



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**DIVISIONE IN CLASSI SOCIALI: LA CURVA
DEL GRANDE GASTBY**

CLASS DIVIDE: THE GREAT GATSBY CURVE

Relatore:
Prof. Massimo Tamberi

Rapporto Finale di:
Lucia Canullo

Anno Accademico 2018/2019

INDICE

Introduzione	2
1. Rockonomics – superstar economy	3
1.1 L’economia delle superstar	3
1.2 The Great Gatsby Curve.....	7
1.3 L’importanza dell’educazione	11
2. Influenze e conseguenze.....	16
2.1 Famiglia, mercato e policy pubblica	16
2.2 Conseguenze economiche	21
3. Studi internazionali: Stati Uniti.....	25
3.1 Divisione delle opportunità	25
3.2 USA e il mondo	32
Conclusioni	39
Ringraziamenti.....	41
Bibliografia	42

INTRODUZIONE

In questa tesi ho voluto trattare di ciò sta accadendo all'economia in generale e in particolar modo all'economia americana attraverso l'utilizzo dell'esempio dell'industria musicale e della curva del Grande Gatsby. La prima fa riferimento ad un mondo di superstar sia nel panorama musicale sia nell'economia, in quanto solo chi si trova in cima alla distribuzione del reddito riesce oggi ad avere maggiori vantaggi ed opportunità, portando una riduzione della classe media fino quasi a farla scomparire. Il sogno degli Stati Uniti come terra delle grandi opportunità per tutti rimane ormai solo una realtà di pochi eletti. La curva del Grande Gatsby ci permette invece di descrivere il rapporto fra disuguaglianza e mobilità sociale, notando che maggiore è la disuguaglianza in un paese o in una certa area, minore è la mobilità. Ciò che ci permette di valutare le differenze tra i paesi nel trasmettere la disuguaglianza tra le generazioni è l'interazione di tre istituzioni, ovvero il background familiare, il mercato del lavoro e la policy pubblica, che vanno tutte ad influire positivamente o, come accade in molti paesi, negativamente sulle opportunità fornite alle generazioni successive, ma è molto importante anche discutere di quali sono le conseguenze economiche di questa crescente disuguaglianza. Approfondiremo infine il caso degli Stati Uniti e di come la sua economia presenta uno scenario molto simile ai ruggenti anni '20 e le differenze tra essa e l'economia degli altri stati.

CAPITOLO 1. ROCKONOMICS - SUPERSTAR ECONOMY

1.1 L'ECONOMIA DELLE SUPERSTAR

Si è soliti utilizzare il termine “superstar” (= personaggio di eccezionale prestigio) in ambiti culturali e artistici, ma soprattutto in quello musicale. Il legame che vi è tra il termine “superstar” e “economy” nasce grazie al contributo di Alfred Marshall, economista inglese di fama mondiale, il quale si interrogò sulla mutevole distribuzione del reddito che stava avendo luogo nel periodo in cui visse a favore di pochi uomini geniali e fortunati, lasciando gli uomini di medie abilità con un tasso di profitto inferiore rispetto a qualsiasi altro periodo precedente (Krueger, 2019).

Successivamente Alan B. Krueger, economista americano e Chairman del Council of Economic Advisors dal 2011 al 2013, ci ha dimostrato come il termine “superstar” sia perfettamente applicabile al mondo dell'economia, così come l'industria musicale può spiegare il funzionamento dell'attuale economia mondiale (da qui il termine “Rockonomics”).

“Forza dei numeri e insostituibilità: i due ingredienti che creano le superstar” (Alan Krueger, 2019) è una delle “sette note” dell'economia rock che definisce un mercato delle superstar come un mercato formato da un piccolo numero di partecipanti che hanno un maggior successo e dei maggiori ritorni rispetto al grande ammontare dei partecipanti. Negli ultimi trent'anni l'1 per cento del totale degli artisti ha avuto un incremento nella percentuale degli introiti che è passata

da un 26% nel 1982 ad un attuale 60% rispetto al totale dei proventi. Questo meccanismo riflette ciò che sta accadendo all'economia americana, dove negli ultimi quarant'anni l'1% al vertice della popolazione ha raddoppiato le proprie entrate passando dal possedere un 10% del reddito nazionale nel 1979 ad un 22% nel 2017 (Krueger, 2019).

Nel discorso tenuto alla Rock and Roll Hall of Fame il 12 Giugno 2013 e più approfonditamente nel libro pubblicato a Maggio del 2019, Alan Krueger spiega i quattro fattori necessari per generare un'economia delle superstar: tecnologia, scala, fortuna ed erosione delle norme sociali che comprimono i prezzi e le entrate (Krueger, 2013).

Il grande impatto che la tecnologia e la globalizzazione hanno avuto nell'industria musicale ha permesso a grandi artisti di raggiungere un pubblico più vasto (scala) nonché posizioni di maggiore spicco nelle classifiche musicali mondiali, ma hanno anche avuto impatti negativi rendendo la musica economicamente più replicabile e distribuibile e diminuendo la sicurezza delle entrate, così da indurre gli artisti ad aumentare il prezzo richiesto per la musica dal vivo che è divenuta ormai la principale fonte di guadagno.

Per quanto riguarda l'economia nel suo complesso le innovazioni dovute alla tecnologia e l'ampliamento del mercato dovuto alla globalizzazione hanno portato cambiamenti significativi anche nel mercato del lavoro dove nel 1984 meno di un quarto dei lavoratori utilizzava in modo diretto un computer nel proprio lavoro,

mentre ad oggi quasi due terzi dei lavoratori non possono farne a meno in settori direttamente collegabili all'informatica così come in settori ben distanti da essa. La conseguenza maggiore la si riscontra all'interno della domanda di lavoro, la quale necessita oggi di lavoratori maggiormente istruiti capaci di utilizzare tali tecnologie in ogni ambito lavorativo, piuttosto che di manodopera meno specializzata (Krueger, 2013).

L'aumento della disuguaglianza nella società ha portato ad una maggiore pressione sociale per l'equità e questo è collegabile, nell'industria musicale, alla differenziazione dei prezzi per i biglietti dei concerti live (dovuta principalmente alla perdita di tracciabilità e monitoraggio dello streaming) che, seguendo le normali regole di domanda e offerta, va contro la volontà degli artisti superstar di mantenere tali prezzi allo stesso livello al fine di far sentire i propri fan trattati in modo equo, ed è esattamente ciò che accade all'economia in generale.

L'applicazione delle norme di equità attraverso una "condivisione del successo" con la forza lavoro permetterebbe alle società di incidere positivamente nell'umore dei propri lavoratori, il quale è strettamente correlabile con la loro produttività, ovvero gioverebbe l'azienda rendendola più redditizia; ma mentre questa è ancora oggi la teoria giusta, come predisse tempo fa Adam Smith (il padre dell'economia) i datori di lavoro "sono sempre e ovunque in una sorta di tacita, ma costante e uniforme, combinazione per non aumentare i salari al di sopra del loro tasso attuale" (Krueger, 2019).

Ciò che lo studio di Alan Krueger ha portato alla luce è che c'è ben altro oltre all'abilità e all'impegno che influisce nel successo o nel fallimento di un'artista così come in un mercato delle superstar, ovvero la fortuna.

I “migliori artisti” possono essere definiti anche come “artisti più fortunati” in quanto il successo non può essere previsto a priori perché dettato in gran parte da questo fattore che è semplicemente frutto del caso, per di più nelle arti creative il suo ruolo è molto ingombrante.

Ci sono svariati esempi di società sfortunate che, nonostante fossero dotate di tecnologia superiore, sono fallite perché lanciate nel momento sbagliato o nel luogo sbagliato. L'aumento di imprenditori “superstar” aggiunge un'ulteriore dimensione alla fortuna: i lavoratori potrebbero essere fortunati o sfortunati quando si tratta di aggiudicarsi un impiego, e la loro azienda può rivelarsi una superstar oppure restare nell'oblio. Le implicazioni di fortuna e sfortuna nella scalata al successo sono amplificate in un mercato delle superstar, poiché piccole differenze nella gerarchia lavorativa si traducono in grosse differenze in fatto di guadagni (Krueger, 2019).

Questa forte disuguaglianza che privilegia solo il vertice più alto della gerarchia, sia essa in termini di classifiche musicali in base ai guadagni degli artisti oppure la scala del reddito dei lavoratori, è tornata (negli Stati Uniti) allo stesso livello di disuguaglianza che esisteva durante i ruggenti anni Venti.

1.2 THE GREAT GATSBY CURVE

Non si può più parlare di “dispersione” nel momento in cui l’aumento della dispersione dei redditi ha raggiunto un così alto livello, in tutte le sue dimensioni, da rendere più appropriato il termine “disuguaglianza”, o addirittura “polarizzazione” dei redditi (ovvero una crescita del reddito per le classi più abbienti e una diminuzione di esso per chi si trova all’estremo opposto della scala sociale portando così a una perdita di peso per la classe media) per descrivere cosa sta accadendo alla distribuzione del reddito tra la popolazione (Krueger, 2012).

In effetti questa disuguaglianza sta causando una divisione delle opportunità tra le classi sociali che rappresenta una minaccia alla crescita economica nella misura in cui sta eliminando l’esistenza della classe media.

Un concetto essenziale collegabile alla disuguaglianza dei redditi è quello di “mobilità intergenerazionale” attraverso il quale si intende la trasmissione della disuguaglianza di generazione in generazione, dai genitori ai propri figli, e studiata mediante l’elasticità intergenerazionale dei guadagni rappresentata attraverso l’equazione $\ln Y_{i,t} = \alpha + \beta \ln Y_{i,t-1} + \varepsilon_i$.

La Y rappresenta i "guadagni permanenti" per gli individui di una particolare famiglia indicizzata da i , attraverso due generazioni, t e $t-1$, mentre la ε rappresenta tutte le altre influenze sui guadagni del figlio adulto non correlate al reddito dei genitori. Il termine costante α coglie la tendenza dei redditi medi tra le generazioni e il coefficiente β indica il grado in cui i guadagni sono correlati tra le

generazioni all'interno della stessa famiglia. Maggiore è il valore di β , maggiore è il grado in cui la posizione di un genitore nella distribuzione dei guadagni è utile al fine di prevedere la posizione del bambino quando sarà adulto; più basso è il valore, minore è il modo in cui i guadagni relativi dei genitori incidono nella posizione dei figli sulla scala dei guadagni della generazione successiva.

Dalla fine della seconda guerra mondiale fino alla fine degli anni '70 il tasso di crescita annuale del reddito reale per le famiglie è aumentato considerevolmente, infatti tutti i quintili della distribuzione del reddito sono cresciuti insieme, ma dagli anni '70 il reddito è cresciuto di più per le famiglie ai vertici del reddito piuttosto che nel mezzo. Il problema di questa maggiore disparità di reddito è che provoca una diminuzione della mobilità economica di generazione in generazione che è un fattore predittivo del reddito futuro del figlio. In effetti la correlazione tra i genitori e il reddito dei loro figli è di circa 0,50 negli USA (Corak, 2013).

E' emersa quindi l'evidenza che una più elevata disuguaglianza offusca le opportunità e riduce la mobilità intergenerazionale, rendendo il background familiare il principale fattore di influenza e indebolendo l'efficacia del duro lavoro così da diminuire le opportunità di ottenere benefici per le persone laboriose e di talento (OCSE, 2011).

Tutto questo è stato riassunto grazie alla Curva del Grande Gatsby.

Nel 2012, durante un discorso al Center for American Progress, l'economista Alan B. Krueger introdusse per la prima volta la curva del Grande Gatsby, che

deve il suo nome all'economista del lavoro Miles Corak, che attraverso un'e-mail suggerì a Krueger di verificare se avesse mai avuto bisogno di "un grafico che descriva la relazione tra disuguaglianza e mobilità intergenerazionale". Fu proprio in considerazione del romanzo "The Great Gatsby", pubblicato nel 1925 e scritto da Francis Scott Fitzgerald, che Corak propose tale nome in quanto le stime che vediamo oggi nella disuguaglianza dei redditi e nella mobilità intergenerazionale toccano gli stessi livelli degli anni Venti e questo romanzo rappresenta esattamente il ritratto dei ruggenti anni Venti (Corak, 2016).

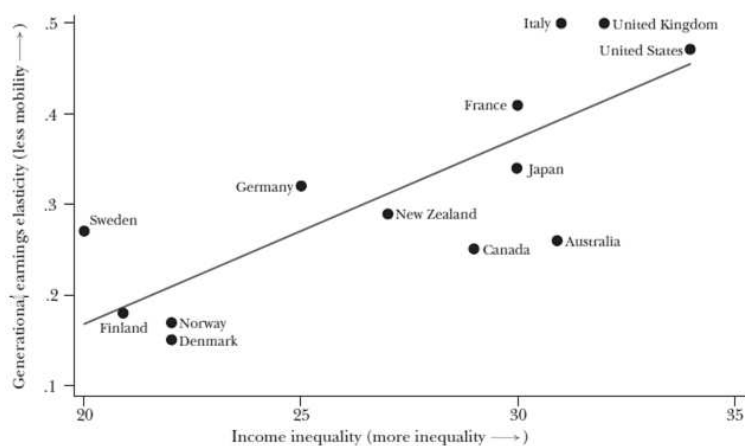
Questa curva, come possiamo vedere dalla Figura 1., illustra la connessione tra la concentrazione di ricchezza in una generazione e la capacità di quelli della generazione successiva di salire la scala economica rispetto ai loro genitori e mostra che i bambini di famiglie povere hanno meno probabilità di migliorare il loro status economico di adulti nei paesi dove la disparità di reddito era maggiore nel tempo in cui quei bambini stavano crescendo.

Nella figura 1. l'asse orizzontale mostra la disuguaglianza di reddito in un paese misurata dal coefficiente di Gini (che viene utilizzato per sintetizzare il grado di disuguaglianza in un determinato momento) di circa una generazione fa (1985); l'asse verticale è una misura della mobilità economica intergenerazionale: in particolare, l'elasticità tra i guadagni paterni e i guadagni dei figli una volta adulti, usando i dati su una coorte di bambini nati circa negli anni '60 e misurando i risultati che hanno ottenuto da adulti intorno agli anni '90.

Valori più alti lungo l'asse x riflettono una maggiore disuguaglianza nelle risorse familiari all'incirca nel periodo in cui i bambini stavano crescendo; valori più alti sull'asse y indicano un grado inferiore di mobilità economica attraverso la generazione (Krueger, 2013).

Una maggiore disuguaglianza di reddito è associata a una minore mobilità sociale. In paesi come la Finlandia, la Norvegia e la Danimarca, il legame tra lo stato economico dei genitori e quello dei figli adulti è il più debole: meno di un quinto di qualsiasi vantaggio economico o svantaggio che un padre può aver avuto nel suo tempo è passato a un figlio in età adulta. In Italia, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, viene trasferito all'incirca il 50% di qualsiasi vantaggio o svantaggio (Corak, 2013).

Figura 1: The Great Gatsby Curve



Fonte: Corak, 2013

1.3 L'IMPORTANZA DELL'EDUCAZIONE

La disparità di reddito è elevata e in aumento in un certo numero di paesi sviluppati e si teme che ciò possa avere implicazioni negative per i futuri tassi di mobilità sociale. Gran parte di questa preoccupazione deriva dalla curva del Grande Gatsby, che illustra come i paesi economicamente ineguali tendono anche ad essere i meno socialmente mobili. Tuttavia, a causa delle variazioni tra i paesi in termini di qualità dei dati e metodi utilizzati, sono state sollevate preoccupazioni in merito alla solidità delle relazioni espresse da questa curva. Un ulteriore interrogativo riguarda i meccanismi su cui si basa tale curva, soprattutto il potenziale ruolo del livello di istruzione (Jerrim & Macmillan, 2015).

L'educazione è ciò che lega origine sociale e lo status economico che viene raggiunto nell'età adulta dei bambini. Attraverso uno studio fatto da John Jerrim e Lindsey Macmillan si è cercato di capire come questo sia collegato alla disparità di reddito, esaminando la variazione transnazionale nella relazione tra educazione dei genitori, rendimento scolastico della prole e risultati del mercato del lavoro, e se connessioni più forti si trovano in società con maggiori disparità di reddito.

Utilizzando misure alternative, legate al background genitoriale, e dati confrontabili a livello internazionale per studiare il legame tra misure comparabili dell'educazione dei genitori e i guadagni della prole, ovvero il set di dati del programma internazionale per la valutazione internazionale delle competenze

degli adulti (PIAAC), si è proposta una curva del Grande Gatsby con una definizione alternativa di mobilità intergenerazionale.

Inoltre essi hanno dimostrato la sensibilità della Curva GG all'inclusione / esclusione delle cinque economie in transizione (Russia, Polonia, Estonia, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca), cioè paesi che negli anni di riferimento (uomini nati tra il 1950 e il 1985 in cui non vi era un'economia di mercato) hanno poi subito sostanziali cambiamenti economici, sociali e politici, con una tale instabilità che potenzialmente avrebbe portato a modelli di mobilità sociale inusuali e imprevedibili. Di conseguenza, è stato affermato che questi paesi difficilmente dimostreranno il legame ipotizzato tra disparità di reddito e mobilità intergenerazionale per cui dovrebbero essere esclusi dalla Curva GG (Jerrim & Macmillan, 2015).

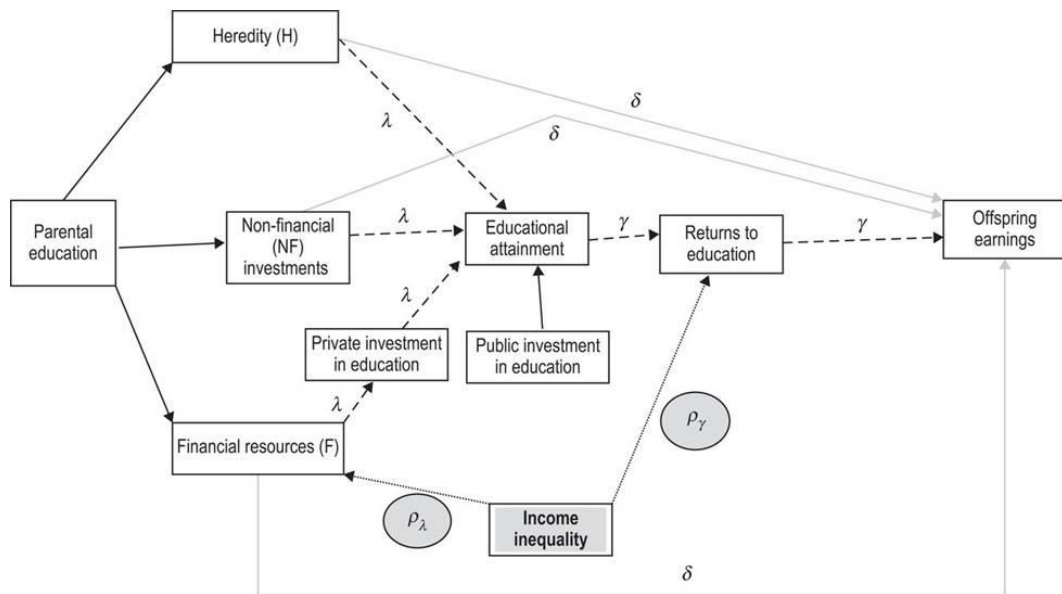
Gli studi precedenti sulla curva del Grande Gatsby hanno utilizzato il reddito dei genitori nelle valutazioni della mobilità intergenerazionale, ma è l'educazione dei genitori la misura della stratificazione sociale che viene usata dallo studio di Jerrim e Macmillan in quanto non esiste una serie di dati comparabili a livello internazionale che contengano informazioni di alta qualità sul reddito dei genitori in un gran numero di paesi. Si sostiene dunque che l'educazione dei genitori può essere preferibile, poiché è probabile che acquisisca una più ampia gamma di input genitoriali nello sviluppo dei bambini. Ad esempio, i genitori istruiti non solo guadagnano di più ("risorse finanziarie"), ma hanno anche un maggiore

capitale sociale e culturale (“risorse non finanziarie”) ed entrambi influenzano il rendimento scolastico dei bambini e gli esiti del mercato del lavoro per cui le misure di stratificazione sociale dovrebbero incorporare entrambe le cose.

L’effetto di mediazione dell’istruzione opera attraverso due canali: il gradiente socio-economico nel rendimento scolastico della prole (“accesso all’educazione”) e il valore del mercato del lavoro delle qualifiche (“ritorni all’istruzione”), dove entrambi possono variare da un Paese all’altro. Ad esempio, i ritorni all’istruzione dipenderanno dalla struttura dell’economia di un paese (ad esempio, le industrie principali e se esse richiedono una forza lavoro istruita), dall’offerta e dalla domanda di competenze. Allo stesso modo, i rendimenti saranno influenzati anche da fattori strutturali, come la disponibilità dei giovani a migrare per trovare un impiego (cioè, se possono “abbinare” le loro competenze a un lavoro appropriato) e la forza dei sindacati. Sebbene la disuguaglianza di reddito sia associata sia all’accesso all’istruzione che ai suoi ritorni finanziari, la forza della relazione sembra essere maggiore per la prima rispetto alla seconda e ciò suggerisce che la correlazione intergenerazionale dell’istruzione può essere il fattore più importante del legame tra disuguaglianza di reddito e componente “attraverso l’educazione” di β (Jerrim & Macmillan, 2015). Per β intendiamo l’associazione intergenerazionale (associazione totale tra istruzione dei genitori e reddito della prole) ed è formata da γ . λ , che rappresenta l’effetto “attraverso l’educazione” dell’educazione dei genitori sui guadagni della prole (la parte che può essere

spiegata dalle differenze nel livello di istruzione attraverso la prole), e δ cioè l'influenza residua (inspiegabile) dell'educazione dei genitori sui guadagni della prole (Gregge et al., 2013). Queste due parti che compongono il legame tra l'educazione dei genitori e le entrate dei figli quando saranno adulti è osservabile nella Figura 2. dove vengono mostrati in modo più dettagliato tali collegamenti.

Figura 2: Disuguaglianza dei redditi e la trasmissione intergenerazione di svantaggi e vantaggi



Fonte: Jerrim & Macmillan, 2015

Le famiglie con maggiori risorse finanziarie hanno sia una maggiore capacità di investire nello sviluppo della loro progenie, sia un maggiore incentivo ad investire quando i ritorni economici all'istruzione sono alti. Di conseguenza, se le risorse finanziarie sono davvero un importante motore della trasmissione intergenerazionale del vantaggio, si dovrebbe osservare una forte relazione tra disparità di reddito e la componente “attraverso l’educazione” della mobilità intergenerazionale. Per cui, sebbene sia probabile che le risorse finanziarie e non finanziarie siano importanti nella trasmissione intergenerazionale del vantaggio, è probabile che il primo sia il motivo principale per cui la disuguaglianza di reddito è legata alla mobilità. Pertanto, garantire che le famiglie abbiano un accesso adeguato alle risorse finanziarie, potenzialmente attraverso la condensazione della distribuzione del reddito, può essere fondamentale per garantire ai giovani pari opportunità di successo (Jerrim & Macmillan, 2015).

CAPITOLO 2. INFLUENZE E CONSEGUENZE

2.1 FAMIGLIA, MERCATO E POLICY PUBBLICA

Lo stato socioeconomico influenza la salute e le attitudini del bambino nei primi anni che a sua volta influenza lo sviluppo cognitivo e sociale precoce e la prontezza nell'apprendimento. Questi risultati e le circostanze familiari dei bambini, così come la qualità del luogo in cui crescono e delle scuole, influenzano il successo nella scuola primaria, che si traduce in successo nelle scuole superiori e così via. Le risorse familiari e le connessioni influenzano l'accesso a buone scuole e posti di lavoro, e il grado di disuguaglianza nei mercati del lavoro determina sia le risorse che i genitori hanno, sia il ritorno all'istruzione che i bambini ricevono. L'intero processo quindi modella i guadagni in età adulta. La Great Gatsby Curve è un riassunto di tutti questi gradienti sottostanti, che riflettono l'esito di una moltitudine di modi in cui l'ineguaglianza dei redditi colpisce i bambini.

E' quindi chiaro che la natura della disuguaglianza in qualsiasi momento può essere meglio compresa se apprezziamo la misura in cui è legata al background familiare, in cui il punto di partenza nella vita in qualche senso condiziona i risultati sociali e del mercato del lavoro degli adulti finali. Se i bambini ricchi sono predestinati a crescere per diventare adulti ricchi e se i bambini poveri sono allo stesso modo predestinati a essere la prossima generazione di coloro che

vivono in condizioni di povertà, allora le disuguaglianze di risultati sono in un certo senso il risultato di rigide strutture nella nostra società (Corak, 2013).

A livello più ampio dovremmo capire le differenze tra i paesi nella trasmissione della disuguaglianza derivanti dalle differenze negli investimenti che queste società producono e le differenze nei rendimenti di questi investimenti. Questo processo riflette il funzionamento della famiglia, la struttura del mercato del lavoro e come le famiglie interagiscono con esso e il ruolo della politica pubblica. La disuguaglianza in un dato momento è sia la causa che il risultato dell'intensità con cui lo status economico è stato trasmesso attraverso le generazioni. Maggiore è la capacità delle famiglie di investire nei loro figli, sia in termini monetari che non monetari, più è probabile che i bambini svilupperanno il capitale umano per avere successo nel mercato del lavoro. Più equi sono i ritorni all'istruzione nel mercato del lavoro, minore è la posta in gioco e maggiori sono gli incentivi a fare questi investimenti. E infine, la politica pubblica più progressiva, che offre un maggior vantaggio relativo ai relativamente più svantaggiati, offre maggiore parità di condizioni (Corak, 2016).

Quindi è l'interazione di queste tre istituzioni che ci permette di comprendere il grado di mobilità intergenerazione e di comprendere le differenze tra i vari paesi (come vedremo nel prossimo capitolo).

Sono tre le categorie di circostanze attraverso le quali i genitori possono dare un vantaggio ai propri figli. In primo luogo, i genitori possono trasmettere vantaggi

economici attraverso connessioni sociali che facilitano l'accesso al lavoro, l'ammissione a scuole o college particolari o l'accesso ad altre fonti di capitale umano. In secondo luogo, i genitori possono influenzare le opportunità di vita attraverso la trasmissione genetica di caratteristiche come abilità innata, personalità e alcuni aspetti della salute che sono apprezzati nel mercato del lavoro. In terzo luogo, i genitori possono influenzare le prospettive di guadagno nel corso della vita dei loro figli in modo sottile, ovvero attraverso il capitale umano da investire nei loro figli. Questi investimenti sono sicuramente influenzati dal denaro: i genitori ad alto reddito hanno più possibilità di sviluppare le abilità e le attitudini dei loro figli e di arricchire le loro esperienze quotidiane in particolare durante i primi anni. Ma gli investimenti rilevanti sono anche non monetari e riflettono lo sviluppo di comportamenti, motivazioni e aspirazioni, nonché la possibilità che le famiglie ad alto reddito possano offrire ai propri figli connessioni con scuole selettive e persino con particolari datori di lavoro (Corak, 2013).

Attraverso il contributo del modello di Solon (2004) possiamo capire le differenze tra i paesi apprezzando le possibili cause (sopracitate) alla base della mobilità generazionale. Questo modello ci invita a pensare alle famiglie che differiscono nelle loro capacità e risorse da investire nei loro figli, ma anche ai diversi incentivi a farlo in base al loro status socio-economico e contesto sociale offerti dal loro paese. Non dovremmo quindi sottovalutare il ruolo delle famiglie, ma allo stesso

tempo dobbiamo anche apprezzare il contesto in cui vivono e i supporti sociali offerti a loro. I bambini cresciuti in famiglie nella fascia alta della scala socio-economica hanno maggiori probabilità di essere esposti a un ambiente stimolante che conduce a un percorso vantaggioso nella vita rispetto alla salute, allo sviluppo cognitivo e alle abilità sociali. Se il cervello non riceve la necessaria stimolazione ambientale in determinati periodi critici, la finestra di opportunità si chiude e lo sviluppo non si verifica (Corak, 2016).

Il mercato del lavoro incide nella misura in cui più esso è polarizzato e ineguale più è difficile per le famiglie sostenere i propri figli verso un impegno attivo in tale mercato, rendendo così i legami familiari ancora più importanti.

Solon (2004) prende il tasso di ritorno all'istruzione come indicatore del grado di disuguaglianza nel mercato del lavoro, e mostra che le società con mercati del lavoro caratterizzati da una maggiore disuguaglianza trasversale, cioè un ritorno all'istruzione superiore, saranno meno genericamente mobili. Ciò è dovuto al fatto che un reddito più elevato, così come una famiglia che percepisce doppio reddito e ha meno figli non solo ha una maggiore capacità di investire nell'educazione dei figli rispetto a una famiglia a basso reddito con un solo genitore, ma anche perché gli incentivi a farlo sono maggiori (Corak, 2016).

Ma Solon (2004) suggerisce anche che la politica pubblica può sia accentuare che attenuare l'influenza della disuguaglianza sul mercato del lavoro. Egli mostra che la mobilità generazionale è promossa da programmi pubblici "progressivi", quelli

che sono relativamente più utili per i relativamente meno ricchi. Due paesi possono destinare la stessa frazione del loro prodotto interno lordo all'istruzione, ma se questa spesa è destinata alla prima infanzia, alla scuola primaria e secondaria, è probabile che sia relativamente più vantaggiosa per le famiglie più basse nella scala socioeconomica che se fosse diretta al sussidio dell'istruzione terziaria privata di alta qualità accessibile solo a pochi. In realtà, questo comprende anche tutti gli aspetti delle azioni pubbliche che influenzano il rapporto tra famiglie e mercato del lavoro, che oltre alle spese scolastiche includono altre fonti di capitale umano come assistenza sanitaria, tasse e trasferimenti, oltre ai regolamenti e politiche che aiutano i genitori a bilanciare lavoro e vita familiare (Corak, 2013).

Oltre all'interazione di queste tre istituzioni vi sono cause più profonde che hanno portato all'aumento della disuguaglianza, come l'aumento della variabilità delle retribuzioni orarie, il numero di lavoratori per famiglia, ma soprattutto il drastico cambiamento nelle abilità tecniche (molte attività che le persone svolgono in ul lavoro sono diventate automatizzate attraverso computer e tecnologia, favorendo persone con capacità analitiche). Altri fattori hanno contribuito, ad esempio la proliferazione di alti salari guadagnati nel settore finanziario, la globalizzazione, i cambiamenti istituzionali e la politica fiscale che ha giovato i ricchi (Krueger, 2012).

2.2 CONSEQUENZE ECONOMICHE

Ermisch, Jäntti e Smeeding (2012 , 3) hanno dichiarato che: “Di tutte le potenziali conseguenze della crescente disuguaglianza economica, nessuna è più preoccupante della possibilità che l’aumento della disuguaglianza abbia l’effetto a lungo termine di ridurre le pari opportunità e la mobilità intergenerazionale.” (Jerrim & Macmillan, 2015).

L’ineguaglianza erode le opportunità. In effetti, vi è un crescente corpo di ricerca che esamina se l’ineguaglianza danneggia la crescita, discusso e rivisto in parte dall’economista della Columbia Joseph Stiglitz e dall’economista dell’Università di Chicago Raghuram Rajan. Se una delle conseguenze di una maggiore disuguaglianza è una minore mobilità economica, allora questo potrebbe avere conseguenze reali per la crescita economica, dal momento che molti individui di talento saranno esclusi dal raggiungere il loro potenziale (Corak, 2012).

Le evidenti e potenziali conseguenze dell’aumento della disuguaglianza, oltre alla già citata caduta della mobilità intergenerazionale (il caso in cui essere nati da genitori poveri rende più difficile salire la scala del successo economico), sono la crisi finanziaria verificatasi nel 2008 (che ha ridotto la domanda aggregata perché i benestanti hanno una prosperità marginale inferiore da consumare rispetto a tutti gli altri) e l’impatto nelle decisioni politiche da parte delle società in cui la disuguaglianza di reddito è maggiore che probabilmente porterà a politiche che causano una crescita inferiore (Krueger, 2012).

Vediamo ora come si è giunti a questi risultati e cosa significano per l'economia.

La lunga stagnazione dei redditi per la metà inferiore delle famiglie minaccia da trent'anni l'obiettivo a lungo termine dell'uguaglianza di opportunità, in quanto i paesi con un elevato grado di disuguaglianza tendono anche ad avere una minore mobilità economica tra le generazioni. C'è un costo significativo per l'economia e la società se i bambini provenienti da famiglie a basso reddito non hanno l'opportunità di sviluppare e applicare i loro talenti come le loro controparti più fortunate provenienti da famiglie più abbienti, che possono frequentare scuole migliori, ricevere una preparazione migliore grazie al college e attingere a una rete di connessioni familiari nel mercato del lavoro (Krueger, 2013).

L'1% più alto della popolazione, in virtù della grandezza del loro reddito, è separato dal resto nelle modalità di lavoro, comportamento di consumo e credenze. Esso è anche diverso nel modo in cui i vantaggi vengono trasferiti alla generazione successiva, il che comporta certamente un'istruzione di qualità superiore e altri investimenti di capitale umano dai primi anni in poi, ma può anche coinvolgere il nepotismo nell'assegnazione di posti di lavoro. Questa dinamica al vertice e i driver sottostanti sono probabilmente molto diversi dalla configurazione delle forze che determinano la mobilità intergenerazionale per coloro che si trovano nella metà inferiore della distribuzione del reddito (Corak, 2013).

Un'ulteriore conseguenza dell'aumento della disuguaglianza è che essa ha ridotto la domanda aggregata in quanto ha favorito i ricchi, i quali hanno una minore propensione marginale al consumo rispetto a tutti gli altri, e danneggiato tutti coloro che non si trovano in cima nella scala del reddito attraverso un incoraggiamento a chiedere prestiti per cercare di mantenere un certo livello di consumo. Mentre ci si potrebbe ragionevolmente aspettare che tutte le famiglie consumino il loro reddito (permanente) nel corso della loro vita, gli studi hanno rilevato che la propensione marginale al consumo è inferiore a livelli di reddito più elevati nel breve periodo. Infatti ricerche mostrano che il primo 1% delle famiglie risparmia circa la metà degli aumenti della loro ricchezza, mentre la popolazione in generale ha un tasso di risparmio generale di circa il 10%. I maggiori percettori di reddito tendono a risparmiare piuttosto che a spendere i loro guadagni. Una distribuzione di reddito sempre più massiccia è un freno alla domanda aggregata e alla crescita economica e un fattore che contribuisce a creare bolle di credito (come accaduto con la crisi finanziaria del 2008) (Krueger, 2012). L'economia sarebbe in condizioni migliori e la domanda aggregata sarebbe più forte se le dimensioni della classe media non si fossero ridotte a causa dell'aumentata disuguaglianza, infatti una forte classe media crea mercati stabili per le imprese che vi vogliono investire. Il declino della classe media comporta reali difficoltà per le famiglie e limita le opportunità (Krueger, 2012).

Vi è un'ulteriore conseguenza nelle società in cui le disuguaglianze di reddito sono maggiori, ovvero le decisioni politiche possono condurre a politiche che portano a una crescita minore. Un recente documento del Fondo Monetario Internazionale rileva inoltre che una maggiore equità nella distribuzione del reddito è associata a una crescita economica più stabile. Storicamente, una classe media in crescita ha portato a nuovi mercati, sostenuto la crescita economica e costruito comunità più forti (Krueger, 2013).

CAPITOLO 3. STUDI INTERNAZIONALI: STATI UNITI

3.1 DIVISIONE DELLE OPPORTUNITA'

L'aumento della disuguaglianza negli Stati Uniti negli ultimi tre decenni ha raggiunto il punto in cui la disuguaglianza nei redditi sta causando una divisione malsana delle opportunità ed è una minaccia per la crescita economica. Quando ci concentriamo sui cambiamenti nella disuguaglianza di generazione in generazione, ovvero quando parliamo della mobilità intergenerazionale, siamo in grado non solo di descrivere come la disuguaglianza viene trasmessa dai genitori ai figli, ma altrettanto importante è che questa descrizione parla di valori alla base - come l'uguaglianza delle opportunità - che in un certo senso potrebbe permetterci di dire che c'è "troppa" o "troppa" poca disuguaglianza nella società. "Uguaglianza delle opportunità", al contrario di "uguaglianza dei risultati", è un valore che gli americani detengono. L'idea che il talento, l'energia e la motivazione individuali determinino i risultati, al contrario del background e dello status della famiglia, è fondamentale per vivere il "sogno americano" (Corak, 2016). Un sondaggio condotto dal PEW Trusts nel 2009 ha rilevato che circa tre quarti degli americani sostengono fortemente che il sogno americano significa "essere liberi di realizzare qualsiasi cosa con duro lavoro" e circa il 90% ha dichiarato che il duro lavoro e l'ambizione sono essenziali o molto importanti per andare avanti nella vita (Economic Mobility Project 2009). Molti americani credono che il duro lavoro sia ciò che serve per andare avanti, ma in realtà anche

il background familiare è importante in relazione con la propria posizione nella gerarchia economica e sociale. Questi significati attribuiti dagli americani stessi hanno storicamente non solo reso il sogno americano una metafora di difesa del paese, ma sono anche probabilmente una ragione per cui gli americani sono stati disposti a tollerare una maggiore disuguaglianza dei risultati rispetto ai cittadini di molti altri paesi ricchi (Corak, 2016).

L'aumento della disuguaglianza nei paesi ad alto reddito, in particolare negli Stati Uniti, potrebbe limitare la mobilità economica per la prossima generazione di giovani adulti. Mentre l'immaginata prospettiva della mobilità verso l'alto per coloro che si trovano nella parte inferiore della distribuzione del reddito condivide poco con le dinamiche generazionali dell'1% superiore, quest'ultima potrebbe continuare ad essere una pietra di paragone importante per coloro che, ad esempio, sono nei quintili più alti della distribuzione del reddito negli Stati Uniti. Dopotutto, anche questo gruppo ha registrato una crescita significativa nella sua posizione relativa, infatti esso ha sia le risorse che gli incentivi per rivolgersi più intensamente alla promozione delle capacità dei propri figli. Con sforzo e un po' di fortuna, non è irragionevole per loro credere di poter ancora varcare la soglia dell'1%, e possono certamente immaginare che i loro figli avranno buone possibilità, se non addirittura migliori. Per loro il "Sogno americano" vive e di conseguenza è probabile che non siano predisposti, con la loro considerevole influenza politica e culturale, a sostenere la rifusione della politica pubblica

americana per soddisfare le necessità più pressanti e la mobilità ascendente di chi si trova in basso (Corak, 2013).

In America le tre forze che spiegano il grado di mobilità intergenerazionale (famiglia, mercato del lavoro e policy pubblica) sono allineate in modo tale che rafforzano anziché indebolire il legame tra status socioeconomico e risultati degli adulti. Le famiglie americane sono più diversificate nella loro capacità di investire e promuovere il capitale umano dei loro figli. I mercati del lavoro sono più disuguali, distorcono le risorse e incentivano in modo vantaggioso i relativamente più ricchi. E nonostante queste maggiori sfide, la politica pubblica agisce poco per livellare il campo di gioco. In effetti le politiche fanno esattamente l'opposto, inclinando il campo di gioco per aiutare i più avvantaggiati. Ciò implica che in un'epoca di crescente disuguaglianza del mercato del lavoro, è improbabile che gli Stati Uniti scorrano verso il basso lungo la Grande Curva Gatsby nei prossimi anni a meno che gli americani non attuino cambiamenti effettivi e riallineamenti nella politica pubblica che promuovano più fortemente il capitale umano del meno avvantaggiato (Corak, 2012).

Ciò che è accaduto agli Stati Uniti negli ultimi anni lo si nota considerando il tasso di crescita annuo del reddito reale per le famiglie in ogni quintile della distribuzione del reddito, notando che fino al 1970 tutti i quintili crescevano insieme, ma da quel momento il reddito è cresciuto di più per le famiglie in cima alle entrate della distribuzione e si è ridotto per quelli in fondo. L'1% delle

famiglie ha registrato un aumento del 278% nel loro reale reddito al netto delle imposte dal 1979 al 2007, mentre il 60% medio ha avuto un aumento inferiore al 40 per cento. Non si vedeva dai ruggenti anni '20 (Krueger, 2012). Gli Stati Uniti hanno avuto un forte aumento della disuguaglianza dal 1980. Infatti, alla vigilia della Grande Recessione, la disuguaglianza di reddito negli Stati Uniti era così netta come non lo era dai tempi di “The Great Gatsby” (Vandivier, 2013).

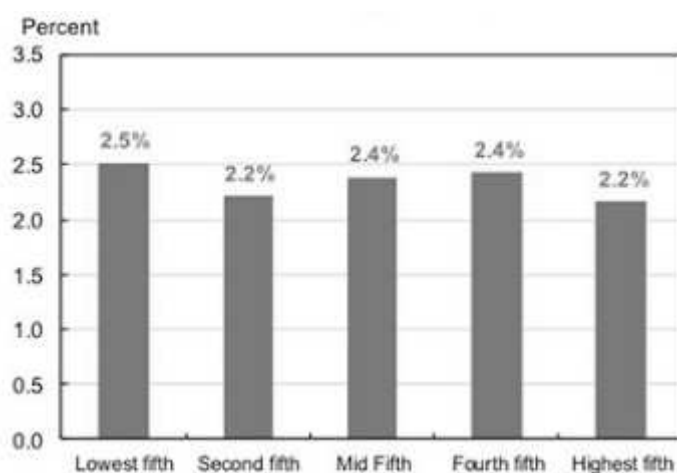
Vediamo ora nel dettaglio i fatti che si sono succeduti dai ruggenti anni '20.

Durante il Roaring la disuguaglianza era molto alta, con l'1% superiore che assorbiva quasi il 20% del reddito totale. Così è rimasto fino alla seconda guerra mondiale. Il controllo dei prezzi e dei salari e lo spirito patriottico del “ci siamo tutti insieme” durante la seconda guerra mondiale hanno causato la disuguaglianza. Dopo la seconda guerra mondiale, un patto sociale assicurava che i lavoratori ricevessero una parte equa dei guadagni della crescita economica. Ciò è stato rafforzato dai sindacati, dalla tassazione progressiva, da un salario minimo che ha aumentato nel valore, dalla legislazione contro la discriminazione e dall'ampliamento delle opportunità di istruzione. Questo patto sociale era buono per gli affari e buono per l'economia. È interessante notare che la compressione delle lacune di reddito causata dalla seconda guerra mondiale persistette negli anni '50, '60 e '70. Il patto sociale iniziò a logorarsi negli anni '80 e fu proprio a partire da quel momento che la disuguaglianza è aumentata in modo significativo negli Stati Uniti, con la quota di reddito che si è accumulata fino all'1% superiore,

salendo ad altezze viste per l'ultima volta durante i ruggenti anni '20. Per di più la compensazione del lavoro non è riuscita a tenere il passo con la crescita della produttività, e ciò ha toccato principalmente i lavoratori della classe media (Krueger, 2013).

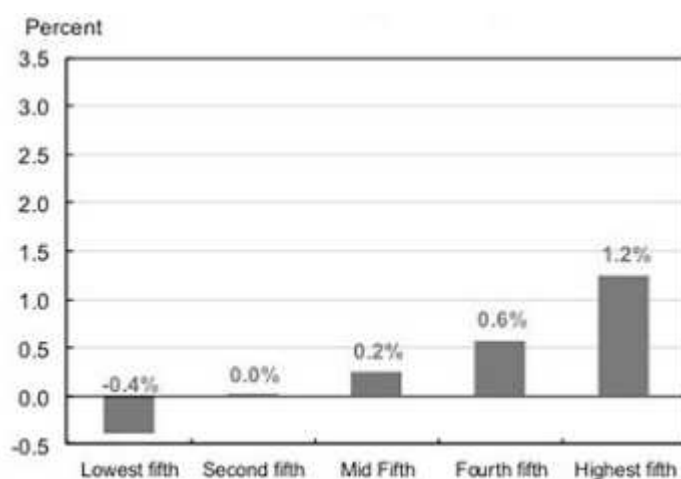
Le due figure che seguono mostrano la crescita del reddito annuo medio per le famiglie suddivise in base alla loro posizione nel quinto più povero, secondo quinto più povero e così via. Nella figura 3. si può notare la crescita del reddito per gruppi di famiglie avvenuta nel periodo post bellico fino al 1979 in America. Tutti i segmenti sono cresciuti insieme. Ma vediamo, grazie alla figura 4., che dal 1979 il vertice ha fatto meglio della metà - che è cresciuta a malapena da oltre trent'anni - e quelli in basso hanno fatto ancora peggio, con un calo del reddito reale.

Figura 3: crescita annuale del reddito delle famiglie 1947-1979



Fonte: Krueger, 2013

Figura 4: crescita annuale del reddito delle famiglie 1979-2011



Fonte: Krueger, 2013

Uno straordinario aumento dell'84% della crescita del reddito totale dal 1979 al 2011 è andato al primo 1% delle famiglie, e più del 100% dal 2000 al 2007 è andato al primo 1%. Queste tendenze sono guidate da una grande differenza nei salari, con una crescita salariale molto più rapida per i redditi più alti degli ultimi trent'anni, e salari che seguono a malapena l'inflazione o che restano indietro per tutti gli altri.

Ora le forze che hanno portato a questi cambiamenti non sono state uniche per gli Stati Uniti, ma in questo paese hanno avuto un effetto più drammatico (Krueger, 2013).

Gli Stati Uniti sono spesso visti come la “terra delle opportunità”, una società in cui le possibilità di successo di una persona dipendono poco dalla sua famiglia. Ma vi è una sostanziale variazione nella mobilità intergenerazionale in tutte le aree degli Stati Uniti. Gli Stati Uniti sono meglio descritti come una raccolta di società, alcune delle quali sono “terre di opportunità” con alti tassi di mobilità attraverso le generazioni e altre in cui pochi bambini sfuggono alla povertà. La mobilità intergenerazionale varia sostanzialmente tra le varie aree. Ad esempio, la probabilità che un bambino raggiunga il quintile più alto della distribuzione nazionale del reddito a partire da una famiglia nel quintile inferiore è del 4,4% a Charlotte, ma del 12,9% a San Jose. La variazione spaziale nella mobilità intergenerazionale è fortemente correlata a cinque fattori: demografia razziale, segregazione residenziale, disparità di reddito, qualità della scuola, capitale sociale e struttura familiare (Chetty, Hendren, Kline & Saez, 2014).

Se non ci saranno dei cambiamenti, in futuro ci aspetteremmo di vedere un aumento della persistenza del reddito tra le generazioni negli Stati Uniti. Sebbene non sapremo con certezza se, e in che misura, la mobilità del reddito tra le generazioni sia stata esacerbata dall'aumento della disuguaglianza negli Stati Uniti fino a quando i bambini di oggi non saranno cresciuti e avranno completato la loro carriera, possiamo usare la curva del Grande Gatsby per farne una previsione. Si prevede che l'IGE per gli Stati Uniti salirà da .47 a .56. In altre parole, si prevede che la persistenza dei vantaggi e degli svantaggi del reddito

trasferito dai genitori ai figli aumenterà di circa un quarto per la generazione successiva a seguito dell'aumento della disuguaglianza che gli Stati Uniti hanno visto negli ultimi 25 anni. “È difficile guardare queste cifre e non preoccuparsi che la crescente disuguaglianza sta mettendo a rischio la nostra tradizione di uguaglianza di opportunità. Le sorti dei propri genitori sembrano sempre più importanti nella società americana. I figli di genitori benestanti hanno già molto più accesso alle opportunità di successo rispetto ai bambini di famiglie povere, e questo sarà probabilmente sempre più il caso in futuro, a meno che non adottiamo misure per garantire che tutti i bambini abbiano accesso a un'istruzione di qualità, assistenza sanitaria, ambiente sicuro e altre opportunità che sono necessarie per avere una buona dose di successo economico.” (Krueger, 2012).

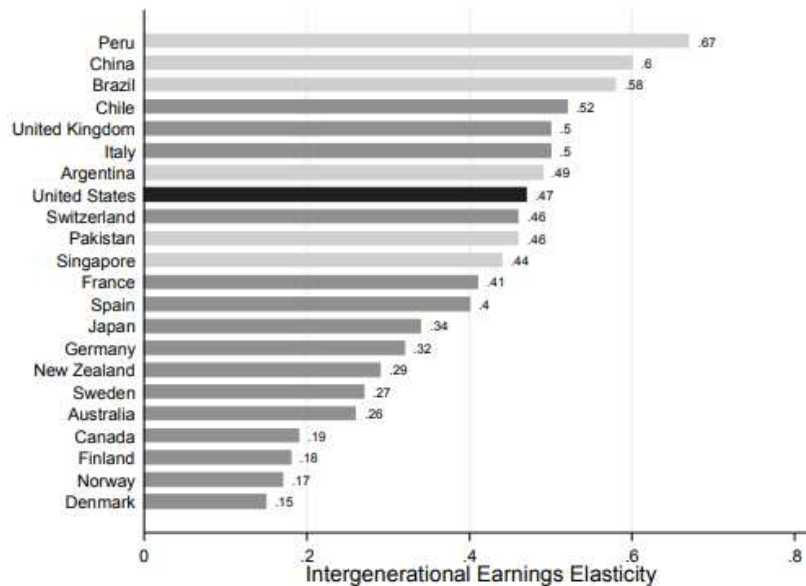
3.2 USA E IL MONDO

In termini molto generali, le ragioni delle differenze nell'elasticità intergenerazionale tra paesi hanno a che fare con i diversi equilibri tra l'influenza delle famiglie, il mercato del lavoro e la politica pubblica nel determinare le possibilità di vita dei bambini (Corak, 2013).

La figura 5. mostra un confronto tra 22 paesi utilizzando le stime di elasticità intergenerazionale. Esse vanno da meno del 0,2 in paesi come Danimarca, Norvegia e Finlandia ad un massimo di quasi 0,7 in Perù. Parte della variazione tra i paesi è dovuta al processo di sviluppo economico, con paesi a reddito più

basso che generalmente hanno una proporzione più elevata di disuguaglianza trasmessa tra le generazioni, mentre un'altra parte riguarda il fatto che alcune delle stime più alte hanno a che fare con l'esclusione di determinati gruppi nella piena partecipazione al mercato del lavoro e alla società, sia che si tratti di alcuni segmenti della popolazione aborigena in Perù, sia della popolazione rurale in Cina (Corak, 2016). Se limitiamo la nostra attenzione ai paesi ricchi vi è una considerevole variazione in quanto la mobilità intergenerazionale dei guadagni è bassa nei paesi con alte disuguaglianze come l'Italia, il Regno Unito e gli Stati Uniti, e molto più alta nei paesi nordici (Corak, 2013).

Figura 5: stime sull'elasticità intergenerazionale di 22 paesi



Fonte: Corak, 2016

Studiare questi paesi con l'utilizzo della curva del Grande Gatsby significa classificarli lungo due dimensioni (come abbiamo già visto nel primo capitolo). Muoversi orizzontalmente da sinistra a destra rappresenta un movimento da una bassa disuguaglianza a una disuguaglianza elevata: Finlandia, Svezia, Norvegia e Danimarca sono i paesi più eguali, mentre il Regno Unito e gli Stati Uniti sono i meno. Lo spostamento verticale dal basso verso l'alto rappresenta un movimento da una maggiore mobilità nello stato economico attraverso le generazioni a una minore mobilità economica. In paesi come la Finlandia, la Norvegia e la Danimarca, il legame tra lo stato economico dei genitori e quello dei figli una volta adulti è il più debole: meno di un quinto di qualsiasi vantaggio o svantaggio economico che un padre può aver avuto nel suo tempo è passato al proprio figlio in età adulta. In Italia, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, viene trasferito all'incirca il 50% di qualsiasi vantaggio o svantaggio. L'elasticità intergenerazionale del reddito per Danimarca, Finlandia e Norvegia è fluttuante in tutte le parti inferiori della distribuzione del reddito tra i genitori, e poi aumenta verso il vertice superiore: cioè, essere cresciuti da un padre a basso reddito, non conferisce svantaggio, ma essere cresciuti da un padre ad alto reddito conferisce un vantaggio. Quindi la mobilità relativamente meno ascendente dei meno avvantaggiati è una delle ragioni per cui la mobilità intergenerazionale è più bassa negli Stati Uniti che in altri paesi rispetto ai quali gli americani vengono spesso confrontati. Ma non è l'unica ragione. La mobilità intergenerazionale è anche

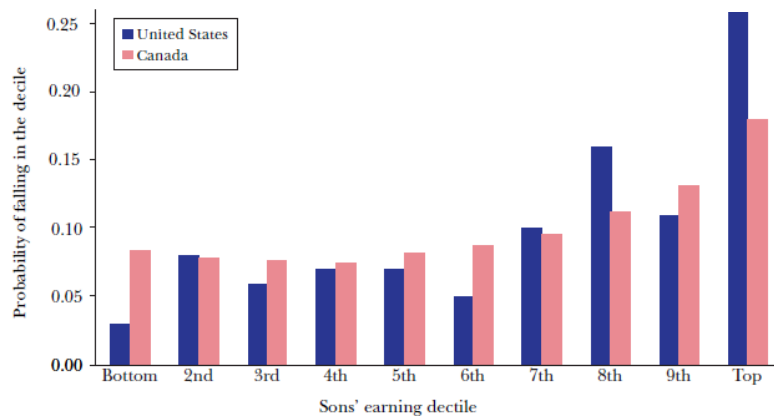
inferiore perché i figli dei genitori che guadagnano di più hanno maggiori probabilità di diventare a loro volta i maggiori percettori (Corak, 2013).

Questi studi internazionali sulla misura in cui lo stato economico è passato da una generazione all'altra sono importanti per almeno due ragioni. Primo, ogni studio di un particolare paese definisce una caratteristica importante della disuguaglianza di reddito di quel paese. In secondo luogo, i confronti della mobilità intergenerazionale tra i paesi possono fornire preziosi indizi su come lo stato di reddito viene trasmesso attraverso le generazioni e sul perché la forza di questa trasmissione intergenerazionale varia da un paese all'altro (Solon, 2002).

Un confronto che può essere sia possibile che particolarmente azzeccato è quello degli Stati Uniti con il Canada perché la natura della famiglia e la struttura dei mercati del lavoro sono sostanzialmente simili tra questi due paesi. L'elasticità dei guadagni intergenerazionali americani, a circa 0,5, è due volte più alta di quella canadese e questo ha poco a che fare con il grado di mobilità dei bambini cresciuti da famiglie in vaste aree della parte centrale della distribuzione. In effetti, un confronto tra le matrici di transizione del pieno decile rivela una buona dose di mobilità in entrambi i paesi, al punto che c'è poca relazione tra il background familiare e i risultati dei bambini. È agli estremi della distribuzione che i due paesi differiscono, come illustrato nelle Figure 6. e 7. Negli Stati Uniti, i figli cresciuti dai padri del decile superiore e inferiore hanno più probabilità di occupare la stessa posizione dei loro padri di quanto lo siano in Canada. Più della metà dei

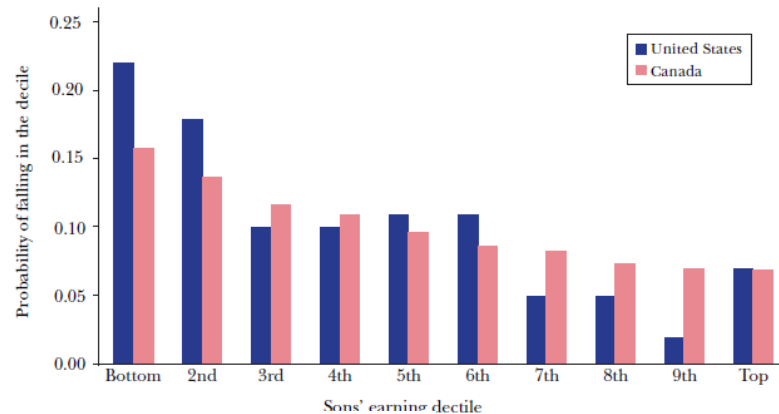
figli cresciuti da padri americani del decile maggiore non cadono oltre l'ottavo decile, e circa la metà di quelli cresciuti da padri del decile inferiore non supera il terzo decile. In Canada una percentuale molto più alta di figli del decile inferiore riescono a salire anche nella metà superiore della distribuzione dei guadagni (Corak, 2013).

Figura 6: decili dei figli nati dai padri del decile superiore



Fonte: Corak, 2013

Figura 7: decili dei figli nati da padri del decile inferiore



Fonte: Corak, 2013

Una maggiore disuguaglianza nella distribuzione dei redditi americani si rifletterà poi nelle disponibilità monetarie dei bambini una volta adulti. Vari studi hanno dimostrato che non solo le risorse monetarie, ma anche le risorse non monetarie, in particolare quelle associate al tempo che i genitori trascorrono con i loro figli, potrebbero essere meno arricchenti per i figli dei più svantaggiati negli Stati Uniti. La cura e il tempo dedicato ai bambini dipende anche dal modo in cui le famiglie si interfacciano con il mercato del lavoro e dalle cure alternative disponibili per i loro figli. Come suggerito, i mercati del lavoro sono più polarizzati negli Stati Uniti e ci sono diversi modelli di partecipazione alla forza lavoro nei due paesi. La partecipazione al mercato del lavoro è sia causa che effetto della disponibilità di soluzioni alternative per l'assistenza all'infanzia, quindi tali differenze si rispecchiano nelle difformità delle disposizioni di assistenza per i bambini. Oltre la metà di tutti i bambini fino a due anni sono curati esclusivamente dai loro genitori in Canada, rispetto a quattro su dieci negli Stati Uniti. Questa differenza probabilmente riflette il diverso congedo parentale e di maternità disponibile per le madri lavoratrici, che sono molto più generosi in Canada (Corak, 2016).

Attraverso uno studio di Acciari et al., 2019 è stato aggiunto un nuovo set di dati che ha permesso di sviluppare la prima indagine sistematica sulla mobilità intergenerazionale del reddito per l'economia italiana. Il punto di partenza è il database elettronico amministrativo sulle dichiarazioni dei redditi individuali

gestito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Da questa fonte di dati hanno estratto un campione di due coorti di italiani nati tra il 1942-1963 e il 1972-1983.

Su 100 bambini i cui genitori si trovano nel quintile più basso della distribuzione del reddito, solo dieci di loro raggiungeranno il 20% superiore una volta adulti. Al contrario, per ogni 100 bambini nati da genitori ad alto reddito, almeno 35 di loro rimangono nel quintile superiore della distribuzione del reddito da adulti.

I loro dati suggeriscono anche che la mobilità verso l'alto è più alta per i figli primogeniti tra fratelli. Inoltre è più elevata per i bambini che, una volta adulti, migrano verso altre regioni d'Italia. Pertanto, la mobilità geografica va di pari passo con la mobilità sociale. I risultati di tale studio contengono alcune buone notizie e alcune cattive notizie. Da un lato, dipingono un quadro un po' meno pessimista della mobilità intergenerazionale a livello nazionale rispetto a molti studi precedenti che tendono a rappresentare l'Italia come una società paralizzata. D'altra parte, rivelano una forte disuguaglianza nel grado di mobilità verso l'alto all'interno del paese: il nord sembra essere una terra di pari e abbondanti opportunità e il sud una terra dove i ranghi della società durano per generazioni. Migliorare la qualità della scuola e le opportunità del mercato del lavoro per i giovani potrebbe fare molto per generare maggiore mobilità verso l'alto attraverso le generazioni (Acciari, Polo & Violante, 2019).

CONCLUSIONI

Per concludere è quindi evidente che il problema della disuguaglianza è legato alla mobilità, ovvero disuguaglianze di reddito più elevate sarebbero meno preoccupanti se i percettori di basso reddito diventassero ad alto reddito a un certo punto della loro carriera, o se i figli di genitori a basso reddito avessero buone possibilità di farlo salendo la scala del reddito una volta adulti. In altre parole, se avessimo un alto grado di mobilità del reddito saremmo meno preoccupati del grado di disuguaglianza in ogni anno.

Quindi gli aumenti molto consistenti della disuguaglianza dei guadagni negli ultimi decenni suggerisce anche che è improbabile che la mobilità intergenerazionale aumenti. Per il futuro di conseguenza, possiamo aspettarci che l'elasticità intergenerazionale differisca tra i vari paesi per ragioni associate ai costi e ai ritorni dell'investimento nel capitale umano di un bambino, al modo in cui funziona il mercato del lavoro, alle disparità di reddito tra i genitori e all'agire della politica pubblica. Senza cambiamenti in questi fattori sottostanti, la trasmissione della disuguaglianza dalla generazione attuale a quella successiva rimarrà un film che viene riprodotto con la stessa sceneggiatura di quella vista dalle generazioni passate.

E' molto importante anche prendere provvedimenti per rafforzare la classe media e offrire maggiori opportunità a coloro che sono nati in circostanze meno fortunate. Per ricostruire l'economia da metà, il settore privato dovrà intensificare

e rinvigorire le norme e le istituzioni che hanno sostenuto la crescita inclusiva nel passato. Anche il governo ha un ruolo importante da svolgere, ma con severi vincoli di bilancio e limitata volontà politica, il governo può solo impostare le condizioni che permettano al settore privato di crescere e fornire più posti di lavoro e opportunità per le famiglie della classe media.

RINGRAZIAMENTI

Questo traguardo lo devo anche a tutti voi che siete qui presenti in questo giorno così importante per la mia vita e a chi non è potuto esserci.

Il grazie più grande va alla mia famiglia: mamma, papà, Lorenzo e i nonni. Vi ringrazio per avermi sempre dato tutto, dall'amore che sia esso esplicito o indiretto, all'opportunità di seguire i miei sogni. Vi voglio bene.

Grazie a Francesca, la persona che da otto anni mi è sempre vicina nel bene e nel male, che con il suo carattere così diverso dal mio ha sempre saputo darmi quel conforto che facevo fatica a trovare da sola.

Grazie alle mie amiche di una vita perché mi avete sempre capita, sostenuta e soprattutto siete sempre state il mio punto fermo.

Grazie a Cristiana e Florinda, la prima convivenza non si scorda mai perché per quanto possa essere stata difficile mi ha fatto legare a voi che siete sempre un sorriso garantito.

Grazie ad Elisabetta e Sara perché mi avete fatta crescere, siete state la mia casa e mi avete dato risate, consigli e tanto affetto.

Grazie ad Andrea perché mi sei sempre vicino, perché credi in me e mi dai ogni giorno la forza per farlo da sola.

Grazie al mio professore e relatore Massimo Tamberi perché attraverso le sue lezioni mi ha saputo trasmettere quella curiosità che mi ha portato a scrivere questa tesi.

BIBLIOGRAFIA

- Acciari, P., Polo, A., Violante, G. (2019). And yet, it moves: intergenerational mobility in Italy. Disponibile da: <https://voxeu.org>
- Chetty, R., Hendren, N., Kline, P., Saez, E. (2014). *Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States*. The quarterly journal of economics. Disponibile da: <https://academic.oup.com/qje>
- Corak, M. (2016). *How the Great Gatsby curve got its name*. Disponibile da: <https://mileskorak.files.wordpress.com>
- Corak, M. (2012). *How to slide down the “Great Gatsby curve”. Inequality, life chances, and public policy in the United States*. Disponibile da: <https://www.americanprogress.org>
- Corak, M. (2013). *Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility*. Journal of Economic Perspectives. Disponibile da: <https://www.aeaweb.org>
- Corak, M. (2016). *Inequality from generation to generation: the United States in comparison*. Disponibile da: <https://mileskorak.files.wordpress.com>
- Jerrim, J., Macmillan, L. (2015). *Income inequality, intergenerational mobility, and the Great Gatsby curve: is education the key?* Disponibile da: <https://doi.org/10.1093/sf/sov075>
- Krueger, A. B. (2019). *Economia rock. Il mercato, la crisi, il lavoro e la disuguaglianza sociale spiegati a chi ama la musica*. (P. Franzoni, R. Prencipe, trad.). Milano: Mondadori libri S.p.A.

- Krueger, A. B. (2012). *The rise and consequences of inequality in the United States*. Disponibile da: <https://obamawhitehouse.archives.gov>
- Putnam, R. D. (2015). *Our kids: the american dream in crisis*. New York: Simon & Schuster.
- Solon, G. (2002). *Cross-country differences in intergenerational earnings mobility*. *Journal of Economic Perspectives*. Disponibile da: <https://pubs.aeaweb.org>
- Vandivier, D. (2013). *What is the Great Gatsby curve?*. Disponibile da: <https://obamawhitehouse.archives.gov>
- Vandivier, D. (2013). *Rock and roll, economics, and rebuilding the middle class*. Disponibile da: <https://obamawhitehouse.archives.gov>