

LUISS



Corso di laurea in Economia e Management

Cattedra di Diritto Privato

***LAW AND INEQUALITY: UN'ANALISI CRITICA DEL
DIVARIO ECONOMICO ALLA LUCE DEL SUO RAPPORTO
CON IL SISTEMA GIURIDICO***

**Chiar.mo Prof.
Roberto Pardolesi
RELATORE**

**Desirée Portello
Matr. 260721
CANDIDATO**

ANNO ACCADEMICO 2022/2023

Sommario

Introduzione	4
CAPITOLO I.....	5
GLI EFFETTI ECONOMICI DELLE FAMIGLIE GIURIDICHE	5
1.1 L' influenza delle tradizioni giuridiche sui risultati economici delle nazioni	5
1.1.1 Le origini giuridiche di common law e civil law	5
1.2 L'impatto delle tradizioni giuridiche in settori eterogenei	7
1.2.1 Il comportamento di common law e civil law in altre sfere	8
1.3 Il grado di protezione degli investitori.....	9
1.4 L'influenza delle famiglie giuridiche sull'allocazione delle risorse.....	9
1.4.1 Risultati economici diversi tra common law e civil law	10
1.5 La Teoria delle famiglie giuridiche.....	11
1.5.1 L'influenza delle famiglie giuridiche nel corso del tempo	12
1.5.2 Gli strumenti e il ruolo dello Stato nei paesi di common law e civil law	12
1.6 Il rapporto tra famiglie giuridiche e cultura	13
1.6.1 Il rapporto tra famiglie giuridiche e politica	14
1.6.2 Le famiglie giuridiche in democrazia e negli stati autoritari	14
1.6.3 Il rapporto tra famiglie giuridiche e storia	15
CAPITOLO II.....	17
LAW AND INEQUALITY: IL LIVELLO DI DISPARITA' DI REDDITO IN UN PAESE E LA CORRELAZIONE AL SUO ORDINAMENTO GIURIDICO.....	17
2.1 La relazione tra sistemi legali e disuguaglianza	17
2.1.1 La relazione tra sistemi legali ed economia di mercato	18
2.2 L'efficienza economica come unico obiettivo degli ordinamenti giuridici	18
2.3 Una stima della disuguaglianza nei paesi di common law e di civil law tramite l'utilizzo dell'HDI e HDII.....	19
2.3.1 I risultati degli indicatori nel 2019.....	20
2.4 Un approccio comparativo alle implicazioni distributive dei sistemi legali.....	21
2.4.1 L'efficienza redistributiva comparata nel diritto e nella tassazione	22
2.5 IL diritto e la costruzione della società	23
2.6 Il contributo di Thomas Piketty	24
2.6.1 Le soluzioni proposte da Piketty.....	25
2.6.2 L'analisi di Atkinson, Piketty e Saez.....	25
2.7 Il rapporto tra legge e disuguaglianza esiste davvero	26
CAPITOLO III.....	27
L'ANTITRUST E LA POLITICA DELLA CONCORRENZA: PUO LA DISUGUAGLIANZA.....	27

<i>STIMOLARNE PROPOSTE DI MODIFICA?</i>	27
3.1 La disuguaglianza nel XXI secolo	27
3.2 Le perdite causate dalla crescente disuguaglianza.....	28
3.2.1 La disuguaglianza minaccia la democrazia e rallenta lo sviluppo.....	29
3.3 L'antitrust e la concorrenza per arginare il fenomeno della disuguaglianza	30
3.3.1 Lo standard del benessere del consumatore e lo standard del benessere economico aggregato.....	31
3.3.2 Ulteriori soluzioni da applicare per limitare il divario economico	31
3.4 E se la disuguaglianza fosse un obiettivo reale della disciplina antitrust?	33
3.5 Il dibattito sulle opinioni di Baker e Salop	34
3.5.1 Ulteriori pareri sulle proposte di Baker e Salop.....	35
3.5.2 La relazione lineare tra concorrenza e uguaglianza	36
3.5.3 Partire proprio da Baker e Salop per limitare il divario.....	37
3.5.5 Modificare la natura della politica della concorrenza è giusto o sbagliato?	39
Conclusioni	40
<i>Bibliografia e Sitografia</i>	41

Introduzione

Il presente lavoro analizza la relazione che intercorre tra il sistema legale di una società e la presenza di disparità dal punto di vista economico, considerando alla fine possibili modifiche alla normativa antitrust proprio per limitare la disuguaglianza.

Il primo capitolo esamina l'influenza delle tradizioni giuridiche sulle performance economiche di una nazione, con particolare enfasi sulle differenze tra sistemi di common law e di civil law, illustrando inoltre la Teoria delle famiglie giuridiche. Si esamina poi l'influenza che le famiglie giuridiche hanno avuto nel corso del tempo, nonché il loro rapporto con storia, cultura e politica.

Il secondo capitolo invece vuole porsi l'obiettivo di dimostrare la presenza di una connessione rilevante tra la tradizione giuridica e il livello di sviluppo economico di un determinato paese, confrontando il livello di disuguaglianza tra paesi di common law e di civil law. Attraverso l'analisi di numerosi economisti, tra i quali Piketty e Saez, si analizza come le tradizioni giuridiche non sono neutrali rispetto al fenomeno della disuguaglianza e perché i paesi di common law siano in media più disuguali dei paesi di civil law.

Il terzo ed ultimo capitolo si sofferma sul ruolo dell'antitrust e della politica della concorrenza, discutendo della possibilità che la disuguaglianza possa condurre a proposte di modifica proprio degli obiettivi dell'antitrust. Si approfondiranno le opinioni di Baker e Salop e il dibattito che queste ultime hanno sollevato, e vedremo infine se la disuguaglianza debba essere un obiettivo concreto della disciplina antitrust o meno.

CAPITOLO I

GLI EFFETTI ECONOMICI DELLE FAMIGLIE GIURIDICHE

1.1 L' influenza delle tradizioni giuridiche sui risultati economici delle nazioni

Gli ultimi decenni sono stati testimoni dello sviluppo di un vasto campo di ricerca che studia l'influenza degli ordinamenti giuridici sulle performance economiche delle nazioni, in quanto diversi autori hanno tentato di dimostrare la presenza di una forte connessione tra la tradizione giuridica e il livello di sviluppo economico e finanziario di un determinato paese. In particolare, in una celebre serie di articoli, gli economisti La Porta, Lopez De Silanes, Shleifer e Vishny (definiti con l'acronimo LLSV) si sono resi protagonisti di un interessante dibattito, e hanno dimostrato come l'origine giuridica di un paese effettivamente influisca sul suo successivo sviluppo istituzionale ed economico.

Sulla base e sulla forza delle loro scoperte, La Porta e colleghi sono stati citati più volte di qualsiasi altro economista a partire dal 1997, con i loro scritti che sono stati un punto di

partenza per accesi dibattiti sulla questione e hanno ispirato un cospicuo numero di contributi di altri autori.

1.1.1 Le origini giuridiche di common law e civil law

Tutti gli studiosi identificano due principali e secolari tradizioni giuridiche: quella di common law, le cui origini risalgono alla conquista Normanna dell'Inghilterra, e quella di civil law, che invece colloca le proprie radici nell'antica legge romana e nel processo di codificazione concretizzatosi con la stesura del Corpus Iuris Civilis di Giustiniano. Sono inoltre presenti varie sottotradizioni nell'ambito di quest'ultima: francese, tedesca, socialista e scandinava.

Talvolta, nel corso della storia, alcuni paesi hanno adottato parte delle norme da una tradizione giuridica e parte da un'altra; in questi casi gli studiosi devono tener conto di tali ibridi ma, in linea generale, in ciascun paese è una sola tradizione a dominare.

Un'altra caratteristica rilevante delle tradizioni giuridiche è che esse sono state spesso trasferite attraverso conquiste e colonizzazioni da un ristretto numero di paesi d'origine al resto del mondo.

Naturalmente, in un secondo momento, il diritto di tali paesi ha subito delle variazioni e si è evoluto, adattandosi agli usi e alla cultura locale: le caratteristiche culturali e religiose di ogni società sono state assorbite nel suo diritto nazionale con il risultato che non vi sono due paesi con sistemi giuridici del tutto identici.

Tuttavia ciò non ha modificato la presenza di un elevato numero di elementi comuni tra nazioni, permettendo la classificazione all'interno della tradizione giuridica di common law o di civil law.

Sulla base e sulla forza delle loro scoperte, La Porta e colleghi sono stati citati più volte di qualsiasi altro economista a partire dal 1997, con i loro scritti che sono stati un punto di partenza per accesi dibattiti sulla questione e hanno ispirato un cospicuo numero di contributi di altri autori.

The distribution of legal origins

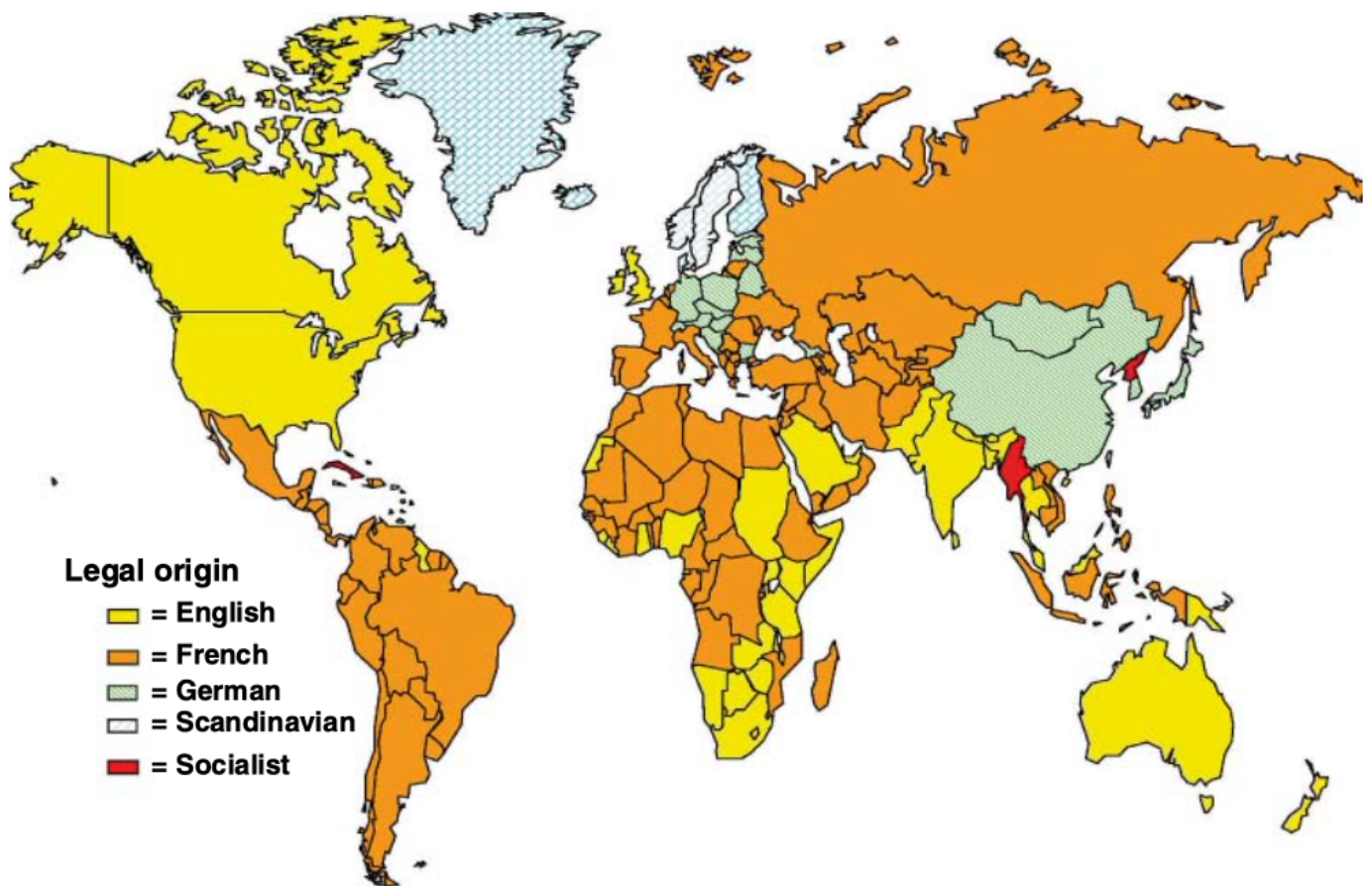


Figura 1: la distribuzione delle origini legali

1.2 L'impatto delle tradizioni giuridiche in settori eterogenei

Gli scritti di LLSV, come precedentemente affermato, sono stati l'origine di un vivace dibattito sui diversi risultati ottenuti dal *common law* e dal *civil law* in aree fortemente eterogenee.

Da tali studi è emerso che i paesi di *common law* sono associati a:

- una migliore protezione degli investitori
- sistemi giurisdizionali meno formalizzati e più indipendenti, correlati a maggiore garanzia dei diritti di proprietà
- una migliore esecuzione dei contratti e a una regolamentazione pubblica più leggera che, a sua volta, è associata a una minore corruzione, a un miglior funzionamento dei mercati del lavoro e a economie sommerse¹ più contenute.

Altri fenomeni come la proprietà pubblica delle banche, l'onere della regolamentazione d'ingresso, la regolamentazione del mercato del lavoro e l'incidenza della leva militare² mutano tra diverse famiglie di ordinamenti giuridici: in queste sfere, il *civil law* si accompagna a una mano pubblica più pesante sotto il profilo della proprietà e della regolamentazione rispetto al *common law*.

¹ Locuzione con cui si indica qualsiasi attività economica avente la caratteristica di sfuggire all'osservazione statistica, Enciclopedia Treccani

² Journal of Economic Literature, Vol. XLVI, June 2008, pag. 286

1.2.1 Il comportamento di common law e civil law in altre sfere

Ulteriori saggi di Djankov³ e La Porta hanno rivelato che il *common law* si accompagna a un minor grado di formalismo delle procedure giudiziarie e a una maggiore indipendenza del potere giudiziario rispetto al *civil law*.

Proprio il *civil law* si associa normalmente a:

- una minore protezione dell'azionista e del creditore
- una minore efficienza nel recupero dei crediti e a una più diffusa proprietà pubblica delle banche
- una regolamentazione all'ingresso e del mercato del lavoro più rigida
- una più diffusa proprietà pubblica dei mezzi di comunicazione

L'indipendenza della magistratura nel *common law*, in modo particolare nei casi di atti amministrativi relativi a persone, suggerisce che plausibilmente il *common law* è più rispettoso della proprietà privata e dei contratti tra privati rispetto al *civil law*.

Il *common law* inoltre mette in risalto la risoluzione processuale delle controversie tra privati in contrapposizione alla via legislativa, quale soluzione ai problemi sociali, e suggerisce che è più probabile riscontrare maggiore enfasi sui contratti e minore enfasi sulla regolamentazione statale. Secondo Damaska⁴ infatti il *civil law* mira alla “esecuzione di direttive politiche”, mentre il *common law* mira alla “risoluzione delle controversie”.

³ Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., e Shleifer, A. (2003), “The New Comparative Economics”, *Journal of Comparative Economics*, 31, pp. 595-619.

Djankov, S., Hart, O., McLiesh, C., e Shleifer, A. (2006), “Debt Enforcement around the World”, *NBER Working Paper 12807* (Cambridge, MA).

⁴ Damaska, M. (1986), *The Faces of Justice and State Authority* (New Haven, Ct: Yale university press).

1.3 Il grado di protezione degli investitori

Analizzando in primo luogo la protezione degli investitori, osserviamo come gli scritti di LLSV dimostrano che il grado di protezione degli investitori può essere misurato e classificato sulla base del diritto commerciale di ciascun paese, e che di conseguenza alcuni paesi offrono una maggiore protezione giuridica degli interessi degli investitori.

Tali articoli inoltre palesano il fatto che le norme sulla protezione degli investitori variano sistematicamente tra le diverse famiglie e tradizioni giuridiche, con il diritto dei paesi di common law che paragonato a quello dei paesi di *civil law* (in particolare al civil law francese)⁵, si caratterizza per una migliore protezione dell'investitore, la quale a sua volta viene associata a un maggiore sviluppo finanziario, a un più agevole accesso alla finanza e a una più elevata dispersione della proprietà.

In secondo luogo, ponendo un accento sulla giurisprudenza quale fonte normativa, vediamo che nei paesi di *common law* il rispetto per essa è maggiore rispetto ai paesi di civil law, soprattutto rispetto ai paesi che hanno adottato il *civil law* francese: ciò palesa che il *common law* è più adattabile al modificarsi delle circostanze.

Numerosi studiosi come Ponzetto, o Priest⁶, affermano per giunta che attraverso le sentenze di appello il *common law* evolve non solo verso norme giuridiche migliori, ma anche verso norme più efficienti.

Questi risultati e queste eterogeneità fanno sì che sorga spontanea una domanda: l'influenza della famiglia giuridica è davvero così forte? E perché?

1.4 L'influenza delle famiglie giuridiche sull'allocazione delle risorse

Negli ultimi anni siamo stati testimoni di molteplici ricerche circa l'effetto dello sviluppo finanziario sull'allocazione delle risorse.

Per allocazione delle risorse si intende un processo che consiste nel distribuire le risorse disponibili in un determinato momento, tra le diverse alternative o usi.

⁵ Ci riferiamo in particolare al civil law francese in contrapposizione al common law perché esse rappresentano i due modi più diversi di concepire il diritto.

⁶ Ponzetto, g., e Fernandez, p. (2008), "Case Law vs. Statute Law: An Evolutionary Comparison", *Journal of Legal Studies*, in corso di pubblicazione.

Priest, g. (19), "The Common Law process e the Selection of Efficient Rules", *Journal of Legal Studies*, 6, pp. 65-82.

Lo studio principale è di Rajan e Zingales⁷, pubblicato nel 1998, che evidenzia come nei paesi finanziariamente sviluppati i settori che per ragioni tecnologiche dipendono maggiormente dalla finanza esterna crescano più velocemente.

Anche gli economisti Pierre Gaëlle e Stefano Scarpetta⁸ si sono espressi sull'argomento, illustrando come le norme che disciplinano il lavoro portino al passaggio da un impiego a tempo indeterminato a uno a tempo determinato.

Un altro campo influenzato dalle famiglie giuridiche riguarda le regolamentazioni all'ingresso, le quali condizionano anche l'allocazione delle risorse; diversi studiosi⁹ hanno registrato che tali regolamentazioni alterano la struttura industriale e promuovono la concentrazione, o che i paesi con regolamentazioni della specie meno stringenti consentono più facilmente l'ingresso nelle industrie caratterizzate da una crescente domanda globale e da cambiamenti tecnologici.

1.4.1 Risultati economici diversi tra common law e civil law

Ulteriori studi, tra i quali quelli di Nunn¹⁰, hanno esaminato gli effetti dell'esecuzione dei contratti sulla struttura della produzione e hanno rivelato che i paesi con un'efficace esecuzione dei contratti si specializzano nella produzione dei beni per i quali gli investimenti a carattere avverso sono più importanti.

Un graduale sviluppo è avvenuto anche nel campo delle ricerche che mostrano come un'onerosa regolamentazione possa ridurre i benefici del commercio internazionale: Freund e Bolaki¹¹ mostrano che l'apertura del commercio ha un impatto positivo sul reddito pro-capite solo nei paesi con una regolamentazione all'ingresso meno stringente, e Chang¹² illustra un dato molto simile circa la regolamentazione del mercato del lavoro.

⁷ Rajan, R., e Zingales, L. (2003), "The great Reversals: The politics of Financial Development in the twentieth Century", *Journal of Financial Economics*, 69(1), pp. 5-50.

⁸ Gaëlle, p., e Scarpetta, S. (200), "Do Firms Make greater use of training and temporary Employment When Labor Adjustment Costs Are High?", The World Bank.

⁹ Fisman e Sarria-Allende nel 2004, Klapper nel 2006 e Djankov nel 2007

¹⁰ Nunn, N. (200), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the pattern of trade", *Quarterly Journal of Economics*, 122(2).

¹¹ Freund, C., e Bolaky, B. (200), "When Does trade promote growth?", The World Bank.

¹² Chang, R., Kaltani, L., e Loayza, N. (2005), "openness Can Be good for growth: The Role of policy Complementarities", *The World Bank Policy Research Paper 3763*.

Qualora volessimo esaminare nel particolare i dati qui esposti, concluderemmo che le famiglie giuridiche influenzano eccome l'allocazione delle risorse. Ma in che modo? Sicuramente attraverso il loro effetto sulla finanza, sulla concorrenza e sui mercati del lavoro, con lo sviluppo finanziario che risulta essere il canale di maggiore influenza potenziale delle famiglie giuridiche sulla crescita.

I dati analizzati da LLSV suggeriscono che il common law, rispetto al civil law francese, è correlato a migliori risultati economici: ciò fa sì che siano presenti differenze sostanziali tra le due famiglie giuridiche, le quali hanno avuto e continuano ad avere conseguenze estremamente ampie nei risultati economici di una nazione.

1.5 La Teoria delle famiglie giuridiche

Nel lungo processo di formazione delle tradizioni giuridiche di common law e civil law si sono sviluppate delle profonde differenze strutturali tra paesi come Francia, Germania e Inghilterra. Infatti proprio tra il XVIII e il XIX secolo l'Inghilterra e la Francia in particolare hanno sviluppato modelli molto differenti di controllo sociale delle attività commerciali e dei relativi istituti giuridici.

Tali modelli di controllo sociale sono stati poi esportati anche in gran parte delle colonie e del resto del mondo, senza essere modificati, e nonostante vari cambiamenti di tipo regolamentare hanno continuato a regolare i rapporti sociali.

Un'interessante teoria elaborata da Simeon Djankov¹³ afferma che tutti i sistemi giuridici cercano di affrontare contemporaneamente due problemi correlati: il problema del disordine o del fallimento del mercato, e il problema della dittatura e degli abusi commessi dalle autorità pubbliche.

Il *civil law* francese lo possiamo definire come un sistema di controllo sociale della vita economica che, nella ricerca di una soluzione ai problemi economici e sociali, si preoccupa maggiormente del disordine e in modo relativamente minore della dittatura. Al contrario, il *common law* si preoccupa più della dittatura che del disordine sociale.

Ovviamente ciò non significa che common law sia sinonimo di anarchia o che civil law sia sinonimo di dittatura, ma al contrario che entrambi i sistemi cercano un equilibrio tra il disordine a livello di individuo e l'abuso del potere da parte dello Stato: ciò però avviene

¹³ Djankov, S., La porta, R., Lopez-de-Silanes, F., e Shleifer, A. (2002), "The Regulation of Entry", *Quarterly Journal of Economics*, 11(1), pp. 1-3.

in modo differente, in quanto il *common law* lo fa sostenendo i mercati, mentre il *civil law* lo fa limitandoli o addirittura sostituendoli con interventi dello Stato.

1.5.1 L'influenza delle famiglie giuridiche nel corso del tempo

L'influenza delle famiglie giuridiche si è mantenuta nel corso di secoli di storia, nonostante le differenze sostanziali tra i paesi di *common law* e quelli di *civil law*; quando infatti viene esportato un modello giuridico, non vengono adottate solo le norme giuridiche specifiche, ma anche gli istituti giuridici, il capitale umano degli attori del sistema giuridico e la strategia della legge nell'affrontare nuovi problemi.

Il motivo principale per cui gli ordinamenti giuridici si sono resi protagonisti di un'influenza tale nel corso del tempo riguarda l'importanza che le ideologie e le culture rivestono: ideologie e convinzioni sono entrate a far parte di norme, educazione e istituti giuridici e questo inserimento nell'infrastruttura giuridica ha reso le famiglie giuridiche protagoniste nell'analisi delle implicazioni su norme e soprattutto sui risultati economici.

Il valore delle famiglie giuridiche è estremamente rilevante anche per quanto riguarda la risposta dei governi alle più recenti necessità, anche alle necessità riguardanti specifici settori economici.

1.5.2 Gli strumenti e il ruolo dello Stato nei paesi di common law e civil law

L'insieme degli strumenti del *civil law* include in modo più prominente politiche quali la nazionalizzazione e il controllo diretto dello Stato; mentre gli strumenti di *common law* danno maggiore risalto al contenzioso e a normative a sostegno del mercato.

Nei paesi di *common law* lo Stato è presente in maniera meno intensa rispetto ai paesi di *civil law*, in quanto qualora si presentino situazioni da risolvere, lo Stato di *common law* preferisce soluzioni che vadano a sostenere il mercato e risolvere le controversie.

Al contrario uno Stato di *civil law*, di fronte ad un mercato in crisi, tende a reprimerlo o sostituirlo con interventi pubblici.

La Teoria delle famiglie giuridiche non vuole affermare che il *common law* genera sempre e comunque vantaggi per l'economia, e che i risultati che vengono osservati nelle diverse nazioni nell'ambito di una tradizione giuridica siano sempre produttivi, ma vuole evidenziare invece che le ragioni che portano all'inefficienza sono molteplici: gli

strumenti utilizzati da un sistema giuridico possono condurre a esiti peggiori rispetto al problema iniziale, i legislatori di un paese possono introdurre in un settore un bagaglio di strumenti che è stato utilizzato in un altro settore con risultati negativi, e così via.

In conclusione, nonostante non esista un sistema di controllo sociale che possa descriversi perfetto, possiamo affermare che il diritto ha subito numerosi cambiamenti nel corso dei secoli e continua a mutare tuttora, ma molte delle differenze tra famiglie giuridiche sono così profonde da riflettersi nelle diverse strategie di controllo sociale e della vita economica. Il sistema giuridico è complesso, quasi impossibile da modificare, e questo potrebbe essere il motivo per il quale le famiglie giuridiche trascendono il tempo.

1.6 Il rapporto tra famiglie giuridiche e cultura

Una delle critiche più rilevanti che viene mossa alla ricerca sulle famiglie giuridiche riguarda il fatto che esse nasconderebbero i veri fattori che influenzano le norme e le soluzioni giuridiche adottate nei vari paesi.

I fattori che prenderemo in considerazione sono la cultura, la storia e la politica.

Questi ultimi sono elementi di estrema importanza, ed è necessario che vengano presi in esame nel momento in cui si vanno ad esaminare le peculiarità delle tradizioni giuridiche. Gli studiosi Stulz e Williamson¹⁴ propongono che, alla luce dell'ostilità di alcune tradizioni religiose alla concessione di prestiti a titolo oneroso, la religione può essere, rispetto alla tradizione giuridica, una determinante più importante delle norme a protezione dei creditori.¹⁵

Tuttavia i dati raccolti nello studio di LLSV mostrano che la religione è una determinante dei diritti del creditore molto meno rilevante della famiglia giuridica, e ci sono altri elementi che dimostrano come un ruolo più importante dell'elemento maschile in una nazione non conduca alla protezione dei creditori, contrariamente alla convinzione sull'autonomia dei figli.

¹⁴ Stulz, R., e Williamson, R. (2003), "Culture, openness, and Finance", *Journal of Financial Economics*, 0(3), pp. 313-49.

¹⁵ *Journal of Economic Literature*, Vol. XLVI (June 2008), pag. 310

La cultura e le sue variabili quindi non hanno una considerevole influenza sulla relazione tra famiglia giuridica e diritti dei creditori.

1.6.1 Il rapporto tra famiglie giuridiche e politica

La maggior parte delle teorie politiche¹⁶ afferma che verso la metà del XX secolo, nei paesi dell'Europa continentale, le famiglie che guidavano le imprese hanno stretto accordi con i sindacati, in risposta a forti crisi.

Lo scopo di tali alleanze politiche era quello di trionfare alle elezioni per far sì che i lavoratori non sindacalizzati o alcune imprese concorrenti non ottenessero alcuna rendita economica, al contrario invece dei protagonisti delle coalizioni.

Questi ultimi, dopo aver vinto le elezioni, introducevano norme politiche che li avrebbero privilegiati, oltre a leggi sulla previdenza sociale per i lavoratori e strumenti di protezione a garanzia della stabilità di occupazione.

Le famiglie quindi, e più in generale anche il mondo del lavoro, ottenevano leggi che assicuravano loro una forte protezione dalla concorrenza, quali limitazioni all'ingresso nei mercati. Le norme giuridiche sono il risultato di questo processo democratico, e non provengono direttamente dalle famiglie giuridiche.

L'analisi della storia politica inizia quindi con un ampio studio della storia dell'Europa continentale del XX secolo, nella quale la risposta alla crisi è variamente caratterizzata dall'aumento della rappresentanza proporzionale, da politiche socialiste e dalla socialdemocrazia. Analizzando il profilo politico però, si può notare che vi sono socialdemocrazie in Europa continentale ma non negli Stati Uniti.

1.6.2 Le famiglie giuridiche in democrazia e negli stati autoritari

Le teorie politiche a cui abbiamo fatto riferimento in precedenza implicano che i paesi con forti protezioni degli azionisti hanno deboli protezioni dei lavoratori e un minor controllo sull'accesso ai mercati e alle professioni.

E' importante inoltre stabilire se le famiglie giuridiche abbiano conseguenze solo nelle democrazie: sarebbe così solo se rappresentassero l'orientamento politico della

¹⁶ Hellwig, 2000; Rajan e Zingales, 2003; Perotti e von Thadden, 2006; e Roe 2000 e 2006

maggioranza. Qualora si presentasse questo scenario le famiglie giuridiche non avrebbero valore esplicativo delle norme negli Stati autoritari ma, al contrario, secondo la teoria delle famiglie giuridiche, esse hanno un valore predittivo anche per i paesi a regime autoritario.

Analizzando infine i dati disponibili¹⁷, le differenze tra *common law* e famiglia giuridica francese rimangono significative tra gli stati autoritari.

I risultati sono quindi una smentita diretta dell'ipotesi secondo cui le famiglie giuridiche sono soltanto degli indicatori del sentimento politico della maggioranza in una democrazia.

In conclusione, possiamo dire che le famiglie giuridiche sono quasi del tutto distinte dall'orientamento politico: questa affermazione non vuole intendere che la politica in generale non sia fondamentale per le performance economiche di una nazione, al contrario invece alcuni profondi cambiamenti politici possono far sì che determinate leggi vengano modificate. Ma l'efficacia della teoria delle famiglie giuridiche è che, anche in risposta a domande politiche, ogni paese proporrà qualsiasi tipo di riforma in armonia con la sua tradizione giuridica.

1.6.3 Il rapporto tra famiglie giuridiche e storia

L'ultima ipotesi da analizzare riguarda il rapporto tra storia e famiglie giuridiche.

Le argomentazioni storiche suggeriscono che la correlazione positiva tra *common law* e finanza sia un elemento nato a partire dal XX secolo.

Inizialmente sono Rajan e Zingales a fornire prove della tesi secondo cui nel 1913 i paesi di *civil law* francese disponevano di mercati finanziari più sviluppati rispetto a quelli di *common law*.

In seguito altri studiosi¹⁸ indagarono sul fatto che la protezione degli azionisti in Gran Bretagna agli inizi del XX secolo fosse quasi inesistente, nonostante il paese fosse finanziariamente molto sviluppato. La critica storica sostiene infine che la correlazione tra *common law* e sviluppo finanziario si afferma nel corso del '900.

¹⁷ <http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/data.html>

¹⁸ Cheffins, 2001; Franks *et al.*, 2005

In contrasto con la superiorità dello sviluppo finanziario nei paesi di origine giuridica di tipo francese, nei confronti di quelli di *common law*, intorno al 1913 sempre Rajan e Zingales osservano che il mercato azionario medio per i paesi di *common law* e per quelli di *civil law* francese era rispettivamente del 130% e del 4% nel 1999¹⁹. Gli autori definiscono il fenomeno la “grande Inversione”.

CAPITOLO II

LAW AND INEQUALITY: IL LIVELLO DI DISPARITÀ DI REDDITO IN UN PAESE E LA CORRELAZIONE AL SUO ORDINAMENTO GIURIDICO

2.1 La relazione tra sistemi legali e disuguaglianza

I paesi di civil law e common law sono tra loro estremamente diversi sotto molti punti di vista, come il ruolo del governo, l'avversione alla disuguaglianza o le istituzioni.

Il sistema giuridico è quindi lungi dall'essere l'unica differenza tra paesi di civil law e di common law; tuttavia entrambi i sistemi hanno a che fare con il problema della disuguaglianza, e affrontano la questione in maniera molto differente.

Tocqueville²⁰, nel 1835, aveva già osservato che i sistemi giuridici non sono neutrali rispetto al trattamento delle disuguaglianze, spiegando come la questione delle stesse contribuisca a definire alcuni aspetti proprio degli ordinamenti giuridici.

Il metodo scelto per palesare che il livello di disparità di reddito in un paese è concretamente correlato al suo sistema legale è la stima cross-section²¹ e quella panel²².

Osserveremo inoltre che i risultati di questa ricerca, in media e per misure di disuguaglianza distinte, suggeriscono che i paesi di common law sono più disomogenei dei paesi di civil law. La comprensione di questi risultati parte dai sistemi giuridici e dalla loro natura.

Vi è infine un ultimo elemento che risulta fondamentale per la nostra analisi: la ristretta regolamentazione dei paesi di common law limita la loro capacità di raggiungere obiettivi sociali, come la lotta alla disparità di reddito.

²⁰ Tocqueville, *On Democracy in America*, 1835.

²¹ Studio condotto in un determinato tempo, prendendo una porzione di popolazione.

²² Studio dei dati che riguardano l'osservazione di più unità statistiche per due o più periodi.

2.1.1 La relazione tra sistemi legali ed economia di mercato

I sistemi legali di common law e civil law, come abbiamo già affermato, sono tra loro notevolmente diversi. Una differenza importante tra le due famiglie giuridiche riguarda la forma di capitalismo che caratterizza i paesi di common law e di civil law.

Sono distinguibili infatti due tipologie diverse di economie di mercato, ovvero le economie di mercato liberali (LME) dei paesi anglosassoni e le economie di mercato coordinate (CME) dell'Europa continentale e settentrionale.

Le economie di mercato liberali sono economie basate su relazioni contrattuali che passano attraverso un mercato concorrenziale, e sono caratterizzate da mercati relativamente non regolamentati rispetto alle CME.

Le economie di mercato coordinate si basano maggiormente invece su relazioni di fiducia non contrattuali e la regolamentazione statale è più sviluppata rispetto alle CME.

I paesi di civil law tendono ad essere più simili alle CME, mentre i paesi di common law alle LME.

2.2 L'efficienza economica come unico obiettivo degli ordinamenti giuridici

Gli studi di LLSV hanno rivelato che i paesi di common law apparentemente beneficiano di una maggiore efficienza economica rispetto ai paesi di civil law, segnati dall'influenza del Codice Napoleonico.

Un argomento molto interessante che ancora non ha ricevuto il peso che merita riguarda l'obiettivo degli ordinamenti giuridici: può quest'ultimo essere ridotto alla sola questione dell'efficienza economica? Il punto di vista sostenuto da LLSV fa della tutela della proprietà privata l'elemento centrale di una buona governance economica, in quanto massimizza gli incentivi individuali a investire e produrre.

Un approccio del genere affronta la questione dell'impatto economico della legge esclusivamente dal punto di vista degli interessi degli azionisti, privilegiando così

la questione della creazione di valore e prescindendo da quella della condivisione del valore.

Sempre considerando il punto di vista di LLSV, la protezione degli investitori è maggiore nei paesi di common law; tale assunto si rivela così essere a supporto dell'argomento secondo cui la tradizione giuridica dei paesi può spiegare statisticamente le differenze nello sviluppo dei mercati finanziari e delle economie. Una possibile spiegazione di queste differenze è il grado di centralizzazione della produzione di norme giuridiche e la decisione giudiziaria: nei paesi di common law, la produzione di norme giuridiche appare meno centralizzata rispetto ai paesi di civil law.

2.3 Una stima della disuguaglianza nei paesi di common law e di civil law tramite l'utilizzo dell'HDI e HDII

L'articolo di Barriola, Illan and Deffains, Bruno and Musy e Olivier²³ utilizza per un'analisi approfondita degli effetti dei sistemi giuridici alcuni indicatori standard per il benessere quali l'HDI (Human Development Index)²⁴ e l'HDII, ovvero l'HDI corretto per la disuguaglianza, calcolato per la prima volta nel 2010.

La critica principale mossa all'HDI è di non aver preso in considerazione proprio la disuguaglianza nella misurazione del benessere di un determinato paese, poiché l'HDI presuppone che la ricchezza, l'accesso all'istruzione e le condizioni di salute siano pressoché uguali per tutti gli individui di una certa popolazione, quando in realtà le disparità sono numerose ed evidenti.

Perciò nel 2010 è stato sviluppato un nuovo indicatore, l'HDII, il quale si rende protagonista di una nuova interpretazione dell'HDI come il potenziale livello di sviluppo qualora le risorse fossero ugualmente accessibili da tutti. L'HDII quindi tiene effettivamente conto delle disuguaglianze. Lo Human Development Report nel 2010 ha calcolato per la prima volta l'HDII combinando 3 elementi:

- L'aspettativa di vita alla nascita

²³ Barriola, Illan and Deffains, Bruno and Musy e Olivier, Law and Inequality: a comparative approach to the distributive implications of legal systems, August 2022, MPRA

²⁴ $HDI = (Income.Ieducation.Ilifexp)^{1/3}$ with I the dimensional index.

- Una media degli anni di scolarizzazione e gli anni previsti di scolarizzazione
- RNL (reddito nazionale lordo)

2.3.1 I risultati degli indicatori nel 2019

Andremo ora ad analizzare i dati elaborati dall'UNDP (United Nations Development Programme)²⁵ nel 2019. Ci concentreremo sull'HDI, l'HDII, la percentuale di perdita dell'HDI a causa della disuguaglianza, la percentuale di perdita della dimensione sanitaria dovuta alla disuguaglianza, la percentuale di perdita della dimensione dell'istruzione per la disuguaglianza, e la percentuale di perdita di dimensione del reddito dovuto alla disuguaglianza.

I paesi di civil law hanno, in media, un HDI più alto rispetto ai paesi di civil law, tuttavia questo non è significativo dal punto di vista statistico; qualora invece osservassimo l'HDII questa differenza tra paesi diverrebbe significativa.

In media, i paesi di common law perdono il 22,568% del loro HDI a causa della disuguaglianza, mentre i paesi di civil law perdono il 18,175%. Sempre a causa della disuguaglianza, i paesi di common law perdono più dei paesi di civil law nello sviluppo effettivo, e ciò ha inevitabilmente importanti conseguenze per il benessere. Qualora volessimo indagare sulle fonti di questa perdita (vedi figura 2) notiamo che, qualunque sia la dimensione, i paesi di civil law sono meno diseguali dei paesi di common law e la differenza più significativa circa la disuguaglianza riguarda la dimensione del reddito.

Questi risultati rendono palese il fatto che il sistema legale e la legge in generale hanno conseguenze per il benessere delle società.

²⁵ (<http://hdr.undp.org/en/data>)

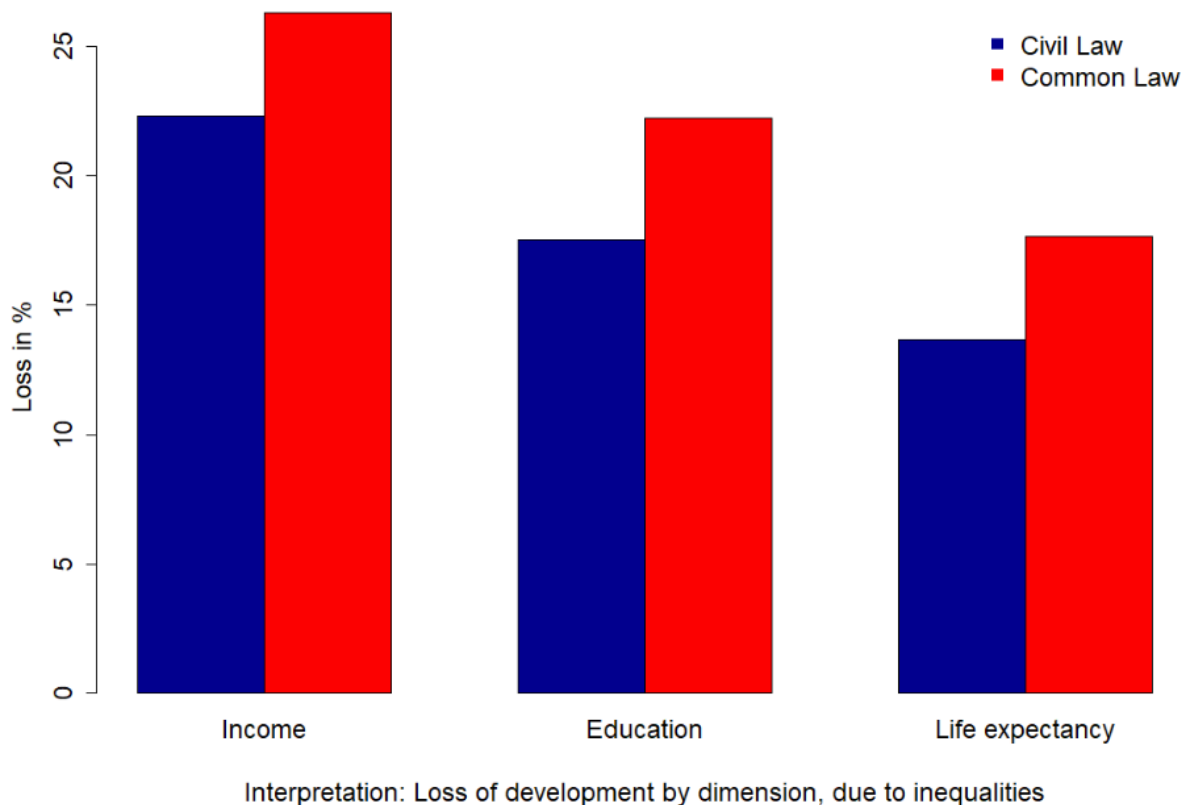


Figura 2: Perdita dello sviluppo per dimensione a causa delle disuguaglianze

2.4 Un approccio comparativo alle implicazioni distributive dei sistemi legali

La maggior parte della letteratura sulle tradizioni giuridiche si dedica all'analisi degli effetti macroeconomici comparativi dei sistemi giuridici, raccogliendo dati unicamente sull'efficienza e lasciando le questioni distributive alla tassazione. Tuttavia, in questo capitolo vedremo come la struttura giuridica di un paese condiziona anche la distribuzione primaria del reddito e può avere un vantaggio comparativo come strumento distributivo rispetto alla tassazione.

La legge stessa infatti non si dedica esclusivamente agli aspetti allocativi, ma anche a quelli redistributivi che caratterizzano contemporaneamente il funzionamento di ogni società.

Analizzando i dati, sappiamo che la maggiore efficienza del common law può risultare in una minore capacità di tenere sotto controllo le disuguaglianze economiche.

Le questioni distributive non sono assenti dalla letteratura giuridica ed economica, ma la posizione classica è quella di giudicare la redistribuzione esclusivamente attraverso il prisma del sistema fiscale.

Uno degli studi principali a favore della redistribuzione esclusivamente attraverso il sistema fiscale è quello della doppia distorsione, introdotta da Kaplow e Shavell²⁶. Il sistema fiscale è intrinsecamente distorsivo per l'economia ma affronta problemi di equità; allo stesso tempo anche il sistema legale è distorsivo ma presumibilmente meno efficace del sistema fiscale alla redistribuzione.

Ma perché allora esistono così poche ricerche sul legame tra sistema giuridico e disuguaglianza? La risposta si ritrova nei numerosi articoli che analizzano il nesso tra diritto ed efficienza, con la convinzione che il diritto non si debba occupare della redistribuzione.

2.4.1 L'efficienza redistributiva comparata nel diritto e nella tassazione

Le prime discussioni sull'argomento reso popolare da Posner²⁷, ovvero l'efficienza economica del common law, portarono a mettere da parte ogni considerazione sulla distribuzione del reddito.

La soluzione è stata quella di dimostrare che il sistema legale è meno efficiente del sistema fiscale nell'affrontare le questioni redistributive.

Sempre Kaplow e Shavell sostengono che l'uso di norme legali per redistribuire il reddito distorce gli incentivi tanto quanto il sistema fiscale e riduce anche l'efficienza nei settori definiti dalle regole legali. Di conseguenza, la redistribuzione attraverso norme legali non offre alcun vantaggio rispetto alla redistribuzione attraverso le imposte sul reddito ed è nel complesso meno efficiente.

²⁶ Louis Kaplow and Steven Shavell. "Why the legal system is less efficient than the income tax in redistributing income". In: The Journal of Legal Studies 23.2 (1994).

²⁷ Economista e giudice federale statunitense

Da questa analisi viene tratta anche una conclusione più generale che vede l'analisi economica del diritto concentrata su questioni di efficienza, ignorando la distribuzione del reddito su basi normative.

La soluzione preferibile da adottare quindi è rendere il più efficiente possibile il sistema economico e le norme giuridiche che lo governano e utilizzare i guadagni realizzati per redistribuire la ricchezza attraverso il sistema fiscale. Ciò dovrebbe portare a una maggiore redistribuzione e a condizioni più vantaggiose per tutti.

Un elemento essenziale dell'argomentazione di Kaplow e Shavell è che le regole legali che redistribuiscono il reddito sono sempre inefficienti, e da qui nasce una questione fondamentale: tutte le norme giuridiche che hanno una funzione redistributiva sono quindi intrinsecamente inefficienti? La risposta sembra abbastanza ovvia, dal momento che non c'è nulla nel concetto di redistribuzione che implichi maggiore o minore efficienza economica.

La tassazione crea sempre distorsioni, ma alcune forme redistributive attraverso il sistema legale potrebbero in effetti aumentare la ricchezza.

2.5 IL diritto e la costruzione della società

Il Codice Civile Francese del 1804 è per la maggior parte basato sulla libertà contrattuale e quella individuale. Gli ordinamenti giuridici però con il passare del tempo hanno contribuito ad una sacralizzazione della proprietà, e sono emersi i primi problemi in termini di disuguaglianze sia economiche che sociali. In che misura lo hanno fatto?

Una visione cosiddetta patrimoniale del diritto è antecedente all'età moderna, in quanto gli ordinamenti giuridici hanno contribuito all'esclusione dei ceti meno abbienti dalla vita sociale molto presto nel corso della storia.

Il diritto è quindi un contributo fondamentale per la costruzione della società. Questa affermazione viene difesa anche dalla giurista tedesca Katharina Pistor²⁸, la quale afferma che 'la legge scrive in maiuscolo'²⁹, in quanto le regole del diritto positivo riflettono la preoccupazione della società di far fiorire il capitale.

²⁸ Katharina Pistor, *"the code of capital"*, Princeton University Press 2019

²⁹ Lett. "Law writes capital"

Quanto dichiarato non è in contraddizione con il fatto che esistono differenze tra i sistemi giuridici, poiché il condizionamento sociale del diritto può benissimo essere basato su logiche diverse in paesi diversi.

I privilegi legali conferiti dalla scrittura della legge non sono vincolanti solo per le parti dell'accordo contrattuale, ma anche per tutti coloro che non ne fanno parte; semplicemente significa che una volta che l'accordo è stato riconosciuto come legale lo Stato può farlo valere contro terze parti. Inoltre, le parti che entrano in un rapporto contrattuale, si impegnano sia reciprocamente che di fronte alla società.

Ne consegue, tuttavia, che in tutti gli ordinamenti giuridici la legge contribuisce a strutturare la distribuzione del reddito; ma tale disposizione non sarà identica, andando a variare con la propensione del "condizionamento sociale" ad intervenire nei rapporti contrattuali.

Dal punto di vista esaminato uno dei principali fondamenti dell'approccio del civil law risiede proprio nel fatto che se la società ritiene che la distribuzione del reddito debba essere equa,

risulta logico che anche il diritto debba di conseguenza tenerne conto, in particolare escludendo alcune disposizioni contrattuali che sarebbero fin dall'inizio incompatibili con le preferenze collettive.

2.6 Il contributo di Thomas Piketty

L'analisi e le ricerche di Thomas Piketty partono da uno studio sia comparativo che storico circa il reddito e il patrimonio di vari paesi.

Nel libro *il capitale nel XXI secolo*³⁰ l'economista analizza moltissimi dati storici ed economici che coprono un arco temporale di diversi secoli, con lo scopo di mostrare il fatto che la disuguaglianza sia stata un fenomeno estremamente ricorrente nel corso della storia e che sia legata a fattori strutturali dell'economia.

L'autore esamina anche la distribuzione del reddito in paesi tra loro molto diversi ed evidenzia come la disuguaglianza sia una peculiarità di quasi tutte le economie sviluppate, portando alla luce l'erronea questione che lega il progresso economico alla riduzione della disuguaglianza.

³⁰ T.Pichetti *“Il capitale nel XXI secolo”*, Bompiani 2013

La disuguaglianza economica inoltre tende ad aumentare nel lungo periodo a causa della maggiore crescita del rendimento del capitale rispetto al reddito dei lavoratori: Piketty spiega questo fenomeno come il risultato della concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi individui. La ricchezza si accumula sempre di più creando una classe di soggetti molto ricchi che detengono gran parte del patrimonio mondiale.

Questa ricchezza nelle mani di pochi è una diretta conseguenza della cosiddetta legge di accumulazione del capitale, secondo la quale quando il rendimento del capitale supera il tasso di crescita economica, il patrimonio va a finire sempre di più nelle mani dei ricchissimi.

2.6.1 Le soluzioni proposte da Piketty

Nel 'capitale nel XXI secolo', Piketty presenta anche delle possibili soluzioni al problema della disuguaglianza.

L'economista propone l'attuazione di politiche pubbliche per attenuare il fenomeno, come una maggiore imposizione progressiva sui redditi elevati, cosicché coloro che risultano avvantaggiati da uno stipendio più alto possano contribuire ad eliminare la disuguaglianza.

Anche la tassazione del patrimonio ha lo stesso obiettivo, ovvero la redistribuzione della ricchezza.

Piketty si concentra molto sui soggetti più ricchi all'interno di un determinato paese, infatti suggerisce l'idea di una maggiore trasparenza dal punto di vista finanziario, per far sì che i ceti più abbienti diano il loro giusto contributo senza evadere fiscalmente.

Infine tra le proposte più interessanti troviamo anche il desiderio dell'autore di una maggiore cooperazione internazionale, sempre per limitare gli individui più benestanti e renderli protagonisti della lotta alla disuguaglianza.

2.6.2 L'analisi di Atkinson, Piketty e Saez

Atkinson, Piketty e Saez hanno condotto ricerche approfondite sull'evoluzione della disuguaglianza dei redditi e del patrimonio in vari paesi nel corso del tempo. Nel 2011 hanno elaborato un'accurata analisi dell'evoluzione delle disuguaglianze di reddito, esaminate nell'arco di un secolo tra il 1905 e il 2005 e effettuando una

distinzione tra paesi di lingua inglese e paesi dell'Europa centrale (in questa seconda sezione includono anche il Giappone).

La maggior parte dei paesi analizzati ha registrato un calo della disuguaglianza tra il 1905 e il 1980, ma a cavallo degli anni '80 le tendenze sono divergenti. Da un lato, i paesi di lingua inglese hanno visto aumentare i loro livelli di disuguaglianza, mentre i paesi dell'Europa centrale hanno registrato una stagnazione. Questa divergenza non è casuale e sembra quindi supportare i risultati relativi ai sistemi giuridici osservati finora.

2.7 Il rapporto tra legge e disuguaglianza esiste davvero

Lo scopo di questo capitolo è stato quello di analizzare il rapporto tra sistemi giuridici e disuguaglianza, e fornire dati concreti a sostegno del fatto che esista tra essi una forte connessione.

Abbiamo evidenziato la relazione tra disuguaglianze economiche, valutandole attraverso il reddito prima della redistribuzione, e attraverso i sistemi giuridici.

Siamo andati oltre la consueta visione dell'attrattiva economica del diritto, basata esclusivamente su considerazioni di allocazione delle risorse, e priva di un focus sugli aspetti distributivi del rapporto tra diritto ed economia.

Dai dati essenziali disponibili, provenienti in particolare dalle Nazioni Unite (abbiamo visto in precedenza lo Human Development Index) e dal World Inequality Database, è possibile dimostrare che i sistemi di civil law hanno generalmente più successo dei sistemi di common law nell'affrontare il tema della disuguaglianza: questi risultati sono alla base dell'analisi economica degli ordinamenti giuridici, ma vanno approfonditi ulteriormente per comprendere ancora meglio il legame tra meccanismi legali e disuguaglianza economica.

CAPITOLO III

L'ANTITRUST E LA POLITICA DELLA CONCORRENZA: PUO LA DISUGUAGLIANZA

STIMOLARNE PROPOSTE DI MODIFICA?

3.1 La disuguaglianza nel XXI secolo

La questione della disuguaglianza economica è diventata sempre più importante negli ultimi anni, anche a causa dell'impatto della crisi economica e dei problemi politici del XXI secolo.

Tuttavia, le crescenti preoccupazioni del collettivo circa la crescita continua della disuguaglianza hanno motivato e continuano a motivare varie proposte per cambiare sia la politica antitrust che quella sulla concorrenza.

Come osservato in precedenza, le indagini di Piketty e Saez hanno offerto un apporto significativo per lo studio delle questioni chiave relative alla disuguaglianza.

I loro dati ci permettono di comprendere l'enorme disparità di reddito tra lo 0,1% della popolazione più abbiente e il resto della collettività.

Anche Bill Gates, che ricordiamo essere la persona più ricca del mondo, ha espresso il suo parere circa l'argomento, affermando che: "elevati livelli di disuguaglianza rappresentano un problema [...] Il capitalismo non si autocorregge in direzione di una maggiore uguaglianza, ovvero l'eccesso nella concentrazione di ricchezza può avere un effetto valanga se lasciato senza controllo".³¹

La disuguaglianza può essere quindi combattuta tramite un'ampia gamma di politiche pubbliche, che andremo ad esaminare nel seguente capitolo.

³¹ B. Gates, *Why Inequality Matters*, Gatesnotes, Oct. 13, 2014

3.2 Le perdite causate dalla crescente disuguaglianza

Il fenomeno della disuguaglianza influenza diversi settori all'interno di un paese, generando danni dal punto di vista economico e sociale.

Le economie di mercato generano fisiologicamente un certo livello di disuguaglianza, oltre a innovazione e sviluppo, e nonostante ciò gli investimenti positivi non legittimano il grado di disuguaglianza che i mercati hanno prodotto e i costi sociali che ne risultano.

Piketty³² sostiene inoltre che la crescente disparità sia un'importante minaccia per le democrazie e i valori di giustizia sociale di cui esse sono portatrici, poiché i ceti più abbienti tendono ad ottenere un successo dal punto di vista economico in misura sempre maggiore.

Ciò rende concreto il fatto che le stesse possibilità non sono garantite a tutti i soggetti in equal modo, le opportunità concesse agli individui sono diverse: questo conduce ad una società che sopravanza e lascia indietro alcune persone meno fortunate.

Un altro importante problema causato dalla disuguaglianza riguarda la politica.

I soggetti più agiati, grazie proprio alla loro ricchezza, detengono un potere smisurato, il quale li rende protagonisti indiscussi nell'ambiente politico e in grado di esercitare un'eccessiva influenza decisionale. Da ciò deriva il fatto che i più ricchi hanno la possibilità di intervenire nelle politiche del governo e negli investimenti per orientarli a loro favore.

Anche il fenomeno della disoccupazione diviene protagonista nel dibattito circa la disuguaglianza e la politica.

I soggetti più poveri e la classe media sono coloro che hanno maggiori possibilità di essere disoccupati o avere salari più bassi, a causa di tassi di disoccupazione più elevati.

Possono anche rappresentare mutuatari che beneficiano dell'inflazione.

³² T. Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University

Al contrario i soggetti più benestanti è raro che possano essere preoccupati dalla disoccupazione, ma sono invece interessati all'andamento dell'inflazione; di conseguenza sarà preferibile per loro agevolare politiche pubbliche sull'inflazione piuttosto che sulla disoccupazione.

3.2.1 La disuguaglianza minaccia la democrazia e rallenta lo sviluppo

Gli effetti politici osservati circa l'influenza significativa dei soggetti più ricchi portano ad un moto perpetuo della disuguaglianza: il potere economico al vertice della società conferisce ai ricchi potere politico, il quale viene impiegato per consolidare il loro potere economico, che a sua volta aumenta il loro potere politico. Da questo circolo vizioso nasce la questione della disuguaglianza come minaccia alla democrazia.

Il problema nasce anche dal fatto che una parte della popolazione più benestante è caratterizzata da una tendenza incessante ad una segmentazione sociale attraverso privilegi come gruppi chiusi o estremamente limitati e scuole private.

La disuguaglianza porta inoltre ad un altro effetto di grande importanza per il nostro approfondimento: la riduzione della crescita.

Diversi studi³³ negli ultimi anni hanno rivelato che la disuguaglianza riduce il tasso di crescita nel lungo periodo e rallenta lo sviluppo per motivi e cause diverse.

In primo luogo i lavoratori provenienti da famiglie economicamente svantaggiate possono avere difficoltà a investire nella formazione, o perché non hanno risparmi a disposizione o perché le loro prospettive future incerte a causa di mercati finanziari imperfetti limitano la loro capacità di ottenere credito.

In secondo luogo, l'indigenza rende più faticoso per gli studenti ottenere un'istruzione e la maggior parte di essi frequenta le scuole pubbliche in quanto proviene da famiglie a basso reddito.

³³ J.D. Ostry, A. Berg, C. Tsangarides, *Redistribution, Inequality, and Growth*, Int'l Monetary Fund, Staff Discussion Note, 2014

E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, 2004

Questa riflessione non vuole accusare la società di sottovalutare le conseguenze negative della disuguaglianza, in quanto numerose politiche sociali risultano considerevolmente utili per le persone meno fortunate, ma si vuole sottolineare il fatto che seppur beneficiando dei vantaggi delle politiche redistributive non si è riusciti ancora a ridurre il divario economico.

3.3 L'antitrust e la concorrenza per arginare il fenomeno della disuguaglianza

Alcuni economisti, tra i quali Stiglitz³⁴, hanno proposto di affidarsi all'antitrust e alla politica della concorrenza per affrontare le difficoltà della disuguaglianza e tentare di arginarle.

Le difficoltà riguardano direttamente sia l'antitrust che la politica della concorrenza, considerando innanzitutto il fatto che il potere di mercato crea disuguaglianza, e un'applicazione più reattiva delle norme antitrust potrebbe fornirne un rimedio.

È compito poi delle autorità di regolazione garantire che la limitazione degli effetti della disuguaglianza abbia la precedenza nella determinazione degli interventi e delle risposte normative, in quanto ad oggi gli effetti distributivi vengono presi in una scarsa considerazione.

Qualora però la disuguaglianza diventasse più importante nell'agenda politica, potrebbe esserci una maggiore necessità di tali iniziative.

L'apprensione nei confronti dell'aumento del divario sociale potrebbe tuttavia avere alcune soluzioni, grazie all'aiuto della concorrenza, della politica antitrust e dell'adeguamento delle norme legali pertinenti.

Alcune sicuramente saranno di più ampia portata, altre solleveranno numerose domande, o saranno considerate opinabili. Ma lo stimolo di un acceso dibattito sulla questione non può essere ignorato.

³⁴ J.E. Stiglitz, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, 2012.

3.3.1 Lo standard del benessere del consumatore e lo standard del benessere economico aggregato

Nell'attuale dottrina accademica, la discussione sugli obiettivi della disciplina antitrust è definito come una scelta tra due importanti standard economici: lo standard del benessere del consumatore o surplus del consumatore e lo standard del benessere economico aggregato o surplus totale.

I giudici della Corte Suprema sono però poco interessati rispetto agli accademici a determinare lo standard di benessere più opportuno, e le corti ad oggi utilizzano costantemente il test del benessere dei consumatori.

Tale test è stato approvato dalla giurisprudenza e motivato da ragioni politiche non immediatamente connesse a istanze distributive. Le ragioni riguardano tra le altre un'amministrazione più semplice e una probabilità più intensa di appoggio politico. Risulta inoltre che lo standard del benessere del consumatore aiuta ad affrontare la disuguaglianza, poiché non consente comportamenti che possano compromettere i consumatori, ma favorisce allo stesso tempo gli azionisti.

Al contrario invece lo standard del benessere aggregato può cooperare con altri fattori all'aumento della disuguaglianza, appoggiando pratiche che sostengono il potenziamento del potere di mercato.

In realtà la protezione del surplus degli acquirenti non si traduce in un rimedio per ulteriori passaggi di denaro verso i più ricchi.

Nell'insieme, però, nuovo vigore sullo standard del benessere del consumatore potrebbe favorire una minore disuguaglianza, rispetto all'eventualità in cui ci si volesse affidare allo standard del benessere economico aggregato.

3.3.2 Ulteriori soluzioni da applicare per limitare il divario economico

Gli economisti Baker e Salop³⁵ suggeriscono diverse soluzioni per tentare un contenimento della disuguaglianza.

³⁵ Mercato Concorrenza Regole (ISSN 1590-5128), Fascicolo 1, aprile 2016

L'enforcement antitrust ad oggi conosce un'importante limitazione: le scarse dotazioni finanziarie a livello sia statale che federale.

Ogni tipo di azione decisa dall'autorità necessita di un fondo e implica un costo opportunità, per cui l'autorità stessa è obbligata ad una selezione circa gli obiettivi da raggiungere.

Qualora quindi le dotazioni a disposizione dell'antitrust venissero aumentate, la tutela dei consumatori sarebbe sicuramente maggiore e si potrebbe inoltre compiere un passo avanti verso la risoluzione di numerose questioni riguardanti la disuguaglianza, senza tuttavia alterare la normativa sulla concorrenza.

Ricorrere a rimedi che possano beneficiare i consumatori che appartengono a ceti più bassi, e di conseguenza più danneggiati, sarebbe un ottimo inizio.

Un esempio significativo riguarda l'industria farmaceutica, poiché i soggetti più svantaggiati

dovrebbero godere di prezzi calmierati per l'acquisto di qualsiasi tipo di farmaco necessario alla loro quotidianità.

Inoltre va compiuto un ulteriore sforzo per disincentivare condotte anticoncorrenziali, adottando sanzioni più severe, soprattutto quando le imprese determinato in maniera illecita i prezzi dei beni acquistati dagli individui con possibilità ridotte.

Un'altra possibile soluzione che non andrebbe in alcun modo a modificare la normativa antitrust vedrebbe l'autorità garante della concorrenza protagonista nell'orientare le risorse verso i beni acquistati dai consumatori che fanno parte dei ceti meno abbienti.

I settori in cui andrebbero esaminate le difficoltà concorrenziali sono soprattutto quello alimentare (prendendo in considerazione sia la produzione che la distribuzione) e quello dei medicinali.

Ulteriori implementazioni potrebbero avvenire anche nel caso di prezzi immoderati imposti da imprese cosiddette dominanti: qualora un'impresa dominante decidesse di applicare prezzi eccessivi e di avvicinarsi a condizioni definite di abuso di posizione dominante³⁶, e decidesse di non impiegare il suo potere di mercato solo

³⁶ La legge vieta l'abuso di posizione dominante (articolo 3 della legge n. 287/90) che si concretizza quando l'impresa sfrutta il proprio potere a danno dei consumatori ovvero impedisce ai concorrenti di operare sul mercato, causando, conseguentemente, un danno ai consumatori.

per praticare dei prezzi sovra-competitivi, si potrebbe decidere di considerare ciò come un'offesa della normativa antitrust.

Ad esempio negli Stati Uniti, la Federal Trade Commission³⁷, potrebbe considerare le discriminazioni di prezzo nei riguardi dei consumatori svantaggiati fondamentali per integrare gli estremi circa l'identificazione di una cattiva condotta in violazione della Section 5 del Federal Trade Commission Act. Ciò potrebbe essere fatto persino nell'eventualità che il potere di mercato sia stato ottenuto in maniera legittima.

3.4 E se la disuguaglianza fosse un obiettivo reale della disciplina antitrust?

Per concludere, si potrebbe affermare che il fenomeno della disuguaglianza e la sua riduzione andrebbero considerati esplicitamente come un obiettivo dell'antitrust, contemporaneamente al benessere del consumatore.

Si andrebbe inoltre a considerare un'azione come illecita qualora quest'ultima recasse un danno ai consumatori con i redditi più bassi, anche nel caso in cui la pratica portasse un qualsiasi beneficio agli individui più agiati e agli azionisti. Tali comportamenti sarebbero però leciti nell'eventualità in cui potessero avvantaggiare quei soggetti con i redditi più bassi, a danno dei consumatori più ricchi e degli azionisti.

La distribuzione della ricchezza degli azionisti è un ulteriore problema da discutere. Si andrebbe a procedere nel seguente modo: una parte del patrimonio netto aziendale potrebbe essere trattenuta da sistemi pensionistici, in modo da beneficiare i lavoratori.

Tuttavia il problema non risulta così facile da risolvere, in quanto vanno affrontate anche le questioni delle imposte versate dalla società, gli effetti distributivi e così dicendo.

Stiglitz³⁸ afferma che la politica e l'economia sono inseparabili nell'affrontare la disuguaglianza.

³⁷ La Federal trade commission è un'agenzia federale che fa sì che le leggi antitrust americane vengano rispettate.

³⁸ vedi nota 4

In realtà è quasi impossibile che l'antitrust e la politica della concorrenza ottengano la stessa rilevanza di questioni quali la fiscalità o il lavoro; se però non sono al primo posto nelle politiche, potrebbero ergersi a sostegno di tali questioni.

Se un giorno il divario economico sarà alla base dei progetti politici ed economici delle varie nazioni, solo allora potremo dire che un significativo passo avanti è stato fatto.

3.5 Il dibattito sulle opinioni di Baker e Salop

Baker e Salop hanno dato vita ad uno stimolante dibattito circa la questione del divario economico e del suo rapporto con la disciplina antitrust.

Ignorare la disuguaglianza ad oggi è quindi impossibile, in una società in cui la ricchezza prodotta beneficia esclusivamente i soggetti che si trovano al vertice della piramide, rendendo allo stesso tempo più poveri i ceti meno abbienti.

Ma è davvero compito dell'antitrust intervenire nella lotta alla disuguaglianza?

Le opinioni fornite sono varie e documentate sulle pagine della rivista *Mercato Concorrenza Regole*³⁹ nell'aprile del 2016.

La critica del Professor Roberto Pardolesi presenta una serie di riflessioni sull'antitrust e sulla sua capacità di affrontare il problema dell'ineguaglianza economica, sostenendo la posizione di Baker e Salop, che ritengono che l'antitrust possa contribuire a ridurre la disuguaglianza economica.

Nella parte iniziale dello scritto, l'autore afferma che il sistema dovrebbe contrastare la crescente disuguaglianza economica e auspica un contributo da parte dell'antitrust.

Tuttavia, riconosce che ci sono dubbi e incertezze su quanto sia possibile ottenere tramite la politica della concorrenza.

L'autore, menzionando anche il lavoro di Piketty, sostiene che l'ineguaglianza può minacciare la coesione sociale e che la concentrazione del potere economico può portare a un tracollo sociale. Egli suggerisce che l'antitrust potrebbe affrontare questo problema concentrandosi sul potere di mercato e sulla competizione.

³⁹ vedi nota 5

In seguito l'autore considera se gli obiettivi dell'antitrust dovrebbero essere ridefiniti per mettere al primo posto la lotta all'ineguaglianza, ritenendo che la risposta potrebbe essere negativa per diverse ragioni.

In primo luogo, sottolinea che la definizione degli obiettivi dell'antitrust è già un campo controverso e che l'aggiunta della giustizia distributiva potrebbe diluire gli obiettivi dell'antitrust.

In secondo luogo, il Professore osserva che l'antitrust si è concentrato principalmente sull'efficienza allocativa e che l'aspirazione alla fairness sociale potrebbe essere considerata un obiettivo non economico.

Infine, egli sostiene che l'antitrust deve essere interpretato in un contesto costituzionale che comprende anche una dimensione solidaristica.

In una delle parti finali del suo contributo vengono esplorate le difficoltà di utilizzare l'antitrust per affrontare la disuguaglianza economica, discutendo delle obiezioni riguardanti la separazione tra efficienza allocativa e distribuzione, nonché delle limitazioni dell'antitrust nel perseguire obiettivi di giustizia sociale.

Anche altre politiche, come il sistema fiscale, potrebbero essere più efficaci per affrontare la disuguaglianza economica.

Nell'ultima parte, Roberto Pardolesi considera il fatto che l'antitrust possa contribuire a correggere l'ineguaglianza economica senza dover riscrivere radicalmente i suoi principi attuali.

L'autore sostiene quindi che l'antitrust potrebbe avere un ruolo nella riduzione dell'ineguaglianza economica, ma riconosce che ci sono complessità e sfide nel perseguire questo obiettivo.

3.5.1 Ulteriori pareri sulle proposte di Baker e Salop

Il senatore Antonio Nicita inizialmente assume come fondata la relazione lineare tra potere di mercato e disuguaglianza, seguendo quindi il pensiero di Baker e Salop, ed esamina il tema del divario economico come chiaro obiettivo dell'antitrust. In seguito egli assume come fondato l'obiettivo della riduzione della disuguaglianza come primario per l'antitrust ma contesta la natura lineare della relazione tra potere di mercato e disuguaglianza.

Egli afferma quindi che le politiche redistributive il cui scopo è quello di arginare la disuguaglianza non devono essere un palese obiettivo dell'antitrust, ma dovrebbero essere prese in considerazione in altri ambiti e con strumenti diversi.

Non è certo inoltre che la disuguaglianza relativa diminuisca solo perché la concorrenza consente l'accesso efficiente ai beni e ai servizi per gli individui che hanno una disponibilità estremamente bassa a pagare a causa di redditi inferiori.

Sia Baker che Salop sono coscienti di questo problema, in quanto sostengono che per ridurre il più possibile la disuguaglianza non andrebbe promossa la concorrenza, quanto piuttosto modificata la natura sia degli obiettivi delle politiche della concorrenza che del diritto antitrust, sostenendo e agevolando così i ceti meno abbienti e le piccole imprese.

Tutto ciò conduce a meccanismi di discriminazione di prezzo, anche in ambito concorrenziale. Le politiche di discriminazione del prezzo, per essere vantaggiose, hanno bisogno non solo di potere di mercato, ma anche di divieto di arbitraggio o potere di enforcement.

Qualora queste condizioni non fossero presenti, i meccanismi discriminatori di prezzo potrebbero insinuare distorsioni che andrebbero ad allontanare il mercato nel suo complesso da configurazioni efficienti, senza la sicurezza che il divario venga limitato.

Nicita vuole quindi sottolineare che il compito di ridurre la disuguaglianza andrebbe assegnato ad altre politiche pubbliche, con il ruolo di supporto alle misure per eliminare il divario.

3.5.2 La relazione lineare tra concorrenza e uguaglianza

Un altro punto importante da esaminare è quello della possibile relazione lineare tra concorrenza e uguaglianza.

Baker e Salop partono dall'ipotesi che il potere di mercato dia origine alla disuguaglianza, poiché esso non permette redistribuzioni di rendite monopolistiche o oligopolistiche a vantaggio dei consumatori più bisognosi.

Essi quindi sostengono che esista una relazione lineare tra concorrenza e eguaglianza, tra potere di mercato e disuguaglianza, ma tale relazione non sembra così lineare nel senso assunto dagli economisti.

È poco chiara, in modo particolare, la relazione che intercorre dal punto di vista sistemico tra potere di mercato e consumatori da un lato e potere di mercato e lavoratori dall'altro. Se i consumatori perdono parte del proprio surplus in presenza di potere di mercato di una data impresa, dall'altro i lavoratori di quell'impresa potrebbero «colludere» con il management e appropriarsi di parte delle rendite monopolistiche o oligopolistiche. Il potere di mercato può dunque permettere redistribuzione dal capitale al lavoro, facendo pagare ai consumatori questo meccanismo redistributivo⁴⁰.

Il diritto antitrust e i suoi meccanismi quindi non andrebbero modificati, ma andrebbero promosse varie politiche pubbliche a supporto della redistribuzione del reddito e della lotta alla disuguaglianza, secondo il professor Nicita, che addirittura implica che l'antitrust possa in qualche modo concorrere all'aumento della disuguaglianza.

3.5.3 Partire proprio da Baker e Salop per limitare il divario

Anche altri emeriti studiosi hanno fornito la loro opinione in merito al divario economico e al suo rapporto con la disciplina antitrust.

Tra loro troviamo il professor Cristoforo Osti, il quale analizza inizialmente il fatto (già ampiamente discusso) che la disuguaglianza sia un problema gravoso in diversi ambiti e che caratterizzi la maggior parte delle economie mondiali.

Il potere di mercato non è l'unico fattore che genera disuguaglianza ne' tantomeno il principale, ma è un fattore che va tenuto in considerazione poiché la sua importanza è rilevante.

Ciò è dovuto al fatto che genera un considerevole trasferimento di ricchezza il quale, già analizzato dagli studi di Baker e Salop, va esclusivamente a favore della

⁴⁰ Mercato Concorrenza Regole (ISSN 1590-5128), Fascicolo 1, aprile 2016, pag. 156

categoria dei funzionari apicali e dei grandi azionisti, penalizzando allo stesso tempo gli individui meno facoltosi.

Il potere di mercato inoltre origina una grande influenza politica, la quale a sua volta genera una tutela costante delle posizioni di mercato.

Quindi perché non utilizzare la politica antitrust per tentare di “riparare” la società, ed evitare un regresso sia economico che democratico?

Nonostante i suggerimenti di Baker e Salop, e le opinioni in merito alla possibilità della loro immediata applicazione, non sarebbe poi così sbagliato.

3.5.4 Una visione ottimistica dell'intervento antitrust

Una diversa opinione circa l'argomento arriva dall'economista Pierluigi Sabbatini. Egli propone inizialmente un breve richiamo alle principali cause della disuguaglianza, che possono essere attribuite tra le altre alla crescente globalizzazione e alle politiche sociali e fiscali.

Le politiche pubbliche promosse in particolare da Ronald Reagan e Margaret Thatcher hanno invertito il segno della riduzione della disuguaglianza da positivo a negativo, dopo le politiche avviate a seguito del secondo conflitto mondiale.

Anche la globalizzazione è protagonista nel discorso sul fenomeno della disuguaglianza, in quanto ha partecipato negli ultimi anni al considerevole aumento del divario nella maggior parte dei paesi.

La tutela della concorrenza risulta essere un sostegno importante per la politica di liberalizzazione degli scambi, che è stata una delle cause del repentino aumento della disuguaglianza; in realtà la concorrenza può decretare anche una riallocazione delle risorse nell'ambito di un determinato paese.

Su quanto affermato si basano vari studi che tendono a porre in luce un nesso tra antitrust e crescita economica, studi che sono anche stati riscontrati empiricamente.

Se la crescita economica è un elemento rilevante nel limitare il grado di disuguaglianza, la politica della concorrenza può produrre pertanto un effetto indiretto sulla disuguaglianza; bisogna essere comunque consci che il nesso tra politica della concorrenza e crescita economica riguarda il lungo periodo.

Questo riscontro ci porta a valutare con fiducia l'intervento antitrust, in quanto esso non necessita di alcuna sostanziale modifica, ma solamente di un richiamo di efficacia.

3.5.5 Modificare la natura della politica della concorrenza è giusto o sbagliato?

Secondo l'ultima opinione che analizzeremo, ovvero quella di Sabbatini, sostituire gli obiettivi della normativa antitrust con obiettivi di limitazione della disuguaglianza non è una proposta condivisibile.

In primo luogo l'intervento antitrust è un intervento di tipo giurisdizionale, e il limite tra ciò che è consentito e ciò che non lo è deve essere ben chiaro.

L'obiettivo tradizionale dell'antitrust, ovvero aumentare il welfare, viene identificato su analisi parziali, mentre l'obiettivo di limitare la disuguaglianza richiederebbe una diversa analisi generale e l'Autorità della Concorrenza ad oggi non possiede le informazioni per compiere un'analisi del genere.

Le politiche della concorrenza sono sempre più integrate tra i diversi paesi e i casi in cui la stessa condotta viene valutata da differenti giurisdizioni nazionali o sovranazionali sono estremamente comuni.

Invece il grado di divario che si vorrebbe ridurre ha un ambito esclusivamente nazionale, si giungerebbe quindi al paradosso che la stessa condotta verrebbe vietata da un ordinamento e approvata dall'altro.

In conclusione, l'unica maniera in cui l'autorità antitrust può aiutare a ridurre il grado di disuguaglianza è attraverso il suo impatto sulla crescita economica, senza modificare la natura della politica della concorrenza.

Conclusioni

Con il presente elaborato si è voluta esaminare la vera natura del rapporto che intercorre tra i sistemi legali e il fenomeno della disuguaglianza.

Si è riusciti ad evidenziare il fatto che la relazione tra famiglie giuridiche e disuguaglianza esiste ed è fondamentale sia per proporre eventuali soluzioni al problema del divario economico, sia per comprendere i vari aspetti del legame tra legge e risultati economici di una nazione.

In primo luogo si è osservato quanto sia ampia l'influenza delle famiglie giuridiche, così ampia da influenzare il livello di sviluppo di un determinato paese dal punto di vista economico in maniera rilevante e differente a seconda che si tratti di una tradizione giuridica di common law o di civil law.

In secondo luogo è emerso il collegamento tra il livello di disparità di reddito in un paese e la correlazione al suo ordinamento giuridico, e attraverso i dati analizzati è stato rivelato che i paesi di civil law sono caratterizzati da una disuguaglianza minore rispetto ai paesi di common law, ed è possibile dimostrare ancora che i sistemi di civil law hanno generalmente più successo dei sistemi di common law nell'affrontare il problema della disuguaglianza.

L'ultima tappa dello studio è stata quella di concentrarsi sull'antitrust e la politica della concorrenza, e il loro ruolo nella lotta alla disuguaglianza. Diversi autori hanno contribuito ad alimentare il dibattito di Baker e Salop, alcuni condividendo il fatto che l'antitrust 'in persona' debba occuparsi di ridurre il divario economico e perciò debba cambiare i suoi obiettivi, altri invece non trovandosi d'accordo con la sostituzione degli obiettivi della normativa antitrust.

La normativa antitrust può essere un aiuto concreto per limitare il problema della disuguaglianza, tuttavia non c'è bisogno di alcuna modifica della natura della normativa; basterebbe un richiamo di efficacia, un aiuto privo di stravolgimenti.

Lo scopo dell'elaborato è stato quello di aprire gli occhi su un problema di grande importanza oggi, tracciando una linea che parte dagli effetti che common law e civil law hanno sull'economia di una nazione, proseguendo su come questi sistemi legali affrontano la disuguaglianza, e concludendo sull'analisi del ruolo che antitrust e politica della concorrenza dovrebbero avere in questo rapporto dualistico tra sistemi giuridici e disuguaglianza.

Bibliografia e Sitografia

Journal of Economic Literature, Vol. XLVI (June 2008), pag. 285-332

Djankov, S., glaeser, E., La porta, R., Lopez-de-Silanes, F., e Shleifer, A. (2003), "The New Comparative Economics", *Journal of Comparative Economics*, 31, pp. 595-619.

Djankov, S., Hart, o., McLiesh, C., e Shleifer, A. (2006), "Debt Enforcement around the World", *NBER Working Paper 12807* (Cambridge, MA).

Damaska, M. (1986), *The Faces of Justice and State Authority* (New Haven, Ct: Yale university press).

Gaëlle, p., e Scarpetta. S. (200), "Do Firms Make greater use of training and temporary Employment When Labor Adjustment Costs Are High?", The World Bank.

Rajan, R., e Zingales, L. (2003), "The great Reversals: The politics of Financial Development in the twentieth Century", *Journal of Financial Economics*, 69(1), pp. 5-50.

Ponzetto, g., e Fernandez, p. (2008), "Case Law vs. Statute Law: An Evolutionary Comparison", *Journal of Legal Studies*, in corso di pubblicazione.

Priest, g. (19), "The Common Law process e the Selection of Efficient Rules", *Journal of Legal Studies*, 6, pp. 65-82.

Chang, R., kaltani, L., e Loayza, N. (2005), "openness Can Be good for growth: The Role of policy Complementarities", *The World Bank Policy Research Paper 3763*.

Freund, C., e Bolaky, B. (200), "When Does trade promote growth?", The World Bank.

Nunn, N. (200), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the pattern of trade", *Quarterly Journal of Economics*, 122(2).

Djankov, S., La porta, R., Lopez-de-Silanes, F., e Shleifer, A. (2002), "The Regulation of Entry", *Quarterly Journal of Economics*, 11

<http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/data.html>

Pozen, *The Regulation of Labor and the Relevance of Legal Origin* (2006), Columbia Law School

Andrei Shleifer, *Legal Foundations of corporate governance and market regulation*, 2008, Roma, Banca d'Italia

Anthony B Atkinson, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez. “Top incomes in the long run of history”. In: *Journal of economic literature* 49.1 (2011), pp. 3–71.

Louis Kaplow and Steven Shavell. “Why the legal system is less efficient than the income tax in redistributing income”. In: *The Journal of Legal Studies* 23.2 (1994).

Barriola, Illan and Deffains, Bruno and Musy e Olivier, *Law and Inequality: a comparative approach to the distributive implications of legal systems*, August 2022, MPRA

J. Baker, S. Salop, *Antitrust, Competition Policy, and Inequality*, in «*The Georgetown Law Journal online*», 104, 2015.

Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?*

Gates, *Why Inequality Matters*, Gatesnotes, Oct. 13, 2014

<https://www.agcm.it/competenze/tutela-della-concorrenza/intese-e-abusi/>

Mercato Concorrenza Regole (ISSN 1590-5128), Fascicolo 1, aprile 2016

