguo di questa nota adotterò una strategia simile: cercherò di individuare le condizioni alle quali il mercato permette straordinari arricchimenti e mi chiederò se possono essere ricondotte al merito.

Due precisazioni di partenza. I ricchi a cui mi riferirò sono i ricchi di reddito e in particolare i ricchi di reddito da lavoro. La ragione è semplice: appare davvero improbo parlare di merito rispetto ai patrimoni (e al reddito che fruttano) anche perché dipendono sempre più dai lasciti ereditari, rispetto ai quali l'argomento più frequente per giustificarli è ben diverso: la libertà dei genitori di decidere la destinazione dei propri averi. La scelta di concentrarsi sui ricchi da lavoro appare, peraltro, rilevante alla luce di recenti evoluzioni.

Mi riferisco alla quota del reddito complessivo percepito da quanti fanno parte del top 1% che proviene dal lavoro, sia autonomo che dipendente. In Italia – ma tendenze simili si rilevano in quasi tutti i paesi avanzati - nei primi anni '80 solo il 45% circa di quel reddito era da lavoro.

¹ Per quanto riguarda i ricchi di reddito (occorre specificarlo perché la nostra lingua non distingue tra ricchi di reddito e di patrimonio) un tentativo è stato compiuto in un [libro](#) al quale mi permetto di rinviare.

Oggi siamo al di sopra del 75% e la crescita maggiore è stata per il lavoro dipendente, forse anche a causa di un diverso modo di classificare i lavori.² Redditi stellari come sono questi affluiscono – ovviamente – non agli operai e agli impiegati, come normalmente intesi, ma soprattutto a tre tipologie di ‘lavoratori’ (certo, anomali ma che possono essere considerati tali perché il loro reddito non deriva dal patrimonio o dal capitale): i top manager, le star dello sport e quelle dello spettacolo. La domanda è: quale meccanismo di mercato rende possibili compensi così alti? E cosa c’entra il merito?

Anzitutto occorre qualche precisazione sul merito. La prima, è che ci riferiamo al merito di mercato, cioè quello che conduce a una prestazione (o come si voglia chiamarla) che frutta un compenso dipendente, anche se non determinato³, da quanto chi si è disposti a pagare per essa. La seconda precisazione è che le capacità necessarie per una prestazione, indipendentemente da quanto si è disposti a pagare per fruirne, possono essere acquisite grazie non soltanto al merito ma anche al privilegio o a fortunate circostanze. Il merito individuale richiede talento (esso stesso non facile da definire) e impegno personale. I privilegi e la fortuna sono altro.

A questo punto la domanda è: si può assumere che le disuguaglianze di reddito, decretate dal mercato (meglio: dai mercati contemporanei), anche se estreme, riflettano differenze nell’impegno individuale e nel talento? Rispondere a questa domanda richiederebbe un’analisi che qui non è possibile. Mi limiterò a enunciare due ragioni che preludono a una risposta negativa.

La prima è che il mercato può premiare, esprimendo una elevata disponibilità a pagare, una prestazione meritevole, non il merito individuale perché non può distinguere quest’ultimo dal privilegio come causa del possesso delle capacità necessarie per offrire quella prestazione.⁴ Dunque prestazione meritevole e merito non sono sinonimi e se dietro una prestazione altamente remunerata vi è il privilegio, il mercato genera ricchi senza merito. Un esempio di privilegio sono, naturalmente, le origini familiari vantaggiose che aprono ad alcuni porte ad altri precluse.

La seconda è che i compensi non sono determinati esclusivamente dalla capacità di offrire una prestazione meritevole (e, quindi, se non vi sono privilegi, dal merito). I fattori rilevanti sono molteplici. Oltre la già ricordata disponibilità a pagare, rileva il grado di concorrenza nei vari mercati interessati (più alte le barriere all’entrata, più alti i compensi a parità di capacità). E rileva la tecnologia sulla quale mi soffermo brevemente perché i suoi sviluppi sono decisivi per i redditi di alcuni super ricchi di oggi.

Dalla tecnologia dipende come variano i costi al crescere della produzione e, quindi, la possibilità di soddisfare una domanda crescente. L’ipotesi tradizionale è che quei costi siano crescenti (a causa dei rendimenti decrescenti di scala) e ciò finirà per limitare i possibili arricchimenti individuali.

² Per i dati sulla composizione del reddito del top 1% in Italia si veda [Guzzardi-Morelli 2024](#), par. 5 Income composition.

³ Rilevante, al riguardo, è il grado di concorrenza nei mercati. Se ve ne è molta i redditi possono essere bassi anche con un’alta disponibilità a pagare. Ad avvantaggiarsene saranno coloro che pagano molto meno di quanto sarebbero disposti a pagare (nel caso del consumatore, si parla di surplus).

⁴ Cosa determina quella alta disponibilità è rilevante. Conta ad esempio il reddito e quindi sarebbero più meritevoli le prestazioni gradite ai ricchi. E conta anche l’esposizione delle preferenze individuali alle varie sirene della persuasione, oggi molto attive.

Ma gli sviluppi della tecnologia hanno, in molti ambiti, reso possibile servire un maggior numero di fruitori senza che i costi crescano. È largamente così nel caso delle piattaforme digitali e di quello delle performance – da remoto o dal vivo – delle star dello sport e dello spettacolo. Un solo esempio: l'evoluzione della tecnologia dei microfoni permette di godere di un concerto anche in uno stadio e non solo in un ben più ristretto teatro. Dunque, a parità di capacità di chi effettua la prestazione i redditi crescono e non poco; lo conferma il confronto tra i redditi delle star di oggi e di ieri. In breve, anche ammesso che alla base delle prestazioni che il mercato più apprezza vi sia il merito e non il privilegio o la fortuna, non è il merito che può spiegare da solo retribuzioni e compensi stellari.

Tutto ciò dovrebbe indebolire la narrativa che è il merito la fonte della ricchezza. Una narrativa che di certo molti ricchi hanno interesse ad alimentare. Ad esempio, qualche tempo fa, il miliardario Michael Bloomberg disse che doveva la sua ricchezza al duro lavoro. Nacque la curiosità di saperne di più su quanto sono lunghi i periodi di vacanza dei super ricchi e qualcuno trovò che quei periodi sono molto lunghi e, in più, che la frequentazione di molti di loro dei campi di golf è tale da doversi interrogare sul significato di 'duro lavoro'.

Ma al di là di ciò, quella narrativa – soprattutto in alcuni paesi – è sicuramente diffusa. Mostrarne la sostanziale fallacia potrebbe spingere i ricchi a cercare altri modi per legittimare sé stessi. E uno di questi, decisamente importante, riguarda l'eventuale disponibilità a pagare maggiori imposte.

Oggi quella disponibilità appare limitata, forse anche per il ruolo di supplenza nella legittimazione assegnato al merito. Vi sono, comunque, alcuni miliardari che chiedono di essere tassati di più dicendosi "Proud to Pay" ("Fieri di pagare"). Non è dato di sapere se lo facciano perché temono che il merito sia insufficiente a legittimarli o perché, molto ragionevolmente, pagare le tasse non dovrebbe essere solo un modo per legittimare le ricchezze. In ogni caso la narrativa del merito come origine della ricchezza non sembra giovare alla richiesta – resa più urgente di quanto già fosse da un problema come il cambiamento climatico – di tassare di più i ricchi. Una richiesta che sta prendendo corpo a livello internazionale soprattutto dopo il G20 svoltosi in Brasile e che potrebbe trarre forza da una più diffusa convinzione che non è il merito la fonte principale da cui sgorgano le odierne ricchezze. E magari, quella convinzione, potrebbe spingere anche a cercare di prevenire la formazione stessa di redditi stellari senza troppo merito, intervenendo sui meccanismi che li generano manovrando quelle che si usa chiamare politiche pre-distributive.

Robots versus Labor Skills: A Global Perspective

Massimo Del Gatto, Michele Battisti,

Antonio Francesco Gravina, Christopher F. Parmeter

The rapid spread of robotization and, more generally, of automation over the last decades raises concerns about the potential impact on occupational and wage gaps across different skill categories of workers. Indeed, an increasing use of skilled labor (hereinafter referred to as S), relative to unskilled labor (hereinafter referred to as U), is widely documented by the literature. While the type of concern is reminiscent of the computerization process occurred throughout the '80s, the outbreak of artificial intelligence, digital technologies and robots on labor market asymmetries features peculiarities inspiring colorful expressions like “Is this time different?”.

A general question is whether, and to what extent, robots should always be thought of as substitutes of given types of labor skills or, instead, there are types of skills of which robots can be seen as complements. An increasing number of studies have been dealing with such a “complementarity versus substitutability” issue in terms of “capital-skill” complementarity, focusing on the extent of complementarity (or substitutability) of capital with different labor skills. While this vein of literature broadly supports the idea that complementarity exists between capital and skilled labor S , recent contributions tried to disentangle the relationship not only across skill categories but also across different types of capital (e.g., structures and equipment, R&D capital, ICT capital).

Our recent study “Robotic Capital - Skill Complementarity”⁵ addresses the extent of complementarity/substitutability between robots and workers at different skill levels. The analysis takes advantage of information on installed industrial robots, provided by the International Federation of Robotics (IFR), which is merged with WIOD (World Input-Output Database) data in order to obtain a country-sector-year measure of robotic capital (hereinafter referred to as RK) covering 35 countries over the time span 1995-2009, which is then used to study the complementarity hypothesis.

To get a sense of how robotization has been proceeding, Figure 1 reports the evolution of number of robots (panel a) and robot prices (panel c) in the US (the only country for which IFR provides longer time series), also in relative terms with respect to employees (panel b) and wages (panel d), respectively.

⁵ Del Gatto M., Battisti M., Parmeter C. and Gravina F., *Macroeconomic Dynamics*, forthcoming 2025.

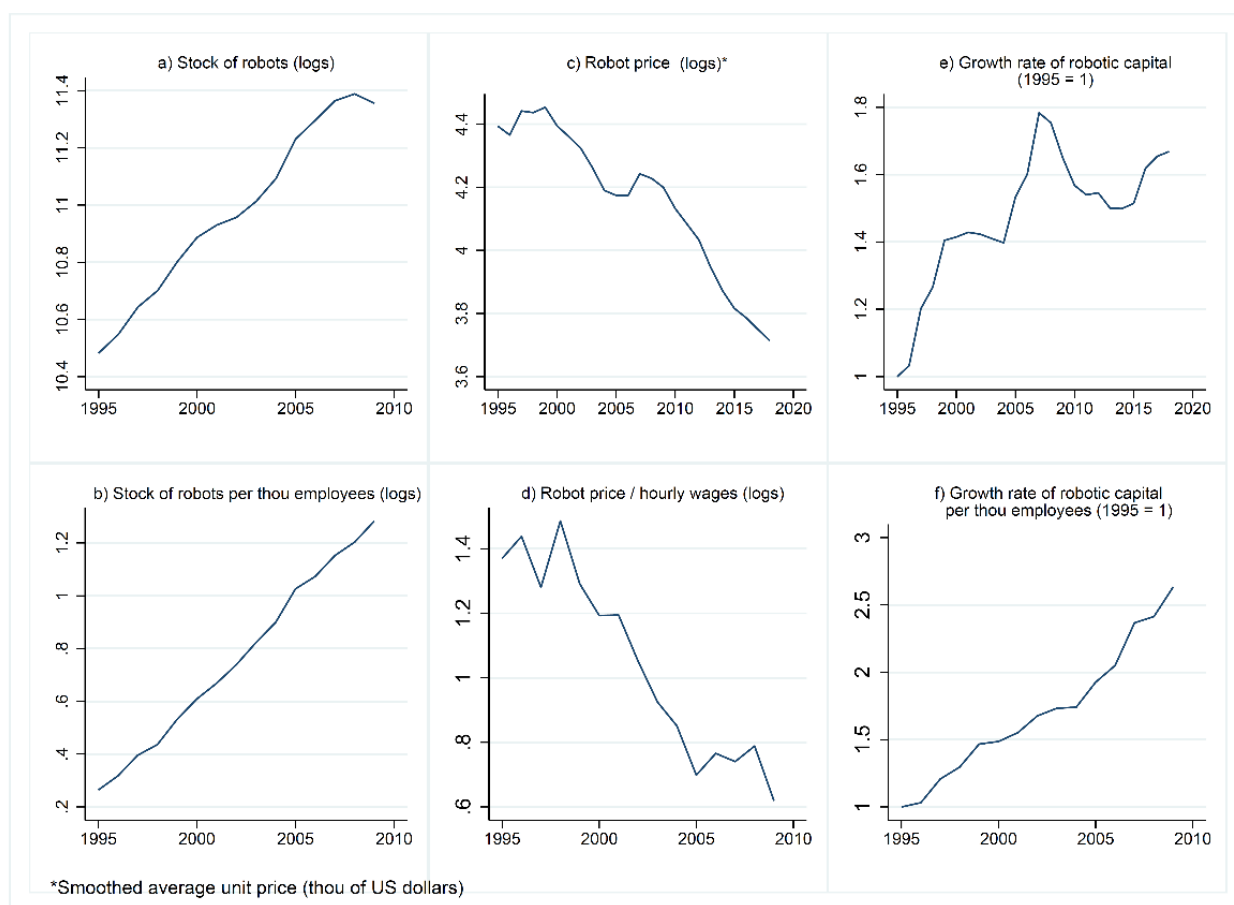


Figure 1: Robots and RK diffusion, USA.

Similarly to what happened with the diffusion of computers in the '80s and early '90s, the spread of robots occurs through increasing quantities and decreasing prices. In particular, the measure reported in panel b, basically an indicator of *robot density*, points to a 90% increase coming together with a rough 80% decrease in the unit price of robots, relative to the price of labor (average wages). The share of *RK* has increased by about 40% in the period covered by the analysis.

The obtained country-sector-year measure of *RK* is merged with WIOD information on labor skills to estimate country-sector Elasticity of Substitution (hereinafter *EoS*) patterns between *RK* and *S* (i.e., $EoS^{RK,S}$) and between *RK* and *U* (i.e., $EoS^{RK,U}$), from 1995 to 2009. Graphical inspection of the estimated *EoS* patterns yields several results.

- First of all, the analysis points to the existence of overall “RK-Skill complementarity”, with $EoS^{RK,S} < EoS^{RK,U}$, suggesting that *RK* deepening proceeds hand in hand with an increasing $\frac{S}{U}$ labor ratio (although it is not always the case that robotization results in shrinking *U* and/or *S*).
- The difference between $EoS^{RK,U}$ and $EoS^{RK,S}$ has grown substantially (see Figure 2) over the first decade of 2000; indeed, while often lower than $EoS^{RK,S}$ at the beginning, $EoS^{RK,U}$ ends up being much higher in 2009.

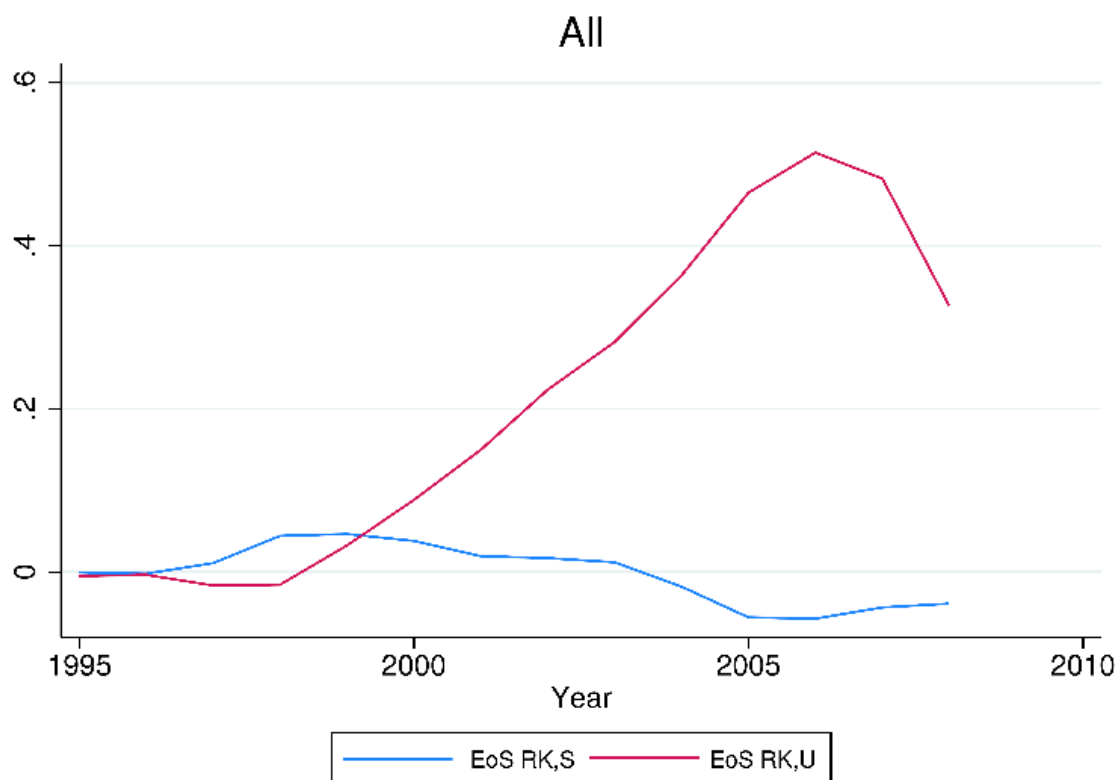


Figure 2: EoS estimated patterns, 1995-2009, median values.

A possible explanation for the existence of a turning point at the end of the '90s, in which the two estimated EoS cross each other with the $EoS^{RK,U}$ growing more than the $EoS^{RK,S}$, can be associated with the fact that robots have increased their ability to reproduce complex tasks.

To delve more into the country-sector dimension of this aspect, Figures 3 and 4 report some disaggregated patterns. Namely, Figure 3 shows how the overall tendency in Figure 2 differently mirrors OECD and Non-OECD evolutions. In particular, while in the OECD countries the widening gap between $EoS^{RK,U}$ and $EoS^{RK,S}$ is driven by a substantial increase in the former, we document an important reduction in $EoS^{RK,S}$ in Non-OECD countries, with a higher complementarity between RK and S detected (i.e. $EoS^{RK,S} < 0$), especially at the end of the period. Within the OECD group, European countries' patterns look very similar to the US, in terms of timing of sign change of the difference between $EoS^{RK,U}$ and $EoS^{RK,S}$.

At the sectoral level (see Figure 4), the divergence in Manufacturing started before and seems to last longer, compared to Non-Manufacturing. The two sectors more interested by the robotization process (transport equipment and electrical and optical equipment industries, according to our RK measure) display different trajectories: unskilled are less complementary than skilled since the beginning of the period (i.e. $EoS^{RK,U}$ always stands above $EoS^{RK,S}$), with an increasing trend in the whole first decade of 2000 (without reversal) in electrical and optical equipment sector; the initial situation was opposite in the transport equipment industry.

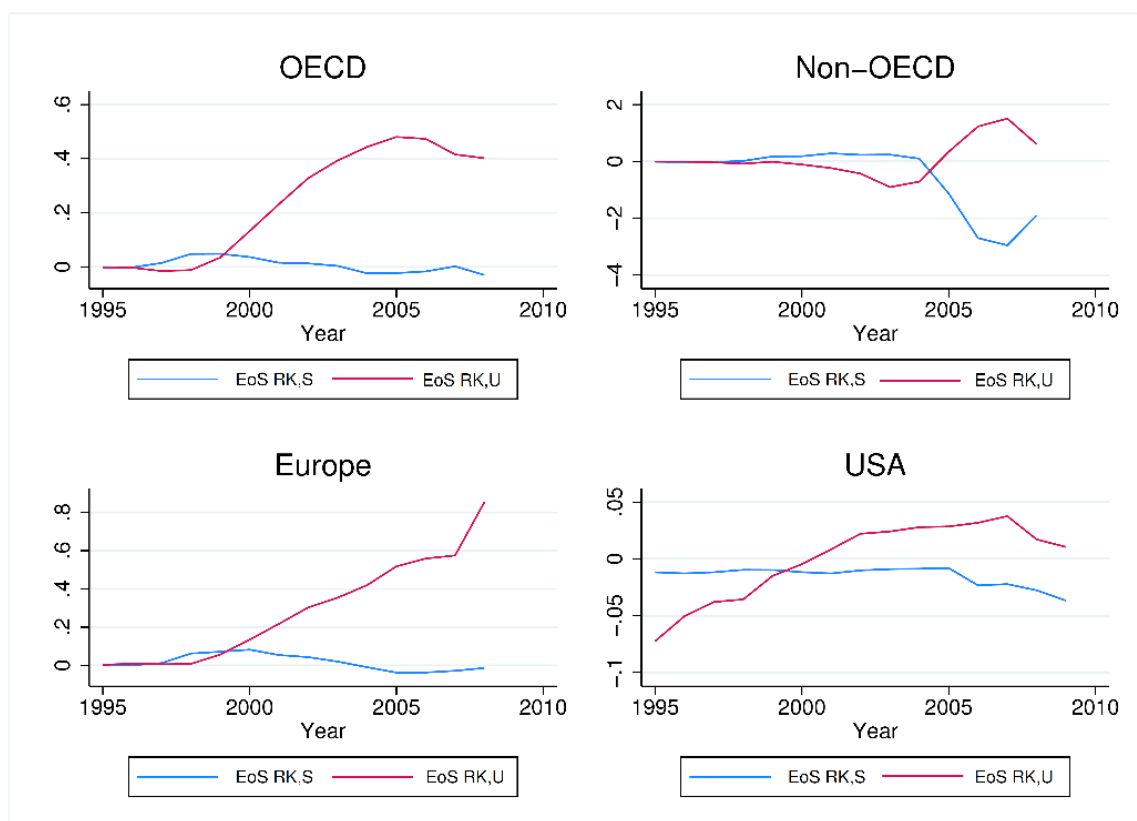


Figure 3: EoS estimated patterns in selected (groups of) countries, 1995-2009, median values.

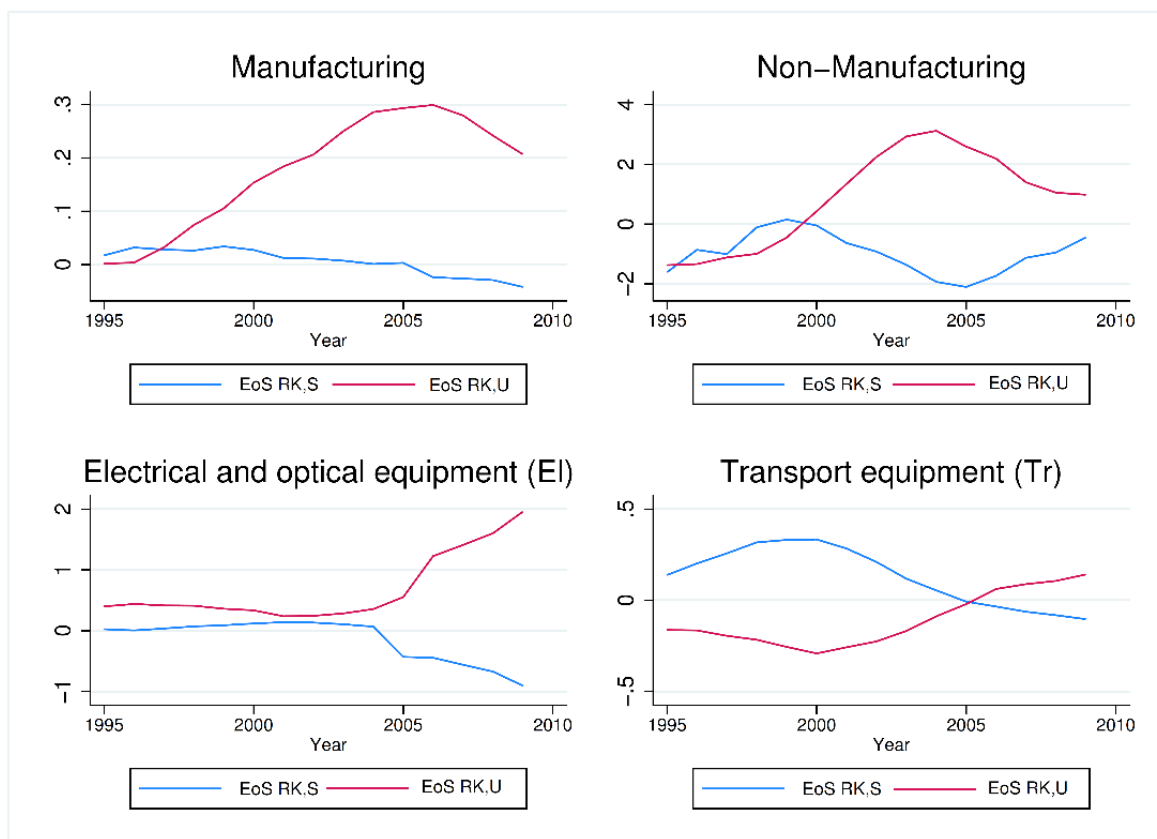


Figure 4: EoS estimated patterns in selected sectors, 1995-2009, median values.

The above dynamics are in line with the consideration that the years at the turn of the new millennium coincided with a dramatic drop for those workers employed in “production” and occupied as “operators/laborers” - the most vulnerable to robotization and included, throughout our empirical analysis, within the U category. By and large, the contribution to increasing the $\frac{S}{U}$ ratio raises issues linked to unemployment and/or wage pressures for vulnerable segments of the labor market. In this respect, policymakers face numerous challenges.

By shedding light on understanding the labor market asymmetries associated with the ongoing process of technological change, especially in manufacturing industries of advanced and transition economies, our study highlights how, if, on the one hand, industrial robots, as a subset of the broader category of automation technologies, turn out to be a powerful engine of economic growth, on the other hand, they appear to be associated with intensifying inequalities that, far from being trivial in terms of sign and intensity, follow strongly different patterns across countries and sectors.