

*“...que nul citoyen ne soit assez opulent
pour en pouvoir acheter un autre,
et nul assez pauvre
pour être contraint de se vendre.”*

Du Contrat social
par: Jean-Jacques Rousseau

Abstract

In questa tesi viene affrontato il tema della diseguaglianza. In modo particolare, si sono volute evidenziare le ragioni per cui, all'interno di una società, la diseguaglianza possa persistere attraverso le generazioni. In tale contesto diventa inevitabile rivolgere l'attenzione al concetto di *mobilità intergenerazionale*.

Questo lavoro è diviso in tre capitoli: il primo è un'introduzione al complesso tema della diseguaglianza, in cui, vengono prima ripercorsi quelli che sono i principali filoni della letteratura economica (paragrafi 1.2, 1.3 e 1.4), per analizzare poi, i problemi legati al come la diseguaglianza debba essere misurata (paragrafo 1.5.).

Nel secondo capitolo, è presa in esame la possibilità che il *background familiare* (paragrafo 2.3) possa essere una possibile causa di persistenza del grado di diseguaglianza attraverso le generazioni. L'approccio utilizzato in questa seconda parte è essenzialmente teorico: sono quindi descritti alcuni dei principali modelli economici e le relative implicazioni di *policy*. Nella sezione 2.4 è riportato un modello (Piketty 2000) che descrive il meccanismo per il quale la presenza di un'*eredità* possa essere motivo del persistere della diseguaglianza. Nel paragrafo 2.6 è preso in esame un altro possibile canale che renderebbe durevole la diseguaglianza: la trasmissione delle abilità da parte della famiglia. In questo ambito, si è ritenuto importante introdurre il concetto di *investimento in capitale umano*, nonché, la sostanziale differenza di opportunità, a seconda, che esistano o meno *imperfezioni nel mercato del credito* (paragrafo 2.7).

Dopo aver spiegato "cosa enuncia" la teoria economica sul tema della famiglia come fonte di persistenza della diseguaglianza, nel terzo e ultimo capitolo di questo lavoro ci si chiede: *cosa accade nella realtà?* Viene prima trattato il concetto di *mobilità in-*

tergenerazionale e di *elasticità intergenerazionale del reddito* (paragrafo 3.2.), presentati quindi una serie di lavori empirici internazionali. Nel paragrafo 3.3, al fine di misurare il grado mobilità intergenerazionale della società italiana, è presentata una ricerca empirica, realizzata sulla base delle “Indagini Campionarie sui Bilanci delle Famiglie Italiane” svolte annualmente dalla Banca d’Italia tra il 1977 e il 2006. Infine, nel paragrafo 3.4 si è cercato di spiegare quali possano essere le possibili cause dei risultati presentati nel paragrafo 3.3, con particolare riferimento al tema dell’istruzione.

INDICE

ABSTRACT	2
1 CHE COSA È LA DISEGUAGLIANZA?.....	6
1.1 INTRODUZIONE	6
1.2 LA DISTRIBUZIONE DELLE RISORSE	8
1.3 LA DISTRIBUZIONE DEL BENESSERE	10
1.4 LA DISTRIBUZIONE DELLE POTENZIALITÀ DI VITA	15
1.5 COME SI MISURA LA DISEGUAGLIANZA?	18
1.5.1 <i>La distribuzione del reddito</i>	18
1.5.2 <i>La diseguaglianza nei redditi</i>	22
1.5.3 <i>La funzione del benessere sociale</i>	30
1.6 CONCLUSIONI	32
2 LA FAMIGLIA COME CAUSA DI PERSISTENZA DELLA DISEGUAGLIANZA	33
2.1 INTRODUZIONE	33
2.2 FAMIGLIE E INDIVIDUI	34
2.3 I LEGAMI INTERGENERAZIONALI E LA PERSISTENZA DELLA DISEGUAGLIANZA	36
2.4 LA MOBILITÀ INTERGENERAZIONALE NELLA LETTERATURA ECONOMICA	39
2.5 IL CONTRIBUTO DELL'EREDITÀ ALLA PERSISTENZA DI DISEGUAGLIANZA	42
2.5.1 <i>La dinamica della diseguaglianza nel lungo periodo</i>	45
2.5.2 <i>I costi della redistribuzione</i>	51
2.6 LA PERSISTENZA DELLA DISEGUAGLIANZA E LA TRASMISSIONE DELLE ABILITÀ	54
2.7 LA PERSISTENZA DELLA DISEGUAGLIANZA: L'INVESTIMENTO IN CAPITALE UMANO E L'IMPERFEZIONE DEL MERCATO DEI CAPITALI	57
2.7.1 <i>Poverty traps vs low mobility traps</i>	63
2.8 CONCLUSIONI	67
3 MISURARE LA MOBILITÀ INTERGENERAZIONALE	69
3.1 INTRODUZIONE	69
3.2 L'ELASTICITÀ INTERGENERAZIONALE DEL REDDITO E LA TRASMISSIONE DELLO STATUS ECONOMICO	70
3.2.1 <i>Precedenti lavori empirici</i>	72

3.3 LA MOBILITÀ INTERGENERAZIONALE IN ITALIA	76
3.3.1 <i>Risultati empirici</i>	79
3.4 <i>Mobilità intergenerazionale e istruzione</i>	80
3.5 CONCLUSIONI	82
<i>RINGRAZIAMENTI</i>	84
APPENDICE I	85
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	87

1 CHE COSA È LA DISEGUAGLIANZA?

1.1 Introduzione

Nel momento in cui si incomincia a riflettere sul concetto di *diseguaglianza*, ci si accorge immediatamente di trovarsi su di un terreno alquanto scivoloso: rispondere in modo preciso alla domanda “*che cosa è la diseguaglianza?*” può essere molto complicato. Il significato di diseguaglianza è ambiguo e non univocamente determinabile; ha forti implicazioni di natura filosofica, di determinazione degli assetti sociali e di natura economica. La diseguaglianza è intesa come condizione di “differenza” e al tempo stesso di “ingiustizia”.

Un aspetto molto importante da chiarire in “*primis*” riguarda la specificazione degli *spazi di valutazione* su cui fondare le istanze di eguaglianza e condurre le analisi: c’è bisogno di rispondere alla domanda “*eguaglianza di cosa?*”. Qualunque teoria etica degli assetti sociali definisce l’eguaglianza in un qualche spazio, che varia a seconda delle teorie: possiamo esprimerci in termini di eguali libertà e eguale distribuzione dei beni primari (Rawls), eguaglianza di risorse (Dworkin), eguaglianza economica, eguale peso dei guadagni di utilità da parte di ciascun individuo (teoria utilitarista) ed ancora eguaglianza nei diritti (Nozick).

Questo capitolo riassume le principali risposte date dalla letteratura economica al problema della diseguaglianza. Un primo sentiero percorribile è quello di prendere in considerazione la distribuzione delle risorse materiali: il reddito, la ricchezza, o più semplicemente alcune risorse di base (come cibo e abbigliamento). In questo approccio il reddito diviene l’indicatore del potere di mercato del singolo, ed è quindi alla distribuzione del potere di ac-

quisto a cui implicitamente ci si riferisce. Un secondo approccio prende invece come riferimento la distribuzione del benessere. In questo caso “il reddito, o la spesa in consumi sono indicatori (imperfetti) della possibilità di soddisfazione garantita a ciascun individuo” (Checchi, 1997, p. 5).

Infine, un terzo filone si occupa della distribuzione delle potenzialità di vita (*capabilities*). Esso si sviluppa a partire dalla considerazione che a parità di risorse materiali gli individui possono avere diverse potenzialità, o che in alcuni casi possono non aver acquisito la “*capacità di utilizzo*”. In questo caso l’interesse si sposta dagli indicatori di scelta finali agli indicatori delle possibilità d’acquisizione.

Una volta considerati i principali approcci al tema della disuguaglianza, si tratterà il problema della sua misurazione, dedicando particolare attenzione alla misurazione nella distribuzione dei redditi. Verranno esposti i principali metodi utilizzati e gli indici più diffusi, ognuno dei quali può essere ricondotto a diverse valutazioni di ordine etico e sociale descritte nella prima parte del capitolo.

1.2 La distribuzione delle risorse

“La distribuzione, che viene definita come *egualitaria*, riceve particolare attenzione perché soddisfa alcuni requisiti che trovano un riscontro nel sistema etico valutativo delle persone; così: dato un problema distributivo sostanziale (dove quindi la risorsa da distribuire sia disponibile in quantità inferiori alle richieste dei partecipanti), uno (o più) degli esiti della distribuzione può essere definito come egualitario quando soddisfatti i requisiti imposti dall’osservatore, [...] il maggior o minor scostamento da quello stesso esito può essere interpretato in termini di maggior o minor disuguaglianza. Formulato in questo modo, il concetto di uguaglianza è colmo di una certa arbitrarietà, alla quale hanno tentato di porre rimedi sia economisti che filosofi nel tentativo di raggiungere una definizione sufficientemente generale da venire accettata universalmente.” (Checchi, 1997, p. 4).

Accantonato per un momento il problema relativo a quale debba essere la specifica risorsa da distribuire (reddito, ricchezza, beni materiali ecc...) e del come la si debba misurare nel modo più corretto, secondo gli approcci che vedono centrale il problema della distribuzione delle risorse, disuguaglianza è sinonimo di *dispersione*, e uguaglianza è sinonimo di *conformità*: “una distribuzione dei redditi è tanto più egualitaria quanto più gli individui percepiscono ammontare di reddito molto simili tra loro” (Cowell, 2000, p.127). Il fondamento etico implicito di questo approccio è che la conformità (nel possesso dei beni) sia buona in sé. Sempre implicitamente si assume che il livello della variabile misurata (per esempio le migliaia di euro annui di un reddito personale) sia in relazione costante e lineare con la variabile di reale interesse (per

esempio la quantità di beni che l'individuo può acquistare)¹. Per quanto riguarda gli indicatori, questo approccio si avvale di quelli che Sen (1986, p. 73) chiama misure oggettive (o positive) di disuguaglianza. Tra questi, l'indicatore più sintetico (e di più facile utilizzo) è il *coefficiente di variazione*. Tale indicatore prende come norma di riferimento la media aritmetica e conteggia la media degli scostamenti da essa, attribuendo ugual peso agli scostamenti al di sopra o al di sotto della stessa.

¹ Questo non è sempre necessariamente il caso. Si pensi al diverso potere di acquisto dello stesso ammontare di reddito quando si acquisti al dettaglio oppure all'ingrosso. Se vi è una maggior inclinazione dei redditi alti all'acquisto all'ingrosso (o più semplicemente i redditi bassi non hanno la possibilità di accesso all'ingrosso), ecco che la relazione tra i due non è più lineare. (Chechi 1997, pag.7)

1.3 La distribuzione del benessere

Un altro modo di concepire la disuguaglianza è quello di spostare l'attenzione sul *benessere* che le risorse sono in grado di arrecare al ricevente. Dal momento che la trasformazione delle risorse in benessere è un fatto estremamente soggettivo, per questa via si apre la possibilità del più ampio arbitrio. Si potrebbe affermare che un ricco ottiene dalla propria ricchezza né più né meno felicità e benessere di quanto ottenga il povero dalla propria: in termini di distribuzione del benessere saremmo di fronte a una distribuzione perfettamente egualitaria.

La scuola dell'*utilitarismo* suggerisce una strada per evitare questo tipo d'arbitrio, ipotizzando che tutti gli individui siano uguali nella loro capacità di trarre soddisfazione dalle risorse materiali che ottengono. Possiamo dire che osservando le loro scelte d'uso e consumo dei beni ed introducendo alcune ipotesi di *razionalità* e *coerenza* è possibile fornire un ritratto formale di questo processo (la cosiddetta funzione di utilità individuale, alcune caratteristiche della quale possono essere desunte facendo uso dell'assioma delle preferenze rivelate). “Il problema della distribuzione delle risorse diventa così un problema di distribuzione dei livelli del benessere (o d'utilità) che sono conseguibili” (Sen, 1986, p.29). Il passaggio dalle risorse all'utilità ci permette di rappresentare meglio il principio d'attenzione agli esiti meno fortunati della distribuzione. Molti sono disposti a riconoscere che 500 euro per un povero hanno maggior valore che per un ricco; dove “*aver valore*” è sinonimo di essere in grado di produrre maggior soddisfazione. Se si accetta l'idea che gli individui traggono incrementi di benessere inferiori al crescere delle risorse a disposizione, troviamo riscontro all'idea che la disuguaglianza è un problema tanto più grave quanto più danneggia coloro che si collocano nella parte bassa della distribuzione.

Un secondo aspetto da considerare è quello degli *effetti aggregati della distribuzione delle risorse* (e dei benessere che ne conseguono). Quando riteniamo che un povero sia privato (in termini di benessere) relativamente di più di quanto sia (simmetricamente) avvantaggiato un ricco da una distribuzione diseguale, non ci limitiamo a considerare solo le conseguenze individuali di questo risultato, è possibile che, al di là del miglioramento individuale per il povero, l'auspicio di un trasferimento di risorse dal ricco al povero provenga dal percepire la possibilità di un guadagno globale in termini di benessere. Se si accetta l'idea che esista astrattamente un benessere per la società nel suo complesso (sia esso ottenuto come aggregazione dei benessere individuali², o sia esso espresso direttamente in termini di distribuzione delle risorse), allora i giudizi sull'equità o meno del risultato distributivo acquistano un fondamento più solido. I principi etici e l'ideale di giustizia distributiva dell'osservatore vengono per così dire "incorporati" nel tipo di relazione che si ipotizza esistere tra distribuzione delle risorse e benessere aggregato. Per esempio, si può ritenere che nella valutazione sociale debba essere attribuito ugual peso a tutti gli individui³, oppure possiamo ritenere che il benessere di una società si misuri con il benessere che riesce a garantire al più svantaggiato dei suoi membri⁴. Qualunque siano i principi etici che si riflettono nella valutazione del benessere sociale che si decide di adottare, è evidente che ogni esito distributivo viene ora associato ad un giudizio in termini di benessere sociale. Questo rende comparabili i diversi esiti distributivi in termine di benessere, così come nell'approccio precedente essi erano comparabili in

² Si pensi alla funzione di benessere sociale del tipo Bergson-Samuelson

³ È il caso della scuola utilitarista, che definisce il benessere sociale come somma dei benessere individuali. Questo approccio è stato criticato perché richiede la confrontabilità interpersonali dei benessere individuali, mentre l'approccio moderno accetta una concezione ordinale (e non cardinale) dell'utilità.

⁴ E' il secondo criterio di giustizia sociale proposto da Rawls (1971).

termini di maggior o minor dispersione. Esiterà quindi, un insieme di esiti distributivi che assicura alla società il massimo benessere conseguibile. È possibile allora affermare che, “condizionatamente ai giudizi etici incorporati nella nostra misurazione del benessere sociale, quegli esiti distributivi sono quelli per noi preferibili, in quanto massimamente desiderabili dal punto di vista sociale” (Checchi, 1997, p. 17). Se prima si affermava che la distribuzione perfettamente egualitaria era quella preferibile perché più uniforme e meno concentrata, adesso si può dire di più. Infatti:

- I. se tutti gli individui sono considerati uguali (nella loro capacità di trarre benessere dalle risorse);
- II. se le risorse hanno una capacità decrescente di produrre soddisfazione per livelli crescenti della dotazione ottenuta;
- III. se a ciascun individuo viene attribuita la stessa considerazione sociale

allora, la distribuzione perfettamente egualitaria delle risorse è tra quelle che assicurano il massimo benessere sociale. Se tutti gli individui sono caratterizzati dalla stessa funzione di utilità individuale $U(x)$, se l'utilità marginale è decrescente ($U' > 0$ $U'' < 0$), se la funzione di benessere sociale W è una combinazione *quasi-concava* delle utilità individuali ($W = \sum U(x_i)^a$, $a > 0$), allora la distribuzione $x_i = x^\circ, \forall i$ dove $x^\circ = \sum (x_i)/n =$ reddito pro-capite, massimizza W . (Cowell, 2000 p. 129). Se W è strettamente concava, allora la distribuzione perfettamente egualitaria è l'unica che massimizza il benessere sociale. Un indicatore empirico della disuguaglianza costruito secondo le modalità di una funzione di benessere sociale è *l'indice di disuguaglianza di Atkinson*. Esso presuppone uguaglianza degli individui (sia nella loro capacità di trarre benessere dalle risorse ottenute, che nel peso loro assegnato nella funzione di benessere sociale) e lascia arbitrario (cioè affi-

dato alla scelta di chi compie l'analisi) il grado di sostituibilità tra benessere sociali che viene implicato nel giudizio finale.

Vi sono però due tipi di controindicazioni. La prima è che a livello globale la “*dimensione della torta*” può essere (ed in genere è) collegata all'esito distributivo finale che si produce. È evidente che se un tale legame esiste, una valutazione di benessere sociale non può limitarsi a registrare le quote relative che vengono distribuite a ciascuno, ma deve includere nella valutazione anche l'ammontare complessivo che una specifica distribuzione permette di conseguire. La seconda è che l'ottimo dell'uguaglianza è derivata sotto ipotesi molto restrittive. Anche se è un principio costituzionale che a tutti i cittadini debba essere riconosciuta la stessa importanza, è difficile credere fino in fondo alla tesi dell'uguaglianza degli individui nella loro capacità di trarre benessere dal godimento delle risorse. L'eccessiva sensibilità dei giudizi alle ipotesi sottostanti la funzione di benessere sociale produce un “eccesso” di arbitrarietà, e apre la strada a due strade possibili: o adottare una posizione rinunciataria del tipo: in assenza di ogni ulteriore informazione, *tutti gli individui sono ipotizzati essere identici sotto tutti gli aspetti*, e ricondursi all'egualitarismo stretto come unico metro di giudizio, oppure ignorare volutamente quanto accade al segmento “*fortunato*” della distribuzione e concentrarsi sul segmento “*sfortunato*”. Questa è la soluzione che propone Rawls, quando prospetta di misurare il benessere sociale con il benessere del gruppo di individui che è risultato più svantaggiato nella distribuzione. Dal punto di vista della misurazione empirica, il suggerimento di Rawls può sostanziare una rivalutazione delle analisi della povertà come analisi sociale. Se fino ad ora si era preso in considerazione l'intero esito della distribuzione, ora ci si concentra soltanto sul segmento inferiore. Anche in questo caso, la metodologia utilizzata è di tipo assiomatico: “si parte col definire i criteri che si ritiene la società utilizzi nel valutare la povertà di una parte dei suoi membri, e si costruisce un indicatore

statistico che fornisce un ordinamento delle possibili distribuzioni". (Rawls 2002, p. 47). Le distribuzioni sono così valutate in termini di incidenza (e intensità) del fenomeno della povertà, e questo può essere considerato come un equivalente empirico dell'approccio rawlsiano al problema del benessere sociale.

1.4 La distribuzione delle potenzialità di vita

L'approccio in termini di distribuzione del benessere non è esente da critiche in quanto non riesce a fornire soluzioni convincenti al problema della *diversità individuale*. È inoltre molto dubbio che tra risorse e benessere esista lo stretto legame di proporzionalità che si è ipotizzato. Non da ultimo, vi è il problema che il livello di benessere conseguito può essere il risultato non solo degli esiti di una distribuzione passivamente subita, ma anche di scelte attivamente intraprese dall'individuo. Si pensi come esempio, alla tipica scelta dell'individuo tra lavoro e tempo libero. Qui, vi è un allargamento della funzione di benessere individuale (che oltre al reddito deve almeno includere il piacere del tempo libero) e l'esercizio conseguente di una scelta (lavorare a tempo pieno o a tempo parziale) che se liberamente esercitata può anche essere dettata da ragioni non necessariamente economiche. Si pensi ancora al problema della redistribuzione delle risorse all'interno dell'unità familiare, dove differenze culturali e di tradizione possono produrre esiti significativi di diseguaglianza (basti pensare all'ancora diffuso costume di far studiare più a lungo i figli maschi)⁵. È pressoché impossibile far emergere questi aspetti a partire esclusivamente dai dati che si possono raccogliere sulla distribuzione finale delle risorse (redditi, consumi, o ricchezza). Questo ha condotto alcuni autori a spostare l'attenzione dalla distribuzione delle risorse a quella delle *potenzialità di vita*. Ci si chiede in sostanza, perché ci si dovrebbe preoccupare che tutti godano dello stesso ammontare di felicità, e non invece che tutti godano dell'identica libertà di conseguimento di risorse che possono (eventualmente) garantire il benessere. Ovviamente questo compor-

⁵ Schizzerotto (1996) mostra come questo fenomeno sia ampiamente diffuso anche in Italia.

ta specificare in qualche modo lo spazio delle scelte. Risulta infatti difficile parlare d'uguali libertà, dal momento che esse non sono osservabili, ed è ancora più arbitrario nel caso del benessere desumere il grado di libertà goduto a partire dalle scelte che sono state effettuate. Un'affascinante soluzione è quella proposta da Dworkin (1977), il quale riconduce il problema dell'uguaglianza alla dimensione normativa e politica. Egli considera le istituzioni giuridiche e politiche come organi finalizzati a garantire il diritto di ogni individuo *“all'uguale considerazione e rispetto”*.

Si potrebbe poi impostare il problema delle uguali libertà in termini di uguaglianza degli spazi di scelta, in questo caso l'uguaglianza viene conseguita quando tutti gli individui incontrano le stesse possibilità di scelta e non vengono discriminati ad un qualche titolo. Un'affermazione di questo tipo può legittimare l'idea di un accesso all'istruzione universale e libero, o le azioni volte a favorire le pari opportunità nel mondo del lavoro (per esempio le pari opportunità a favore delle donne). Ma l'uguaglianza delle opportunità offerte non coincide necessariamente con l'uguaglianza delle scelte realmente accessibili all'individuo. Rifacendoci all'esempio dell'approccio universalistico, aprire la scuola a tutti rendendola gratuita non implica che tutti i cittadini valutino adeguatamente la possibilità di istruzione e che quindi la includano nel proprio spazio di scelte: quindi non si può essere sicuri che l'osservazione di individui che non vanno a scuola, nonostante questa sia gratuita, corrisponda ad una libera scelta rispetto allo stesso spazio di scelta osservato per coloro che vanno a scuola. Di particolare interesse è l'idea di Sen di spostare l'attenzione sulla distribuzione delle potenzialità di vita (*“capabilities”*) definite come capacità di esercitare alcuni funzionamenti ritenuti biologicamente e socialmente indispensabili: *“la capacità è dunque un insieme di vettori di funzionamento, e riflette la libertà dell'individuo di condurre un certo tipo di vita piuttosto che un altro [...] l'insieme delle capacità nello spazio dei funziona-*

menti riflette la libertà della persona di scegliere tra le vite possibili” (Sen, 1986, p. 64). In questo caso, la verifica dell’esistenza della possibilità di esercitare una libertà, e quindi di godere di benessere, viene fatta dipendere dalla verifica dell’esistenza di quei funzionamenti minimali, in assenza dei quali l’esercizio della libertà stessa risulterebbe senza significato. Questo ci permette di risolvere alcuni problemi illustrati in precedenza. Per esempio, l’osservazione della distribuzione della probabilità di vita ci fornisce informazioni più accurate sulla disuguaglianza relativa delle possibilità offerte ai diversi gruppi della popolazione. Consideriamo ad esempio il caso di donne e uomini: se in condizioni di uguaglianza di possibilità (o meglio di assenza di discriminazioni incidenti significativamente sulla probabilità di vita, quale è la situazione nella quasi totalità dei paesi avanzati) si osserva una speranza di vita per le donne superiore a quella degli uomini, trovare evidenza del contrario in sottogruppi specifici della popolazione è una indicazione chiara di disuguaglianza nella distribuzione delle libertà. Questo può verificarsi anche in assenza di indicazioni di disuguaglianza dei dati sulla distribuzione dei redditi. L’indicatore dello sviluppo umano elaborato nell’ambito delle Nazioni Unite riflette questo tipo di impostazione, in quanto combina informazioni relative a speranza di vita, accesso all’istruzione e accesso ai servizi sanitari.

1.5 Come si misura la disuguaglianza?

1.5.1 La distribuzione del reddito

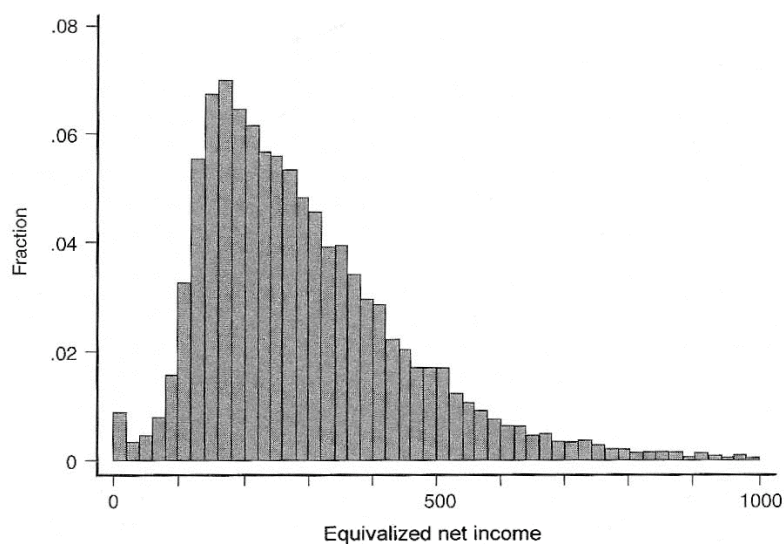
“Reddito e patrimonio sono due concetti ricorrenti nel panorama tipico di un economista che si presta a valutare la posizione economica delle persone” (Okun, 1975, p. 69). Una distinzione cruciale è che il reddito è una *grandezza corrente, un flusso*, mentre il patrimonio è uno *stock*. Quando parliamo di reddito ci riferiamo dunque a una corrente di denaro dell’individuo/famiglia, misurata per un certo lasso di tempo (“per mesi” o “per anni”). Ci possono essere diversi tipi di reddito e diverse possono essere le componenti che lo costituiscono: salario, reddito da lavoro proprio, trasferimenti provenienti dallo stato (pensioni, assegni sociali) e reddito non da lavoro.

Quando si esprime il concetto di ricchezza, di patrimonio, si fa riferimento a uno stock dei beni posseduti dall’individuo/famiglia, sia finanziari sia fisici, in un determinato momento. Solitamente si sostiene che la posizione economica di un individuo la si possa valutare in termini di abilità a sostenere un flusso di consumi e quindi, di garantirsi un certo standard di vita. È importante per la raccolta e la corretta interpretazione dei dati statistici sulla distribuzione del reddito, chiarire in che modo si misura il reddito e in quale intervallo esso viene calcolato, ov-

vero su che cosa si basi tale misurazione. Ad esempio è importante specificare se si intende prendere in esame il reddito per unità familiare, per adulti, per individuo ecc., è altresì importante chiarire l'unità di tempo di riferimento: un mese, un determinato anno o la vita intera di un individuo.

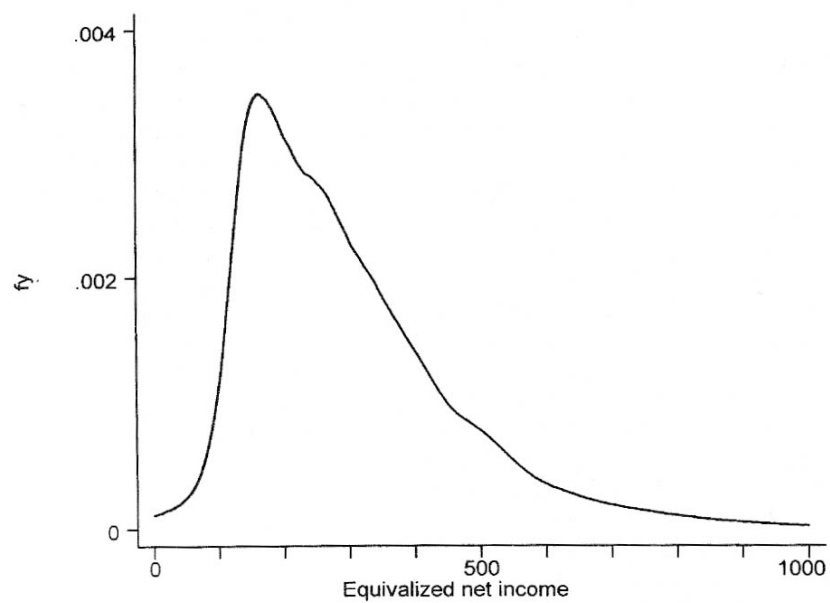
Uno dei modi per descrivere la distribuzione del reddito in termini matematici è semplicemente quella di elencare i redditi a disposizione, ad esempio ordinandoli dal più piccolo al più grande. In questo modo, se N rappresenta il campione delle unità di reddito, i singoli redditi possono essere elencati per numero di unità di reddito x_1, x_2, \dots, x_N dove $x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_N$, ottenendo un grafico del tipo:

Figura 1
Tipico istogramma della distribuzione del reddito



(Fonte: Lambert - The Distribution and Redistribution of Income p. 18)

Figura 2
Stima della funzione della distribuzione sulla base dei dati in figura 1



(Fonte: Lambert - The Distribution and Redistribution of Income p. 18)

La funzione di x , $f(x)$, può essere usata per rappresentare il grafico. Questa funzione indica la densità delle unità (nell'intero N) di ogni reddito x .

Per esempio, $f(x)$ può essere *unimodale*, con i redditi densamente ammassati attorno a un valore più comune.⁶ Usando l'integrale si ottiene l'area delle unità di reddito:

$$1 = \int f(x) dx.$$

I limiti dell'integrale sono il livello più basso di reddito x_1 e quello più alto x_N ⁷. Quando l'ampiezza della popolazione è N (assunta molto grande), per ogni x esistono $Nf(x)dx$ unità di reddito che cadono nell'intervallo $[x, x + dx]$. Questo intervallo contiene redditi che si differenziano da x solo per un infinitesimo; sommando per tutto $[x, x + dx]$, si ottiene il reddito totale complessivo, che può essere scritto come $N\mu$ dove μ è il *reddito procapite*. Dividendo tutto per N si ottiene $\mu = \int_0^{\bar{x}} xf(x)dx$.

È possibile anche ottenere misure di dispersione come la *varianza*:

$$\sigma^2 = \int_0^{\bar{x}} (x - \mu)^2 f(x) dx,$$

utile per misurare la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi.

Un'ulteriore connessione si ha con un contesto di *scelta sociale*. Se si attribuisce a un livello di reddito x un livello di utili-

⁶ Formalmente: “per ogni livello di reddito x e infinitesimale dx , $f(x) dx$ è la parte di quei redditi che cadono nell'intervallo $[x, x + dx]$ ” (Lambert, 2000, p. 20).

⁷ Il campione N dovrebbe essere abbastanza grande, affinché la distribuzione continua non risulti troppo irrealistica. (Lambert, 2001 p. 20).

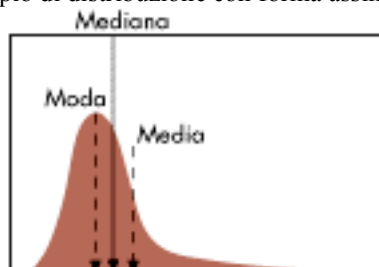
tà $U(x)$, e se si assume che questa informazione da sola quantifichi unità di benessere, allora è possibile valutare l'utilità media in una società, come $W = \int_0^z U(x)f(x)dx$.

1.5.2 La disuguaglianza nei redditi

I due aspetti che balzano subito nella mente di un economista che si trova a misurare la disuguaglianza nei redditi riguardano certamente la dimensione totale e la sua diffusione: *quanto è grande la torta? Come è divisa?*

Se si vuole analizzare il problema prescindendo dall'ampiezza della popolazione, allora il modo di procedere è quello di domandarsi che cosa sia il *reddito medio* e come i redditi sono distribuiti attorno a questa media. La disuguaglianza nella distribuzione dei redditi risulta facilmente evidenziabile attraverso alcune misure della statistica descrittiva: la *media*, la *mediana*, e la *moda*. Empiricamente, la distribuzione dei redditi assume generalmente una forma asimmetrica e moda, mediana, e media sono generalmente delineate in ordine crescente (figura 3).

Figura 3
Esempio di distribuzione con forma asimmetrica



(Fonte: Elaborazione personale)

Il livello di reddito più diffuso (la moda) è solitamente collocato prima del centro della distribuzione, che a sua volta risulta essere inferiore al reddito medio.

È possibile ottenere un'idea del “grado di disuguaglianza” nella distribuzione del reddito esaminando le parti del reddito totale raccolte in vari gruppi. Per esempio,⁸ nei dati presentati dall'ISTAT per il 2002 è possibile vedere che ci sono 2.671.000 di redditi di € 15.000 e oltre, che contribuiscono per € 66.080 milioni sul totale del reddito che è di € 236.000 milioni. In termini percentuali significa che la parte più ricca della popolazione, caratterizzata dall'14% dei percettori di reddito, ricevono il 28% del reddito totale.

Un approccio standard per misurare i gruppi di reddito è necessario se, per esempio, si vuole vedere che cosa accade nel tempo in un determinato paese, oppure, per effettuare raffronti tra diversi paesi. Un metodo utilizzato che trova il suo maggior vantaggio nella semplicità di calcolo e di interpretazione è certamente quello del *confronto fra i percentili*. Si ordina la popolazione in

⁸ Si veda il rapporto sull'Italia 2002 presentato dall'ISTAT

ordine crescente di reddito e si considerano le singole quote: il primo percentile è il valore del reddito che separa l'1% più povero dal rimanente 99% più ricco; il cinquantesimo percentile corrisponde alla mediana. Il *rapporto interdecillico* confronta le quote di reddito (o valori medi di reddito) del nono e del primo decile; il *rapporto interquintilico* confronta il quarto e il primo quintile, ecc.. Nel caso in cui il reddito fosse equamente distribuito ciascun percentile di popolazione riceverebbe una corrispondente percentuale del reddito complessivo (i valori medi di reddito di ciascun percentile sarebbero identici).

Una rappresentazione grafica della disuguaglianza ci è data dalla *Curva di Lorenz*, usata per rappresentare graficamente il grado di concentrazione di una variabile. Per determinare la Curva di Lorenz, è necessario, prima, disporre le n unità di reddito in modo crescente, tali che $x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n$, si definiscono poi le frazioni cumulate delle n unità di reddito osservati le seguenti quantità:

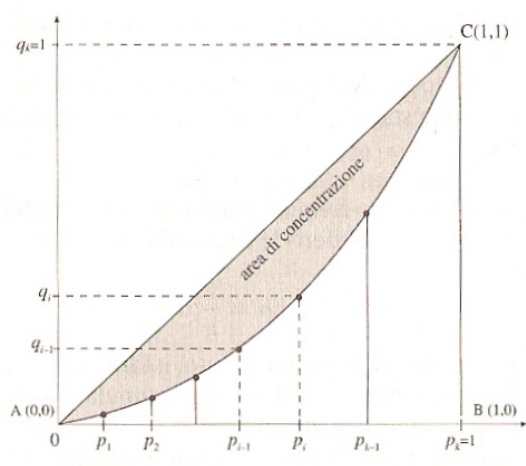
$$p_1 = \frac{1}{n}; p_2 = \frac{2}{n}; \dots; p_i = \frac{i}{n}; \dots p_n = \frac{n}{n} = 1.$$

Il loro significato è immediato, infatti $p_i, i = 1, 2, \dots, n$ rappresenta la frazione cumulata delle prime i unità di reddito. Si definiscono, inoltre, frazioni cumulate del carattere posseduto dalle prime unità statistiche le seguenti quantità:

$$q_1 = \frac{x_1}{\sum_{j=1}^n x_j}; q_2 = \frac{\sum_{j=1}^2 x_j}{\sum_{j=1}^n x_j}; \dots; q_i = \frac{\sum_{j=1}^i x_j}{\sum_{j=1}^n x_j}; \dots q_n = \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{\sum_{j=1}^n x_j} = 1$$

La Curva di Lorenz, si ricava ponendo, in un sistema di assi cartesiani, sulle ascisse i valori p_i e sulle ordinate i valori q_i , ottenendo una serie di punti che, uniti, formano la curva di concentrazione del reddito.

Figura 4
Curva di Lorenz

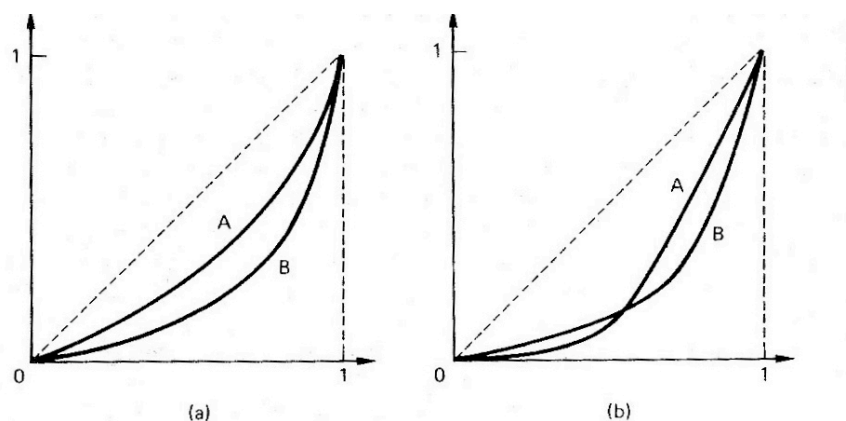


(Fonte: elaborazione personale)

La retta di *equidistribuzione* è, evidentemente, la retta che congiunge l'origine con il punto (1, 1). Più la Curva di Lorenz si allontana dalla retta di equidistribuzione tanto più la distribuzione dei redditi è ineguale. Nel caso estremo in cui un solo individuo detiene tutto il reddito, la Curva di Lorenz correrà lungo l'asse orizzontale fino al valore 1, e poi con una retta perpendicolare crescerà verticalmente fino al punto (1, 1). L'area compresa tra la curva di equidistribuzione e quella di concentrazione è denominata *area di concentrazione*.

Per analizzare la disuguaglianza in due differenti distribuzioni dei redditi è sufficiente tracciare le due curve di Lorenz sullo stesso grafico:

Figura 5
Ipotetiche forme della curva di Lorenz



(Fonte: Lambert - The Distribution and Redistribution of Income p. 26)

Se nel caso della figura (a) un raffronto tra le due curve è agevole ed è possibile sostenere che la distribuzione rappresentata dalla curva A è più equa della B. Ponendo l'attenzione sulla figura (b), invece, è possibile sostenere che la distribuzione A, nella parte inferiore è meno equa della distribuzione B, contrariamente a quanto accade nella parte più alta dei redditi, dove invece la curva A presenta una diseguaglianza inferiore. Tuttavia è impossibile stabilire quale delle due curve nel complesso rappresenti una distribuzione più equa. Si pensi poi, al caso limite di due distribuzioni identiche in tutto fatta eccezione che in una, tutti i redditi sono il doppio dell'altra, in questo caso le due Curve di Lorenz sono identiche, tuttavia una delle due economie è certamente più ricca dell'altra.

“È importante, quindi, non dimenticare che la Curva di Lorenz può essere utilizzata se l'oggetto dell'analisi sono i differenziali di reddito. Essa è un importante strumento, particolarmente indicato per misurare la diseguaglianza nella distribuzione dei redditi, ma non esprime nulla sulla ricchezza e sulla povertà di questa distribuzione” (Lambert 2001, p. 26).

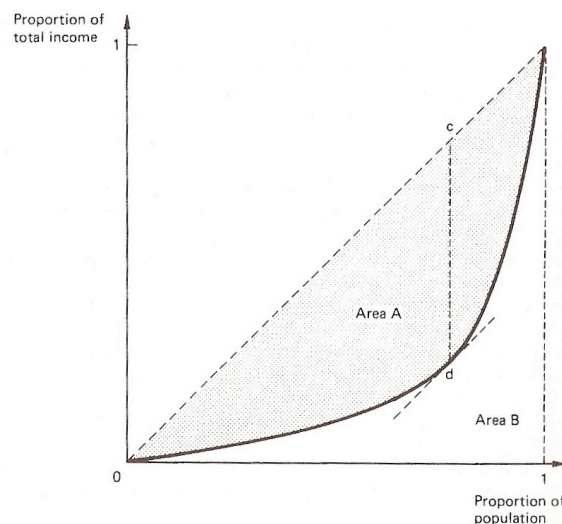
Due indici che derivano dalla curva di Lorenz usati spesso quando si studia la disuguaglianza sono il *coefficiente di Gini* e il *coefficiente di Schutz*. Entrambi misurano, in maniera differente, “quanto lontano” si situi una data distribuzione dalla retta di equidistribuzione. Il coefficiente di Gini G misura l’area tra la Curva di Lorenz e la retta di equidistribuzione:

$$G = \frac{A}{A+B} = 2A = 2\left[\frac{1}{2} - B\right] = 1 - 2B$$

mentre il coefficiente di Schutz misura la massima distanza verticale tra la curva di Lorenz e la retta di equidistribuzione (si veda figura 6)

$$S = \text{distanza } c-d$$

Figura 6
Indice di Gini e coefficiente di Schutz



(Fonte: Lambert - The Distribution and Redistribution of Income p. 28)

Questi indici possono assumere valori compresi tra 1 e 0, dove il valore 0 rappresenta una totale equidistribuzione e 1 una distribuzione in cui la disuguaglianza è massima. In particolare, il coefficiente di Gini ha come vantaggio principale quello di misurare la disuguaglianza attraverso l'analisi di un rapporto normalizzato, è abbastanza semplice da essere confrontato tra diversi stati, e la sua interpretazione è piuttosto agevole. In effetti, le statistiche legate al PIL sono spesso oggetto di critiche, dato che non rappresentano i cambiamenti di tutta la popolazione; il coefficiente di Gini, invece, dimostra come il reddito cambi per ricchi e poveri, infatti se, ad esempio, il coefficiente di Gini aumenta insieme al PIL, significa che lo stato di povertà non sta cambiando per la maggior parte della popolazione. Il coefficiente di Gini è particolarmente utile per indicare come la distribuzione del reddito, sia cambiata nel tempo in un dato Paese, rendendo possibile osservare se la disuguaglianza stia crescendo o diminuendo. Esso soddisfa quattro importanti principi:⁹

- *Anonimia*: non importa chi siano quelli che guadagnano molto e quelli che guadagnano poco.
- *Indipendenza di scala*: il coefficiente di Gini non considera la dimensione dell'economia, come sia misurata, o quanto sia ricco o povero in media un Paese.
- *Indipendenza dalla popolazione*: non importa quanto sia grande la popolazione di un Paese.

⁹ Per una dimostrazione matematica di questi principi si veda Cowell (2000)

- *Principio di trasferibilità*: se il reddito (meno la differenza), fosse trasferito da una persona ricca a una povera la distribuzione risulterebbe più equa.

Tuttavia, esistono anche degli svantaggi legati all'utilizzo della Curva di Lorenz e dell'indice di Gini. Il coefficiente di Gini, misurato per paesi geograficamente molto ampi risulta generalmente molto più alto rispetto a ciascun coefficiente calcolato per le sue regioni. Per questa ragione i punteggi calcolati per i Paesi europei sono difficilmente comparabili con il punteggio totalizzato dagli Stati Uniti.¹⁰

La curva di Lorenz può sottostimare la reale disuguaglianza se le unità familiari più ricche possono usare il loro reddito in modo più efficiente delle unità familiari povere. Da un altro punto di vista, la misura dell'ineguaglianza potrebbe essere il risultato di una maggiore o minore efficienza nell'uso del reddito (Chakravarty, 1990).

Economie con redditi e coefficiente di Gini simili possono ancora avere distribuzioni di reddito molto diverse. Questo effetto è dovuto al fatto che le curve di Lorenz possono avere andamenti diversi dando comunque lo stesso indice di Gini. Si pensi al caso limite in cui un'economia dove metà delle unità familiari non hanno reddito, e l'altra metà si distribuisce l'intero reddito in modo equo, questa, avrà un coefficiente di $\frac{1}{2}$, ma un'economia con completa equità nella distribuzione del reddito, eccetto una unità familiare che ha metà del reddito totale, ha anch'essa un coefficiente di Gini di $\frac{1}{2}$.

¹⁰ Per un approfondimento si veda Mills e al. (1997)

1.5.3 La funzione del benessere sociale

Una funzione del benessere sociale può a prima vista sembrare uno strumento non opportuno per misurare la disuguaglianza nei redditi. “Una funzione del benessere (come la funzione di utilità nella teoria del consumatore) è infatti contraddistinta da una forte arbitrarietà” (Atkinson, 1970). Comunque, sulla base dell’idea che una distribuzione più equa sia una buona cosa, in questo caso, è possibile stabilire una connessione tra teoria del benessere e misurazione della disuguaglianza.¹¹

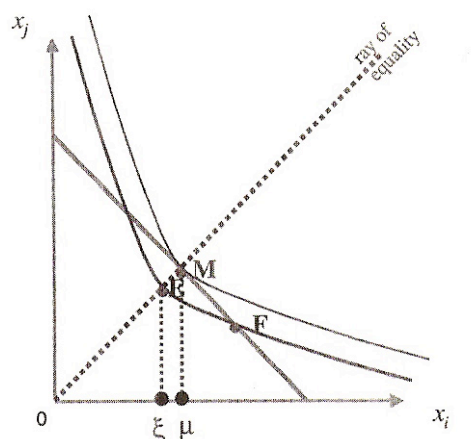
Facendo riferimento ad una funzione di benessere sociale che ha come argomento il reddito degli individui, ed è espressa come somma delle funzioni di utilità degli individui stessi, è possibile ottenere uno strumento pratico per l’analisi della distribuzione sulla base della seguente uguaglianza:

$$W(H^{(\xi)}) = W(F),$$

ovvero, data una funzione di benessere sociale generata da una distribuzione dei redditi effettivi $W = (F)$, è possibile ottenere un valore, $\xi(F)$, rappresentante il reddito pro-capite, che se fosse percepito in eguale misura da ogni individuo garantirebbe lo stesso benessere sociale totale generato dai redditi effettivi.

¹¹ I due modelli più noti sono quelli di Atkinson (1970) e Theil (1967)

Figura 7
Indice di Atkinson



(Fonte: Atkinson e al. – Handook of income distibution vol.1 p. 114)

La figura 7 illustra l'idea: il punto F rappresenta una distribuzione dei redditi in un'economia di due individui; il reddito medio μ può essere trovato come ascissa del punto M, dove si incrociano la retta di equidistribuzione del reddito e la linea di 45° che attraversa F; il reddito pro-capite equivalente, equamente distribuito ξ , è l'ascissa del punto E, dove la funzione del benessere sociale W si incrocia con la retta di equidistribuzione del reddito. La distanza normalizzata tra ξ e μ fornisce una base per un indice della disuguaglianza, l'indice di Atkinson:

$$I_A(F) = 1 - \frac{\xi(F)}{\mu(F)}.$$

Tanto maggiore è la disuguaglianza, tanto più grande è la differenza tra $\xi(F)$ e $\mu(F)$, $\xi(F) < \mu(F)$. Quando $\xi(F)$ è uguale a $\mu(F)$, I_A è uguale a 0 e la distribuzione è perfettamente egualitaria. Un elemento fondamentale è quello di stabilire quale sia il

grado di avversione alla diseguaglianza, ovvero il valore di ξ , il che equivale a chiedersi, quale sia il grado di curvatura della funzione di benessere sociale.¹²

1.6 Conclusioni

In questo capitolo si è discusso del concetto di diseguaglianza, mettendone in luce la sua complessità. In particolare, si è voluto porre l'attenzione sulla difficoltà (se non sull'impossibilità) di dare una definizione "oggettiva" di diseguaglianza.

Rispondere alla domanda che cosa è la diseguaglianza implica sempre una serie di considerazioni caratterizzate da una forte soggettività, al quale la letteratura economica ha cercato di porre rimedio proponendo diverse teorie. Si è visto poi che il problema dell'arbitrarietà non è solamente intrinseco nella scelta dello spazio delle valutazioni, ma è invece piuttosto ricorrente, per esempio nella scelta di quale variabile sintetizzi meglio il benessere delle persone (consumi, redditi, ricchezze etc.), oppure sulla scelta dell'unità economica di riferimento (individuo, famiglia etc.), o ancora, a problemi legati al confronto tra distribuzioni (nello spazio, nel tempo, struttura dei campioni, etc.).

Si è visto che a seconda dei principi etici e delle valutazioni sociali scelti come riferimento, esistono una serie di indici e di misurazioni che vengono utilizzati per "quantificare" il grado di diseguaglianza.

¹² Vedi. Cowell (2000)

2 LA FAMIGLIA COME CAUSA DI PERSISTENZA DELLA DISEGUAGLIANZA

2.1 Introduzione

Dopo aver affrontato il tema della diseguaglianza e averne chiarito alcuni aspetti, in questo capitolo vengono esposte alcune teorie sulla *persistenza della diseguaglianza* attraverso le generazioni, evidenziando il ruolo che svolge la famiglia in questo contesto. Dopo aver brevemente chiarito in che modo lo status socio-economico della famiglia possa influenzare quello dei figli, verranno trattati alcuni lavori teorici con il fine ultimo di rispondere alle seguenti domande: “che cosa determina il grado di trasmissione e la persistenza della diseguaglianza attraverso le generazioni? Quali sono le implicazioni di *policy* delle diverse teorie?”

Al fine di distinguere in modo più chiaro possibile le differenti dimensioni del problema, in questo capitolo sarà prima esposto un modello teorico basato su mercati Pareto-efficienti, mettendo in luce i processi di trasmissione della ricchezza (eredità) e quelli delle abilità, valutandone poi le varie implicazioni di *policy*.

L’ultima parte del capitolo tratta invece modelli teorici di persistenza della diseguaglianza basati sull’inefficienza dei mercati finanziari, mettendo in evidenza come questo abbia forti implicazioni sull’investimento in capitale umano e sulla mobilità intergenerazionale, e come esso possa condurre a *poverty traps* e *low mobility traps*.

2.2 Famiglie e individui

Normalmente la letteratura empirica sulla diseguaglianza usa la *famiglia* come unità di osservazione. Questa scelta, talvolta semplicemente postulata, è generalmente dovuta a motivi empirici. Di alcuni tipi di reddito da capitale può essere difficile imputare la titolarità (in tutto o pro quota) a singoli individui entro la famiglia: si pensi ad esempio al reddito generato da capitale mobiliare o immobiliare la cui intestazione formale non necessariamente corrisponde alla distribuzione sostanziale dei relativi benefici.¹ Ma il motivo più importante consiste nella funzione redistributrice che la famiglia svolge: anche se *ex ante* si desidera assumere il punto di vista dell'individuo piuttosto che quello della famiglia, questa può essere considerata l'unità di osservazione appropriata nella misura in cui il livello del benessere economico di ciascun individuo dipende dalle risorse complessive a disposizione della famiglia, piuttosto che da quelle singolarmente imputabili all'individuo stesso. Tipicamente, infatti, le risorse familiari vengono messe in comune in tutto o in parte; a tale redistribuzione concorrono anche gli effetti del consumo congiunto (ad esempio di un'auto) o altre esternalità (per esempio il beneficio psicologico che un membro della famiglia ricava dal consumo di un altro membro). Questo fatto evidente e innegabile non rende però meno interessante indagare la distribuzione del reddito fra individui, quella cioè che “precede” la redistribuzione familiare. La ricerca economica ha infatti, negli

¹ La ricchezza di una famiglia in dato istante è infatti generalmente una cumulata di un processo che si compone di risparmio, trasferimenti intergenerazionali, guadagni in conto capitale, ecc.. In queste condizioni, l'individuazione degli intestatari delle attività reali o finanziarie, e dunque dei relativi proventi, non consente di determinare gli effettivi percettori del reddito senza ampi margini di arbitrarietà.

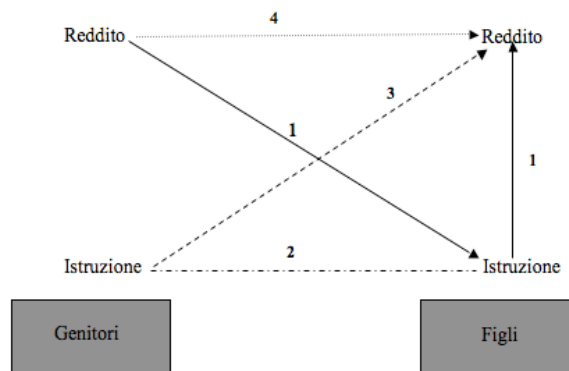
ultimi anni, ampiamente rivisto il modello che vede la famiglia come sistema unitario, sia a causa delle sue assunzioni particolarmente restrittive, sia sulla base di evidenze empiriche che hanno dimostrato che, in diversi contesti, i modelli non sono in grado di spiegare il reale comportamento degli individui all'interno della famiglia. Una sempre maggiore attenzione viene, invece, riservata ai modelli *collettivi*, che descrivono la famiglia come insieme di individui, ciascuno dei quali caratterizzato da preferenze specifiche (Browning e al., 1993).

2.3 I legami intergenerazionali e la persistenza della diseguaglianza

La figura 8, mostra i legami intergenerazionali che sono potenzialmente responsabili del mantenimento nel tempo delle diseguaglianze¹. Le *difficoltà di finanziamento* sono indicate dalla freccia 1: l'accesso all'istruzione è influenzato dal reddito familiare, e la disparità delle opportunità di accesso si riflette nella disparità delle opportunità di guadagno.

Figura 8

I legami intergenerazionali potenzialmente responsabili del mantenimento della diseguglianza



Fonte: elaborazione personale

La freccia 2 indica la presenza di un effetto del livello culturale della famiglia di provenienza sul grado di istruzione dei figli. Questo effetto dipende probabilmente dall'attitudine di base dei bambini. L'uso appropriato del linguaggio è forse la componente prin-

¹ La figura 1 trascura la presenza di un canale di ereditarietà genetica.

cipale: un bambino cresciuto in una famiglia in cui si parla l'italiano correttamente (e non, per esempio, il dialetto) apprende senza difficoltà a parlare correttamente. Ma altre componenti sono altrettanto rilevanti: la presenza di libri in casa, l'esposizione a stimoli culturali (cinema, teatro, visita a musei, vacanze), la conoscenza di altre lingue. Tutti questi fattori vengono trasmessi in molti casi in modo non intenzionale, quasi meccanico, senza la specifica intenzione di effettuare un investimento nel capitale umano dei figli. Eppure tutti questi elementi vanno a costituire il bagaglio culturale con cui i figli intraprendono la loro carriera scolastica. Questo si scontra con la selettività del percorso scolastico. Dal momento che la scuola esercita una funzione di "*screening*" attraverso meccanismi di tipo meritocratico (votazioni, promozione, rilascio di certificati di avvenuto completamento di un corso di studi per l'accesso all'anno successivo), si produce un effetto disincentivante alla prosecuzione per tutti coloro che ottengono una valutazione inferiore alla media. E vi sono buone ragioni per ritenere che queste persone siano quelle meno dotate di bagaglio culturale, che quindi provengono da famiglie i cui genitori posseggono minor istruzione. In questo caso, la convenienza economica al proseguimento degli studi, nonostante le difficoltà di finanziamento, si scontra con la perdita di autostima da parte del giovane, e alla lunga è la seconda a prevalere sulla prima. Non è questa la sede per discutere se la scuola operi realmente attraverso meccanismi meritocratici, o se nei fatti entrino in gioco anche alte aspetti (quali il ceto sociale della famiglia di provenienza).

Se passiamo a considerare la freccia 3 della figura 1, possiamo ricordare che l'analisi empirica² delle determinanti che influenzano la capacità di guadagno sui campioni rappresentativi di individui rivela che anche il grado di istruzione dei genitori esercita in alcuni casi un effetto positivo sul reddito dei figli indipen-

² Per alcuni risultati empirici si veda Browning e al. (2003).

dentemente dalla scolarità conseguita da questi ultimi. Questo suggerisce che esistono altri fattori di contesto familiare che, indipendentemente dal percorso scolastico seguito dai figli, condizionano la loro carriera lavorativa. Uno di questi fattori è sicuramente rappresentato dai *modelli di ruolo sociale*: i bambini apprendono a comportarsi socialmente per via interattiva dai propri genitori, ed alcuni tipi di comportamento sono più vincenti di altri sul mercato del lavoro.

Se consideriamo infine il legame diretto tra reddito conseguito dai genitori e reddito conseguito dai figli (freccia 4), possiamo interpretare questo legame in termini sia di *rete sociale* che di *persistenza occupazionale*. La rete sociale (che quindi può estendersi anche, al di là dei genitori, ad amici e parenti) esercita un effetto importante sulla carriera lavorativa per due motivi: come fonte di informazione sulle opportunità lavorative, e come segnale indiretto della qualità del singolo individuo. Se si considera che negli Stati Uniti³ più del 50% delle persone dichiara di aver trovato lavoro grazie ad informazioni ricevute dalla propria rete sociale, ci si rende conto di come l'accesso all'informazione (anche e principalmente di tipo formale) sia cruciale nel considerare le opportunità lavorative offerte. Se a questo si somma il fatto che l'indicazione ricevuta può costituire per l'impresa un segnale sulla qualità dell'aspirante lavoratore (in quanto ciascuno tende a raccomandare al massimo una persona non troppo dissimile da se stessa), individuiamo un ulteriore canale di persistenza delle differenze. D'altra parte, Potrebbe semplicemente trattarsi di persistenza occupazionale, specialmente all'interno del lavoro autonomo e delle cosiddette professioni liberali: per esempio, un figlio di un notaio ha maggiori probabilità di fare il notaio rispetto al figlio di un medico, e forse viceversa. Analogamente per imprenditori e commercianti. "La ragione risiede principalmente in un effetto di

³ Fonte: Checchi (1999)

ricchezza ereditata: poiché le occupazioni indicate richiedono un capitale iniziale significativo (sia esso l'avvio di uno studio, un portafoglio clienti o il possesso di una tecnologia adeguata), questo opera barriera all'ingresso per i figli di tutte le famiglie che non posseggono questi requisiti". (Checchi e al. 1999, p. 356)

2.4 La mobilità intergenerazionale nella letteratura economica

Il tema della *mobilità intergenerazionale* risulta essere piuttosto controverso e nel corso degli anni numerosi sono stati gli studi circa il ruolo che assume la famiglia in questo contesto. Come spesso accade nella letteratura economica lo scenario durante il diciannovesimo e ventesimo secolo è stato caratterizzato dalla netta contrapposizione tra le teorie liberali dell'industrializzazione e le teorie Marxiste. Nelle teorie liberali la società industriale è descritta da una totale fiducia nei confronti della razionalità economica e nella tecnica, e quindi da alti e crescenti tassi di *mobilità sociale*, nonché una sostanziale uguaglianza nelle opportunità, ottenuto come risultato di un processo sociale del tutto razionale. La teoria Marxista sostanzialmente sostiene il contrario: le società capitaliste sono caratterizzate dalla riproduzione di classi, dove un ristretto numero di dinastie capitalistiche riproducono se stesse nel corso delle generazioni e un largo e crescente numero di classi meno abbienti vengono sfruttate di generazione in generazione (Cobalti e al. 1994). Un concetto molto importante, che vale certamente la pena di sottolineare, è che premessa di entrambe le teorie è che il livello di mobilità ottimale dovrebbe essere alto.

In particolare le teorie liberali assumono implicitamente che l'*efficienza allocativa* necessiti di un alto livello di *mobilità sociale*, questo perché queste teorie presuppongono che la *correlazione intergenerazionale* delle abilità e delle altre componenti

trasmesse di generazione in generazione risulta essere irrilevante. Questo conflitto tra teorie liberali e marxiste sulla mobilità inter-generazionale risulta essere in gran parte superato. D'altra parte, se è certamente indiscutibile il fatto che lo standard di vita di molti paesi capitalisti si sia incrementato esponenzialmente, è altrettanto vero che l'ottimismo cieco nei confronti di un alto e crescente tasso di mobilità nelle economie di mercato è decisamente troppo semplicistico e poco veritiero.

Nel corso dei decenni passati, sociologi di molti paesi hanno raccolto una mole immensa di dati sull'occupazione e sullo status sociale di genitori e figli, creando matrici e altre misure di mobilità.⁴ Questo tipo di dati, generalmente, non permette un agevole e veritiero confronto della mobilità sociale nel corso del tempo e tra paesi; comunque, è ragionevole affermare che molti studi empirici, basati su set di dati diversi raccolti in periodi differenti, hanno evidenziato risultati sulla mobilità molto simili tra loro: in particolare, sembra non esserci molta differenza tra l'Europa e gli Stati Uniti.⁵ Sin da quando Tocqueville nel suo famoso saggio *“De la democratie en Amerique”*, descrisse le istituzioni americane, il confronto tra Stati Uniti ed Europa ha sempre avuto un ruolo centrale nel dibattito sulla mobilità sociale. Questi studi sociologici hanno anche rilevato che non sembrerebbero esserci significativi cambiamenti nella mobilità sociale fino alla Seconda Guerra Mondiale.⁶

Più recentemente, grazie all'avvento dell'informatica e allo sviluppo dei “data-set” di variabili economiche misurate nel corso di diverse generazioni, gli economisti hanno iniziato a studiare la

⁴ Per una comparazione si veda Erikson e Goldthorpe (1985)

⁵ Questo risultato è stato ottenuto da Lipset e Bendix (1959, 1996) e Erikson e Goldthorpe (1985, 1992).

⁶ Per un esaustivo studio sui tassi di mobilità nel tempo si veda Erikson e Goldthorpe (1992)

mobilità intergenerazionale, la quale permette un confronto più affidabile tra paesi e tra lassi di tempo differenti. I primi risultati sembrano confermare l'assenza di sostanziali differenze tra i paesi sviluppati, e complessivamente l'idea comune che si è venuta a formare alla fine del ventesimo secolo sembra essere quella che la similitudine tra paesi sviluppati e l'inerzia nel tempo caratterizzino la mobilità intergenerazionale. Ovviamente questo consenso generalizzato non implica che il dibattito sulla mobilità intergenerazionale possa dirsi concluso. Uno studio di Ichino (1997) ha scoperto un tasso intergenerazionale di istruzione e una mobilità sociale più alta negli Stati Uniti che in Italia. Questo sembra essere consistente con le teorie liberali, tuttavia esistono molti differenti modelli teorici che risultano robusti con data-set differenti. Inoltre, anche verificato gli attuali tassi di mobilità, resta da chiarire se tale livello sia basso o alto e se dobbiamo (o possiamo) fare qualcosa per incrementare tale livello. Il tema rimane dunque molto controverso: anche se il tradizionale conflitto tra idee liberali e marxiste è stato in parte superato, rimangono le divergenze sulle possibili implicazioni di "*policy*". Così, anche se tutti sono d'accordo che il tasso di mobilità intergenerazionale dovrebbe essere alto, da un lato troviamo le politiche di destra volte alla liberalizzazione dei mercati e al "*laissez-faire*", dall'altra la medicina di sinistra sostiene un intervento attivo dello stato al fine di rimuovere le imperfezioni del mercato.⁷

Infine, è importante chiarire che non ci sono ragioni per credere che il livello socialmente ottimo di mobilità intergenerazionale debba essere necessariamente alto. Se si ritiene che un basso livello sia dovuto all'alto grado di trasmissione delle abilità e che i costi di distorsione di una redistribuzione della ricchezza siano molto elevati, allora è ragionevole affermare che il pubblico

⁷ Per una valutazione comparativa si veda Piketty (2000)

intervento non dovrebbe interferire con l'efficienza delle scelte private.

2.5 Il contributo dell'eredità alla persistenza di disuguaglianza

Uno dei motivi per cui la disuguaglianza può persistere attraverso generazioni è la trasmissione di ricchezza dai genitori ai figli attraverso il meccanismo dell'*eredità*. Il successo economico può quindi essere passato dai genitori ai figli attraverso un trasferimento della ricchezza.

A causa della carenza di data-set rappresentativi, questo canale di trasmissione, non è stato oggetto di numerosi studi empirici. In particolare, la mancanza di misure che siano in grado di stimare adeguatamente come l'eredità entri tra le determinanti del reddito finisce inevitabilmente con il rappresentare un notevole scoglio per gli economisti che vogliono affrontare il problema.

Un'interessante rappresentazione teorica della trasmissione della ricchezza è stata sviluppata da Piketty (2000) nello schema che qui viene presentato sinteticamente.

Si consideri un modello⁸ con orizzonte infinito dove ogni dinastia i vive durante un periodo e ha esattamente un figlio. Il reddito totale della dinastia i nel periodo t può essere scritta come somma dei due termini:

⁸ Il seguente modello segue la formulazione seguita da Piketty (2000)

$$y_{it} = v_t a_{it} + r_t w_{it} \quad (5.1)$$

Il primo termine, $v_t a_{it}$ è il *reddito da lavoro* della dinastia i nel periodo t : è formata dal prodotto del tasso del salario v_t e il parametro a_{it} che misura l'abilità (misurata in efficienza per unità di lavoro). Il secondo termine, $r_t w_{it}$ è il *reddito da capitale* della dinastia i al periodo t : è il prodotto del tasso d'interesse r_t e la ricchezza w_t trasmessa dalla dinastia i , generazione $t-1$ alla generazione t . Indichiamo con $G_t(w)$ la distribuzione della ricchezza ereditata dalla generazione t . Il processo di trasmissione delle abilità, in particolare l'impatto della ricchezza posseduta dalla famiglia sulle abilità dei figli sarà trattata in seguito: la trasmissione delle abilità per il momento è assunta esogena. Per semplicità consideriamo i seguenti casi:

- *reddito da lavoro distribuito uniformemente* ($\forall i, t, a_{it} = 1$);
- *reddito da lavoro distribuito in modo casuale senza trasmissione intergenerazionale* ($\forall i, t, a_{it} = 1 + \varepsilon_{it}$, dove ε_{it} , è un termine di errore con media nulla, varianza σ_ε^2 e correlazione seriale 0);
- *reddito da lavoro distribuito in modo casuale con correlazione di primo ordine* ($\forall i, t, a_{it} = 1 - \rho + \rho a_{it-1} + \varepsilon_{it}$, dove ρ rappresenta la correlazione intergenerazionale delle abilità).

La prima ovvia implicazione dell'equazione (5.1) è che fino a quando a_{it} e w_{it} non sono correlate negativamente, *la diseguaglianza nel reddito totale tenderà ad essere maggiore rispetto alla diseguaglianza nel reddito da lavoro*. Nel caso in cui abilità e ricchezza non siano correlate lo scarto quadratico medio del reddito totale è semplicemente uguale alla somma dello scarto quadratico

co medio⁹ del reddito da lavoro e di quello del reddito da capitale. In pratica, si osserva che la disuguaglianza nel reddito totale è sempre maggiore della disuguaglianza nel reddito da lavoro. Se assumiamo che l'eredità w_{it+1} lasciata dalla dinastia i alla generazione $t+1$ sia una funzione crescente $S(y_{it})$ del reddito y_{it} , allora otteniamo la funzione di transizione del reddito totale:

$$y_{it+1} = v_{it+1} + r_{t+1}S(y_{it}). \quad (5.2)$$

Questa equazione mostra la seconda ovvia implicazione dell'eredità: essa tende a perpetuare la disuguaglianza nello standard di vita attraverso le generazioni. Per esempio, l'equazione (5.2) comporta che anche se *la correlazione intergenerazionale del reddito da lavoro è assunta uguale a 0, la correlazione intergenerazionale del reddito complessivo è positiva*. Più generalmente, l'equazione (5.2) dimostra che fino a quando la correlazione ricchezza-abilità non è negativa, la correlazione intergenerazionale del reddito complessivo sarà sempre più ampia di quella del reddito da lavoro. Questa seconda conseguenza è confermata empiricamente dal lavoro di Mulligan (1997), il quale stima che, per quanto concerne il reddito totale, la correlazione assume un valore tra 0.7 e 0.8, mentre quella del reddito da lavoro è di circa 0.5. Si noti che questa differenza è molto ampia: per esempio, una correlazione intergenerazionale di 0.7 significa che se i genitori dei figli i sono cinque volte più ricchi dei genitori dei figli j , allora i figli i saranno mediamente più ricchi di 3.1 volte dei figli j . Una correlazione di 0.5 significa che i figli di genitori cinque volte più ricchi (nel reddito da lavoro) saranno solo 2.2 volte più ricchi (nel reddito da lavoro).¹⁰

⁹ Piketty utilizza semplici misure di disuguaglianza come lo scarto quadratico medio, coefficienti di variazione e correlazioni intergenerazionali.

¹⁰ Fonte: Bowles e al. (2005) p. 18

2.5.1 La dinamica della disuguaglianza nel lungo periodo

Da un punto di vista teorico, dobbiamo chiederci se queste due conseguenze (*l'eredità accresce la disuguaglianza e la rafforza tra generazioni*) permangono nel lungo periodo.

Se la funzione dell'eredità $S(y)$ è concava e non esiste disuguaglianza nel reddito dal lavoro ($\forall i a_{ii} = 1$), allora si può facilmente dimostrare che la risposta è negativa. La concavità della funzione di eredità e il livellamento dei redditi da lavoro comportano che la disuguaglianza nella ricchezza diminuisce lentamente nel tempo e che ogni dinastia raggiunge lo stesso livello di ricchezza in steady-state (Stiglitz, 1969).

Assumiamo che l'output lordo sia dato da una funzione di produzione concava $f(k_t)$, dove $k_t = w_t$ è lo stock di capitale per unità di lavoro. La ricchezza si deprezza al tasso $\delta > 0$ (l'output netto è uguale a $(f(k) - \delta k)$). L'equazione di transizione è così data da:

$$w_{it+1} = S(v_t + r_t w_{it}) + (1 - \delta)w_{it} \quad (5.3)$$

$$w_{t+1} = S(f(w_t)) + (1 - \delta)w_t \quad (5.4)$$

L'equazione (5.4), insieme alla concavità di $S(y)$, implica che la ricchezza aggregata w_t convergerà nel lungo periodo in un unico livello w_∞ . Nel caso particolare di risparmio lineare ($S(y) = sy$), w_∞ è semplicemente dato da $sf(w_\infty) = \delta w_\infty$.

Il fatto che lo stock di capitale per unità di lavoro converga w_∞ implica che il tasso di interesse r_t converge a $r_\infty = f'(w_\infty)$, mentre il tasso del salario v_t converge a $v_\infty = f(w_\infty) - r_\infty w_\infty$.

L'equazione (5.3) mostra allora che, nel lungo periodo, *tutte le dinastie convergeranno allo stesso livello di ricchezza $w_\infty = sv_\infty / (\delta - sr_\infty)$ a prescindere dalla distribuzione iniziale $G_0(w)$. Quindi, la disuguaglianza iniziale non perdura nel tempo.*

Va sottolineato, per altro, che questa conclusione cambia se si mutano le ipotesi. Per esempio, se si ritiene che il tasso di risparmio del povero sia inferiore a quello della famiglia ricca, allora la disuguaglianza persiste nel lungo periodo: infatti, la distribuzione della ricchezza nel lungo periodo sarà $G_\infty(w)$ che dipende dalla distribuzione iniziale $G_0(w)$. Generalizzando, nel lungo periodo esisteranno diversi livelli di ricchezza $w_{1\infty}, w_{2\infty}, \dots, w_{n\infty}$ che dipenderanno dal livello di ricchezza iniziale w_{i0} . *In steady-state, alcune famiglie avranno un livello di ricchezza maggiore anche se il livello di reddito da lavoro è lo stesso.*

Un'altra ragione per la quale la disuguaglianza potrebbe non diminuire nel tempo è la differenza di fertilità tra le famiglie. Se si assume che la dinastia i abbia $1+n$ figli, allora l'equazione (5.3) diventa:

$$w_{it+1} = S(v_t + r_t w_{it}) / (1+n) + (1-n_i - \delta) w_{it}. \quad (5.5)$$

Ovviamente, l'effetto di una differenza nelle fertilità può avere lo stesso effetto di una funzione del risparmio convessa: *se le famiglie povere tendono ad avere più figli, allora la disuguaglianza può perdurare nel lungo periodo anche se tutte le famiglie hanno lo stesso tasso di risparmio.* Tuttavia, anche se assumiamo l'assenza di convessità nella funzione dell'eredità o differenti livelli di fertilità, la disuguaglianza può persistere qualora si assuma

che il reddito da lavoro sia non equamente distribuito. Per esempio, se le abilità vengono interamente trasmesse di generazione in generazione ($\forall t, a_{it} = a_i$), allora la distribuzione della ricchezza nel lungo periodo amplifica la disuguaglianza nel reddito da lavoro: con risparmio lineare w_{it} converge verso $w_{i\infty} = sa_i v_{\infty} / (\delta sr_{\infty})$.

Lo scarto quadratico medio del reddito totale è maggiore di quello del reddito da lavoro. Le correlazioni intergenerazionali del reddito, del salario dei consumi sono tutti uguali a 1. Se assumiamo che le abilità siano assegnate casualmente in ogni generazione ($\forall i, t, a_{it} = 1 + \varepsilon_{it}$), allora l'equazione di transizione $w_{it+1} = (1 - \delta)w_{it} + s(r_t w_i + v_t a_{it})$ implica che la distribuzione della ricchezza $G_t(w)$ converge verso $G_{\infty}(w)$ con media w_{∞} (fino a quando $sf(w_{\infty}) = (\delta w_{\infty})$ e la varianza σ_w^2 data da:

$$\sigma_w^2 = s^2 r_{\infty}^2 \sigma_{\varepsilon}^2 / (1 - (1 - \delta + sr_{\infty})^2). \quad (5.6)$$

In questo modello lo scarto quadratico medio del reddito totale è ancora una volta maggiore dello scarto quadratico medio del reddito da lavoro, e la correlazione intergenerazionale del reddito totale è positiva, anche se la correlazione intergenerazionale del reddito da lavoro è uguale a 0. Più generalmente, se si assume una qualche forma di trasmissione delle abilità ($\forall i, t, a_{it} = 1 - \rho + \rho a_{it-1} + \varepsilon_{it}$), allora si può facilmente dimostrare che nel lungo periodo la correlazione tra ricchezza e abilità è positiva, quindi lo scarto quadratico medio e la correlazione intergenerazionale del reddito totale è maggiore di quella del reddito da lavoro.

Come cambierebbe questa analisi modellando esplicitamente la dinamica dell'eredità invece di assumere come esogena la funzione $S(y)$? Solitamente i motivi che possono contribuire a giustificare l'esistenza dell'eredità sono differenti. Prima di tutto,

le famiglie risparmiano durante tutta la loro vita per proteggersi contro possibili shock futuri sui redditi da lavoro, così quando un individuo muore lascia un'eredità alla generazione successiva. La forma della funzione dell'eredità $S(y)$ che può derivare da questo tipo di modello dipende dalla struttura degli shock durante la vita, dall'avversione al rischio, dal grado di imperfezione dei mercati assicurativi etc. La funzione $S(y)$ potrebbe così essere concava, lineare o convessa. Inoltre, l'eredità può essere motivata dall'*altruismo intergenerazionale*. Il metodo proposto da Stiglitz per modellare l'eredità come altruismo intergenerazionale è quello di assumere che l'eredità *entri direttamente nella funzione di utilità dei genitori*. Questo metodo incide interamente sulla forma della funzione di utilità dei genitori $U(c_{it}, b_{it+1})$. Per esempio, se la funzione di utilità è una Cobb-Douglas ($U(c, b) = c^{1-s} b^s$), allora la funzione dell'eredità è lineare ($S(y) = sy$).

Un ulteriore modo è quello basato sul motto "*parents care about children's utility per se*" (Becker e Tomes 1979). Si tratta di un approccio nel cui ambito la seguente forma della funzione di utilità è molto diffusa:

$$U_{it} = \sum_{s \geq t} U(c_{is}) / (1 + \theta_i)^s, \quad (5.7)$$

$\theta_i \geq 0$ rappresenta il tasso di altruismo intergenerazionale: un basso livello di θ_i significa che la dinastia i è molto altruista, e viceversa. Assumiamo che ogni dinastia possa prevedere perfettamente i parametri a_{it} delle sue generazioni, o almeno che ogni dinastia possa acquistare un contratto di assicurazione contro il rischio di shock sulla futura abilità delle sue generazioni. Assumendo il mercato del capitale perfetto, la massimizzazione della funzione di utilità comporta che il livello dei consumi delle generazioni future non dipenderà dagli shock sull'abilità. Per ogni processo dinamico da cui le abilità sono disegnate, il trade-off tra il consumo dei geni-

tori e quello dei figli conduce alla seguente condizione di primo ordine:

$$U'(c_{it})/U'(c_{it+1}) = (1 + r_{t+1})/(1 + \theta_i) \quad (5.8)$$

Questa condizione ha conseguenze molto forti sulla dinamica della distribuzione della ricchezza. In primo luogo, l'equazione (5.8) implica che *se qualche dinastia ha un livello di θ_i permanentemente più alto rispetto ad altre dinastie, allora il livello di consumo delle famiglie più altruiste crescerà a un tasso più alto.*

Nel caso in cui tutte le famiglie abbiano lo stesso tasso di altruismo ($\forall i \theta_i = \theta$), l'equazione (5.8) comporta che condizione necessaria affinché l'economia sia in *steady-state* è $r_\infty = \theta$. Con una funzione di produzione (al netto del deprezzamento) $f(k)$, la media in *steady-state* della ricchezza w_∞ per efficienza di unità produttiva dovrebbe essere tale che $f'(w_\infty) = r_\infty = \theta$. Per contro, qualsiasi distribuzione del consumo $G_\infty(c)$ che è consistente con un ricchezza media pari a w_∞ può essere uno *steady-state*, dove per consistente si intende semplicemente che il consumo medio c_∞ è uguale all'output medio di lungo periodo $f(w_\infty)$. Nel caso particolare di salari uniformi ($\forall i a_{it} = 1$), ogni distribuzione della ricchezza $G_\infty(w)$ tale per cui essa sia uguale a w_∞ , può essere uno *steady-state*. La dinastia i con una ricchezza di lungo periodo $w_{i\infty}$ consuma $c_{i\infty} = v_\infty + r_\infty w_{i\infty}$ in ogni periodo. Nel caso generale in cui le abilità produttive siano trasmesse da un processo stocastico, la ricchezza può variare per via dello shock sulle abilità, tuttavia ogni famiglia tenderà a convergere a un determinato livello di consumo. Indipendentemente dal valore della correlazione intergenerazionale del salario.

Ciò che si evince da questo modello è che la correlazione intergenerazionale del consumo dovrebbe essere uguale a 1. Que-

sta predizione teorica può essere vista come una forma estrema di una predizione più generale, secondo la quale le correlazioni intergenerazionali del consumo e del reddito totale dovrebbero essere più alte rispetto a quella del reddito da lavoro. Mulligan (1997) ha precisato che questo ha importanti implicazioni su come dovrebbe essere modellato l'altruismo intergenerazionale. Egli argomenta che se si osserva una regressione del consumo medio tra generazioni, questo dovrebbe significare che l'altruismo non è casualmente distribuito tra le famiglie e che le dinastie più povere sono in media più altruiste di quelle ricche. Se le dinastie ricche fossero più altruiste, allora non osserveremmo nessuna regressione e la distribuzione della ricchezza divergerebbe. Mulligan quindi sviluppa un modello teorico in cui endogenizza l'altruismo e il povero risulta essere più altruista del ricco, quindi la correlazione intergenerazionale del consumo risulta essere minore di 1. L'idea base di questo modello è che l'ammontare di tempo speso con i figli aumenta l'altruismo e le famiglie con un alto reddito da lavoro spendono meno tempo con i figli. Questa idea differisce dalla teoria della fertilità di Becker-Barro (1988), secondo cui le famiglie più agiate sarebbero portate ad avere più figli. Questo permette a Becker-Barro di ipotizzare una regressione verso la media nel consumo; tuttavia, una relazione positiva tra reddito e fertilità non trova corrispondenza nella realtà. Va inoltre segnalato che il modello di Mulligan non è pienamente convincente: il modello infatti prevede una correlazione intergenerazionale del consumo solo se si assume mercati perfetti.

2.5.2 I costi della redistribuzione

Molte teorie sulla giustizia sociale giudicherebbero inopportuno che due individui con le stesse capacità e caratteristiche godano di consumi e livelli di benessere diversi, semplicemente perché un individuo ha ricevuto una vasta eredità e l'altro no.

Per esempio, se seguissimo il “*principio della differenza*” enunciato da John Rawls (1971), ci si dovrebbe preoccupare di incrementare le prospettive dei figli che non ricevono eredità. Il modo ovvio per correggere la persistenza della disuguaglianza attraverso la trasmissione del benessere di generazione in generazione, è quello di tassare l'eredità e ridistribuire le entrate derivate da esse a tutti gli individui.

Nei modelli in cui l'uguaglianza totale del reddito è uno *steady-state*, (e in particolare, in quelli con reddito da lavoro uniforme, dove la disuguaglianza tende a ridursi da sola nel corso del tempo) un'unica politica redistributiva del 100%, in un determinato periodo è sufficiente a raggiungere permanentemente uno *steady-state* privo di disuguaglianza. Nei modelli più realistici, con redditi da lavoro differenti, l'economia ritorna sempre in un regime di *steady-state* in cui persiste la disuguaglianza: in questi modelli, quindi, una politica redistributiva deve essere permanente per risultare efficace e ridurre drasticamente la trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza. Una tassazione permanente sulla successione, verosimilmente, avrà diversi effetti negativi sull'ammontare delle quote ereditate. L'intensità di questi effetti dipenderà da come si vuole modellare il funzionamento della successione. Se l'eredità è intesa come un “avanzo” del processo di risparmio e dell'accumulazione di ricchezza nel “*life-cycle*”, allora la tassa sulla successione non ha effetti sul livello dei lasciti: così, i costi di distorsione di una tassazione delle successioni risultano trascurabili.

D'altra parte, se l'eredità è motivata dall'*altruismo intergenerazionale*, allora i costi di una redistribuzione sono potenzialmente molto alti. L'altruismo intergenerazionale in sé non implica necessariamente che l'effetto di una tassa sulla successione sia negativa, ad esempio, se le eredità entrano direttamente nella funzione d'utilità dei genitori ($U_i = U(c_{it}, b_{it+1})$), allora gli effetti di una tassazione possono essere positivi o negativi. Questo dipenderà dal fatto che l'*elasticità di sostituzione* tra il consumo dei genitori e l'eredità sia più piccola o maggiore di 1. Nel caso particolare di una funzione d'utilità di tipo *Cobb-Douglas* ($U(c, b) = c^{1-s} b^s$), l'elasticità di sostituzione è uguale a 1, e il livello dell'eredità "*pre-tassa*" non dipende dal livello di tassazione. Comunque, se l'altruismo intergenerazionale è descritto da funzioni di utilità del tipo dell'equazione (5.7), allora una politica redistributiva delle eredità avrà un effetto ambiguo sull'accumulazione di capitale. Se i genitori si preoccupano del consumo dei loro figli, una tassa sulle successioni si comporta come una tassa sul reddito, e queste, hanno un ben noto effetto sull'accumulazione del capitale nei modelli a orizzonte infinito. Per esempio, se tutte le famiglie hanno lo stesso tasso di preferenza θ e possono assicurarsi contro gli shock futuri sulle abilità, allora l'equazione (5.8) implica che, se l'eredità è tassata al tasso τ , allora il tasso di interesse nel lungo periodo r_∞ sarà $(1 - \tau)r_\infty = \theta$.

Nel lungo periodo, lo stock pro-capite k_∞ diminuisce fino al punto in cui il tasso di rendimento del "dopo tassa" è uguale a θ , il nuovo k_∞ sarà tale che $(1 - \tau)f'(k_\infty) = \theta$, quindi il reddito di lungo periodo dipende negativamente dal livello di tassazione. Diversi autori hanno utilizzato questo semplice risultato per concludere che il tasso socialmente ottimo della tassa di successione dovrebbe essere uguale a zero (Lucas, 1990). Questa conclusione molto forte sembra tuttavia essere eccessiva. Prima di tutto, come si è già visto, questo modello non è l'unico esistente e la sua rilevanza empirica è tutta da dimostrare; in secondo luogo, anche se

una più alta tassazione sull'eredità implica un più basso livello medio di ricchezza, non vuol dire che l'indice di tassazione socialmente ottimo debba necessariamente essere uguale a zero. Al fine di effettuare un'adeguata analisi del benessere, bisogna infatti confrontare i costi della distorsione con i guadagni derivanti dalla redistribuzione.

Nel modello standard, è possibile notare come nel lungo periodo i costi di distorsione superino i vantaggi derivanti dalla redistribuzione. Se le eredità sono tassate al tasso t e il ricavato viene trasferito lump-sum, allora il reddito netto nel lungo periodo delle dinastie povere, è uguale a $v_\infty + T_\infty$, dato dalla somma del tasso del salario $v_\infty = f(k_\infty) - r_\infty k_\infty$ e il trasferimento lump-sum $T_\infty = tr_\infty k_\infty$: quindi $v_\infty + T_\infty = f(k_\infty) - (1-t)r_\infty k_\infty$. Ne segue che il reddito netto delle famiglie povere è massimizzato se $f'(k_\infty) = \theta$, se $t = 0$ (Judd, 1985).

Tuttavia in un mondo in permanente crescita negli standard di vita l'analisi si complica notevolmente. Sotto assunzioni particolari, si può dimostrare che la redistribuzione può portare nel lungo periodo ad accrescere la diseguaglianza. Questo risultato paradossale è stato esaminato da Becker e Tomes (1979). Si immagini un modello con risparmio lineare, l'equazione (5.6) mostra come la deviazione standard della ricchezza è una funzione crescente del tasso di risparmio s . Se si ipotizza che s sia una funzione decrescente del livello di tassazione t (ad esempio perché l'elasticità di sostituzione tra il consumo dei genitori e le eredità è maggiore di 1), allora ne consegue che la tassazione sulle successioni porta nel lungo periodo a una diminuzione dello scarto quadratico medio della ricchezza. La ricchezza media, nel lungo periodo diminuisce ($w_\infty = sv_\infty / (\delta - sr_\infty)$).

Un modo per misurare la diseguaglianza nella ricchezza è quello di calcolare il coefficiente di variazione della distribuzione della ricchezza nel lungo periodo:

$$CV(s) = \sigma_w^2 / w_\infty^2 = (\delta - sr_\infty) \sigma_\varepsilon^2 / (2 + \delta sr_\infty). \quad (5.9)$$

Questa equazione¹¹, mostra che la ricchezza media cala più rapidamente dello scarto quadratico medio di s quando s diminuisce, in modo che $CV(s)$ sia una funzione decrescente di s . Quindi la tassazione dell'eredità e un basso tasso di risparmio possono condurre a una diseguaglianza di lunga durata. Comunque, ancora una volta questo rimane un risultato teorico ed è facilmente dimostrabile che con specificazioni diverse sulla funzione di risparmio, si possono ottenere risultati differenti.¹²

2.6 La persistenza della diseguaglianza e la trasmissione delle abilità

I trasferimenti intergenerazionali della ricchezza rendono il consumo e il benessere più persistente attraverso le generazioni che il reddito da lavoro. Secondo alcuni dati disponibili, Mazmurder (2005) stima che la correlazione intergenerazionale aumenta da circa 0.5 per il salario a circa 0.7 per il consumo e il reddito totale.

I trasferimenti della ricchezza sono dei potenti meccanismi di trasmissione: le stime mostrano come la componente maggiore (almeno il 70%) della correlazione intergenerazionale della ricchezza sia da ricondurre alla persistente diseguaglianza nei salari.

Esporrò ora alcune teorie basate sull'efficienza dei mercati, in cui la persistente diseguaglianza è da attribuire alla combinazione della trasmissione familiare delle abilità e all'investimento in capitale umano.

¹¹ Vedi Piketty (2000)

¹² Ad esempio Atkinson (1980) e Mulligan (1997)

Si consideri un semplice modello¹³ di trasmissione, dove le abilità produttive sono misurate in termini di unità di lavoro efficiente e sono date dalla seguente equazione:

$$a_{it} = 1 - \rho + \rho a_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (6.1)$$

con lo scopo di introdurre l'investimento in capitale umano e fare distinzione tra le abilità pure e quelle acquisite, l'equazione (6.1) può essere divisa in due differenti equazioni:

$$e_{it} = 1 - \rho + \rho e_{it-1} + \varepsilon_{it}, \quad (6.2)$$

$$a_{it} = A(e_{it}, h_{it}). \quad (6.3)$$

L'equazione (6.2) si riferisce alla dotazione delle abilità pure della generazione t passate, dove ρ misura la correlazione intergenerazionale dell'abilità. Becker e Tomes (1979, 1986) enfatizzano il fatto che la dotazione di abilità pure dovrebbero essere interpretate in un senso vasto. L'equazione (6.2) così non misura soltanto la trasmissione genetica delle abilità innate, ma anche la trasmissione delle caratteristiche familiari, come l'educazione ai bambini e l'interazione familiare. L'importanza della trasmissione della cultura e la trasmissione genetica delle abilità ha sempre rappresentato un punto controverso della letteratura economica. In ogni caso, il punto rilevante da una prospettiva di *policy* è se sia possibile fare qualcosa per modificare questi fattori. “Se la disuguaglianza nelle abilità è maggiormente determinata dall'istruzione ai bambini attraverso l'interazione con i genitori, e se questo processo è associato alla personalità e il carattere dei genitori piuttosto che a fattori materiali, allora non c'è molto che si possa fare sulla disuguaglianza nelle abilità, a parte un programma di adozione di massa” (Piketty, 2000).

¹³ Piketty (2000)

Un'altra componente chiave dell'equazione (6.1) è l'equazione (6.3), che semplicemente mostra che le dotazioni di abilità e_{it} e l'investimento di capitale umano h_{it} si innestano nel parametro della produttività a_{it} (misurato in unità di lavoro efficiente). Becker e Tomes (1986) sostengono che le dotazioni di abilità e l'investimento in capitale umano sono probabilmente complementari ($\partial^2 A / \partial e \partial h > 0$), così l'efficienza allocativa necessita che i ragazzi dotati di molte abilità beneficino di alti investimenti in capitale umano.

Qualunque sia il livello ottimale di investimento umano, questo può essere raggiunto assumendo che il mercato dei crediti e quello dell'istruzione siano efficienti, così ragazzi dotati potranno sempre accendere prestiti per finanziare i loro studi a prescindere dalla dotazione iniziale di ricchezza. Come è facilmente intuibile questa teoria ha implicazioni di *policy* molto forti. Prima di tutto, l'intervento pubblico non dovrebbe interferire con il processo di formazione delle abilità: se i mercati sono efficienti, allora è inutile finanziare sussidi pubblici per l'investimento in capitale umano. Le politiche volte a compensare gli effetti della famiglia tenderanno a diminuire il loro impatto positivo avendo solamente un effetto puramente distorsivo (Becker e Tomes, 1986).

2.7 La persistenza della diseguaglianza: l'investimento in capitale umano e l'imperfezione del mercato dei capitali

Nel mondo idealizzato degli economisti ogni bene che sia offerto da qualcuno e domandato da qualcun altro possiede un prezzo che rappresenta il suo valore di scambio. Se il contesto istituzionale ammette il libero scambio tra i contraenti, il verificarsi della transazione assicura un miglioramento della situazione per entrambi. Inoltre la teoria ci indica che se vi è un numero sufficientemente elevato di agenti da entrambi i lati del mercato, la concorrenza tra di loro assicura che:

- I. un bene identico venga scambiato allo stesso prezzo su tutti i mercati;
- II. quel prezzo corrisponda al valore materiale che gli attribuiscono soggettivamente sia i compratori che i venditori;
- III. che non restino sul mercato compratori o venditori insoddisfatti, che avrebbero voluto partecipare allo scambio, ma che non hanno trovato una controparte con cui scambiare.

L'applicazione di questo paradigma teorico al problema del finanziamento dell'istruzione descriverebbe una situazione di questo tipo: ogni persona che intenda studiare, e non possenga per via familiare risorse economiche sufficienti, può chiederle in prestito a chi ne ha in eccesso per il tramite del settore bancario. "L'equilibrio sul mercato del prestito bancario ci assicura che esiste un unico tasso di interesse che eguaglia la domanda di risorse dei (potenziali) debitori con l'offerta di risorse dei (potenziali) creditori; inoltre sappiamo che tutti gli individui otterranno le risorse necessarie a sostenere i costi dell'istruzione, e che gli stessi individui acquisiranno istruzione fino al punto in cui il rendimen-

to su un anno addizionale di istruzione è equivalente al costo, in termini di tasso di interesse, del finanziamento da richiedere” (Checchi, 1997, p. 146.). Il risultato più notevole di questo paradigma è quello secondo cui, quando gli agenti sono tutti uguali in termini di abilità naturali e di preferenze, essi acquisiscono tutti un identico ammontare di istruzione *indipendentemente* dalle risorse economiche possedute autonomamente. La distribuzione egualitaria dell’istruzione, e delle capacità di guadagno che ne conseguono, dipende in modo cruciale dall’idea che sul mercato del credito esista un solo tasso d’interesse, in quanto tutti i debitori sono identici dal punto di vista del creditore. Ma il paradigma dei mercati finanziari perfetti ignora un elemento fondamentale: *che l’indebitamento in istruzione è rischioso, sia per il debitore che per il creditore.*

Nel primo caso, infatti, chi chiede un finanziamento per istruirsi non è in grado di assicurare con esattezza quale sarà la propria capacità di guadagno al termine del corso di studi. Questa infatti viene a dipendere dalle condizioni più generali del mercato del lavoro, ivi incluso il comportamento contestuale di tutti gli altri agenti. Per esempio, se tutti decidono di studiare medicina perché attratti da guadagni potenziali, l’eccesso di offerta di laureati in medicina che si produce dovrebbe ridurre il differenziale di guadagno a sfavore dei medici stessi. Possono quindi darsi casi in cui il capitale umano acquisito è spendibile sul mercato, l’individuo aumenta la propria capacità di guadagno ed è in grado di restituire il debito. Ma si danno altresì casi in cui gli individui non vedono materializzarsi i frutti attesi del loro sforzo di istruzione. Nel caso del mercato del lavoro questo rischio di insuccesso non è assicurabile per l’esistenza di incentivi “perversi” legati *all’azzardo morale*. Se in fatti esistesse la possibilità di assicurarsi contro il rischio di insuccesso sul mercato del lavoro (rischi quali l’essere licenziato, conseguire una bassa retribuzione, o anche solo il non fare carriera), e gli individui fossero avversi al rischio (e quindi si assicu-

rassero ogni qualvolta ciò fosse possibile), essi perderebbero ogni incentivo ad evitare i comportamenti che renderebbero più probabili i rischi stessi.¹⁴ Se per esempio fosse possibile assicurarsi contro il rischio di licenziamento, perché si dovrebbe produrre durante la permanenza in azienda? Questi comportamenti renderebbero ovviamente il licenziamento più probabile, e l'esito finale sarebbe quello del fallimento di qualunque compagnia di assicurazione che avesse stipulato questo tipo di polizze.

Se l'investimento in istruzione è rischioso per il debitore, il creditore non può non tenerne conto, in quanto questo comporta la possibilità di non restituzione del debito in seguito all'insuccesso lavorativo del debitore. E anche in questo caso si crea la possibilità di effetti perversi dovuti all'azzardo morale: se il debitore può invocare il proprio insuccesso come giustificazione per la non restituzione del debito contratto, e il suo grado di successo lavorativo non è osservabile, egli avrà un forte incentivo a dichiarare il proprio insuccesso per non dover restituire il debito.

La possibilità di insolvenza del debitore (a causa di insuccesso reale o fittizio) fa sì che i creditori, così come le compagnie di assicurazione menzionate in precedenza, riducano il credito concedibile ai debitori, offrendo un finanziamento solo parziale. In presenza di non osservabilità dell'impegno lavorativo e/o degli esiti lavorativi individuali si produce una indisponibilità da parte dei creditori a finanziare l'intero ammontare di istruzione richiesto dai debitori, allo scopo di tutelarsi il più possibile dal rischio di insolvenza di questi ultimi: fenomeno che viene indicato come *razionamento del credito*. La forma che assume questo razionamento può variare: in alcuni casi il creditore può richiedere al debitore un tasso di interesse variabile e crescente al crescere dell'ammontare del prestito richiesto, in altri casi può richiedere il deposito di una garanzia di tipo reale. In entrambi i casi la situazione che si produ-

¹⁴ Bardhan e al. (2000) analizzano questo tipo di comportamenti

ce è che le condizioni di accesso al credito sono *diversificate secondo la ricchezza individuale posseduta*. Per poter effettuare la stessa spesa (per esempio frequentare un corso di studi universitari) un individuo più povero deve prendere a prestito ammontari più elevati rispetto ad un individuo meno povero, e finisce quindi col pagare interessi più elevati; alternativamente, poiché è in grado di offrire garanzie minori in quanto dispone di una ricchezza inferiore, otterrà minor credito di una persona meno povera. A causa della presenza di incentivi al non rispetto delle clausole contrattuali, si introduce discriminazione sul mercato del credito, e la discriminazione colpisce tanto maggiormente quanto più gli individui non dispongano di risorse proprie. Non risultando più valida l'ipotesi che tutti gli agenti fronteggino le medesime condizioni di mercato, viene a cadere anche il risultato per cui gli individui conseguono identici livelli di istruzione e di reddito, e si apre la strada all'analisi della disuguaglianza che permane nel tempo

L'ipotesi di imperfezione sui mercati finanziari è di per sé insufficiente ad assicurare disuguaglianze persistenti nel tempo (vedi Stiglitz 1978). Occorre che si introduca una soglia minima di investimento che, nel passaggio intergenerazionale, impedisce ad un certo numero di agenti di accedere all'istruzione. Se non esistesse questa non-convessità dei fattori produttivi (se cioè fosse possibile acquistare ed impiegare produttivamente capitale umano per ammontare infinitesimi), la distribuzione della ricchezza convergerebbe, seppur lentamente, ad una distribuzione egualitaria.

Piketty (1992), ottiene un risultato analogo anche in assenza di soglie minime, introducendo l'ipotesi di un mercato del credito chiuso: in questo caso creditori e debitori provengono entrambi dalla stessa distribuzione della ricchezza. Quando la distribuzione è molto diseguale, un gran numero di persone che chiede a prestito fronteggia un numero ridotto di persone che vogliono dare a prestito, il tasso di interesse del mercato interno si alza, e i debi-

tori rimangono maggiormente razionati. Se i figli di famiglie ricche non incontrano ostacoli nel finanziamento della loro istruzione, i figli delle famiglie meno ricche sono costretti ad indebitarsi a costi crescenti e questo impedisce loro di raggiungere il medesimo livello di istruzione. Man mano che la ricchezza familiare diminuisce, il costo individuale di indebitamento per l'istruzione aumenta fino ad un punto al di là del quale non conviene istruirsi. Si prefigura quindi, una situazione tripartita: la parte più povera della popolazione non si istruisce, la parte intermedia si istruisce parzialmente e al costo dell'indebitamento, e la parte più ricca si istruisce completamente con costi minori, grazie alla disponibilità finanziaria che possiede. Poiché successivamente l'istruzione conseguita determina la capacità di guadagno individuale, si verifica così una tendenza della diseguaglianza a permanere nel tempo: i più poveri, non istruendosi, ricevono offerte di lavoro di qualità inferiore, guadagnano meno ed è molto più probabile che permangano nella situazione di povertà; per contro i ricchi, istruendosi, hanno accesso alle opportunità lavorative migliori, accrescono la propria capacità di guadagno ed è pertanto probabile che permangano nella parte alta della distribuzione dei redditi.

La probabilità di permanere in una posizione economica equivalente a quella della famiglia di provenienza dipende chiaramente anche dal funzionamento del mercato del lavoro, che può premiare più o meno fortemente l'acquisizione di capitale umano. Se un sistema sociale è caratterizzato da una rigida stratificazione, e l'accesso a ciascun livello è condizionato dal possesso di uno specifico titolo di studio, il diverso accesso all'istruzione si rifletterà in una ridotta (o quasi nulla) mobilità sociale. Viceversa, se un sistema sociale è poco stratificato e/o l'accesso ai diversi livelli è indipendente dal possesso di un titolo di studio, la diseguaglianza nell'accesso all'istruzione non si traduce necessariamente in diseguaglianza nella distribuzione dei redditi, e sicuramente non impe-

disce una maggior mobilità tra i diversi livelli nel passaggio da una generazione a quella successiva.

L'esistenza di vincoli di accesso al credito implicano che il trasferimento intergenerazionale del patrimonio non solo rende più persistente la disuguaglianza nel consumo rispetto a quella nei salari, ma contribuisce anche a rendere le differenze nei salari più forti di come sarebbero altrimenti. I vincoli di accesso al credito e i vincoli di bilancio rappresentano un problema ogni volta che le opportunità di investire non dipendono solamente dalla viabilità dell'investimento (tasso di rendimento, rischio, abilità dell'imprenditore, ecc...), ma anche dalla ricchezza iniziale dell'aspirante imprenditore.

Recentemente, si sono formate diverse teorie che descrivono precisamente l'origine microeconomica dei vincoli di accesso al credito¹⁵. Potrebbero esserci problemi di *adverse-selection*, quando, ad esempio, in assenza di un capitale iniziale da investire l'aspirante imprenditore non è in grado di mostrare la validità del proprio progetto, oppure di *moral-hazard*, quando non è in grado di assicurare il prestito. La prima conseguenza di vincoli sul credito è che questa può non rendere possibili alcuni investimenti profittevoli. Permettendo a un largo numero di bambini abili e di imprenditori di educarsi e di investire, la redistribuzione della ricchezza può ridurre la disuguaglianza, aumentando la mobilità intergenerazionale. Questo è il risultato ottenuto da Loury (1981), che introdusse vincoli sul credito in un modello simile a quello di Becker-Tomes (1979).

Più generalmente, le imperfezioni nel mercato dei crediti implicano che i precedenti risultati sul tasso ottimo di tassazione dell'eredità non sono più validi: non bisogna più confrontare solamente i costi della distorsione con i guadagni redistributivi, ma

¹⁵ Atkinson e al (2000) e Bardhan e al (2000)

anche con i guadagni in efficienza derivanti dagli investimenti che altrimenti non si sarebbero potuti effettuare. Chamley (1996), mostra come il tasso di lungo periodo efficiente della tassa sul capitale, possa essere positivo in un modello con mercato dei capitali imperfetto.

I vincoli sul credito, hanno implicazioni anche sulla mobilità sociale, ovvero: “le scelte occupazionali vengono in parte determinate dalla distribuzione della ricchezza, anche nel caso in cui questa fosse indipendente dalla distribuzione delle abilità produttive”. (Picketty 2000)

2.7.1 Poverty traps vs low mobility traps

L’implicazione teorica più significativa di vincoli sul credito è l’esistenza di “*poverty traps*”: *le famiglie con poca ricchezza iniziale tendono a rimanere povere.*

Il seguente modello, che è una versione semplificata del modello Galor e Zeira (1993), illustra questo aspetto. Assumiamo risparmio lineare e una forma molto estrema di “*moral-hazard-induced-credit-rationing*”: i mutuatari possono sempre “*take the money and run*” senza costi, così da portare al collasso del mercato dei crediti ($k(w,r) = w$). Si assuma, inoltre, che ogni generazione possa ricevere un reddito di sussistenza y , o fare un investimento fisso I che frutta un rendimento netto RI , con $RI > y$.

Nel modello di Galor-Zeira (1993) l’investimento fisso I è interpretato come investimento in capitale umano. I vincoli sul credito implicano in ogni periodo t , che tutti gli agenti che hanno

una ricchezza iniziale w_t , sia più bassa di I e guadagnano y , mentre gli agenti con $w_t \geq I$ guadagnano RI , così, le equazioni di transizione da una generazione all'altra possono essere scritte come:

$$\text{se } w_{it} < I, w_{it+1} = (1 - \delta)w_{it} + sy \quad (7.1)$$

$$\text{se } w_{it} \geq I, w_{it+1} = (1 - \delta)w_{it} + sRI \quad (7.2)$$

Se assumiamo che il tasso di risparmio s possa essere abbastanza piccolo, che $sy + (1 - \delta)I < I$, e che il tasso di rendimento R sia abbastanza alto sicché $sRI + (1 - \delta)I > I$, allora esiste la “*poverty trap*”: le famiglie povere che hanno una ricchezza iniziale $w_0 < I$ ricevono un reddito basso \hat{y} e rimangono povere per sempre ($w_t \rightarrow w_0 = sy/\delta < I$), mentre le famiglie ricche che hanno un reddito iniziale di RI rimangono ricche ($w_t \rightarrow w^1 = sRI/\delta > I$).

Se la distribuzione iniziale della ricchezza $F_0(w)$ è caratterizzata da una parte $F_0(I)$ di famiglie povere e una parte $1 - F_0(I)$ di famiglie ricche, $F_\alpha(w)$ sarà la distribuzione della ricchezza nel lungo periodo e persisterà la disuguaglianza. La persistenza della disuguaglianza scomparirebbe immediatamente se si potesse prendere a prestito nel mercato dei crediti: chiunque investirebbe I a prescindere dalla sua ricchezza iniziale e tutte le famiglie convergerebbero allo stesso livello di ricchezza. Questo mostra come l'assunzione di costi fissi o tassi di rendimenti crescenti non è sufficiente per rendere la distribuzione iniziale rilevante se non si aggiunge l'ipotesi di vincoli sul credito. Senza l'assunzione di un ammontare fisso di investimento, le famiglie povere potrebbero lentamente accumulare ricchezza iniziando con un piccolo livello di investimento ed eventualmente raggiungere le famiglie ricche.

Recentemente si sono battute strade più sofisticate, un importante implicazione delle quali è che *non c'è bisogno di ipotiz-*

zare la non convessità e la presenza di “*threshold effects*” per poter concludere che i vincoli di accesso al credito abbiano un effetto importante nel lungo periodo. Consideriamo un modello¹⁶ dove gli agenti possono investire un qualsiasi livello secondo una funzione di produzione concava $f(k)$, ma dove la curva del credito è data da $k(w,r)$ ¹⁷. Sotto normali assunzioni è possibile mostrare che i vincoli di bilancio diventano più stringenti al crescere del tasso di interesse r , $dk(w,r)/dr < 0$. I rischi derivanti dall’investimento non sono perfettamente assicurabili (per via dell’azzardo morale), perciò le transizioni $w_{it+1}(w_{it})$ sono stocastiche. Con un’adeguata assunzione di concavità, è possibile misurare le transizioni $w_{it+1}(w_{it})$ e se assumiamo che il tasso di interesse del mercato r sia fissato esogeno, allora questo è sufficiente ad assicurare una convergenza totale per cui la distribuzione nel lungo periodo $F_\alpha(w)$ non dipende da quella iniziale $F_0(w)$.

Tuttavia le cose sono molto differenti se il tasso di interesse è determinato endogenamente da offerta e domanda di capitale. Si noti che con vincoli di bilancio il tasso di interesse in equilibrio non è dato semplicemente dal prodotto marginale del capitale: il tasso di interesse dipende dall’intera distribuzione della ricchezza $F_t(w)$ al periodo t . Piketty (2000) dimostra che a seconda della distribuzione iniziale $F_0(w)$ ci saranno diverse distribuzioni possibili nel lungo periodo $F_{\alpha 1}(w)$, $F_{\alpha 2}(w)$, associate a differenti tassi di interessi $r_{\alpha 1}$, $r_{\alpha 2}$, ... etc.¹⁸. L’intuizione è la seguente: la distribuzione iniziale è formata in larga parte da popolazione con una ricchezza bassa, si manifesta una forte domanda di capitale e quindi un alto

¹⁶ Si veda come esempio il modello Aghion-Bolton (1997)

¹⁷ Dove $k(w,r) \geq w$ è il capitale massimo che può essere investito dall’aspirante imprenditore quando il tasso di interesse del mercato è r , $k(w,r) - w$ è il credito massimo che il creditore può offrire.

¹⁸ Vedi Piketty 2000

tasso di interesse; questo implica che occorre molto tempo perché gli agenti con ricchezza bassa accumulino ricchezza e riparinò i debiti contratti. Ne discende che una larga parte di famiglie povere rimangono tali nel tempo. Per contro, un basso tasso di interesse porta a un alta mobilità della ricchezza, alta accumulazione e bassi tassi di interesse in equilibrio. Lo steady-state con un alto tasso di interesse porta allo stesso tempo a un basso livello di mobilità della ricchezza e a un più basso livello di output aggregato e di stock di capitale. Una differenza sostanziale tra *poverty-traps* e *low-mobility traps* è che questa ultima può essere eliminata una volta per sempre, spingendo tutti gli agenti poveri sopra la propria soglia, considerando che la poverty-trap è più persistente, necessita di una continua pressione verso il basso sul tasso di interesse (attraverso politiche fiscali e di credito) al fine di spostare l'economia su un basso tasso di interesse e alta mobilità.

Questo fenomeno di *low-mobility traps* è stato studiato per la prima volta da Banerjee e Newman (1993) in un contesto leggermente differente a quello del modello di Piketty (2000). Essi considerano un modello dinamico di accumulazione/distribuzione con un tasso di interesse r fissato esogeno, ma con un tasso del salario v_t endogeno che gioca un ruolo simile al tasso di interesse endogeno del modello di Piketty. In questo modello si considera un mondo in cui i vincoli di bilancio indotti dall'azzardo morale scoraggiano gli agenti poveri a investire nei loro progetti e in cui gli agenti ricchi possono usare la tecnologia per controllare gli agenti poveri lavoratori come salariati. Ci sono quindi tre possibili occupazioni: i lavoratori salariati (quelli troppo poveri da fare investimenti per conto proprio), i lavoratori in proprio, e gli imprenditori (che finanziano molti investimenti e controllano i salariati). Il tasso di salario in equilibrio è determinato dall'uguaglianza tra il numero di agenti che scelgono di diventare salariati e il numero di salariati che servono agli imprenditori, dipendendo così dall'intera distribuzione della ricchezza $F_t(w)$. Banerjee e Newman (1993)

mostrano come questo possa generare effetti di lungo periodo: se c'è una larga parte iniziale di agenti poveri, la cui unica opzione è quella di diventare lavoratori salariati, il tasso del salario sarà basso e la mobilità sarà bassa. Invece una piccola quantità iniziale di lavoratori salariati porterà a un alto tasso del salario ed alta mobilità tra i lavoratori salariati e i lavoratori in proprio. A seconda della distribuzione iniziale $F_0(w)$, l'economia convergerà quindi verso differenti possibili distribuzioni di lungo periodo $F_{\alpha_1}(w)$, $F_{\alpha_2}(w)$,... associate a diversi tassi del salario v_{α_1} , v_{α_2} ,.... Quindi questo modello assume costi fissi per la tecnologia e il risultato centrale nel modello di Piketty descritto in precedenza può essere ottenuto anche con una funzione della tecnologia di tipo concava. Questi due modelli possono essere combinati tra loro, in questo caso sia il tasso di interesse, sia il tasso del salario dipenderebbero dalla distribuzione iniziale della ricchezza. Si noti, infine, che questo risultato è in forte contrasto con quelli ottenuti con i modelli basati sul "first-best credit".

2.8 Conclusioni

Si è visto come teorie differenti possono condurre alle più svariate considerazioni e come assunzioni diverse su uno stesso modello portino a differenti implicazioni di Policy. Per quel che riguarda le varie teorie che hanno come sfondo l'efficienza paretiana, le implicazioni di policy che se ne possono trarre devono tenere conto che l'assunzione di mercati efficienti comporta che eventuali interventi siano motivati unicamente da considerazioni di giustizia distributiva.

Nei modelli in cui si assume l'imperfezione dei mercati dei capitali, la persistenza della disuguaglianza è più forte che nei modelli basati sull'efficienza dei mercati: al contrario, in questo con-

testo, le implicazioni di *policy* non sono da ricondurre solamente a considerazioni di giustizia distributiva, ma anche di efficienza paretiana.

3 MISURARE LA MOBILITA' INTERGENERAZIONALE

3.1 Introduzione

In questo capitolo si focalizzerà l'attenzione sui lavori empirici che hanno caratterizzato la letteratura sulla mobilità intergenerazionale. Dopo aver illustrato nel capitolo precedente i diversi modelli teorici che descrivono il ruolo che svolge la famiglia sulla mobilità, ci si chiede ora quale è la fotografia della società reale, riservando particolare attenzione al caso italiano.

Nella letteratura economica, in particolare nei recenti lavori empirici, lo studio della mobilità intergenerazionale si basa spesso sulla stima di un coefficiente β , denominato *elasticità intergenerazionale del reddito*. Questo coefficiente, è stato proposto da Becker e Tomes (1979) ed è stato utilizzato per la prima volta in uno studio empirico nel 1985 da Behrman e Tauman. Saranno prima trattate le caratteristiche principali di questo coefficiente e quindi descritte le evoluzioni degli studi empirici nel corso degli anni.

Si tratterà infine del caso italiano, dove, verrà presentata una piccola ricerca empirica svolta sulla base dell'Indagine Campionaria sui Bilanci delle Famiglie Italiane della Banca d'Italia. Questo dataset pur non essendo particolarmente adatto per analisi di questo tipo¹ è l'unico disponibile con una certa facilità e nonostante tutto, permette di avere un'immagine non troppo distante da quella reale. I risultati di questo lavoro saranno poi confrontati con quelli precedenti cercando possibili interpretazioni e implicazioni.

¹ Per un approfondimento vedi Checchi e al. (1999)

3.2 *L'elasticità intergenerazionale del reddito e la trasmissione dello status economico*

Lo status economico può essere misurato nel discreto, attraverso un insieme di membri ordinati gerarchicamente in classi, oppure, in modo continuo, attraverso salari, reddito, o ricchezza. L'approccio discreto permette una ricca rappresentazione del processo di persistenza dello status economico, sulla base della probabilità di transizione tra le varie classi.² D'altra parte, la forma continua, permette di stabilire una semplice unità di misura della persistenza dello status, basata sulla correlazione tra lo status economico di due generazioni; inoltre, queste correlazioni, possono essere scomposte in vari componenti additivi che riflettono i meccanismi della trasmissione intergenerazionale (Bowles e al. 2005). Entrambi i metodi presentano dei vantaggi; tuttavia si prediligerà, per la sua semplicità, il secondo.

Per iniziare, si consideri un'equazione intergenerazionale standard, dove Y_t^f indica lo status economico³ del padre e Y_t^s quello del figlio, la relazione intergenerazionale può essere così espressa:

$$Y_t^s = \alpha + \beta Y_t^f + \varepsilon_t, \quad (2.1)$$

dove β è una costante che misura *la persistenza intergenerazionale* dello status economico (espresso dal reddito): rappresenta la va-

² Per un'esauriente spiegazione di questa metodologia, si veda Erikson e Goldthorpe (1992).

³ Solitamente l'indicatore più usato come proxy dello status economico è il reddito.

riazione percentuale del reddito del figlio alla variazione dell'uno per cento del reddito del padre. Questa misura è chiamata *elasticità intergenerazionale del reddito* e $1 - \beta$ “può essere considerata una misura della *mobilità intergenerazionale*” (Bowles e al., 2005, p. 14). La relazione tra l'elasticità intergenerazionale del reddito, β e la *correlazione intergenerazionale* ρ_y è data da:

$$\rho_y = \beta \frac{\sigma_{y_t^f}}{\sigma_{y_t^s}},$$

dove σ_y è lo scarto quadratico medio di y . “Se y è il logaritmo naturale della ricchezza, del reddito o del salario, il suo scarto quadratico medio è la misura più comune per misurarne la disuguaglianza” (Bowles e al., 2005, p. 14). Così, se la disuguaglianza rimane invariata attraverso le generazioni (ovvero $\sigma_{y_p} = \sigma_y$), allora $\rho_y = \beta_y$; invece, l'elasticità intergenerazionale del reddito eccede ρ_y quando la disuguaglianza nei redditi aumenta, ma è minore di ρ_y quando diminuisce.

L'equazione (2.1) rappresenta il punto di partenza per numerosi lavori empirici, e generalmente il coefficiente β è calcolato usando il metodo dei minimi quadrati. Un valore negativo di β indica una situazione in cui i figli dei genitori localizzati nella parte alta della distribuzione del reddito tendono a scendere più in basso nella loro rispettiva distribuzione. Al contrario, un valore positivo indica una persistenza intergenerazionale del reddito. Gli studi empirici svolti nei paesi industrializzati hanno stimato un β che cade tra zero e uno.

3.2.1 Precedenti lavori empirici

I primissimi studi sulla mobilità intergenerazionale forniscono una stima di β attorno a 0.2, rafforzando l'idea che i paesi avanzati fossero contraddistinti da una forte mobilità: “in tutti questi paesi, i redditi bassi, così come quelli alti, non sono trasmessi dai padri ai figli” (Behrman e Tauman, 1985). Tuttavia, Solon (1992) sostenne che i primi studi erano viziati da due differenti problemi: il primo è che essi utilizzavano come “*proxy*” dello status economico il reddito misurato in un singolo anno, che a causa delle fluttuazioni transitorie, può non essere attendibile; inoltre, “i campioni utilizzati erano troppo omogenei⁴ e tendevano a sottovalutare la stima del grado di persistenza intergenerazionale” Solon (1992, p. 62). Studi empirici successivi hanno effettivamente dimostrato che calcolando il reddito dei “padri” su più anni (generalmente cinque) si riscontra un'elasticità intergenerazionale del reddito nettamente più alta.

Una soluzione differente è quella di ricorrere ad alcune “*proxy*” ritenute rilevanti (ad esempio occupazione e livello di istruzione) per la stima del reddito permanente. L'idea proposta da Solon (1992) è quella che alcune variabili (come appunto lo status occupazionale e l'istruzione), risentano meno delle fluttuazioni transitorie che colpiscono i redditi misurati nei singoli anni e che, attraverso ad esse, si possa giungere a esiti più soddisfacenti.

⁴ Behrman e Tauman (1985) utilizzano per il loro studio un campione di impiegati nell'esercito americano

Tavola 1.
Selezione di studi internazionali che utilizzano dati longitudinali

Paese	Studio	Elasticità	Anni figli (media o range)	Anni padri (media o range)
USA	Solon 1992	0.41	25-33	44
	Solon 1992	0.53	25-33	44
	Mazmurder 2005	0.61	30-35	27-69
UK	Dearden et. Al	0.58	33	47.4
Germania	Wiegand 1997	0.34	32	46
Canada	Corak 1999	0.23	29-32	42.5
Svezia	Osterberg 2000	0.13	25-51	52
Finlandia	Osterbacka 2001	0.13	34.9	46

La procedura utilizzata per gli studi presenti nella tavola 1, in verità non è direttamente applicabile al caso dell'Italia, la quale, come la maggior parte dei paesi, non possiede dati che permettano l'esplicita osservazione della coppia padri-figli. Tuttavia, le ripetute indagini campionarie sulle famiglie possono rappresentare un'alternativa.⁵ Bjorklund e Jantti (1997) hanno per primi applicato questa metodologia: hanno eseguito una regressione a due stati basata su due differenti campioni per padri e figli. Il procedimento è il seguente: si prende un campione di uomini adulti raccolto in un determinato anno (campione dei *pseudo-figli*), i quali, riportano (oltre al proprio reddito) le caratteristiche socio-economiche dei loro padri; e un altro campione di uomini adulti (*pseudo-padri*), raccolto in un anno significativamente precedente, le cui caratteristiche (età, istruzione, occupazione, ecc...) sono consistenti con quelle descritte dai pseudo-figli. In questo caso, una misura di β è

⁵ Vedi Bjorklund e Jantti (1997), Lefranc e Trannoy (2005) e Piraino (2006)

resa possibile dalla stima del reddito permanente dei padri sulla base delle caratteristiche socioeconomiche indicate dal campione degli pseudo figli.

Il reddito corrente del padre al tempo t (Y_{it}^f) è dato da:⁶

$$Y_{it}^f = Y_i^f + e_{it}^f; \quad i \in I \quad (2.2)$$

dove Y_i^f è il reddito permanente e e_{it}^f è un termine che include sia gli errori di misurazione che le fluttuazioni transitorie nel reddito corrente. Si assuma inoltre che analogamente la (2.2) valga anche per i figli e che e_{it}^f e e_{it}^s non siano correlate. Sia X_i^f un vettore di variabili socio-demografiche dei padri. Il reddito permanente può essere così riscritto:

$$Y_i^f = \lambda X_i^f + v_i^f, \quad (2.3)$$

con v_i^f e X_i^f indipendenti. Sostituendo si ottiene:

$$Y_{it}^f = \lambda X_i^f + v_i^f + e_{it}^f; \quad (2.4)$$

utilizzando il campione degli “pseudo-padri” e attraverso la regressione della (2.4) è possibile ottenere una stima di λ . Il coefficiente $\hat{\lambda}$ così ottenuto permetterà di determinare il reddito permanente dei padri, $\hat{Y}_i^f = \hat{\lambda} X_i^f$, sulla base del quale verrà quindi effettuata la regressione intergenerazionale:

$$Y_{it}^s = \alpha + \beta \hat{Y}_i^f + \omega_{it}^7 \quad (2.5)$$

⁶ Il procedimento seguente è tratto da Lefranc e Trannoy (2005), per una versione più approfondita si veda Bjorklund e Jantii (1997)

⁷ dove $\omega_{it} = \varepsilon_i + e_{it}^s + \beta v_i^f + \beta X_i^f (\lambda - \hat{\lambda})$

Gli studi sulla mobilità intergenerazionale che usano questo approccio stimano una misura di β basata sull'equazioni (2.4) e (2.5) utilizzando due diversi campioni.

Tavola 2
Selezioni di studi che utilizzano la procedura a due campioni differenti

Paese	Studio	Elasticità	Anni figli (media o range)	Anni padri (media o range)
USA	Bjorklund e Jantii 1997	0.52	28-36	45
Svezia	Bjorklund e Jantii 1997	0.28	30-39	43.3
Francia	Lefranc e Trannoy 2005	0.41	30-40	55-70
Italia	Piraino 2006	0.50	30-45	53.3

I valori sintetizzati nella tavola 2 confermano la differenza dei livelli di mobilità tra Svezia e Stati Uniti mostrati nella tavola 1.

3.3 La mobilità intergenerazionale in Italia

Il lavoro di Piraino (2006) utilizza le “Indagini Campionarie sui Bilanci delle Famiglie Italiane” svolte annualmente dalla Banca d’Italia tra il 1977 e il 2006 e stima una mobilità intergenerazionale significativamente alta. In questa sezione si proporrà un piccolo lavoro empirico basato sul procedimento già proposto da Piraino (2006), utilizzando gli ultimi rilevamenti della Banca d’Italia.

Il campione dei padri è stato ricavato dall’indagine del 1979 e, come nella maggior parte degli studi sulla mobilità, sono stati considerati i maschi tra i 30 e i 50 anni, impiegati, capofamiglia con almeno un figlio co-residente. Il campione dei figli è preso dall’indagine del 2004 (l’ultima disponibile), comprende i maschi tra i 30 e i 45 anni, i cui padri sono nati tra il 1929 e il 1949.

Tavola 3.⁸
Alcuni dati dei campioni

	Pseudo padri	Figli
N Campione	708	652
Età media	41.45	39.89
Reddito medio (log)	9.78	9.87

(Fonte: elaborazione personale)

Per effettuare le stime empiriche descritte nella sezione 3.2, è stato utilizzato un set di variabili ottenibili dalle informazioni che

⁸ Il reddito è espresso in euro (2004)

i figli hanno rilasciato circa i loro padri: titolo di studio, occupazione, settore d'impiego e area geografica⁹.

Tavola 4.
Distribuzione delle caratteristiche

	Caratteristiche descritte dai figli	Caratteristiche dei padri
Età media	41.45	39.89
<i>Titolo di studio</i>		
Nessuno	0.08	0.05
Licenza elementare	0.48	0.45
Medie inferiori	0.26	0.26
Medie superiori	0.15	0.16
Laurea	0.03	0.08
Post-laurea		
<i>Occupazione</i>		
Operaio	0.47	0.47
Impiegato/insegnante	0.15	0.16
Impiegato direttivo	0.09	0.10
Dirigente	0.10	0.10
Libero professionista	0.04	0.01
Imprenditore/lavoratore autonomo	0.16	0.16
<i>Settore</i>		
Agricoltura	0.12	0.09
Industria	0.35	0.40
Pubblica amministrazione	0.15	0.14
Servizi privati	0.38	0.37
<i>Area geografica</i>		
Nord	0.43	0.49
Centro	0.25	0.25
Sud/isole	0.32	0.26

(Fonte: elaborazione personale)

⁹ Le categorie sono: titolo di studio (nessuno, licenza elementare, medie inferiori, medie superiori, laurea, specializzazione post-laurea), occupazione (operaio, impiegato o insegnante, impiegato direttivo/quadro, dirigente, libero professionista, imprenditore/lavoratore autonomo), settore di impiego (agricoltura, industria, pubblica amministrazione, servizi privati), area geografica (nord, centro, sud/isole)

Nell'indagine statistica del 2004 sono presenti anche 234 coppie di padri e figli co-residenti. Il campione però è piuttosto piccolo e inoltre, poiché i figli sono osservati all'inizio della carriera lavorativa, il loro reddito medio è più basso.

Tavola 5.
Caratteristiche del campione di padri e figli co-residenti

	2004	
	Padri	Figli
N. campione	234	234
Età media	53.36	25.15
Reddito medio (log)	9.98	9.12

(Fonte: elaborazione personale)

Paragonato al campione precedente, i figli sono più giovani e i loro padri più vecchi. Sulla base di precedenti lavori empirici⁸ queste differenze negli anni tendono a sottostimare β .

⁸ Vedi Bjorklund e Jantii (1997)

3.3.1 Risultati empirici

La tavola 6 riporta l'elasticità intergenerazionale del reddito misurata attraverso la stima dell'equazione (2.1). I risultati ottenuti sono in linea con quelli riscontrati nei precedenti studi sulla mobilità intergenerazionale in Italia.

Tavola 6.
Stima dell'elasticità intergenerazionale

Campione	β
Campione 1979-2004	0.49
Nord	0.50
Centro	0.47
Sud/Isole	0.49
Padri/figli co-residenti 2004	0.38

(Fonte: elaborazione personale)

Purtroppo, la mancanza di dati disponibili restringe le possibilità di studio sulla mobilità in Italia. Le recenti innovazioni econometriche hanno reso possibile l'utilizzo delle Indagini Campionarie sui Bilanci delle Famiglie Italiane realizzate dalla Banca d'Italia, tuttavia "dataset longitudinali contenenti informazioni sui genitori e figli sembrano essere più affidabili" (Checchi e al. 1999, p. 359) e come già detto, l'Italia non dispone di questo tipo di dati.

Per quanto riguarda un eventuale confronto tra paesi, va sottolineato come esso risulti alquanto difficile. La causa principale di tale difficoltà è da ricondurre al fatto che confronti internazionali sono possibili solo se si utilizzano dataset simili tra loro.

Studi comparati hanno senso se le “regole” applicate ai campioni sono le stesse; le differenze nella persistenza dello status economico possono infatti riflettere le reali differenze nella mobilità, oppure, possono essere ricondotte a diverse misurazioni del reddito, a intervalli di anni differenti, o ancora a diversi criteri di selezione dei campioni. Rivolgendo l’attenzione a studi che hanno utilizzato procedure simili (vedi tavola n. 2), l’Italia mostra un livello di persistenza economica più simile a quello degli Stati Uniti che a quello francese o svedese.

Corak (2004) ha pubblicato un lavoro in una chiara chiave comparativa riguardante i paesi ricchi. Egli conclude che i paesi scandinavi e il Canada sono i più “mobili”. All’altro estremo ci sarebbero gli Stati Uniti e il Regno Unito con il 40-50% di reddito che sarebbe trasmesso da padre in figlio.

3.4 Mobilità intergenerazionale e istruzione

Il risultato ottenuto nel presente lavoro raffigura un’immagine della società italiana piuttosto “*rigida*”; ovviamente, il campione utilizzato è ristretto e questa conclusione non può certamente essere definitiva, tuttavia, questo risultato è in linea con il precedente lavoro di Piraino (2006) che utilizza dati più vecchi. Considerando che in Italia gran parte del processo di istruzione è finanziato dallo stato, si potrebbe pensare che un risultato di questo tipo rappresenti una sorpresa.

Checchi (2003) ipotizza che la rigidità riscontrata nella società italiana sia da ricondurre all’importanza che il background familiare svolge nelle scelte scolastiche. Questa ipotesi trova conferma analizzando la relazione tra reddito dei genitori e istruzione scolastica dei figli che emerge dalle indagini campionarie della Banca d’Italia (vedi tavola 7).

Tavola 7.
Relazione tra il reddito del padre e l'istruzione del figlio

Istruzione del figlio	Reddito (log) del padre
Scuola elementare	9.10
Media inferiore	9.45
Media superiore	9.75
Università	9.92

(Fonte: elaborazione personale)

Checchi (2003) illustra “come sia centrale il meccanismo di allocazione degli studenti ai diversi curricula, e come questo in Italia non avvenga soltanto sulla base delle capacità individuali, ma risenta anche del livello di istruzione dei genitori. Una volta che gli studenti sono allocati ad un indirizzo preciso, le capacità individuali diventano meno importanti, in quanto i diversi indirizzi sono molto efficaci nell’orientare le diverse aspirazioni, oltre che a fornire formazione più o meno generalista che costituisce un vantaggio nella prosecuzione degli studi” (Checchi 2003, p. 23). Al termine del processo formativo della scuola secondaria, gli studenti escono caratterizzati da probabilità di prosecuzione universitaria molto differenziate, ma ciò nonostante l’istruzione dei genitori continua a contare anche a questo livello. “Facciamo fatica a credere che questo possa dipendere dal fatto che i genitori aiutino e sostengano lo studio dei ventiduenni; verrebbe piuttosto da pensare

che questo rifletta la stratificazione del mercato del lavoro: se i posti migliori vengono assegnati sulla base delle reti familiari, avere un genitore laureato può dare accesso a circuiti migliori, ed in quanto tale rappresenta un incentivo per i figli al conseguire titolo di accesso ai medesimi circuiti” (Checchi e Flabbi, 2006 p. 12).

L’Italia sembra quindi essere lontano dall’offrire una uguaglianza nelle opportunità di accesso. Dal punto di vista delle politiche, è necessario chiedersi se una diversa organizzazione del sistema scolastico secondario, nell’ottica di una progressiva scomparsa della differenziazione tra le scuole, possa migliorare la situazione in senso egualitario, dal momento che le esperienze estere in questo senso danno indicazioni differenti.⁹ La riduzione dell’importanza del “*background*” familiare può essere perseguito rafforzando il carattere meritocratico della scelta della scuola secondaria (seguendo il modello tedesco) o abolendo la differenziazione degli indirizzi (modello inglese e svedese).

3.5 Conclusioni

Dalla lettura della tavola 7 appare evidente che il *reddito familiare* conta nella determinazione dei destini lavorativi e sociali della generazione successiva. Vi è comunque anche un effetto diretto della scolarità dei genitori sulla probabilità di conseguire titoli di studio più elevati, il ruolo che quindi svolge l’ambiente familiare sulle scelte scolastiche è decisamente forte. Infine, bisogna aggiungere che a parità di titolo di studio il figlio di un laureato riesce più facilmente ad entrare nei circuiti lavorativi migliori. Se si volge poi l’attenzione al mercato del lavoro, la situazione italiana è caratterizzata da una certa rigidità e da barriere all’entrata

⁹ Il caso inglese si veda Galindo-Rueda e Vignoles (2004), mentre per quello svedese Meghir e Palme (2004)

per un vasto numero di occupazioni¹⁰ che certamente non facilitano la mobilità.

E' possibile riassumere quanto finora esposto dicendo che: la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi tende a mantenersi nel passaggio da una generazione a quella successiva, questa persistenza è in parte imputabile a *difficoltà di finanziamento* da parte delle famiglie e in parte all'effetto dell'*ambiente culturale* di provenienza; inoltre, la stessa organizzazione scolastica italiana sembrerebbe incapace di ridurre l'importanza che il background familiare svolge sul successo economico di un individuo.

¹⁰ Vedi Schizzerotto e Bison (1996)

Ringraziamenti

Un ringraziamento speciale v  al Professore Corrado Benassi, che nonostante i numerosi impegni ha trovato il tempo di seguirmi nella stesura di questa tesi. Vorrei poi ringraziare la Biblioteca Comunale “Antonio Baldini” di Santarcangelo di Romagna e la Biblioteca Civica di Bosio per la professionalit  e la celerit  nel reperire il materiale; il mio grande amico Martino Colicchio con il quale ho discusso gran parte delle tematiche presenti in questo lavoro, i miei compagni di corso Marco Brandolini, Michele Paolucci e Stefano Poli; e naturalmente, coloro che mi hanno regalato il privilegio di poter studiare: mamma e pap .

Matteo Alessandrini

Appendice I

In questa appendice è descritta la procedura utilizzata per il “*filtraggio*” delle variabili presenti nell’Indagine Campionaria sui Bilanci delle Famiglie Italiane a cura della Banca d’Italia. I dataset utilizzati¹ per lo studio empirico sono stati: “comp1979” e “comp2004”, dai quali è stato possibile ricavare le informazioni riguardanti età, sesso, istruzione, occupazione e area geografica, rispettivamente per l’anno 1979 e l’anno 2004. Le informazioni sui redditi² sono state invece estratte dalle tabelle “rper1979” e “rper2004”, rispettivamente per l’anno 1979 e l’anno 2004.

Per ricavare il dataset finale sono state utilizzate attraverso un calcolatore le seguenti procedure SQL:

Query 1:

```
SELECT *
FROM comp1979
WHERE (((comp1979.NORD)=1) AND ((comp1979.SESSO)=1)
AND ((comp1979.ETA)>="30" And (comp1979.ETA)<="50"));
```

Estrae dall’archivio comp1979 tutti gli individui maschi, capofamiglia, di età compresa tra 30 e 50 anni;

Query2:

```
SELECT comp2004.NQUEST, comp2004.NORD, comp2004.SEX,
comp2004.ETA, comp2004.STUPCF, comp2004.CONPCF,
comp2004.SETPCF, comp2004.AREA3
```

```
FROM comp2004
```

¹ Per una visione della struttura delle tabelle è possibile consultare la documentazione ufficiale: <http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/docum>

² I redditi sono stati utilizzati in forma logaritmica

```
WHERE (((comp2004.NORD)=1) AND ((comp2004.SEX)=1) AND
((comp2004.ETA)<=45 And (comp2004.ETA)>=30) AND
((comp2004.STUPCF)<>0 And (comp2004.STUPCF)<>6) AND
((comp2004.CONPCF)<>0 And (comp2004.CONPCF)<>10) AND
((comp2004.SETPCF)<>0 And (comp2004.SETPCF)<>5));
```

Estrae dall'archivio comp2004 i dati sull'istruzione, lo stato occupazionale, l'area geografica e il settore di impiego dei padri degli individui capofamiglia di età compresa tra i 30 e 45 anni.

Query3:

```
SELECT query1.NQUEST, query1.STUDIO, query1.AREA3,
query1.SETTS8, query1.QUALP7, rper1979.Y1
```

```
FROM (query2 INNER JOIN query1 ON (query2.SETPCF =
query1.SETTS8) AND (query2.CONPCF = query1.QUALP7)
AND (query2.STUPCF = query1.STUDIO)) INNER JOIN
rper1979 ON query1.NQUEST = query2.NQUEST;
```

Estrae dalla query1 i dati relativi all'istruzione, allo stato occupazionale, al settore d'impiego e all'area geografica di residenza, compatibilmente con quanto estratto dalla query2, nonché il reddito corrente dall'archivio rper1979.

Sulla base della tabella denominata "query3" è stato stimato il reddito permanente dei padri. Lo stesso procedimento è stato utilizzato per il campione dei figli:

Query4:

```
SELECT rper2004.Y, comp2004.NOPCF, comp2004.STUPCF,
comp2004.SETPCF, comp2004.AREA3
```

```
FROM query2 INNER JOIN (rper2004 INNER JOIN comp2004
ON (comp2004.NQUEST = query2.NQUEST)) ON
rper2004.NQUEST = query2.NQUEST;
```

Riferimenti bibliografici

Aghion P e P Bolton (1997): “A trickle-down theory of growth and development with debt-overhang”, *Review of Economic Studies*, vol. 59, pp. 1687-1711

Atkinson AB (1981): “On intergenerational mobility in Britain” *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 3, pp. 194-218

Atkinson AB e F Bourguignon (2000): “Income distribution and economics” in Atkinson AB e F Bourguignon (a cura di), *Handbook of income distribution*, North-Holland, Cambridge.

Bardhan P, S Bowles e H Gintis (2000): “Wealth inequality, wealth constraints and economic performance”, in Atkinson AB e F Bourguignon (a cura di), *Handbook of Income Distribution vol. I*, North Holland, Cambridge.

Becker G e N Tomes (1979): “An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility”, *The Journal of Political Economy*, Vol. 87, (6), pp. 1153-1189.

Bjorklund, A e M Jantii, (1997): “Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States”, *American Economic Review*, vol. 87 (4), pp. 1009-1018.

Browning M e A Chiappori (1993): “Efficient intra-household allocations: a general characterization and empirical tests”, *Econometria*, vol. 66 (6), pp. 1241-1278

Bowles S, H Gintis e M Osborne Groves (2005): *Unequal Chances: family background and economic success*, Pinceton University Press, Princeton,

Chamley C. (1996): “Coordination of heterogenous agents in a unique equilibrium with random regime switches”, *Delta (ecole normale supérieure)*, vol. 19, pp. 47-68

Checchi D (1997): *La diseguaglianza*, Laterza, Roma.

Checchi D, A Ichino e A Rustichini (1999): “More equal but less mobile?”

Education financig and intergenerational mobility in Italy and in the US”, *Journal of Public Economics*, Vol. 74 (3), pp.351-393.

Checchi D (2003): “The italian educational system: family background and social stratification”, Working Paper, University of Milan, pp. 5-23.

Checchi D e M Flabbi (2006): “Mobilità intergenerazionale e decisioni scolastiche in Italia”, Working Paper, University of Milan, pp. 18-25.

Cobalti A e A Schizzerotto (1994): *La mobilità sociale in Italia*, Il mulino, Bologna.

Corak M (2004): *Interenerational income mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

Cowell FA (2000): “Measurement of inequality” in Atkinson AB e F Bourguignon (a cura di), *Handbook of Income Distribution vol. 1*, North Holland, Cambridge.

Dworkin R (1977): *Taking rights seriously*, Harvard University Press, Harvard, trad. it. *I Diritti Presi sul Serio*, Il Mulino, Bologna (1982).

Erikson R e JH Goldthorpe (1992): *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*, Clarendon Press, Oxford.

Galindo-Rueada F e A Vignoles (2004): “The Heterogeneous Effect of Selection in Secondary Schools: Understanding the Changing Role of Ability,” *IZA Discussion Papers*, vol.1245, Institute for the Study of Labor, Edinburgh pp. 12-45.

Galor O e J Zeira (1993): “Income distribution and macroeconomics” *Review of Economic Studies*, vol. 60, pp.35-52

Ichino A e P Ichino (1997): “Culture, discrimination and the individual productivity: regional evidente from personnel data in a large italian firm” *CEPR Discussion paper*, n. 1709

Judd K (1985): “Redistributive taxation in a simple perfect foresight model”, *Journal of Public Economics*, vol. 28, pp. 59-83

Lambert PJ (2001): *The distribution and redistribution of income*, Manchester University Press, Manchester.

Lefranc A e A Trannoy (2005): "Intergenerational earnings mobility in France? Is France more mobile than the US?" *Annales d'Economie et de Statistiques*, vol. 401, (2) pp. 68-94.

Lipset SM e R Bendix (1959): *Social mobility in Industrial Society*, University of California Press, Berkley.

Lucas R (1990): "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries", *American Economic Review*, vol. 80, (2) pp. 92-96.

Mazmurder B (2005): "Fortunate sons: new estimates of intergenerational mobility in the US using social security earnings data", *Review of Economics and Statistics*, vol. 87 (2), pp. 237-255.

Meghir C e M Palme (2004): "Educational reform, ability and family background", *American economic review*, vol. 95, pp. 414-424

Mills A e S Zandvakili (1997). "Statistical Inference via Bootstrapping for Measures of Inequality", *Journal of Applied Econometrics*, vol. 12 (2), pp. 133-150.

Modigliani F (1988), "The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, pp. 15-40.

Mulligan C (1993), "On intergenerational altruism, fertility and the persistence of economic status", *Journal of Economic Theory*, vol. 70, pp. 312-341

Okun A (1975): *Equality and efficiency: the big trade off*, Brookings Institution Press, Washington D.C.

Osterbacka E (2001): "Family background and economic status in Finland", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 103 (3), pp. 467-484

Osterberg T (2000): "Intergenerational income mobility in Sweden: what do tax-data show?", *Review of income and wealth*, vol. 46 (4), pp. 421-436

Peces G (1993): *Teoria dei diritti fondamentali*, Giuffrè editore, Milano.

Piketty T (2000): "Theories of persistent inequality and intergenerational mobility", in Atkinson AB e F Bourguignon (a cura di), *Handbook of Income Distribution vol. 1*, North Holland, Cambridge.

Piraino P (2006): "Comparable estimates of intergenerational income mobility in Italy" Working Paper, University of Siena, Siena.

Rawls J (2001): *Justice as fairness: a restatement*, Harvard University Press, Londra, trad. it. *Giustizia come equità: una riformulazione*, Feltrinelli, Milano (2002),

Roemer J (1996): *Theories of distributive justice*, Harvard University Press, Londra.

Sen AK (1982): *Welfare, choice and measurement*, Blackwell, Oxford, trad. it. *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna (1986).

Sen AK (1992): *Inequality reexamined*, Oxford University Press, Oxford, trad. it. *La diseguaglianza, un riesame critico*, Il Mulino, Bologna (1994).

Schizzerotto A e I Bison (1996) "Mobilità occupazionale tra generazioni e mobilità di carriera: un confronto internazionale", in G. Galli (a cura di), *La mobilità nella società italiana*, SIPI, Roma, pp. 88-101.

Stiglitz JE (1969): "Distribution of income and wealth among individuals", *Econometrica*, vol. 37 (3), pp. 382-397.

Stiglitz JE (1978): "Equality, taxation and inheritance", in Krell W e AF Shorrocks (a cura di), *Personel Income Distribution*, North Holland, Cambridge.

Tocqueville A (1981): *De la démocratie en Amérique*, Flammarion, Parigi, trad. it. *La democrazia in America*, Unione Tipografica Editrice, Torino (1984).