



MINISTERO DEL LAVORO
E DELLE POLITICHE SOCIALI
DIREZIONE GENERALE PER
L'INCLUSIONE E LE POLITICHE SOCIALI



Quaderni
DELLA RICERCA SOCIALE 21

IMMOBILITA' DIFFUSA

PERCHÉ LA MOBILITÀ INTERGENERAZIONALE È COSÌ BASSA IN ITALIA

Coordinatore scientifico:
Daniele Checchi
Università degli Studi di Milano

Indice

Gli Autori.....	4
Premessa (Raffaele Tangorra).....	6
Capitolo 1 – Non solo istruzione. Condizioni economiche dei genitori e successo dei figli nei paesi europei (M.Franzini e M.Raitano).....	8
1.1. Introduzione	8
1.2. La misurazione delle disuguaglianze intergenerazionali	9
1.3. I canali di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze: un inquadramento teorico	11
1.4. L'influenza del reddito della famiglia di origine: un breve esame critico della letteratura	15
1.5. Le informazioni intergenerazionali nell'indagine EU-SILC 2005	17
1.6. Gli effetti sui titoli di studio	19
1.7. Gli effetti sui livelli salariali	22
1.8. Conclusioni	28
Capitolo 2 – Mobilità intergenerazionale nell'istruzione in Italia (C.Fiorio e M.Leonardi).....	31
2.1. Introduzione	31
2.2. Fonti dei dati	33
2.3. Risultati empirici	33
2.4. Possibili spiegazioni	44
2.5. Conclusioni	51
Capitolo 3 - Scelte scolastiche e ambiente familiare (D.Checchi e S.Redaeli).....	55
3.1. Istruzione e mobilità sociale	55
3.2. Rappresentatività del campione di PISA 2006	56
3.3. Scelta della scuola secondaria	59
3.5. Grande assente di queste analisi è il reddito familiare	68
3.6. Reddito e scelta della secondaria	73
3.7. Reddito e determinanti delle competenze	75
3.8. Conclusioni	78
Appendice – Il problema del campionamento	79
Capitolo 4 - Ingresso precoce nel mercato del lavoro e drop-out scolastico (C.Fiorio e M.Leonardi)	85
4.1. Introduzione	85
4.2. Analisi dei dati a disposizione per la provincia di Milano	88
4.3. L'analisi empirica	92
4.4. Conclusioni	93
Capitolo 5 - Reperimento del lavoro e disuguaglianza sociale (G.Ballarino e M.Bratti).....	98
5.1. Introduzione e motivazioni	98
5.2. Letteratura e ipotesi	99
5.3. Il caso italiano e le analisi comparate	102
5.4. Dati, variabili e ipotesi	104
5.5. I modelli statistici	105
5.6. Risultati empirici	108
5.7. Conclusioni	113

Capitolo 6 - I fattori generazionali nell'accesso alla libera professione: risultati di un'indagine campionaria (U.Inzerillo, T.Jappelli, M.Padula).....	118
6.1. Premessa	118
6.2. Caratteristiche degli iscritti ad Inarcassa: percorso formativo e pratica professionale	119
6.3. Mobilità e accesso alla professione di ingegnere e architetto: merito e legami familiari	123
6.4. Caratteristiche degli studi professionali e le problematiche di crescita	129
6.5. Conclusioni	134
Appendice - La popolazione di riferimento	134
Capitolo 7 - I trasferimenti del controllo tra le imprese non quotate (M. Bianco e S. Giacomelli).....	138
7.1. Gli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane	138
7.2. I trasferimenti del controllo	142
7.3. Trasferimenti del controllo: determinanti (ed effetti)	143
7.4. Conclusioni	146
Capitolo 8 - La trasmissione intergenerazionale della ricchezza immobiliare e il ruolo delle imposte sulle successioni in Italia (T.Jappelli, M.Padula e G.Pica).....	149
8.1. Introduzione	149
8.2. Come si misurano i trasferimenti intergenerazionali?	150
8.3. L'Italia nel confronto internazionale	152
8.4. Caratteristiche dei trasferimenti, dei donatari e dei beneficiari	155
8.5. I trasferimenti intergenerazionali del patrimonio immobiliare	159
8.6. Il ruolo delle imposte sulle successioni	162
8.7. Conclusioni	168
Appendice: Come si misurano i trasferimenti intergenerazionali?	171
Capitolo 9 – La riforma Treu e la mobilità contrattuale in Italia. Un confronto tra coorti (I.Bison, E.Rettore e A.Schizzerotto).....	173
9.1 L'obiettivo dell'indagine.	173
9.2 I dati, le variabili e l'impianto metodologico, dell'indagine	176
9.3 La composizione per posizione contrattuale delle due coorti: un'analisi trasversale	178
9.4 Il confronto tra le carriere contrattuali delle due coorti: un'analisi longitudinale.	181
9.5 La durata della ricerca del primo impiego.	187
9.6 Qualche (cauta) conclusione.	188
Capitolo 10 – Le politiche per la mobilità intergenerazionale (D.Checchi).....	191
10.1 I fattori che limitano la mobilità intergenerazionale	191
10.2 Le politiche che favoriscono la mobilità intergenerazionale	194

Gli Autori

Gabriele Ballarino

Dipartimento di Studi del Lavoro e del Welfare, Università degli Studi di Milano (gabriele.ballarino@unimi.it)

Magda Bianco

Servizio Studi Banca d'Italia (magda.bianco@bancaditalia.it)

Ivano Bison

Dipartimento di Sociologia e ricerca sociale, Università degli Studi di Trento (ivano.bison@unitn.it)

Massimiliano Bratti

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche, Università degli Studi di Milano (massimiliano.bratti@unimi.it)

Daniele Checchi

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche, Università degli Studi di Milano (daniele.checchi@unimi.it)

Silvia Redaelli

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche, Università degli Studi di Milano (sredaelli@worldbank.org)

Carlo Fiorio

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche, Università degli Studi di Milano (carlo.fiorio@unimi.it)

Maurizio Franzini

Dipartimento di Economia Pubblica, Università degli Studi di Roma La Sapienza (maurizio.franzini@uniroma1.it)

Silvia Giacomelli

Servizio Studi Banca d'Italia (silvia.giacomelli@bancaditalia.it)

Ugo Inzerillo

Ufficio Studi e Ricerche, Inarcassa (u.inzerillo@inarcassa.it)

Tullio Jappelli

Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi Federico II di Napoli (tullio.jappelli@unina.it)

Marco Leonardi

Dipartimento di Studi del Lavoro e del Welfare, Università degli Studi di Milano (marco.leonardi@unimi.it)

Mario Padula

Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Venezia Ca' Foscari (mario.padula@unive.it)

Giovanni Pica

Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche, Università degli Studi di Salerno (gpica@unisa.it)

Michele Raitano

Dipartimento di Economia Pubblica, Università degli Studi di Roma La Sapienza (michele.raitano@uniroma1.it)

Enrico Rettore

Dipartimento di Scienze statistiche, Università degli Studi di Padova (enrico.rettore@unipd.it)

Antonio Schizzerotto

Dipartimento di Sociologia e ricerca sociale, Università degli Studi di Trento (antonio.schizzerotto@unitn.it)

Raffaele Tangorra

Direttore generale per l'inclusione e le politiche sociali, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (RTangorra@lavoro.gov.it)

Premessa*

Le politiche sociali nella storia del nostro paese raramente sono state in cima all'agenda politica dei governi che alla sua guida si sono succeduti. E' mancato un disegno razionale del sistema e ci sono voluti decenni perfino per darsi una legge quadro nazionale. In un contesto di partenza debole, l'adozione costituzionale di un modello federale ed il conseguente trasferimento delle competenze in materia al livello regionale ha ulteriormente contribuito alla frammentazione del quadro e al mancato conseguimento di uno schema organico di riferimento. La stessa rappresentazione della situazione sociale del paese – al di là di aspetti macro, quali il divario territoriale – è lungi dall'essere condivisa, complice anche la cronica mancanza di sistemi informativi capaci di evidenziare i bisogni e le risposte conseguenti.

In questo quadro, appare ovvia la necessità di dotare il *policy maker* di strumenti di lettura che ne guidino l'intervento, nella convinzione che anche nel campo delle politiche sociali, come avviene in altri terreni più strutturati, il disegno delle politiche possa fondarsi su solide basi scientifiche. E comunque nella consapevolezza che non solo le politiche di settore impattano sulla situazione sociale del paese, dovendosi pertanto ricercare con cura i diversi intrecci che conducono ad un determinato *status quo* e il complesso degli strumenti necessari a superarlo.

Nella riforma del bilancio dello Stato del 2007, riorganizzato per missioni istituzionali, significativamente fu assegnato all'allora Ministero della Solidarietà Sociale anche il compito della promozione della ricerca sociale. Quando nel corso di quell'anno ci si interrogò su come realizzare questo obiettivo istituzionale, le riflessioni su esposte rappresentarono il punto di partenza, il fine essendo quello di portare – attraverso l'accrescimento delle conoscenze – un piccolo ma necessario contributo al miglioramento della *infrastruttura* del nostro sistema di welfare. L'intenzione, inoltre, era anche quella di promuovere un dibattito pubblico sui diversi temi oggetto d'analisi, magari anche in una occasione annuale di confronto, provando a ridurre le distanze tra saperi – quello accademico, quello degli amministratori, quello degli operatori – che spesso parlano linguaggi diversi e comunicano tra loro meno di quanto dovrebbero. Con tali premesse e finalità, furono così avviati alcuni progetti di ricerca, che hanno trovato una loro prima dimensione di presentazione pubblica alle "Giornate della ricerca sociale", organizzate dal Ministero a Roma nel giugno del 2009. Tra le ricerche presentate, notevole interesse ha suscitato il progetto sulla mobilità intergenerazionale, curato da Daniele Checchi, cui va il ringraziamento dell'Amministrazione per la capacità di coordinare un gruppo che include alcuni tra i maggiori esperti nazionali sul tema. Il presente volume è il frutto del loro lavoro e l'occasione per renderne disponibili i contenuti ad un pubblico più vasto.

Perché occuparsi di mobilità tra le generazioni dal punto di vista delle politiche sociali? In generale, è un principio ampiamente condiviso che tutti debbano avere le stesse opportunità di partenza, che a nessuno debba cioè essere precluso il pieno realizzarsi delle proprie capacità sulla base del solo *background* di origine. Una bassa mobilità intergenerazionale non ha però solo immediate conseguenze dal punto di vista dell'equità, ma anche da quello dell'efficienza: se capacità e impegno personali non sono adeguatamente remunerati, l'allocazione di talenti non è ottimale e la crescita economica è inferiore a quella potenziale per una data

società. Ciò non implica che l'affetto e l'investimento dei genitori non debbano giocare un ruolo nel determinare il successo dei propri figli (in altri termini, un po' di "immobilità" è accettabile e perfino desiderabile). Quello che qui rileva è spezzare il ciclo che porta a trasmettere tra le generazioni una condizione di svantaggio, evitare che la povertà dei genitori sia la causa principale della povertà dei figli.

Come anche le ricerche presentate nel volume dimostrano, molteplici sono i canali attraverso cui questo ciclo può generarsi. Se il *background* familiare – qui misurato soprattutto dal titolo di studio, dal reddito, dall'occupazione e dalla ricchezza dei genitori – *eccessivamente* influenza decisioni quali quelle sul tipo di scuola da frequentare o sul titolo di studio da conseguire, influisce sul rendimento scolastico o sulla probabilità di abbandonare precocemente gli studi, determina le modalità di ingresso nel mercato del lavoro, allora la condizione di deprivazione dei genitori tenderà a riprodursi e a influenzare il futuro dei figli e a trasmettersi per generazioni. E' qui che lo spazio per l'intervento di *policy* deve essere riconosciuto. Gli autori propongono, in particolare nell'ultimo capitolo, alcune raccomandazioni, evidentemente frutto del loro lavoro e dei loro convincimenti e che non necessariamente impegnano l'Amministrazione che ha commissionato il progetto. Sono un punto di partenza per la discussione, ma più in generale evidenziano come l'infanzia e l'adolescenza debbano costituire sempre più un target per l'intervento, al di là del mero sostegno economico alle famiglie di origine in difficoltà. Sradicare la povertà nell'infanzia, povertà intesa come condizione multidimensionale di esclusione, non può che essere una priorità per l'azione di *policy*: una società che si prende cura dei suoi "cittadini in crescita" fin dalla più tenera età, supportandoli negli anni della formazione e aiutandoli a superare le barriere economiche – ma anche sociali e culturali – che derivano dalla loro condizione familiare, è socialmente più giusta e anche economicamente più efficiente.

Raffaele Tangorra
D.G. per l'inclusione e le
politiche sociali
Ministero del lavoro e delle
politiche sociali

* In questo quaderno si riproducono i contenuti, inclusa la premessa, del volume con lo stesso titolo distribuito nel circuito librario nella seconda metà del 2010.

1

Non solo istruzione.

Condizioni economiche dei genitori e successo dei figli nei paesi europei

di M.Franzini e M.Raitano

1.1. Introduzione

L'esistenza di una correlazione positiva tra redditi dei genitori e dei figli emerge con chiarezza, e ripetutamente, dai numerosi studi empirici che, in tempi recenti, sono stati dedicati alla persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze. Tale correlazione appare, però, di intensità molto variabile nei diversi paesi e ciò suggerisce una significativa influenza di elementi specifici, soprattutto di carattere istituzionale, sui processi di trasmissione delle disuguaglianze tra generazioni.

In realtà, la conoscenza di questi processi è ancora molto incompleta e ciò è dovuto, soprattutto, alla grande complessità delle questioni da affrontare per giungere a una spiegazione fondata solidamente. Lo scopo di questo lavoro è quello di dare un contributo alla comprensione di quei processi presentando, da un lato, uno schema teorico che può rivelarsi utile per una compiuta analisi dei fattori rilevanti nella trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze e, dall'altro, i risultati di un'analisi econometrica, riferita a 13 paesi europei, sull'influenza che le condizioni economiche dei genitori esercitano sui redditi da lavoro guadagnati dai figli, una volta raggiunta l'età adulta.

Sotto il primo aspetto, si sottolineerà come la trasmissione delle disuguaglianze sia un processo complesso che si sviluppa attraverso numerosi snodi nel ciclo individuale di vita ed è influenzato da fattori di natura assai diversa - genetici, economici, sociali e culturali- che peraltro possono interagire tra loro rendendo ancora più difficile il compito di stabilire l'influenza di ciascuno di essi. La nostra attenzione si concentrerà sui fattori economici e, in particolare, sul ruolo svolto dal reddito dei genitori (o da una sua misura indiretta - *proxy*), anche in considerazione della relativa facilità di attuazione, rispetto a questo fattore di persistenza delle disuguaglianze, di efficaci misure di *policy*. Nella letteratura economica l'influenza del reddito dei genitori viene spiegata facendo riferimento ai vincoli di liquidità, dovuti alle imperfezioni presenti nel mercato dei capitali, che rendono le scelte di investimento in capitale umano dipendenti dal reddito dei genitori. Quest'ultimo, infatti, potrebbe permettere di sottrarsi a quei vincoli e di assicurare ai figli un'accumulazione maggiore di capitale umano, che il mercato del lavoro non mancherà di premiare. Dunque, prevale la convinzione che l'istruzione sia il principale, se non l'unico, elemento da considerare nella spiegazione dell'influenza del reddito dei genitori. Tuttavia, soprattutto nella letteratura di carattere non economico,

vengono offerte numerose indicazioni sugli altri elementi e canali di probabile impatto del reddito. Nelle pagine che seguono, esamineremo queste indicazioni, soprattutto allo scopo di valutare quale sia il fondamento dell'idea che il reddito dei genitori ha un'influenza diretta, cioè non mediata dal livello di istruzione, sulle prospettive economiche dei figli.

L'analisi econometrica si collega strettamente a questo problema in quanto si propone di stimare, con riferimento a 13 paesi europei e sulla base dei micro-dati forniti dall'indagine EU-SILC del 2005, l'influenza del reddito dei padri su quello dei figli distinguendo tra l'effetto dovuto all'istruzione (legato al fatto che chi proviene da contesti più avvantaggiati consegue in media titoli di studi più elevati) e altri effetti (più diretti), che si manifestano anche a parità del titolo di studio conseguito dai figli. I risultati verranno valutati anche alla luce della loro capacità di indirizzare meglio la ricerca delle cause, soprattutto istituzionali, dell'apparente diversa incidenza, nei vari paesi, degli effetti complessivi del reddito e, in particolare, di quelli "diretti". Più in dettaglio, il lavoro si articola come segue: dopo aver descritto nel secondo paragrafo, in un'ottica comparativa, l'evidenza empirica sul grado di correlazione intergenerazionale dei redditi e dei titoli di studio, si identificano e si valutano i principali canali attraverso cui le disuguaglianze possono essere trasmesse da una generazione all'altra (paragrafo 3) e si descrivono limiti e risultati dei principali studi che hanno esaminato il legame fra redditi familiari e prospettive dei figli (paragrafo 4). Successivamente (paragrafi 5-7), si presenta l'analisi empirica originale sul legame fra le condizioni economiche della famiglia e gli esiti futuri dei figli, misurati in relazione sia ai titoli di studio conseguiti sia ai salari percepiti una volta in attività. Alcune riflessioni finali concludono il lavoro.

1.2. La misurazione delle disuguaglianze intergenerazionali

Negli studi sulla trasmissione intergenerazionale di vantaggi e svantaggi si distinguono l'approccio sociologico e quello economico. Il primo spiega la posizione sociale di un individuo in base alla classe di appartenenza – a sua volta ricondotta al tipo di occupazione svolta – e cerca di stabilire quanto siano simili gli status occupazionali di individui appartenenti a generazioni familiari successive¹. Il secondo, invece, definisce la posizione sociale mediante indicatori di reddito e/o ricchezza e si concentra prevalentemente sull'esame della trasmissione delle disuguaglianze di carattere economico fra genitori e figli.

Oltre che per le diverse caratteristiche delle variabili oggetto di studio – qualitative (raggruppamenti occupazionali) o quantitative (reddito o ricchezza) – i due approcci differiscono per gli strumenti di analisi utilizzati. Nella letteratura sociologica si fa ampio uso delle matrici di transizione degli status occupazionali di genitori e figli; in quella economica ci si concentra, invece, sull'esame di indicatori sintetici che riassumano il grado di persistenza dei differenziali di reddito o ricchezza fra generazioni familiari successive.

In base a quest'ultimo approccio la persistenza nei redditi è solitamente valutata mediante la stima di una relazione loglineare fra redditi di generazioni successive:

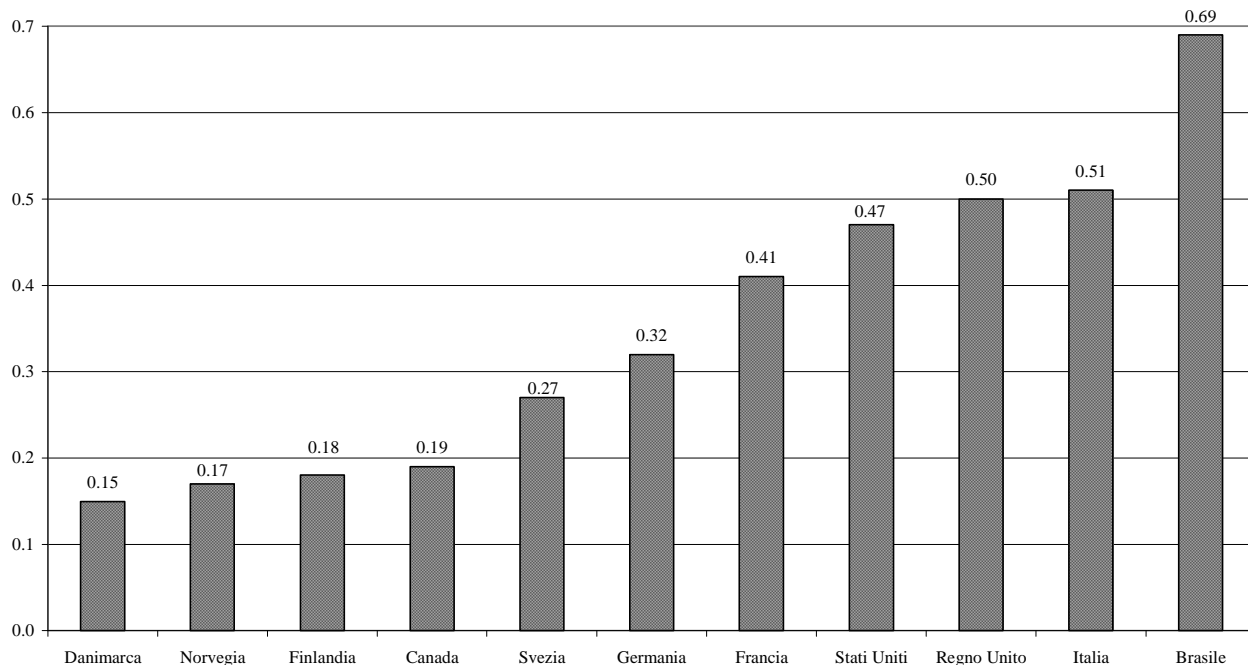
$$y_S = \alpha + \beta y_F + \varepsilon \quad (1)$$

dove y_S indica il logaritmo del reddito dei figli, y_F rappresenta il logaritmo del reddito dei genitori (solitamente quello del padre), α è il reddito medio della generazione dei figli, ε un disturbo non correlato e β , data la linearità della relazione ipotizzata, è l'elasticità intergenerazionale dei redditi. Pertanto il coefficiente β indica quanta parte del divario fra i genitori persiste all'interno della generazione dei figli. β è quindi un indicatore

¹ Nella letteratura sociologica si enfatizzano le diverse implicazioni in termini di reddito, prestigio e potere derivanti dallo status occupazionale (Ballarino, Cobalti, 2003). Ai fini dell'analisi della mobilità sociale (ovvero dei mutamenti dello status occupazionale fra genitori e prole) sono state proposte diverse classificazioni delle occupazioni; tuttavia, soprattutto nei lavori finalizzati a comparazioni internazionali (Breen, 2004), ci si basa quasi sempre sulla classificazione di Erikson, Goldthorpe (1992 e 2002) che identifica sette macro-gruppi occupazionali.

sintetico della persistenza media dei divari distributivi²; ad esempio un valore di $\beta = 0.5$ informa che in media il 50% della differenza dei redditi fra i genitori persiste fra i figli³.

Fig. 1: Elasticità intergenerazionali dei redditi stimate per alcuni paesi.
Fonte: elaborazioni da Corak (2006), Piraino (2007) e Mocetti (2007)



Numerosi problemi di natura metodologica oltre che la limitata disponibilità di dati adeguati, rendono piuttosto complessa la stima dell'elasticità intergenerazionale dei redditi e spesso impediscono significative comparazioni a livello internazionale (d'Addio, 2007; Corak, 2006; Solon, 2002; Franzini e Raitano, 2008; Bjorklund e Jannti, 1997). Tuttavia, gli studi più affidabili, dei quali Corak (2006)⁴ ci offre una rassegna, rilevano in tutti i paesi una correlazione positiva fra redditi dei genitori e dei figli; essi, però, mettono in evidenza anche un'ampia divergenza nelle *performances* dei vari paesi, in termini di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze dei redditi (figura 1). I paesi del Nord Europa ed il Canada sono caratterizzati da un grado di fluidità relativamente maggiore, mentre Stati Uniti (contrariamente alla visione dell'*American exceptionalism*, ovvero di "terra delle opportunità"), Regno Unito e Italia sono i paesi avanzati con la maggiore persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze⁵.

² L'indicatore dell'elasticità intergenerazionale β ha il difetto di essere "troppo sintetico"; esso segnala infatti unicamente il livello medio della trasmissione intergenerazionale (assumendo inoltre implicitamente una sottostante relazione lineare), senza informare sui processi in atto nei vari punti della distribuzione dei redditi. La questione è rilevante perché, ad esempio, ben diverse sarebbero ad esempio le implicazioni di *policy* qualora uno stesso coefficiente β fosse associato ad un'elevata mobilità in tutti i quintili tranne l'ultimo (ovvero ci fossero barriere d'entrata nella classe più ricca) piuttosto che ad una bassa mobilità di uscita dal primo quintile (ovvero una sorta di rilevante "trappola della povertà"). Per risolvere questo problema occorre un esame più dettagliato delle direzioni che segue la trasmissione dei vantaggi. La letteratura più recente (Jannti *et al.*, 2006) sta seguendo questa strada, ed ha iniziato ad affiancare al calcolo dell'elasticità intergenerazionale una serie di indicatori calcolati sulle matrici di transizione di genitori e figli fra i diversi percentili della distribuzione dei redditi.

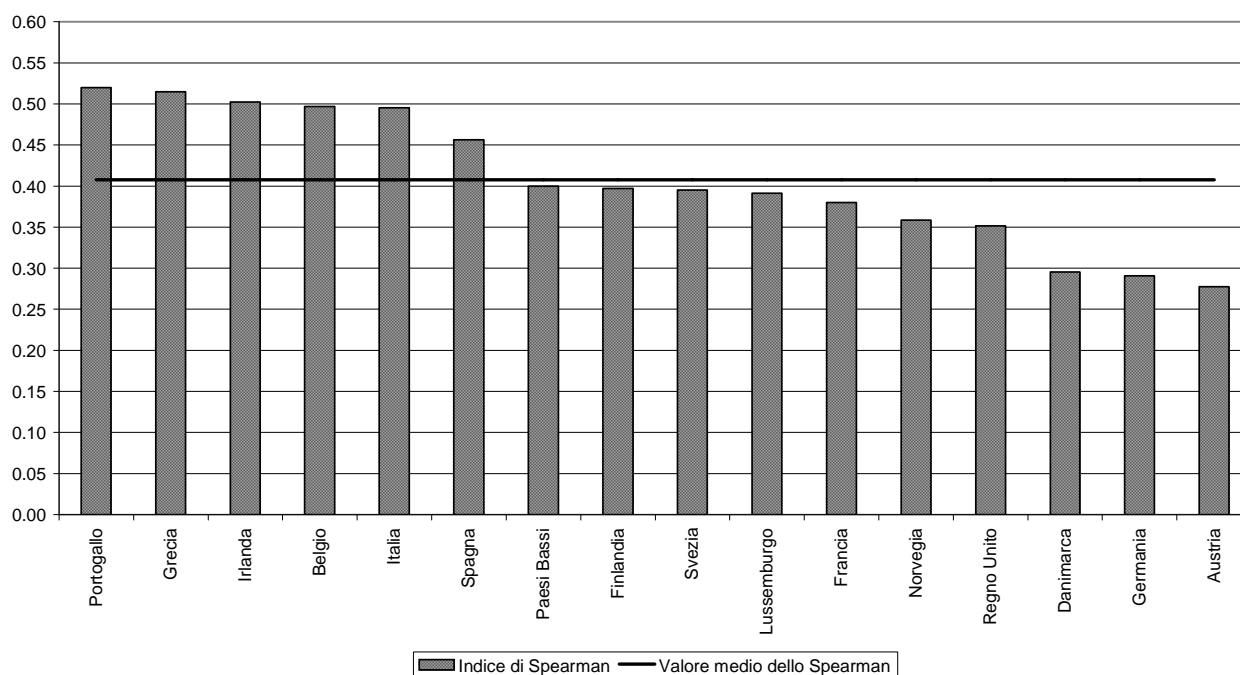
³ L'elasticità intergenerazionale β ha teoricamente valori illimitati; tuttavia, dato che una certa trasmissione positiva è sempre presente ma alcuni meccanismi tendono a comprimere i divari, empiricamente si rilevano sempre valori tali che $0 \leq \beta \leq 1$.

⁴ Stime dell'elasticità intergenerazionale dei redditi sono state condotte per l'Italia da Piraino (2007) e Mocetti (2007).

⁵ La limitatezza dei periodi per cui sono disponibili dati longitudinali e la diversa metodologia utilizzata negli studi sui singoli paesi non consente invece di desumere chiari trend dell'andamento dell'elasticità intergenerazionale.

Nella ricerca della cause di questo fenomeno, l'attenzione si sofferma soprattutto sull'istruzione (d'Addio, 2007; Corak, 2006). L'eventuale correlazione positiva tra i livelli di istruzione di genitori e figli, in presenza di rendimenti positivi dell'investimento in capitale umano, si tradurrebbe, infatti, in una correlazione dei rispettivi redditi.

Fig. 2: Indice di Spearman della correlazione fra il più elevato titolo di studio dei genitori e quello dei figli nei paesi di UE15; coorte dei figli nati nel periodo 1940-1979. Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005



In effetti, la correlazione dell'istruzione di genitori e dei rispettivi figli è ovunque positiva anche se la sua intensità è fortemente differenziata fra i vari paesi. Facendo uso dei microdati forniti dall'indagine EU-SILC, abbiamo calcolato che il livello della correlazione fra il titolo dei figli e quello dei loro genitori (considerando quello più alto nella coppia dei genitori), in media è pari a 0,40. Vi sono, però, ampie differenze tra i paesi europei (figura 2). Valori superiori al dato medio europeo si registrano in tutti i paesi dell'Europa meridionale (Portogallo, Grecia, Italia e Spagna), mentre l'indice di correlazione è inferiore al dato medio nei paesi continentali (Germania, Austria, Francia e Paesi Bassi), con l'eccezione del Belgio, nel Regno Unito e nel Nord Europa (Finlandia, Svezia, Norvegia e Danimarca)⁶. Tuttavia, prima di considerare soddisfacente una spiegazione basata esclusivamente o principalmente sul ruolo dell'istruzione è necessario un esame più approfondito dei vari fattori potenzialmente rilevanti.

1.3. I canali di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze: un inquadramento teorico

La trasmissione delle disuguaglianze fra generazioni successive avviene mediante un processo complesso che si snoda in diverse fasi della vita degli individui – non in un unico punto del tempo – ed attraverso

⁶ Per quanto riguarda gli Stati Uniti, Haveman e Smeeding (2006) sottolineano l'enorme divario nelle opportunità di accesso nelle migliori università americane nelle quali i 3/4 degli iscritti provengono da famiglie posizionate nel quartile più ricco della distribuzione dei redditi

numerosi canali, che agiscono spesso in interazione fra loro. Seguendo vari spunti presenti nella letteratura (Meade, 1973; d'Addio, 2007; Bowles e Gintis, 2002), si possono individuare quattro principali canali di trasmissione, all'interno dei quali agiscono molteplici meccanismi di propagazione:

1. Il canale genetico: relativo al modo in cui alcuni tratti (abilità cognitive e non cognitive) dai quali dipendono le prospettive socio-economiche individuali sono trasmessi per via ereditaria dai genitori ai figli.
2. Il canale economico: relativo all'impatto diretto che reddito e ricchezza familiare hanno sulle scelte di istruzione, sulle opportunità e gli esiti lavorativi dei figli.
3. Il canale culturale/familiare: relativo al modo in cui l'ambiente familiare condiziona scelte, preferenze e comportamenti dei figli e, di conseguenza, le loro future probabilità di successo.
4. Il canale sociale: relativo al modo in cui le abilità, le preferenze e le stesse opportunità di scelta degli individui sono influenzate dal contesto sociale (*social network*) in cui gli individui si trovano a crescere.

Questi canali operano in diverse fasi della vita (il genetico alla nascita, gli altri, con differente intensità e diversi meccanismi, nelle varie fasi della carriera scolastica e lavorativa), e, d'altro canto, possono interagire tra loro creando numerosi feedback positivi o negativi in grado di condizionare significativamente le prospettive future. Ad esempio, un ambiente familiare e sociale culturalmente depresso può amplificare il ruolo dei vincoli di liquidità, come fattore di riduzione della probabilità di proseguimento negli studi.

Quindi, dall'azione ed interazione dei meccanismi impliciti nei quattro canali sopra identificati possono largamente dipendere le prospettive socio-economiche degli individui ed in particolare il loro livello di istruzione, il tipo di occupazione e, più in generale, il tenore di vita.

A conferma del fatto che si tratta di un processo complesso, attivato da molteplici elementi, la trasmissione intergenerazionale dello status socio-economico, come confermato dalle analisi empiriche presentate nei paragrafi successivi, non sembra esaurirsi ad un determinato punto del tempo; in particolare, i canali economici, familiari e sociali continuano ad operare dopo il completamento degli studi, condizionando sia l'accesso sul mercato del lavoro (specie se i meccanismi di ingresso dipendono da relazioni informali)⁷, sia le successive prospettive di carriera.

Da questo punto di vista la letteratura sociologica è molto chiara nel sottolineare come la trasmissione intergenerazionale dia origine ad un processo di lungo termine e con molteplici snodi; Schizzerotto (2002), ad esempio, considera come salienti le scelte scolastiche, la ricerca dell'impiego, il tipo di lavoro ottenuto, le prospettive di stabilità e crescita della carriera individuale e le stesse scelte sulla formazione della famiglia e sull'area in cui risiedere.

La letteratura economica di carattere teorico si concentra invece su alcuni specifici meccanismi di trasmissione, in primo luogo, sul ruolo dei vincoli di reddito e di liquidità nelle scelte di investimento in capitale umano (Becker e Tomes, 1979 e 1986; Grawe e Mulligan, 2002). Raramente⁸ si dà un peso rilevante a tutti i canali in questione, sottolineando che le disuguaglianze intergenerazionali dei redditi vengono, nei fatti, a dipendere da una molteplicità di fattori di trasmissione. In particolare va ricordato come Meade (1973), uno dei primi economisti ad occuparsi di mobilità sociale, affermasse esplicitamente che anche in un mondo di concorrenza perfetta le scelte e gli *outcomes* individuali verrebbero a dipendere in misura ben più rilevante (ed in modo deterministico) dall'origine familiare piuttosto che (in modo stocastico) dalla fortuna (a tale proposito Meade distingue fra *destino/fortune* e *fortuna/luck*).

⁷ A tale proposito si pensi alla sgradevole prassi seguita da molte imprese private di domandare l'occupazione dei genitori durante i colloqui di assunzione (prassi che, come si discuterà successivamente, potrebbe discendere dall'idea che una serie di tratti individuali, relativi alla personalità e al carattere, positivamente valutati dalle aziende siano legati al background sociale di origine).

⁸ Cfr. Meade, 1973 e la letteratura più recente, spesso multidisciplinare e a carattere empirico, raccolta nei lavori collettanei curati da Bowles, Gintis, Osborne Groves (2005); Corak (2004), Morgan, Grusky e Fields (2006).

In breve, sono molti i meccanismi, collegati ai quattro canali di trasmissione indicati in precedenza, che possono determinare le future prospettive socio-economiche degli individui, condizionando in primo luogo le scelte di istruzione dalle quali dipendono, anche se in modo non esclusivo, occupazione e salario attesi. La letteratura più recente, pur consapevole delle enormi difficoltà che incontra il tentativo di identificare i meccanismi che collegano esiti individuali e canali di trasmissione, cerca di stimare l'importanza relativa di tali meccanismi nella spiegazione delle prospettive di vita individuali (Bowles e Gintis, 2002; Jencks e Tach 2006; Dardanoni, Forcina e Modica, 2007; Osborne e Groves, 2005; Mayer, 2002; Jenkins e Siedler, 2007a). Analizziamo, pertanto, un po' più nel dettaglio i singoli canali identificati in precedenza.

Per quanto riguarda il canale genetico⁹ la letteratura sulla mobilità sociale si focalizza prevalentemente sulla trasmissione delle abilità cognitive (stimate generalmente attraverso il quoziente intellettivo, IQ). L'inevitabile interazione fra dotazione genetica (*nature*) e impatto dell'ambiente circostante (*nurture*) rende tuttavia molto difficile isolare l'effetto delle abilità trasmesse per via biologica (Carneiro e Heckman, 2003)¹⁰. Va, d'altronde, rilevato come gli studi di genetica non abbiano dimostrato scientificamente l'esistenza di una relazione certa - che agisce per via ereditaria - fra abilità (cognitive e non) di genitori e figli. Come ricorda Ballarino (2007), "le spiegazioni basate sull'ereditarietà genetica dell'intelligenza non hanno mai superato la prova della verifica empirica; non è certa neppure l'esistenza di qualcosa come l'intelligenza, per non dirne la misurabilità, e anche le misurazioni più accurate del quoziente intellettivo mostrano che esso può spiegare solo una piccola parte della variazione del successo scolastico" (2007, 243)

L'esistenza di un legame causale fra condizioni economiche (salari, redditi familiari, ricchezza) della famiglia di origine e prospettive future dei figli è spiegata principalmente da due teorie:

1. La teoria dell'investimento familiare (di stampo economico, legata principalmente ai contributi di Becker e Tomes (1979; 1986).
2. La teoria del "buon genitore", legata soprattutto a studi di psicologia comportamentale e a sua volta differenziabile in due versioni legate a "stress parentale" e "modelli di ruolo".

La teoria dell'investimento familiare ritiene che l'associazione fra reddito e prospettive sia il risultato congiunto delle dotazioni (genetiche, culturali, di preferenze, valori) che i genitori trasferiscono ai figli e delle risorse (in termini di tempo e denaro per acquisto di libri, buona alimentazione e cure mediche, pagamento di rette scolastiche, scelta di risiedere in aree con "migliori" *social network* o di iscrivere i figli in scuole migliori per usufruire di più rilevanti *peer effects*) che essi investono nello sviluppo socio-cognitivo della prole. In presenza di mercati dei capitali imperfetti, la disponibilità di risorse, a parità di preferenze, dipende dal reddito e dalla ricchezza familiare (e spesso anche le preferenze sono influenzate dallo status socio-economico, attraverso complessi effetti network), comportando quindi uno svantaggio comparato per chi proviene da un background meno favorevole.

In particolare, nei modelli economici la persistenza intergenerazionale viene di solito spiegata facendo riferimento alle imperfezioni nel mercato dei capitali e ai vincoli di liquidità che rendono la ricchezza e il reddito decisivi per finanziare l'investimento in capitale umano (che comporta i costi diretti dell'istruzione e quelli connessi al mancato conseguimento dei salari durante il periodo di studio), dal quale dipende la possibilità di accedere, in futuro, a redditi da lavoro più elevati. Tali modelli tendono dunque a concentrarsi sull'influenza che le condizioni economiche della famiglia di origine hanno sul proseguimento degli studi. L'ipotesi di base è che l'istruzione sia il principale vettore del processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze. Tale ipotesi implica anche che i condizionamenti legati allo status della famiglia di origine si esauriscono, praticamente, con il completamento degli studi.

⁹ In un'ottica normativa, alcuni autori (Jencks e Tach, 2006) reputano equi dal punto di vista delle opportunità solamente i vantaggi derivanti dalla trasmissione del patrimonio genetico.

¹⁰ In letteratura si cerca di inferire il peso della trasmissione genetica confrontando gli esiti di coppie di gemelli omozigoti con quelle di semplici fratelli (Bowles e Gintis, 2002). Appare tuttavia lecito domandarsi quanto esiti simili nella vita dei gemelli monozigoti (ad esempio scelte di istruzione, matrimonio, residenza) siano effettivamente determinate da affinità genetiche piuttosto che da una serie di condizionamenti psicologico, sociali che porta loro a ritardare il più possibile il momento del distacco.

In realtà, provenire da una famiglia abbiente amplia sicuramente il menù di scelta degli individui, anche al di là dell'ambito dell'istruzione. Ad esempio, possono risentirne i costi opportunità e i costi diretti relativi alla salute e alla stessa offerta di lavoro. In linea con quanto suggerito dai modelli di *search* e *matching*, i più abbienti potrebbero prolungare la ricerca finché non viene offerto loro il lavoro corrispondente alle aspirazioni; allo stesso tempo, con mercati dei capitali imperfetti, chi proviene da famiglie più abbienti avrebbe un vantaggio comparato nell'avvio di attività autonome; o ancora, la disponibilità economica potrebbe consentire di accedere a servizi privati che generano ricadute positive sulla crescita dei bambini, qualora il welfare state non dovesse offrirli (in primo luogo gli asili nido e le scuole primarie).

La teoria del "buon genitore" assume, invece, che il basso reddito familiare riduca la probabilità di essere "bravi" genitori e, per questa via, danneggi i figli. Nella versione dello "stress parentale" di questa teoria, si sottolinea che il basso reddito crea stress nei genitori e ciò riduce la loro capacità di aiutare i figli nelle loro scelte fondamentali, con conseguenze negative per il loro equilibrio psicocomportamentale. Nel "modello di ruolo" si enfatizza, invece, l'imitazione da parte dei figli dei comportamenti dei genitori e, collegando (forse in modo criticabile) reddito e comportamenti virtuosi, si conclude che i figli dei genitori meno abbienti adotteranno valori e comportamenti meno favorevoli per il successo futuro e per ottenere remunerazioni elevate nel mercato del lavoro.

Il reddito della famiglia di provenienza può avere anche un effetto indiretto molto consistente qualora esso si associ a modelli culturali/familiari favorevoli all'ampliamento delle *chances* future della prole: un miglior status socio-economico è spesso *proxy* di comportamenti familiari che facilitano lo sviluppo, da parte dei figli, di qualità che accrescono le loro prospettive di successo¹¹.

All'interno del canale familiare si individuano numerosi meccanismi in grado di influenzare gli esiti futuri, ad esempio: la presenza di un ambiente culturale che attribuisce un forte valore non monetario al proseguimento degli studi e perciò lo incentiva; una miglior conoscenza delle cure e delle informazioni di cui ha bisogno un figlio in età scolastica (genitori più istruiti avrebbero quindi una vantaggiosa asimmetria informativa) e, più in generale, un ambiente che stimola la formazione di preferenze, attitudini, stili di vita e tratti comportamentali e caratteriali fortemente remunerativi sul mercato del lavoro¹².

All'interno del canale culturale, la letteratura più recente (Bowles e Gintis, 2002; Osborne e Groves, 2005; Goldthorpe e Jackson, 2008) sottolinea l'impatto che i modelli familiari possono avere sullo sviluppo di tratti caratteriali non di tipo cognitivo. Si tratta delle cosiddette *soft skills*, ovvero di elementi che incidono sulle capacità relazionali, quali l'atteggiamento rispetto al rischio, l'estroversione, la disponibilità al lavoro di gruppo, il senso di disciplina o di leadership. In tali *soft skills* possono rientrare anche fattori che si trasmettono per via genetica, come l'altezza, il peso e l'apparenza, che sembrano svolgere un ruolo non secondario nella spiegazione del successo sul mercato del lavoro. In particolare, Goldthorpe e Jackson (2008) sottolineano come nelle società post-industriali contemporanee, i datori di lavoro (specie nel settore dei servizi) tendano a dare, nei processi di selezione del personale e nel decidere le successive carriere, meno importanza alle capacità cognitive e tecniche certificate nei titoli di studio a vantaggio delle *soft skills*, dalle quali, in particolare, sembra dipendere una quota sempre maggiore del salario.

Il canale sociale si focalizza, invece, sugli effetti che le persone con le quali si intrattengono relazioni possono avere, attraverso vari meccanismi, su preferenze, scelte e opportunità degli individui. L'ottica si sposta, quindi, dalla famiglia all'area di residenza e al gruppo sociale (forse anche all'etnia) di appartenenza. In tale canale rientrano, ad esempio: ogni forma di *peer effect* (l'influenza delle persone con cui si condividono

¹¹ Oltre che in modo diretto (con donazioni ed eredità), la trasmissione della ricchezza può avvenire anche in modo indiretto, attraverso l'effetto indotto che una maggior ricchezza familiare sembra avere sulla propensione al risparmio dei figli (d'Addio, 2007).

¹² Un'ampia letteratura esamina come la composizione familiare, il numero e l'ordine dei figli possa influenzare il loro sviluppo (anche se, al solito, è sempre difficile distinguere relazioni di causalità da semplici correlazioni spurie). Alcune analisi (si veda l'ampia rassegna contenuta in d'Addio, 2007) mostrano, ad esempio, che crescere in famiglie monoparentali incrementa il rischio di essere sotto la soglia di povertà da adulti; altri ancora notano come in famiglie numerose decresca l'attenzione dei genitori verso la carriera scolastica dei figli, con effetti negativi sulla probabilità di successo futuro. Si nota anche che in queste situazioni il primogenito sarebbe relativamente avvantaggiato..

le esperienze di vita), l'abitudine a unirsi con partner con lo stesso background socio-culturale¹³ e l'influenza dei canali informali sulla ricerca del posto di lavoro e sull'evoluzione della carriera.

I quattro canali identificati in questo paragrafo contribuiscono a spiegare, anche attraverso le loro interazioni, i meccanismi di trasmissione della disuguaglianza intergenerazionale. Nel seguito del lavoro ci concentreremo, però, su uno specifico canale: quello economico. In particolare esamineremo come le condizioni economiche della famiglia di origine incidano sulle prospettive socio-economiche dei figli. Come ricordano Jenkins e Siedler (2007a), la questione è molto rilevante sotto il profilo della *policy* visto che i governi possono facilmente modificare il reddito dei genitori. Non altrettanto può dirsi a proposito degli altri canali di trasmissione, rispetto ai quali le possibilità di intervento sono assai più limitate e, comunque, molto più difficilmente realizzabili.

1.4. L'influenza del reddito della famiglia di origine: un breve esame critico della letteratura

Provare empiricamente l'esistenza di una relazione causale fra reddito da giovani e prospettive di vita successive, anziché di una semplice correlazione (eventualmente spuria), è un esercizio molto complesso. Si tratta, infatti, di depurare l'analisi dall'influenza che altri fattori (osservabili o non osservabili) possono esercitare su entrambi i lati della relazione. Come si è già visto, il reddito goduto dalla famiglia nella fase iniziale dell'esistenza non è l'unica determinante dei risultati futuri. Altri fattori di background sono rilevanti. Alcuni di essi sono osservabili (come il titolo di studio dei genitori o la loro occupazione) mentre altri non lo sono o lo sono soltanto in modo indiretto, come le abilità, le motivazioni, i gusti, le preferenze e i comportamenti.

Due studi molto dettagliati (Mayer, 2002; Jenkins e Siedler, 2007a) esaminano i principali risultati raggiunti nella stima dell'impatto che le condizioni di vita sperimentate in gioventù hanno sulle prospettive future, quando si tenga conto anche di altri possibili effetti di background.

Gli studi in materia si differenziano tra loro innanzitutto per il tipo di variabile utilizzata per rilevare il tenore di vita da giovani: il reddito (utilizzabile quando si dispone di dati longitudinali) o sue *proxies* di carattere qualitativo ordinabili (variabili che stabiliscono, ad esempio, se si vive sotto la soglia di povertà, se si incorre in problemi finanziari, se si ricevono trasferimenti *means tested*). La differenziazione riguarda anche il tipo di risultato o di caratteristica preso in considerazione: le abilità cognitive, le performance scolastiche, i problemi comportamentali, lo stato di salute o i salari guadagnati.

Dalla letteratura emerge il risultato generale secondo cui, anche tenendo conto delle altre variabili di background, chi proviene da famiglie meno abbienti soffre di uno svantaggio relativo sotto molteplici aspetti: il suo peso alla nascita è minore, il suo rischio di mortalità infantile è maggiore e maggiori sono i suoi problemi comportamentali, la sua performance scolastica e lavorativa è peggiore e, in generale, è peggiore il suo stato di salute. Tutti questi elementi sono associati negativamente alle prospettive di guadagno da adulti e possono quindi contribuire a spiegare l'intensità della correlazione intergenerazionale dei redditi presentata nel paragrafo 2.

In particolare, Mayer (2002) passa in rassegna gli studi (riguardanti nella loro quasi totalità Stati Uniti, Regno Unito e Canada) che – controllando per gli altri fattori di background – hanno stimato gli effetti causali del reddito (non di sue *proxies*)¹⁴. Tali studi hanno considerato sei dimensioni di *outcome*: sviluppo cognitivo, salute, sviluppo socio-emotivo e comportamentale, livello di istruzione, salari e, per le donne, probabilità di

¹³ A tale proposito, Gabriele e Raitano (2008) rilevano che in tutti i paesi Europei la correlazione dei titoli di studio fra i coniugi è positiva e molto elevata (il valore dell'indice è in media pari a 0,6).

¹⁴ Considerando una variabile di background quantitativa Mayer (2002) confronta i risultati dei vari studi mediante le elasticità stimate del reddito sugli esiti dei figli (si noti che la quasi totalità degli studi assume nelle stime una relazione lineare) trovando che in media un 10% di aumento del reddito comporta una riduzione nella misura del 2% per l'esito sfavorevole.

diventare madri *single*. Gli effetti del reddito appaiono diversi a seconda dell'*outcome* considerato (Mayer, 2002): quelli più rilevanti si manifestano relativamente ai test sulle abilità cognitive e ai livelli di istruzione. La spiegazione può trovarsi proprio nei vincoli di liquidità dovuti ai fallimenti del mercato del credito, più volte ricordati.

Altri studi, relativi soprattutto agli USA, analizzano esplicitamente la persistenza dello status di povertà in due generazioni successive e mostrano come vi sia, al riguardo, una forte associazione fra genitori e figli, anche qualora si includano numerose variabili di controllo. Lo snodo cruciale di tale trasmissione sembra riguardare le possibilità di istruzione (Blanden e Gregg, 2004; Haveman e Wolfe, 1995; Corak, Lipps e Zhao, 2004, per il Canada).

Più in generale, da questa letteratura emerge la conclusione che, se si prendono in considerazione le altre variabili di background, l'associazione tra reddito familiare in gioventù (o sue variabili *proxy*) e le prospettive dei figli diviene più debole, ma non scompare. Tuttavia, a causa dell'inevitabile presenza di variabili non osservate, non può essere stabilita con certezza l'esistenza di una relazione causale. Infatti, il legame fra reddito familiare e *outcomes* dei figli potrebbe dipendere dall'influenza di altre variabili – oltre quelle di cui si è tenuto conto – che non sono osservabili e che possono agire su entrambi i lati della relazione: un esempio è rappresentato dalle abilità trasmesse per via genetica. Inoltre, possono essere significativi i fattori legati all'ambiente in cui si vive, che possono manifestarsi in vari modi, anche plasmando le preferenze individuali (i cosiddetti *neighbourhood effects*; Durlauf, 2004)¹⁵.

Come scrivono, opportunamente, Jenkins e Siedler "*in industrialised countries growing up poor is negatively correlated with later-life chances, and this relationship appears not to be wholly explained by other factors that are themselves correlated with childhood poverty*" (2007a, 7).

Dunque, in base a questi studi l'associazione tra reddito familiare e *outcomes* non è interamente spiegata dall'inserimento di altre variabili di background osservabili. D'altro canto, anche se il reddito familiare ha un effetto modesto su ogni singolo *outcome*, il suo effetto cumulato può essere molto significativo e tale da condizionare in modo decisivo le future *chance* dei figli.

Altri studi si concentrano su aspetti più specifici della relazione. Ad esempio, si cerca di stabilire quale sia l'importanza della fase in cui si sperimentano difficoltà economiche, quanto conti il tipo di reddito ed il suo livello relativo rispetto a una collettività di riferimento. Si cerca anche di verificare se vi siano effetti non lineari nella relazione osservata.

Riguardo al primo aspetto – l'importanza del momento in cui si osserva il basso reddito familiare (e/o la povertà) – una questione rilevante è se sul peggioramento delle prospettive future influisca di più la durata dello stato di difficoltà economica o, piuttosto, la fase della vita in cui tale stato si manifesta. Su questo problema non si è formato un punto di vista unanime. In particolare, in alcuni lavori - Duncan *et al.* (1998) e gli studi raccolti in Duncan, Brooks e Gunn (1997) - si sottolinea come sia decisivo il *timing* della povertà, in base all'argomento che le difficoltà economiche sperimentate durante l'infanzia (da 0 a 5 anni) hanno effetti particolarmente gravi sulle prospettive future, in quanto impediscono un adeguato sviluppo cognitivo.

Mayer (2002) rileva, inoltre, che non vi è nella letteratura una dimostrazione convincente dell'importanza del reddito relativo. In altri termini, non è chiaro se conti di più la posizione economica in relazione al contesto di riferimento oppure il reddito assoluto. Quindi, non si può neanche dire se, dato il reddito assoluto, vivere in un contesto di individui abbienti sia di per sé negativo (come potrebbe accadere per effetto della percezione di esclusione sociale e di inadeguatezza sullo sviluppo delle *soft skills*) o positivo (come accadrebbe se si sfruttassero le esternalità positive, anche in termini di formazione delle preferenze e di diffusione delle informazioni, consentite dai *peer effects*).

¹⁵ Per cercare di inferire "puri effetti causali" che eliminino la distorsione delle variabili non osservabili nella stima del legame fra status economico familiare e prospettive future, la metodologia econometrica solitamente si basa su tecniche di variabili strumentali (ma è molto complesso ricavare in quest'ambito buoni strumenti – che siano cioè correlati con l'esplicativa senza esserlo con la dipendente) o su studi condotti su coppie di gemelli o sul confronto fra figli naturali ed adottati, al fine di controllare per il trasferimento di abilità non osservabili (Jenkins e Siedler, 2007a).

Ci si chiede, poi, se il tipo di reddito percepito dai genitori condizioni gli *outcomes* dei figli, dal momento che le osservate associazioni sembrano indebolirsi sensibilmente (e forse, almeno oltre un certo livello, anche cambiare di segno) quando il reddito percepito dai genitori ha il carattere di un trasferimento monetario assistenziale (Mayer, 2002; Page, 2004). Infatti, l'erogazione di trasferimenti monetari da parte del *welfare state* ai genitori è spesso associata a una maggiore probabilità dei figli di essere anch'essi, da adulti, beneficiari dei medesimi trasferimenti. Ad ogni modo, tale relazione più che da effetti comportamentali indotti dallo stato di *welfare recipients* sembra legata ad effetti di composizione dovuti alla presenza di caratteristiche non osservabili (ovvero mancanza di *capabilities* fondamentali connesse, ad esempio, all'appartenenza ad un *network* sociale che sfavorisce l'entrata nel mercato del lavoro) che influenzano l'esposizione ai rischi di esclusione sociale sia dei genitori sia dei figli¹⁶.

Un altro problema riguarda il carattere lineare dell'effetto del reddito sulle prospettive dei figli. Gli studi empirici, nella loro quasi totalità, assumono che questa relazione sia lineare. Tuttavia, non si possono escludere non-linearità. Se queste fossero provate, e ne derivasse che l'incidenza di questi effetti è maggiore nella parte inferiore della scala dei redditi, l'impatto dei trasferimenti assistenziali risulterebbe sottostimato.

Va, inoltre, osservato come molti studi in materia sembrano basarsi su metodologie di analisi non robuste. Jenkins e Siedler (2007b) chiariscono che per assicurare risultati robusti, la metodologia da adottare nell'analisi degli effetti causali nella trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze deve includere: i) adeguate misure di benessere economico (reddito o sue *proxies*) per ambedue le generazioni; ii) variabili che colgano aspetti relativi agli altri canali che influenzano il processo di trasmissione (in primo luogo, il titolo di studio dei genitori); iii) informazioni sul reddito (o sue *proxies*) ripetute (per attenuare gli effetti di *shock* transitori) o, quantomeno, riferite ad età, come sono quelle centrali della vita degli individui, in corrispondenza delle quali si può assumere che il processo in questione abbia esaurito i suoi principali effetti (Solon, 2002; Corak, 2006).

I tipi di indagine più adatti per raccogliere informazioni retrospettive sono: i) la rilevazione di lunghe serie longitudinali (*panel data*) che coprano, fino alle età centrali, due generazioni consecutive; ii) la presenza di informazioni di tipo retrospettivo, all'interno di indagini *cross-section*.

I dati longitudinali sono, ovviamente, lo strumento migliore per analizzare la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze di reddito, dato che rilevano in maniera accurata redditi e salari di generazioni successive, così come altri cambiamenti negli status socio-economici individuali. Tuttavia, la costruzione di dati panel adeguati richiede un tempo molto lungo – approssimativamente occorre seguire le due generazioni di padri e figli per almeno 30 anni – e ciò spiega perché tali dati siano, al momento, disponibili soltanto in pochi paesi (Stati Uniti, Gran Bretagna ed alcuni paesi Nordici).

Una buona alternativa (molto meno costosa in termini di tempo e risorse, dato che gli individui sono intervistati un'unica volta) consiste nel richiedere agli individui, nel corso di indagini *cross-section* alcune informazioni sul loro status socio-economico goduto da giovani, essenzialmente il titolo di studio e l'occupazione dei genitori, la composizione della loro famiglia e una qualche *proxy*, ordinabile su scala qualitativa, del tenore di vita. Cercare di rilevare quantitativamente i redditi retrospettivi sarebbe invece molto rischioso, data la difficoltà di ricordare con precisione importi relativi a decine di anni prima; problemi di memoria molto minori sussistono, invece, rispetto a variabili qualitative come il titolo di studio e l'occupazione¹⁷.

I dati retrospettivi sono, dunque, molto utili per gli studi sulla mobilità sociale, anche se non consentono di

¹⁶ Alcuni autori (si veda la rassegna presente in Mayer, 2002) inferiscono, tuttavia, da tale relazione la presenza di effetti causali relativi alla trasmissione intergenerazionale di modelli comportamentali (la cosiddetta "cultura della povertà") legati all'erogazione di strumenti monetari selettivi; essere figli di beneficiari di trasferimenti di welfare ridurrebbe lo stigma sociale connesso a tali trasferimenti e, facilitando la diffusione delle informazioni sui sussidi cui si ha diritto, compenserebbe il fenomeno dell'incompleto *take-up* dei benefici selettivi in base al quale buona parte degli aventi diritto non li richiede.

¹⁷ Le *proxies* del tenore di vita da giovani si riferiscono alla condizione "abituale" degli individui e quindi approssimano, per definizione, la condizione permanente degli individui e, per tale via, possono consentire di evitare i problemi di transitorietà che sorgerebbero invece laddove si prendessero due sole rilevazioni quantitative di genitori e figli in due specifici punti del tempo (Jenkins, Siedler, 2007b).

assegnare un preciso valore quantitativo allo status economico della famiglia di provenienza. Eurostat ha incluso, nella rilevazione del 2005 dell'indagine EU-SILC, una sezione monografica diretta a raccogliere informazioni sulla vita degli intervistati nella loro infanzia o prima giovinezza. Queste informazioni si prestano all'analisi di importanti aspetti della trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze. Nei paragrafi che seguono vengono presentati i risultati emersi dalle stime che abbiamo condotto utilizzando questi microdati.

1.5. Le informazioni intergenerazionali nell'indagine EU-SILC 2005

L'indagine campionaria EU-SILC del 2005 sui redditi e le condizioni di vita dei cittadini residenti nell'Unione Europea (*European Union Survey on Income and Living Conditions*) rileva, per gli individui di età compresa fra i 25 e i 64 anni, una serie di informazioni retrospettive sulle condizioni della famiglia di origine riferite al tempo in cui l'intervistato aveva un'età intorno ai 14 anni. Più precisamente, vengono registrate la composizione familiare (che permette di stabilire se si viveva o meno con entrambi i genitori), il numero di fratelli/sorelle, il titolo di studio, la condizione professionale e l'occupazione del padre e della madre nonché una variabile qualitativa ordinabile relativa alla frequenza di problemi finanziari in famiglia quando si era in età giovanile (la variabile è costruita mediante cinque modalità: sempre, spesso, qualche volta, raramente, mai).

Anche per i problemi, discussi nel paragrafo precedente, sulla qualità delle informazioni retrospettive relative ai livelli di reddito passati, nell'indagine EU-SILC si è scelto di utilizzare l'informazione sulla presenza di problemi finanziari (il *financial distress*, nell'accezione anglosassone) come *proxy* del tenore di vita della famiglia di origine degli intervistati.

Gli studi sulla mobilità sociale godono solitamente di limitata comparabilità internazionale, dal momento che si basano su dati derivanti da indagini nazionali non omogenee¹⁸. Nell'indagine EU-SILC, invece, la definizione delle variabili e dei questionari è armonizzata nei diversi Paesi e ciò permette di effettuare comparazioni internazionali attendibili sulla dimensione e sulle dinamiche del processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze.

Nel precedente paragrafo, ci siamo concentrati sul reddito familiare come possibile canale di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze. In questo paragrafo, utilizzando come *proxy* del tenore di vita da giovani le informazioni sul *financial distress* familiare, e controllando per altre variabili di background, cerchiamo di stimare l'influenza di eventuali problemi economici da giovani sulle prospettive di vita future degli individui. Tale influenza viene valutata non soltanto in riferimento alle scelte di investimento in capitale umano ma anche attraverso altri canali; in particolare, si cercherà di stabilire se, e in che misura, i salari percepiti da adulti risentano, a parità di titolo di studio, delle condizioni socio-economiche di provenienza.

Oggetto della nostra analisi sono 13 paesi europei: i 15 paesi della vecchia Unione Europea meno Germania, Grecia e Portogallo, dove non è stata posta la domanda sul *financial distress*, ma con l'aggiunta della Norvegia. Nella verifica empirica l'informazione sul *financial distress* viene codificata mediante una variabile *dummy*, che assume valore unitario quando l'individuo dichiara che la sua famiglia da giovane aveva "sempre" o "spesso" problemi finanziari¹⁹. Rispettando la raccomandazione (Solon, 2002; Corak, 2006) di prendere in considerazione individui di età centrale, in modo da catturare tutti gli effetti della trasmissione intergenerazionale di vantaggi e svantaggi, le stime sono condotte sul sotto-campione degli individui compresi nella fascia d'età 35-44.

¹⁸ I lavori, di stampo sociologico, raccolti in Breen (2004), basati sul tentativo di armonizzazione delle informazioni ricavabili da indagini nazionali, costituiscono il principale lavoro di comparazione internazionale della mobilità intergenerazionale delle classi occupazionali. Relativamente alla trasmissione delle disuguaglianze di reddito (al di là della meta-analisi di confronto di Corak, 2006) il principale lavoro condotto in un'ottica comparativa è quello di Jannti *et al.* (2006), nel quale, mediante le informazioni fornite da indagini nazionali, si sono effettuate stime originali per sei paesi (Finlandia, Danimarca, Norvegia, Svezia, Stati Uniti e Regno Unito) basate su una stessa metodologia di analisi e misurazione dei redditi.

¹⁹ Stime condotte codificando l'informazione mediante un diverso numero di modalità non mostrano risultati significativamente differenti; si è scelto quindi di utilizzare una variabile binaria per la sua maggiore semplicità di interpretazione.

L'analisi è articolata in tre passi successivi (e con riferimento sia all' aggregato dei 13 paesi che a ciascuno di essi)²⁰: nel primo si stima la significatività del legame fra la proxy del tenore di vita e il titolo di studio conseguito²¹. Nel secondo, mediante regressioni sulla funzione dei salari degli occupati dipendenti *full-time*, si valuta se, a parità di titoli di studio, il *financial distress* sia associato con minori redditi da lavoro, una volta adulti. Nel terzo, infine, la stima dei salari viene ripetuta includendo fra le esplicative l'occupazione del padre quando l'intervistato era giovane; in questo modo si cerca di catturare l'influenza del *social network* di appartenenza, di cui l'occupazione del padre può essere considerata una *proxy*.

1.6. Gli effetti sui titoli di studio

Le stime *ordered probit* sul titolo di studio²² conseguito, confermano la significativa dipendenza dell'istruzione dal background familiare (tabella 1, dove l'ultima colonna esprime, in punti percentuali, la variazione della probabilità di laurearsi connessa ad un incremento unitario della variabile esplicativa)²³. In tali stime il contesto di provenienza viene considerato mediante 4 variabili: due relative alla composizione familiare (il numero di fratelli e una *dummy* con valore unitario se si viveva con ambedue i genitori), una relativa al "capitale culturale" (il titolo di studio più elevato di padre o madre) ed una relativa al "capitale finanziario" (la *dummy* sul *financial distress*).

In aggregato, per i 13 paesi considerati, tutte le variabili di background sono significative – oltre che con il segno atteso - al livello di probabilità del 99%. Si conferma, quindi, che i risultati in termini di titoli di studio conseguiti dipendono dalla composizione familiare (la presenza di entrambi i genitori favorisce il conseguimento di un più elevato titolo di studio, mentre il numero di fratelli lo ostacola)²⁴, il titolo di studio dei genitori e la disponibilità economica familiare.

Nella stima sono state incluse, tra le esplicative, anche delle variabili *dummies* relative alle quattro aree geografiche e tipologiche in cui possono essere distinti i 13 paesi considerati in linea con la tradizionale *clusterizzazione* in 4 gruppi rilevata nella letteratura sui "regimi di welfare" (Arts e Gelissen, 2002)²⁵; tali *dummies* mostrano come nei paesi Mediterranei i livelli di istruzione siano significativamente più bassi rispetto alle altre tre aree.

L'influenza delle variabili di background sul livello di istruzione è confermata anche dall'osservazione della probabilità, predetta dal modello *ordered probit*, che un individuo rappresentativo ha di laurearsi nelle quattro aree geografiche. Tali probabilità sono calcolate condizionatamente al titolo di studio dei genitori e alla eventuale presenza di frequenti problemi finanziari familiari in gioventù (tabella 2).

²⁰ Essendo consapevoli che, come indicato, ad esempio, da Jenkins e Siedler (2007a) e da Fiorio e Leonardi nel secondo capitolo di questo volume, le stime sul legame intergenerazionale sono soggette a possibili distorsioni dovute all'inevitabile mancata inclusione di variabili non osservabili quali l'abilità di genitori e figli, nel presente paragrafo si evita di definire come effetti causali gli eventuali legami significativi fra background ed esiti.

²¹ Si prende in considerazione chi non è più studente o, se ancora in istruzione, è già in possesso di un titolo terziario.

²² In base alla classificazione ISCED il titolo di studio viene aggregato secondo quattro modalità: al più titolo primario, secondario inferiore, secondario superiore o post secondario non universitario (livello di fatto non presente in Italia), terziario (università, master e dottorati).

²³ La metodologia *ordered probit* valuta l'incremento del titolo di studio fra le modalità estreme senza differenziare all'interno di esse. Per controllo, sono state effettuate anche stime logit multinomiali che hanno confermato come il background sia significativo per ogni singolo livello di istruzione (ovvero, comparando rispetto a chi ha un diploma secondario superiore, un background favorevole incrementa significativamente la probabilità di laurearsi e riduce quella di fermarsi a titoli secondari inferiori).

²⁴ Sugli effetti della composizione familiare sulle prospettive future dei figli si veda d'Addio (2007).

²⁵ Fra i paesi Continentali sono inclusi Austria, Belgio, Lussemburgo, Francia e Paesi Bassi; fra i Nordici, Danimarca, Finlandia, Norvegia e Svezia; fra gli Anglosassoni, Irlanda e Regno Unito; fra i Mediterranei, Italia e Spagna. Ad ogni modo, nelle tabelle 3a-3c, le stime vengono condotte anche per ognuno dei 13 paesi considerati.

Dall'osservazione di tali probabilità emerge, in modo ancora più evidente, l'influenza del background culturale ed economico. Nei paesi Continentali, ad esempio, il figlio di un laureato senza problemi finanziari si laurea nel 74,3% dei casi, mentre, a parità di altre condizioni, essere figlio di genitori con titoli di studio bassi e con problemi finanziari riduce tale probabilità di circa 3/4 (fino al 20%).

Tab. 1 : Stima *ordered probit* sul titolo di studio conseguito¹: classe d'età 35-44

	Coefficiente	z	P>z	dy/dx ³
Uomo	-0,0363	-2,73	0,0060	-0,0097
Età	-0,0200	-8,37	0,0000	-0,0037
Numero fratelli	-0,0858	-23,27	0,0000	-0,0268
Entrambi genitori	0,1457	6,45	0,0000	0,0355
Genitore_secondaria_inferiore ²	0,3745	20,84	0,0000	0,1424
Genitore_secondaria_superiore ²	0,6629	32,03	0,0000	0,2496
Genitore_laurea ²	1,3365	52,09	0,0000	0,5053
Problemi finanziari	-0,1532	-9,34	0,0000	-0,0655
Paese nordico	0,1878	4,86	0,0000	0,0954
Paese continentale	0,5188	31,85	0,0000	0,1445
Paese anglosassone	0,6692	34,15	0,0000	0,2235
/cut1	-2,0432	0,0972		
/cut2	-0,9375	0,0965		
/cut3	0,4284	0,0965		
Numero di osservazioni		27.755		
Logverosimiglianza		-30.428,76		
LR chi2(12)		7.757,73		
Prob > chi2		0,0000		
Pseudo R2		0,1131		

¹La modalità di riferimento del titolo di studio dei genitori è "al più istruzione primaria", mentre per l'area geografica è "Paesi Mediterranei". ² Titolo più elevato conseguito da padre e madre. ³ Effetto marginale stimato nel punto medio della probabilità di conseguire un titolo terziario (variazione in punti percentuali); probabilità di conseguimento del titolo terziario nel punto medio pari a 0,2343.

Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Tab.2 : Probabilità predetta di conseguire un titolo terziario per background familiare e area geografica¹.

			Paesi				
				Anglosassoni	Mediterranei	Continentali	Nordici
Titolo di studio dei genitori ²	Terziaria	Problemi finanziari	No	78.9%	55.3%	74.3%	62.6%
			Si	74.2%	49.2%	69.1%	56.6%
			% var.	- 6.0%	- 11.0%	- 7.0%	- 9.5%
	Secondaria superiore	Problemi finanziari	No	55.1%	29.4%	49.1%	36.2%
			Si	49.0%	24.4%	43.0%	30.6%
			% var.	- 11.1%	- 17.2%	- 12.4%	- 15.4%
	Secondaria inferiore	Problemi finanziari	No	43.6%	20.4%	37.8%	26.1%
			Si	37.7%	16.3%	32.1%	21.3%
			% var.	- 13.6%	- 19.9%	- 15.0%	- 18.1%
	Primaria	Problemi finanziari	No	29.7%	11.4%	24.7%	15.5%
			Si	24.6%	8.7%	20.1%	12.1%
			% var.	- 17.1%	- 23.5%	- 18.5%	- 21.8%

¹ Individuo rappresentativo: uomo, quarantenne, con un fratello/sorella e che viveva con entrambi i genitori nell'adolescenza.

² Titolo più elevato conseguito da padre e madre.

Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

E' anche interessante osservare che la maggiore incidenza percentuale negativa dei problemi finanziari si ha, nella totalità dei casi, quando il titolo di studio più elevato dei genitori è il diploma primario e che, a parità di titolo di studio dei genitori, il *financial distress* ha gli effetti più bassi nei paesi Anglosassoni e quelli più alti nei

paesi Mediterranei. La dimensione della variazione percentuale è tuttavia legata fortemente al valore assoluto delle probabilità di laurearsi. Per effettuare una più precisa comparazione internazionale – tenendo conto del fatto che in aggregato Italia, Spagna, Francia e Regno Unito pesano per oltre 3/4 del campione – le stime *ordered probit*, per gli individui di età 35-44, sono state ripetute nei singoli paesi considerati (tabelle 3a-3c).

Ne risulta confermata, ovunque, la significativa influenza del titolo di studio dei genitori. Differenze emergono, tuttavia, relativamente alla composizione familiare (la presenza di entrambi i genitori non è significativa nei Paesi Bassi, in Norvegia, Lussemburgo, Irlanda, Regno Unito e Paesi Bassi; in quest'ultimo anche il numero di fratelli non è significativo) e, soprattutto, rispetto agli effetti del *financial distress* (quindi, anche del probabile impatto dei vincoli di liquidità sugli esiti scolastici). Infatti, al livello di probabilità del 90% tale variabile non comporta una variazione di probabilità significativa in Francia, Regno Unito e nei Paesi Nordici, con l'eccezione della Danimarca. Essa è, invece ampiamente significativa nei due paesi Mediterranei considerati (Italia e Spagna), in Irlanda e nei paesi Continentali (eccetto, come si è detto, la Francia).

Le differenze stimate degli effetti dei vincoli finanziari sul proseguimento degli studi appaiono importanti anche ai fini di *policy*: sarebbe, infatti, interessante verificare se tra le cause del più debole legame fra *financial distress* e proseguimento degli studi, che emerge in alcuni paesi, vi siano misure quali i prestiti d'onore o le borse di studio, oppure caratteristiche istituzionali, come mercati finanziari più efficienti.

Tab. 3a: Stima *ordered probit*¹ sul titolo di studio conseguito²: classe d'età 35-44. Paesi Continentali.

	Austria		Belgio		Francia		Lussemburgo		Paesi Bassi	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Maschio	0,3718	0,000	-0,0864	0,138	-0,0234	0,617	0,4112	0,000	0,1501	0,006
Età	-0,0058	0,549	-0,0378	0,000	-0,0432	0,000	-0,0348	0,025	-0,0019	0,843
Numero di fratelli	-0,0872	0,000	-0,0316	0,051	-0,0751	0,000	-0,0795	0,013	-0,0168	0,307
Entrambi genitori	0,1490	0,094	0,2548	0,009	0,3235	0,000	-0,1057	0,523	0,0291	0,779
Genitore secondaria inferiore	1,8870	0,000	0,5048	0,000	0,2137	0,000	0,4164	0,033	0,3966	0,000
Genitore secondaria superiore	2,2279	0,000	0,8887	0,000	0,5766	0,000	0,4640	0,000	0,7343	0,000
Genitore terziaria	2,9071	0,000	1,6101	0,000	1,0328	0,000	1,6607	0,000	1,4356	0,000
Problemi finanziari	-0,1255	0,089	-0,2561	0,012	-0,0699	0,272	-0,3498	0,025	-0,1882	0,029
Numero di osservazioni	1.749		1.526		2.441		629		1.707	
LR $\chi^2(8)$	201,53		409,30		317,28		130,52		298,52	
Prob > χ^2	0,000		0,000		0,000		0,000		0,000	
Pseudo R ²	0,0643		0,1127		0,0663		0,0902		0,0784	

Tab. 3b: Stima *ordered probit*¹ sul titolo di studio conseguito²: classe d'età 35-44. Paesi Nordici.

	Danimarca		Finlandia		Norvegia		Svezia	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Maschio	-0,2983	0,000	-0,2475	0,000	-0,1150	0,117	-0,3324	0,000
Età	-0,0010	0,934	-0,0058	0,559	-0,0214	0,096	0,0014	0,925
Numero di fratelli	-0,0569	0,049	-0,0456	0,026	-0,0548	0,054	n,a,	n,a,
Entrambi genitori	0,3658	0,000	0,2690	0,000	-0,0054	0,968	0,3070	0,006
Genitore secondaria inferiore	dropped		-0,2288	0,220	dropped		0,1655	0,101
Genitore secondaria superiore	0,3215	0,000	0,0173	0,928	0,1564	0,109	0,8002	0,000
Genitore terziaria	0,9661	0,000	0,7378	0,000	0,6203	0,000	1,1185	0,000
Problemi finanziari	-0,2937	0,016	-0,0747	0,334	0,0889	0,523	-0,0935	0,566
Numero di osservazioni	1.127		1.784		1.058		836	
LR $\chi^2(8)$	142,88		238,73		62,81		127,46	
Prob > χ^2	0,000		0,000		0,000		0,000	
Pseudo R ²	0,0611		0,0670		0,0357		0,0901	

Tab. 3c: Stima *ordered probit*¹ sul titolo di studio conseguito²: classe d'età 35-44. Paesi Mediterranei ed Anglosassoni.

	Paesi mediterranei				Paesi anglosassoni			
	Spagna		Italia		Irlanda		Regno Unito	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Maschio	-0,0476	0,128	-0,0617	0,012	-0,0099	0,878	-0,0962	0,051
Età	-0,0253	0,000	-0,0088	0,055	-0,0382	0,001	-0,0037	0,676
Numero di fratelli	-0,1117	0,000	-0,1223	0,000	-0,0464	0,000	-0,0732	0,000
Entrambi genitori	0,1664	0,011	0,1474	0,003	0,1950	0,150	0,0568	0,412
Genitore secondaria inferiore	0,5546	0,000	0,5258	0,000	0,7706	0,000	0,4137	0,000
Genitore secondaria superiore	0,9933	0,000	1,0032	0,000	0,9103	0,000	0,3978	0,000
Genitore terziaria	1,4987	0,000	1,8220	0,000	1,8996	0,000	0,9876	0,000
Problemi finanziari	-0,1016	0,017	-0,2506	0,000	-0,5491	0,000	-0,0029	0,962
Numero di osservazioni	4.966		8.083		1.262		2.242	
LR $\chi^2(8)$	1111,79		2096,16		444,44		248,45	
Prob > χ^2	0,000		0,000		0,000		0,000	
Pseudo R ²	0,0812		0,1093		0,1316		0,0594	

¹La modalità di riferimento del titolo di studio dei genitori è "al più istruzione primaria", ² Titolo più elevato conseguito da padre e madre. Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

1.7. Gli effetti sui livelli salariali

L'interesse prioritario per il reddito, quale canale di trasmissione delle disuguaglianze intergenerazionali, ci spinge a valutare se, indipendentemente dall'effetto sui titoli di studio, la presenza di *financial distress* nella famiglia di origine influenzi significativamente i salari percepiti in età adulta.

A questo scopo abbiamo considerato il sotto-campione dei lavoratori dipendenti *full time*²⁶ che hanno lavorato senza interruzioni nel corso del 2005. Per questi individui, abbiamo stimato, secondo l'approccio di Mincer (1974), una funzione dei salari²⁷. Di fatto, sono stati stimati i rendimenti del capitale umano includendo fra le esplicative, oltre a quelle tipiche dell'approccio minceriano (esperienza lavorativa – o età, nei paesi dove questa non è rilevata²⁸ – titolo di studio, genere e *dummies* relative alla provenienza degli immigrati²⁹ e alle principali quattro aree geografiche della UE15), anche la *dummy* sul *financial distress*.

In aggregato si conferma un rendimento positivo e significativo dell'investimento in capitale umano (tabella 4). Rispetto a chi ha un diploma secondario superiore, la laurea incrementa il salario annuo del 33%, fermarsi al più alla secondaria inferiore lo riduce del 15% e l'età (come *proxy* della *seniority*) esercita un effetto positivo³⁰. Si conferma, inoltre, un ampio divario salariale di genere (*gender gap*) a vantaggio degli uomini, mentre gli immigrati provenienti dai paesi UE hanno un differenziale salariale positivo; soprattutto, si osserva

²⁶ La stessa scelta/opportunità di lavorare come dipendente full time potrebbe d'altronde essere legata alla presenza di *financial distress* da giovani; ad esempio chi proviene da un contesto più abbiente potrebbe avere maggiore facilità ad intraprendere un'attività autonoma o, al contrario, chi ha un background peggiore potrebbe incontrare maggiori difficoltà ad essere occupato full time (eventualmente per la debole dotazione di *soft skills*).

²⁷ Si considera il logaritmo dei salari annui lordi, eccetto che per Italia e Spagna dove i salari sono al netto delle imposte.

²⁸ L'esperienza lavorativa non è rilevata nei paesi Anglosassoni e Nordici. Nelle stime aggregate (tabelle 4 e 6) e in quelle relative a tali paesi è quindi usata l'età anagrafica come *proxy* della *seniority*.

²⁹ Le *dummies* UE ed extraUE segnalano (in comparazione con gli individui nati e residenti nello stesso paese) l'area di provenienza dei lavoratori immigrati.

³⁰ Non si possono, invece, confrontare i salari conseguiti nei vari gruppi di paesi dato che, come detto, in Spagna e Italia sono rilevati al netto delle imposte sul reddito.

come provenire da famiglie svantaggiate riduca il salario atteso di circa il 6% (e l'effetto è significativo al livello di probabilità del 99%)³¹.

Tab. 4: Stima OLS dei (logaritmi) dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani fra le esplicative¹.

	Coefficiente	Standard error	t	P value
Nordico	0,6398	0,0158	40,38	0,000
Continentale	0,4576	0,0087	52,90	0,000
Anglosassone	0,6674	0,0099	67,41	0,000
Età	0,0070	0,0012	5,63	0,000
Al più secondaria inferiore	-0,1483	0,0097	-15,29	0,000
Terziaria	0,3291	0,0081	40,40	0,000
Maschio	0,2686	0,0074	36,13	0,000
UE	0,0710	0,0230	3,09	0,002
Extra UE	-0,1709	0,0143	-11,99	0,000
Problemi finanziari	-0,0590	0,0088	-6,74	0,000
Costante	9,2761	0,0499	185,74	0,000
Numero di osservazioni		16.415		
F(10, 16404)		1.202.85		
Prob > F		0.000		
R ²		0.423		

¹ La modalità di riferimento per l'area geografica è "Paesi Mediterranei" (Spagna e Italia), nei quali i salari sono considerati al netto delle tasse. La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono). Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Passando ai singoli paesi (tabelle 5a-5c) si osserva un'ampia differenziazione rispetto al ruolo del *financial distress*: tale variabile infatti – anche se sempre di segno negativo – non esercita nessuna influenza significativa sui salari nella totalità dei Paesi Nordici e nei Paesi Bassi, mentre si mostra significativa (generalmente al livello di probabilità del 99%) nei restanti paesi Continentali, e in quelli Mediterranei ed Anglosassoni.

Tab. 5a: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani fra le esplicative¹. Paesi Continentali.

	Austria		Belgio		Francia		Lussemburgo		Paesi Bassi	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Anzianità lavorativa	0,0018	0,593	0,0093	0,000	0,0078	0,002	0,0166	0,000	0,0004	0,852
Al più secondaria inferiore	-0,2238	0,000	-0,1305	0,000	-0,0498	0,184	-0,2868	0,000	-0,1107	0,004
Terziaria	0,2999	0,000	0,3196	0,000	0,4339	0,000	0,5683	0,000	0,3864	0,000
Maschio	0,2619	0,000	0,1843	0,000	0,2567	0,000	0,2790	0,000	0,1947	0,000
UE	-0,0228	0,803	-0,0512	0,256	0,1322	0,016	-0,1799	0,000	0,2777	0,004
Extra UE	-0,2195	0,000	-0,1479	0,016	-0,0322	0,501	-0,5545	0,000	-0,0034	0,957
Problemi finanziari	-0,0739	0,070	-0,0618	0,089	-0,1089	0,000	-0,1543	0,000	-0,0565	0,160
Costante	10,0147	0,000	9,9932	0,000	9,7543	0,000	10,2008	0,000	10,2586	0,000
Numero di osservazioni	1.047		877		1.495		753		734	
F(7, 754)	28,3		47,9		63,4		93,0		39,6	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,000		0,000	
R ²	0,160		0,278		0,230		0,466		0,277	

³¹ L'osservazione del salario guadagnato in un unico anno da chi è stato occupato per tutti i 12 mesi potrebbe sottostimare l'effetto del *financial distress* laddove l'erraticità dei salari fosse maggiore per chi proviene da contesti svantaggiati.

Tab. 5b: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani fra le esplicative¹. Paesi Nordici.

	Danimarca		Finlandia		Norvegia		Svezia	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Età	-0,0072	0,168	0,0072	0,101	0,0123	0,046	0,0241	0,003
Al più secondaria inferiore	-0,1095	0,007	-0,1307	0,005	-0,1289	0,153	-0,0916	0,310
Terziaria	0,1749	0,000	0,3067	0,000	0,2368	0,000	0,2463	0,000
Maschio	0,1943	0,000	0,2556	0,000	0,3627	0,000	0,2481	0,000
UE	-0,1345	0,321	-0,0572	0,680	-0,1106	0,271	-0,1595	0,105
Extra UE	-0,1656	0,045	-0,0084	0,965	-0,0615	0,558	-0,2086	0,038
Problemi finanziari	-0,0156	0,762	-0,0059	0,864	-0,1039	0,119	-0,0366	0,623
Costante	10,7677	0,000	9,7605	0,000	9,7956	0,000	9,1168	0,000
Numero di osservazioni	789		956		692		533	
F(7, 754)	13,0		39,9		20,1		8,3	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,000	
R ²	0,105		0,228		0,171		0,100	

¹La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono). Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Tab. 5c: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani fra le esplicative¹. Paesi Mediterranei ed Anglosassoni.

	Paesi mediterranei				Paesi anglosassoni			
	Spagna ²		Italia ²		Irlanda		Regno Unito	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Anzianità lavorativa	0,0070	0,000	0,0082	0,000				
Età					0,0039	0,567	-0,0035	0,483
Al più secondaria inferiore	-0,2003	0,000	-0,1795	0,000	-0,0868	0,108	-0,3241	0,000
Terziaria	0,3429	0,000	0,2190	0,000	0,5000	0,000	0,3922	0,000
Maschio	0,2329	0,000	0,2126	0,000	0,2707	0,000	0,3313	0,000
UE	0,1094	0,063	-0,0464	0,399	-0,0764	0,228	0,1411	0,358
Extra UE	-0,2482	0,000	-0,3128	0,000	-0,2118	0,013	-0,0934	0,089
Problemi finanziari	-0,0494	0,016	-0,0785	0,000	-0,1390	0,025	-0,0809	0,019
Costante	9,3250	0,000	9,6070	0,000	10,0111	0,000	10,3017	0,000
Numero di osservazioni	2.552		3.729		582		1.524	
F(7, 754)	143,7		161,3		30,4		51,5	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,000	
R ²	0,283		0,233		0,270		0,192	

¹La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono). ²Salari considerati al netto delle imposte. Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

L'effetto del background sui salari, a parità di titolo di studio conseguito, suggerisce di esaminare a fondo i meccanismi che regolano, nei vari paesi, l'accesso sul mercato del lavoro e la successiva carriera³². Anche alla luce di quanto discusso nel paragrafo 3, l'influenza del *financial distress* sui salari individuali potrebbe dipendere dalle seguenti circostanze, tra le quali possono esservi anche interazioni:

- la diversa qualità (effettiva o segnalata) degli studi effettuati. I più abbienti potrebbero, cioè, accedere a scuole e università migliori (o percepite dai datori come tali) e questo si rifletterebbe sui redditi e sulla loro dinamica³³;
- l'effetto del tenore di vita familiare su alcune caratteristiche individuali che condizionano poi significativamente (a parità di titolo di studio) le prospettive reddituali individuali, in primo luogo lo

³² Sui possibili meccanismi attraverso cui l'origine familiare (identificata attraverso l'occupazione dei genitori) potrebbe condizionare le prospettive lavorative e salariali dei figli e per un'indagine empirica relativa al caso dell'Italia si veda Raitano (2009a).

³³ Nell'indagine EU-SILC non sono rilevati i voti conseguiti nel percorso formativo, il tipo di istituzione (pubblica o privata) frequentata, il tipo di programma (generalista o professionale) seguito nel corso della secondaria superiore e il settore disciplinare in cui, eventualmente, ci si laurea.

stato di salute e le già ricordate *soft skills* (che includono i comportamenti, il carattere ed il capitale relazionale degli individui);

- il maggior costo opportunità della *search* della migliore opportunità lavorativa, che induce i meno abbienti ad “accontentarsi” del primo lavoro disponibile, senza attendere quello che meglio soddisfa le loro aspirazioni o offre migliori prospettive a lungo termine;
- Il ruolo del *social network*, che potrebbe essere fortemente correlato al *financial distress*. Chi ha problemi finanziari, presumibilmente, dispone di una rete sociale meno adatta a trovare, in via informale, i lavori più remunerati.

Come si è già osservato, i trasferimenti monetari non riescono ad incidere in maniera egualmente efficace su tutti i canali appena identificati, e ciò è molto importante nella valutazione più generale delle politiche da adottare. In particolare, indebolire il ruolo dei *social network* potrebbe richiedere un insieme di misure ben più ampio del semplice (ma, in generale, auspicabile) trasferimento di reddito corrente.

Per identificare il ruolo dei *social network* nella stima dei salari individuali abbiamo incluso fra le esplicative l'occupazione del padre, essendo questa una variabile in grado di rappresentare la rete di relazioni informali che può aiutare i figli nell'accesso al lavoro e nella successiva carriera³⁴. Tale variabile è stata codificata attraverso due *dummies*, che identificano, rispettivamente, i figli degli impiegati e degli operai (la modalità di riferimento delle regressioni è “manager”)³⁵.

La stima, con riferimento all'aggregato dei paesi (tabella 6), mostra che l'introduzione dell'occupazione del padre riduce, coerentemente con le attese, la dimensione del coefficiente relativo alla presenza di problemi finanziari, che, però, rimane significativo e ciò sembra confermare che la relazione fra tenore di vita della famiglia di origine e salari è legata, almeno in parte, alla presenza di reti informali sul mercato del lavoro. Tale riduzione è pari al 4%. D'altra parte, la stessa occupazione del padre sembra influenzare significativamente i salari attesi: a parità di condizioni, i discendenti di impiegati e operai ricevono un salario che è inferiore, rispettivamente, del 10% e del 16% rispetto a quello del figlio di un manager (tabella 6).

Quando si considerano i singoli paesi (tabelle 7a-7c) il quadro si differenzia in modo sostanziale, con riferimento agli effetti sia dell'occupazione del padre, sia del *financial distress*. L'occupazione del genitore è infatti significativa in tutti i paesi Mediterranei e Continentali; viceversa, essa non appare associata ai salari dei figli nei paesi Nordici, con l'eccezione della Finlandia. Fra i paesi anglosassoni il quadro è più variegato, dato che, a differenza di quanto si osserva per il Regno Unito, in Irlanda le due *dummies* occupazionali non sono significative.

³⁴ Per un'analisi del legame fra occupazione dei genitori e prospettive di istruzione e reddito dei figli nei paesi della UE15 si veda Raitano (2009b).

³⁵ La correlazione osservata nel campione fra la presenza di *financial distress* e l'occupazione del padre è abbastanza debole (il valore dello “Sperman” è pari a circa 0,18).

Tab. 6: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani e dell'occupazione del padre fra le esplicative¹.

	Coefficiente	Standard error	t	P value
Nordico	0,6786	0,0175	38,72	0,000
Continentale	0,4451	0,0087	51,07	0,000
Anglosassone	0,6564	0,0103	63,60	0,000
Età	0,0074	0,0013	5,83	0,000
Al più secondaria inferiore	-0,1421	0,0099	-14,29	0,000
Terziaria	0,3003	0,0085	35,43	0,000
Maschio	0,2638	0,0076	34,82	0,000
UE	0,0843	0,0233	3,62	0,000
Extra UE	-0,1671	0,0149	-11,22	0,000
Padre Impiegato/Quadro	-0,1002	0,0108	-9,29	0,000
Padre Operaio	-0,1592	0,0104	-15,30	0,000
Problemi finanziari	-0,0402	0,0091	-4,41	0,000
Costante	9,3860	0,0517	181,48	0,000
Numero di osservazioni		15.074		
F(10, 16404)		967,0		
Prob > F		0,000		
R ²		0,4352		

¹ La modalità di riferimento per l'area geografica è "Paesi Mediterranei" (Spagna e Italia), nei quali i salari sono considerati al netto delle tasse. La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono) e quella per l'occupazione del padre è "manager".

Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Tab. 7a: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani e dell'occupazione del padre¹. Paesi Continentali.

	Austria		Belgio		Francia		Lussemburgo		Paesi Bassi	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Anzianità lavorativa	0,0030	0,400	0,0103	0,000	0,0083	0,002	0,0188	0,000	0,0007	0,783
Al più secondaria inferiore	-0,2132	0,000	-0,1399	0,000	-0,0537	0,158	-0,2720	0,000	-0,1275	0,004
Terziaria	0,2834	0,000	0,2935	0,000	0,4047	0,000	0,5260	0,000	0,3789	0,000
Maschio	0,2469	0,000	0,1720	0,000	0,2623	0,000	0,2837	0,000	0,1596	0,000
UE	-0,0630	0,513	-0,0598	0,216	0,1349	0,014	-0,2176	0,000	0,3014	0,004
Extra UE	-0,2121	0,000	-0,1083	0,120	-0,0385	0,436	-0,5602	0,000	0,0309	0,694
Impiegato/Quadro	-0,1468	0,019	-0,0927	0,002	-0,1131	0,001	-0,0666	0,161	-0,0599	0,097
Operaio	-0,2113	0,001	-0,0543	0,066	-0,1176	0,000	-0,2289	0,000	-0,0849	0,017
Problemi finanziari	-0,0775	0,069	-0,0494	0,249	-0,0940	0,002	-0,1227	0,003	-0,0036	0,939
Costante	10,1729	0,000	10,0541	0,000	9,8446	0,000	10,3123	0,000	10,3373	0,000
Numero di osservazioni	1.006		747		1.466		739		632	
F(7, 574)	21,39		30,81		49,98		77,41		28,19	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,000		0,000	
R ²	0,162		0,273		0,236		0,489		0,290	

¹ La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono) e quella per l'occupazione del padre è "manager". Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Tab. 7b: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani e dell'occupazione del padre¹. Paesi Nordici.

	Danimarca		Finlandia		Norvegia		Svezia	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Età	-0,0079	0,132	0,0106	0,010	0,0144	0,025	0,0359	0,022
Al più secondaria inferiore	-0,1032	0,012	-0,0700	0,133	-0,1084	0,258	0,0530	0,758
Terziaria	0,1679	0,000	0,2771	0,000	0,2157	0,000	0,0511	0,613
Maschio	0,1906	0,000	0,2535	0,000	0,3566	0,000	0,2148	0,017
UE	-0,1741	0,199	-0,1355	0,285	-0,1258	0,216	-0,3925	0,070
Extra UE	-0,1408	0,109	-0,1593	0,507	-0,0702	0,507	-0,1060	0,573
Impiegato/Quadro	0,0778	0,056	-0,1386	0,000	-0,0114	0,815	-0,0766	0,520
Operaio	-0,0404	0,293	-0,1386	0,000	-0,0984	0,050	-0,1057	0,403
Problemi finanziari	-0,0160	0,763	-0,0137	0,674	-0,1048	0,132	0,0678	0,653
Costante	10,7928	0,000	9,7577	0,000	9,7695	0,000	8,7511	0,000
Numero di osservazioni	780		900		673		180	
F(7, 574)	11,24		35,48		15,44		1,86	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,062	
R ²	0,116		0,264		0,173		0,089	

¹ La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono) e quella per l'occupazione del padre è "manager". Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Tab. 7c: Stima OLS dei salari individuali lordi: occupati dipendenti full time dipendenti di età 35-44; *dummy* sulla presenza di problemi finanziari da giovani e dell'occupazione del padre¹. Paesi Mediterranei e Anglosassoni.

	Paesi mediterranei				Paesi anglosassoni			
	Spagna ²		Italia ²		Irlanda		Regno Unito	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Anzianità lavorativa	0,0082	0,000	0,0079	0,000				
Età					0,0020	0,777	-0,0023	0,667
Al più secondaria inferiore	-0,1889	0,000	-0,1828	0,000	-0,0981	0,083	-0,2952	0,000
Terziaria	0,3411	0,000	0,2022	0,000	0,4934	0,000	0,3517	0,000
Maschio	0,2303	0,000	0,2054	0,000	0,2693	0,000	0,3225	0,000
UE	0,1061	0,069	-0,0563	0,288	-0,0612	0,352	0,0780	0,631
Extra UE	-0,2658	0,000	-0,2583	0,000	-0,2143	0,023	-0,1353	0,020
Impiegato/Quadro	-0,0719	0,006	-0,0295	0,098	-0,0278	0,641	-0,1418	0,001
Operaio	-0,1225	0,000	-0,0660	0,000	-0,0024	0,960	-0,3142	0,000
Problemi finanziari	-0,0384	0,066	-0,0668	0,000	-0,1527	0,021	-0,0240	0,527
Costante	9,3926	0,000	9,6647	0,000	10,0943	0,000	10,4491	0,000
Numero di osservazioni	2.451		3.527		554		1.281	
F(7, 574)	115,17		118,14		21,50		40,82	
Prob > F	0,000		0,000		0,000		0,000	
R ²	0,298		0,232		0,262		0,224	

¹ La modalità di riferimento per il titolo di studio è la secondaria superiore. Quella per il luogo di origine è "locale" (ovvero stato di nascita e residenza coincidono) e quella per l'occupazione del padre è "manager". ² Salari considerati al netto delle imposte. Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC 2005

Per quanto concerne l'effetto del *financial distress*, ai paesi nei quali tale variabile non sembrava esercitare un effetto significativo già dalle regressioni condotte in precedenza (tutti i paesi Nordici e i Paesi Bassi; tabelle 5a-5c), si aggiungono ora Belgio e Regno Unito, mentre nei restanti paesi, includendo fra le esplicative l'occupazione del padre, l'influenza del *financial distress* si riduce ma rimane significativa. È pertanto giustificato assumere che in Belgio e Regno Unito l'effetto significativo della *proxy* del reddito familiare osservato in precedenza (tabelle 5a-5c) sia imputabile più all'omissione delle variabili relative al *social network* che alla presenza di un vero e proprio "effetto reddito".

Nel complesso, comparando i risultati delle regressioni, appare evidente come – relativamente alla capacità sia di "isolare" i salari dalle influenze del background familiare, a parità di titolo di studio conseguito, sia di rendere le scelte di investimento in capitale umano indipendenti dall'esperienza di *financial distress*

familiare – i paesi analizzati sembrano raggrupparsi in modo coerente con la tradizionale distinzione fra regimi di welfare state (Esping Andersen 1990; Ferrera, 1996).

Ai due estremi, infatti, si situano i paesi Nordici – nei quali i salari sembrano indipendenti dal background familiare (inteso sia come occupazione del padre che come tenore di vita da giovani) e i titoli di studio conseguiti non sono associati alla frequente presenza di *financial distress* nella famiglia di origine – e quelli Mediterranei, qui rappresentati da Spagna e Italia, dove tutte le variabili di background considerate influenzano molto significativamente i livelli di istruzione e i salari. Nel mezzo si collocano i paesi Continentali – i problemi finanziari non sono associati all'istruzione in Francia e ai salari in Belgio e Paesi Bassi (dove non sono significative sul titolo di studio conseguito neppure le due *dummies* sulla composizione familiare) – e gli Anglosassoni – nel Regno Unito non sussiste una relazione significativa fra istruzione e salari, da un lato, e *financial distress*, dall'altro, ma è forte l'associazione fra occupazione del padre ed *earnings* dei figli, mentre in Irlanda i problemi finanziari condizionano ambedue gli esiti considerati, ma non sembra esservi un legame significativo fra salari e occupazione del padre. Queste evidenze empiriche inducono, dunque, a riflettere a fondo sulla possibile interazione di molteplici elementi, strutturali, istituzionali e di *policy*, nel determinare le diverse *performances* dei paesi europei relativamente al legame fra background familiare ed esiti individuali.

1.8. Conclusioni

La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze è un processo complesso che si sviluppa in differenti snodi della vita individuale e attraverso l'interazione di molteplici canali di influenza, tra i quali rientrano le condizioni economiche della famiglia. La letteratura mostra come il reddito familiare influenzi significativamente i livelli di istruzione conseguiti dai figli ed i redditi che essi percepiscono nel ciclo vitale. Tale letteratura soggiace, tuttavia, a numerosi limiti. In particolare, mancano dettagliate analisi comparate a livello internazionale che consentano di individuare e valutare il ruolo svolto nel processo di trasmissione intergenerazionale dalle diverse istituzioni attive nei vari paesi; inoltre, molto spesso non si distingue tra effetti diretti ed indiretti (ovvero mediate dai titoli di studio conseguiti) delle condizioni economiche di provenienza.

In questo lavoro si è cercato di dare un contributo utile per il superamento di questi vincoli. Infatti, utilizzando i dati rilevati nell'indagine EU-SILC del 2005, si è mostrato come, per la quasi totalità dei paesi della UE15, sia significativa l'influenza delle condizioni economiche della famiglia, espresse dalla frequenza con cui si sono manifestate difficoltà finanziarie in età giovanile. Le stime hanno confermato che lo status economico di provenienza esercita un effetto significativo sulle scelte di istruzione, anche qualora si tenga conto delle altre dimensioni del background familiare. Inoltre, si è identificato un effetto diretto delle condizioni economiche dei genitori sui livelli retributivi dei figli, che opera anche a parità del livello di istruzione di questi ultimi. Tale effetto risulta in media ampio e significativo, ma appare fortemente disomogeneo nei vari paesi.

L'evidenza empirica di un consistente effetto diretto, almeno in alcuni paesi, induce a ritenere non del tutto soddisfacente l'approccio prevalente tra gli economisti e basato sul ruolo del reddito familiare nel consentire l'accumulazione di capitale umano in presenza di mercati imperfetti del credito. Il ruolo di altri fattori, collegati ai più complessivi assetti istituzionali, appare meritevole di attenzione e di approfondimento. Al riguardo, appare piuttosto interessante anche un'ulteriore conclusione del nostro lavoro, e cioè che gli effetti del reddito dei genitori sembrano essere variabili con il regime di welfare caratteristico di ogni paese.

Infatti, nella maggior parte dei paesi nordici, gli effetti (diretti e indiretti) delle condizioni economiche sono limitati, mentre l'opposto si verifica nei paesi mediterranei. Approfondire la ricerca delle cause alla base delle differenze emerse nella comparazione internazionale appare, pertanto, particolarmente utile anche nella prospettiva di individuare misure di *policy* e, più in generale, per costruire assetti istituzionali più efficaci nel contrastare la persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze.

Bibliografia

- Arts W., Gelissen J. (2002), "Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report", *Journal of European Social Policy*, 12(2).
- Ballarino G. (2007), "Sistemi formativi e mercato del lavoro", in M. Regini (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Laterza, Bari.
- Ballarino G., Cobalti A. (2003), *La mobilità sociale*, Carocci Editore, Roma.
- Becker G., Tomes N. (1979), "An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility", *Journal of Political Economy*, vol. 81.
- Becker G., Tomes N. (1979), "Human capital and the rise and fall of families", *Journal of Labor Economics*, vol. 4.
- Bjorklund A., Jannti M. (1997), "Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States", *American Economic Review*, vol. 87.
- Blanden J., Gregg P. (2004), "Family income and educational attainment: a review of approaches and evidence for Britain", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, n. 2.
- Bowles S., Gintis H. (2002), "The inheritance of inequality", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16.
- Bowles S., Gintis H., Osborne Groves M. (a cura di) (2005), *Unequal chances: family background and economic success*, Russell Sage, New York.
- Breen R. (a cura di) (2004), *Social mobility in Europe*, Oxford University Press.
- Carneiro P., Heckman J. (2003), "Human capital policy", in Heckman J., Krueger A. (a cura di), *Inequality in America: what role for human capital policies?*, MIT Press.
- Corak M. (a cura di) (2004), *Generational income mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press.
- Corak M. (2006), "Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility", *IZA Discussion Paper*, n. 1993.
- Corak M., Lipps G., Zhao J. (2004), "Family Income and Participation in Post-Secondary Education", *IZA Discussion Papers*, n. 977.
- d'Addio A.C. (2007), "Intergenerational transmission of disadvantage: mobility or immobility across generations? A review of the evidence for OECD Countries", *OECD Working Paper*, 2007/7.
- Dardanoni V., Forcina A., Modica S. (2007), "Role effects in education transmission", *SIEP Working Paper*, Pavia.
- Duncan G., Brooks Gunn J. (a cura di) (1997), *Consequences of growing up poor*, Russell Sage Foundation, New York.
- Duncan G., Yeung G., Brooks Gunn J., Smith J. (1998), "How much does childhood poverty affect the life chances of children?", *American Sociological Review*, vol. 63, n. 3.
- Durlauf S. (2004), "Neighborhood effects", in Henderson J., Thisse J. (a cura di), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Elsevier.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. (1992), *The constant flux: a study of class mobility in Industrial societies*, Oxford University Press, Oxford.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. (2002) "Intergenerational inequality: a sociological Perspective", *Journal of Economic Perspectives*, 16, pp. 31-44
- Esping Andersen G. (1990), *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton University Press.
- Ferrera M. (1996), "The Southern Model of Welfare in Social Europe", *Journal of European Social Policy*, n. 1.
- Franzini M., Raitano M. (2008), "La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze di reddito", in Pizzuti F.R. (a cura di), *Rapporto sullo stato sociale. Anno 2008*, Utet, Torino.
- Gabriele S., Raitano M. (2008), "La trasmissione intergenerazionale dei titoli di studio nell'Unione Europea", *Rivista delle Politiche Sociali*, n. 2/08.
- Goldthorpe J., Jackson M. (2008), "Education-based meritocracy: the barriers to its realization", in A. Laureau, D. Conley (a cura di), *Social class: how does it work?*, Russell Sage Foundation, New York.

- Grawe N., Mulligan C. (2002), "Economic interpretations of intergenerational correlations", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16.
- Haveman R., Smeeding T. (2006), "The role of higher education in social mobility", *The Future of Children*, vol. 2.
- Haveman R.H., Wolfe B. (1995), "The determinants of children's attainments: a review of methods and findings", *Journal of Economic Literature*, vol. 33.
- Jannti M., Bratsberg B., Roed K. Raaum O., Naylor R., Osterbacka E., Bjorklund A., Eriksson T., 2006, "American exceptionalism in a new light", *IZA discussion paper*, n. 1938.
- Jencks C., Tach L. (2006), "Would equal opportunity mean more mobility?", in Morgan S., Grusky. D., Fields G. (a cura di), *Mobility and inequality: frontiers of research from sociology and economics*, Stanford University Press.
- Jenkins S., Siedler T. (2007a), "The intergenerational transmission of poverty in industrialized countries", *CPRC Working Paper*, n. 75.
- Jenkins S., Siedler T. (2007b), "Using household panel data to understand the intergenerational transmission of poverty", *CPRC Working Paper*, n. 75.
- Mayer S. (2002), *The Influence of Parental Income on Children's Outcomes*, New Zealand Ministry of Social Development Report.
- Meade J. (1973), *The Inheritance of Inequality: Some Biological, Demographic, Social, and Economic Factors*, The Proceedings of the British Academy, vol. 59.
- Mincer J. (1974), *Education, Experience and Earnings*, Columbia University Press.
- Mocetti S. (2007), "Intergenerational Earnings Mobility in Italy", *The B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, vol. 7, n. 2.
- Morgan S., Grusky D., Fields G. (a cura di) (2006), *Mobility and inequality: frontiers of research from sociology and economics*, Stanford University Press.
- Osborne Groves M. (2005), "Personality and the intergenerational transmission of economic status", in Bowles S., Gintis H., Osborne Groves M. (a cura di), *Unequal chances: family background and economic success*, Russell Sage, New York.
- Page M.E. (2004), "New evidence on the intergenerational correlation in welfare participation", in Corak M. (a cura di), *Generational income mobility in North America and Europe*, Cambridge University Press.
- Piraino P. (2007), "Comparable estimates of intergenerational income mobility in Italy", *The B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, vol. 7, n. 2.
- Raitano M. (2009a), "La riproduzione intergenerazionale delle diseguaglianze in Italia: il ruolo dell'occupazione dei genitori", in *Isae Rapporto Trimestrale Politiche Pubbliche e Redistribuzione*, Roma.
- Raitano M. (2009b), "When family beats welfare. Background effects in EU15 countries clusters", *Intereconomics*, vol. 44, n. 6.
- Schizzerotto A. (2002), *Vite ineguali*, Il Mulino, Bologna.
- Solon G. (2002), "Cross-country differences in intergenerational income mobility", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16.

2

Mobilità intergenerazionale nell'istruzione in Italia

di C.Fiorio e M.Leonardi

2.1. Introduzione

L'investimento in capitale umano è solitamente ritenuto il principale strumento per accedere a salari e a gradini sociali più elevati e, quindi, per aumentare la mobilità intergenerazionale. La trasmissione intergenerazionale delle diseguaglianze può essere valutata in riferimento a molteplici dimensioni tra le quali le principali sono il livello di istruzione, i salari, e le classi occupazionali. Il primo capitolo di Franzini e Raitano si è occupato di questo argomento in una prospettiva di comparazione internazionale. Il presente capitolo invece si concentra esclusivamente sull'Italia e sulle determinanti della trasmissione intergenerazionale dei titoli di studio. In esso presentiamo una stima nel tempo del grado di persistenza dei livelli di istruzione fra genitori e figli in Italia e proponiamo un tentativo di spiegazione di tale persistenza in base a delle misure di vincoli di liquidità e di avversione al rischio delle famiglie d'origine.

Analizziamo la trasmissione dei titoli di studio essenzialmente perché gli studi empirici sulla persistenza intergenerazionale delle disuguaglianze di reddito richiedono dei lunghi dati panel con informazioni sui redditi di genitori e figli che in Italia non sono disponibili.

Per ovviare all'assenza di dati alcuni autori hanno imputato i redditi dei genitori seguendo Björklund and Jäntti (1997). Per esempio Mocetti (2008) adotta una strategia a due stadi e due campioni per stimare la correlazione intergenerazionale dei redditi. Questo studio, condotto sui dati dell'Indagine sui Bilanci Familiari (IBF) della Banca d'Italia, conferma che l'Italia è uno dei paesi più immobili con una correlazione tra generazioni di 0,84. La decomposizione della correlazione tra generazioni in due fattori - istruzione e vincoli di liquidità (che impediscono ai figli di famiglie povere di ottenere la laurea) - indica che il 60,7% della persistenza è attribuita alla trasmissione del grado di istruzione. Piraino (2007) adotta una strategia simile per predire il reddito dei genitori nell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane (d'ora in poi SHIW) condotta dalla Banca d'Italia e trova un grado di persistenza tra generazioni dell'ordine di 0,48 di cui meno di un terzo (28%) è attribuibile al canale dell'istruzione.

Si comprende come, data la difficoltà di reperire informazioni adeguate sui livelli di reddito di generazioni successive, si usi spesso l'istruzione come proxy del reddito permanente e si studi la correlazione dei titoli di studio di genitori e figli per valutare la persistenza intergenerazionale delle diseguaglianze.

Comi (2004) utilizza i dati dell'European Community Household Panel e stima per l'Italia un basso grado di mobilità intergenerazionale del titolo di studio. Tuttavia il campione dei figli è ancora giovane e la maggioranza di loro è ancora in coabitazione con la famiglia d'origine. Chevalier, Denny, and McMahon (2007) utilizzando i dati dell'International Adult Literacy Survey trovano il risultato opposto e collocano l'Italia ad un alto livello di mobilità intergenerazionale del livello di istruzione.

Grawe (2006) muove due critiche a questi studi. Un primo problema è legato all'errore di misura che si commette affidandosi alla memoria dei figli sul grado di istruzione dei genitori e nella procedura d'imputazione del grado di istruzione; l'errore di misura tende a ridurre la stima della trasmissione intergenerazionale dell'istruzione. Un secondo problema è legato all'impossibilità di controllare per la distanza d'età tra le generazioni di padri e figli al momento dell'intervista, il che rende ambigua la direzione della distorsione della stima.

Data l'assenza di dati sul reddito corrente di diverse generazioni nelle banche dati di uso corrente in Italia, in questo articolo utilizziamo i dati SHIW che contengono contemporaneamente l'informazione sull'istruzione di genitori e figli per stimare l'evoluzione nel tempo del grado di trasmissione intergenerazionale del titolo di studio. Il titolo di studio ha il vantaggio rispetto alle misure di reddito corrente di essere ricordato con più precisione nelle interviste e di essere una buona approssimazione della dotazione di capitale umano e del reddito permanente.

Uno dei primi studi internazionali comparativi del grado di persistenza dei titoli di studio tra generazioni è degli anni novanta ad opera di Shavit e Blossfeld (1993). Tale studio condotto su diverse coorti di età concluse che l'espansione dell'istruzione superiore non aveva dato nessun impulso a migliorare la mobilità sociale. Questo risultato è comune a studi più recenti su singoli paesi. Blanden e Machin (2004) usano dati longitudinali per UK e trovano che l'espansione delle università ha beneficiato maggiormente i figli di famiglie ricche piuttosto che i figli di famiglie povere. Anche in Svezia l'apertura di nuovi college locali non ha migliorato il livello di mobilità sociale (Holzer, 2006). Infine Heineck e Riphahn (2007) trovano che il grado di persistenza nella trasmissione del titolo di studio tra generazioni non è aumentato in Germania nell'ultimo secolo.

Per l'Italia, Franzini e Raitano (2008) usano il dataset dell'indagine ISFOL-PLUS 2006 per analizzare il legame fra le scelte di istruzione dei figli (al di sopra dei 25 anni di età) e l'istruzione dei genitori. Analogamente a quello che mostriamo noi in questo capitolo ma utilizzando dati e tecniche diverse, Franzini e Raitano (2008) mostrano che l'indice di Spearman dei titoli di studio di genitori e figli conferma l'elevato grado di correlazione che caratterizza l'Italia e, al passare delle coorti, mostra una decrescita molto lenta e non lineare di tale correlazione.

Nella seconda parte di questo capitolo analizzeremo alcuni degli elementi che possono spiegare la correlazione fra livelli di istruzione di genitori e figli. In teoria l'interazione tra elementi diversi può spiegare tale correlazione. Tra gli elementi più studiati vi sono la trasmissione genetica dell'abilità e la disponibilità di reddito delle famiglie aggravata dall'esistenza di vincoli al credito che agiscono sui costi diretti delle tasse universitarie e sul costo opportunità del proseguimento degli studi. Per un'analisi più completa dei vari canali di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze rimandiamo al capitolo 1.

Vi è infine una letteratura più recente che studia la maggior avversione al rischio da parte di chi proviene da genitori con gradi bassi di istruzione e il loro maggior rischio dell'investimento in capitale umano, dovuto ad una più elevata probabilità di fallimento nel percorso scolastico e/o nella carriera lavorativa (maggiore rischio di disoccupazione, precarietà o minori salari).

Il fatto che spesso in letteratura si trovi un grado di persistenza non decrescente nel tempo della correlazione intergenerazionale dell'istruzione ha rafforzato l'idea di una forte connotazione genetica delle scelte d'istruzione. Quest'idea è frequentemente riapparsa in letteratura da Becker e Tomes (1986) fino a Cameron e Heckman (2001). Le analisi più accurate basate su dati sul quoziente d'intelligenza mostrano che l'impatto relativo delle abilità cognitive è limitato e non spiega interamente l'effetto del background familiare (si vedano i contributi raccolti in Arrow, Bowles, e Durlauf (2000) e più recentemente in Bowles e Gintis, 2002). Nei casi in cui la ricchezza dei dati permette di scomporre la correlazione intergenerazionale dei redditi in abilità (cognitive e non cognitive), istruzione e attaccamento alla forza lavoro (come in Blanden, Gregg, e

Macmillan 2007), il risultato principale è che le abilità individuali possono spiegare solo una piccola parte della immobilità sociale mentre la maggior parte è dovuta al livello di istruzione della generazione dei figli. Il ruolo dominante dell'istruzione nasconde un ruolo importante delle abilità cognitive e non cognitive nel generare la persistenza. Queste variabili hanno un'influenza indiretta tramite il livello di istruzione ma sono importanti di per sé: le abilità cognitive contano per il 20% dell'immobilità intergenerazionale, quelle non cognitive per il 10%.

A causa della mancanza di dati, questo capitolo non analizza il legame tra abilità individuali e background familiare.³⁶ Tuttavia per la prima volta, grazie alla particolarità dei dati italiani SHIW, riusciamo ad analizzare l'effetto dei vincoli di liquidità e dell'avversione al rischio dei genitori sulle scelte di istruzione dei figli.

Il capitolo è strutturato in questo modo: nel paragrafo 2 descriviamo i dati. Nel paragrafo 3 discutiamo la relazione decrescente nel tempo tra l'istruzione della generazione di padri e figli. Nel paragrafo 4 analizziamo le possibili spiegazioni e nel paragrafo 5 presentiamo una conclusione del lavoro.

2.2. Fonti dei dati

Per la verifica delle proposizioni appena illustrate occorrono dei dati relativi alla distribuzione della scolarità nella popolazione italiana, in riferimento alle diverse generazioni che si sono succedute dal secondo dopoguerra. A questo scopo sarebbero sufficienti di dati censuari. Tuttavia, al fine di poter analizzare l'impatto del background familiare, occorre anche poter conoscere tale informazione per ciascuna persona presente nel campione. Purtroppo nel caso italiano tali informazioni sono presenti in poche fonti di dati.

Allo scopo di sfruttare la massima dimensione campionaria, noi abbiamo scelto di utilizzare diverse edizioni dell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane condotte dalla Banca d'Italia.

Le SHIW sono indagini campionarie realizzate approssimativamente ogni due anni dalla Banca d'Italia, su un campione rappresentativo della popolazione delle famiglie italiane. A partire dal 1993 le SHIW contengono anche una sezione dedicata a tutti i capifamiglia e ai loro coniugi nella quale vengono richieste alcune informazioni sui rispettivi genitori (tra cui, titolo di studio conseguito, tipologia di occupazione e settore di occupazione), quando essi avevano la medesima età degli intervistati. Tale informazione può quindi essere utilizzata per analizzare la correlazione tra titolo di studio conseguito dagli intervistati e quello conseguito dai loro genitori. Per tale analisi, abbiamo provveduto ad effettuare l'aggregazione delle sei edizioni dell'SHIW disponibili a partire dal 1993 e fino al 2004. Ciascuna di queste indagini contiene circa 8.000 interviste familiari, tuttavia il data set finale da noi ottenuto risulta di circa 45.000 famiglie poichè abbiamo eliminato le osservazioni ripetute dovute alla componente longitudinale (panel) presente nelle SHIW a partire dal 1989, per evitare di contare più di una volta i medesimi individui.³⁷ Nella prima parte di questo capitolo (sezione 2.3) chiamiamo figli i capifamiglia e i loro eventuali coniugi, per i quali sono noti i livelli di istruzione dei loro genitori, anche se non conviventi o non più in vita, mentre tralasciamo l'informazione relativa ai figli dei capifamiglia che risultano conviventi. Nella seconda parte di questo capitolo (sezione 2.4), che è dedicata alla possibili spiegazioni in termini di vincoli di liquidità e di avversione al rischio, dobbiamo usare solo il data set SHIW del

³⁶ Checchi e Flabbi (2006) usano i risultati dei test PISA (come proxy delle abilità cognitive) per analizzare il contributo relativo del reddito familiare e delle abilità individuali nella scelta dei diversi indirizzi a livello di scuola superiore. I risultati indicano che le abilità individuali sono più importanti in Germania e l'istruzione dei genitori in Italia.

³⁷ Nel presente lavoro utilizziamo esclusivamente la componente *cross-section* poichè la limitata dimensione campionaria del panel non consente stime statisticamente significative dei modelli considerati. Nel caso in cui una famiglia sia stata intervistata più volte nelle SHIW, abbiamo considerato le informazioni sui genitori fornite nella prima intervista, nell'ipotesi che con il passare degli anni la probabilità di ricordare correttamente l'istruzione dei propri genitori non possa che diminuire. Abbiamo invece considerato l'ultima intervista fornita per valutare il livello di istruzione del capofamiglia e dell'eventuale coniuge, per includere le famiglie in cui il capofamiglia o il coniuge non avevano completato ciclo di istruzione nelle interviste precedenti.

1995 che è l'unico che contiene informazioni sia sull'avversione al rischio dei capifamiglia che dei vincoli di ricchezza e liquidità della famiglia. In quell'anno consideriamo solo famiglie con figli che co-abitano con i genitori e di cui abbiamo l'informazione sulle scelte scolastiche.

2.3. Risultati empirici

L'istruzione media degli italiani è significativamente cresciuta nel corso degli anni, a partire dall'inizio del secolo scorso. Come mostra la Tavola 1, oltre il 30% delle coorti nate tra il 1915 e il 1919 non aveva alcun titolo di studio, oltre il 52% si fermava alle elementari e solo il 2% possedeva una laurea. Nel corso del secolo la quota di cittadini privi di un titolo di studio si è andato rapidamente riducendo, divenendo inferiore al 9% a partire dalle coorti nate tra il 1940 e il 1944, le prime a beneficiare dell'introduzione della Costituzione repubblicana.

La Tavola 1 mostra inoltre come sia costantemente aumentato il numero di anni medi di istruzione nella popolazione. Nei primi anni del secolo scorso vi è stata una tendenza crescente a conseguire almeno il titolo di studio elementare fino alle coorti nate nel 1930-1934. Quando oltre la metà degli individui riusciva a conseguire la licenza elementare, l'obiettivo di istruzione minimo si è spostato verso la licenza media. La proporzione di coloro che hanno conseguito il titolo di studio di media inferiore, divenuto obbligatorio a partire dalla riforma del 1962, è risultato crescente fino alle coorti nate nel 1960-1964, per poi passare anch'esso alla fase decrescente. Le coorti più giovani mostrano un'ulteriore spostamento verso un titolo di studio superiore. Nell'ultima coorte disponibile, oltre il 50% ha conseguito almeno il diploma di scuola superiore e oltre il 10% la laurea. È ragionevole attendersi che i dati futuri mostreranno una tendenza decrescente a fermarsi al diploma di scuola superiore ed una maggiore frequenza del conseguimento della laurea.

Tavola 1: Massimo titolo di studio conseguito per coorte di nascita

coorte	senza titolo	licenza elementare	licenza media	diploma 3-5 anni	laurea	anni medi di istruzione
1915-19	31.40%	52.10%	9.30%	5.20%	2.00%	4.39
1920-24	25.90%	53.90%	10.70%	6.90%	2.60%	4.92
1925-29	21.80%	53.50%	13.40%	8.80%	2.50%	5.34
1930-34	19.00%	54.20%	15.60%	8.70%	2.50%	5.54
1935-39	12.80%	52.10%	19.70%	12.20%	3.20%	6.34
1940-44	8.20%	46.10%	24.50%	16.90%	4.30%	7.24
1945-49	5.00%	36.00%	28.90%	22.80%	7.30%	8.39
1950-54	2.70%	24.20%	33.70%	29.30%	10.10%	9.53
1955-59	1.10%	14.10%	35.40%	38.70%	10.70%	10.49
1960-64	0.80%	7.50%	40.20%	41.60%	9.90%	10.78
1965-69	0.70%	6.00%	38.90%	43.60%	10.80%	11.02
1970-74	0.90%	5.30%	37.60%	44.60%	11.60%	11.16
1975-79	0.30%	2.80%	36.00%	50.80%	10.10%	11.44

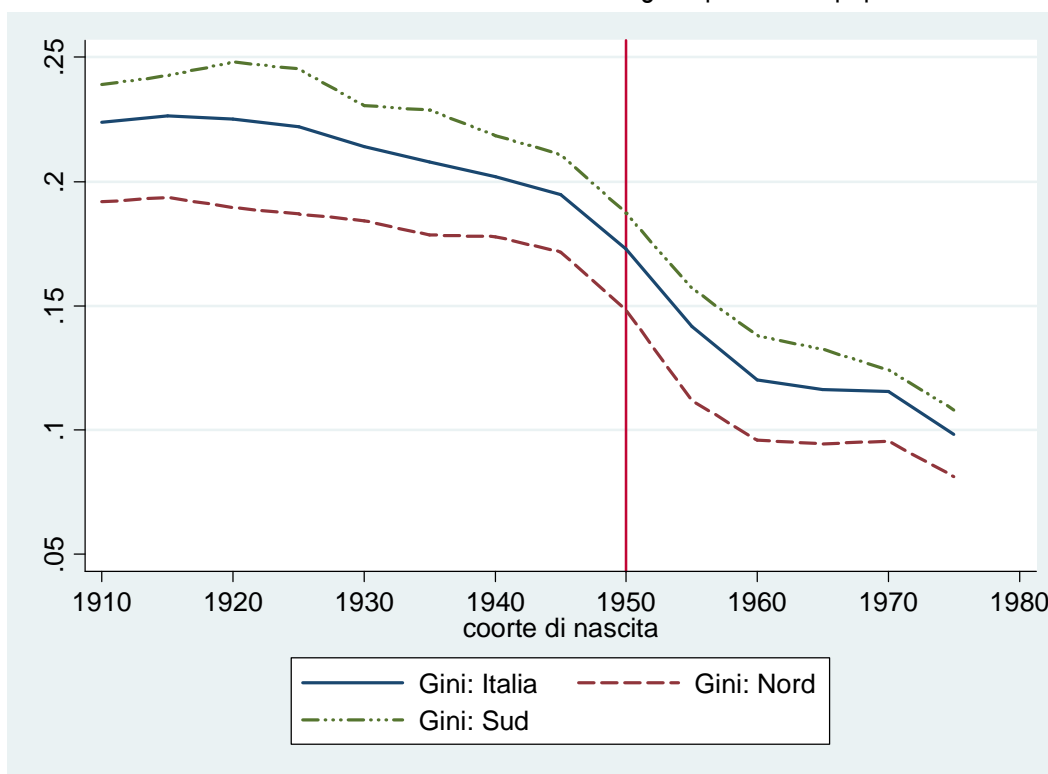
Ma quale effetto ha avuto l'aumento della media sulla dispersione degli anni medi di istruzione? Possiamo affermare che l'aumento degli anni di istruzione è stato accompagnato anche da una diminuzione delle disuguaglianze in termini di istruzione? La domanda non è pleonastica, perché data una disuguaglianza iniziale essa può aumentare o diminuire a seconda che la quota di chi non ha istruzione diminuisca più o meno velocemente della quota di chi ha una laurea.

Per rispondere a questa domanda abbiamo stimato l'indice di Gini sugli anni di studio necessari per conseguire uno specifico titolo di studio in ciascuna delle coorti di nascita considerate. L'utilizzo dell'indice di

Gini è motivato da due ordini di ragioni, legate alle caratteristiche della variabile considerata. Innanzitutto, la variabile "titolo di studio" è una variabile ordinale, in secondo luogo, tale variabile presenta una media crescente ed è limitata superiormente (il titolo di studio massimo è la laurea). Per il primo ordine di problemi è necessario usare una misura basata sull'ordinamento di Lorenz, per il secondo una misura di disuguaglianza relativa.³⁸ L'indice di Gini è un indice di disuguaglianza relativa basata sull'ordinamento di Lorenz.

Il Grafico 1 mostra l'indice di Gini del più alto titolo di studio conseguito da ciascun individuo nel campione, calcolato utilizzando il data set costruito su base individuale ovvero dove genitori e figli costituiscono osservazioni indipendenti. Il grafico mostra come la dispersione nei livelli di scolarità della popolazione sia significativamente diminuita nel corso del tempo. Non si tratta ovviamente di un fatto sorprendente, dal momento che la variabile considerata è limitata superiormente e che vi è stato un aumento del grado medio della scolarizzazione nella popolazione. Tuttavia il grafico mostra anche una accentuazione del declino a seguito della riforma della scuola media unica nel 1962 che ha coinvolto le generazioni nate dopo il 1950, (evidenziate con una linea verticale in Grafico 1), e un secondo accenno di declino con l'ondata di scolarizzazione superiore degli anni '70 che ha coinvolto le coorti nate dopo il 1960. Tale trend decrescente è presente anche considerando i sotto campioni per aree geografiche (nord e sud).

Grafico 1: Indice di Gini su titolo di studio conseguito per l'intera popolazione.



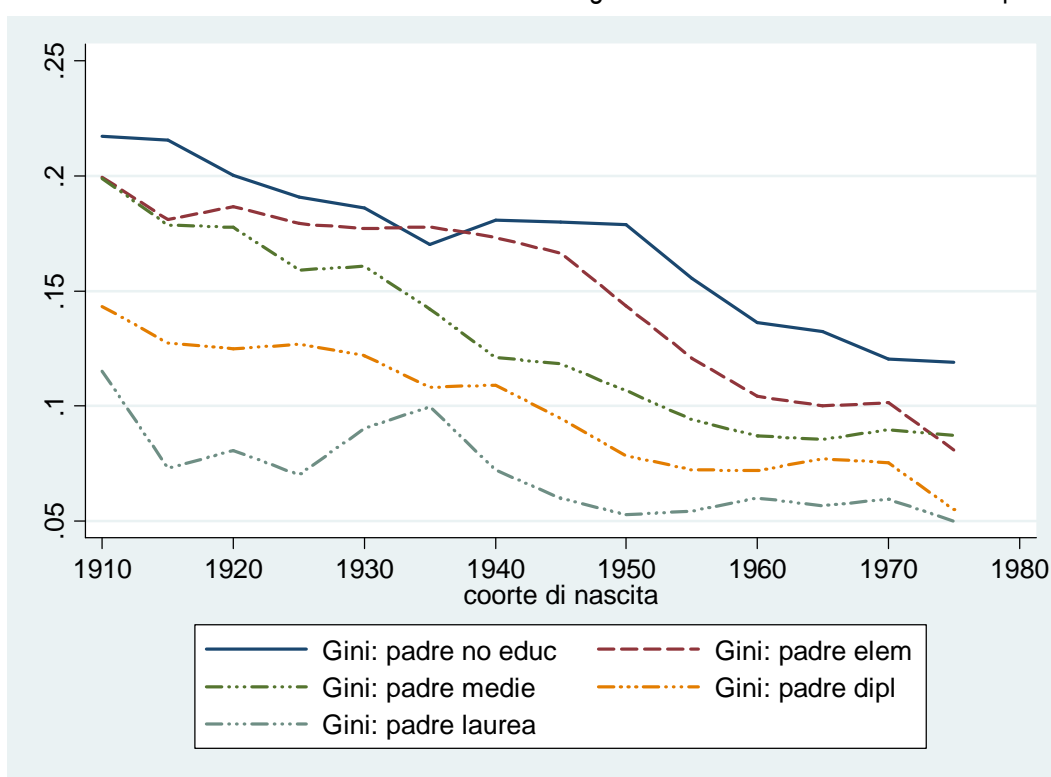
Tuttavia è interessante notare che, per quanto decrescente, il divario di dispersione tra nord e sud del paese rimane consistente anche nelle ultime coorti considerate, ovvero non si nota alcuna tendenza alla convergenza nei livelli di disuguaglianza. Se quest'ultima fosse dovuta esclusivamente alle generazioni più anziane (per esempio a causa della maggior prevalenza di una struttura produttiva industriale nel nord e agricola nel sud), ci saremmo aspettati una riduzione del divario man mano che queste stesse generazioni fossero uscite di scena. Tuttavia, nel meridione italiano permane una quota di popolazione che non riesce

³⁸ Per una discussione sugli effetti della scelta di un indice di disuguaglianza relativa o assoluta per misurare la disuguaglianza di istruzione, si veda Checchi (2001).

nemmeno a completare l'obbligo scolastico, fenomeno invece quasi scomparso nel settentrione. Per costoro quindi il dettato costituzionale rimane ancora una chimera.

Al fine di verificare se la diminuzione della disuguaglianza nei livelli di istruzione raggiunti sia uniforme a tutti gli individui indipendentemente dalla loro famiglia di provenienza, in Grafico 2 calcoliamo l'indice di Gini per gruppi di popolazione determinati secondo l'istruzione del padre. In essa notiamo che la disuguaglianza nei titoli di studio tra individui di una stessa coorte è molto diversa a seconda dell'istruzione dei rispettivi padri. Mentre essa è molto bassa per i figli di genitori laureati, in quanto molto probabilmente essi conseguono normalmente a loro volta livelli elevati di istruzione, essa è molto più alta nei figli dei genitori senza titolo di studio. Si noti che il tasso di riduzione della disuguaglianza risulta maggiore per figli di persone con titolo di istruzione inferiore rispetto ai figli di persone con laurea. Questo ci dice che sono i primi che hanno maggiormente beneficiato, in termini relativi, della crescente scolarizzazione che ha interessato la società italiana nell'arco di tempo considerato.

Grafico 2: Indice di Gini su titolo di istruzione conseguito condizionato all'istruzione del padre.



Permane comunque un significativo differenziale tra figli di genitori non istruiti e figli di genitori laureati anche tra le coorti più recenti. La disuguaglianza nei titoli di studio è diminuita sia all'interno di gruppi omogenei costituiti dall'istruzione dei genitori (*within-group inequality*) sia tra gli stessi gruppi (*between-group inequality*). Tuttavia la distanza verticale tra le curve indica che si rimane distanti da una completa convergenza nei livelli di istruzione anche per le ultime coorti considerate. Questo ci suggerisce che persiste una correlazione significativa tra istruzione dei genitori ed istruzione dei figli, l'oggetto di indagine del prossimo paragrafo.

Nel grafico 2 abbiamo già notato come il conseguimento dell'istruzione sia differenziato a seconda del livello di istruzione dei genitori. Esiste una vastissima letteratura che studia le ragioni di questa dipendenza, cui corrisponde specularmente una correlazione tra reddito dei figli e reddito dei genitori.³⁹

Ci limitiamo a citare che tra le ragioni di questa correlazione sono state considerate la trasmissione genetica, l'accesso all'istruzione pre-primaria, l'attenzione dei genitori ai risultati scolastici dei figli, la disponibilità economica, la stimolazione culturale extra-scolastica, i modelli di ruolo ed il successo lavorativo dei genitori. Non potendo scendere così nel dettaglio, a causa dell'assenza di informazioni retrospettive sui soggetti del nostro campione, ci siamo limitati all'analisi dell'impatto (medio) esercitato dal background familiare (che approssimiamo con l'istruzione dei genitori) sulle scelte scolastiche dei figli. Tale strategia di indagine è criticabile da molti punti di vista. L'istruzione dei genitori rappresenta una misura inadeguata del background familiare, in quanto rende poco conto della possibile presenza di vincoli di liquidità, così come della dotazione di risorse culturali extrascolastiche. Essa inoltre trascura effetti ambientali e la possibile presenza di effetti "pari" (*peer effect*) che possono accelerare o ritardare la formazione individuale. Altrettanto importanti possono essere gli effetti delle risorse scolastiche nella formazione degli individui, che qui altrettanto trascuriamo.

Purtroppo noi non sappiamo dove gli individui del nostro campione siano nati, dove siano andati a scuola, che scuole abbiano fatto, chi siano stati i loro compagni di scuola, quale fosse il reddito dei loro genitori, e non possiamo quindi approfondire tutti questi aspetti. Tuttavia riteniamo che esista un valore informativo nell'analisi della correlazione intergenerazionale nei livelli di istruzione, che parzialmente sussume tutti questi aspetti cui si è fatto cenno. Per questi motivi per ogni coorte del nostro campione a base familiare, abbiamo stimato un semplice processo autoregressivo in cui l'istruzione di una generazione è regredita sull'istruzione della generazione precedente della medesima famiglia. L'equazione base stimata è la seguente⁴⁰

$$S_i^c = \alpha + \beta S_i^p + \varepsilon_i \quad (1)$$

dove il grado di istruzione dei genitori è indicato con S_i^p e quello dei figli con S_i^c , mentre l'indice i si riferisce alla famiglia; ε infine rappresenta una componente idiosincratca. Focalizziamo la nostra attenzione sulla stima di β per le diverse coorti, in quanto dalla sua evoluzione temporale vogliamo inferire se si sia verificata una maggiore opportunità di accesso all'istruzione anche delle classi sociali più basse. È chiaro infatti che il parametro β può essere pensato come una misura della disegualianza nelle opportunità di accesso: un suo valore elevato implica che le scelte scolastiche individuali sono fortemente condizionate dall'ambiente familiare, mentre un suo valore nullo implicherebbe che le stesse scelte non siano influenzate dal contesto familiare.

Dal punto di vista econometrico una stima che utilizza la tecnica dei minimi quadrati ordinari (OLS) dell'equazione (1) è potenzialmente distorta in quanto esistono due importanti variabili omesse. La prima è l'abilità dei genitori, la seconda è la capacità educativa dei genitori (o più in generale il tempo dedicato ai figli). Solo se nessuna di queste due variabili condiziona direttamente l'istruzione dei figli oppure se nessuna delle due variabili è correlata con l'istruzione dei genitori, allora possiamo considerare la stima di β come non distorta. Tuttavia ci sono molteplici ragioni per cui l'abilità dei genitori possa essere correlata sia con la loro stessa istruzione (per esempio in quanto individui più abili hanno minori costi in termini di sforzo di

³⁹ Parte di questa letteratura è analizzata nel capitolo di Franzini e Raitano in questo volume. Tra i contributi più recenti si vedano Solon (2002, 2004), Heckman and Krueger (2003) e Corak (2005). Per una rassegna, principalmente centrata sull'evidenza nord-americana, si veda Solon (1999).

⁴⁰ In questa equazione trascuriamo sia la questione che i genitori possono scegliere il proprio partner sulla base del livello di istruzione (il cosiddetto *assortative mating*, che tenderebbe a rafforzare l'impatto dell'istruzione genitoriale) sia il fatto che ci possa essere un *trade-off* tra quantità e qualità dei figli, sempre legato all'istruzione dei figli (per cui genitori più istruiti tenderebbero a generare meno figli per investire qualitativamente di più nella loro formazione).

apprendimento) sia con l'istruzione dei loro figli (per via della possibile trasmissione genetica delle capacità intellettuali). Per altro, esistono molteplici ragioni per cui la capacità educativa dei genitori possa essere correlata sia con la loro istruzione (per esempio genitori laureati potrebbero avere migliori capacità a comprendere le problematiche di un figlio che studia all'università) sia con l'istruzione dei figli (maggiore è il tempo dedicato a seguire lo studio dei figli, maggiore sarà la loro probabilità di conseguimento finale di istruzione).⁴¹

Un secondo problema di natura econometrica è quello della interpretazione in senso causale della relazione (1). Se riscontriamo correlazione positiva tra istruzione dei genitori ed istruzione dei figli, questa può essere dovuta esclusivamente ad un legame genetico (genitori più abili, e quindi più istruiti, generano figli più abili, e quindi a loro volta più istruiti), che non rappresenta un effetto causale (aumentando artificialmente l'istruzione di un genitore non si produce un aumento nell'istruzione del corrispondente figlio).⁴² Per tentare di identificare la relazione causale tra il grado di istruzione dei genitori S_i^P e quella dei figli S_i^C , la letteratura ha adottato tipicamente tre strategie che utilizzano variazioni esogene (variabili strumentali) dell'istruzione dei genitori: (1) ha usato campioni di genitori gemelli con differente grado di istruzione (in questo modo eliminando l'effetto dell'abilità dei genitori); (2) ha usato campioni di famiglie con figli adottivi (in questo modo eliminando la trasmissione genetica dell'abilità); (3) infine ha usato le riforme dell'istruzione obbligatoria che allungano l'età dell'obbligo scolastico a partire da una determinata coorte e quindi condizionano "esogenamente" il grado di istruzione di diverse coorti di genitori. In generale le stime di β ottenute con variabili strumentali tendono ad essere più basse rispetto a quelle ottenute con i minimi quadrati ordinari.⁴³

In questo articolo non disponiamo dei dati adatti ad usare tecniche di variabili strumentali, quindi le stime di β che presentiamo possono avere un'interpretazione solo descrittiva e non di tipo causale. Tuttavia questo non è necessariamente un problema, in quanto ci concentriamo sui cambiamenti nel tempo dello stesso coefficiente β . Se presumiamo che le ragioni di una possibile distorsione del coefficiente stimato non siano cambiate nel corso del tempo, la nostra interpretazione del declino del coefficiente nel tempo si mantiene corretta.⁴⁴

⁴¹ Se indichiamo come h_i^P e f_i^P le variabili omesse dall'equazione (1) (rispettivamente l'abilità dei genitori e la loro capacità educativa), l'equazione (1) nella sua versione corretta diventa $S_i^C = \alpha + \beta S_i^P + \gamma h_i^P + \delta f_i^P + \varepsilon_i$. Si dimostra allora che la distorsione della stima OLS di β è data da $\text{plim}\beta_{OLS} = \beta + \gamma \text{cov}(S, h) / \text{Var}(S) + \delta \text{cov}(S, f) / \text{Var}(S)$. Non è in generale possibile determinare il segno della distorsione, e quindi indicare se la stima OLS sia un limite superiore o inferiore in quanto il segno della covarianza è a priori ignoto.

⁴² La domanda che pervade questa letteratura è la seguente: la ragione di una elevata correlazione tra istruzione dei genitori e quella dei figli è che genitori più abili generano figli più abili (*nature*), oppure che genitori con una maggiore istruzione hanno anche più risorse con cui dotare i figli di un ambiente migliore per gli studi (*nurture*)? La domanda è particolarmente importante per le conclusioni di policy in quanto se la ragione della correlazione tra istruzione dei figli e istruzione dei genitori fosse soltanto la trasmissione genetica dell'abilità individuale, allora ci sarebbe ben poco spazio per le politiche pubbliche (Haveman and Wolfe, 1995).

⁴³ I più recenti esempi di tecniche a variabili strumentali del tipo (1) e (2) sono ad esempio: Behrman e Rosenzweig (2002), Bjorklund, Lindahl e Plug (2006), Black, Devereux e Salvanes (2005), Dearden., Machin e Reed (1997), Plug (2004), Plug Vijverberg (2003), Sacerdote (2002). Gli esempi della tecnica (3) sono: Chevalier (2004), Oreopoulos, Page e Huff-Stevens (2006).

⁴⁴ In via illustrativa come stima a variabili strumentali di β , possiamo usare la riforma della scuola media obbligatoria nel 1962 (non per ogni coorte separatamente ma aggregando tutte le coorti). Una limitazione di questa strategia è che la riforma si applicò indifferentemente in tutto il territorio nazionale e quindi non c'è variazione tra genitori appartenenti alla stessa coorte. La stima OLS di β dell'equazione (1) ottenuta aggregando tutte le coorti è $\beta_{OLS} = 0.548$. Se stimiamo l'equazione (1) usando come strumenti per l'istruzione del padre S_i^P la riforma dell'obbligo scolastico del 1962 che colpì solo le coorti nate dopo il 1950 (cioè definiamo una dummy reform =1 se coorte >=1950) e l'istruzione dei nonni, otteniamo $\beta_{IV} = 0.540$. È quindi possibile che il profilo temporale di β in Grafico 3 sia da traslare verso il basso.

Procediamo ora alla stima dell'equazione (1) con i dati a nostra disposizione. Il dataset SHIW include circa 45.000 famiglie, divise in 13 coorti quinquennali a seconda dell'anno di nascita del capofamiglia a partire dai nati nel periodo 1910-1915 fino al 1975-1980. I dati sono cross-section, abbiamo eliminato la componente panel dello SHIW e per ogni coorte regrediamo l'istruzione del capofamiglia (denominato anche "figlio") S_i^c sull'istruzione del suo genitore (come riportata dallo stesso capofamiglia nell'intervista) S_i^p .⁴⁵

Il coefficiente stimato β per ogni coorte è rappresentato graficamente nel Grafico 3, dove mostriamo tale coefficiente quando consideriamo come variabile indipendente l'istruzione del padre, quella della madre, oppure l'istruzione più elevata tra quella del padre e quella della madre. I risultati mostrano una chiara riduzione del coefficiente di trasmissione intergenerazionale dell'istruzione tra genitori e figli. Il coefficiente di trasmissione tra madre a figlio risulta maggiore di quello tra padre a figlio (coerentemente con le stime OLS di gran parte della letteratura), anche se si nota una convergenza, con ogni probabilità dovuta alla convergenza nel tempo dell'istruzione conseguita dalle madri e dei padri (vedi Tavola 2 che riporta gli anni di istruzione medi di madri e padri di diverse coorti).

La Tavola 3 mostra le stime del coefficiente β per ogni coorte e separatamente per padri e madri. Per la coorte nata tra il 1910 e il 1915, il coefficiente stimato indica che ogni anno in più di istruzione del padre è associato ad un aumento degli anni di istruzione del figlio pari a 0.66 anni e per la madre è pari a 0.79. Tale coefficiente diminuisce progressivamente fino a divenire circa 0.31 per entrambi i genitori nella coorte nata tra il 1975 e il 1980.

⁴⁵ È necessario imputare degli anni di istruzione ad ogni titolo di studio ("licenza elementare", "licenza media", "diploma di maturità", "laurea") per poter utilizzare il modello di trasmissione intergenerazionale dell'equazione 1. Infatti tale equazione si riferisce a dati continui (anni di studio) piuttosto che a titoli di studio.

Grafico 3 – Coefficiente di correlazione tra istruzione del figlio e misure alternative di background.

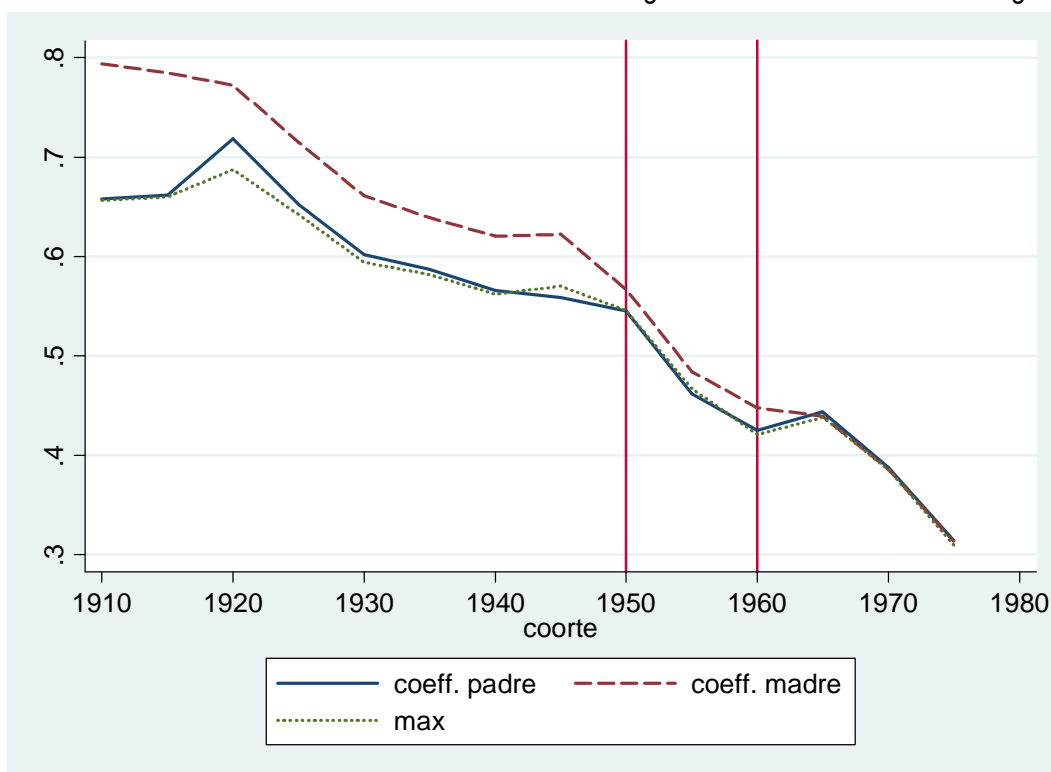


Tavola 2: Anni medi di istruzione dei genitori per coorte di nascita del figlio

Coorte	Media padre	Media madre
1910	2.28	1.64
1915	2.36	1.69
1920	2.55	2.08
1925	3.06	2.48
1930	3.34	2.72
1935	3.70	3.06
1940	4.23	3.56
1945	4.56	3.86
1950	4.99	4.27
1955	5.26	4.54
1960	5.90	5.10
1965	6.32	5.67
1970	6.83	6.38
1975	7.44	6.96

Tavola 3: Coefficiente di regressione tra anni studio figlio e anni studio padre o madre.

	Padre	Madre
(coorte 1910)*anni istr genitore	0.658***	0.794***
(coorte 1915)*anni istr genitore	0.662***	0.785***
(coorte 1920)*anni istr genitore	0.719***	0.772***
(coorte 1925)*anni istr genitore	0.652***	0.715***
(coorte 1930)*anni istr genitore	0.602***	0.661***
(coorte 1935)*anni istr genitore	0.587***	0.639***
(coorte 1940)*anni istr genitore	0.566***	0.621***
(coorte 1945)*anni istr genitore	0.559***	0.622***
(coorte 1950)*anni istr genitore	0.545***	0.567***
(coorte 1955)*anni istr genitore	0.462***	0.484***
(coorte 1960)*anni istr genitore	0.425***	0.448***
(coorte 1965)*anni istr genitore	0.444***	0.439***
(coorte 1970)*anni istr genitore	0.388***	0.386***
(coorte 1975)*anni istr genitore	0.315***	0.313***
Osservazioni	45057	45359
R ²	0.873	0.866

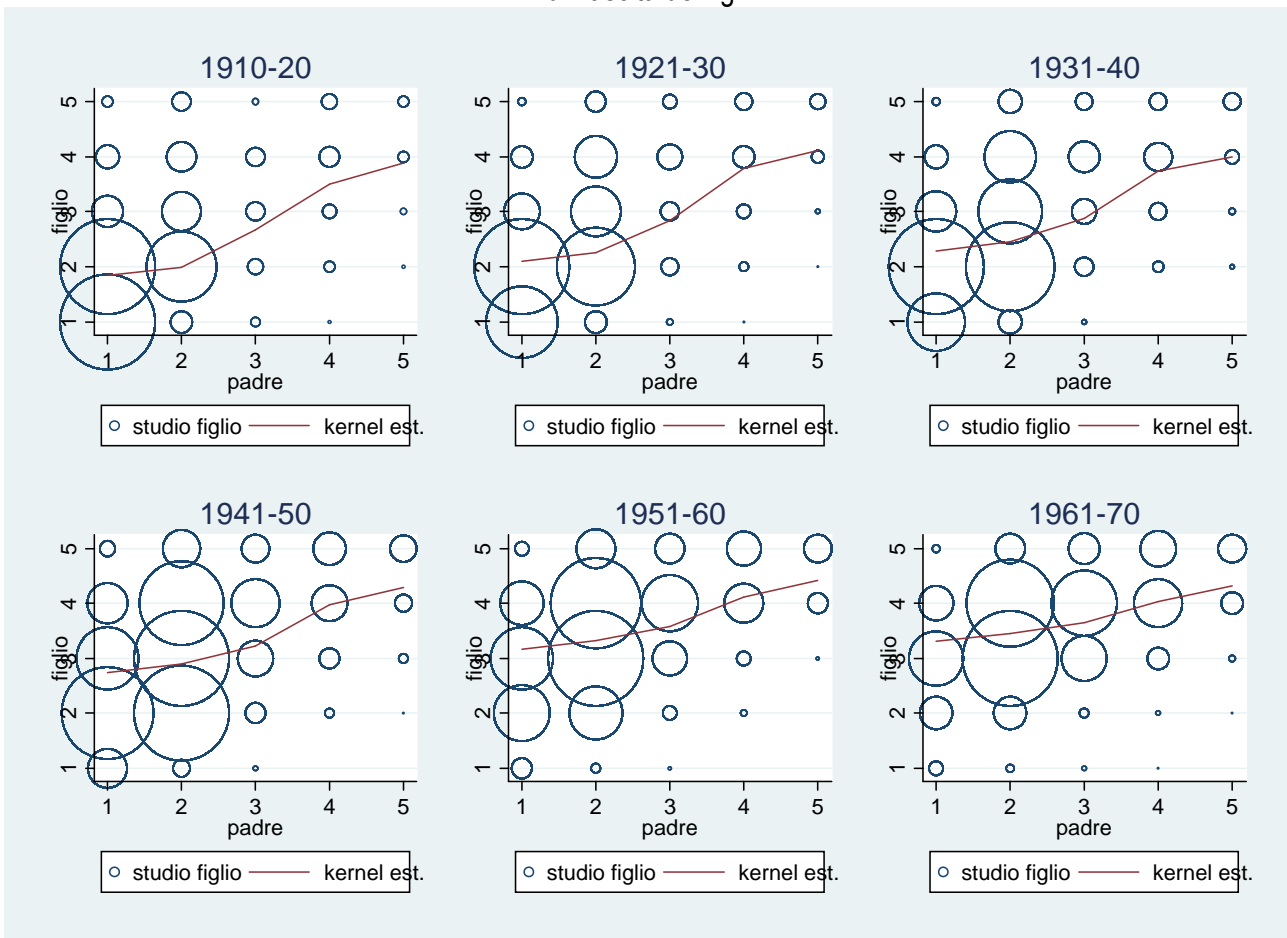
Note: *** significativo al 1%. Controlli: area di residenza e sesso del figlio

Abbiamo cercato di approfondire le ragioni di questo declino del coefficiente β . In grafico 4 abbiamo riportato la distribuzione congiunta di scolarità dei padri e scolarità dei figli, in quanto l'area di ciascun punto corrisponde alla numerosità relativa nel campione.⁴⁶ Nello stesso grafico abbiamo anche sovrapposto una stima non-parametrica della correlazione tra le due variabili. Dall'analisi del grafico si nota l'emergere di una qualche non-linearità nella relazione intergenerazionale, specialmente nelle coorti iniziali. Come l'analisi teorica suggerisce (Galor e Zeira 1993, Corak 2005), l'esistenza di una relazione non lineare individua due stati stazionari verso cui tende la distribuzione della popolazione nel tempo: un equilibrio caratterizzato da bassa scolarità padri-figli ed un secondo equilibrio con alta scolarità, sempre nella coppia padri-figli. Questa sembra essere la configurazione caratteristica dell'Italia pre-seconda guerra mondiale, che tuttavia tende a scomparire per le generazioni più recenti. Quando analizziamo la coorte più giovane del nostro campione, nata nel decennio 1961-70, dove l'addensamento maggiore si individua nel gruppo "padre con licenza elementare"- "figlio con licenza media o con diploma maturità", notiamo che la relazione intergenerazionale si sdraia e diviene rettilinea, individuando un equilibrio di lungo periodo in corrispondenza del gruppo "padre con diploma maturità"- "figlio con diploma maturità".⁴⁷ Questo ci suggerisce che la diminuzione della persistenza intergenerazionale nei livelli di scolarità sia associata ad un innalzamento della scolarità nel lungo periodo, anche se non sia possibile individuare in che direzione vada la causalità tra i due fenomeni.

⁴⁶ I valori sugli assi hanno la seguente corrispondenza: 1=senza titolo; 2=licenza elementare; 3=licenza media inferiore; 4=diploma maturità; 5=laurea.

⁴⁷ Nonostante l'evidente semplificazione dovuta a variabili non continue, se si interpreta il grafico 4 come descrittiva di una equazione alle differenze del primo ordine del tipo $S_{t+1} = \alpha + \beta S_t$, essa presenta un equilibrio di lungo periodo in $\bar{S} = \frac{\alpha}{1-\beta}$, che corrisponde all'intersezione della retta con la bisettrice, in un grafico analogo ai quadri del grafico 4.

Grafico 4 – Stima non parametrica della correlazione tra istruzione del padre e istruzione del figlio, per coorte di nascita dei figli



Fino ad ora abbiamo considerato la persistenza intergenerazionale nella media della popolazione. Tuttavia noi siamo interessati alle differenze all'interno della stessa. Per questo motivo passiamo ora a considerare le differenze relative tra gruppi.

Il Grafico 3 e la Tavola 3 hanno messo in luce la diminuzione nel tempo del coefficiente di correlazione tra l'istruzione del figlio e l'istruzione del padre. Il coefficiente suggerisce che, al di là di eventi casuali individuali, in media i figli di genitori con diverso grado di istruzione tendono a convergere verso un unico grado di istruzione medio: questo significa che i figli di genitori con basso grado di istruzione tendono ad accrescere la loro istruzione più di quanto non accada ai figli di genitori più istruiti.

Tuttavia questa è una misura di istruzione media misurata in termini di anni di istruzione, che può nascondere differenze a seconda del grado di istruzione del padre. Nel seguito ci chiederemo se i figli di genitori con titolo di studio diverso (scuola elementare o laurea) hanno la stessa probabilità di ottenere un dato titolo di studio.

Schizzerotto e Barone (2006) e Ballarino e Schadee (2006) mostrano come le disuguaglianze assolute in termini di scolarità dell'obbligo si siano attenuate quando si consideri la classe sociale di provenienza. Tuttavia lo stesso fenomeno non si registra quando si considerino il conseguimento dell'istruzione post-obbligatoria (diploma di maturità o laurea). In linea con la maggioranza della letteratura sociologica in tema, essi interpretano questa evidenza come il risultato di un declino delle disuguaglianze assolute e di un

mantenimento delle diseguaglianze relative.⁴⁸ Abbiamo provato a verificare se lo stesso fenomeno si mantenga anche nel nostro campione. Non disponendo tuttavia di informazioni dettagliate sulle occupazioni ricoperte dai genitori (sulla base delle quali viene normalmente individuata l'appartenenza ad una specifica classe sociale), valuteremo l'origine a partire dalla scolarità posseduta dai genitori. A differenza inoltre di quanto mostrato da Schizzerotto e Barone (2006)⁴⁹, che considerano anche il conseguimento dei titoli intermedi (un laureato ha sempre conseguito una licenza elementare, una licenza media ed un diploma di maturità), noi ci concentreremo sul massimo titolo di studio conseguito condizionatamente alla scolarità posseduta dal proprio padre.

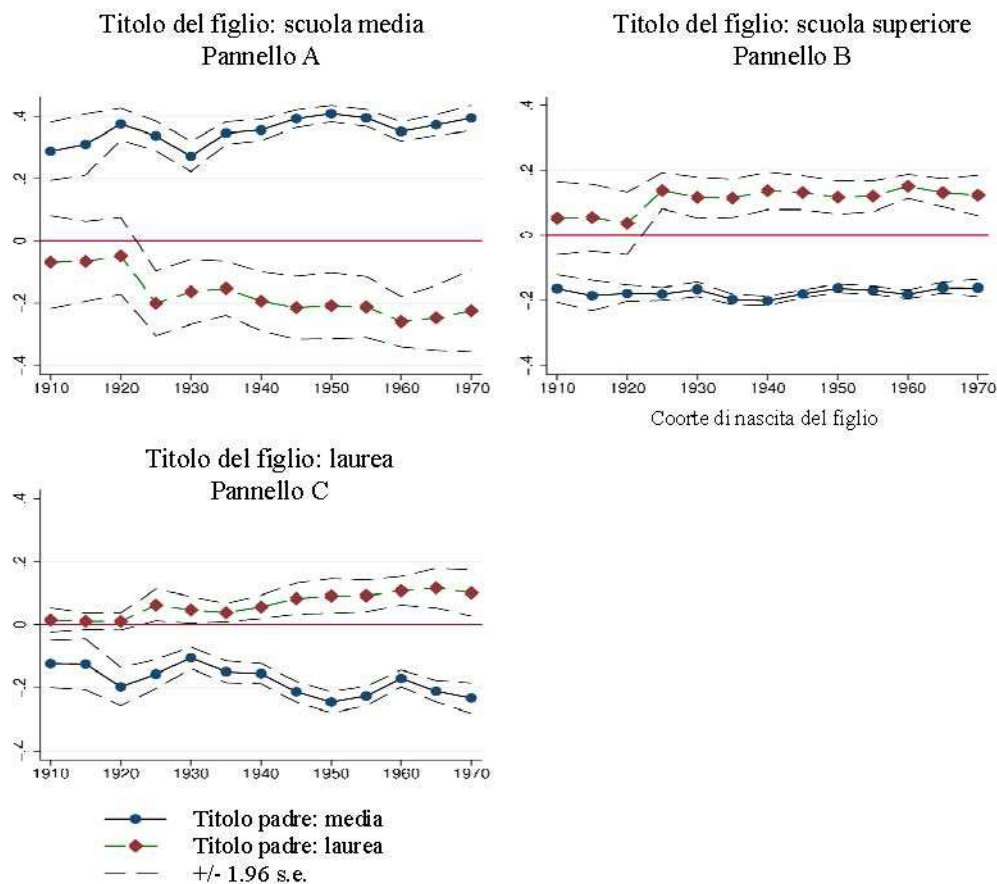
Il grafico 5 mostra la diversa probabilità dei figli di ottenere un dato titolo di studio (come loro titolo più elevato) condizionata al titolo di studio del padre. I titoli di studio considerati sono il completamento dell'obbligo (licenza media – pannello A), l'istruzione secondaria (diploma di maturità – pannello B) ed il completamento degli studi universitari (laurea – pannello C). Il padre con diploma è la categoria omessa e quindi confrontiamo le differenti probabilità condizionate all'avere un padre con istruzione media inferiore o con laurea. Il pannello A mostra che non c'è convergenza nel tempo tra le probabilità predette di completare l'istruzione obbligatoria in base al background familiare. La differenza tra le probabilità predette tra figli di genitori con istruzione media inferiore e figli di genitori con laurea rimane ampia nel tempo. Il pannello B mostra che ci sono divergenze nelle probabilità predette di ottenere un diploma di scuola superiore. Mentre i figli con genitori meno istruiti hanno mostrato un maggior accesso alla scuola media superiore, i figli di genitori con titolo di laurea si sono mediamente spostati su un gradino più alto, conseguendo con maggior frequenza un titolo di studi universitario. Il pannello C mostra che la probabilità di ottenere una laurea è sempre più bassa per figli di famiglie con istruzione minore, e la differenza con gli individui i cui genitori hanno una laurea si è addirittura accresciuto nel corso del tempo, confermando quindi le analisi proposte da Schizzerotto e Barone (2006) su altro campione di dati.

Questi risultati ci permettono di riconciliare i risultati relativi alla dispersione del titolo di studio con la riduzione del coefficiente di trasmissione intergenerazionale dell'istruzione. La riduzione delle diseguaglianze assolute registrata dall'analisi della dinamica degli indici di Gini (grafico 1) sembra essere dovuta prevalentemente allo spostamento generalizzato verso i titoli di studio più elevati. La proporzione dei figli che hanno fatto meglio dei genitori in termini educativi è molto forte per figli di padri con istruzione elementare, prevalentemente a seguito della riforma della scuola dell'obbligo del 1962. Tuttavia né i figli di genitori laureati né i figli di genitori con titolo di scuola media inferiore sembrano aver contribuito in maniera significativa alla riduzione del coefficiente intergenerazionale, seppur per ragioni opposte. I figli dei laureati sono sempre stati in gran parte laureati o diplomati e la loro performance non può crescere ulteriormente in assenza di ulteriori modifiche del sistema scolastico (comparsa di master e titoli ulteriori). Per contro i figli di genitori con le medie inferiori, pur avendo incrementato la percentuale di conseguimento del diploma di scuola media superiore, non sembrano volere (o riuscire a) proseguire ulteriormente: permane infatti una quota significativa di individui che si arrestano alla licenza media, e non si accresce la loro quota tra coloro che conseguono la laurea.

⁴⁸ Breen et al. 2005 concordano con questo risultato, in quanto essi individuano un declino delle diseguaglianze relative in termini di probabilità (*odds ratio*) in 6 paesi su 8, con esclusione appunto di Italia e Irlanda. Questo non sorprende dal momento che il loro campione italiano include principalmente il data-set utilizzato da Schizzerotto e Barone (2006) (Indagine Longitudinale sulle Famiglie Italiane).

⁴⁹ Ivi, pg.81-83.

Grafico 5: Effetti marginali della probabilità da parte del figlio di raggiungere un titolo di studio come titolo più elevato per data scolarità completata dal padre.



2.4. Possibili spiegazioni

In questo paragrafo analizziamo alcune spiegazioni potenziali relative al profilo dei risultati formativi descritti precedentemente, concentrandoci principalmente sul conseguimento del titolo di laurea e, per le limitazioni dei dati disponibili, solo sulle ultime coorti nate negli anni 1965-1975 (ossia gli ultimi due punti nel panel C del Grafico 5). L'obiettivo è di contribuire a spiegare il perché anche le coorti più giovani nate alla metà degli anni '70 mantengono un differenziale del tasso di completamento dell'università pari al 40% a seconda del background familiare della famiglia di appartenenza. Un tale differenziale non è affatto ovvio in un paese come l'Italia dove l'istruzione universitaria ha delle caratteristiche che dovrebbero in teoria renderla di più agevole accesso a tutte le classi sociali. Per esempio l'università italiana rispetto agli Stati Uniti non è molto costosa, le scuole e università private non sono popolari, i costi di mobilità sono non eccessivi grazie anche al gran numero di università (Bratti, Checchi e De Blasio, 2008),

Una prima spiegazione è basata sui vincoli di liquidità: il minore tasso di laureati tra figli di famiglie con basso livello di istruzione potrebbe riflettere la presenza di vincoli di liquidità. Una seconda possibile spiegazione è legata ad una differenziale avversione al rischio di genitori con diversi livelli di istruzione. L'istruzione è generalmente considerata un investimento senza rischi, tuttavia è un investimento che presenta sia costi (psichici e monetari) incerti che benefici monetari incerti. Se assumiamo che l'istruzione è un

investimento incerto, allora l'avversione al rischio può potenzialmente giocare un ruolo nella scelta di investimento (Belzil e Leonardi, 2007). Se i genitori con basso livello di istruzione sono più avversi al rischio e l'istruzione è un investimento rischioso, a parità di altre condizioni, essi potrebbero finire per investire meno nell'istruzione dei propri figli.

Per studiare queste due ipotesi, consideriamo solo famiglie con figli che co-abitano con i genitori usando il data set SHIW 1995 che è l'unico che contiene informazioni sia sull'avversione al rischio dei capifamiglia che dei vincoli di ricchezza e liquidità della famiglia.

2.4.1. I vincoli di liquidità

Esiste un'ampia letteratura sulla relazione positiva tra reddito familiare e iscrizione all'università, recentemente discussa da Carneiro e Heckman (2002).⁵⁰ Ci sono due interpretazioni di questa evidenza empirica. La prima è la presenza di vincoli di liquidità che alcune famiglie si trovano ad affrontare durante l'adolescenza dei propri figli influenzano le risorse necessarie per finanziare la scuola superiore e quindi l'università. Secondo questa interpretazione le famiglie più povere non mandano i figli all'università perché non possono ottenere credito. La seconda interpretazione enfatizza i fattori di lungo periodo associati con la maggiore ricchezza familiare che migliora le capacità cognitive dei figli. La correlazione tra la ricchezza familiare e l'abilità dei figli potrebbe essere dovuta alla trasmissione genetica intergenerazionale dell'abilità (ossia, l'abilità dei genitori) e/o all'effetto diretto delle maggiori risorse dedicate allo sviluppo delle abilità dei figli. Secondo quest'ultima interpretazione, l'effetto della ricchezza nella scelta di andare all'università non è dovuto alla ricchezza familiare stessa ma riflette l'abilità omessa che è correlata sia con la ricchezza familiare che con la scelta della scuola secondaria. Per considerare l'effetto della distorsione indotta dalla variabile omessa (abilità non osservabile dei genitori o dei figli) strummeremo la variabile ricchezza con alcune variabili che misurano un cambiamento esogeno della ricchezza che è non correlato con l'abilità dei genitori o dei figli (per esempio i soldi ricevuti da un'assicurazione per un evento sfortunato, il ricevere una casa in eredità).⁵¹ Se troveremo un effetto significativo della ricchezza familiare anche utilizzando le variabili strumentali (cioè identificando la ricchezza con delle sue componenti ortogonali all'abilità dell'individuo), concluderemo che la prima interpretazione è quella giusta ed esistono davvero dei vincoli di liquidità che rendono la ricchezza familiare di per sé rilevante nelle scelte di istruzione.⁵²

Costruiamo una misura diretta dei vincoli di liquidità come una variabile dummy (indicata come "liq" nell'equazione che segue) che indica capifamiglia che mostrano poca fiducia alla richiesta di un prestito o che si sono visti respingere una richiesta di prestito (il 2,5% del campione). Questi soggetti sono persone che hanno risposto positivamente ad almeno una delle seguenti domande: *"durante l'anno, lei o un componente della sua famiglia ha pensato di fare domanda per un prestito o un mutuo ad una banca o ad altro intermediario finanziario, ma ha poi cambiato idea nella convinzione che la domanda sarebbe stata rigettata?"* oppure *"durante l'anno, è successo che lei o un componente della sua famiglia abbia fatto domanda per un prestito o un mutuo ad una banca o altro intermediario finanziario ottenendo un rifiuto?"*. Abbiamo anche definito come soggetti con vincoli di liquidità i soggetti che appartengono ad una famiglia con titoli liquidi inferiori all'1% di tutte le attività (6% del campione) e quelli con debito maggiore di 25% della ricchezza totale

⁵⁰ La letteratura sugli Stati Uniti si concentra sul ruolo del reddito delle famiglie per il conseguimento della laurea per mancanza di informazioni sulla ricchezza. Qui estendiamo le conclusioni di quella letteratura alla relazione tra ricchezza familiare e scelta della scuola superiore tenendo in considerazione il fatto che la scelta di un corso di studi di scuola superiore di 5 anni è fortemente correlato con la scelta di iscriversi all'università.

⁵¹ Nel linguaggio dell'econometria, strumentare una variabile significa identificarne la variazione attraverso altre variabili (variabili strumentali) correlate con essa ma non correlate con le variabili omesse non osservabili.

⁵² Nella letteratura sugli Stati Uniti, Ellwood e Kane (2000) sostengono che ci sono sostanziali crediti di liquidità nella scelta dell'istruzione, Cameron e Heckman (2001) e Carneiro e Heckman (2002) mostrano che controllando per l'abilità dei bambini quasi si eliminano le differenze in termini di tassi di iscrizione all'università tra famiglie con redditi diversi.

(12% del campione). La dummy “vincolo di liquidità” è definita uguale a 1 se la famiglia presenta dei vincoli di liquidità in almeno una di queste tre misure.

Per analizzare il ruolo di vincoli di liquidità e avversione al rischio per background familiare al fine di spiegare i tassi differenziali di conseguimento della laurea, utilizziamo i dati SHIW del 1995, l'unica edizione che chiede ai capifamiglia sia una domanda sui vincoli di liquidità sia una domanda sull'avversione al rischio. La Tavola 4 mostra alcune statistiche descrittive.

Costruiamo un campione di figli di età 19-24 che coabitano con le famiglie di origine (1.878 individui). Gli individui selezionati devono vivere nella famiglia di origine poiché necessitiamo delle informazioni sulla ricchezza e l'avversione al rischio dei loro genitori. Sfortunatamente, quando i figli lasciano la famiglia perdiamo la gran parte delle informazioni sui loro genitori. Quindi, è probabile che ci sia un problema di selezione del campione dei figli che coabitano.

La Tavola 5 mostra per ogni anno la percentuale di giovani che vivono a casa, la percentuale di coloro che sono studenti, di studenti che vivono con i genitori, e di coloro che vivono in famiglie con vincoli di liquidità secondo la misura aggregata (colonna 4), la misura basata solo sul debito (colonna 5) e la misura basata sulle attività monetarie (colonna 6). Il bias potenziale dei figli che vivono ancora con la famiglia di origine è la ragione per cui non consideriamo nella nostra specificazione di riferimento un intervallo di età maggiore. Nella tavole seguenti testiamo la robustezza dei risultati considerando anche il campione di tutti i figli con età 19-29 che vivono ancora con i genitori (2.873 individui). Dalla Tavola 5 concludiamo che il bias dovuto alla selezione del campione potenzialmente introdotto dall'aver selezionato solo gli individui che vivono in famiglia è piuttosto limitato poiché oltre il 93% dei giovani 19-24 vive con la famiglia d'origine.

Tavola 4: Alcune statistiche descrittive per il campione di figli di età 19-24.

Variabile	Oss.	Media	Dev.St.	Min	Max
Età	1878	21.55	1.66	19	24
Femmine	1878	0.48	0.50	0	1
Dimensione familiare	1878	4.34	1.09	2	9
Numero di figli	1878	1.25	0.99	0	6
Età del padre	1878	52.93	6.07	33	83
Centro	1878	0.21	0.41	0	1
Sud	1878	0.43	0.50	0	1
Padre: scuola media	1878	0.73	0.45	0	1
Padre: laurea	1878	0.07	0.26	0	1
Ricchezza (milioni di euro)	1878	3.06	4.43	-0.72	67.85
Non capisce	1878	0.15	0.36	0	1
Difficile	1878	0.04	0.20	0	1
Non interessa	1878	0.22	0.42	0	1
Non affidabile	1878	0.15	0.36	0	1
Noclimate	1878	0.06	0.23	0	1
Capitale immobiliare (euro)	1824	1.47	1.32	-101823.1	2285816
Casa in regalo	1878	0.35	0.90	0	8
Assicurazione (euro)	1878	92.60	1084.91	0	27000
Trasferimenti pubblici (euro)	1878	912.44	6991.44	0	159000
Assistenza pubblica (euro)	1878	72.24	888.82	0	19500
Trasferimenti da amici	1878	215.60	2542.40	0	98000
Vincoli di liquidità	1878	0.21	0.41	0	1
Avversione al rischio	879	0.23	0.16	-0.08	0.40
Varianza del PIL territoriale	1878	1.63	4.79	0.00	22.26

Fonte: nostri calcoli su SHIW1995

Tavola 5: Percentuale di figli di età 19-29 che vivono a casa dei genitori.

Età	% che vive a casa dei genitori	% studente	% studente che vive a casa	% con vincoli di liquidità	% con vincoli di liquidità (debito)	% vincoli di liquidità (attività liquide)
19	98.5%	45.0%	45.0%	22.5%	15.6%	9.8%
20	98.5%	43.1%	42.8%	21.1%	14.5%	8.8%
21	96.0%	39.9%	39.3%	20.9%	15.9%	7.2%
22	92.8%	30.6%	30.3%	24.3%	14.5%	12.0%
23	90.6%	30.1%	29.5%	18.0%	11.3%	9.3%
24	86.2%	26.7%	26.2%	26.2%	17.0%	12.2%
25	72.8%	30.1%	27.5%	20.4%	13.2%	10.3%
26	73.5%	26.8%	25.1%	17.7%	10.4%	8.4%
27	65.5%	21.3%	18.9%	18.3%	13.6%	8.0%
28	56.5%	19.5%	15.0%	26.2%	18.9%	9.1%
29	45.0%	17.7%	13.2%	25.1%	17.7%	12.1%

Fonte: nostri calcoli su SHIW1995

Regrediamo la probabilità dei figli del capofamiglia di iscriversi (o finire) l'università sull'istruzione dei genitori, il livello di ricchezza, le misure di vincoli di liquidità e di avversione al rischio (che aggiungiamo all'equazione in seguito). In particolare stimiamo dei modelli probit dove la variabile dipendente $pr(S_i^c)$ è uguale a 1 se il figlio convivente in famiglia ha un diploma di scuola superiore ed è studente (quindi è iscritto all'università) o ha già ottenuto un diploma di laurea ed è uguale a 0 se egli non è studente (quindi non è iscritto all'università):

$$pr(S_i^c) = \alpha + \beta S_i^p + (\gamma S_i^p * liq) + \delta X_i^p + \varepsilon_i \quad (2)$$

I regressori che più ci interessano sono l'istruzione del capofamiglia e l'interazione dell'istruzione con la misura di vincoli di liquidità, $\beta S_i^p + (\gamma S_i^p * Liq)$. Altri regressori (X_i^p) utilizzati sono ricchezza familiare, dummy per area geografica di residenza e sesso del soggetto considerato, il numero dei fratelli e l'età del capo famiglia. Le colonne 1 e 3 della Tavola 6 mostrano i risultati sul campione di figli di età 19-24 che coabitano con le loro famiglie di origine. La Tavola 6 riporta gli effetti marginali. Genitori più ricchi e più istruiti con maggiore probabilità iscrivono i loro figli all'università. Le femmine si iscrivono con maggiore probabilità. L'effetto dei vincoli di liquidità è negativo e significativo (colonna 1) indicando l'esistenza di vincoli di liquidità rilevanti per figli di genitori poco istruiti che possono contribuire a spiegare i differenziali di Figura 3.

Nella colonna 3 strumentiamo la ricchezza con cinque variabili che misurano variazioni "esogene" della ricchezza e che sono presumibilmente non correlati con l'abilità dei figli (Guiso e Paiella, 2007). Tali misure sono i guadagni di capitale sulla casa di proprietà,⁵³ un indicatore della proprietà della casa di residenza in seguito a regalo o eredità, la somma di compensazioni ricevute in seguito ad assicurazioni su vita, salute, o furto, trasferimenti (in denaro o in natura) ricevuti da amici o parenti che non vivono nel medesimo nucleo familiare.

I coefficienti identificati dalle variabili strumentali della ricchezza riportati in Tavola 6 (indicati come IV= Instrumental Variables) sono significativi e minori in valore assoluto di quelli OLS. Un problema con la validità delle stime IV è la potenziale presenza di alcuni fattori omessi, correlati sia con la ricchezza che con le variabili strumentali. Per giustificare l'uso delle variabili strumentali dobbiamo mostrare che le variabili strumentali non sono legate a qualche fattore omesso (come l'abilità individuale). A questo proposito mostriamo un test indicativo della validità degli strumenti. Una proxy del fattore potenzialmente omesso è il reddito da lavoro del capofamiglia. Il coefficiente R^2 della regressione del reddito del capofamiglia sugli strumenti è pari allo 0,01, permettendoci di concludere che i nostri strumenti non sono correlati con caratteristiche non osservate che spiegano la ricchezza. Alternativamente possiamo inserire il reddito del capofamiglia nella regressione IV: se gli strumenti catturano solo le variazioni esogene in ricchezza e non l'abilità omessa, allora l'inserimento del reddito non dovrebbe avere effetti sui risultati. I risultati (non mostrati qui) rimangono sostanzialmente invariati suggerendo che gli strumenti utilizzati sono validi. Ciò che è importante delle stime IV è che i risultati fondamentali ottenuti, secondo cui i vincoli di liquidità sono rilevanti per i padri con diploma di scuola media inferiore sono confermati anche nel caso di ricchezza strumentata.

Il medesimo risultato di riferimento rimane nel campione di figli con età 19-29 che vivono ancora con i genitori (colonna 4). Come nel campione di 19-24, la variabile dipendente è uguale a 1 quando la laurea è già stata ottenuta o se il soggetto è ancora studente con titolo di scuola superiore e pari a 0 diversamente. Naturalmente il numero delle osservazioni in questo caso è maggiore rispetto alle altre colonne, anche se il campione è probabile soffra di un problema di selezione poiché una quota rilevante di figli di quest'età ha già lasciato l'abitazione dei genitori (vedi Tavola 5).

⁵³ Trattasi di una misura di ricchezza (o perdita) inattesa sulle proprietà immobiliari ottenuta usando dati sui prezzi delle abitazioni a livello provinciale negli anni 1980-1994. Per i proprietari di case, calcoliamo la variazione di prezzo dall'anno in cui l'abitazione è stata acquistata o dal 1980 se acquistata precedentemente. Per gli inquilini, imputiamo un valore pari a zero.

Tavola 6: Vincoli di liquidità e iscrizione/completamento di un corso di laurea: effetti marginali.

	Probabilità di iscriversi all'università			
	Età 19-24 OLS	Età 19-24 OLS	Età 19-24 IV	Età 19-29 OLS
ricchezza (000.000 euro)	0.021*** (0.003)	0.021*** (0.003)	0.019*** (0.005)	0.018*** (0.003)
Femmina	0.082*** (0.024)	0.082*** (0.024)	0.082*** (0.024)	0.091*** (0.019)
Centro	-0.016 (0.032)	-0.015 (0.032)	-0.011 (0.032)	-0.004 (0.025)
Sud	0.032 (0.029)	0.034 (0.030)	0.041 (0.030)	0.091*** (0.023)
Numero di fratelli	-0.038*** (0.014)	-0.038*** (0.014)	-0.033** (0.014)	-0.036*** (0.011)
Età padre	-0.005** (0.002)	-0.005** (0.002)	-0.003* (0.002)	-0.004*** (0.001)
Padre: scuola media	-0.357*** (0.029)	-0.338*** (0.031)	-0.346*** (0.031)	-0.326*** (0.025)
Padre: laurea	0.204*** (0.059)	0.223*** (0.061)	0.239*** (0.060)	0.217*** (0.048)
vincolo di liquidità	-0.153*** (0.030)	-0.017 (0.083)	-0.037 (0.081)	-0.036 (0.069)
vinc.liq. & padre con medie		-0.159** (0.078)	-0.165** (0.077)	-0.116* (0.068)
vinc.liq. & padre con laurea		-0.185 (0.154)	-0.120 (0.185)	-0.106 (0.151)
Oss.	1878	1878	1824	2873
Log likelihood	-1020.261	-1018.427	-1004.310	-1563.227
χ -squared	443.029	446.697	407.807	611.346
Pseudo R squared	0.178	0.180	0.169	0.164

Notes: Errori standard in parentesi. Categorie omesse includono: Maschio, Nord, istruzione del padre: diploma, senza vincolo di liquidità, padre con diploma e con vincolo di liquidità. * p<.10, ** p<.05, *** p<.01
Fonte: nostri calcoli su SHIW1995

2.4.2. Avversione al rischio

Un'ulteriore possibile spiegazione del gap di iscrizione all'università tra i figli di famiglie a basso e alto grado di istruzione è basata sulla rischiosità dell'investimento in "titolo di studio universitario" e sulla maggiore avversione al rischio dei genitori con titoli di studio bassi. Se l'iscrizione all'università è considerato un investimento rischioso, allora la differenza nei gradi di conseguimento della laurea dei figli a seconda dell'educazione dei padri potrebbe essere spiegata dalla differente rischiosità dell'investimento e dalla diversa avversione al rischio (come in Belzil e Leonardi, 2007).

Tipicamente l'entità del rischio insito nell'iscrizione all'università può essere misurata da: 1) la possibilità di abbandonare prima della fine degli studi; 2) l'incertezza sui redditi alla fine dell'università; 3) la possibilità che il cambiamento tecnologico renda una laurea obsoleta. D'altro lato la laurea può essere considerata un'assicurazione contro il cambiamento tecnologico (Gould, Moav e Weinberg, 2001). Mentre Belzil e Leonardi (2007) guardano alla relazione tra istruzione universitaria e avversione al rischio dei laureati, in questo lavoro guardiamo all'effetto dell'avversione al rischio dei genitori sulla scelta dei figli di laurearsi.

L'indagine della Banca d'Italia relativa al 1995 contiene una domanda che viene spesso usata per determinare il grado di avversione al rischio individuale. Si chiede di partecipare ad una lotteria ipotetica

proponendo questa domanda: “Vorremmo adesso sottoporle una domanda ipotetica alla quale la preghiamo comunque di rispondere come se questa situazione fosse reale. Le si prospetta l’opportunità di acquistare un titolo con il quale può, con uguale probabilità, guadagnare 10 milioni o, in caso contrario, perdere tutto il capitale impegnato. Quanto è disposto a pagare, al massimo, per acquistare questo titolo?”. Degli 8.135 capi famiglia intervistati nel 1995, 3.458 assegnano un prezzo positivo all’acquisto di un titolo della lotteria. Il grado di avversione al rischio è calcolato usando una approssimazione di Taylor del valore dell’utilità attesa. Tale variabile è indicata con “avv” nell’equazione che segue.

Poiché oltre la metà degli intervistati non risponde alla domanda sulla avversione al rischio (forse perché la considera difficile), stimiamo un modello di selezione alla Heckman per controllare per possibili effetti di selezione. Questa equazione di selezione include 5 variabili che misurano la qualità dell’intervista. Da qui traiamo il *Mills ratio* che appare poi nell’equazione che lega la scelta dell’università all’avversione al rischio dei genitori (indicato con $\bar{\lambda}$ nell’equazione sotto). Il nostro campione di riferimento è ristretto ai 879 capifamiglia (su 3458 che rispondono alla domanda sull’avversione al rischio) che hanno figli di età 19-24 che vivono in casa.

L’equazione di stima diventa ora:

$$pr(S_i^c) = \alpha + \beta S_i^p + (\gamma S_i^p * avv) + \delta X_i^p + \phi \bar{\lambda}_i + \varepsilon_i$$

In questo caso i regressori che più ci interessano sono l’istruzione del capofamiglia e l’interazione dell’istruzione con la misura di avversione al rischio, $\beta S_i^p + (\gamma S_i^p * avv)$. In tutte le specificazioni controlliamo per il *Mills ratio* e per i vincoli di liquidità (ora inseriti in X_i^p) in modo che un coefficiente significativo dell’avversione al rischio non possa riflettere solo i vincoli di liquidità. Infine, il coefficiente dell’avversione al rischio potrebbe assorbire un effetto associato al rischio insito all’area di residenza. Al fine di evitare questo problema costruiamo una misura di *background risk* regredendo il log GDP provinciale su un trend temporale e attribuendo ad ogni individuo residente la varianza dei residui di questa regressione. Nei regressori X_i^p inseriamo quindi anche una variabile che appare in tavola 7 come “varianza del PIL territoriale”.

Le colonne 1-3 della Tavola 7 mostrano l’effetto dell’avversione al rischio sulla probabilità di iscriversi all’università. I risultati indicano che maggiore è l’avversione al rischio minore la probabilità di iscriversi all’università (colonna 1). Tuttavia l’interazione con il basso livello di istruzione del padre non è significativa (colonna 2 e 3 e 4). Quindi l’avversione al rischio dei genitori in media ha effetto (più sono avversi al rischio meno iscrivono i figli all’università), ma tale effetto non sembra essere concentrato sui genitori meno istruiti, quindi l’avversione al rischio, contrariamente ai vincoli di liquidità, non sembra essere una spiegazione della persistenza intergenerazionale del grado di istruzione.

Infine il *Mills ratio* risulta sempre molto significativo segnalando che è importante controllare per la selezione del campione dei capifamiglia che rispondono alla domanda sull’avversione al rischio. La misura di rischio aggregato “varianza del PIL territoriale” risulta sempre non significativa in Tavola 7. Come nel caso dei vincoli di liquidità in Tavola 6, quando strumentiamo la ricchezza con le variabili strumentali descritte sopra, il coefficiente IV della ricchezza (Tavola 7 colonna 3) è più basso del coefficiente OLS probabilmente perché gli OLS sono distorti verso l’alto.

Sulla base delle Tavole 6 e 7 concludiamo che mentre i vincoli di liquidità dei genitori con bassa istruzione hanno un effetto sulla probabilità dei figli di iscriversi all’università, per quanto riguarda l’avversione al rischio l’effetto è significativo in media ma non è concentrato sui genitori a basso livello di istruzione.

Tavola 7: Il ruolo dell'avversione al rischio: effetti marginali

	Probabilità di iscriversi all'università			
	Età 19-24	Età 19-24	Età 19-24	Età 19-29
	OLS	OLS	IV	OLS
ricchezza (000.000 euro)	0.032*** (0.006)	0.031*** (0.006)	0.030*** (0.009)	0.022*** (0.004)
Femmina	0.085** (0.036)	0.086** (0.036)	0.076** (0.036)	0.084*** (0.029)
Centro	-0.050 (0.050)	-0.044 (0.051)	-0.038 (0.050)	-0.023 (0.040)
Sud	0.050 (0.044)	0.043 (0.045)	0.050 (0.045)	0.096*** (0.035)
Padre: scuola media	-0.230*** (0.055)	-0.217*** (0.077)	-0.207*** (0.076)	-0.193*** (0.063)
Padre: laurea	0.217** (0.089)	0.104 (0.143)	0.159 (0.133)	0.157 (0.120)
Vincolo di liquidità	-0.102** (0.048)	-0.101** (0.048)	-0.125*** (0.046)	-0.078** (0.038)
avv.rischio	-0.221* (0.115)	-0.189 (0.215)	-0.113 (0.215)	-0.052 (0.176)
Mills ratio	-0.796*** (0.264)	-0.741*** (0.264)	-0.665** (0.261)	-0.572*** (0.194)
Numero di fratelli	-0.020 (0.020)	-0.022 (0.020)	-0.021 (0.020)	-0.040** (0.016)
Età padre	0.009* (0.005)	0.008 (0.005)	0.007 (0.005)	0.006 (0.004)
avv.rischio & padre con medie		-0.091 (0.258)	-0.231 (0.256)	-0.249 (0.208)
avv.rischio & padre con laurea		0.504 (0.526)	0.278 (0.498)	0.390 (0.437)
Varianza del PIL territoriale		-0.005 (0.004)	-0.006 (0.004)	-0.002 (0.003)
Oss.	879	879	866	1321
Log likelihood	-455.346	-453.755	-461.194	-693.675
χ -squared	257.688	260.87	230.587	337.177
Pseudo R squared	0.221	0.223	0.2	0.196

Notes: Errori standard in parentesi. Categorie omesse includono: Maschio, Nord, istruzione del padre: diploma, padre con diploma e grado di avversione al rischio. * p<.10, ** p<.05, *** p<.01
Fonte: nostri calcoli su SHIW1995

2.5. Conclusioni

In questo capitolo abbiamo mostrato che il grado di mobilità intergenerazionale dell'istruzione è significativamente aumentato in Italia nell'ultimo secolo. Possiamo concludere che è aumentata l'uguaglianza di opportunità per l'individuo medio, ma la media nasconde importanti differenze. Esiste tuttora uno svantaggio relativo dei figli delle famiglie con bassa istruzione: il gap nella probabilità di ottenere un titolo universitario rispetto ai figli di genitori agiati è rimasto stabile.

Due possibili spiegazioni sono la presenza di vincoli di liquidità e di maggior avversione al rischio delle famiglie con basso livello di istruzione (più alta avversione al rischio, minore probabilità di iscrivere i figli

all'università). Anche se per quanto riguarda l'avversione al rischio i risultati ci indicano che l'effetto non è particolarmente concentrato nelle famiglie a più basso livello di istruzione.

Alcune possibili indicazioni di policy legate a questi due fattori esplicativi, Sciclone (2002) ha mostrato che le borse di studio in Italia sono molto poco efficaci, e dunque una prima politica potrebbe mirare a facilitare l'accesso al credito delle famiglie con figli in età scolare. Un altro insieme di politiche dovrebbe fornire un'assicurazione contro il rischio di fallimento all'università. Infine, una sorta di *graduate tax* come quella in Australia o in Svezia, la cui restituzione è condizionata al raggiungimento di un certo livello di reddito, può ridurre l'effetto dell'avversione al rischio.

Altre politiche hanno a che fare con il disegno istituzionale del sistema educativo. L'introduzione del triennio dovrebbe ridurre gli abbandoni e favorire così i figli delle famiglie svantaggiate. Inoltre, il sistema italiano è organizzato secondo diversi indirizzi (accademico, tecnico, professionale) che si scelgono all'età di 14 anni, quindi spesso ancora sotto l'influenza dei genitori piuttosto che per vera scelta individuale, e che sono molto vincolanti per le scelte universitarie future. Per correggere questa distorsione e dare più importanza alle effettive capacità individuali piuttosto che alle scelte dei genitori, si potrebbe introdurre una scuola superiore ad indirizzo unico.

Bibliografia

- Arrow, K., S. Bowles, e S. Durlauf (Eds.) (2000). *Meritocracy and economic inequality*. Princeton University Press.
- Ashenfelter, O. e C. Rouse (1998). Income, schooling and ability: evidence from a new sample of identical twins. *Quarterly Journal of Economics* 113:253-284
- Ballarino, G. e H. Schadee (2006). "Espansione dell'istruzione e disuguaglianza delle opportunità educative nell'Italia contemporanea", *Polis*, XX, 2, pp. 207-228.
- Becker, G. S. e N. Tomes (1986). Human capital and the rise and fall of families. *Journal of Labor Economics* 4(3), S1.S39.
- Behrman, Jere R. e Mark R. Rosenzweig (2002). Does Increasing Women's Schooling Raise the Schooling of the Next Generation? *American Economic Review* 92:1, pp. 323-34.
- Belzil, C. e M. Leonardi (2007). Can Risk Aversion Explain Educational Attainments? Evidence from Italy. *Labour Economics* 14, 657-970.
- Björklund, A., M. Lindahl, e E. Plug (2006). The origins of intergenerational associations: Lessons from Swedish adoption data. *Quarterly Journal of Economics* 121, 999-1028.
- Björklund, A. e M. Jäntti (1997). Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States. *American Economic Review* 87(4), 1009-1018.
- Black, S. E., P. J. Devereux, e K. G. Salvanes (2005). Why the apple doesn't fall far: Understanding intergenerational transmission of human capital. *American Economic Review* 95(1), 437-49.
- Blanden, J., P. Gregg, e L. Macmillan (2007). Accounting for intergenerational income persistence: noncognitive skills, ability and education. *The Economic Journal* 117, C43.C60.
- Blanden, J. e S. Machin (2004). Educational inequality and the expansion of UK higher education. *Scottish Journal of Political Economy* 51(2), 230-249.
- Bowles, S. e H. Gintis (2002). The inheritance of inequality. *Journal of Economic Perspectives* 16(3), 3-30.
- Bratti, M., D. Checchi e G. de Blasio. 2008. Does the expansion of higher education increase the equality of educational opportunities? Evidence from Italy. *Labour*, vol. 22(s1), pp. 53-88.
- Breen, R., R. Luijkx, W. Müller e R. Pollak (2005). Non persistent inequality in educational attainment: evidence from eight European countries. mimeo
- Cameron, S. V. e J. J. Heckman (2001). They dynamics of educational attainment for black, Hispanic, and white males. *Journal of Political Economy* 109(3), 455-500.

- Carneiro, P. and Heckman, J.J. (2002), "The Evidence on Credit Constraints in Post-Secondary Schooling", *The Economic Journal*, 112(482), pp. 705-734.
- Checchi, D. (2001). *Education Inequality e Income Inequality*. DARP WP.52, Sticerd London School of Economics, London.
- Checchi, D. e L. Flabbi (2006). Intergenerational mobility and schooling decisions in Italy and Germany: the impact of secondary school track. IZA DP 2348.
- Checchi, D., A. Ichino, e A. Rustichini (1999). More equal but less mobile? Education financing and intergenerational mobility in Italy and the US. *Journal of Public Economics* 74, 351-93.
- Chevalier, A. (2004). Parental education and child's education: A natural experiment. IZA Discussion Paper 1153.
- Chevalier, A., K. Denny, e M. McMahon (2007). A multi-country study of inter-generational educational mobility. In *Education and inequality across Europe*. Edward Elgar.
- Comi, S. (2004). Intergenerational mobility in Europe: evidence from ECHP. In CESifo conference on *Schooling and Human Capital Formation in the Global Economy*, Munich.
- Corak, M. (Ed.) (2006). *Generational Income Mobility in North America and Europe*. Cambridge University Press.
- Dearden, Lorraine S.; Stephen Machin, e Howard Reed (1997). Inter-generational Mobility in Britain. *Economic Journal*. 110:440, pp. 47-64.
- Ellwood, D. e Kane, T. (2000), "Who is Getting a College Education: Family Background and the growing Gap in Enrolment", in *Securing the Future*, edited by S. Danziger - J. Waldfogel, New York, Russell Sage.
- Esping-Andersen, Gosta (2006). Families, government e skills. Comparing welfare state models. Mimeo
- Franzini M. e R. Raitano (2008) La trasmissione intergenerazionale delle diseguaglianze di reddito: canali, metodologie, risultati e implicazioni di policy. mimeo
- Gould, E., O. Moav, e B. Weinberg (2001). Precautionary Demand for Education, Inequality and Technological Progress. *Journal of Economic Growth* 6, 285-315.
- Guiso, L. e M. Paiella (2007). Risk aversion, wealth and background risk. *Journal of European Economic Association*. forthcoming.
- Hassler, John, Jose Rodriguez Mora e Joseph Zeira (2006). Inequality and mobility. mimeo
- Haveman, R. e Barbara Wolfe (1995). The Determinants of Children Attainments: A Review of Methods and Findings. *Journal of Economic Literature* 33:4, pp. 1829-78.
- Heckman, James e Alan B. Krueger (2003). *Inequality in America – What role for human capital policies ?* MIT Press.
- Heineck, G. e R. T. Riphahn (2007). Intergenerational Transmission of Educational Attainment in Germany: The Last Five Decades. IZA DP 2985.
- Hertz, T., T. Jayasundera, P. Piraino, S. Selcuk, N. Smith, and A. Verashchagina (2008). The inheritance of educational inequality: International comparisons and fifty-year trends. *Advances in Economic Analysis & Policy* 7(2), 1775-1775.
- Holzer, S. (2006). The expansion of higher education in Sweden and the issue of equality of opportunity. mimeo.
- Leonardi, M. (2007). Do parents risk aversion and wealth explain secondary school choice? *Giornale degli Economisti e Annali di Economia* 66(2), 177-206.
- Maoz, Yishay e Omer Moav. 1999. Intergenerational mobility and the process of development. *Economic Journal* 109: 677-97.
- Mazumder, B. (2005). Fortunate sons: new estimates of intergenerational mobility in the U.S. using social security earnings data. *Review of Economics and Statistics* 87, 235-255.
- Miller, P., C. Mulvey e N. Martin (1997). Family characteristics and the returns to schooling: evidence on gender differences from a sample of Australian twins, *Economica* 64: 119-136.
- Mocetti, S. (2008). Intergenerational income mobility in Italy. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7(2).

- Oreopoulos, P., M. Page, e A. Stevens (2006). Does Human Capital Transfer from Parent to Child? The Intergenerational Effects of Compulsory Schooling. *Journal of Labor Economics* 24(4), 729-760.
- Di Pietro, G. e A. Cuttillo (2008). Degree flexibility and university drop-out: The Italian experience. *Economics of Education Review* 27, 546-555.
- Piraino, P. (2007). Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7(2).
- Plug, E. (2004). Estimating the Effect of Mother's Schooling on Children's Schooling Using a Sample of Adoptees. *American Economic Review* 94:1, pp. 358-68.
- Plug, E. e W. Vijverberg (2003). Schooling, family background, and adoption: Is it nature or is it nurture? *Journal of Political Economy* 111(3), 611-41.
- Sacerdote, B. (2002). The nature and nurture of economic outcomes. *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 92(2), 344-48.
- Solon, G. (1999). Intergenerational mobility in the labor market. in O.Ashenfelter and D.Card. *Handbook of labor economics*. vol.3. North Holland.
- Solon, G. (2002). Cross-country differences in intergenerational earnings mobility. *Journal of Economic Perspectives* 16(3): 59-66.
- Solon, G. (2004). A model of intergenerational mobility variation over time and place, in M.Corak (ed). *Generational Income Mobility in North America and Europe*. Cambridge University Press
- Schizzerotto, A. e Barone C. (2006). *Sociologia dell'istruzione*. il Mulino, Bologna
- Sciclone, N. (2002). *Il diritto allo studio universitario. L'efficacia delle borse di studio*. Studi e Ricerche, Collana Educazione,. Giunti Editore, Firenze.
- Shavit, Y. e H.-P. Blossfeld (Eds.) (1993). *Persistent Inequality. Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. Westview Press: Boulder et al.

3

Scelte scolastiche e ambiente familiare

di D.Checchi e S.Redaeli

3.1. Istruzione e mobilità sociale

La relazione tra istruzione e mobilità sociale è stata variamente esplorata in diversi lavori recenti riferiti al caso italiano. Nonostante la misurazione della mobilità intergenerazionale nei redditi (attraverso un approccio a due stadi, che imputa il reddito alla generazione dei genitori a partire dalle informazioni fornite dai figli) classifichi l'Italia come un paese a bassissima mobilità intergenerazionale, anche in una prospettiva di confronto internazionale (Piraino 2007, Mocetti 2007a), i dati relativi al conseguimento di istruzione indicherebbero un progressivo miglioramento nell'arco del secolo scorso (Checchi, Fiorio e Leonardi 2006; tuttavia Hertz et al. 2007 non confermano tale dinamica in un campione più ridotto). Inoltre, Franzini e Raitano (2008), utilizzando i dati dell'indagine ISFOL-PLUS 2006 mostrano come i divari di probabilità di conseguimento dei diversi titoli di studio a partire dall'istruzione dei genitori siano rimasti pressoché costanti nelle coorti più giovani.

Tre sembrano essere i fattori che possono contribuire alla bassa mobilità intergenerazionale nei livelli di istruzione. Da un lato, la struttura del sistema scolastico secondario, diviso per indirizzi, senza un chiaro meccanismo meritocratico per l'allocazione degli studenti agli stessi. Questo lascia un ampio margine di intervento da parte delle famiglie, che possono così far pesare l'impatto delle risorse educative disponibili a livello familiare (Checchi e Flabbi 2006). Dall'altro, l'ambiente socio-culturale in cui avviene la formazione degli studenti sembra esercitare un profondo influsso sulla formazione delle competenze degli studenti, che poi si riflette nella loro capacità di reddito futuro (Bratti, Checchi e Filippin 2007). Da ultimo, il livello terziario dell'istruzione risulta ancora sufficientemente selettivo, dal punto di vista socio-economico: le probabilità di non abbandono (ovvero di successo universitario) sono sproporzionatamente a favore dei figli di genitori istruiti, che risultano contestualmente in media più ricchi e meno avversi al rischio (Checchi, Fiorio e Leonardi 2006 e 2007). Tuttavia l'espansione territoriale dell'offerta universitaria, l'aumento della varietà dei corsi offerti e la diversa articolazione degli stessi corsi introdotta dal processo di Bologna (più conosciuta come riforma del "3+2") sembrano aver favorito l'espansione delle iscrizioni universitarie (Bratti, Checchi, DeBlasio 2008), la riduzione degli abbandoni (DiPietro e Cutillo 2008) e l'aumento del tasso di conseguimento delle lauree di primo livello (Lucifora e Cappellari 2008).

Se, quindi, l'assetto istituzionale (stratificazione o meno della scuola secondaria, accorciamento o allungamento della formazione terziaria, possibilità di diversione verso formazione terziaria non universitaria, per citare i nodi più significativi) sicuramente contribuisce a favorire (o ad ostacolare) la fluidità sociale attraverso il conseguimento di credenziali educative, esso si riferisce tuttavia esclusivamente alla *quantità* di istruzione conseguita, e nulla ci dice in riferimento alla *qualità* della stessa. Ma la formazione delle competenze nel periodo scolastico sembra fortemente correlata con le competenze riscontrate in età adulta. In Checchi, Iacus e Porro (2007) si è mostrato come sia possibile proiettare le competenze degli studenti quindicenni (indagine PISA 2003) nella popolazione adulta (indagine ALL 2003), mettendo in luce come ogni intervento che incida sulla distribuzione delle competenze oggi possa tradursi in una modificazione dei redditi domani, una volta entrati nel mercato del lavoro.

Per questa ragione in questo capitolo ci concentreremo sulla relazione tra ambiente familiare e acquisizione di competenze nei giovani italiani quindicenni, sfruttando i dati dell'indagine PISA 2006. Tale indagine, ormai alla sua terza edizione, pone al centro della propria analisi la formazione delle competenze scientifiche, così come le edizioni precedenti (2000 e 2003) si erano concentrate rispettivamente sulle competenze letterarie e su quelle matematiche. L'edizione 2006 dell'indagine è particolarmente interessante ai nostri scopi per due ragioni: da un lato per la prima volta viene introdotto un questionario compilato direttamente dai genitori; dall'altro il caso italiano è caratterizzato da una elevata numerosità campionaria. Nonostante i problemi di non risposta da parte dei genitori (che verranno analizzati in seguito), tenuto anche conto che sempre nel caso italiano è stato scelto di non chiedere informazioni dirette sul reddito familiare, è tuttavia possibile studiare il grado di precisione delle informazioni fornite dagli studenti sulle caratteristiche dei loro genitori. L'altro vantaggio nell'utilizzo di questa edizione è l'elevato numero di casi: ben 12 regioni⁵⁴ hanno negoziato con OECD-PISA la costruzione di campioni rappresentativi a livello regionale, arrivando ad un campione nazionale di 20.009 studenti, contro una dimensione campionaria media degli altri paesi OECD che non eccede i 5000 individui.

Partiremo dall'analisi della rappresentatività del campione PISA (paragrafo 2), quindi analizzeremo la scelta della scuola secondaria nel corso delle tre edizioni dell'indagine PISA (2000, 2003, 2006) alla ricerca di ricorrenze e modificazioni alla base del processo di selettività sociale che inizia con l'allocatione degli studenti ai diversi indirizzi (paragrafo 3). Passeremo poi all'analisi delle correlazioni tra competenze e caratteristiche familiari (paragrafo 4), soffermandoci sul problema dell'assenza di informazioni sul reddito. Per questa ragione, nel paragrafo 5 imputiamo alle famiglie dell'indagine PISA 2006 un reddito familiare a partire da un altro data set (EUSILC 2004), che poi utilizziamo nell'analisi della scelta del tipo di secondaria (paragrafo 6) e della formazione delle competenze (paragrafo 7). Infine riassumeremo i risultati principali dell'analisi (paragrafo 8).

3.2. Rappresentatività del campione di PISA 2006

Nelle intenzioni dei gestori del progetto, l'indagine PISA deve fornire un quadro realistico dell'intera popolazione dei quindicenni a che frequenti un'istituzione formativa. Nel caso italiano questo include le scuole secondarie del primo ciclo (qualora ci si riferisca a studenti in ritardo o pluribocciati) e del secondo ciclo, sia statali che paritarie. Ma dovrebbe anche riguardare le scuole di formazione professionale a base regionale. Effettivamente nell'indagine PISA 2006 sono state incluse 80 istituzioni scolastiche appartenenti alla formazione professionale regionale, pari al 10% delle scuole, ma esse sono distribuite in modo irregolare sul

⁵⁴ Si tratta di Basilicata, Campania, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Puglia, Sardegna, Sicilia, Veneto, oltre che le province autonome di Trento e Bolzano.

territorio nazionale: Liguria (22), Lombardia (5), Veneto (6), Trentino Alto Adige (41) e Basilicata (6). Nella misura in cui gli studenti frequentanti questi corsi hanno un livello di competenze mediamente più basso, questa strana distribuzione distorce sia la misurazione del livello nazionale sia eventuali confronti su base regionale.⁵⁵ La questione delle scuole professionali sarebbe meno rilevante (come di fatto è nelle province autonome di Trento e Bolzano) se i contenuti curriculari e la qualità della formazione impartita fossero equivalenti attraverso i diversi indirizzi. Tuttavia è stato fatto ripetutamente notare che in Italia il divario territoriale si accoppia con il divario curricolare. Anche se utilizziamo i risultati sui test matematici, perché riteniamo che siamo oggettivamente più confrontabili tra paesi e aree geografiche (in quanto si tratta dell'area di competenza maggiormente indipendente dall'ambiente familiare), notiamo chiaramente da tabella 1 che l'Italia presenta una variabilità di risultati che copre l'intero spettro di variazione internazionale degli stessi. Se infatti la media OECD è per costruzione pari a 500 punti, l'Italia registra un valore medio pari a 462, preceduta dal Portogallo (466) e seguita da Grecia (459) e Israele (442). Tuttavia solo l'area del Nord-Est si colloca in media europea, con le punte di eccellenza collocate nei licei (basti ricordare che Cina, Finlandia e Corea, paesi in cima alla classifica sono a 548-547). Per contro l'area del Sud e Isole ha punteggi equivalenti a quelli di un paese in via di sviluppo: basti pensare che Thailandia raggiunge 417. Oltre al divario territoriale si registra un consistente divario tra tipologie di scuola secondaria: dai licei del nord-est agli istituti di formazione professionale delle isole c'è un divario di quasi due standard deviations. Persino le scuole del Brasile (370) o della Tunisia (365) hanno una performance migliore di questo segmento della scuola italiana.

Tabella 1 - Competenze matematiche per macro-area e tipologia di scuola – Italia 2006

	LICEI	IST. TECN	IST. PROF	MEDIE	FORMAZ. PROF.	Total
NORD OVEST	530,63	494,94	428,53	384,97	374,25	486,90
NORD EST	547,87	520,82	431,86	426,24	425,45	505,18
CENTRO	508,73	462,26	406,75	323,53	nd	466,86
SUD	473,33	442,83	376,10	289,58	nd	439,70
SUD ISOLE	454,20	409,67	368,84	341,63	356,28	417,46
Total	498,94	466,85	400,29	348,05	396,80	461,69

Nota: ciascuna cella riporta la media dei cinque plausible values delle competenze matematiche, pesate secondo i pesi campionari degli studenti.

La tabella 1 richiama altresì due problemi endemici della scuola italiana (Mocetti 2007b). Da un lato la fuoriuscita precoce dal sistema scolastico di una quota di giovani, solo parzialmente intercettati dalla formazione professionale. Dall'altro il fatto che una quota significativa di questi studenti percorre in ritardo⁵⁶ il percorso scolastico ci porta a segnalare l'esistenza di un terzo divario, oltre a quello territoriale e curricolare, quello legato al ritardo scolastico. La tabella 2 mostra come l'indagine PISA, riferita ai giovani quindicenni inseriti nel sistema scolastico, riguardi in realtà ragazzi potenzialmente collocati in cinque classi distinte, dalla seconda media alla terza superiore. Se i casi dei pluribocciati (tuttora inseriti nella scuola secondaria di primo grado) sono numericamente ridotti, anche quelli dei primini (cioè coloro che hanno cominciato la scuola primaria a cinque anni, e che in assenza di bocciature possono frequentare la terza superiore) non sono percentualmente rilevanti. Per questo, se ci concentriamo sulla popolazione più rilevante, costituita da coloro che stanno frequentando la prima o la seconda superiore, notiamo che vi è una significativa variabilità sia nell'incidenza delle ripetenze che nel divario di competenze che i ripetenti registrano rispetto agli studenti in corso.

⁵⁵ Si veda l'appendice per una discussione più approfondita del problema del campionamento degli studenti.

⁵⁶ Scrive Mocetti 2007b usando dati provenienti dalla Rilevazione Continua delle Forze di Lavoro riferita al 2004-2005: "oltre il 4 per cento dei giovani è già fuori dal sistema scolastico, e una parte di essi senza aver conseguito la licenza di terza media. Il tasso di scolarità è superiore al 95 per cento ma una percentuale consistente (8,2 per cento) è in ritardo rispetto al regolare corso di studi; la maggioranza dei giovani ha regolarmente completato la scuola dell'obbligo e si è iscritta alla secondaria superiore. Se si osservano gli stessi giovani un anno dopo appare evidente come l'essere in ritardo a quindici anni risulti un buon anticipatore di insuccessi scolastici futuri. Infine, una percentuale rilevante abbandona gli studi dopo il primo anno delle superiori."

Tabella 2 - Competenze matematiche per anno di corso frequentato e tipologia di scuola – Italia 2006

	2° media	3° media	1° sup	2° sup	3° sup	totale
licei			439.0128 569	502.1586 7777	510.6448 297	498.942 8643
istituti tecnici			429.1927 1239	474.9536 5682	470.1975 71	466.8533 6992
istituti professionali			378.1199 1192	408.4677 3157	401.1672 25	400.2896 4374
scuole professionali			372.0946 698	419.2063 889	227.442 1	396.8014 1588
scuola media sec. 1° grado	319.7188 23	353.1451 153				348.0542 176
Totale	319.7188 23	353.1451 153	406.1125 3698	473.2695 17505	496.7415 394	461.6887 21773

Nota: ciascuna cella riporta la media dei cinque plausible values delle competenze matematiche, pesate secondo i pesi campionari degli studenti – in corsivo il numero dei casi

Tabella 3 – Ripetenze e divario di competenze – Italia 2006

	licei		istituti tecnici		istituti professionali	
	1° sup	2° sup	1° sup	2° sup	1° sup	2° sup
nord ovest	470.6	534.7	454.0	505.8	398.4	442.0
nord est	483.1	552.6	476.8	530.2	404.2	442.2
centro	513.2	507.6	427.5	470.1	392.5	412.4
sud	404.9	472.7	394.2	450.2	353.2	381.8
sud isole	379.1	458.2	373.6	415.2	342.6	378.7
Italia	439.0	502.2	429.2	475.0	378.1	408.5
competenze matematiche						
	divario	ripetenti	divario	ripetenti	divario	ripetenti
nord ovest	-12.0%	7.2%	-10.2%	25.0%	-9.9%	47.3%
nord est	-12.6%	8.2%	-10.1%	23.6%	-8.6%	40.3%
centro	1.1%	4.0%	-9.0%	20.5%	-4.8%	30.5%
sud	-14.3%	4.6%	-12.4%	15.5%	-7.5%	21.6%
sud isole	-17.3%	8.5%	-10.0%	19.8%	-9.5%	40.2%
Italia	-12.6%	7.3%	-9.6%	21.8%	-7.4%	37.8%
competenze linguistiche						
	divario	ripetenti	divario	ripetenti	divario	ripetenti
nord ovest	-7.7%	7.2%	-8.1%	25.0%	-9.9%	47.3%
nord est	-12.0%	8.2%	-10.4%	23.6%	-10.0%	40.3%
centro	-10.5%	4.0%	-12.7%	20.5%	-5.4%	30.5%
sud	-12.0%	4.6%	-13.0%	15.5%	-14.2%	21.6%
sud isole	-14.5%	8.5%	-15.1%	19.8%	-14.8%	40.2%
Italia	-11.3%	7.3%	-10.4%	21.8%	-9.8%	37.8%

Nota: ciascuna cella riporta la media dei cinque plausible values delle competenze matematiche o linguistiche, pesate secondo i pesi campionari degli studenti

Nella tabella 3 abbiamo riportato per ordine di scuola ed area geografica la quota di studenti in ritardo (che rappresenta una misura indiretta della quota di studenti ripetenti) ed il divario percentuale in termini di competenze matematiche e letterarie tra studenti in corso e studenti ripetenti. Da un punto di vista teorico ci aspetteremmo che quanto più una scuola sia selettiva, tanto maggiore sia la quota di studenti bocciati e quanto minore sia il divario di competenze (in quanto vengono bocciati studenti che hanno una performance anche solo leggermente inferiore a quella attesa dagli insegnanti). Viceversa, quanto più una scuola è concessiva, minore sarà il numero di bocciati e maggiore il divario (si boccia cioè solo nei casi estremi). Seguendo questo criterio, gli istituti professionali appaiono come la scuola più selettiva, seguiti dagli istituti tecnici e poi dai licei. Applicando poi lo stesso criterio alle aree geografiche, ne risulterebbe che le scuole del

nord siano più selettive di quelle del sud, dato che non contraddice gli studi sulla relazione tra voti e misure di competenza, che mostrano un comportamento più “lassista” da parte degli insegnanti meridionali in materia di politiche di voto (Cipollone e Sestito 2007).

Nell’analisi che segue trascureremo gli studenti ancora iscritti nella scuola media, in quanto si tratta di una minoranza molto problematica che rischia di distorcere i nostri risultati. Terremo invece all’interno del campione le scuole professionali a base regionale, pur consci del fatto che esse rappresentano solo una punta di un iceberg ancora parzialmente nascosto. Se infatti si osserva tabella 4 si nota che il livello di istruzione dei genitori si abbassa progressivamente man mano che si passa dai licei agli istituti e alle scuole professionali. I risultati che quindi otterremo sono distorti dalla sottorappresentazione nel campione degli studenti che o hanno abbandonato completamente ogni istituzione formativa oppure frequentano la formazione professionale regionale, che non è stata campionata nella maggioranza delle regioni. Tenuto conto che essi probabilmente provengono da ambienti familiari più poveri in termini di risorse culturali, ne possiamo dedurre che l’impatto delle risorse culturale rischia di essere sottostimato nelle analisi successive.

Tabella 4 – Scuola frequentata e titolo di studio più elevato tra i genitori (da questionario genitori) – Italia 2006

	obbligo completato o meno	diploma di scuola superiore	qualifica regionale di II livello	diploma (accademia, conservatorio, isef)	laurea o dottorato
licei	11.52	42.00	14.22	3.12	29.15
istituti tecnici	22.94	45.21	20.49	2.49	8.86
istituti professionali	27.31	40.69	22.89	3.47	5.64
scuole professionali	30.00	38.13	27.46	1.48	2.93
scuola media	32.70	32.09	23.50	2.15	9.56
Totale	19.08	42.51	18.40	2.95	17.06

3.3. Scelta della scuola secondaria

La scelta del percorso di studi superiori rappresenta un punto focale del percorso educativo di ogni studente e ne determina in larga misura le successive scelte e possibilità di conseguire una laurea così come il futuro successo nel mondo del lavoro. Il sistema italiano di scuola secondaria superiore si articola su tre principali percorsi⁵⁷: liceo, istituto tecnico e istituto professionale. I licei, nelle varie sottocategorie (classico, scientifico, socio-pedagogico), forniscono una preparazione di carattere generalista e sono orientati al proseguimento degli studi a livello universitario. Gli istituti tecnici e, in misura ancora maggiore, gli istituti professionali insieme ad una preparazione di base, forniscono competenze a carattere specialistico e preparano gli studenti all’ingresso diretto nel mondo del lavoro. Nel corso del tempo, complici anche le riforme istituzionali avvenute negli ultimi 10 anni, si è assistito ad un progressivo aumento della quota di studenti iscritti nei licei. Prendendo come riferimento i dati forniti dal Ministero della Pubblica Istruzione, la tabella 5

⁵⁷ Riferimento ai corsi di durata quinquennale. Il secondo ciclo d’istruzione vigente prevede corsi di tre (scuole professionali), quattro e cinque anni. I corsi quinquennali (licei, istituti tecnici e professionali, istituti d’arte) si concludono con un esame per il conseguimento del diploma conclusivo di Stato, che consente l’ammissione agli studi universitari in ogni facoltà. I diplomi conseguiti al termine dei corsi quadriennali dei licei artistici consentono solo l’accesso alla facoltà di architettura o all’Accademia di belle arti; per l’accesso alle altre facoltà universitarie è richiesta la frequenza di un corso integrativo di un anno. Nella nostra analisi, i licei artistici sono stati classificati nella categoria “istituti professionali”.

riporta la quota di studenti iscritti al secondo anno di studi secondari superiori nei tre principali indirizzi, ripartita per macro area geografica e per gli anni scolastici 1999-2000, 2002-2003, e 2005-2006⁵⁸.

Tabella 5: Quota di studenti iscritti (classe II), per tipologia di percorso di studio e macro area geografica

	Licei			Istituti Tecnici			Istituti Professionali		
	99-00	02-03	05-06	99-00	02-03	05-06	99-00	02-03	05-06
Nord Ovest	32,61	32,76	37,03	40,86	39,88	36,59	26,54	27,35	26,38
Nord Est	30,28	31,46	36,29	39,95	38,08	35,45	29,77	30,46	28,26
Centro	37,72	39,47	43,92	35,91	33,86	31,20	26,37	26,67	24,89
Sud	37,13	36,98	42,10	36,64	35,66	32,65	26,23	27,36	25,25
Isole	38,46	36,95	43,07	38,60	36,02	32,66	22,94	27,03	24,26
Totale Nazionale	35,53	35,81	40,66	38,11	36,58	33,62	26,36	27,61	25,73

Fonte: Ministero della Pubblica Istruzione

A livello nazionale, nell'anno scolastico 1999-2000, la maggioranza degli iscritti in seconda superiore risultava frequentare gli istituti tecnici i cui studenti, nelle regioni del nord, superavano di circa dieci punti percentuali quelli dei licei⁵⁹. A sei anni di distanza, la situazione risulta essere sostanzialmente capovolta con i licei che sorpassano gli istituti tecnici in tutte le macro aree e superano di 2-4 punti percentuali quota 40% degli studenti iscritti in seconda superiore nelle regioni del Centro, Sud e Isole.

Tabella 6: Variazione percentuale della quota di studenti per tipologia di percorso di studio (2006-2000)

	Variazione % 2006-2000		
	Licei	Istituti Tecnici	Istituti Professionali
Nord Ovest	4,42	-4,27	-0,16
Nord Est	6,01	-4,50	-1,51
Centro	6,20	-4,71	-1,48
Sud	4,97	-3,99	-0,98
Isole	4,61	-5,93	1,32
Totale Nazionale	5,13	-4,49	-0,63

Fonte: Ministero della Pubblica Istruzione

Dal 2000 al 2006, la popolazione di studenti liceali a livello nazionale è cresciuta del 5.13%, a discapito della quota di studenti iscritti negli istituti tecnici che è invece diminuita in misura quasi equivalente (-4.49%). Tale tendenza alla liceizzazione ha interessato maggiormente le regioni del Centro e del Nord Est, (con incrementi rispettivamente, del 6.20 e del 6.01%) laddove l'incremento è stato anche accompagnato da una sensibile riduzione della quota di studenti frequentanti gli istituti professionali.

Per cercare di indagare sulle cause di questo mutamento nelle iscrizioni, abbiamo analizzato le determinanti della scelta della scuola secondaria utilizzando le tre edizioni dell'indagine PISA (2000, 2003, 2006). Particolare attenzione è stata dedicata all'analisi dell'impatto delle caratteristiche di background familiare, alla ricerca di eventuali evoluzioni temporali nel processo di allocazione degli studenti nei vari indirizzi di studio e delle sue conseguenze in termini di selettività sociale del sistema scolastico. La scelta del tipo di scuola superiore è il risultato di un processo non direttamente osservabile (*processo latente*) di cui conosciamo solo l'esito finale. Con l'analisi econometrica possiamo inferire quali fattori siano statisticamente

⁵⁸ La scelta degli alunni iscritti in seconda, così come la scelta dell'orizzonte temporale dell'analisi è funzionale al confronto con i dati dell'indagine PISA che analizza gli studenti quindicenni.

⁵⁹ Nelle regioni del Centro e Sud, si rileva una distribuzione tendenzialmente più omogenea, con una leggera prevalenza degli studenti liceali.

correlati con la probabilità che uno studente abbia scelto di iscriversi al liceo, piuttosto che all'istituto tecnico o all'istituto professionale. La variabile dipendente dell'analisi è la scelta del tipo di scuola superiore fra liceo, istituto tecnico e istituto professionale, la cui distribuzione nei tre campioni PISA è presentata nella Tabella 7⁶⁰.

Tabella 7: Quota di studenti 15enni iscritti per tipologia di percorso di studio e macro area geografica.
PISA 2000-2003-2006

	Licei			Istituti Tecnici			Istituti Professionali		
	2000	2003	2006	2000	2003	2006	2000	2003	2006
Nord Ovest	29,76	40,1	39,08	45,48	37,1	33,19	24,76	22,8	20,87
Nord Est	36,36	33,86	37,57	35,66	36,85	33,91	27,98	29,29	21,72
Centro	37,66	42,64	44,86	36,66	30,81	28,29	25,68	26,55	25,25
Sud	39,28	38,46	44,4	39,08	35,36	31,74	21,65	26,17	23
Sud-Isole	36,45	44,5	44,83	39,93	33,13	28,02	23,62	22,37	23,11
Totale Nazionale	35,64	40,16	42,23	39,98	34,65	31,12	24,38	25,19	22,72

Fonte: Elaborazione su dati PISA. Osservazioni pesate secondo i pesi campionari degli studenti.

In linea con la tendenza riscontrata nei dati forniti dal ministero, si può notare un trend temporale positivo nella quota di studenti iscritti al liceo, associato ad una diminuzione di istituti tecnici e professionali. Rispetto ai dati ministeriali, tuttavia, il campione PISA tende a sovrastimare l'incremento della quota dei licei nelle regioni del Nord-Ovest.

La tabella 8 riporta i risultati delle stime di un modello *ordered probit* sulla scelta del tipo di scuola superiore⁶¹. In generale, per tutti gli anni dell'indagine PISA, le femmine hanno una maggiore probabilità di scegliere di proseguire i propri studi nei licei rispetto ai colleghi maschi, così come il fatto di essere "in corso" (ad esempio frequentare la seconda superiore) o essere "primini" (ad esempio frequentare la terza superiore) rispetto a studenti che abbiano dovuto ripetere un anno scolastico (variabile omessa). L'anno di corso, a parità di età dello studente, può essere considerato come una proxy per la sua abilità scolastica. I risultati sembrerebbero quindi confermare una selezione per abilità all'interno dei vari indirizzi di studi. Di particolare interesse ai fini della nostra analisi sono le variabili di controllo relative al background familiare. Per catturare l'impatto dell'ambiente familiare in cui la scelta del tipo di scuola superiore è maturata abbiamo considerato il livello di studio conseguito dal genitore "più istruito", l'indice di prestigio occupazionale associato al genitore che nella coppia svolge l'occupazione "più prestigiosa" e un indice che cattura la presenza di risorse educative in casa.

Per agevolare il confronto intertemporale delle stime, abbiamo riportato per le variabili continue (età e background familiare) i coefficienti standardizzati (*fully standardized*), mentre per le restanti variabili dicotomiche abbiamo riportato gli effetti marginali⁶². In ciascuno degli anni di indagine, le nostre variabili di controllo per l'ambiente familiare risultano positivamente e significativamente correlate alla probabilità di scegliere il liceo, rispetto a istituti tecnici e professionali. Dall'analisi dei coefficienti standardizzati si può inoltre

⁶⁰ Per analizzare la scelta della scuola superiore abbiamo escluso dal campione di analisi gli studenti ripetenti che all'età di 15 anni frequentassero ancora le scuole medie e che quindi non avessero ancora scelto il percorso di studi superiori. Abbiamo inoltre escluso gli studenti iscritti nelle scuole professionali di competenza regionale per i problemi di non rappresentatività del campione illustrati nel paragrafo 2.

⁶¹ La scelta di un modello *ordered probit* implica la necessità di ordinare gerarchicamente le scelte. Riteniamo che la scelta del liceo sia percepita da genitori, studenti e insegnanti come "opzione migliore", seguita da istituti tecnici e istituti professionali. I risultati sono tuttavia validi indipendentemente dal modello utilizzato, e in linea con risultati ottenuti applicando un semplice modello multinomiale.

⁶² Dal punto di vista interpretativo, i coefficienti *fully standardized* indicano l'impatto in termini di *standard deviations* sulla variabile dipendente dell'incremento di una *standard deviation* nella variabile indipendente in esame. Per le variabili dicotomiche, gli effetti marginali indicano l'effetto sulla variabile dipendente al variare della variabile esplicativa da 0 a 1. Gli effetti sono calcolati alla media campionaria.

notare una diminuzione nel tempo dell'impatto (positivo) associato al grado di istruzione più elevato conseguito dai genitori e, di converso, un aumento dell'impatto ascrivibile a prestigio occupazionale e alla disponibilità di risorse educative nella famiglia.

Tabella 8: Determinanti della scelta dell'indirizzo di scuola secondaria superiore. Modello Ordered Probit.

	2000	2003	2006
Caratteristiche individuali:			
Età (mesi) ^(b)	0.0148	0.0401***	0.0081
Femmina ^(a)	0.0870***	0.1002***	0.1103***
In II superiore ^(a,b)	0.1527***	0.1474***	0.1417***
In III superiore ^(a,b)	0.2882***	0.1964***	0.2463***
Background familiare:			
Livello di istruzione più elevato tra i genitori ^(c)	0.2465***	0.1689***	0.1144***
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori ^(c)	0.2198***	0.2829***	0.2882***
Indice di disponibilità di risorse educative in casa ^(c)	0.0684***	0.1330***	0.1485***
Controlli geografici:			
Nord Est ^{(a), (d)}	0.0109	-0.0430	-0.0177
Centro ^{(a), (d)}	0.0330	-0.0105	-0.0120
Sud ^{(a), (d)}	0.0681	0.0106	0.0179
Sud e Isole ^{(a), (d)}	0.0609	0.0641	0.0400
Nr. osservazioni	4711	11107	19518
Pseudo R-squared	0.13	0.13	0.11

Note: * Coefficiente significativo 10%; ** significativo 5%; *** significativo 1%.

Pesi campionari individuali utilizzati nelle stime e standard errors corretti per clustering a livello di scuola.

(a) Variabili dicotomiche: effetti marginali riportati in tabella

(b) Variabile omessa: in I superiore

(c) Variabili continue: coefficienti fully standardised riportati in tabella

(d) "Nord-ovest" (dummy omessa) include Piemonte, Val d'Aosta, Liguria e Lombardia; "Nord-est" include Veneto, province autonome di Trento e Bolzano, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna; "Centro" include Toscana, Marche, Umbria e Lazio; "Sud" include Abruzzo, Molise, Campania e Puglia; "Sud Isole" include Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna

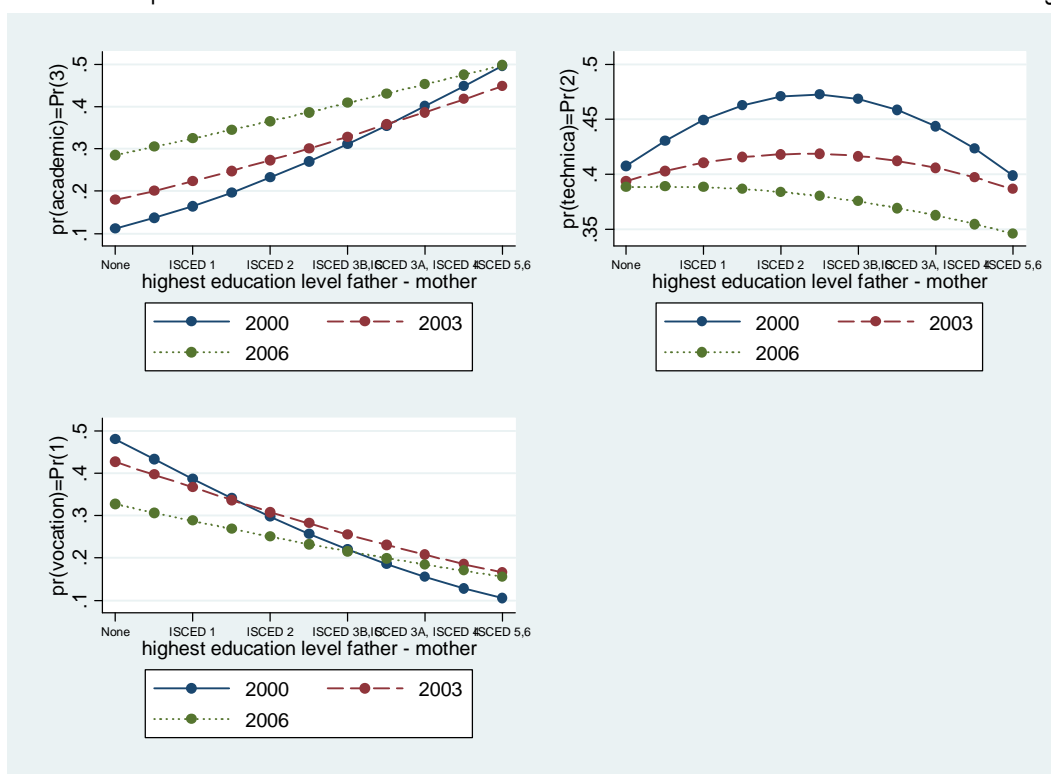
Come abbiamo potuto evidenziare analizzando la distribuzione degli studenti nei vari percorsi di studio, negli ultimi 10 anni si è assistito a un progressivo incremento della quota di studenti iscritti ai licei. Come vedremo in maggior dettaglio nei paragrafi successivi, i licei risultano essere le scuole con un maggior livello di competenze scolastiche misurate dai test PISA. Se tutti gli studenti, a parità di abilità scolastica non osservabile, avessero la stessa probabilità di iscriversi al liceo, la tendenza riscontrata dovrebbe essere accolta positivamente. D'altro canto, se la tendenza alla licealizzazione fosse riconducibile ad un incremento dell'impatto dell'ambiente familiare sulle scelte scolastiche, si dovrebbe temere per le implicazioni in termini di mobilità sociale ad essa associate. Per analizzare eventuali tendenze temporali nella selettività sociale del sistema scolastico, abbiamo riprodotto graficamente le probabilità predette associate alla scelta dell'indirizzo di studio in rapporto alle variazioni delle nostre variabili di controllo del background familiare.

Rispetto all'istruzione dei genitori (Figura 1), nel 2006 la probabilità media predetta di aver scelto il liceo per uno studente con genitori non istruiti risulta essere in maggiore di circa 2 punti percentuali rispetto al 2000. Uno studente con genitori non istruiti nel 2000 aveva in media circa 37 punti percentuali di svantaggio rispetto a uno studente con almeno un genitore laureato. Nel 2006 tale svantaggio, pur permanendo, si è ridotto a soli 17 punti percentuali. Nel 2000 gli studenti con genitori non istruiti avevano la stessa probabilità media predetta di aver scelto l'istituto tecnico rispetto agli studenti con almeno un genitore laureato, risultato che non persiste per l'indagine del 2006.

Di natura diametralmente opposta i risultati dello stesso esercizio in rapporto al prestigio occupazionale dei genitori e all'indice relativo alla disponibilità di risorse educative⁶³. Come si può evincere dalla Figura 2, nell'indagine 2006, la probabilità media predetta di aver scelto il liceo risulta essere maggiormente sensibile alla variazione del prestigio occupazionale della famiglia di appartenenza, e nessuna tendenza alla liceizzazione emerge per gli studenti provenienti da famiglie con le occupazioni più modeste. Questa analisi, seppur limitata dall'impossibilità di controllare per l'abilità relativa degli studenti al momento della scelta del percorso di studi, mette in luce la tendenza a un maggior peso esercitato da fattori di natura socio-economica legati all'ambiente familiare.

Un elemento interessante che emerge dai risultati delle stime del modello *ordered probit* sulla scelta dell'indirizzo di studi è costituito dalla "non significatività" dei controlli regionali (vedi Tabella 8)⁶⁴. Per approfondire il tema della differenziazione territoriale abbiamo compiuto un ulteriore esercizio. Utilizzando i dati PISA 2003 e 2006, per cui sono disponibili informazioni sulla provincia della scuola frequentata, abbiamo analizzato il livello di concentrazione "spaziale" delle scelte scolastiche utilizzando l'indice di concentrazione di Herfindahl⁶⁵ calcolato a livello provinciale (vedi Tabella 9). Dal confronto 2003-2006 risulta una riduzione della concentrazione scolastica a livello provinciale sia guardando la media degli indici su scala nazionale sia per le macroaree finora considerate, con la sola eccezione del Centro Italia laddove la concentrazione delle scelte scolastiche rispetto al 2003 risulta sensibilmente aumentata. Questo significa che il processo di licealizzazione ha la caratteristica di generalità sull'intero territorio nazionale, producendo ovunque una minor concentrazione per tipologia di scuola.

Figura 1: Probabilità predetta di scelta di ciascun indirizzo di studio al variare del livello di istruzione massimo dei genitori.



⁶³ Per brevità riportiamo esclusivamente i risultati relativi all'indice socio economico.

⁶⁴ Lo stesso risultato è stato ottenuto stimando il modello sull'intero campione (PISA 2000, 2003, 2006) e controlli per il trend temporale interagenti con la macroarea geografica.

⁶⁵ L'indice è calcolato come somma dei quadrati delle quote di studenti iscritti a ciascun indirizzo scolastico a livello di provincia. Il valore minimo dell'indice (1/3) corrisponde a una situazione in cui le quote nei tre percorsi di studio si equivalgono, mentre il valore massimo (1) si ottiene qualora in una provincia tutti gli studenti fossero iscritti in un'unica tipologia di scuola.

Figura 2: Probabilità predetta di scelta di ciascun indirizzo di studio al variare del prestigio occupazionale massimo dei genitori.

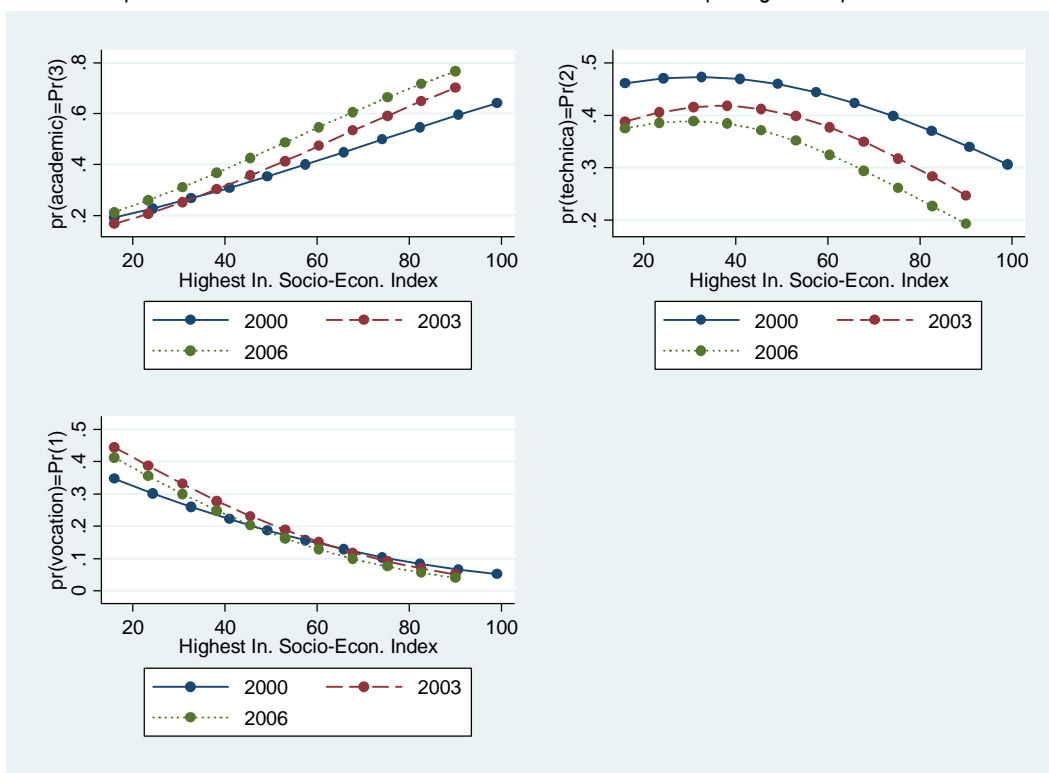


Tabella 9: Indice di concentrazione di Herfindahl sulla scelta scolastica a livello provinciale

	Media degli indici calcolati a livello provinciale	
	PISA 2003	PISA 2006
Nord Ovest	0.6175	0.5882
Nord Est	0.6929	0.4489
Centro	0.5016	0.7364
Sud	0.5207	0.5484
Sud-Issole	0.7365	0.5273
Totale nazionale	0.6226	0.5528

Nota: elaborazione su dati PISA

3.4. Determinanti delle competenze matematiche (2000-2003-2006)

Analizzate le determinanti della scelta della scuola secondaria, ci concentreremo ora nell'analisi della performance degli studenti e di come essa sia influenzata dalle caratteristiche di background familiare. L'istruzione è generalmente considerata come il principale strumento per favorire la mobilità intergenerazionale. Idealmente, se la scuola fosse uno strumento effettivo nel raggiungimento dell'obiettivo di "uguali opportunità" di successo, la performance degli studenti non dovrebbe essere significativamente correlata alle caratteristiche socio-economiche familiari approssimate dal grado di istruzione più elevato fra i genitori e dagli indici di prestigio occupazionale e di possesso di risorse educative in famiglia.

I risultati delle stime di un modello di regressione lineare sulla performance matematica degli studenti per i tre anni disponibili dell'indagine PISA sono riportati nella Tabella 10⁶⁶. Le caratteristiche individuali influenzano significativamente la performance in ciascuna delle rilevazioni PISA. In particolare, le competenze matematiche delle studentesse risultano inferiori a quella dei colleghi maschi, così come quelle degli studenti che frequentano la seconda o la terza (quindi in linea o in anticipo sulla classe modale) rispetto agli studenti ripetenti. Per quanto riguarda le caratteristiche di background familiare, abbiamo controllato per l'istruzione dei genitori usando delle variabili dicotomiche indicanti il livello di istruzione più elevato conseguito. Rispetto a studenti con genitori senza la licenza elementare (la categoria omessa), gli studenti con almeno un genitore con licenza media, superiore o laurea, conseguono risultati sostanzialmente maggiori nel test matematico, anche se nel tempo si può osservare una diminuzione dell'impatto dell'istruzione dei genitori misurabile dall'entità dei coefficienti. Per quanto riguarda l'indice di prestigio occupazionale e l'indice di disponibilità di risorse educative, entrambi hanno un effetto significativo e positivo sulle competenze matematiche, con una generale tendenza all'aumento di tale effetto passando dall'indagine del 2000 a quella del 2006.

Mentre possiamo ragionevolmente supporre che i genitori più istruiti possano trasmettere le proprie conoscenze ai propri figli (anche solo banalmente aiutandoli nei compiti), o anche solo attribuire un ruolo effettivo alla presenza di risorse educative a casa (come si conferma anche dalla nostra analisi), l'interpretazione del coefficiente associato al prestigio occupazionale dei genitori risulta più difficile. In altri termini, non è chiaro il canale attraverso cui l'occupazione dei genitori possa influire direttamente sulla performance scolastica dei figli. Una possibilità, suggerita dall'analisi condotta nel paragrafo precedente, è che l'occupazione dei genitori, o lo status sociale ad essa associato, determinino la performance scolastica agendo a monte attraverso la scelta del tipo di scuola (liceo, istituto tecnico o professionale). E infatti quando aggiungiamo fra i regressori del modello precedentemente stimato delle *dummies* relative al tipo di scuola secondaria frequentata (Tabella 11), tutti i coefficienti per le variabili di background familiare o perdono in parte la propria significatività (come nel caso dell'istruzione dei genitori) o si riducono sostanzialmente in entità (come nel caso del prestigio occupazionale e delle risorse educative). I coefficienti stimati nell'ultima specificazione del modello potrebbero tuttavia essere distorti a causa dell'endogeneità della scelta del tipo di scuola. In altre parole, qualora vi fossero delle caratteristiche non osservabili (quali per esempio l'abilità) che influenzassero sia la scelta del tipo di scuola che la successiva performance scolastica, e qualora non fossimo in grado di controllare opportunamente per tali caratteristiche, i nostri coefficienti stimati sarebbero distorti. Nel nostro caso, l'unico controllo per l'abilità scolastica dello studente è la classe frequentata. Questo controllo potrebbe essere considerato soddisfacente solo se potessimo datare ogni ritardo degli studi, quindi stabilire se eventuali bocciature siano intervenute antecedentemente o successivamente al momento della scelta oppure se ammettessimo che l'abilità "scolastica" non vari nel tempo.

Per avere una stima precisa dell'impatto del percorso di studi sulla performance scolastica dovremmo disporre di uno strumento valido, ovvero sia un fattore che influenzi solo la scelta del tipo di scuola e non la performance scolastica. Un candidato potenziale potrebbe essere la distanza della residenza di ciascuno studente da ciascun tipo di scuola secondaria, secondo l'ipotesi che la vicinanza/lontananza di una scuola eserciti un'influenza sulla scelta della scuola stessa per gli individui che sono marginalmente indifferenti rispetto alla scuola stessa. Non disponendo di dati a riguardo, possiamo solo supporre che il bacino di utenza di ciascun "percorso di studio" coincida con la provincia della scuola stessa, e utilizzare la distribuzione degli studenti a livello provinciale come *proxy* dell'offerta relativa di ciascuna scuola. Così facendo (cioè sostituendo i controlli per il tipo di scuola con delle *dummies* provinciali) otteniamo i risultati riportati in Tabella 12.

⁶⁶ Abbiamo scelto di analizzare le competenze matematiche in quanto potenzialmente meno influenzate, rispetto alle abilità linguistiche, dall'ambiente in cui lo studente è cresciuto. Analoga strategia è stata seguita in Bratti et al 2007.

Tabella 10: Competenze matematiche e ambiente familiare (Modello OLS)

	PISA 2000	PISA 2003	PISA 2006
Caratteristiche individuali:			
Età (mesi)	3.503 (0.66)	7.285** (2.13)	1.766 (0.64)
Femmina	-23.188*** (5.75)	-27.431*** (7.35)	-22.512*** (9.11)
In II superiore ^(a)	70.325*** (15.19)	65.493*** (21.34)	59.892*** (21.99)
In III superiore ^(a)	100.426*** (13.46)	87.786*** (10.85)	90.545*** (12.57)
Background familiare:			
Livello di istruzione più elevato tra i genitori ^(a) :			
Istruz. primaria	47.887** (2.39)	15.888 (1.13)	11.628 (0.98)
Istruz. Secondaria di I livello	50.742*** (2.76)	25.707** (2.00)	30.169*** (2.86)
Istruz. Secondaria di II livello professionale	42.960** (2.28)	45.414*** (3.34)	42.392*** (3.81)
Istruz. Secondaria di II livello accademica	63.179*** (3.44)	42.656*** (3.32)	39.051*** (3.65)
Istruz. Terziaria	61.766*** (3.27)	29.216** (2.21)	27.689** (2.54)
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori ^(b)	0.516*** (4.23)	0.993*** (11.44)	0.985*** (11.66)
Indice di disponibilità di risorse educative in casa ^(b)	8.271*** (4.37)	13.038*** (10.67)	13.096*** (10.21)
Controlli geografici:			
Nord est	15.206 (1.40)	-1.616 (0.19)	13.549** (2.30)
Centro	-31.178*** (3.63)	-39.459*** (4.91)	-29.208*** (3.28)
Sud	-56.116*** (5.92)	-77.548*** (8.90)	-55.835*** (8.38)
Sud e Isole	-66.532*** (7.15)	-80.606*** (9.74)	-69.208*** (9.04)
Costante	303.517*** (3.58)	273.490*** (4.83)	345.229*** (7.70)
Osservazioni	2604	11107	19518
R-squared	0.30	0.35	0.29
Adj. R-squared	0.29	0.35	0.29

Note: t statistics in parentesi; standard errors corretti per clustering a livello di scuola. Osservazioni pesate utilizzando i pesi campionari studenti. * Coefficiente significativo 10%; ** Coefficiente significativo 5%; *** Coefficiente significativo 1%

(a) Variabile omessa: in I superiore

(b) Variabile omessa: nessuna licenza scolastica

b) "Nord-ovest" (omette dummy) include Piemonte, Val d'Aosta, Liguria e Lombardia; "Nord-est" include Veneto, province autonome di Trento e Bolzano, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna; "Centro" include Toscana, Marche, Umbria e Lazio; "Sud" include Abruzzo, Molise, Campania e Puglia; "Sud Isole" include Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna

Tabella 11: Competenze matematiche e ambiente familiare – Controlli per l'indirizzo di studi inclusi. (Modello OLS)

	PISA 2000	PISA 2003	PISA 2006
Background familiare^(b)			
Istruz. primaria	40.329** (2.15)	14.435 (1.11)	26.826** (2.23)
Istruz. Secondaria di I livello	40.765** (2.36)	20.408* (1.72)	39.269*** (3.55)
Istruz. Secondaria di II livello professionale	29.468* (1.66)	29.450** (2.32)	43.776*** (3.79)
Istruz. Secondaria di II livello accademica	40.986** (2.36)	27.476** (2.35)	40.173*** (3.60)
Istruz. Terziaria	33.949* (1.90)	11.997 (1.00)	29.458** (2.55)
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori	0.240** (2.25)	0.553*** (7.77)	0.513*** (6.87)
Indice di disponibilità di risorse educative in casa	5.953*** (3.26)	8.740*** (7.82)	8.376*** (7.49)

Nota: Rispetto alla specificazione del modello in Tabella 10, sono stati aggiunte dummies per il tipo di scuola frequentata (Liceo e Ist. tecnico; Ist. Professionale variabile omessa)

Tabella 12: Competenze matematiche e ambiente familiare – Controlli a livello provinciale. (Modello OLS)

	PISA 2003	PISA 2006
Istruz. primaria	18.193 (1.15)	17.96 (1.70)*
Istruz. Secondaria di I livello	21.218 (1.45)	30.187 (3.31)***
Istruz. Secondaria di II livello professionale	39.680** (2.56)	32.922 (3.44)***
Istruz. Secondaria di II livello accademica	36.847** (2.50)	31.137 (3.36)***
Istruz. Terziaria	25.809* (1.74)	21.377 (2.28)**
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori	0.892*** (11.15)	0.429 (6.62)***
Indice di disponibilità di risorse educative in casa	11.060*** (10.54)	8.363 (7.98)***

Nota: Rispetto alla specificazione del modello in Tabella 11, le dummies per macro-area sono state sostituite con dummy provinciali

3.5. Grande assente di queste analisi è il reddito familiare

Finora abbiamo analizzato l'impatto del background familiare sulla scelta del percorso scolastico e sulla successiva performance matematica valutando l'impatto dell'istruzione dei genitori, della loro occupazione e delle risorse educative presenti in famiglia. In questa analisi, abbiamo fino ad ora escluso il reddito come possibile determinante. Nell'indagine PISA 2006, alcuni paesi hanno somministrato questionari ai genitori degli studenti per ottenere informazioni dirette sulle loro caratteristiche, ivi incluso il reddito familiare⁶⁷. Purtroppo, sebbene l'Italia risulti essere fra i paesi ad avere condotto l'indagine anche sui genitori, per motivi non meglio specificati di privacy, l'informazione sul reddito familiare non è stata raccolta.

⁶⁷ L'indagine PISA 2006 ha interessato 57 paesi. Di questi, 18 hanno raccolto informazioni dirette sui genitori degli studenti campionati. La domanda sul reddito richiede di indicare la classe di reddito di pertinenza fra le seguenti alternative: "20000 euro or more - less than 30000 euro"; "30000 euro or more - less than 40000 euro"; "40000 euro or more - less than 50000 euro"; "50000 euro or more - less than 60000 euro"; "60000 euro or more".

Partendo dai risultati di Checchi e Flabbi (2007), e prima di tornare ad analizzare il caso italiano, approfitteremo della completezza dei dati PISA relativi alla Germania per analizzare l'esistenza di un impatto addizionale del reddito al netto delle caratteristiche di background familiare fino ad ora considerate.⁶⁸ Come si può vedere dai risultati riportati nella Tabella 13, la performance matematica degli studenti tedeschi risente positivamente e significativamente del livello di reddito, anche qualora si controlli per il tipo di secondaria frequentata. I coefficienti del prestigio occupazionale e delle risorse educative si riducono sensibilmente con l'introduzione dei controlli per il livello di reddito familiare, a supporto della correlazione positiva esistente fra il reddito e gli indici stessi. Interessante invece notare come i coefficienti sull'istruzione dei genitori, con la sola eccezione della licenza di scuola primaria, aumentino quando controlliamo per il reddito. Una possibile spiegazione potrebbe essere che l'istruzione dei genitori abbia un contributo maggiormente autonomo, relativamente al potere predittivo delle capacità di guadagno, per esempio attraverso la socializzazione alla scuola o la trasmissione diretta delle competenze. In ogni caso queste regressioni ci confermano l'idea che il reddito abbia un contributo informativo addizionale rispetto alle altre variabili relative all'ambiente familiare utilizzate in precedenza (istruzione, prestigio occupazionale, risorse educative), e ci spingono quindi nella direzione di provare ad ovviare alla carenza di questa informazione nell'indagine PISA relativa al 2006 per l'Italia.

Tornando all'analisi del caso italiano, per ovviare alla mancanza di informazioni dirette nei dati PISA relative al reddito familiare, abbiamo stimato una funzione di determinazione salariale (*wage equation*) sulla base dei dati EUSILC 2004. Una volta ottenute le stime, abbiamo imputato i redditi così predetti ai dati PISA, sulla base delle informazioni comuni ai due dataset.⁶⁹

⁶⁸ Come evidenziato in Checchi e Flabbi (2007), anche il sistema tedesco di scuola secondaria, seppure con alcune differenze, dispone di indirizzi distinti con orientamento accademico (*Gymnasium*), tecnico (*Realschule*) e professionale (*Hauptschule*). La principale differenza fra i sistemi scolastici riguarda l'età in cui gli studenti e le loro famiglie sono chiamati a scegliere il percorso di studi: 10 anni.

⁶⁹ La scelta dei dati EU SILC 2004, rispetto ai dati Banca d'Italia, presenta due principali vantaggi. In primo luogo, l'ampiezza campionaria. Per migliorare il matching con i dati PISA abbiamo ristretto il campione ai genitori (padri e madri) che avessero almeno un figlio in età compresa fra i 12 e i 14 anni (compresi). Operata tale restrizione, il campione comprende 3148 osservazioni individuali, corrispondenti a 1670 famiglie. Di contro, il campione Banca d'Italia 2006, operata un'analoga restrizione, comprende solo 501 osservazioni individuali. Il secondo vantaggio riguarda la classificazione delle occupazioni. Sia i dati EU SILC che i dati PISA operano una classificazione delle occupazioni in base alle categorie ISCO-88, mentre nei dati Banca d'Italia la classificazione segue criteri diversi, non direttamente riconducibili alla tabella ISCO. Per concludere, la scelta dell'indagine 2004 dei dati EU SILC rispetto alla più recente indagine 2005, anch'essa disponibile, è dovuta alla mancanza in quest'ultima delle informazioni relative alla regione di residenza per più del 70% delle osservazioni.

Tabella 13: Competenze matematiche ambiente familiare e reddito – GERMANIA (Modello OLS)

	Controlli per l'indirizzo di studi esclusi		Controlli per l'indirizzo di studi inclusi	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Istruz. primaria ^(a)	-81.315**	-27.404	-89.754**	-35.408**
	(2.13)	(1.25)	(2.38)	(2.05)
Istruz. Secondaria di I livello ^(a)	5.655	18.193	3.171	13.897
	(0.60)	(1.48)	(0.37)	(1.20)
Istruz. Secondaria di II livello ^(a) professionale	24.799**	35.887***	14.947	19.768*
	(2.35)	(3.01)	(1.61)	(1.75)
Istruz. Secondaria di II livello accademica ^(a)	37.895***	47.109***	18.498**	26.377**
	(3.77)	(4.21)	(2.13)	(2.50)
Istruz. Terziaria ^(a)	38.225***	49.833***	17.477**	27.916**
	(3.94)	(4.32)	(2.08)	(2.57)
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori	1.296***	1.002***	0.537***	0.411***
	(11.35)	(7.62)	(6.19)	(4.09)
Indice di disponibilità di risorse educative in casa	13.234***	10.272***	7.407***	4.982***
	(9.00)	(5.91)	(5.57)	(3.27)
Reddito ^(a) [20,000 – 30,000]		6.398		9.382*
		(1.20)		(1.97)
Reddito ^(a) (30,000 – 40,000]		12.913**		12.145***
		(2.38)		(2.74)
Reddito ^(a) (40,000 – 50,000]		16.677***		13.150***
		(2.82)		(2.86)
Reddito ^(a) (50,000 – 60,000]		26.948***		15.982***
		(4.27)		(3.42)
Reddito >60,000		29.665***		14.139***
		(4.64)		(3.03)
Costante		951.411***		497.897***
		(9.90)		(6.11)
Osservazioni		2715		2715
R-squared		0.39		0.58
Adj. R-squared		0.38		0.58

Note: t statistics in parentesi; standard errors corretti per clustering a livello di scuola. Osservazioni pesate utilizzando i pesi campionari studenti.

* Coefficiente significativo 10%; ** Coefficiente significativo 5%; *** Coefficiente significativo 1%

Tutte le specificazioni riportate in tabella includono seguenti controlli individuali: età, classe frequentata e sesso

(a) Variabile omessa: nessuna licenza scolastica (b) Variabile omessa: reddito<20,000

In particolare, per imputare la nostra predizione del reddito al campione PISA abbiamo utilizzato, oltre che controlli geografici, le informazioni su età, istruzione e occupazione riportate direttamente dai genitori nel corso dell'indagine 2006. La stessa metodologia è stata utilizzata anche per imputare ai dati PISA informazioni relative ai vincoli di liquidità famigliari presenti nei dati EU SILC. Attraverso la stima di modelli *probit*, e usando gli stessi regressori utilizzati per la predizione del reddito, abbiamo analizzato la probabilità che una famiglia non sia in grado di affrontare spese inattese, la probabilità di non potersi permettere una settimana di vacanze all'anno e la probabilità di essere vincolati in almeno un ambito, spese inattese o vacanze.⁷⁰ Dal punto di vista metodologico, per limitare potenziali distorsioni nella stima dell'equazione salariale dovute a differenze nel tasso di partecipazione al mercato del lavoro, specialmente nel campione delle madri, invece di stimare il reddito sulle osservazioni individuali, abbiamo condotto l'analisi a livello familiare, utilizzando come variabile dipendente il reddito disponibile familiare, e come regressori le caratteristiche di entrambi i genitori

⁷⁰ Un riferimento teorico per questa procedura, comunemente chiamata *two-samples two-stages least squares (2S2SLS)*, si può trovare in Arellano e Meghir (1992) e in Angrist e Krueger (1992), mentre un'applicazione di questo stimatore allo studio della mobilità intergenerazionale si può trovare in Bjorklund e Jantti (1997) e in Mocetti (2007a).

controllando per età (5 classi), istruzione (4 classi), occupazione (11 classi) e macroregione di residenza (5 classi)⁷¹. I risultati di questa metodologia sono riportati nella Tabella 14.

Tabella 14 – Statistiche descrittive delle variabili imputate – Italia – EUSILC 2004 e PISA 2006

<i>(log)reddito familiare disponibile annuo</i>				
	Media	Dev. St.	Min	Max
Eusilc 2004	10.1547	0.3933	9.2044	11.229
PISA 2006	10.3382	0.3681	9.2402	11.2894
<i>probabilità di non poter affrontare spese inattese</i>				
Eusilc 2004	0.236	0.1959	0.0022	0.9142
PISA 2006	0.1585	0.149	0.001	0.9639
<i>probabilità di non poter permettersi una settimana di vacanza</i>				
Eusilc 2004	0.3916	0.2788	0.0063	0.9872
PISA 2006	0.2439	0.2189	0.0036	0.9738
<i>probabilità di vincoli di liquidità</i>				
Eusilc 2004	0.4368	0.2788	0.0139	0.989
PISA 2006	0.3014	0.2392	0.0085	0.9854

Il reddito predetto nei dati EUSILC risulta essere in media di 25712 euro all'anno (10.15 in logaritmi), mentre il reddito imputato ai dati PISA risulta leggermente superiore, pari a 30890 euro (10.34 in logaritmi). Per quanto riguarda invece i vincoli di liquidità, nel campione EU SILC, le stime dei modelli indicano che la probabilità che una famiglia non riesca a far fronte a spese inattese è in media del 24%, del 39% invece la probabilità media di non potersi permettere una settimana di vacanze e circa del 44% quella di essere vincolati in una delle due dimensioni.⁷² Per verificare la robustezza della metodologia utilizzata per imputare il reddito ai dati PISA per l'Italia, abbiamo ripetuto lo stesso esercizio per il caso della Germania, di cui possediamo il reddito riportato dai genitori degli studenti che hanno partecipato all'indagine PISA. Abbiamo quindi stimato un'equazione salariale usando i dati EUSILC 2005⁷³ e abbiamo confrontato le predizioni imputate ai dati PISA con i redditi effettivi riportati dai genitori (Tabella 15).

Tabella 15 – Statistiche descrittive delle variabili imputate – Germania – EUSILC 2005 e PISA 2006

<i>(log)reddito familiare disponibile annuo</i>				
	Media	Dev. St.	Min	Max
Eusilc 2005	10.4287	0.5488	6.9717	13.8251
PISA 2006 stimato	10.6333	0.2832	9.5443	11.2413
PISA 2006 effettivo	10.4253	0.5054	9.6158	11.0821

L'informazione riportata dai genitori nei dati PISA è rappresentata da "classi di reddito".⁷⁴ Per poter procedere al confronto con le predizioni imputate utilizzando i dati EUSILC, abbiamo dovuto assegnare a ciascuna famiglia il reddito medio corrispondente a ciascuna classe di reddito di pertinenza.⁷⁵ Come si può notare dalla Tabella 15, la nostra predizione per la Germania risulta molto vicina ai valori dei redditi effettivamente riportati, soprattutto tenendo presente come il valore effettivo del reddito PISA dipenda sensibilmente dal top coding dei redditi riportati. Prima di poter utilizzare il reddito predetto nell'analisi delle

⁷¹ Nella Tabella A.1 in Appendice abbiamo riportato i risultati della stima del reddito e delle variabili indice dei vincoli di liquidità familiari.

⁷² Nel campione EU SILC il 26% delle famiglie italiane riporta di non essere in grado di fronteggiare spese inattese, il 40.7% di non potersi permettere una settimana di vacanze e il 45% di essere vincolati in almeno una delle due situazioni.

⁷³ La Germania non ha partecipato alla rilevazione EUSILC 2004.

⁷⁴ Cfr. nota 18.

⁷⁵ Per le famiglie che riportano un reddito annuo inferiore a 20000 euro abbiamo assegnato un reddito puntuale di 15000 euro, mentre alle famiglie che riportano un reddito superiore a 60000, il reddito puntuale assegnato è di 65000 euro.

scelte scolastiche e della performance degli studenti italiani, è utile soffermarci su ulteriori possibili problemi relativi ai dati PISA per l'Italia.

Tabella 16: titolo di studio più elevato nella coppia come riportato dai genitori stessi e dai figli

Riportato dai figli → ↓ Riportato dai genitori	Licenza media o inferiore	Diploma professionale	Diploma di maturità	Laurea o dottorato	Missing	Total
Diploma di licenza media o inferiore	75.20	6.80	15.53	2.11	0.37	100.00
Diploma professionale	11.88	8.90	63.97	14.52	0.72	100.00
Diploma di maturità	14.04	12.98	59.57	12.63	0.78	100.00
Laurea o dottorato	0.94	1.03	9.54	88.06	0.43	100.00
Missing	38.31	6.19	32.35	21.37	1.79	100.00
Total	24.42	7.53	41.56	25.67	0.82	100.00

In primo luogo, analizzando l'istruzione dei genitori (Tabella 16), si evidenziano sensibili discrepanze tra quanto riportato dai figli e quanto direttamente dai genitori: sembra infatti che i figli tendano a sovrastimare il livello di istruzione dei propri genitori. Secondariamente, le informazioni dirette sull'istruzione dei genitori risultano mancanti per il 17,61% del nostro campione, il che implica l'impossibilità di imputare a questi studenti il reddito familiare stimato sui dati EUSILC. Per valutare eventuali problemi di auto-selezione nel rispondere al questionario dei genitori, abbiamo dunque stimato un modello *probit* sulla probabilità di avere assenti le informazioni direttamente raccolte dai genitori e sulla probabilità che gli studenti "sovrastimino" l'istruzione dei propri genitori (vedi Tabella 17). Ne emerge che la probabilità di avere informazioni mancanti sull'istruzione dei genitori è significativamente maggiore per gli studenti di istituti professionali rispetto a quelli di istituti tecnici e licei (rispettivamente del 5% e dell'8%), e significativamente più elevata nel mezzogiorno. Qualora entrambe le informazioni fossero presenti (colonna 2 tabella 17), sono sempre gli studenti di istituti tecnici e professionali ad avere una probabilità significativamente maggiore di sovrastimare l'istruzione dei genitori.

Tabella 17: Probabilità di avere informazioni missing e/o sovraestimate sull'istruzione dei genitori:

	probabilità di informazioni dirette mancanti sull'istruzione dei genitori	probabilità di sovraestima dell'istruzione dei genitori da parte dei figli
Istituto Tecnico ^(a)	-0.052** (2.34)	-0.010 (0.50)
Liceo ^(a)	-0.080*** (3.40)	-0.142*** (7.41)
Femmina	-0.020** (1.99)	0.007 (0.51)
Età	0.027* (1.76)	0.019 (0.73)
Classe frequentata seconda ^(b)	-0.065*** (4.89)	0.004 (0.17)
Classe frequentata terza ^(b)	-0.052* (1.86)	-0.141*** (2.99)
Nord Est ^(c)	-0.024 (1.17)	0.022 (1.32)
Centro ^(c)	0.002 (0.06)	0.085*** (3.07)
Sud ^(c)	0.071*** (2.81)	0.082*** (3.97)
Sud-isole ^(c)	0.048* (1.70)	0.069*** (3.12)
Osservazioni	20009	12948
Pseudo R-squared	0.02	0.02

Note: Robust z statistics in parentesi. Effetti marginali riportati in tabella * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1% (a) Variabile omessa: istituto professionale (b) Variabile omessa: classe frequentata prima (c) Variabile omessa: Nord ovest

3.6. Reddito e scelta della secondaria

La possibilità di conoscere il reddito disponibile della famiglia (almeno per l'anno 2006, attraverso la procedura di stima illustrata nel paragrafo precedente) ci permette di riesaminare le correlazioni tra scelte degli studenti e condizioni familiari di partenza. Nel caso della scelta dell'indirizzo scolastico, la presenza di correlazioni positive tra ordine di scuola frequentato e reddito della famiglia di origina potrebbe essere indicativa di effetti relativi all'intera carriera futura dello studente. Immaginiamo infatti un genitore che si trovi a dover scegliere per conto del proprio figlio tra un indirizzo liceale (che necessariamente richiede una prosecuzione universitaria) ed un indirizzo tecnico-professionale (che permette una fuoriuscita verso il mercato del lavoro al termine della scuola secondaria). Tale scelta, oltre che dalla capacità presunta dello studente, dipenderà anche dalla possibilità della famiglia di finanziare cinque piuttosto che otto o dieci anni di istruzione. Inoltre, trattandosi di un investimento rischioso (in quanto il figlio potrebbe interrompere il corso di studi e non conseguire il titolo, con ciò vanificando la maggior parte dell'investimento), la scelta dell'indirizzo scolastico sarà condizionata dal grado relativo di avversione al rischio.⁷⁶ Poiché in questi dati non abbiamo una misura diretta del grado di avversione al rischio, che però sappiamo essere correlato negativamente con il livello di ricchezza di una persona, possiamo attenderci anche per questo canale una relazione positiva tra

⁷⁶ Infatti, Checchi, Fiorio e Leonardi (2007), usando i dati dell'Indagine SHIW condotta dalla Banca d'Italia, mostrano che il grado di avversione al rischio, misurato attraverso la disponibilità a partecipare ad una scommessa, è negativamente correlato con la probabilità di avere un figlio iscritto all'università nella fascia d'età rilevante (19-23 anni).

reddito familiare e probabilità di scelta di un indirizzo scolastico di tipo generalista (quale è la filiera liceale). Nella tabella 18 ripetiamo l'analisi già condotta nel paragrafo 3 relativa alle correlazioni esistenti con la scelta del tipo di scuola secondaria, ma tenendo conto del reddito disponibile a livello familiare. Nelle prime tre colonne della tabella notiamo che parte dell'effetto precedentemente attribuito a istruzione dei genitori e/o prestigio occupazionale (replicato in colonna 1 per comodità) è in parte attribuibile ad una correlazione positiva col reddito familiare (ed infatti i coefficienti standardizzati di queste variabili si riducono di circa un terzo in colonna 2). Inoltre il reddito sembra esercitare un effetto almeno equivalente a quello del prestigio occupazionale, senza che per altro la bontà predittiva del modello migliori sensibilmente (per come desumibile dal valore dello pseudo R^2). In misura sostanzialmente analoga, la probabilità di essere finanziariamente vincolati riduce la probabilità di scelta degli ordini scolastici più elevati (licei o istituti tecnici – vedi colonna 3). Parte dell'effetto di queste variabili è attribuibile agli effetti ambientali, che possiamo parzialmente catturare introducendo degli effetti fissi provinciali (colonne 4-5-6). Così come suggerito in precedenza, questi effetti fissi possono catturare una grande varietà di potenziali effetti, che restano non direttamente osservabili allo studioso (dalla disponibilità locale delle diverse tipologie di scuola secondaria alla convenienza dei diversi indirizzi rispetto al mercato del lavoro locale, dalla disponibilità locale di offerte culturali alla ricchezza media del territorio). Notiamo così che la correlazione con le variabili familiari diminuisce significativamente, ma non si riduce la significatività statistica: i figli delle famiglie ricche, a parità di istruzione ed occupazione dei propri genitori, tenuto anche conto delle risorse culturali a disposizione della famiglia, hanno una più elevata probabilità di essere iscritti in un liceo o in un istituto tecnico.

Infine si potrebbe obiettare che l'effetto del reddito familiare possa riflettere una correlazione spuria imputabile al mancato controllo per l'abilità non osservabile dello studente. Infatti, ogni modello standard di scelta dell'istruzione come investimento intergenerazionale prevede che l'investimento finanziario del genitore cresca al crescere delle capacità (osservabili) del figlio, in quanto aumenterebbe la resa economica dell'investimento stesso. Un indicatore indiretto delle capacità del figlio è già stato incluso nelle regressioni precedenti, laddove si è tenuto conto dell'anno di corso frequentato (presupponendo che studenti bocciati – il caso escluso – possano essere meno abili di chi è in regola o addirittura in anticipo sul percorso stesso). Tuttavia, se vogliamo estendere questa ipotesi prendendo come ulteriore misura indiretta delle capacità il risultato conseguito nei test, notiamo che i risultati precedenti continuano a persistere.⁷⁷

Possiamo quindi concludere questo paragrafo affermando che, date le informazioni disponibili, la misura del reddito familiare appare significativamente correlata con la probabilità di scelta di indirizzi scolastici secondari "migliori" in quanto associati all'autoselezione degli studenti più brillanti in questi stessi indirizzi. Ciò appare confermato quando il reddito monetario sia sostituito dalla probabilità di ristrettezze finanziarie, ed entrambi gli effetti sono robusti anche all'inclusione di specificità territoriali di varia natura (nella misura in cui queste specificità sono annullati dall'ammettere una intercetta specifica per ogni provincia, attraverso l'inclusione nella stima di effetti fissi provinciali).

⁷⁷ Prendere i risultati dei test come misura indiretta delle capacità non osservate degli individui è ovviamente esposto all'obiezione che i risultati stessi, dopo uno o due anni di frequenza dipendono direttamente dal tipo di scuola frequentata e sono quindi endogeni. Per questa ragione noi non vogliamo in questa sede spingere l'argomento troppo in là, limitandoci a constatare che l'effetto del reddito familiare e/o dei vincoli di liquidità continua a permanere.

Tabella 18: Scelta dell'indirizzo di scuola secondaria superiore. Modello Ordered Probit. Italia 2006

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Caratteristiche individuali:									
Età (mesi) ^(b)	0.028 [1.79]*	0.029 [1.86]*	0.028 [1.82]*	0.014 [2.59]***	0.013 [2.60]***	0.014 [2.61]***	0.012 [2.28]**	0.019 [2.30]**	0.012 [2.32]**
Femmina ^(a)	0.173 [6.78]***	0.173 [6.81]***	0.175 [6.87]***	0.069 [7.12]***	0.063 [7.15]***	0.067 [7.23]***	0.092 [9.73]***	0.090 [9.71]***	0.095 [9.81]***
In II superiore ^(a,b)	0.190 [10.97]***	0.183 [10.82]***	0.185 [10.94]***	0.076 [12.03]***	0.069 [11.91]***	0.072 [11.93]***	0.029 [4.58]***	0.028 [4.65]***	0.029 [4.52]***
In III superiore ^(a,b)	0.150 [7.07]***	0.142 [6.67]***	0.145 [6.87]***	0.055 [6.75]***	0.048 [6.38]***	0.051 [6.57]***	0.019 [2.45]**	0.017 [2.27]**	0.018 [2.28]**
Background familiare:Background familiare:									
Livello di istruzione più elevato tra i genitori ^(c)	0.134 [5.88]***	0.088 [3.75]***	0.097 [4.15]***	0.039 [5.21]***	0.018 [2.62]***	0.022 [2.89]***	0.041 [5.97]***	0.027 [3.86]***	0.030 [3.93]***
Prestigio occupazionale più elevato tra i genitori ^(c)	0.287 [14.43]***	0.197 [9.93]***	0.229 [11.22]***	0.110 [16.04]***	0.064 [10.13]***	0.082 [12.91]***	0.080 [11.96]***	0.050 [7.68]***	0.063 [9.48]***
Indice di disponibilità di risorse educative in casa ^(c)	0.127 [8.17]***	0.114 [7.34]***	0.108 [6.84]***	0.052 [9.41]***	0.043 [8.31]***	0.043 [7.79]***	0.028 [4.55]***	0.023 [3.97]***	0.023 [3.41]***
(log)reddito familiare disponibile (stimato da EUSILC 2004) ^(c)		0.207 [7.40]***			0.086 [9.02]***			0.066 [6.54]***	
probabilità vincoli liquidità (stimata da EUSILC 2004) ^(c)			-0.154 [6.30]***			-0.043 [6.85]***			-0.052 [5.49]***
misura indiretta delle capacità (risultati nelle competenze matematiche)							0.193 [12.39]***	0.186 [12.22]***	0.197 [12.29]***
Costante	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì
Effetti fissi macro-area	sì	sì	sì	no	no	no	no	no	no
Effetti fissi provincia	no	no	no	sì	sì	sì	sì	sì	sì
Osservazioni	14047	14047	14047	13971	13971	13971	13971	13971	13971
Pseudo R-squared	0.11	0.12	0.12	0.24	0.25	0.24	0.30	0.31	0.30

Note: Z statistics in parentesi. * Coefficiente significativo 10%; ** significativo 5%; *** significativo 1%. Pesi campionari individuali utilizzati nelle stime e standard errors corretti per clustering a livello di scuola. (a) Variabili dicotomiche: effetti marginali riportati in tabella. (b) Variabile omessa: in I superiore (c) Variabili continue: coefficienti fully standardised riportati in tabella

3.7. Reddito e determinanti delle competenze

Dopo aver analizzato le determinanti delle scelte di indirizzo secondario, siamo passati ad analizzare le determinanti delle competenze scolastiche, continuando nella linea di ricerca già iniziata in Bratti et al. 2007. Noi sappiamo che tra le determinanti delle competenze vi è un'elevata correlazione con le caratteristiche dell'ambiente familiare, che nell'indagine PISA 2006 può essere misurato attraverso il grado di istruzione dei genitori, il prestigio occupazionale associato alle professioni ricoperte e le risorse educative presenti in famiglia (dai libri al computer, da uno spazio per lo studio ai libri di arte o di poesia). Questo è confermato anche nell'indagine PISA 2006, come si evince dalla prima colonna di tabella 19, riferita alle competenze matematiche (ma risultati analoghi si producono anche per le competenze letterarie o per quelle scientifiche).

Teniamo ovviamente conto delle caratteristiche individuali negli studenti intervistati, attraverso l'età (poiché si tratta di quindicenni, viene controllato il mese di nascita), il genere (le femmine hanno punteggi inferiori nell'ambito matematico, ma superiori nell'ambito letterario) e l'anno di corso frequentato (da cui troviamo verifica che gli studenti in corso – frequentanti del secondo anno di corso – hanno una performance di circa 40 punti superiori a quella di chi è stato bocciato almeno un anno; per contro gli studenti in anticipo sui

percorsi – i cosiddetti “primini” che frequentano il terzo anno di corso – hanno un vantaggio in termini di performance).

Si nota poi un fenomeno curioso, ovvero che il contributo dell’istruzione dei genitori esercita il suo massimo impatto in corrispondenza di un diploma di scuola secondaria per almeno uno dei genitori. Questo significa che ai fini della formazione delle competenze il divario culturale nella generazione dei genitori passa per la formazione secondaria e non per quella terziaria.⁷⁸ Questo risultato è robusto anche quando si tenga conto del tipo di scuola secondaria frequentata dallo studente (e probabilmente scelta con il supporto dei genitori). Nella colonna 4 abbiamo introdotto il controllo relativo al tipo di indirizzo secondario frequentato: non sorprende registrare che gli studenti che frequentano i licei abbiano un livello di competenze più elevato di quello del caso escluso (istruzione e formazione professionale), mentre appare più strano osservare che il profilo a U-rovesciata dell’istruzione dei genitori continua a persistere anche quando teniamo conto dell’effetto esercitato attraverso la scelta dell’indirizzo. Lo stesso fenomeno si attenua soltanto quando teniamo conto di eventuali effetti di autoselezione degli studenti nelle diverse scuole attraverso l’introduzione di un effetto fisso di scuola (vedi colonna 7 di tabella 19). Si noti come in quest’ultimo caso l’effetto di avere almeno un genitore laureato non eserciti più alcun impatto specifico. Nei tre modelli analizzati il prestigio occupazionale dei genitori e le risorse formative correlano entrambi positivamente con le competenze possedute dagli studenti (anche se l’impatto della prima variabile si riduce di oltre 2/3 quando teniamo conto dell’indirizzo o della scuola effettivamente frequentata).

Tuttavia gli effetti dell’ambiente familiare non si esauriscono all’istruzione dei genitori o alle risorse culturali, e neppure alla scelta della scuola secondaria. Ci saremmo aspettati che il reddito familiare (da noi imputato sulla base del modello stimato nei dati EU-SILC 2004) fosse poco o nulla significativo qualora avessimo tenuto conto dell’istruzione (una delle maggiori determinanti del reddito), del tipo di occupazione e dell’area territoriale di collocazione del mercato del lavoro. Tuttavia i risultati delle stime ci dicono che esiste un effetto addizionale del reddito, riconducibile alle determinanti del reddito non incluse nella regressione, quali l’età dei genitori, il settore e la qualifica occupazionale, la regione di residenza. La grandezza dell’impatto non è molto elevata: un aumento del reddito familiare del 10% porta ad un aumento del livello delle competenze compreso tra 2 e 4 punti di test. Come dire che il divario di reddito medio tra macroaree (pari a circa 0,4 in logaritmi) produrrebbe una riduzione del divario nord-sud compreso tra 8 e 12 punti di test (su un effetto medio stimato dalle costanti per macroaree pari a circa 50 punti).

Ci siamo domandati attraverso quali canali una maggior disponibilità di risorse economiche dovrebbe favorire la formazione delle competenze, in particolare quando si consideri il caso delle competenze matematiche. Una prima ipotesi è che la maggior ricchezza permetta alle famiglie di ricorrere alle lezioni private, impedendo quindi ai figli delle famiglie più ricche di scivolare in basso nella distribuzione delle competenze. Tuttavia l’effetto stimato nella colonna 2 (e nelle colonne 5 e 8) è negativo, ad indicazione del fatto che ricorrono alle lezioni private gli studenti che in media hanno livelli di competenze più bassi della media. Tuttavia, nonostante l’introduzione di questo controllo, il reddito familiare rimane significativo.

Una seconda ipotesi è legata ai modelli di ruolo. Una delle domande poste agli studenti intervistati riguarda le aspirazioni future di occupazione.⁷⁹ Quando la professione attesa viene convertita in prestigio sociale corrispondente, ci si potrebbe aspettare una correlazione positiva con il livello delle competenze, per via del canale imitativo. Studenti che siano figli di genitori più ricchi nutrono aspettative più elevate sul loro

⁷⁸ Questo è coerente con quanto trovato nel capitolo precedente, in riferimento all’intera popolazione.

⁷⁹ Si tratta della domanda 30 del questionario studenti: “Quale lavoro pensi che farai quando avrai 30 anni?”. Si tratta comunque di una variabile potenzialmente endogena, in quanto le aspirazioni potrebbero dipendere dall’abilità non osservata, che a sua volta è correlata con la formazione delle competenze. Tuttavia nel dataset non siamo riusciti ad individuare strumenti ragionevoli per procedere ad una stima col metodo delle variabili strumentali.

ingresso nel mercato del lavoro, per via del fatto che osservano i loro genitori ottenere maggior successo nel mercato stesso. Se le aspettative di successo costituiscono una delle motivazioni (se non la principale) all'apprendimento, ne consegue una correlazione positiva tra reddito familiare e livello delle competenze. Tuttavia, quando anche introduciamo questa variabile nella colonna 2 (e nelle successive colonne 5 e 8) essa presenta una correlazione positiva con il livello degli apprendimenti, pur mantenendosi una correlazione statisticamente significativa con il reddito familiare.

Da ultimo, abbiamo anche recuperato dai dati EU-SILC una misura indiretta dell'esistenza di vincoli di liquidità, attraverso la probabilità (stimata) di trovarsi in una delle due situazioni alternative di ristrettezza: "non sono in grado di fronteggiare spese inattese" oppure "non posso permettermi una settimana di vacanze all'anno". Se circa il 43% delle famiglie italiane ricade in questa tipologia nel campione EU-SILC, la stessa si riduce al 30% nel campione PISA. Se si osservano i dati riportati in tabella 19, si nota come questo sia dovuto alla maggior ricchezza (circa il 18% in più) delle famiglie nel campione PISA, dovuto alla possibile autoselezione del campione (si tratta infatti di famiglie con almeno un figlio iscritto in una scuola secondaria – tuttavia anche il campione EU-SILC è stato selezionato sulla presenza di almeno un figlio in una fascia d'età contigua - 12-14 anni). Quando introduciamo questa variabile (colonna 3 di tabella 19), notiamo che essa assume un segno negativo e statisticamente significativo. Questo suggerirebbe che l'effetto del reddito potrebbe essere imputabile alle famiglie più povere, che per via dei vincoli di liquidità non possono offrire ai propri figli l'insieme delle opportunità di esperienza che accompagnano invece i figli delle famiglie ricche. Tuttavia, quando teniamo conto del tipo di scuola secondaria frequentata (colonna 6) o persino della scuola specifica (colonna 9), la caratterizzazione di famiglia vincolata nell'accesso al credito perde la sua significatività statistica.

Osservando infine l'impatto catturato dalle dummies territoriali, notiamo che esso non declina qualora si considerino modalità alternative per tener conto del livello del reddito. Questo non contraddice i risultati proposti da Bratti et al. (2007) là dove si sostiene che i divari territoriali non sono riconducibili solo ad uno svantaggio in termini di risorse economiche familiari, ma possono anche essere riconducibili al contesto sociale circostante. Tuttavia rispetto all'analisi proposta da Bratti et al. 2007, riferita all'indagine PISA 2003, in questo caso abbiamo potuto disporre di una miglior misurazione delle risorse economiche disponibili a livello familiare. A partire da questa misurazione, anche tenendo conto della correlazione con gli effetti ambientali (descritta dalle ultime tre colonne di tabella 19 che includono un effetto fisso a livello di scuola), la situazione economica familiare continua ad esercitare un effetto significativo: a parità di ambiente scolastico, il raddoppio del reddito familiare è associato ad un maggior punteggio nei test matematici compreso tra 16 e 19 punti. Si può obiettare che tale miglioramento sia di entità trascurabile, specialmente quando confrontato con la dimensione dell'incremento di reddito che stiamo prendendo in considerazione. Tuttavia resta il dato di fatto che questa è una dimensione in cui si materializza la disuguaglianza delle opportunità.

Tabella 19 – Determinanti delle competenze matematiche – PISA Italia 2006

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
età	3.492 (1.05)	1.795 (0.55)	1.585 (0.48)	0.433 (0.14)	-0.705 (0.23)	-0.912 (0.29)	0.580 (0.21)	-0.251 (0.09)	-0.457 (0.16)
femmina	-24.831*** (9.27)	-30.279*** (12.11)	-30.194*** (11.90)	-32.228*** (12.92)	-34.380*** (13.95)	-34.487*** (13.86)	-25.422*** (14.71)	-26.570*** (14.70)	-26.624*** (14.65)
frequenta classe seconda	60.003*** (19.80)	53.380*** (16.78)	54.221*** (16.85)	44.833*** (16.38)	42.750*** (14.35)	43.144*** (14.45)	42.235*** (16.46)	40.422*** (14.11)	40.685*** (14.16)
frequenta classe terza	86.858*** (12.33)	78.699*** (11.50)	80.602*** (11.65)	67.004*** (9.95)	65.155*** (9.70)	66.295*** (9.78)	65.630*** (12.60)	65.459*** (12.21)	66.482*** (12.36)
istruzione genitori=licenza elementare	21.065 (1.54)	32.831** (2.36)	37.470*** (2.64)	34.820** (2.47)	40.305*** (2.85)	42.958*** (2.93)	17.200 (1.39)	23.581** (2.01)	25.337** (2.17)
istruzione genitori=licenza media	36.239*** (3.05)	48.918*** (4.20)	49.043*** (4.02)	44.377*** (3.43)	51.362*** (3.91)	51.075*** (3.70)	26.871** (2.48)	34.891*** (3.58)	34.526*** (3.57)
istruzione genitori=diploma professionale	43.165*** (3.44)	53.714*** (4.58)	53.647*** (4.36)	45.623*** (3.40)	53.118*** (4.00)	53.051*** (3.81)	26.469** (2.36)	36.443*** (3.57)	36.431*** (3.58)
istruzione genitori=diploma maturità	42.293*** (3.54)	52.010*** (4.65)	51.365*** (4.37)	42.762*** (3.32)	50.119*** (3.93)	49.688*** (3.72)	21.394** (1.98)	30.234*** (3.12)	30.140*** (3.13)
istruzione genitori=laurea o dottorato	23.759* (1.94)	31.421*** (2.74)	35.952*** (2.99)	28.193** (2.13)	33.069** (2.53)	36.351*** (2.65)	8.369 (0.77)	15.762 (1.61)	18.413* (1.90)
prestigio occupazionale genitori	0.604*** (6.13)	0.465*** (4.58)	0.666*** (6.52)	0.292*** (3.18)	0.293*** (2.98)	0.447*** (4.74)	0.244*** (3.61)	0.264*** (3.66)	0.389*** (5.53)
risorse educative in casa	11.446*** (9.01)	9.383*** (7.40)	9.525*** (7.49)	7.909*** (7.40)	7.477*** (6.56)	7.647*** (6.56)	7.101*** (8.11)	7.109*** (7.70)	7.288*** (7.78)
scuola secondaria = istituto tecnico				48.444*** (7.18)	42.160*** (5.70)	42.885*** (5.76)			
scuola secondaria = liceo				80.545*** (11.42)	70.702*** (8.71)	72.303*** (8.80)			
ha preso lezioni private		-20.301*** (10.24)	-19.956*** (10.05)		-23.350*** (12.29)	-23.129*** (12.19)		-23.885*** (14.03)	-23.657*** (13.84)
prestigio occupazionale "cosa farai da grande"		1.070*** (14.51)	1.092*** (14.60)		0.497*** (5.90)	0.500*** (5.98)		0.306*** (5.10)	0.305*** (5.06)
(log)valore predetto reddito familiare (da EUSILC 2004 – reddito disponibile capofamiglia)	38.994*** (7.85)	36.498*** (7.49)		23.121*** (5.57)	25.492*** (5.90)		16.265*** (4.48)	19.234*** (5.08)	
vincoli di liquidità (incapacità affrontare spese inattese o una settimana di vacanza in un anno)			-26.703*** (3.48)			-14.853** (2.09)			-8.436 (1.49)
Macroregione = Nord-Est	14.322** (2.53)	14.449*** (2.87)	15.602*** (3.05)	15.238*** (3.39)	15.747*** (3.66)	16.412*** (3.77)			
Macroregione = Centro	-25.777*** (2.83)	-28.620*** (3.47)	-30.583*** (3.61)	-27.110*** (3.97)	-27.344*** (3.97)	-28.925*** (4.15)			
Macroregione = Sud	-42.809*** (6.02)	-47.997*** (7.27)	-55.009*** (8.38)	-51.827*** (8.39)	-53.701*** (8.92)	-59.580*** (9.89)			
Macroregione = Sud e isole	-54.287*** (6.87)	-59.826*** (7.55)	-64.303*** (7.88)	-62.313*** (8.31)	-64.278*** (8.04)	-68.564*** (8.27)			
Costante	sì	sì	sì	sì	sì	s'	sì	sì	sì
Effetti fissi di scuola	no	no	no	no	no	no	sì	sì	sì
Osservazioni	14047	11962	11962	14047	11962	11962	14047	11962	11962
R ²	0.30	0.35	0.34	0.39	0.42	0.41	0.58	0.60	0.60

Robust t statistics in parentesi - * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%
Pesi campionari individuali utilizzati nelle stime e standard errors corretti per clustering a livello di scuola.

3.8. Conclusioni

In questo capitolo abbiamo studiato il legame tra risorse familiari, scelta degli indirizzi scolastici e formazione delle competenze. Ad integrazione dei risultati già ottenuti in letteratura su questo versante, particolare attenzione è stata dedicata alla misurazione del disagio economico delle famiglie, sia direttamente

(ricostruendo il reddito disponibile per le famiglie) sia indirettamente (ricostruendo la probabilità di trovarsi in una situazione di carenza di liquidità).

I risultati principali della nostra analisi sono quattro. Innanzitutto abbiamo mostrato come la rappresentatività del campione sia cruciale per monitorare il livello effettivo delle competenze, specialmente quando si includano o escludano i segmenti della formazione professionale di competenza delle regioni o delle province autonome. Il sovracampionamento dei licei ed il sottocampionamento delle scuole professionali ovviamente fornisce un'immagine più ottimistica dei risultati sugli apprendimenti, di quanto la realtà comporti effettivamente. Abbiamo altresì messo in luce come ai tradizionali divari di apprendimento per tipologia di scuola e macro-area regionale si affianchi anche quello per classe frequentata.

In secondo luogo, abbiamo analizzato se la crescente licealizzazione nella scelta degli indirizzi della scuola secondaria abbia corrisposto ad un aumento di selettività del sistema scolastico. Mettendo insieme le tre indagini PISA (2000, 2003 e 2006) abbiamo mostrato una diminuzione nel tempo dell'impatto associato al grado di istruzione più elevato conseguito dai genitori e, di converso, un aumento dell'impatto ascrivibile a prestigio occupazionale e alla disponibilità di risorse educative nella famiglia. Si ridurrebbe quindi il vincolo culturale, ma sembrerebbe rafforzarsi quello legato al contesto socio-economico. Risultati analoghi emergono altresì quando si consideri l'impatto dell'ambiente familiare sulle competenze possedute dagli studenti. Di segno analogo è anche l'evoluzione degli impatti delle variabili familiari nella formazione delle competenze, dove si nota un rafforzamento dell'impatto dell'istruzione dei genitori in coincidenza con una sostanziale stabilità dell'effetto relativo alla loro istruzione.

In terzo luogo, abbiamo completato i dati dell'indagine con una stima del reddito familiare, desunta dalle informazioni contenute nei questionari compilati dai genitori e dai dati retributivi presenti in un'altra indagine europea (EU-SILC). Tale stima si rende a nostro parere necessaria dal momento che il reddito familiare sembra apportare un contributo esplicativo autonomo nelle scelte formative (come evidenziato dai risultati relativi alla Germania). Grazie a questo reddito imputato abbiamo potuto analizzare il contributo delle risorse economiche della famiglia alla scelta della scuola secondaria dei propri figli. La misura del reddito familiare appare significativamente correlata con la probabilità di scelta di indirizzi scolastici secondari "migliori" (rispettivamente licei e istituti tecnici) in quanto associati all'autoselezione degli studenti più brillanti in questi stessi indirizzi. Questo appare confermato anche quando il reddito monetario sia sostituito dalla probabilità di ristrettezze finanziarie.

Infine, abbiamo mostrato come le risorse finanziarie della famiglia influenzino anche la formazione delle competenze degli studenti, anche quando si tenga conto delle risorse culturali disponibili nella famiglia. Abbiamo ipotizzato che questo effetto possa misurare la disponibilità di risorse aggiuntive rispetto a quelle scolastiche (per esempio l'utilizzo di lezioni private, il possesso di libri, di una connessione internet, ecc.), ovvero l'accumulo di competenze non cognitive (quali le aspirazioni lavorative future), ma anche tenendo conto di questi aspetti le risorse reddituali continuano ad esercitare un effetto positivo.

Appendice – Il problema del campionamento

Ci siamo così preoccupati di verificare la rappresentatività del campione delle scuole PISA, a partire dalla distribuzione degli studenti nei diversi ordini di scuola. Purtroppo non esistono dati completi relativamente al numero di studenti iscritti nella formazione professionale, tanto più se disaggregati per età dei partecipanti. Nella tabella 20 abbiamo confrontato due metodi di stima: il primo si basa sui dati raccolti dalle anagrafi comunali, il secondo sul monitoraggio che svolge l'ISFOL in merito all'assolvimento dell'obbligo formativo. Nel

primo caso siamo partiti dalla popolazione residente di età pari a quindici anni⁸⁰ e ad essa abbiamo sottratto gli iscritti nelle scuole statali e paritarie.⁸¹ La differenza (che può anche risultare negativa qualora degli studenti siano residenti in una regione e frequentino una scuola secondaria in altra regione) rappresenta una stima per eccesso di coloro che potrebbero essere iscritti alla formazione professionale. Il secondo metodo si basa sull'incidenza della popolazione di 15enni in formazione professionale sulla popolazione residente secondo i dati forniti dalla maggioranza delle regioni nell'ambito del monitoraggio sull'obbligo formativo (anagrafe studenti).⁸² I due metodi danno risultati relativamente coerenti tra loro. Si noti tuttavia che per un terzo delle regioni, tutte meridionali, non esiste la possibilità di quantificare il fenomeno seguendo il secondo metodo di stima. Per questa ragione, per correggere la sottorappresentazione delle scuole di formazione professionale nei dati PISA siamo costretti ad utilizzare il primo metodo di stima in assenza di valori corrispondenti per le regioni meridionali. Questo produce una sovrastima dell'ordine del 2,5% della popolazione in questo ordine di scuola.

Tabella 20 - Incidenza percentuale della popolazione 15enne non in scuole o istituti statali o paritari
Italia 2006

	incidenza popolazione non in scuole statali/paritarie: formazione professionale o drop outs	incidenza formazione professionale/popolazione residente 15enne (ISFOL – anagrafe regionale studenti)	Differenza (A-B)
ITALIA	6,96	4,35	2,60
Piemonte	8,79	9,66	-0,87
Valle d'Aosta	5,66	4,46	1,21
Lombardia	12,02	10,06	1,97
Trentino Alto Adige	25,57	24,69	0,87
Veneto	10,59	8,48	2,11
Friuli Venezia Giulia	6,80	6,82	-0,02
Liguria	6,93	4,16	2,76
Emilia Romagna	2,32	4,34	-2,02
Toscana	1,75	1,91	-0,16
Umbria	1,64	2,32	-0,68
Marche	-0,98	1,92	-2,90
Lazio	1,98	4,59	-2,61
Abruzzo	4,96	4,05	0,91
Molise	0,39	n.a.	n.a.
Campania	7,97	n.a.	n.a.
Puglia	7,06	n.a.	n.a.
Basilicata	-1,37	n.a.	n.a.
Calabria	6,06	n.a.	n.a.
Sicilia	7,10	n.a.	n.a.
Sardegna	2,82	n.a.	n.a.

L'Italia ha partecipato a PISA 2006 con un campione di 21.773 studenti, in 806 scuole⁸³, stratificato per macroaree geografiche (nord-ovest, nord-est, centro, sud, sud-isole) e per indirizzi di studio⁸⁴. Gli indirizzi di

⁸⁰ Fonte: Istat: Popolazione residente al 1 Gennaio 2006 per età sesso e stato civile.

⁸¹ Fonte: Ministero della Pubblica Istruzione (MPI): quindicenni iscritti alle varie tipologie di scuole aa.ss 2005/2006.

⁸² Fonte: ISFOL 2007. Partecipazione e dispersione. Settimo Rapporto di Monitoraggio dell'obbligo formativo. Nov.2007.

⁸³ L'analisi dei dati è stata condotta su 799 scuole, in quanto in 7 delle scuole campionate non sono stati raggiunti i livelli minimi di partecipazione stabiliti.

⁸⁴ Il campione è rappresentativo della popolazione degli studenti quindicenni che frequentano ciascuno di questi indirizzi di studio, non degli indirizzi di studio nel loro complesso. Nel campione sono state incluse le scuole professionali delle Province autonome di Bolzano e di Trento, coerentemente con la definizione della popolazione oggetto di indagine in PISA. In alcune regioni, sono stati inclusi nel campione anche gli studenti quindicenni che nel 2006 frequentavano i corsi di formazione professionale attivati in anticipazione della Legge 53/2003. L'indirizzo di studio "formazione professionale" comprende sia le scuole professionali delle province di Bolzano e Trento, sia questi corsi professionali attivati a livello regionale.

studio sono i licei, gli istituti tecnici, gli istituti professionali, le scuole medie, la formazione professionale. La distribuzione degli studenti valutati è riportata nella tabella seguente, dove si utilizzando tre distribuzioni alternative per i dati PISA (assenza di pesi campionari, utilizzo dei pesi campionari individuali degli studenti, utilizzo dei pesi campionari delle scuole).

Tabella 21 - Distribuzione 15enni per macro area geografica e per tipo di scuola - valori percentuali
(Fonte: PISA e MPI-ISTAT – Italia 2006)

campione PISA 2006						
area	LICEI	IST, TECN	IST, PROF	MEDIE	FORMAZ.	TOTAL
Nord Ovest	39.27	31.45	19.78	0.79	8.71	100
Nord Est	36.20	32.12	17.92	0.42	13.33	100
Centro	45.98	31.71	20.85	1.46	0.00	100
Sud	44.26	31.21	23.82	0.70	0.00	100
Sud Isole	42.47	33.54	21.80	1.51	0.68	100
Total	39.70	32.11	20.09	0.81	7.29	100
campione PISA (peso individuale studenti)						
area	LICEI	IST, TECN	IST, PROF	MEDIE	FORMAZ.	TOTAL
Nord Ovest	39,08	33,19	20,87	1,37	5,49	100
Nord Est	37,57	33,91	21,72	0,98	5,83	100
Centro	44,86	28,29	25,25	1,61	0,00	100
Sud	44,40	31,74	23,00	0,86	0,00	100
Sud Isole	44,83	28,02	23,11	4,00	0,04	100
Total	42,23	31,12	22,72	1,72	2,21	100
campione PISA (peso scuole)						
area	LICEI	IST, TECN	IST, PROF	MEDIE	FORMAZ.	TOTAL
Nord Ovest	31.54	32.31	19.96	3.06	13.13	100
Nord Est	31.27	34.95	21.70	2.70	9.39	100
Centro	32.38	34.11	28.96	4.55	0.00	100
Sud	37.29	33.56	26.38	2.77	0.00	100
Sud Isole	33.57	29.43	27.58	9.33	0.10	100
Total	33.16	32.71	24.54	4.49	5.10	100
universo MPI e ISTAT						
area	LICEI	IST, TECN	IST, PROF	MEDIE	FORMAZ.	TOTAL
Nord Ovest	34,69	30,28	20,50	2,72	11,81	100
Nord Est	36,06	31,90	22,13	2,68	7,24	100
Centro	44,35	29,15	21,94	3,07	1,48	100
Sud	39,25	28,81	22,44	2,31	7,19	100
Sud Isole	40,28	28,27	21,56	4,21	5,68	100
Total	38,79	29,60	21,69	2,96	6,96	100

Nota: "Nord-ovest" include Piemonte, Val d'Aosta, Liguria e Lombardia; "Nord-est" include Veneto, province autonome di Trento e Bolzano, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna; "Centro" include Toscana, Marche, Umbria e Lazio; "Sud" include Abruzzo, Molise, Campania e Puglia; "Sud Isole" include Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna.

La distribuzione senza pesi campionari è quella che maggiormente si avvicina alla distribuzione dell'universo degli studenti, e da essa emergerebbe che il 39,7% della popolazione studentesca viene dai licei, il 32,1% viene dagli istituti tecnici ed il 20,1% dagli istituti di formazione professionale, il residuo essendo ripartito tra scuole secondarie di primo grado e scuole di formazione professionale. In questo modo il campione PISA sembrerebbe aver sovracampionato la popolazione dei licei (specialmente nelle regioni nord-occidentali e in quelle meridionali) e aver sottocampionato la popolazione studentesca ancora frequentante la scuola media e le scuole di formazione professionale. È chiaro che selezionare in misura maggiore le tipologie di scuola dove sono raccolti studenti che hanno competenze più alte e viceversa produce un innalzamento "artificiale" della media dei punteggi del paese nel suo complesso, e anche delle diverse aree del paese. Nella tabella 22 abbiamo ricostruito quale sarebbe stato il risultato medio per macro-area regionale se il campione PISA fosse stato coerente con la distribuzione degli studenti esistente presso il Ministero della Pubblica Istruzione. Il punteggio medio delle competenze matematiche scenderebbe da 461 a 449, scendendo sotto la Grecia e poco al di sopra di Israele. Analogamente le scuole del sud ed isole toccherebbero ora i livelli del Messico (406). Il divario regionale resterebbe pressappoco inalterato, in quanto poco più della metà della correzione è imputabile alla minor quota di studenti liceali, mentre la parte complementare è da attribuirsi alla sotto-rappresentazione degli studenti nella formazione professionale.

Tabella 22 - Confronto tra macro-aree, con diversa ponderazione degli studenti – matematica – PISA 2006

macro- area	punteggio ponderato PISA	punteggio ponderato MPI	Differenza	di cui imputabili a sovra- campionamento licei e itis	di cui imputabili a sotto- campionamento medie e FP
nord ovest	486,90	476,45	10,44	0,58	0,42
nord est	505,18	501,48	3,75	0,56	0,44
centro	466,86	464,84	2,06	0,29	0,71
sud	439,70	430,07	9,63	0,57	0,43
sud isole	417,46	412,91	4,55	0,57	0,43
Total	461,69	456,47	5,21	0,56	0,44

Note: il punteggio per gli studenti frequentanti la formazione professionale nelle macroaree dove non è stata rilevata (centro e sud) è stato posto pari a quello rilevato (isole)

Riferimenti bibliografici

- Angrist J.D., Krueger, A. B. (1992). "The Effect of Age at School Entry on Educational Attainment: An Application of Instrumental Variables with Moments from Two Samples" *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 87, No. 418. (Jun., 1992), pp. 328-336.
- Arellano, M. and Meghir, C. (1992). "Female Labour Supply and On-the-Job Search: An Empirical Model Estimated Using Complementary Data Sets", *The Review of Economic Studies*, Vol. 59, No. 3. (Jul., 1992), pp. 537-559.
- Bjorklund, A. and Jantti, M. (1997). Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States. *American Economic Review*, vol. 87(5), pp1009-18. December.
- Bratti, M., D.Checchi e A.Filippin. 2007. *Da dove vengono le competenze degli studenti ? I divari territoriali nell'indagine OCSE PISA 2003*. Mulino.
- Bratti, M., D. Checchi e G.de Blasio. 2008. Does the expansion of higher education increase the equality of educational opportunities? Evidence from Italy. Banca d'Italia, *Labour*, vol. 22(s1), pp. 53-88
- Checchi, D. e L.Flabbi. 2006. Mobilità intergenerazionale e decisioni scolastiche in Italia. in G.Ballarino e D.Checchi (eds). *Scelte individuali e vincoli strutturali. Sistema scolastico e disuguaglianza sociale*", Mulino
- Checchi, D. e L.Flabbi. 2007. Intergenerational mobility and schooling decisions in Germany and Italy: the impact of secondary school tracks. IZA Discussion Paper n.2876
- Checchi, D., M.Leonardi e C.Fiorio. 2006. Sessanta anni di istruzione scolastica in Italia. *Rivista di Politica Economica* 2006 (VII-VIII): 285-318
- Checchi, D., M.Leonardi e C.Fiorio. 2007. Intergenerational persistence in educational attainment in Italy. IZA Discussion Paper No. 3622/2007
- Checchi, D. S.Iacus e G.Porro. 2007. Qualità della formazione scolastica e apprendimento: effetti di breve e medio periodo. Rapporto a IRER Lombardia, dicembre
- Cipollone, P. e P.Sestito. 2007. Quanto imparano gli studenti italiani: i divari nord-sud. scheda preparatoria per la relazione del Governatore della Banca d'Italia per il 2007.
- Di Pietro, G. e A.Cutillo. 2008. Degree flexibility and university drop-out: The Italian experience. *Economics of Education Review* 27: 546–555
- Hertz, T., T.Jayasundera, P.Piraino, S.Selcuk, N.Smith, and A.Verashchagina. 2007 The Inheritance of Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, (Advances)*, 7(2), Art.10.
- Lucifora, C. e L. Cappellari. 2008. The "Bologna process" and college enrolment decisions. IZA Discussion paper n.3444/2008
- Mocetti, S. 2007a. Intergenerational Earnings Mobility in Italy. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, (Contributions)*, 7(2), art.5.
- Mocetti, S. 2007b. Scelte post-obbligo e dispersione scolastica nella scuola secondaria. Banca d'Italia mimeo

- Piraino, P. 2007. Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy, (Contributions)*, 7(2), art.1.
- Franzini, M. e M.Raitano. 2008. La trasmissione intergenerazionale delle diseguaglianze di reddito: canali, metodologie, risultati e implicazioni di policy. mimeo

APPENDICE:

Tabella A.1: Predizioni di reddito e vincoli di liquidità su dati EUSILC 2004 (ITALIA)

metodo di stima	OLS	PROBIT	PROBIT	PROBIT
variabile dipendente	log reddito familiare disponibile	vincoli di liquidità (spese inattese o vacanza)	non posso affrontare spese inattese	non posso permettermi una settimana di vacanza
Età: categoria omessa < 36				
padre				
età [36,40]	-0.227*	-0.157	-0.315	-0.081
	(1.71)	(0.44)	(0.92)	(0.22)
età [41,45]	-0.186	-0.270	-0.464	-0.349
	(1.43)	(0.77)	(1.39)	(0.99)
età [46,50]	-0.144	-0.081	-0.384	-0.150
	(1.09)	(0.23)	(1.13)	(0.42)
età >50	-0.104	-0.036	-0.282	-0.266
	(0.77)	(0.10)	(0.81)	(0.73)
madre				
età [36,40]	0.103	0.118	0.053	0.077
	(1.33)	(0.57)	(0.26)	(0.38)
età [41,45]	0.107	-0.050	-0.056	0.001
	(1.33)	(0.24)	(0.27)	(0.01)
età [46,50]	0.102	-0.033	-0.063	0.138
	(1.20)	(0.14)	(0.27)	(0.61)
età >50	0.307***	-0.228	-0.280	-0.010
	(3.35)	(0.94)	(1.13)	(0.04)
Istruzione: categoria omessa licenza media, licenza elementare o nessun titolo				
padre				
diploma secondaria (ISCED 3)	0.011	-0.353***	-0.234**	-0.394***
	(0.31)	(3.80)	(2.29)	(4.16)
diploma post secondario (ISCED 4)	0.081	-0.162	0.162	-0.469**
	(1.10)	(0.85)	(0.79)	(2.28)
laurea (ISCED 5)	0.255***	-0.705***	-0.609**	-0.875***
	(3.68)	(3.46)	(2.35)	(4.00)
madre				
diploma secondaria (ISCED 3)	0.065*	-0.299***	-0.126	-0.264***
	(1.79)	(3.17)	(1.23)	(2.75)
diploma post secondario (ISCED 4)	-0.113	-0.146	0.100	-0.260
	(1.45)	(0.72)	(0.45)	(1.20)
laurea (ISCED 5)	0.188**	-0.215	-0.490*	-0.165
	(2.51)	(1.03)	(1.75)	(0.76)
Occupazione: categoria omessa Legislatori, alti funzionari e managers				
padre				
libero professionista	-0.017	0.123	0.147	0.171
	(0.21)	(0.53)	(0.50)	(0.70)
tecnico e professioni associate	-0.074	0.229	0.177	0.145
	(1.27)	(1.44)	(0.93)	(0.86)
impiegato	-0.139*	0.167	-0.085	0.336*
	(1.94)	(0.86)	(0.35)	(1.70)
occupato nei servizi o addetto vendite	-0.204***	-0.052	0.116	0.045
	(2.73)	(0.26)	(0.50)	(0.22)
occupazioni qualificate in agricoltura/pesca	-0.334***	0.852***	0.355	0.877***
	(3.64)	(3.41)	(1.40)	(3.54)
artigiano e professioni associate	-0.199***	0.455***	0.464***	0.390**
	(3.46)	(2.99)	(2.62)	(2.48)
operatore di macchine o impianti	-0.155**	0.383**	0.456**	0.336*

	(2.40)	(2.28)	(2.37)	(1.94)
occupazioni elementari	-0.398***	1.019***	0.678***	0.981***
	(5.61)	(5.09)	(3.32)	(4.87)
casalingo/a e assistenza domiciliare	-0.011	0.315	0.597	0.040
	(0.08)	(0.88)	(1.60)	(0.11)
dipendente dai servizi sociali	-0.372***	0.372**	0.544***	0.448**
	(5.74)	(2.16)	(2.82)	(2.54)
MOTHER:				
libero professionista	-0.044	-0.025	0.220	0.056
	(0.42)	(0.08)	(0.57)	(0.18)
tecnico e professioni associate	0.006	0.215	0.256	0.159
	(0.08)	(0.96)	(0.94)	(0.67)
impiegato	-0.021	-0.141	-0.160	-0.135
	(0.24)	(0.56)	(0.51)	(0.51)
occupato nei servizi o addetto vendite	-0.088	0.214	0.432	0.230
	(0.99)	(0.89)	(1.50)	(0.90)
occupazioni qualificate in agricoltura/pesca	-0.043	0.518	0.026	0.607
	(0.28)	(1.24)	(0.05)	(1.42)
artigiano e professioni associate	0.018	0.046	-0.003	0.058
	(0.17)	(0.16)	(0.01)	(0.20)
operatore di macchine o impianti	-0.069	0.135	0.211	0.003
	(0.61)	(0.45)	(0.59)	(0.01)
occupazioni elementari	-0.308***	0.530**	0.345	0.606**
	(3.47)	(2.21)	(1.23)	(2.42)
casalingo/a e assistenza domiciliare	-0.370***	0.602***	0.513**	0.533**
	(4.98)	(2.96)	(2.06)	(2.48)
dipendente dai servizi sociali	-0.312***	0.682***	0.674**	0.704***
	(3.77)	(3.03)	(2.54)	(3.00)
Regione di residenza: categoria omessa nord ovest				
nord est	0.015	0.150	0.117	0.235*
	(0.35)	(1.26)	(0.85)	(1.90)
centro	-0.064	0.259**	0.226*	0.342***
	(1.48)	(2.21)	(1.71)	(2.81)
sud	-0.255***	0.704***	0.388***	0.797***
	(5.87)	(6.06)	(3.06)	(6.65)
isole	-0.250***	0.876***	0.617***	0.856***
	(4.44)	(5.73)	(3.99)	(5.60)
possesso di beni durevoli				
possesso di un computer	0.143***	-0.558***	-0.483***	-0.594***
	(3.86)	(5.84)	(5.12)	(6.24)
possesso di una macchina	0.090	-0.369	-0.753***	-0.307
	(0.89)	(1.23)	(2.91)	(1.09)
Costante	10.396***	0.003	-0.058	-0.168
	(57.91)	(0.01)	(0.12)	(0.34)
Osservazioni	1425	1433	1433	1433
R-squared o Pseudo R-squared	0.36	0.26	0.20	0.27

t statistics in parentesi - * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

4

Ingresso precoce nel mercato del lavoro e drop-out scolastico

di C.Fiorio e M.Leonardi

4.1. Introduzione

Nel confronto internazionale l'Italia è un paese a bassa scolarità. Il divario è particolarmente ampio con riferimento all'istruzione universitaria, ma un divario esiste - seppur in via di riduzione - anche nel caso della scuola secondaria. Il basso conseguimento scolastico è il risultato congiunto di bassi tassi di passaggio ai livelli superiori e di elevati tassi di abbandono. Il tasso di passaggio dalla scuola media a quella superiore continua a crescere ed è ormai superiore al 95%. Sebbene la scelta di proseguire sia seguita dalla maggior parte dei ragazzi, solo poco più del 75% di chi si iscrive alla scuola secondaria ottiene poi un diploma, tuttora uno dei tassi più bassi tra tutti i paesi europei. Il differenziale tra iscritti e diplomati è andato diminuendo nel corso degli anni ad indicazione di una maggiore propensione a restare nel circuito formativo. Malgrado questo, la fuoriuscita dal ciclo formativo (o dispersione scolastica) rimane alta. Il rapporto IARD sulla condizione giovanile in Italia del 2002 valuta al 5,7% il tasso di dispersione dei ragazzi tra i 15 e i 17 anni (Buzzi, Cavalli e De Lillo, 2002).

Oltre ai costi economici individuali in termini di minori opportunità di guadagno future dei *drop-outs* (per un'analisi recente si veda Ballarino et al. 2007), la dispersione scolastica comporta anche costi sociali, economici e non economici. Un elevato livello di fuoriusciti dal sistema scolastico comporta uno spreco di risorse impegnate relativamente ai risultati prodotti dalla scuola, un minore livello di capitale umano, possibili fenomeni di marginalità sociale. La dispersione è un fenomeno complesso fatto di mancati ingressi, evasione dell'obbligo, frequenze irregolari, bocciature, abbandoni. Secondo dati riportati in Checchi (2003), c'è ancora una frazione di circa 3,6% di "evasori scolastici" principalmente concentrati nelle regioni meridionali che non completa l'istruzione dell'obbligo. Una frazione aggiuntiva di studenti non si iscrive e/o abbandona poco dopo l'iscrizione secondaria (16%). Infine solo il 77% di coloro che si iscrivono al primo anno della scuola superiore raggiunge un diploma di maturità.

In questo capitolo ci concentriamo sullo studio delle determinanti dell'abbandono delle scuole superiori utilizzando dati amministrativi della Provincia di Milano. Le singole scuole possiedono ormai da molti anni le

banche dati dei loro alunni in formato elettronico. L'introduzione dell'obbligo formativo impone la creazione di anagrafi territoriali di tutti i ragazzi tra i 15 e i 18 anni che hanno scelto un qualunque percorso di istruzione, formazione o apprendistato. Lo scopo di queste anagrafi è quello appunto di seguire gli alunni durante gli anni dell'obbligo e di monitorare il fenomeno della dispersione. Il valore aggiunto di questa analisi è costituito dall'utilizzo per la prima volta in sede di ricerca scientifica di queste fonti che raccolgono dati dell'intera popolazione, integrate anche con altre fonti amministrative in grado di delineare anche la struttura e le condizioni reddituali della famiglia di appartenenza.

L'analisi procede con alcune avvertenze: vi sono state infatti delle difficoltà tecniche nella costruzione di tali anagrafi dovute alla necessità di integrare banche dati provenienti da fonti diverse. Per seguire gli alunni durante gli anni dell'obbligo è necessario integrare banche dati provenienti dalle scuole con quelle provenienti dai centri per l'impiego (per l'apprendistato) e quelle della formazione professionale oggi largamente affidata alle regioni. La base territoriale delle anagrafi scolastiche è la provincia.

Per analizzare il fenomeno del *drop-out* e le sue determinanti, l'universo di osservazione dovrebbe essere *tutti i ragazzi tra i 15 e i 18 anni*, ossia dopo la scuola media ed entro la conclusione del percorso formativo. Un'anagrafe completa dovrebbe classificare ognuno di essi come 1) iscritto ad una scuola, 2) in un corso di formazione o 3) avviato al lavoro. Questi tre stati dovrebbero essere esaustivi e il fenomeno di dispersione scolastica potrebbe essere definito residualmente come coloro che non sono in nessuno di questi tre stati. Allo stato attuale delle cose tuttavia i dati riguardanti la formazione professionale non sono disponibili e il "match" tra l'anagrafe di tutti i cittadini residenti di età compresa 15-18 e gli iscritti a scuola non è totalmente soddisfacente. Come base di analisi prendiamo quindi la sola anagrafe degli iscritti a scuola integrata con i dati sugli avviamenti al lavoro.

Malgrado l'incompletezza dei dati a nostra disposizione possiamo comunque tentare di valutare le determinanti dell'abbandono scolastico, definendo un "limite inferiore (*lower bound*)" e un "limite superiore (*upper bound*)". Il "lower bound" è definito da un'analisi della transizione tra scuola e lavoro prima del completamento dell'obbligo scolastico. La variabile "avviamento" – che assume valore pari a uno se un individuo ha sottoscritto un contratto di lavoro nel corso del 2007 e valore pari a zero diversamente - è regredita su un insieme di caratteristiche individuali tra cui il genere, l'anno di nascita, la nazionalità e alcune caratteristiche di composizione della famiglia (monoparentale, biparentale). Si tratta di un "lower bound" delle determinanti dell'abbandono scolastico nel senso che analizzando coloro che sono avviati al lavoro comunque andiamo ad analizzare i più fortunati tra i *drop-out*, quelli di cui conosciamo un esito lavorativo positivo fuori dalla scuola.⁸⁵

L'*upper bound* è definito invece utilizzando il solo dataset panel degli iscritti alle scuole della provincia di Milano. L'*upper bound* è definito nel modo seguente: definiamo *drop-out* un giovane di età inferiore a 16 anni che nel 2006 non è iscritto a scuola al tempo T mentre risultava iscritto l'anno precedente $T-1$. Stimiamo quindi un differenziale nella probabilità di abbandonare il percorso formativo a seconda delle caratteristiche individuali e di reddito familiare. Si tratta di un *upper bound* della stima delle determinanti dell'abbandono e dell'importanza del reddito familiare in quanto, in assenza di informazioni sulla transizione verso altri stati, noi consideriamo come *drop-outs* tutti gli individui che non risultano più iscritti a scuola prima del completamento dell'età dell'obbligo. In questo modo tuttavia consideriamo come *drop-out* anche chi cambia residenza fuori dalla provincia, chi non risulta iscritto a scuola per un mero errore materiale di trascrizione dell'identificativo individuale (codice fiscale), chi infine ha cambiato scuola oltre il territorio provinciale.

⁸⁵ Inoltre l'intreccio tra percorsi scolastici e lavorativi non sempre è da vedersi come una ragione dell'abbandono scolastico ma a volte il lavoro è un'esperienza positiva che convive con la scuola. Noi tuttavia non trattiamo di rapporti di lavoro per il weekend o per l'estate ma di veri e propri avviamenti al lavoro con tanto di regolare contratto e comunicazione ai centri dell'impiego. Si tratta quindi probabilmente di esperienze di lavoro che distolgono lo studente in tutto o in parte dall'obbligo scolastico.

A causa della natura dei dati, la nostra analisi trascurava due delle fonti più importanti di variabilità nei tassi di drop-out: le differenze territoriali e di istruzione dei genitori. I dati amministrativi appartengono alla sola provincia di Milano e non contengono informazioni sull'istruzione dei genitori. La letteratura accademica italiana sul fenomeno del drop-out è piuttosto limitata. A nostra conoscenza, solo Checchi (2003) e Mocetti (2007) hanno analizzato le differenze territoriali nei tassi di drop-out e l'importanza dell'istruzione dei genitori.⁸⁶

Checchi (2003) analizza le ragioni per cui gli italiani hanno tassi di scolarità minori degli altri europei. E le ragioni per cui anche coloro che vanno a scuola (che pure dovrebbero essere i migliori, autoselezionati verso l'alto) non conseguono risultati soddisfacenti in termini di risultati PISA. La spiegazione principale è la forte dipendenza delle scelte e delle performance degli studenti italiani dai livelli di istruzione dei genitori. Dall'indagine ISTAT 1998 dei diplomati risulta una forte correlazione tra il livello di istruzione dei genitori e il voto conseguito all'esame di licenza media. D'altra parte il giudizio di scuola media insieme al livello di istruzione dei genitori sono i fattori che contribuiscono in buona misura ad orientare le scelte scolastiche successive. Più del 70% dei figli di genitori con alto livello di istruzione e buoni voti all'esame di licenza media sceglie il liceo. I licei, contrariamente agli istituti tecnici e soprattutto professionali, sono caratterizzati da tassi di drop out molto bassi. Sarebbe quindi la scelta in età precoce determinata in misura rilevante dai genitori e dalla loro istruzione a determinare i destini scolastici dei ragazzi.⁸⁷

L'importanza dell'istruzione dei genitori è rilevata anche dall'indagine IARD (Buzzi, Cavalli e De Lillo, 2002) che valuta il tasso di incidenza dei "percorsi formativi accidentati" definiti secondo 4 indicatori: abbandono della scuola, interruzione degli studi per un anno, trasferimento da un tipo di scuola ad un altro e ripetizione dell'anno scolastico. I percorsi accidentati riguardano il 54% degli studenti figli di famiglie con basso livello culturale e solo il 30% degli studenti che provengono da famiglie di alto livello culturale.

Anche i risultati di Mocetti (2007) indicano come il processo di selezione scolastica inizi già alla scuola media per cui la scolarità dei genitori e la condizione professionale del padre sono fattori esplicativi significativi del numero dei quindicenni in ritardo rispetto al regolare corso degli studi. La scuola non sembra in grado di colmare le lacune di chi proviene da situazioni più svantaggiate e le disuguaglianze di partenza vengono in parte riprodotte nei più alti livelli di istruzione.⁸⁸ Questo è per noi rilevante in quanto i nostri risultati sull'abbandono scolastico tra i 15 e i 18 anni sono probabilmente determinati molto prima nel corso degli studi. Come in Checchi (2003) anche la scelta del tipo di scuola superiore in cui iscriversi è legato al livello culturale e alla condizione economica della famiglia e un più alto livello di scolarità dei genitori è associato ad una maggiore probabilità di continuare e di scegliere i licei. Il ritardo accumulato nel ciclo precedente è legato positivamente alla scelta di non proseguire gli studi o, in alternativa, a preferire gli istituti professionali. Chi ha completato in ritardo la scuola dell'obbligo e si è iscritto alla secondaria superiore ha una maggiore probabilità

⁸⁶ Per quanto riguarda le differenze territoriali, il divario tra nord e sud nella mancata frequenza della scuola superiore può arrivare anche ai 20 punti percentuali. Sulla base dei dati SHIW dal 1993 al 2000, l'80% dei diciottenni è ancora a scuola al nord e al centro, mentre il valore corrispondente al sud è del 70% e nelle isole del 60% (Checchi, 2003).

⁸⁷ Il dibattito politico e accademico sulla scuola secondaria si è interrogato sull'innalzamento dell'obbligo e sul tracking del percorso scolastico. Le scelte di indirizzo effettuate negli stadi iniziali del percorso scolastico hanno il vantaggio di favorire la specializzazione delle conoscenze. Per converso, un innalzamento dell'obbligo scolastico con un sistema formativo più omogeneo permette di consolidare le competenze di base di tutti e di ridurre il ruolo della famiglia nelle scelte scolastiche (si veda Checchi e Flabbi, 2007, e Brunello e Checchi, 2005).

⁸⁸ Tra i fattori dell'abbandono scolastico che non possiamo analizzare per mancanza di dati vi sono anche le dotazioni infrastrutturali e di insegnamento delle scuole. Mocetti (2007) sostiene che il numero degli insegnanti in rapporto agli alunni non sembra avere effetti significativi mentre la presenza del tempo prolungato favorisce la regolarità del percorso scolastico. La stabilità degli insegnanti contribuisce a far diminuire il tasso di abbandono che varia con il tipo di scuola frequentata ed è maggiore negli istituti professionali e negli istituti tecnici.

di uscirne senza aver conseguito il diploma. Pur non potendo controllare per il numero di anni ripetuti noi troviamo che chi è iscritto alle medie all'età di 15 anni è più probabile che venga avviato al lavoro o che abbandoni la scuola.

Per quanto riguarda il nostro oggetto di studio, Mocetti (2007) trova che l'abbandono scolastico della scuola superiore è legato al background familiare e dipende in maniera inversa alla scolarità dei genitori; l'abbandono è maggiore tra i figli degli imprenditori e dei lavoratori in proprio, probabilmente in quanto possono beneficiare di una opportunità lavorativa immediata. Pur non analizzando le transizioni tra scuola e lavoro durante il periodo dell'obbligo, Mocetti rileva che *“la presenza di settori di attività a basso contenuto di capitale umano incentiva l'uscita dal sistema scolastico o la scelta di indirizzi di studio che diano un diploma direttamente spendibile nel mercato del lavoro. La diffusione di lavori stagionali ha invece un effetto positivo e significativo sulla probabilità di continuare a studiare: il lavoro estivo rappresenta un'opportunità lavorativa che garantisce reddito ma che al tempo stesso non si sovrappone con l'anno scolastico”*.

I risultati della nostra analisi della transizione tra scuola e lavoro ci indicano che un reddito familiare maggiore riduce la probabilità di avviamento. I giovani in famiglie con un solo genitore hanno una maggiore probabilità di avviarsi al mondo del lavoro, così come coloro che si sono iscritti ancora alle medie o ad una scuola professionale. Esistono anche delle differenze di nazionalità, tuttavia non particolarmente nette. In particolare, controllando anche per la scuola frequentata, risulta che la probabilità di avviamento al lavoro o di abbandono della scuola prima della conclusione del percorso formativo sia marginalmente inferiore per i cittadini dell'America Latina e dell'Asia con l'eccezione della Cina.

Nella prossimo paragrafo forniremo maggiori dettagli sulla base dati utilizzata. In seguito presenteremo i risultati ottenuti mediante la stima di modelli *probit* per analizzare la probabilità di abbandono scolastico nelle due varianti di *lower bound* e *upper bound* già delineate.

4.2. Analisi dei dati a disposizione per la provincia di Milano

Il presente lavoro si basa ed integra un data set amministrativo sviluppato nell'ambito del progetto AMeRlCA (Anagrafe Milanese e Redditi Individuali con Archivi). Questo progetto è nato da una convenzione inizialmente stipulata tra il Settore Statistica del Comune di Milano ed il Dipartimento di Statistica dell'Università di Milano Bicocca, che ha mirato a colmare un'esigenza informativa relativamente ai cittadini milanesi ed ai loro redditi (Mezzanzanica e Lovaglio, 2008). Da diversi anni infatti, il Comune di Milano ha a disposizione tutte le informazioni reddituali dei cittadini milanesi grazie all'accesso dei dati dell'Agenzia delle Entrate, distinti per fonti.

Il punto di partenza del progetto AMeRlCA è la banca dati dell'Anagrafe dei residenti nel Comune di Milano, a cui vengono poi collegati, mediante il codice fiscale, i dati fiscali forniti dall'Agenzia delle Entrate. Il trattamento dei dati e la loro successiva organizzazione, necessaria per ottenere informazioni statistiche, avviene attraverso la costruzione di un *data warehouse* che, nel pieno rispetto delle leggi vigenti in materia di privacy, ha reso possibile l'integrazione dei due archivi, e successivamente sono stati inseriti anche i dati dei Centri per l'Impiego della Provincia di Milano. Per il presente lavoro, è stata stipulato un accordo tra l'Università di Milano, la Provincia di Milano e i responsabili del progetto AMeRlCA per aggiungere anche i dati sull'obbligo formativo, presenti negli archivi elettronici della provincia. Allo stato attuale dei lavori, il *data warehouse* contiene dati dell'Anagrafe relativi agli anni dal 2000 al 2006; ma è prevista l'alimentazione continua della base di dati anche per gli anni successivi.

Per ciascun anno l'estrazione dall'Anagrafe di Milano avviene in data 31 dicembre e rappresenta una fotografia dello stock dei cittadini residenti a tale data. In tal modo vengono estratti solo i cittadini presenti tralasciando così tutti i movimenti demografici avvenuti durante il corso dell'anno. Questi dati contengono in particolare le informazioni relativamente a codice identificativo personale (codice fiscale criptato), età, sesso, nazionalità, comune di nascita, area funzionale di residenza e numero di familiari conviventi. Un confronto fra le diverse fotografie fornisce comunque la possibilità di ricavare evidenza anche di coloro che, durante il corso dell'anno, sono usciti dall'archivio perché emigrati o perché deceduti. Considerazione analoga può essere fatta anche per i cittadini in entrata.

Successivamente questi dati vengono integrati con i dati forniti dall'Agenzia delle Entrate, contenenti informazioni relative ai modelli di dichiarazione dei redditi presentate nel corso degli anni in esame dalle persone fisiche. I dati fiscali derivano dal modello Unico, il modello 730 e i quadri SA per la maggior parte estratti dal Modello 770. Il modello Unico è presentato da chi nel corso dell'anno ha generato un reddito da lavoro autonomo, redditi d'impresa, anche in forma di partecipazione, redditi derivanti dall'esercizio di arti e professioni abituali, anche in forma associata, redditi patrimoniali senza percepire un reddito da lavoro dipendente, redditi da lavoro dipendente e da pensione ma ha deciso di non optare per il modello 730. Il modello è presentato prevalentemente da coloro che possiedono un lavoro dipendente o da pensione. Il Quadro SA del modello 770 viene compilato dai sostituti d'imposta ovvero da coloro che hanno corrisposto somme o valori soggetti a ritenuta alla fonte e/o contributi previdenziali e assistenziali dovuti all'INPS e/o premi assicurativi dovuti all'INAIL per indicare l'elenco dei soggetti ai quali sono stati corrisposti nell'anno di imposta considerato redditi di lavoro dipendente e assimilati. Gli anni a disposizione per AMeRlCA sono il 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 e 2005 caricati e validati nel *data warehouse* AMeRlCA.

I dati provenienti dai Centri per l'Impiego della Provincia di Milano registrano le comunicazioni obbligatorie (avviamenti, trasformazioni, proroghe e cessazioni di rapporti di lavoro) relative ai cittadini milanesi. Gli anni a disposizione vanno dal 2000 fino al 2006. Le comunicazioni obbligatorie comprendono quelle che tutti i datori di lavoro, pubblici e privati, devono trasmettere in caso di assunzione, proroga, trasformazione e cessazione dei rapporti di lavoro. I dati raccolgono informazioni relativamente al numero di avviamenti effettuati nel corso dell'anno, data di avviamento ed eventuale cessazione del rapporto di lavoro, tipologia contrattuale, qualifica e settore economico dell'impresa.

I dati sull'obbligo formativo costituiscono l'anagrafe dei ragazzi in obbligo formativo (età compresa tra i 14 e i 18 anni) e sono alimentati dai flussi informativi provenienti dagli istituti scolastici di istruzione secondaria di I e II livello, del territorio provinciale che, come previsto dalla normativa, devono comunicare, a scadenze prestabilite, i dati degli studenti che frequentano il loro istituto unitamente ai nominativi di coloro che hanno abbandonato il percorso. La rilevazione è stata attivata a partire dal 2002, l'invio dei dati avviene per via telematica e raccoglie informazioni relativamente allo stato del soggetto rispetto all'obbligo formativo (iscritto, pre-iscritto o non iscritto) e la scuola frequentata fino a tutto l'anno 2007.

Per il presente progetto il focus dell'analisi sono tutti i cittadini milanesi tra i 15 e i 18 anni nel corso dell'anno 2007, poiché solo a partire da questa data è obbligatoria la comunicazione da parte dei datori di lavoro anche degli avviamenti per contratti a tempo determinato. Non essendo ad oggi disponibile l'anagrafe comunale per tale anno i soggetti sono stati estratti a partire dall'anagrafe 2006 selezionando i residenti di età pari a 14 e 17 anni. Oltre alle informazioni sui soggetti interessati sono state estratte anche informazioni riguardanti la famiglia di appartenenza, tra cui il numero dei componenti della famiglia e le loro caratteristiche individuali, il numero dei figli (maggioresni e non) appartenenti al medesimo nucleo familiare, la tipologia familiare. I dati fiscali sono invece riferiti all'anno 2005, l'ultimo anno disponibile fornito dall'Agenzia delle Entrate.

La popolazione selezionata è pari a 37.684 individui. Tuttavia, per l'analisi che segue, abbiamo eliminato tutti i soggetti di cui non è nota né l'iscrizione a scuola né l'avviamento al mondo del lavoro. Come accennato in precedenza, il data set AMeRlCA, derivando da un progetto di integrazione di banche dati amministrative di fonte diversa, risulta attualmente incapace di integrare perfettamente tutte le fonti disponibili e alcuni problemi di *mismatch* permangono e non sono attualmente correggibili. Selezionando quindi tutti i soggetti dell'età considerata che risultano presenti oltre che all'Anagrafe del Comune di Milano anche nel data set dell'Anagrafe sull'obbligo formativo oppure dei Centri per l'Impiego, otteniamo un *dataset* di oltre 31.000 individui.

La tavola 1 riporta alcune statistiche descrittive del campione selezionato. La popolazione campionaria risulta costituita da 31.387 individui, il 51% dei quali maschi. Di questi, un numero pari a 907 risulta essere avviato al mondo del lavoro con un reddito netto medio individuale pari a meno di 2.000 euro e un reddito medio familiare nel 2005 pari a 33.160 euro annuali.⁸⁹ Relativamente alle altre caratteristiche familiari, si può notare come la popolazione analizzata viva in famiglie con una dimensione media di 3,8 individui, con un numero di figli pari quasi a 2, nella maggior parte dei casi minorenni. La tabella 1 mostra anche la frequenza di soggetti coinvolti nell'obbligo formativo. In particolare, dei 31.387 individui considerati risulta che 893 risultano aver avuto un avviamento al lavoro tra il 2006 e il 2007, mentre 27.498 sono transitati dalla scuola per almeno un anno negli anni 2006-2007. 3.889 non sono stati a scuola nel biennio 2006-2007, oppure risultano aver trasferito la residenza in comuni diversi da quello di Milano, e come tali non riescono più ad essere monitorati.

Come si può vedere nella tavola 2, la gran parte dei soggetti considerati vive in famiglie con entrambi i genitori ed eventualmente con altri componenti (per circa l'8% del campione non è stato possibile desumere la tipologia di famiglia di appartenenza per mancanza dell'informazione rilevante dall'anagrafe tributaria). E' tuttavia rilevante notare che oltre il 20% vive in famiglie monoparentali, in prevalenza con la madre (oltre il 18% dei casi).

La ricchezza del *dataset* consente infine di analizzare la composizione del database per nazionalità della popolazione considerata (Tavola 3). Si può notare che oltre il 12% dei giovani 14-17 residenti nel 2006 nel comune di Milano è di nazionalità non italiana, con una netta prevalenza di cittadini di paesi dell'America Latina (3,35%), delle Filippine (2,58%) e della Cina (2,06%). La distribuzione della scuola frequentata è molto differente tra Italiani e immigrati. In particolare, mentre il 57% dei cittadini italiani frequenta il liceo, solo il 10% dei ragazzi latinoamericani o cinesi, il 13% dei filippini, il 17% degli africani, il 20% dei ragazzi dell'est Europa o dalla Russia e il 32% degli altri paesi dell'Asia frequenta il liceo, e in gran parte frequentano la scuola media o gli istituti professionali (Tavola 4).

⁸⁹ E' da sottolineare a questo riguardo che, nonostante il campione di partenza derivi dai registri dell'Anagrafe comunale 2006, il dato reddituale disponibile si riferisce all'anno 2005, e quindi alcuni degli avviati nell'anno 2006 e 2007 potrebbero avere un reddito nullo nel 2005.

Tavola 1: Statistiche descrittive per alcune variabili rilevanti

Variable	Osserv.	Media	Dev.Std.	Min	Max
<i>variabili individuali</i>					
sexo (maschio=1)	31387	0.51	0.50	0	1
Età	31387	15.42	1.11	14	17
reddito individuale complessivo	907	2942.94	4317.20	0	58297
reddito individuale netto	907	1984.34	3075.29	0	41246
anno scolastico 2006	21667	2006.00	0.00	2006	2006
anno scolastico 2007	20778	2007.00	0.00	2007	2007
avviamento in anno 2006	277	1.00	0.00	1	1
avviamento in anno 2007	655	1.00	0.00	1	1
<i>variabili familiari</i>					
numero componenti famiglia	31387	3.83	1.07	1	17
numero figli famiglia	31387	1.96	0.90	0	11
numero figli maggiorenni	31387	0.36	0.59	0	7
numero figli non maggiorenni	31387	1.60	0.83	0	9
reddito complessivo famiglia	30944	53865.84	123905.90	-311458	8216236
reddito netto famiglia	30944	33161.91	71549.31	0	4699624

Fonte: calcoli degli autori su dati AMerIcA.

Tavola 2: La distribuzione di tipologie familiari.

<i>Tipo famiglia</i>	Freq.	Percent	Cum.
Coppia con figli con e senza altri componenti	22,120	70.48	70.48
Monogenitore donna capo famiglia	5,761	18.35	88.83
Monogenitore uomo capo famiglia	908	2.89	91.72
Altro/non classificabile	2,598	8.28	100.00
Coppia con figli con e senza altri componenti	22,120	70.48	70.48
Totale	31,387	100.00	

Fonte: calcoli degli autori su dati AMerIcA.

Tavola 3: La distribuzione della popolazione per cittadinanza.

<i>Nazionalità</i>	Freq.	Percent	Cum.
Italia	27,634	88.12	88.12
Altre economie avanzate OECD	52	0.17	88.28
Est Europa+Russia	404	1.29	89.57
Africa	571	1.82	91.39
America Latina	1,051	3.35	94.74
Asia (escl. Filippine e Cina)	193	0.62	95.36
Filippine	809	2.58	97.94
Cina	647	2.06	100
Totale	31,361	100	

Fonte: calcoli degli autori su dati AMerIcA.

Tavola 4: La scelta della scuola frequentata per cittadinanza.

	Medie o Istituto professionale	Istituto tecnico	Liceo	Totale
Italia+OECD	6,515	4,961	15,393	26,869
Est Europa+Russia	186	92	68	346
Africa	250	158	83	491
America Latina	576	284	100	960
Asia (escl. Filippine)	86	33	55	174
Filippine	432	211	97	740
Cina	395	123	57	575
Totale	8,440	5,862	15,853	30,155

4.3. L'analisi empirica

Nel presente capitolo ci concentriamo sull'analisi dei soggetti in età 15-18 che nell'anno 2007 hanno intrapreso un'attività lavorativa o hanno abbandonato la scuola. A tal fine abbiamo definito come soggetti avviati al mondo del lavoro quelli che hanno iniziato un rapporto di lavoro, indipendentemente dalla durata del contratto, dal numero di avviamenti nel corso dell'anno e dall'ammontare della remunerazione percepita, tra il 2004 e il 2007. Per questa prima analisi abbiamo eliminato tutti i soggetti che non risultassero né nel *dataset* dell'Osservatorio Lavoro e nemmeno nel *dataset* della Provincia di Milano sull'obbligo formativo. Questi sono molto probabilmente soggetti che hanno cambiato residenza o che non sono stati registrati per errori di trascrizione degli archivi amministrativi di origine. In entrambi i casi, abbiamo assunto che la selezione non fosse dipendente dalle caratteristiche individuali e familiari dei soggetti interessati, ossia che la selezione sia stata casuale.

La prima domanda cui abbiamo cercato una risposta è quali siano le determinanti dell'avviamento dei giovani milanesi. L'analisi è partita dalla definizione della variabile dicotomica "avviamento" che assume valore pari a uno se un individuo ha sottoscritto un contratto di lavoro nel corso del 2007 e valore pari a zero diversamente. Questa variabile rappresenta il *lower bound* dell'abbandono scolastico, nel senso precisato nell'introduzione. Successivamente abbiamo stimato un modello probit in cui la variabile avviamento è regredita su un insieme di caratteristiche individuali tra cui il genere, l'anno di nascita, la nazionalità, la tipologia di scuola frequentata, e alcune caratteristiche familiari, tra cui se l'individuo è un figlio di famiglia con due genitori, con solo il padre o solo la madre, e alcune interazioni.

La tavola 5 riporta gli effetti marginali del *probit* stimato. Essa mostra come la probabilità di avviamento al lavoro sia maggiore se il giovane è maschio: il coefficiente di genere risulta altamente significativo anche se la stima puntuale non risulta mai superiore allo 0,4%. Come era prevedibile, maggiore è l'età del giovane, maggiore risulta la sua probabilità di avviamento al lavoro. In particolare, utilizzando il modello con il maggior numero di controlli, si stima che rispetto ad un quattordicenne, un quindicenne ha una probabilità di avviamento maggiore del 2%; un sedicenne del 8% e un diciassettenne del 12%. Tuttavia, ciò che rileva notare è il ruolo delle caratteristiche familiari. Rispetto ai giovani che vivono in famiglie con entrambi i genitori, i giovani in famiglie con un solo genitore hanno una probabilità superiore e statisticamente significativa in tutti i modelli stimati di avviarsi al mondo del lavoro. In particolare, la probabilità di avviamento al lavoro è maggiore dello 0,2% se l'unico genitore presente è la madre ma è di almeno 0,4% se l'unico genitore presente è il padre. La presenza di figli minori in famiglia mostra che per ogni figlio di minore età in famiglia la probabilità di un giovane di avviarsi al mondo del lavoro aumenta di 0,1%. Un maggior reddito netto familiare dell'1%

(calcolato come somma dei redditi individuali al netto delle imposte sui redditi di tutti i componenti della famiglia), riduce la probabilità di avviamento da parte di un giovane in età di obbligo formativo nella misura dello 0,2-0,3%. Tuttavia, la significatività del coefficiente di (log) reddito familiare perde significatività quando viene inserito anche il controllo per la tipologia di famiglia. In altri termini, questi risultati mostrano che esiste una correlazione tra reddito familiare e scelta del percorso scolastico, coerentemente con quanto rilevato da Checchi (2003) e Mocetti (2004). I ragazzi che frequentano un liceo o un istituto tecnico hanno una probabilità di avviamento inferiore a quelli che ancora frequentano le scuole medie o professionali, di 0,4% e 1,5% rispettivamente. La tavola 5 mostra inoltre che esistono delle differenze a seconda della cittadinanza del ragazzo considerato. Controllando anche per tipo di scuola frequentata, risulta che i ragazzi di nazionalità latinoamericana e asiatica, con l'esclusione di quella cinese, una volta iscritti hanno una probabilità di avviamento al lavoro inferiore dello 0,2-0,3% rispetto a quella dei ragazzi cittadini italiani. Le interazioni testate, che comprendo l'interazione tra tipologia familiare e reddito, nazionalità e genere del giovane, nazionalità e reddito familiare, non hanno mostrato elevata significatività e in alcuni casi non vengono riportate.

La seconda domanda cui abbiamo cercato di rispondere è se esiste un differenziale nella probabilità di abbandonare il percorso formativo a seconda delle caratteristiche individuali e familiari dei giovani milanesi, definendo in questo caso *drop-out* un giovane di età pari o inferiore a 16 che nel 2006 non è iscritto a scuola mentre risultava iscritto l'anno precedente. Questa misura di abbandono scolastico rappresenta un *upper bound* in quanto considera *drop-out* anche ragazzi che per errore non sono presenti negli archivi o hanno cambiato provincia di residenza. Il modello di stima utilizzato è analogo a quello precedente e i risultati sono presentati in Tabella 6. In questo caso non risultano statisticamente significative le differenze di genere e il fatto di vivere in famiglie con un unico genitore, sia questo il padre o la madre. Rimane invece un fattore importante il numero dei figli in famiglia. In particolare, mentre il numero di figli minori sembra indicare una riduzione della probabilità di abbandono scolastico, anche se il coefficiente è non statisticamente diverso da zero nei modelli più completi, si può notare come la presenza di fratelli anche non minorenni in famiglia accresca la probabilità di *drop-out* scolastico di almeno l'1%, probabilmente per effetto di qualche fenomeno di emulazione del fratello maggiore che con buona probabilità è già attivo sul mercato del lavoro. A differenza dell'analisi dell'avviamento al lavoro discusso precedentemente, il reddito familiare risulta statisticamente significativo anche dopo l'introduzione dei controlli per tipologia di scuola frequentata: a parità di altre condizioni: la riduzione del reddito familiare complessivo dell'1% aumenta la probabilità di abbandono scolastico dello 0,4%. Si conferma inoltre la minore probabilità di *drop-out* dei ragazzi provenienti da America Latina e Asia (con l'eccezione della Cina) rispetto ai ragazzi italiani, anche se le differenze risultano in questo caso inferiori. Infine, rispetto agli studenti di scuola media o di istituti professionali, chi frequenta un istituto tecnico ha una probabilità di *drop-out* inferiore di circa l'8% e chi frequenta il liceo di circa il 12-16%.

4.4. Conclusioni

Attraverso i dati amministrativi della provincia di Milano, a integrazione delle informazioni degli archivi scolastici; dei centri per l'impiego per quanto riguarda gli avviamenti al lavoro; dell'Anagrafe comunale e dell'Agenzia delle Entrate per i redditi familiari, abbiamo analizzato le determinanti dell'abbandono scolastico e della transizione tra scuola e avviamento al lavoro per la popolazione di 15-18enni residenti a Milano. I risultati *lower bound* sono quelli del modello di transizione dalla scuola al lavoro cioè quelli che considerano *drop outs* solo quelli che sono avviati al lavoro (mentre i *drop-outs* sono di più e solo i "più fortunati" sono avviati al lavoro). Tali risultati ci indicano che un reddito familiare maggiore riduce la probabilità di avviamento (seppur di poco, un aumento dell'1% del reddito implica una riduzione della probabilità di avviamento del 0,3%). I giovani

in famiglie con un solo genitore hanno una maggiore probabilità di avviarsi al mondo del lavoro così come coloro che sono iscritti ancora alle medie o ad una scuola professionale.

I risultati basati sul panel di iscritti a scuola sono il cosiddetto *upper bound* perché considerano *drop-outs* tutti coloro che iscritti nell'anno T-1 non sono più iscritti nell'anno T (mentre non tutti quelli non più iscritti sono veri *drop-outs* perché potrebbero aver cambiato provincia o non risultare negli archivi per un mero errore materiale). Questi risultati ci confermano che un maggior reddito familiare riduce la probabilità di drop-out (l'effetto del reddito è più forte in questo modello), tuttavia la struttura familiare è significativa per quanto riguarda il numero dei fratelli e non dei genitori. Si conferma inoltre la minor probabilità di abbandono per chi è iscritto ad istituti tecnici e licei.

Tavola 5: Effetti marginali di un modello probit sugli avviati.

	1	2	3	4	5	6
Età nel 2006: 15 (d)	0.029*** (0.000)	0.029*** (0.000)	0.019*** (0.001)	0.019*** (0.001)	0.019*** (0.001)	0.019*** (0.001)
Età nel 2006: 16 (d)	0.113*** (0.000)	0.113*** (0.000)	0.076*** (0.000)	0.075*** (0.000)	0.075*** (0.000)	0.074*** (0.000)
Età nel 2006: 17 (d)	0.224*** (0.000)	0.225*** (0.000)	0.122*** (0.000)	0.121*** (0.000)	0.121*** (0.000)	0.118*** (0.000)
maschio (d)	0.004*** (0.000)	0.003*** (0.000)	0.001*** (0.005)	0.001*** (0.006)	0.001*** (0.006)	0.001 (0.306)
Monogenitore donna e figli (d)	0.002** (0.041)	0.003*** (0.009)	0.002** (0.014)	0.002** (0.012)	0.002** (0.012)	0.002** (0.012)
Monogenitore uomo e figli (d)	0.014*** (0.001)	0.012*** (0.002)	0.004* (0.057)	0.004* (0.057)	0.004* (0.057)	0.004* (0.057)
Altro/N.A. (d)	0.016*** (0.000)	0.015*** (0.000)	0.004*** (0.004)	0.004*** (0.002)	0.004*** (0.002)	0.004*** (0.002)
Numero figli in famiglia	0.001* (0.054)	0.001* (0.085)	0.000 (0.562)	0.000 (0.515)	0.000 (0.517)	0.000 (0.505)
Numero figli minor. in famiglia	-0.001 (0.179)	-0.001 (0.140)	0.001* (0.089)	0.001** (0.045)	0.001** (0.046)	0.001** (0.047)
log(reddito familiare)	-0.003*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	0.000 (0.565)	0.000 (0.169)	0.000 (0.252)	0.000 (0.149)
Europa dell'Est e Russia (d)		0.018*** (0.009)		0.000 (0.825)	0.000 (0.824)	0.000 (0.855)
Africa (d)		0.018*** (0.003)		-0.002* (0.062)	-0.002* (0.062)	-0.002* (0.063)
America Latina (d)		-0.001 (0.379)		-0.003*** (0.000)	-0.003*** (0.000)	-0.003*** (0.000)
Asia (escl. Filippine e Cina) (d)		0.003 (0.636)		-0.003*** (0.004)	-0.003*** (0.003)	-0.003*** (0.004)
Filippine (d)		0.000 (0.940)		-0.003*** (0.000)	-0.003*** (0.000)	-0.002*** (0.000)
Cina (d)		0.013*** (0.004)		0.000 (0.949)	0.000 (0.957)	0.000 (0.956)
Istituto tecnico (d)			-0.004*** (0.000)	-0.004*** (0.000)	-0.004*** (0.000)	-0.004*** (0.000)
Liceo (d)			-0.013*** (0.000)	-0.013*** (0.000)	-0.013*** (0.000)	-0.015*** (0.000)
(Istituto tecnico)*(log(redd))					0.000 (0.883)	
(Liceo)*(log(redd))					0.000 (0.923)	
(Istituto tecnico)*maschio (d)						0.001 (0.380)
(Liceo)* maschio (d)						0.003* (0.072)
Oss.	30655	30633	30177	30155	30155	30155
Log likelihood	-3387.508	-3359.328	-2244.058	-2229.922	-2229.909	-2227.482
chi-quadrato	1682.228	1737.206	1213.273	1240.698	1240.723	1245.578

Note: p-value in parentesi. Categorie omesse sono: femmina, Età nel 2006: 14, Italia o altri paesi OECD, Coppia con figli, Scuola media o istituto professionale. (d) effetti marginali per cambiamento discreto della variabile dummy da 0 a 1. * p<.10, ** p<.05, *** p<.01

Fonte: calcoli degli autori su dati AMerIcA.

Tavola 6: Effetti marginali di un modello probit sui drop-out

	1	2	3	4	5	6
Età nel 2006: 15 (d)	-0.035*** (0.000)	-0.034*** (0.000)	-0.021*** (0.000)	-0.020*** (0.000)	-0.020*** (0.000)	-0.020*** (0.000)
maschio (d)	0.014*** (0.001)	0.014*** (0.001)	0.004 (0.247)	0.004 (0.237)	0.005 (0.197)	0.006 (0.237)
Monogenitore donna e figli (d)	0.004 (0.473)	0.006 (0.311)	0.008 (0.142)	0.008 (0.155)	0.008 (0.151)	0.008 (0.153)
Monogenitore uomo e figli (d)	0.019 (0.208)	0.018 (0.219)	0.009 (0.453)	0.010 (0.422)	0.011 (0.390)	0.010 (0.422)
Altro/N.A. (d)	0.041*** (0.000)	0.037*** (0.000)	0.010 (0.143)	0.010 (0.158)	0.011 (0.123)	0.010 (0.159)
Numero figli in famiglia	0.018*** (0.000)	0.018*** (0.000)	0.010*** (0.003)	0.009*** (0.004)	0.009*** (0.005)	0.009*** (0.004)
Numero figli minorenni in famiglia	-0.012*** (0.003)	-0.013*** (0.001)	-0.005 (0.134)	-0.004 (0.208)	-0.004 (0.263)	-0.004 (0.209)
log(reddito familiare)	-0.015*** (0.000)	-0.014*** (0.000)	-0.003** (0.021)	-0.004*** (0.006)	0.002 (0.264)	-0.004*** (0.006)
Europa dell'Est e Russia (d)		0.028 (0.159)		-0.004 (0.749)	-0.003 (0.848)	-0.004 (0.749)
Africa (d)		0.025 (0.140)		-0.006 (0.607)	-0.003 (0.791)	-0.006 (0.603)
America Latina (d)		0.024* (0.059)		-0.013* (0.088)	-0.010 (0.220)	-0.013* (0.089)
Asia (escl. Filippine e Cina) (d)		0.034 (0.241)		0.008 (0.706)	0.007 (0.733)	0.008 (0.703)
Filippine (d)		0.014 (0.313)		-0.019** (0.020)	-0.016** (0.044)	-0.019** (0.020)
Cina (d)		0.050*** (0.009)		-0.010 (0.332)	-0.005 (0.611)	-0.010 (0.331)
Istituto tecnico (d)			-0.085*** (0.000)	-0.085*** (0.000)	-0.078*** (0.000)	-0.083*** (0.000)
Liceo (d)			-0.165*** (0.000)	-0.167*** (0.000)	-0.124*** (0.000)	-0.165*** (0.000)
(Istituto tecnico)*log(reddito)					-0.006* (0.079)	
(Liceo)*log(reddito)					-0.013*** (0.000)	
(Istituto tecnico)*maschio (d)						-0.005 (0.612)
(Liceo)* maschio (d)						-0.002 (0.762)
Oss.	16725	16712	16450	16438	16438	16438
Log likelihood	-4948.592	-4928.565	-4183.571	-4168.912	-4156.876	-4168.775
chi-quadrato	253.907	268.399	1731.379	1735.468	1759.539	1735.741

Note: p-value in parentesi. Categorie omesse sono: femmina, Età nel 2006: 14, Italia o altri paesi OECD, Coppia con figli, Scuola media o istituto professionale. (d) effetti marginali per cambiamento discreto della variabile dummy da 0 a 1. * p<.10, ** p<.05, *** p<.01

Fonte: calcoli degli autori su dati AMerIcA.

Esistono anche delle differenze di nazionalità, tuttavia non particolarmente nette. In particolare, controllando anche per la scuola frequentata, risulta che la probabilità di avviamento al lavoro o di abbandono della scuola prima della conclusione del percorso formativo sia marginalmente inferiore per i cittadini dell'America Latina e dell'Asia con l'eccezione della Cina.

Esistono molti margini di estensione di questa prima ricerca condotta su dati amministrativi provinciali. L'analisi quantitativa trascurava molti aspetti del *drop-out* scolastico sicuramente importanti ma difficilmente quantificabili quali la qualità della vita scolastica e della vita familiare oltre alle difficoltà psicologiche dei singoli

individui. Sfortunatamente per mancanza di dati l'analisi non si può estendere al ruolo della formazione professionale (e spesso della sua scarsa qualità) nell'accompagnare l'abbandono scolastico.⁹⁰

I risultati confermano l'importanza del reddito familiare, e tuttavia non chiarificano il meccanismo che lega il reddito all'abbandono, se si tratti cioè della necessità di guadagnare denaro per i giovani di famiglie povere o se si tratti più in generale di una variabile reddito correlata positivamente con la qualità della crescita e dell'istruzione dei figli. Infine l'analisi conferma che la dispersione è sempre più caratterizzata dalla presenza di popolazione extracomunitaria e da famiglie monoparentali.

Bibliografia

- Ballarino G., Bison I. e Schadee, H. (2007), *Abbandoni scolastici, espansione dell'istruzione ed esiti occupazionali in Italia*, presentazione alla AIS-Met conference, Trento.
- Brunello G. e D. Checchi (2005), "School quality and family background in Italy, *Economics of Education Review*" 24(5): 563-77.
- Brunello G. e D. Checchi (2007), "Does School Tracking Affect Equality of Opportunity? New International Evidence" *Economic Policy*, 52: 781-861.
- Buzzi C., Cavalli A., DeLillo A. (2002) "Giovani del nuovo secolo. Quinto rapporto IARD sulla condizione giovanile in Italia", Il Mulino.
- Checchi D. e L. Flabbi (2007), "Intergenerational mobility and schooling decisions in Italy and Germany: the impact of secondary school track", IZA Discussion Paper No. 2879.
- Checchi D. (2003), "The Italian educational system: family background and social stratification", in ISAE *Annual Report on Monitoring Italy*. Roma: 131-176
- Mezzanzanica M. e Lovaglio, P (a cura di), (2008), *Numeri al lavoro. Il sistema statistico del mercato del lavoro: metodologie e modelli di analisi*, Quaderni dell'Osservatorio Mercato del Lavoro, Quaderno n. 3,
- Mocetti S. (2007) "Scelte secondarie post-obbligo e dispersione scolastica nella scuola secondaria" pubblicazione internet realizzata con contributo della società italiana di economia pubblica disponibile a www.unipv.it/websiep/wp/200704.pdf

⁹⁰ L'istruzione professionale è spesso percepita come ripiego in conseguenza di insuccessi scolastici e di scarsa motivazione allo studio.

5

Reperimento del lavoro e disuguaglianza sociale

di G.Ballarino e M.Bratti

5.1. Introduzione e motivazioni

Questo capitolo analizza le modalità di reperimento del posto di lavoro in Italia dal punto di vista della disuguaglianza sociale, cercando di rispondere a tre domande. In primo luogo, ci si chiede se i metodi di reperimento del lavoro siano differenziati per origine sociale. In secondo luogo, se determinate modalità di reperimento diano sistematicamente accesso ai posti di lavoro “migliori” (più remunerativi, più stabili). In terzo luogo, se il rendimento dall'utilizzo dei diversi canali sia differenziato per origine sociale. Qualora la risposta a queste domande fosse positiva, allora la variazione delle modalità di reperimento dell'occupazione potrebbe contribuire alla riproduzione intergenerazionale della disuguaglianza sociale.

Di certo esistono fattori di riproduzione della disuguaglianza di cui si parla più spesso, e che più spesso vengono analizzati dagli studiosi (anche in questo volume): per esempio, la trasmissione ereditaria della ricchezza o delle attività imprenditoriali, oppure la disuguaglianza di opportunità educative, o ancora le forme di chiusura sociale determinate dall'appropriazione familiare delle professioni. D'altra parte, in letteratura si sta affermando l'idea secondo cui la riproduzione intergenerazionale della disuguaglianza ha le caratteristiche di un processo cumulativo (DiPrete ed Eyrich 2006), nel corso del quale una serie di piccoli vantaggi connessi alle origini sociali, spesso neppure percepiti come tali dagli interessati, si sommano tra loro nel corso del tempo, fino a produrre la stabile struttura di rendite e privilegi non giustificabili in base al merito che caratterizza la società contemporanea. Questo significa che anche forme di vantaggio apparentemente non molto consistenti, come l'accesso a modalità più efficaci di ricerca del lavoro, possono risultare molto importanti per le carriere individuali e per i loro esiti in termini di conseguimento di una posizione sociale più o meno privilegiata. In effetti, da circa trent'anni attorno a cause ed effetti della variazione delle modalità di reperimento del lavoro si è sviluppato a livello internazionale un ricco filone di ricerca, cui contribuiscono anche diversi studiosi italiani, in cui economisti del lavoro e sociologi strutturalisti dialogano oltre le idiosincrasie e le diverse sensibilità disciplinari.⁹¹

⁹¹ Si vedano le rassegne di Granovetter (1995) e Ioannides e Datcher Loury (2004).

A causa di limiti dei dati disponibili, l'oggetto del capitolo è ristretto: esso studia solamente le modalità di reperimento del lavoro, e non quelle di ricerca. Questo significa che non è possibile valutare comparativamente l'efficacia e l'efficienza delle diverse modalità, perché non sono disponibili informazioni sulle esperienze di ricerca non coronate da successo. Inoltre, la popolazione studiata è limitata ai laureati e ai diplomati del 2001, intervistati nel 2004. Questi livelli di istruzione rappresentano una parte consistente della popolazione complessiva, parte in cui sono comprese la fascia media e quella alta dell'offerta di lavoro, e la quasi totalità della popolazione giovanile. La qualità del campione e dei dati (ampiamente utilizzati in letteratura) inoltre compensano l'esclusione di una parte non trascurabile, soprattutto quella relativamente più anziana, della popolazione del paese. Si può anche pensare, inoltre, che i risultati in termini di disuguaglianza riscontrati nel segmento primario del mercato del lavoro, in cui si muovono laureati e diplomati, valgano *a fortiori* per il segmento secondario, che in generale secondo la teoria del mercato del lavoro segmentato funziona in modo meno meritocratico del segmento primario.

Il capitolo è organizzato in questo modo: i paragrafi 2 e 3 presentano la letteratura e le principali ipotesi che questa ha sviluppato, il primo focalizzandosi sulla letteratura internazionale; il secondo prevalentemente su quella italiana. Il paragrafo 4 ricapitola le ipotesi e descrive i dati utilizzati, il paragrafo 5 i modelli statistici, mentre il paragrafo 6 presenta e discute i risultati delle analisi. Segue un paragrafo conclusivo, con qualche spunto per le politiche pubbliche.

5.2. Letteratura e ipotesi

Al centro della letteratura sul reperimento del lavoro c'è la distinzione tra modalità *formali* e *informali* di ricerca del lavoro (Reyneri 2005). Le prime comprendono sia meccanismi di mercato (annunci sui giornali, invio di curriculum, agenzie di intermediazione) che meccanismi basati sull'intervento statale (concorsi pubblici, uffici di collocamento), mentre le seconde consistono essenzialmente nel ricorso a contatti personali. Dato che nel mondo precapitalista il reperimento del lavoro avviene quasi sempre in quest'ultimo modo, spesso si parla anche di modalità *tradizionali* di reperimento del lavoro.

Metodi formali e informali di ricerca

Gli economisti del lavoro americani già negli anni 50 e 60 avevano osservato che il ricorso ai contatti personali facilita il reperimento del lavoro, e avevano spiegato questo fenomeno in termini di trasmissione di informazioni (Rees 1966). Questi risultati, collegati teoricamente con gli approcci istituzionalisti del mercato del lavoro segmentato e dei mercati del lavoro interni (Doeringer e Piore 1971), sono stati successivamente inseriti nei modelli neoclassici di *job search*, per migliorarne il realismo e la verificabilità empirica. Per esempio, Holzer (1988), in uno studio sui giovani in cerca di lavoro negli Stati Uniti, mostra che il ricorso a metodi di ricerca informale, come segnalazioni da parte di parenti ed amici, produce un numero significativamente maggiore di offerte rispetto ai metodi formali, riducendo pertanto la durata della ricerca stessa. Dal punto di vista teorico, egli mostra che il ricorso ai diversi metodi di ricerca da parte del lavoratore rappresenta una variabile potenzialmente endogena rispetto agli esiti della ricerca stessa: gli individui infatti sceglieranno un certo metodo di ricerca sulla base dei benefici e dei costi attesi dall'utilizzo di ciascun metodo disponibile. Da qui la necessità di prendere in considerazione negli studi empirici una serie di caratteristiche individuali che potrebbero influenzare tale scelta. In generale, comunque, l'ampia diffusione dei canali informali sarebbe dovuta ai loro costi ridotti a fronte di un elevato numero di offerte ricevute: si può parlare quindi di ipotesi dell'«efficienza dell'informalità».

La ricerca ha successivamente mostrato che l'effetto positivo dei contatti informali (*old boys network*, alla lettera la «rete dei ragazzi») non riguarda solamente il reperimento del lavoro, ma anche il salario: il reperimento del lavoro attraverso contatti informali crea un premio salariale, che può anche prolungarsi nel tempo (Corcoran *et al.* 1980; Simon e Warner 1992; Rosenbaum *et al.* 1999). Questo secondo risultato, che

chiameremo «ipotesi dell'*old boys network*», è però stato messo in discussione dalla ricerca più recente e, come si vedrà, non risulta confermato dall'analisi qui svolta per il caso italiano. In ogni caso, se fosse vero che il reperimento del lavoro attraverso contatti produce un vantaggio salariale, dal punto di vista della disuguaglianza il problema rilevante sarebbe la distribuzione dell'accesso ai legami informali: coloro per i quali questo è più facile, *ceteris paribus* troveranno lavoro più facilmente, e riceveranno salari più elevati. Queste versioni del modello di *job search* non considerano però due elementi importanti: l'eterogeneità dei rapporti informali, e il comportamento delle aziende.

La forza dei legami deboli

Sul primo punto è fondamentale il contributo sociologico, ormai classico, di Marc Granovetter (1973; 1974; 1983; 1995). Anziché partire dal processo di incontro tra domanda e offerta di lavoro, come i modelli di *job search*, Granovetter parte dall'analisi della struttura sociale, distinguendo tra legami "forti" e legami "deboli". Ogni individuo ha contatti di due tipi: con persone che vede di frequente, con caratteristiche simili alle sue e spesso collegate tra loro (legami forti), e con persone che vede più di rado, con caratteristiche diverse dalle sue e di rado collegate tra loro (legami deboli). Empiricamente, Granovetter mette a confronto l'efficacia dei due tipi di relazioni sociali così definiti nel reperimento del lavoro: il suo studio, condotto su un campione di *professionals* di un sobborgo di Boston, mostra che si accede al lavoro più spesso tramite legami deboli che tramite legami forti. Come mai? La spiegazione di Granovetter si basa sulle informazioni: i legami deboli trasmettono più facilmente informazioni nuove, perché mettono in contatto gli individui con ambiti sociali diversi e più lontani di quanto non accada nel caso dei legami forti, che invece mettono in contatto con ambiti vicini a quelli dell'interessato, da cui provengono informazioni facilmente già in suo possesso. Il risultato di Granovetter, che chiameremo "ipotesi della forza dei legami deboli", rappresenta un raffinamento dell'ipotesi dell'*old boys network*, e ne rafforza la componente strutturalista nella misura in cui il focus dell'analisi si sposta dalle scelte individuali, che rimangono al centro dei modelli di *job search*, verso le caratteristiche delle relazioni. In questo senso, e in polemica con i modelli economici standard, esso è stato valorizzato dalla teoria come uno dei punti di partenza della "nuova sociologia economica", che a partire dagli anni 80 ha cercato di trovare una terza via analitica tra i modelli dell'economia neoclassica, ritenuti riduzionisti, e il descrittivismo della sociologia funzional-strutturalista (Guillén *et al.* 2002; Ballarino e Regini 2007). Si tratta di un obiettivo condiviso da molti economisti del lavoro, il che spiega l'eco, insolita per un sociologo, che il lavoro di Granovetter ha avuto tra gli economisti⁹².

Il comportamento dei datori di lavoro

Sia che il vantaggio provenga dal reperimento attraverso canali informali *tout court*, come sostengono l'ipotesi dell'efficienza dell'informale e quella dell'*old boys network*, o che provenga invece solo da un certo tipo di relazioni informali, come vuole l'ipotesi della forza dei legami deboli, perché l'argomento sia completo rimane da analizzare il ruolo dei datori di lavoro. Se i contatti informali danno accesso a più posti di lavoro, meglio retribuiti, evidentemente i datori di lavoro devono beneficiare di questa modalità di reperimento.

Montgomery (1991) riprende l'argomento di Granovetter e lo integra in un modello formale di ricerca, assunzione ed esiti sul mercato del lavoro, che spiega teoricamente sia i salari più alti che toccano ai lavoratori assunti tramite segnalazioni, sia la ragione per cui le imprese assumendo tramite segnalazioni reclutano lavoratori più abili e produttivi. Secondo questo modello, gli individui si differenziano in base a tre fattori: l'abilità, che i datori non possono osservare al momento dell'assunzione, per cui il salario viene fissato prima della stessa; la densità del network sociale al quale hanno accesso; le caratteristiche delle persone con cui sono in contatto, diverse a loro volta per livello di abilità. Il modello è a due periodi. Nel primo periodo l'impresa assume sul mercato, in modo impersonale, e paga il salario di mercato. Nel secondo periodo

⁹² Si veda una discussione on line, faceta ma non tanto, su <http://orgtheory.wordpress.com/2007/10/03/the-next-economics-nobel-prize-goes-to-mark-granovetter/>.

l'impresa osserva la produttività dei lavoratori assunti nel primo periodo, i quali segnalano altri candidati, e decide se fare delle offerte alle persone segnalate o assumere sul mercato. L'autore assume che candidati con elevata abilità possono più facilmente essere in contatto con lavoratori di elevata abilità,⁹³ e che pertanto nella ricerca di lavoro ricorrono a questi ultimi, che a loro volta hanno interesse a mettersi in buona luce presso l'azienda e quindi li segnaleranno. In questo caso, l'azienda li assumerà, e la loro maggiore produttività darà luogo a profitti e quindi a salari superiori al livello di mercato. Il lavoratore in contatto con lavoratori di bassa abilità non potrà accedere a questo tipo di opportunità, e dovrà invece necessariamente cercare lavoro con altre modalità.

Kugler (2003) affronta il tema con un modello di salari di efficienza, ed esplora la variazione settoriale dell'effetto dei contatti. Nel suo modello teorico le imprese possono assumere tramite segnalazioni o tramite meccanismi formali. Le segnalazioni da parte di lavoratori già presenti all'interno dell'azienda riducono i costi di monitoraggio perché i lavoratori che segnalano fanno pressione sui neo-assunti da loro segnalati perché questi si impegnino di più, consentendo all'azienda un risparmio sui salari di efficienza. Tuttavia, il ricorso alle segnalazioni riduce il bacino di reclutamento rispetto ai metodi formali. In equilibrio si produce quindi una segmentazione del mercato del lavoro per cui lavoratori con un network (di segnalazioni) più ampio sono associati a lavori che pagano di più, mentre quelli con un network più ristretto sono associati a lavori che pagano di meno. In pratica, secondo questo modello che le segnalazioni producono un premio salariale perché rappresentano un modo per trovare lavori migliori, mentre l'abilità dei lavoratori non conta granché. Il modello considera come segnalazioni solo quelle provenienti da colleghi già occupati nella stessa azienda, cioè da legami prevalentemente deboli (secondo la distinzione di Granovetter). L'analisi empirica sugli Stati Uniti sembra corroborare le previsioni del modello teorico: le stime OLS e quelle ad effetti fissi sono molto simili, suggerendo che l'abilità non osservata dei lavoratori non è responsabile per il premio salariale associato alle segnalazioni. Inoltre, questo premio salariale scompare quando nell'analisi vengono incluse delle *dummies* settoriali, suggerendo che la variazione nei premi salariali dovuti alle segnalazioni è soprattutto tra settori, piuttosto che tra lavoratori diversi occupati nello stesso settore.

Se ciò è vero, allora sono soprattutto i settori che pagano salari più elevati ad utilizzare questo particolare tipo di contatto come strumento di reclutamento. I sociologi interpretano questo argomento sostenendo che le imprese sarebbero interessate non tanto alla produttività in *quanto tale*, ma invece all'affidabilità del lavoratore: il loro problema centrale non sarebbe l'ottimizzazione della produzione, ma il controllo dei lavoratori (Granovetter e Tilly 1988). Per questo motivo le aziende preferirebbero assumere tramite canali informali, che garantiscono tale controllo attraverso reti di relazioni di tipo comunitario, che precedono all'assunzione: l'esito aggregato di questo comportamento sarebbe la segmentazione etnica dei mercati del lavoro ampiamente osservata negli Stati Uniti e altrove (Granovetter 1995).

Non tutti i legami deboli sono egualmente forti

Secondo queste analisi il mercato del lavoro sarebbe segmentato tra un settore ad alti salari e alta produttività, cui si accede prevalentemente tramite legami deboli, e un settore a bassi salari e bassa produttività cui si accede tramite legami forti o meccanismi formali. Se così fosse, però, il reperimento del lavoro tramite contatti riguarderebbe solo una minoranza di lavoratori, cosa in contrasto con i risultati empirici. La ricerca sociologica suggerisce l'esistenza di una terza possibilità. Dato che in generale gli individui di status elevato hanno più legami deboli e quelli di status basso hanno più legami forti (Homans 1950), quando questi ultimi si affidano ai contatti per trovare lavoro, fanno affidamento prevalentemente su legami forti. Questo spiega il risultato di ricerca di Wegener (1991), secondo cui il ricorso a legami deboli è più frequente da parte di individui collocati nel segmento superiore del mercato del lavoro, e l'efficacia di questo ricorso scende quando si passa ai segmenti inferiori.

⁹³ L'assunzione secondo cui individui abili sono più facilmente in contatto con altri individui abili è coerente con gli argomenti sociologici sull'omofilia (Lazarsfeld e Merton 1954).

Il punto, quindi, è che alla base dell'efficacia del ricorso al contatto non ci sarebbe tanto la natura della relazione, quanto le risorse a cui essa dà accesso. Perché un contatto sia efficace dal punto di vista occupazionale non conta il fatto che esso sia debole, ma che esso metta in rapporto con persone in una posizione sociale superiore, altrimenti non darà accesso a risorse supplementari rispetto a quelle già in possesso dell'individuo (Lin *et al.* 1981; Lin 1990). I legami forti delle persone di basso status non danno accesso a risorse supplementari, per cui affidarsi ai legami forti può fornire opportunità occupazionali, ma queste si collocano inevitabilmente nel segmento basso del mercato del lavoro, come mostra la letteratura sulle reti etniche e sulla segmentazione etnica dei mercati del lavoro (Granovetter 1995). Riprendendo Lin *et al.* (1981), si può parlare in generale di "ipotesi delle risorse sociali": l'efficacia del ricorso ai contatti, tanto forti quanto deboli, è condizionata alle risorse cui questi possono dare accesso, e quindi alla posizione dell'individuo nella struttura sociale. Empiricamente, si potrebbero quindi osservare degli effetti di interazione tra modalità di reperimento del posto di lavoro e classe sociale (o di reddito) di appartenenza dell'individuo. Prima di introdurre i dati su cui questa ipotesi e le precedenti verranno verificate, vale la pena di parlare brevemente del quadro che la ricerca dipinge per quanto riguarda il nostro paese.

5.3. Il caso italiano e le analisi comparate

La regolazione personalistica del mercato del lavoro

Negli anni 90 Barbieri (1997; 1998) ha ripreso lo studio di Granovetter, inserendo esplicitamente il tema della modalità di reperimento del lavoro in un contesto di analisi della disuguaglianza sociale. Dal punto di vista teorico, egli contrappone due modelli idealtipici di regolazione del mercato del lavoro: una "regolazione istituzionale pubblica", in cui l'inserimento occupazionale avviene attraverso meccanismi di mercato e, laddove questo fallisce, con l'intervento dell'operatore pubblico, regolatore imparziale e redistributore delle opportunità a vantaggio dei gruppi sociali svantaggiati; e una regolazione "informale-personalistica", in cui le reti sociali hanno un ruolo decisivo nella distribuzione delle opportunità (Barbieri 1998). Empiricamente, la sua ricerca su un campione di avviati al lavoro milanesi conferma l'ipotesi dell'efficienza dell'informalità ma non quella della forza dei legami deboli: la maggior parte degli intervistati milanesi hanno trovato lavoro tramite canali informali, ma tra questi i più utili risultano essere di gran lunga i legami forti (Barbieri 1997). Un confronto internazionale condotto sui dati Eurobarometro consente di estendere l'argomento in senso comparato: in Italia il ruolo delle reti di contatti sociali nel reperimento del lavoro risulta molto maggiore che in Francia, Gran Bretagna e Danimarca (Barbieri 1998). Questo risultato comparato è stato ampiamente confermato dalla letteratura successiva (Petrongolo 2003; Sylos Labini 2005), e anche i dati più recenti disponibili, riferiti ai laureati del 2000 intervistati nel 2005⁹⁴, riportati nella tabella 1, lo confermano.

In questa prospettiva macro-comparativa, influenzata dalla teoria sociologica dei regimi di welfare (Esping-Andersen 1990) e dai modelli economici *insider-outsider* (Lindbeck e Snower 1988), la distinzione tra legami forti e legami deboli perde di centralità, a vantaggio di una versione strutturale, e per certi versi rovesciata, dell'ipotesi dell'efficienza dell'informalità (Granovetter e Tilly 1988). Se è vero che i legami informali tramite cui si accede al lavoro sono prevalentemente forti, e che la loro efficacia dipende dalle risorse cui essi danno accesso, dato che queste sono superiori nel caso di individui di status elevato, nei paesi come l'Italia, in cui il lavoro si trova prevalentemente in questo modo, questa regolazione prevalentemente informale e personalistica del mercato del lavoro avrà come conseguenze tanto una forte riproduzione intergenerazionale della disuguaglianza sociale quanto una bassa efficienza dell'allocazione sul mercato del lavoro (Barbieri 1997; 1998). Ma se si traggono le conseguenze micro di questo argomento, l'ipotesi dell'efficienza dell'informalità finisce per essere rovesciata: chi trova il posto di lavoro attraverso i contatti informali dovrebbe

⁹⁴ I dati provengono dal progetto Reflex (<http://www.fdewb.unimaas.nl/roa/reflex>). Ringraziamo Michele Rostan, coordinatore italiano del progetto, per averci fornito i dati.

trovare più facilmente lavori di qualità inferiore, perché dove prevale la regolazione personalistica i posti non vanno ai candidati più adatti, ma ai meglio connessi, con esiti subottimali.⁹⁵ Pertanto, al reperimento del lavoro tramite contatti dovrebbe associarsi una qualità del lavoro peggiore, sia in termini di salario che da altri punti di vista.

Tabella 1. Modalità di reperimento del lavoro dei laureati europei del 2000 (%), per paese

	giornali o internet	agenzia pubblica	agenzia privata	contatto col datore	università	contatti personali	lavoro autonomo	altro
Italia	11,5	1,9	2,8	31,2	13,8	23,3	5,0	10,5
Spagna	15,5	7,9	3,7	23,9	12,2	26,3	1,4	9,1
Francia	12,7	16,3	3,2	27,1	24,6	11,2	0,8	4,0
Austria	22,1	1,2	1,4	38,9	13,9	13,6	3,4	5,5
Germania	21,2	2,8	0,6	34,1	12,2	9,3	3,3	16,5
Olanda	18,2	1,4	12,7	24,8	23,0	10,6	1,6	7,6
Regno Unito	30,1	5,5	11,6	22,2	10,9	11,4	1,2	7,1
Finlandia	21,5	4,8	1,7	37,8	17,0	9,1	1,7	6,4
Norvegia	38,2	3,3	2,8	30,5	9,3	6,2	1,3	8,3
Rep. Ceca	19,5	2,5	2,8	47,0	8,4	15,3	2,6	1,8
Belgio	20,0	5,0	7,3	34,6	17,6	9,5	0,2	5,9
Estonia	23,6	1,1	1,3	31,3	15,0	23,7	2,4	1,6
totale	20,2	4,2	4,4	33,2	14,8	14,8	2,2	6,8

fonte: elaborazione su dati REFLEX

Il lato debole dell'informalità

In effetti i più recenti studi italiani sul tema rilevano proprio questo aspetto: Pistaferri (1999) mostra ad esempio che i canali informali risultano sempre associati a svantaggi salariali, anche dopo aver controllato per numerose caratteristiche del lavoratore e del posto di lavoro⁹⁶. Un altro contributo recente è quello di Sylos-Labini (2004), che presenta un interessante modello teorico ispirato a quello di Montgomery (1991), in cui i legami deboli (con colleghi di lavoro) producono vantaggi salariali, quelli forti (esterni al luogo di lavoro) svantaggi. La ragione è che segnalazioni dai legami deboli sono utili alle imprese in quanto segnalano l'abilità dei lavoratori oggetto di segnalazione, mentre quelle ricevute dai legami forti, sebbene non abbiano alcun valore informativo per l'impresa, contribuiscono a ridurre i tempi, e quindi i costi, di ricerca, tanto per i lavoratori quanto per l'impresa.

L'analisi empirica, che utilizza i dati ISTAT relativi all'indagine sull'inserimento professionale dei laureati del 1995 (intervistati nel 1998) mostra effettivamente che i laureati assunti tramite contatti in media guadagnano di meno, confermando i risultati di Pistaferri. La ripresa della distinzione di Granovetter, con la distinzione dei contatti in familiari e professionali, mostra però come solo i primi siano associati a uno svantaggio salariale, mentre i secondi comportano un vantaggio. Inoltre gli svantaggi salariali tendono a ridursi con il livello di istruzione dei genitori. Gli effetti stimati si riducono sia in dimensione che in significatività statistica quando vengono inclusi controlli per il tipo di lavoro, ma le conclusioni non mutano. Secondo Sylos Labini, la ragione per la quale i laureati ricorrono a legami forti è che questi riducono in maniera sostanziale il tempo necessario a trovare un lavoro (cfr. Holzer 1988). L'analisi di Sylos Labini presenta, d'altra parte, delle debolezze: essa considera i lavoratori con livelli molto elevati di istruzione, in particolare con istruzione universitaria, ma in presenza di costi di istruzione decrescenti con l'abilità individuale l'istruzione rappresenta

⁹⁵ Si veda a proposito anche Bentolila et al (2004).

⁹⁶ Pistaferri utilizza i dati dell'indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane della Banca d'Italia relativi al 1991 e 1993.

un segnale dell'abilità degli individui, per cui i laureati che fanno ricorso a legami forti potrebbero essere quelli relativamente meno abili, ed essere percepiti come tali dai datori di lavoro.

Dunque il ricorso a canali informali potrebbe segnalare non i lavoratori più abili, ma i meno abili, come sostiene Datcher-Loury (2006) in uno studio su dati americani. L'autrice ipotizza che il canale informale possa per alcuni individui rappresentare un canale residuale, di ultima istanza, per trovare un'occupazione. Questa potrebbe essere una delle ragioni per cui la *tenure* nei lavori trovati tramite canali informali è in media maggiore e la durata della ricerca inferiore (cfr. Holzer 1988). Ciò non rifletterebbe una migliore qualità del *match*, ma il fatto che questi lavoratori permangono a lungo nella stessa occupazione non avendo opportunità alternative. L'evidenza fornita dall'autrice è favorevole a questa ipotesi, che possiamo definire "del canale residuale" e che chiaramente rovescia la tesi dell'*old boys network*. In generale, il lavoro trovato tramite parenti (sia più giovani che più anziani) dura più a lungo rispetto al caso in cui il lavoro venga trovato con contatti diretti col datore di lavoro o facendo ricorso a legami deboli. Il dataset consente all'autrice analisi molto dettagliate, da cui risulta che il ricorso a un parente maschio più anziano che conosce il datore di lavoro garantisce un vantaggio salariale ai lavoratori maschi, mentre il ricorso a un parente di sesso femminile o a un'amica procura uno svantaggio salariale, perché contatti con persone di questo tipo danno accesso a posti di lavoro di qualità media inferiore). Si tratta di risultati che rinforzano l'ipotesi delle risorse sociali: l'effetto sul salario dei contatti varia in funzione non tanto del tipo di contatto, quanto della posizione sociale della persona con cui si è in contatto.

Il più recente lavoro comparativo (Pellizzari 2004), che con i dati European Community Household Panel (ECHP) è in grado di studiare il reclutamento in diversi settori in diversi paesi, riporta che vantaggi e svantaggi salariali associati al reperimento del lavoro tramite canali informali sono in complesso ugualmente frequenti. Tuttavia in Italia in tutti i settori il ricorso ai canali informali risulta associato a premi salariali negativi. L'analisi empirica mostra anche che la differenza nei rendimenti salariali dei canali formali e informali viene meno con il prolungarsi nel tempo del rapporto di lavoro. Quindi, l'effetto è probabilmente dovuto al contenuto informativo dei diversi canali in grado di migliorare il *job match* piuttosto che a differenziali di abilità, perché in questo caso i divari salariali dovrebbero perdurare nel tempo. L'autore presenta un modello in cui i metodi formali possono produrre dei candidati in media più abili di quelli che usano i canali informali, a condizione che vi sia un sufficiente investimento dell'azienda in tali canali, e mostra con dati a livello di settore che il premio salariale derivante da canali informali è negativamente correlato alle spese di reclutamento sostenute dalle aziende.

5.4. Dati, variabili e ipotesi

Verranno analizzati i dati di due survey Istat del 2004, che riguardano rispettivamente l'inserimento occupazionale di diplomati e laureati del 2001 (Istat 2006a; 2006b): il lavoro si differenzia quindi da quello di Sylos Labini (2004), che focalizza la sua analisi sui laureati e utilizza una *wave* precedente dell'indagine. Entrambe le indagini sono state ampiamente utilizzate nella letteratura e per motivi di spazio ne omettiamo qui una descrizione dettagliata⁹⁷. Qui basta ricordare che si tratta di indagini rappresentative di una determinata coorte di laureati o diplomati, che vengono intervistati a tre anni dal conseguimento del titolo.

Si tratta di due datasets paralleli, costruiti su questionari molto simili, che consentono per questo analisi sostanzialmente identiche sui due campioni. Essi contengono informazioni abbastanza dettagliate in merito alle modalità di reperimento del lavoro svolto al momento dell'intervista, attraverso le quali è possibile costruire tre variabili dicotomiche riferite ai canali informali: *contatti familiari*, riferita al caso in cui il posto sia stato ottenuto "su segnalazione a datori di lavoro da parte di familiari"; *contatti con amici e conoscenti*, quando il posto è stato ottenuto "su segnalazione a datori di lavoro da parte di amici/conoscenti"; *contatti con datore*,

⁹⁷ Si veda per questo Ballarino e Bratti (2009) per i laureati e Cappellari e Lucifora (2008) per i diplomati.

quando il posto è ottenuto “*per conoscenza diretta del datore di lavoro*”⁹⁸. Si tratta quindi di tre diversi tipi di contatto informale: i primi due corrispondono alla dicotomia di Granovetter tra legami deboli e legami forti, mentre il terzo potrebbe riferirsi sia a legami deboli che a legami forti. L’analisi è limitata ai lavoratori dipendenti, perché il processo di entrata nelle posizioni di lavoro autonomo è completamente diverso.

Queste tre variabili sono centrali per verificare le principali ipotesi emerse dalla letteratura passata in rassegna nei paragrafi 2 e 3, rispondendo alla seconda domanda posta in apertura: ci sono modalità di reperimento che danno sistematicamente accesso a posti migliori? L’ipotesi dell’«efficienza dell’informalità» (Holzer 1988) viene verificata semplicemente confrontando l’effetto sulla probabilità di trovare lavoro e sulla stabilità del lavoro reperito tramite contatti (di qualsiasi genere) piuttosto che tramite metodi formali⁹⁹. L’ipotesi della “forza dei legami deboli” (Granovetter 1973) viene verificata confrontando l’effetto sulla probabilità di trovare lavoro e sulla stabilità del lavoro reperito del canale familiare e di quello amicale, identificando il primo con i legami forti e il secondo con quelli deboli. Per quanto riguarda i salari, sono emerse due ipotesi tra loro contrapposte: secondo l’ipotesi dell’*old boys network* (Montgomery 1991) il reperimento del lavoro tramite canali informali è associato a un premio salariale, mentre secondo l’ipotesi del canale residuale (Datcher Lory 2006) esso è associato a uno svantaggio salariale. Quest’ultima ipotesi verrà investigata anche studiando l’impatto del canale di reperimento sulla soddisfazione lavorativa: se è vero che si tratta di un ricorso in ultima istanza, coloro che trovano lavoro tramite contatti dovrebbero essere in media più soddisfatti degli altri, perché consapevoli delle scarse opportunità che il mercato presenta loro.

Dato che l’interesse principale di questo capitolo sta nei rapporti tra reperimento del lavoro e disuguaglianza sociale, empiricamente è centrale la verifica dell’ipotesi delle “risorse sociali” (Lin *et al.* 1981), secondo la quale l’efficacia dei contatti ai fini del reperimento varia sistematicamente a seconda della posizione sociale. In particolare, i legami deboli sono più vantaggiosi per gli individui che provengono da una posizione sociale elevata. La posizione sociale viene misurata per mezzo di uno schema di classe neoweberiano (Ballarino e Cobalti 2003), basato sull’occupazione dei genitori quando l’intervistato aveva 14 anni. Lo schema utilizzato in questa sede distingue quattro classi sociali: borghesia (imprenditori, dirigenti e professionisti); classe media impiegatizia (lavoro dipendente non manuale); piccola borghesia (lavoro autonomo); classe operaia (lavoro dipendente manuale). Considerando l’associazione tra classe di origine e canale di reperimento è possibile rispondere alla prima domanda posta in apertura del capitolo (c’è differenza di classe nel ricorso alle diverse modalità di reperimento?), mentre l’introduzione di termini di interazione tra classe di origine e modalità di reperimento consente di rispondere alla terza domanda (c’è differenza di classe nel rendimento delle diverse modalità di reperimento?).

I modelli multivariati utilizzati per le analisi, descritti in dettaglio nel prossimo paragrafo, contengono una serie di variabili di controllo per eliminare eventuali effetti spuri. Nel caso dei diplomati sono stati inclusi controlli addizionali per: tipo di scuola superiore frequentata, voto di diploma, cambiamento scuola, anni ripetuti, scuola pubblica o privata, capitale culturale dei genitori, genere, settore lavorativo di padre e madre, servizio militare assolto, età in classi, ripartizione geografica di residenza. Nel caso dei laureati, il vettore dei controlli comprende: tipo di scuola superiore, voto di laurea, gruppo disciplinare, laurea fuori corso, lavoro durante gli studi, capitale culturale dei genitori, genere, settore lavorativo di padre e madre, servizio militare assolto, età in classi, ripartizione geografica di residenza.

⁹⁸ Sylos Labini (2004) può definire le variabili in modo più preciso, perché quella *survey* riporta anche informazioni sull’occupazione della persona grazie a cui è arrivato il posto di lavoro: egli distingue quindi le reti familiari da quelle professionali, cosa che con i dati sull’inserimento dei laureati del 2001 (e anche quelli del 1998) non è possibile fare.

⁹⁹ Un confronto migliore sarebbe stato possibile prendendo in considerazione il tempo di reperimento del lavoro, ma questa analisi non è possibile perché i dataset Istat contengono le informazioni sul tempo trascorso tra il mese di acquisizione del titolo e quello di inserimento nella prima occupazione (qualora questa sia diversa dall’attuale), ma non le modalità di reperimento di questa, che sono riportate solo per l’attuale, su cui però manca l’informazione sulla durata dell’eventuale ricerca.

5.5. I modelli statistici

Il reperimento del lavoro

La prima analisi empirica sarà dedicata alla verifica delle ipotesi dell'efficienza dell'informale, della forza dei legami deboli e delle risorse sociali, con lo studio delle differenze per provenienza sociale della probabilità di reperire il lavoro tramite i diversi canali lavoro descritti sopra (formale; familiari; amici e conoscenti; conoscenza diretta del datore di lavoro). In particolare, dato il carattere discreto non ordinale della variabile dipendente, verrà utilizzato un modello *multinomial logit*.¹⁰⁰ Indicato con \mathbf{X}_i un vettore di variabili indipendenti, che include delle variabili categoriali per la provenienza sociale degli individui, e con δ_j i vettori di coefficienti che devono essere stimati, la probabilità di osservare il canale di reperimento di lavoro j per l'individuo i può essere espressa come:

$$Pr(C_i = j) \equiv Pr(C_{ij}) = \frac{\exp(\mathbf{X}'_i \delta_j)}{\sum_{J=0}^3 \exp(\mathbf{X}'_i \delta_J)}, \quad j = 0, \dots, 3 \quad (1)$$

dove C_{ij} è il canale effettivamente utilizzato dall'individuo i e il vettore dei coefficienti per uno specifico canale (quello di riferimento, nel nostro caso il canale formale) viene normalizzato a zero ($\delta_0 = 0$).

Il reddito mensile

Secondo l'ipotesi dell'*old boys network* grazie ai contatti informali si trovano posti di lavoro più redditizi, mentre quella del canale residuale sostiene il contrario. Per verificare le due ipotesi, si analizza il reddito mensile con la metodologia della *Mincer equation* (Mincer 1974). Dato che il reddito mensile dipende anche da altri fattori individuali e di impresa che possono anche essere correlati con le modalità di reperimento del lavoro, nel modello è necessario includere dei controlli. In pratica è stata stimata la seguente equazione (lineare) del reddito:

$$y_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^3 \alpha_j C_{ij} + \mathbf{X}'_i \boldsymbol{\alpha}_4 + \epsilon_i \quad (2)$$

dove y_i è il reddito mensile dell'individuo i , C_{ij} delle variabili dicotomiche che assumono valore 1 in caso il canale j di reperimento del lavoro sia stato utilizzato e zero altrimenti,¹⁰¹ \mathbf{X}_i un vettore di controlli individuali e ϵ_i un termine di errore stocastico che coglie l'effetto di tutte le caratteristiche non osservate o non osservabili dell'individuo che influenzano il suo reddito. Il nostro interesse principale è allora nei coefficienti α_j che

¹⁰⁰ Si veda Cramer (2003) per un'introduzione.

¹⁰¹ Come noto, in questo modello come in quelli successivi un canale di reperimento deve essere omissso dal modello per evitare la cosiddetta *dummy trap*. In particolare, il canale formale è stato omissso dal modello e rappresenta allora il canale di riferimento, ovvero quello rispetto al quale vengono computati gli effetti.

rappresentano i vantaggi o svantaggi di reddito mensile associati ai diversi canali di reperimento del lavoro rispetto a quello formale (omesso dal modello). L'equazione (2) è stata stimata con il metodo dei minimi quadrati ordinari (*ordinary least squares* – OLS).¹⁰² In base all'ipotesi dell'*old boys network*, o in maniera equivalente della "forza dei legami deboli", dovremmo attenderci dei premi salariali associati ai meccanismi informali, soprattutto dai legami deboli (ovvero i contatti provenienti dall'ambito lavorativo, nello specifico quelli forniti da amici e conoscenti o direttamente dal datore di lavoro).

Un problema che si potrebbe porre è quello della potenziale *endogenità* dei meccanismi di reperimento del lavoro rispetto al reddito (ma lo stesso problema si pone anche per la soddisfazione circa il reddito e la probabilità di svolgere un lavoro stabile). Il problema è che determinate caratteristiche non osservate dell'individuo (ad esempio l'abilità), che ne influenzano il ricorso a un particolare meccanismo di reperimento del lavoro, potrebbero anche influenzarne il reddito. Per questa ragione è importante includere nel vettore \mathbf{X}_i un ampio insieme di caratteristiche dell'individuo in grado di influenzare sia il meccanismo di reperimento del lavoro che il reddito. Trovare una soluzione più soddisfacente al problema dell'endogeneità risulta arduo in questo caso specifico. Data la natura discreta non ordinale della variabile "trattamento" (canali di reperimento) sarebbe infatti necessario trovare uno *strumento* specifico per ogni diverso meccanismo di reperimento del lavoro, ovvero una variabile che influisca in maniera significativa ed esclusiva sulla probabilità di ricorrere a un certo meccanismo e non agli altri, e che al tempo stesso non abbia alcun effetto diretto sul reddito dell'individuo. Purtroppo variabili di questo tipo non sono disponibili nel dataset utilizzato, né a nostro parere sono facilmente reperibili utilizzando altri datasets.

La soddisfazione circa il reddito

Al fine di testare l'ipotesi del canale residuale abbiamo stimato anche un'equazione di *job satisfaction* relativamente al trattamento economico mensile percepito dall'individuo. Data la natura ordinale del fenomeno da analizzare, il livello di soddisfazione circa il trattamento economico, abbiamo utilizzato un modello probit ordinale (*ordered probit*). Il modello può essere espresso come segue. Ipotizziamo che il livello di soddisfazione possa essere rappresentato da una variabile latente continua e non osservabile s_i^* . Noi non osserviamo esattamente tale variabile ma soltanto un giudizio sintetico dato dall'individuo (s_i): per niente (1), poco (2), abbastanza (3), molto (4). Il livello di soddisfazione latente dipende da caratteristiche osservabili \mathbf{X}_i , dal canale di reperimento del lavoro C_{ij} e da caratteristiche non osservabili (v_i) dell'individuo:

$$s_i^* = \beta_0 + \sum_{j=1}^3 \beta_j C_{ij} + \mathbf{X}_i' \boldsymbol{\beta}_4 + v_i . \quad (3)$$

Ora, ipotizzando che v_i sia distribuito in maniera normale standard, il modello assume la forma di un *ordered probit*. Al fine di rendere le stime più leggibili nelle tabelle dei risultati verranno riportati gli effetti marginali che rappresentano la differenza rispetto al canale formale nella probabilità di osservare i diversi livelli di soddisfazione associati ai vari canali informali di reperimento del lavoro.

La probabilità di svolgere un lavoro stabile

Le ipotesi dell'efficienza dell'informalità e della forza dei legami deboli vengono verificate anche considerando la probabilità di trovare un lavoro stabile o temporaneo. A questo fine, è stato utilizzato un modello probit binomiale. In questo caso si assume che un indice latente di occupabilità dell'individuo in un

¹⁰² In questo modello, come in quelli successivi, assumiamo che il canale di reperimento del lavoro sia *esogeno*, ovvero di non aver omesso delle caratteristiche non osservabili, o non osservate, dell'individuo che sono correlate con la specifica modalità di reperimento del lavoro dell'individuo e che ne influenzano altresì il reddito. Solo in questo caso, infatti, il metodo dei *minimi quadrati ordinari* e i metodi descritti nelle sezioni successive forniscono stime consistenti degli effetti che interessano.

lavoro stabile dipenda da fattori osservabili \mathbf{X}_i , dal canale di reperimento del lavoro C_{ij} e da caratteristiche non osservabili (u_i), come ad esempio la negligenza nella ricerca di lavoro dell'individuo:

$$o_i^* = \gamma_0 + \sum_{j=1}^3 \gamma_j C_{ij} + \mathbf{X}_i' \gamma_4 - u_i \quad (4)$$

Noi non osserviamo o_i^* ma solo il fatto che l'individuo abbia o meno un lavoro stabile, ovvero un indicatore o_i che assume valore 1 in caso l'individuo abbia un lavoro stabile e 0 altrimenti. Assumendo che u_i sia distribuito in maniera normale standard, il modello diventa un *probit*. Anche in questo caso, al fine di rendere le stime di più immediata comprensione nelle tabelle dei risultati verranno riportati gli effetti marginali, che in questo caso rappresentano la differenza rispetto al canale formale nella probabilità di svolgere un lavoro stabile associata alle diverse modalità informali di reperimento del lavoro.

Tutti i modelli descritti sopra sono stati stimati separatamente per i diplomati ed i laureati al fine di consentire alle caratteristiche individuali ed ai canali di reperimento del lavoro di avere effetti diversi a seconda del livello di istruzione degli individui. Inoltre, dato che l'ipotesi delle risorse sociali prevede non solo l'esistenza di un'associazione tra classe di origine e modalità di reperimento del lavoro, ma anche di effetti differenziati delle diverse modalità di reperimento sulla qualità del lavoro (salario, soddisfazione e stabilità), tutti i modelli, a parte il primo, sono stati ri-stimati inserendo tra i regressori anche dei termini di interazione tra i canali di reperimento del lavoro e la provenienza sociale.

5.6. Risultati empirici

Il ricorso ai diversi canali

La tabella 2 mostra i risultati delle stime del modello *multinomial logit* per la probabilità di aver trovato il lavoro attuale attraverso i diversi canali informali, piuttosto che attraverso i canali formali. Le stime sono riportate in forma di *odds ratios*, che rappresentano la probabilità relativa di aver trovato lavoro con uno specifico canale rispetto alla classe sociale di riferimento, nel nostro caso la borghesia. Per esempio, l'*odds ratios* di 1.2 riferito ai diplomati della classe operaia per i contatti familiari significa che (a parità di tutti gli altri regressori) per un individuo originario della classe operaia la probabilità dell'esito di interesse è del 20% superiore a quella dell'individuo di riferimento, proveniente dalla borghesia.

Tabella 2. Probabilità di trovare lavoro tramite diversi canali (*multinomial logit*)

Classe sociale	Canali		
	familiari	amici e conoscenti	datore di lavoro
<i>Diplomati</i>			
Classe media	1.141	1.427**	0.545***
Piccola borghesia	1.108	1.497**	0.936
Classe operaia	1.217	1.818***	0.629***
N.osservazioni	7461		
Pseudo R ²	0.02		
<i>Laureati</i>			
Classe media	0.838	0.911	0.672***
Piccola borghesia	0.431**	1.024	0.790

Classe operaia	0.469**	0.918	0.449***
N.osservazioni		10260	
Pseudo R ²		0.03	

** significativo al 5%; *** significativo all'1%.

Note. I coefficienti sono riportati in forma di *odds ratios* stimati da un modello *multinomial logit*. Il canale di reperimento di riferimento è quello formale, la classe sociale di riferimento è la borghesia. Le regressioni includono anche altre variabili indipendenti elencate nella sezione 5.5. Stime pesate con il peso fornito dall'ISTAT. Le stime sono robuste alla presenza di eteroschedasticità negli errori.

Nel caso dei diplomati, tutte le classi sociali hanno una maggiore probabilità di aver trovato lavoro attraverso amici e conoscenti rispetto alla borghesia, mentre gli individui provenienti dalla classe media e dalla classe operaia hanno una minore probabilità di aver trovato lavoro tramite contatti diretti col datore di lavoro. Sembra pertanto che gli individui diplomati provenienti dalla borghesia abbiano maggiori connessioni dirette coi datori di lavoro e siano in grado di sfruttare queste relazioni per trovare un'occupazione. Di contro, per le altre classi sociali sembra verificata l'ipotesi della forza dei legami deboli, data la maggiore probabilità del reperimento del lavoro tramite amici e conoscenti. Come vedremo in seguito, per i diplomati i contatti diretti col datore di lavoro, sebbene non diano luogo a significativi vantaggi (o svantaggi) salariali rispetto ai canali formali, risultano particolarmente importanti per trovare un'occupazione stabile.

Tra i laureati, quelli provenienti dalla piccola borghesia e dalla classe operaia hanno meno della metà della probabilità di trovare lavoro ricorrendo a contatti familiari rispetto a quelli provenienti dalla borghesia. Per tutte le classi, la probabilità di aver trovato lavoro con i legami deboli (amici e conoscenti) non è statisticamente distinguibile da quella di averlo trovato tramite modalità formali. Gli individui della classe media e della classe operaia hanno una minore probabilità rispetto a quelli provenienti da ambienti borghesi di aver trovato lavoro per conoscenza diretta del datore di lavoro. Tuttavia, vedremo che per i laureati, a differenza che per i diplomati, il ricorso alla conoscenza diretta col datore non è associata ad un significativo vantaggio nella probabilità di svolgere un lavoro stabile mentre risulta associata a delle penalizzazioni salariali significative.

Questi risultati nel loro complesso sembrano coerenti con l'ipotesi delle risorse sociali: il reperimento del lavoro tramite il canale familiare è relativamente più frequente da parte di individui di elevata estrazione sociale, soprattutto tra i laureati. Sono soprattutto i laureati provenienti dalle classi più abbienti ad avere, probabilmente, maggiori rendimenti attesi dalla mobilitazione del "capitale relazionale" dei propri genitori. Inoltre, grazie alla rete di conoscenze garantita dai propri genitori, sia tra i diplomati che tra i laureati gli individui di più elevata estrazione sociale hanno una maggiore probabilità di conoscere direttamente il datore di lavoro e di reperire il lavoro in questo modo.

Il reddito mensile

La tabella 3 mostra i risultati delle regressioni stimate: i coefficienti riportano i differenziali di reddito mensile rispetto agli individui che hanno trovato il lavoro corrente facendo ricorso a canali formali. Per i diplomati il ricorso a canali informali è sempre associato ad un premio negativo nel reddito mensile solo nel caso di contatti provenienti da familiari e da parenti e amici (circa 97 euro in entrambi i casi), mentre non risulta associato a significativi svantaggi salariali nel caso il lavoro sia stato trovato grazie a conoscenza diretta col datore di lavoro. Anche per i laureati si osservano dei premi negativi simili dal ricorso ai canali informali, anche se il *ranking* relativo è parzialmente diverso e lo svantaggio salariale riguarda tutti i canali informali senza alcuna eccezione: in questo caso sono i contatti di amici e conoscenti a garantire il premio negativo inferiore rispetto ai canali formali di reclutamento (circa 71 euro). Dunque i risultati vanno più nella direzione della letteratura recente, che osserva, in particolare in Italia, un premio salariale negativo associato al reperimento del lavoro via canali informali, che in quelli della letteratura degli anni '80 e primi '90, che ipotizzava e (spesso) osservava salari più elevati per i lavoro reperiti in questo modo (ipotesi *old boys network*). Né sembra confermata l'ipotesi della forza dei legami deboli: il ricorso a contatti con amici e conoscenti o con il datore di lavoro conduce generalmente a svantaggi salariali rispetto al ricorso a canali

formali, indipendentemente dal livello di istruzione degli individui. È vero, però, che lo svantaggio associato ai contatti amicali è inferiore (per i laureati) a quello associato ai canali familiari.

Va notato che l'equazione minceriana, sebbene includa controlli simili sia per i diplomati che per i laureati, ha un potere esplicativo assai più elevato per questi ultimi. Infatti, solo un ventesimo delle differenze di reddito tra diplomati dipenderebbero da caratteristiche osservate ed incluse nel modello di regressione, mentre i fattori osservabili sono in grado di spiegare più di un quinto della varianza osservata nei redditi dei laureati. Questa prima specificazione ipotizza per semplicità che il rendimento dei contatti informali sia indipendente dall'origine sociale. Tuttavia, i modelli teorici sia economici che sociologici mostrano come il tipo di contatto disponibile, e quindi il rendimento del contatto, possa essere diverso a seconda della provenienza sociale (ipotesi delle risorse sociali). In particolare, in virtù del fatto che i referenti tendono a segnalare individui a loro simili (omofilia: vedi paragrafo 2) è assai probabile che gli individui provenienti dalle classi agiate dispongano di contatti anch'essi provenienti da classi agiate, e che svolgano dei lavori più qualificati, mentre quelli provenienti dagli ambienti più modesti dispongano di contatti di minore "qualità", probabilmente provenienti da individui che svolgono occupazioni più modeste. Proprio per questa ragione è lecito attendersi una sostanziale eterogeneità nei rendimenti salariali dei canali informali per provenienza sociale. A questo scopo la seconda sezione della tabella 3 riporta le stime di una specificazione che include gli stessi controlli della precedente, ma anche dei termini di interazione tra classe sociale e tipo di canale. I coefficienti riportati nella tabella mostrano dunque le differenze di reddito mensile rispetto a individui appartenenti alla stessa classe sociale ma che hanno utilizzato i canali formali di reperimento del lavoro.

Tabella 3. Effetto dei diversi canali di reperimento del lavoro sul reddito mensile lordo (OLS)

	Diplomati	Laureati
a) Senza interazioni		
Contatti familiari	-97.254***	-114.869***
Contatti amici e conoscenti	-97.380***	-70.575***
Contatti datore	-46.465	-103.313***
b) Con interazioni		
<i>Contatti familiari</i>		
Borghesia	-75.050	-27.270
Classe media	-194.993***	-124.096***
Piccola borghesia	80.300	-227.636**
Classe operaia	-66.178*	-187.670***
<i>Contatti amici e conoscenti</i>		
Borghesia	-111.392	-34.863
Classe media	-106.345**	-70.543***
Piccola borghesia	-63.982	-84.817***
Classe operaia	-98.717***	-113.309***
<i>Contatti datore</i>		
Borghesia	-36.270	-112.162***
Classe media	-51.463	-80.628***
Piccola borghesia	-49.504	-176.851**
Classe operaia	-40.330	-62.774

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%.

Note. I coefficienti riportati nella sezione a) rappresentano le differenze medie nel reddito mensile in euro rispetto agli individui che utilizzano il canale formale. I coefficienti nella sezione b) rappresentano le differenze medie di reddito rispetto agli individui provenienti dalla stessa classe sociale ma che hanno utilizzato canali formali. Le regressioni includono anche altre variabili indipendenti elencate nella sezione 5.5. Stime pesate con il peso fornito dall'ISTAT. Le stime sono robuste alla presenza di eteroschedasticità negli errori. Il numero di osservazioni è di 7461 unità per i diplomati e di 10260 unità per i laureati. L'R² aggiustato è pari a 0.05 per entrambe le regressioni (a e b) per i diplomati, mentre per i laureati è pari a 0.23 per la specificazione a) ed a 0.24 per la specificazione b).

Per i diplomati emerge un forte effetto negativo e significativo dei contatti familiari solo per la classe media (circa 195 euro). I contatti informali non familiari sono invece associati a dei premi salariali negativi solo per gli individui provenienti dalla classe media e da quella operaia, che variano tra circa 99 e 106 euro. Questo potrebbe dipendere dal fatto che le famiglie dei lavoratori dipendenti dispongono di contatti meno utili dal punto di vista occupazionale, almeno per il mercato del lavoro dei diplomati, di quanto non siano quelli delle famiglie di lavoratori autonomi. I contatti diretti col datore di lavoro, una volta interagiti con la provenienza sociale, non sembrano associati a significativi svantaggi salariali. E' da tenere presente che, data la correlazione positiva tra livello di istruzione ed estrazione sociale, è lecito attendersi una maggiore frazione di individui diplomati soprattutto nelle classi sociali più basse.¹⁰³

Nel caso dei laureati il ricorso ai canali informali risulta decisamente più penalizzante. Per tutte le provenienze sociali, eccetto la borghesia, il ricorso a canali familiari risulta associato a notevoli svantaggi salariali, particolarmente importanti per la piccola borghesia (228 euro) e la classe operaia (188 euro), ma rilevanti anche per la classe media (124 euro). Questo fa pensare che la qualità dei contatti che i genitori dei laureati provenienti dalla classe sociale più elevata possono garantire sono tali da assicurare dei posti di lavoro con un trattamento economico assimilabile a quello associato al canale di reperimento formale. Alla stessa conclusione si giunge considerando l'effetto dei contatti di amici e conoscenti, mentre la conoscenza diretta del datore di lavoro comporta svantaggi salariali anche per la borghesia. Quindi l'ipotesi delle risorse sociali è, sia pur parzialmente, confermata: c'è una variazione sistematica nell'effetto del reperimento del lavoro via contatti informali sia deboli che forti, ad eccezione di quelli diretti con il datore di lavoro, che avvantaggia la classe sociale più agiata rispetto alle altre. Infatti, sia per i laureati che per i diplomati provenienti dalla borghesia il reperimento del lavoro tramite questo tipo di contatti non comporta generalmente alcuna penalizzazione salariale, mentre al contrario per i laureati e per i diplomati provenienti dalle altre classi sociali il ricorso a contatti familiari o di amici e conoscenti comporta generalmente svantaggi salariali. Comunque in nessun caso il ricorso a canali informali risulta premiante in termini reddituali rispetto a quello formale, sia per i diplomati, che, soprattutto, per i laureati.

La soddisfazione per il trattamento economico

Il fatto che al reperimento del lavoro via canali informali sia associato uno svantaggio salariale potrebbe confermare l'ipotesi del canale residuale. Se è vera l'ipotesi dei contatti informali come canale residuale (v. sezione 3), i diplomati e i laureati che hanno trovato lavoro in questo modo dovrebbero essere relativamente più soddisfatti del trattamento economico associato al lavoro, perché hanno avuto precedenti difficoltà a inserirsi. Sia per i laureati che per i diplomati il quesito relativo è: *Lei quanto è soddisfatto del suo lavoro rispetto al trattamento economico?* Le risposte possibili sono molto, abbastanza, poco, per niente. La tabella 4 mostra i risultati delle stime dell'equazione di *job satisfaction* relativa al trattamento economico. I coefficienti riportati in tabella mostrano quindi la differenza di soddisfazione rispetto ad individui, diplomati o laureati, con le stesse caratteristiche ma che hanno trovato lavoro tramite canali formali. Per brevità sono riportati solo gli effetti sulla probabilità di essere abbastanza o molto soddisfatti. Sia per i diplomati che per i laureati la sezione a) della tabella non mostra effetti statisticamente significativi ai livelli convenzionali. Inoltre, in tutti i casi gli effetti stimati risultano negativi, al contrario di quanto ci si aspetterebbe in base all'ipotesi.

Per verificare eventuali differenze all'interno delle diverse classi sociali la sezione b) della tabella mostra i risultati della stima che include gli effetti di interazione tra provenienza sociale e canali di reperimento del lavoro. In questo caso i coefficienti indicano i differenziali di soddisfazione rispetto ad individui con la stessa estrazione sociale ma che hanno trovato il lavoro corrente attraverso canali formali. Per i diplomati, soltanto gli

¹⁰³ Ovvero, come si dice talvolta, gli individui diplomati provenienti dalle classi sociali più alte potrebbero essere *autoselezionati* (*self-selected*), ad esempio in termini di minore abilità. Analogamente, gli individui con estrazione sociale più bassa presenti nel campione dei laureati potrebbero essere quelli relativamente più abili. Per semplicità nelle analisi assumiamo che i controlli inclusi per i diplomati (tipo di diploma, punteggio di diploma) e per i laureati (gruppo di facoltà, voto di laurea) siano sufficienti a controllare per la potenziale *autoselezione* nei rispettivi campioni.

individui provenienti dalla borghesia sembrano essere maggiormente soddisfatti del proprio lavoro dal punto di vista economico. Ciò risulta in parte coerente col risultato presentato sopra, secondo cui per questi individui il ricorso a contatti familiari non risulta associato a significativi svantaggi salariali. Per i laureati non viene evidenziato invece alcun effetto statisticamente significativo. In ogni caso l'evidenza empirica non mostra alcun supporto, almeno per il caso italiano e per questo campione, per l'ipotesi del canale residuale¹⁰⁴.

Tabella 4. Effetto dei diversi canali di reperimento del lavoro sulla soddisfazione circa il trattamento economico (*ordered probit*)

	Diplomati		Laureati	
	Abbastanza	Molto	Abbastanza	Molto
a) Senza interazioni				
Contatti familiari	-0.001	-0.013	-0.010	-0.010
Contatti amici e conoscenti	-0.007	-0.047*	-0.031	-0.026
Contatti datore	-0.001	-0.012	-0.023	-0.020
b) Con interazioni				
<i>Contatti familiari</i>				
Borghesia	-0.032	0.129*	-0.006	-0.005
Classe media	-0.014	-0.060	0.001	0.001
Piccola borghesia	0.000	0.003	-0.136	-0.095
Classe operaia	-0.002	-0.013	-0.001	-0.001
<i>Contatti amici e conoscenti</i>				
Borghesia	-0.009	-0.047	-0.035	-0.029
Classe media	-0.013	-0.058*	-0.0239	-0.020
Piccola borghesia	0.000	0.003	-0.008	-0.007
Classe operaia	-0.016	-0.061*	-0.077	-0.058
<i>Contatti datore</i>				
Borghesia	-0.001	-0.008	-0.018	-0.016
Classe media	-0.005	-0.031	-0.036	-0.030
Piccola borghesia	0.000	0.000	-0.021	-0.018
Classe operaia	0.000	0.001	0.013	0.013

* significativo al 10%.

Note. I coefficienti riportati nella sezione a) rappresentano le differenze nella probabilità di essere abbastanza o molto soddisfatti circa il trattamento economico rispetto agli individui che hanno utilizzato i canali formali (effetti marginali), calcolati nella media del campione. I coefficienti nella sezione b) rappresentano le differenze nella probabilità di essere abbastanza o molto soddisfatti circa il trattamento economico rispetto agli individui *provenienti dalla stessa classe sociale* che hanno utilizzato i canali formali (effetti marginali), calcolati nella media del campione per le altre caratteristiche. Le regressioni includono anche altre variabili indipendenti elencate nella sezione 5.5. Stime pesate con il peso fornito dall'ISTAT. Le stime sono robuste alla presenza di eteroschedasticità negli errori. Il numero di osservazioni è di 7461 unità per i diplomati e di 10260 unità per i laureati. Per i diplomati lo Pseudo-R² del modello è pari a 0.01 per entrambe le specificazioni a) e b), mentre per i laureati è pari a 0.01 per la specificazione a) e a 0.02 per la specificazione b).

La probabilità di avere un lavoro stabile

¹⁰⁴ Potrebbe però darsi che le aspettative salariali non siano realistiche: il livello di soddisfazione economica associato al posto di lavoro potrebbe dipendere da queste aspettative, e quindi non riflettere le opportunità reali. Il fatto che lo svantaggio salariale associato al reperimento via canali informali sia maggiore per i laureati suggerirebbe infatti un qualche effetto di stigma associato a questa modalità di reperimento. Ma la verifica di questa ipotesi richiederebbe un approfondimento analitico ed empirico per il quale in questa sede manca lo spazio.

La tabella 5 mostra i risultati della stima di un modello *probit* per la probabilità di svolgere un lavoro stabile. La sezione a) della tabella mostra che per i diplomati i contatti diretti col datore di lavoro sono associati a un premio di circa 9.6 punti percentuali nella probabilità di lavorare con contratto a tempo indeterminato. Al contrario non si evidenzia alcun effetto statisticamente significativo del canale di reperimento del lavoro sulla probabilità di svolgere un lavoro stabile per i laureati.

La sezione b) della tabella mostra che i contatti familiari per i diplomati producono dei vantaggi soprattutto alla classe operaia in termini di stabilità di lavoro (+ 9.7%). Il contatto diretto col datore di lavoro è associato ad un premio notevole nella probabilità di trovare un lavoro stabile rispetto al canale formale per tutte le classi sociali, eccetto che per la borghesia. Questo rappresenta un apparente paradosso dato che sopra si è visto come la classe borghese sia anche quella che più frequentemente trova lavoro mediante conoscenza diretta del datore di lavoro. Nel caso dei laureati, invece, non risulta alcun effetto significativo neanche introducendo l'interazione con la classe sociale di origine. Sembra pertanto che sebbene i canali informali producano degli svantaggi salariali rispetto a quelli formali, essi se assumono la forma di contatti diretti col datore di lavoro aumentino in maniera sostanziale la probabilità di essere impiegati con un contratto a tempo indeterminato per i diplomati non provenienti dalla classe sociale più elevata.

Tabella 5. Effetto dei diversi canali di reperimento del lavoro sulla probabilità di essere occupati con contratto a tempo indeterminato (*probit*)

	Diplomati	Laureati
a) Senza interazioni		
Contatti familiari	0.023	-0.017
Contatti amici e conoscenti	0.006	-0.028
Contatti datore	0.096***	-0.030
b) Con interazioni		
<i>Contatti familiari</i>		
Borghesia	0.010	-0.028
Classe media	-0.149	-0.063
Piccola borghesia	0.091	0.126
Classe operaia	0.097**	0.110
<i>Contatti amici e conoscenti</i>		
Borghesia	-0.060	-0.061
Classe media	-0.061	-0.026
Piccola borghesia	0.071	-0.002
Classe operaia	0.032	-0.009
<i>Contatti datore</i>		
Borghesia	-0.029	-0.036
Classe media	0.230**	-0.041
Piccola borghesia	0.201***	-0.003
Classe operaia	0.114***	-0.002

** significativo al 5%; *** significativo all'1%.

Note. I coefficienti riportati nella sezione a) rappresentano le differenze nella probabilità di essere occupati a tempo indeterminato rispetto agli individui che hanno utilizzato i canali formali (effetti marginali), calcolati nella media del campione. I coefficienti nella sezione b) rappresentano le differenze nella probabilità di essere occupati a tempo indeterminato rispetto agli individui provenienti dalla stessa classe sociale che hanno utilizzato i canali formali (effetti marginali), calcolati nella media del campione per le altre caratteristiche. Le regressioni includono anche altre variabili indipendenti elencate nella sezione 5.5. Stime pesate con il peso fornito dall'ISTAT. Le stime sono robuste alla presenza di eteroschedasticità negli errori. Il numero di osservazioni è di 7461 unità per i diplomati e di 10260 unità per i laureati. Per i diplomati lo Pseudo-R² del modello è pari a 0.03 per entrambe le specificazioni a) e b), mentre per i laureati è pari a 0.08 per entrambe le specificazioni a) e b).

5.7. Conclusioni

Questo capitolo ha analizzato il ruolo dei canali di reperimento del lavoro come una delle possibili determinanti della qualità degli esiti occupazionali individuali in Italia, focalizzandosi sui diplomati e sui laureati, che grazie alla quasi universale diffusione dell'istruzione secondaria attualmente costituiscono la parte preponderante della popolazione giovanile in Italia. Dopo aver passato in rassegna diverse ipotesi circa l'utilizzo dei diversi canali di reperimento del lavoro ed il rendimento in termini di vantaggi salariali e occupazionali associati agli stessi, abbiamo svolto un'analisi statistica utilizzando i dati ISTAT relativi all'inserimento occupazionale dei diplomati e dei laureati italiani del 2001.

La prima domanda che ci si è posti riguarda la presenza di differenze nelle modalità di reperimento del lavoro per origine sociale. La risposta è positiva. L'analisi mostra infatti che gli individui che con maggiore probabilità trovano lavoro attraverso i canali familiari sono i laureati provenienti dalla classe media impiegatizia e, in particolare, dalla borghesia. Questi ultimi, insieme ai diplomati provenienti dalla borghesia e a laureati e diplomati provenienti dalla piccola borghesia sono anche quelli che hanno una maggiore probabilità di trovare lavoro mediante conoscenza diretta del datore di lavoro. Invece, i diplomati provenienti dalle classi medie e inferiori hanno una maggiore probabilità di trovare lavoro ricorrendo ad amici e conoscenti. Esiste quindi una variazione sistematica della possibilità di trovare lavoro attraverso diverse modalità, che sembrano funzione delle diverse risorse associate alle posizioni delle classi: questo conferma l'ipotesi delle risorse sociali formulato sopra. Infatti, le classi caratterizzate da rapporto di lavoro dipendente trovano meno facilmente lavoro tramite legami familiari o contatto diretto con il datore di lavoro, mentre la borghesia (e in misura inferiore la piccola borghesia), classe di lavoro prevalentemente autonomo, risulta avvantaggiata nella possibilità di trovare lavoro tramite reti familiari o conoscenza del datore di lavoro. Gli argomenti sulla forza dei legami deboli sembrano quindi valere più per il lavoro dipendente che quello autonomo, e soprattutto per il segmento medio-basso del mercato del lavoro.

La seconda questione è se determinate modalità di reperimento siano associate a posti di lavoro migliori, in termini di salario, stabilità e soddisfazione. Per quanto riguarda il salario, la risposta è negativa, e va contro buona parte delle ipotesi presenti in letteratura (*old boys network*, forza dei legami deboli), ma conferma i risultati degli studi italiani più recenti (Pistaferrri 1999; Sylos Labini 2004): il reperimento del lavoro via canali informali è in generale associato a uno svantaggio salariale, tranne che per la borghesia (ma nel caso dei laureati e del contatto con i datori anche per la borghesia). Per quanto riguarda la stabilità del posto di lavoro, la conoscenza diretta del datore sembra assicurare una maggiore probabilità di essere occupati con contratto a tempo indeterminato per tutti i diplomati, tranne quelli provenienti dalla classe sociale più elevata (borghesia), mentre i contatti familiari aumentano questa probabilità solo per i figli della classe operaia. E' chiaro quindi che la risposta alla terza domanda, che si chiedeva se il rendimento dei diversi canali sia differenziato per origine sociale, è positiva, come sostiene l'ipotesi delle risorse sociali. Per quanto riguarda la soddisfazione nel lavoro, infine, gli effetti del ricorso ai canali informali sono deboli e quasi sempre negativi (minor soddisfazione).

Né la direzione né la forza degli effetti¹⁰⁵ sono tali da suggerire un ruolo determinante del ricorso a diverse modalità di reperimento del lavoro, e in particolare ai canali informali, nella riproduzione della disuguaglianza sociale nel nostro paese, diversamente da quanto sembrava alla letteratura sociologica italiana degli anni '90. Tuttavia, la nostra analisi ha alcuni limiti. Anzitutto, come già detto, non siamo in grado di analizzare l'efficacia ed efficienza dei diversi canali sulla probabilità di trovare un'occupazione, e potrebbe accadere che l'effetto degli stessi si manifesti soprattutto sul numero di offerte ricevute e sulla rapidità con cui si trova

¹⁰⁵ Si tenga anche presente che la varianza spiegata dai modelli presentati è sempre relativamente bassa, tranne nel caso dell'equazione del reddito per i laureati.

un'occupazione (Holzer 1988). Ciò è tanto più probabile in un paese come l'Italia, caratterizzato da bassa disuguaglianza salariale e forte disoccupazione giovanile ed intellettuale, soprattutto al Sud, nonché da una rapida diffusione del lavoro a termine tra le nuove generazioni (i dati da noi utilizzati si riferiscono al 2004), in seguito alla flessibilizzazione del mercato del lavoro indotta dal Pacchetto Treu e dalla Legge Biagi. In secondo luogo, i dati utilizzati si riferiscono a tre anni dal conseguimento del diploma, per i diplomati, e tre anni dal conseguimento della laurea, per i laureati, e non è escluso che i vantaggi e gli svantaggi connessi ai diversi metodi di reperimento del lavoro potrebbero manifestarsi solo nel medio e lungo termine. Ad esempio certi canali potrebbero favorire l'occupazione in lavori con maggiori opportunità di carriera e che differiscono in termini di profilo temporale del reddito¹⁰⁶. In terzo luogo, non abbiamo preso in considerazione il settore economico di inserimento, che dalla letteratura recente sembra anche avere una certa importanza¹⁰⁷.

Pur con queste qualificazioni, la nostra analisi fornisce tuttavia delle utili indicazioni circa alcuni rendimenti occupazionali connessi alle carriere iniziali degli individui. Relativamente a queste ultime, sembra in genere che il ricorso ai canali informali non produca dei sostanziali vantaggi di reddito, né di stabilità di occupazione per la fascia più istruita della popolazione, quella dei laureati. Al contrario i canali informali sembrano produrre svantaggi salariali rispetto a quelli formali. Lo svantaggio salariale è però assente nel caso della borghesia. Invece, sembra che per la fascia mediamente istruita della forza lavoro, quella diplomata, la conoscenza diretta di potenziali datori di lavoro contribuisca ad aumentare la probabilità di svolgere un lavoro stabile, soprattutto per le classi medie: questo potrebbe poi condurre, però, a svantaggi salariali e/o scarse opportunità di carriera.

Dal punto di vista delle politiche pubbliche, intervenire direttamente sui vantaggi (o sui minori svantaggi) di classe associati ai canali informali di reperimento del lavoro è piuttosto difficile, dato che implicherebbe un intervento sulla rete di relazioni strutturalmente associate alle varie classi sociali. Però è interessante, da questo punto di vista, il fatto che il ricorso a canali formali sembra essere associato a redditi maggiori, probabilmente perché il *match* tra individuo e posto di lavoro risulta in questo caso migliore (cfr. Pellizzari 2004, Bentolilla et al 2004). I canali informali, meno costosi, sono utilizzati dalle imprese per ridurre i tempi di reclutamento, ma la qualità del *match*, e quindi di produttività e salari, non necessariamente è delle migliori. Quindi, incentivare l'efficacia e, soprattutto, l'efficienza, dei metodi formali potrebbe eliminare per le imprese l'alternativa tra rapidità con cui si riempiono i posti vacanti e la qualità del *match*. Anche gli individui, da parte loro, se aumenta l'efficacia dei canali formali, saranno indotti a spostarsi dai canali informali a quelli formali, godendo di un miglior *match* e di più elevati salari. Questo effetto dovrebbe riguardare in particolare gli individui provenienti dalle classi inferiori e relativamente meno istruiti, per cui potrebbe anche avere effetti ugualitari.

Riferimenti bibliografici

- Ballarino, G., Bratti, M. (2009). "Field of Study and University Graduates' Early Employment Outcomes in Italy during 1995–2004", *Labour*, 2009, 23 (3), pp. 421-457.
- Ballarino, G., Cobalti, M. (2003), *Mobilità sociale*, Roma: Carocci.
- Ballarino, G., Regini, M. (2007), I fattori non economici nel funzionamento dell'economia, in M. Regini, a cura di, *La sociologia economica contemporanea*, 3-32, Roma-Bari: Laterza.
- Barbieri, P. (1997), Non c'è rete senza nodi. Il ruolo del capitale sociale nel mercato del lavoro, *Stato e mercato*, 49: 67-110.
- Barbieri, P. (1998), Regolazione istituzionale e redistribuzione dello stigma, *Rassegna italiana di sociologia*, 49, 2: 249-72.

¹⁰⁶ I risultati di Pistaferri (1999) che usando i dati della Banca d'Italia non ha questo problema, trova risultati analoghi.

¹⁰⁷ Oltre a Pellizzari (2004) si veda anche il recente lavoro di Bentolilla et al. (2004).

- Bentolila, S., Michelacci, C., Suarez, J. (2004), "Social Contacts and Occupational Choice," CEPR Discussion Papers 4308. Londra: CEPR.
- Cappellari, L., Lucifora, C., (2008) "The 'Bologna Process' and College Enrolment Decisions", IZA Discussion Papers 3444. Bonn: IZA.
- Corcoran, M., Datcher, L., Duncan, G. (1980), Information and Influence Networks in Labor Markets, in G. Duncan e J. Morgan, a cura di, *Five Thousand American Families: Patterns of Economic Progress*, vol. 7, 1-37, Ann Arbor: Institute for Social Research.
- Cramer, J.S. (2003), *Logit Models from Economics and Other Fields*, Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Datcher-Loury, L. (2006), "Some Contacts Are More Equal than Others: Informal Networks, Job Tenure, and Wages," *Journal of Labor Economics*, 24: 299-318.
- DiPrete, T., Eirich, G. (2006), Cumulative Advantage as a Mechanism for Inequality: A Review of Theoretical and Empirical Developments, *Annual Review of Sociology*, 32: 271-97.
- Doeringer, P., Piore, M. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington: D. C. Heath.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- Granovetter, M. (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78: 1360-80.
- Granovetter, M. (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge: Harvard UP.
- Granovetter, M. (1983), The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited, *Sociological Theory*, 1: 201-33.
- Granovetter, M., Tilly C. (1988), Inequality and Labor Processes, in N. Smelser, a cura di, *Handbook of Sociology*, Newbury Park: Sage, 175-221.
- Granovetter, M. (1995), Afterword, in M. Granovetter, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, 2nd edition, Chicago: Chicago UP.
- Guillén, M. F., Collins, R., England, P., Meyer, M. (2002), *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*, New York Russel Sage.
- Homans, G. (1950), *The Human Group*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Holzer, H. J. (1988), Search Method Use by Unemployed Youth, *Journal of Labor Economics*, 6: 1-20.
- Ioannides, Y. M., Datcher-Loury, L. (2004). Job Information Networks, Neighborhood Effects, and Inequality, *Journal of Economic Literature*, , vol. 42: 1056-1093.
- Istat (2006a), *I laureati e il mercato del lavoro. Inserimento professionale dei laureati – Indagine 2004*, Roma: Istat (<http://www.istat.it>).
- Istat (2006b), *I diplomati e il lavoro*, Roma: Istat (<http://www.istat.it>).
- Kugler, A. (2003), Employee Referrals and Efficiency Wages, *Labour Economics*, 10(5): 531-56.
- Lazarsfeld, P., Merton, R. K. (1954), Friendship as a Social Process: A Substantive and Methodological Analysis, in M. Berger, T. Abel, C. H. Page, eds., *Freedom and Control in Modern Society*, New York: Van Nostrand, 18-66.
- Lin, N. (1990), Social Resources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment, in R. Breiger, a cura di, *Social Mobility and Social Structure*, New York: Cambridge UP.
- Lin, N., Ensel, M., Vaughn, J. (1981), Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment, *American Sociological Review*, 46: 339-405.
- Lindbeck, A., Snower, D. J. (1988), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge: MIT Press.
- McPherson, M., L. Smith-Lovin, and J. Cook. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*. 27:415-44.
- Mincer, J. (1974) *Schooling, Experience and Earnings*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Montgomery, J. D. (1991), Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis, *American Economic Review*, 81, 5: 1408-18.
- Pellizzari, M. (2004), *Do Friends and Relatives Really Help in Getting a Good Job?*, CEP Discussion Paper 623, Londra: CEP.

- Petrongolo, B. (2003), Ricerca del lavoro e durata della disoccupazione, in C. Lucifora, a cura di, *Mercato, occupazione e salari: la ricerca sul lavoro in Italia. 1. Capitale umano, occupazione e disoccupazione*, Milano: Mondadori Università-Isfol.
- Pistaferri, L. (1999), Informal networks in the Italian labor market, *Giornale degli Economisti* 58(3-4), 355-75.
- Rees, A. (1966), Information Networks in Labor Markets, *American Economic Review*, 56: 559-66.
- Reyneri, E. (2005), *Sociologia del mercato del lavoro. I. Il mercato del lavoro tra famiglia e welfare*, Bologna: il Mulino.
- Rosenbaum, J. E., DeLuca, S., Miller, S. R., Roy, K. (1999), Pathways into Work: Short- and Long-Term Effects of Personal and Institutional Ties, *Sociology of Education*, 72: 179-96.
- Simon, C., Warner, J. (1992), Matchmaker, Matchmaker: The Effect of Old-Boy Network on Job Match Quality, Earnings and Tenure, *Journal of Labor Economics*, 10: 306-30.
- Sylos Labini, M. (2004), *Social Networks and Wages: It is All About Connections!*, LEM Working Paper Series, 2004/10, Pisa: LEM.
- Wegener, B. (1991), Job Mobility and Social Ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment, *American Sociological Review*, 56, 1: 60-71.

6

I fattori generazionali nell'accesso alla libera professione. Risultati di un'indagine campionaria

di U. Inzerillo, T. Jappelli, M. Padula¹⁰⁸

6.1. Premessa

Quello della libera professione è un mondo per tanti aspetti - ad esempio quello previdenziale o dell'accesso alla professione - poco conosciuto e che presenta al suo interno realtà fortemente diverse fra loro; alcune di queste affondano le proprie origini nella storia: è il caso appunto degli ingegneri e degli architetti. Questo capitolo presenta i risultati di un'Indagine campionaria svolta da Inarcassa - la Cassa nazionale di previdenza e assistenza per gli ingegneri e architetti liberi professionisti - sui propri associati. L'Indagine offre un campione rappresentativo della popolazione degli ingegneri e degli architetti, che svolgono in modo esclusivo la libera professione.

Inarcassa è una delle maggiori Casse libero professionali italiane per numero di iscritti e dimensione del patrimonio e fa parte quindi del sistema previdenziale obbligatorio di primo pilastro; si basa sul sistema di finanziamento a ripartizione (*pay-as-you-go*) e adotta, in via principale, il metodo di calcolo retributivo per la determinazione delle pensioni di vecchiaia, anzianità e invalidità a favore dei propri associati. Nell'ultimo decennio, Inarcassa ha conosciuto una crescita notevole dei propri iscritti, grazie ad un fortissimo afflusso di giovani professionisti. Il numero degli ingegneri e architetti iscritti alla Cassa ha registrato, dalla privatizzazione a oggi, un incremento medio annuo dell'8,5%, raggiungendo, a fine 2007, 138.124 unità e un rapporto iscritti/pensionati pari a 11,4.

L'Indagine, svolta alla fine del 2005, ha un impianto simile all'Indagine sui Bilanci delle Famiglie della banca d'Italia ed ha consentito di raccogliere informazioni sugli iscritti e sulle loro famiglie. In questo capitolo, si è fatto ricorso ad una parte delle informazioni dell'Indagine, che ha permesso di approfondire alcuni degli argomenti affrontati in questo lavoro. In particolare, l'attenzione è rivolta ai temi della formazione universitaria e professionale, al percorso di carriera e alla condizione occupazionale e remunerativa dell'iscritto, al fine di indagare sulle modalità di accesso alla professione e sulla "mobilità" all'interno della categoria.

¹⁰⁸ Gli autori ringraziano il dr. Carlo Orecchia per l'assistenza e la collaborazione prestata nella predisposizione del lavoro. Le considerazioni e le valutazioni svolte in questo capitolo non impegnano i rispettivi Istituti di appartenenza degli autori.

Nel confronto con dati campionari che si riferiscono all'intera popolazione dei lavoratori italiani, l'Indagine permette di enucleare i fattori distintivi della libera professione di architetti ed ingegneri. I dati raccolti rappresentano un'opportunità abbastanza unica per verificare l'importanza dei fattori generazionali per l'accesso ad una particolare libera professione in un contesto, come quello italiano, che risulta caratterizzato, più di altri paesi, da una bassa *job mobility* sull'intero mercato del lavoro. Capire il ruolo svolto dalle reti amicali e parentali per l'accesso alla libera professione di architetti ed ingegneri è cruciale per individuare i fattori determinanti la mobilità intergenerazionale (o la sua mancanza) in un quadro di forte crescita del peso del lavoro autonomo sul complesso del mercato del lavoro.

Nel paragrafo 2 vengono presentate le caratteristiche degli iscritti (età, genere, area geografica, composizione e caratteristiche del nucleo familiare, ecc.), vengono presi in esame il percorso e la formazione universitaria (durata degli studi e voto di laurea) e forniti anche alcuni dati sul reddito professionale (e familiare) degli iscritti. Il paragrafo 3, che costituisce la parte centrale del capitolo, affronta i temi della mobilità all'interno della categoria degli ingegneri e architetti libero professionisti e indaga sull'esistenza o meno di barriere all'ingresso. L'Indagine infatti prende in esame i vari fattori che possono favorire o ostacolare il libero ingresso nella professione: ruolo della famiglia e della rete di amicizie, condizione professionale del padre, trasmissione intergenerazionale delle conoscenze e del *know-how*. A partire dall'esame del percorso di formazione tipico di ciascun ingegnere e architetto (sia universitario sia della pratica professionale), si è cercato di stabilire in che misura i redditi professionali sono legati alla qualità e al successo negli studi universitari, piuttosto che agli anni della pratica, a caratteristiche personali o al retroterra familiare. L'obiettivo è valutare se le professioni di ingegnere e architetto siano caratterizzate da barriere e da scarsa mobilità, come si osserva per altre professioni in Italia, oppure se libertà di accesso, mobilità e merito ricoprano un ruolo importante in queste professioni. Il paragrafo 4 fornisce informazioni sulle caratteristiche degli studi professionali (titolarità e forma giuridica, dimensione dello studio, settore di attività, situazione finanziaria, debiti e crediti e relativi tempi di recupero) e affronta il tema della crescita dell'attività professionale e dei vincoli di natura finanziaria. Le conclusioni e i principali risultati dell'Indagine vengono riassunti nel paragrafo 5.

6.2. Caratteristiche degli iscritti ad Inarcassa: percorso formativo e pratica professionale

L'Indagine ricostruisce, innanzitutto, il profilo degli iscritti ad Inarcassa e ne rende possibile il confronto con il complesso dei liberi professionisti e con il resto della popolazione italiana. Da questo confronto è possibile individuare elementi comuni e caratteristiche distintive degli architetti ed ingegneri liberi professionisti, che riguardano non solo l'iscritto medio ad Inarcassa ma anche particolari sottogruppi su cui l'Indagine si è concentrata. In particolare, l'Indagine segue il professionista dal periodo della formazione a quello della pratica professionale, fino al momento della costituzione dello studio professionale. Si concentra inoltre sulla composizione della ricchezza del professionista, sulla formazione universitaria, sulla modalità di svolgimento della pratica professionale e sulle entità ed il tipo di vincoli finanziari che ingegneri ed architetti incontrano nello sviluppo della professione. L'Indagine aiuta, quindi, ad identificare tendenze che riguardano specifici gruppi di iscritti, difficilmente individuabili se si guarda solamente in modo indifferenziato alla totalità degli iscritti. Il profilo degli iscritti registra una forte predominanza maschile (77%), molto più accentuata tra gli ingegneri (91%) che tra gli architetti (65%). Nel 75% dei casi l'iscritto è il capofamiglia, definito convenzionalmente come la persona responsabile delle decisioni economiche della famiglia; nel 13% dei casi è il coniuge del capofamiglia e nell'11% dei casi il figlio o la figlia del capofamiglia. Nel 7% dei casi l'età è inferiore ai 30 anni e nel 41% dei casi compresa tra 30 e 40 anni. Gli iscritti con meno di 40 anni sono oltre la

metà tra gli architetti (52%) e quasi la metà tra gli ingegneri (48%). Soltanto il 3% degli architetti e il 6% degli ingegneri ha un'età superiore a 65 anni.¹⁰⁹

Quanto alla distribuzione territoriale, al Nord risiede il 47% degli iscritti rispetto al 22% al Centro e al 31% al Sud e nelle Isole. La percentuale di architetti residenti al Nord (50%) è superiore a quella degli ingegneri (43%); al contrario, la percentuale di architetti al Sud (25%) è inferiore rispetto agli ingegneri (37%). Circa un terzo degli iscritti risiede in comuni con meno di 50.000 abitanti. La distribuzione del campione per classi di età è simile al Centro, al Nord e al Sud: circa il 50% degli iscritti in ciascuna ripartizione territoriale ha un'età inferiore a 40 anni.¹¹⁰

Il reddito professionale

Il questionario rileva i redditi professionali in modo molto preciso. A ciascun intervistato viene chiesto di indicare i proventi dell'attività professionale nel 2004, al netto di tutte le spese e le imposte. L'intervistato sottrae cioè dal reddito professionale le spese di manutenzione, i compensi al personale dipendente, le imposte ed altre uscite (interessi passivi, canoni per leasing, ecc). Poco meno del 70% degli architetti ha dichiarato un reddito inferiore ai 25.000 euro; solo l'1,5% del campione ha dichiarato un reddito superiore a 100.000 euro. I redditi degli ingegneri sono leggermente più elevati, ma presentano la stessa ripartizione. Questo riflette il fatto che quella degli ingegneri e architetti è una professione giovane: quasi il 50% degli iscritti alla Cassa ha infatti un'età inferiore ai 40 anni.

La distribuzione del reddito professionale netto per circoscrizione geografica evidenzia che il reddito è nettamente più elevato nel Nord e nel Centro. Infatti, il reddito medio tra gli 805 iscritti residenti al Centro-Nord è di 30.000 euro (la mediana è di 23.000), mentre il reddito medio al Sud è di 22.000 euro (la mediana è 15.000). Nelle regioni del Nord e del Centro, rispetto a quelle del Sud, la distribuzione del reddito è sbilanciata a favore delle classi di importo più elevato: la percentuale di coloro che hanno un reddito superiore a 75.000 euro è del 11% al Nord, del 7% al Centro e del 5% al Sud per gli ingegneri; per gli architetti è del 4% al Nord, 7% al Centro e 2% al Sud. La distribuzione dei redditi compresi tra 25.000 e 75.000 è del 43% al Nord e al Centro e del 29% al Sud per gli ingegneri; per gli architetti, è del 30% al Nord e al Centro e del 16% al Sud. Dall'analisi della distribuzione del reddito per genere di ingegneri e architetti, emerge che le donne hanno redditi nettamente inferiori agli uomini: l'80% delle donne intervistate (sia architetto che ingegnere) dichiara di percepire un reddito netto inferiore a 25.000 euro, rispetto al 52% dei maschi ingegneri e al 64% dei maschi architetti. Inoltre, solo il 2% e l'1% delle donne ingegnere e architetto ha redditi superiori a 75.000 euro, rispetto all' 8% e al 5% della distribuzione per gli iscritti maschi ingegneri e architetti.

In media, il reddito professionale netto è circa la metà (28.000 euro) del reddito familiare netto (69.000 euro) ottenuto, come somma dei redditi individuali professionali dell'iscritto Inarcassa ad eventuali altri redditi da lavoro dipendente, da pensione (da lavoro, invalidità, anzianità, vecchiaia, inabilità, reversibilità), pensioni private, assicurazioni vita, danni, sanitarie.

¹⁰⁹ La distribuzione per età e genere di ingegneri e architetti rivela una maggiore concentrazione dei gruppi di età con meno di 40 anni tra le femmine, conseguenza dell'aumento delle iscrizioni delle donne alle facoltà di architettura e ingegneria negli anni ottanta e novanta e nel mondo professionale.

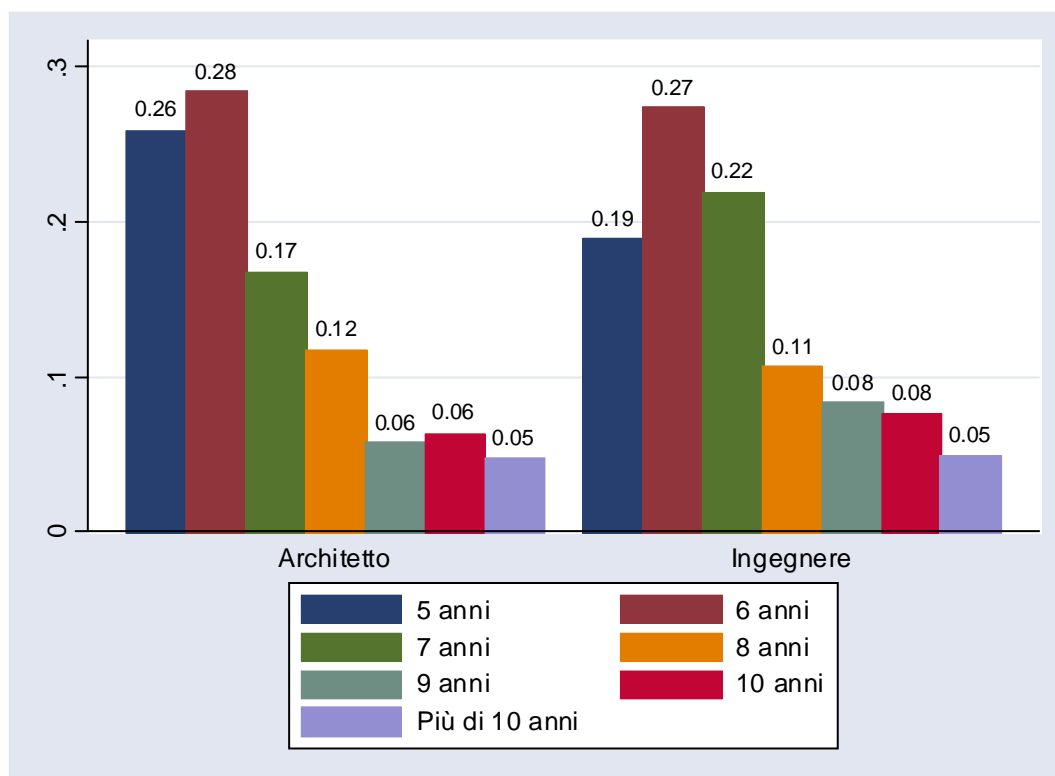
¹¹⁰ L'Indagine permette di acquisire informazioni sulle caratteristiche dei familiari dell'iscritto che sono presentate brevemente in Appendice.

Il reddito familiare risulta dunque mediamente più elevato del reddito professionale. Solo il 15% delle famiglie in cui è presente un architetto dichiara un reddito inferiore a 25.000 euro, e solo il 10% delle famiglie in cui è presente un ingegnere. Il 26% delle famiglie con architetto e il 39% delle famiglie con un ingegnere dichiara un reddito superiore a 75.000 euro. Ciò indica che per molte famiglie in cui vive l'iscritto a Inarcassa il reddito del professionista è solo una delle fonti di reddito familiare e spesso non la più importante.¹¹¹

La formazione e la pratica professionale

La prime variabili analizzate sono la durata della formazione universitaria e il voto di laurea. Gli studi universitari costituiscono una parte molto importante del percorso formativo di ingegneri e architetti poiché il conseguimento del titolo è condizione necessaria per l'esercizio della libera professione. Il campione è stato quindi suddiviso in base al tempo impiegato per conseguire la laurea. La Figura 1 mostra che solo un quarto degli architetti e un quinto degli ingegneri del nostro campione si laurea in 5 anni. Per il 74% degli architetti e l'81% degli ingegneri la laurea ha richiesto almeno 6 anni; per il 46% degli architetti e il 54% degli ingegneri ha richiesto almeno 7 anni. Si tratta quindi di un percorso di formazione universitaria di durata considerevole. Inoltre, nel campione c'è una considerevole variazione nella durata degli studi, il che ci consentirà più avanti di valutare se la rapidità nel completare gli studi universitari sia associata a maggiori redditi professionali.

Figura 1. Durata degli studi universitari, per categoria



¹¹¹ Ad esempio, nel campione di iscritti intervistati 187 persone dichiarano un reddito professionale inferiore a 10.000 euro. Ma, di questi, solo 12 vivono in una famiglia che dispone, complessivamente, di meno di 10.000 euro: 57 persone vivono in una famiglia che dispone di redditi compresi tra 25 e 50.000 euro, 81 persone in famiglie che dispongono di redditi tra 50 e 75.000 euro, e così via, fino all'ultimo gruppo di 4 persone che vivono in famiglie con redditi superiori a 100.000 euro. Analogamente, delle 533 persone che hanno dichiarato un reddito professionale modesto (compreso tra 10 e 25.000 euro), solo 49 vivono in famiglie che dispongono di quel reddito complessivo.

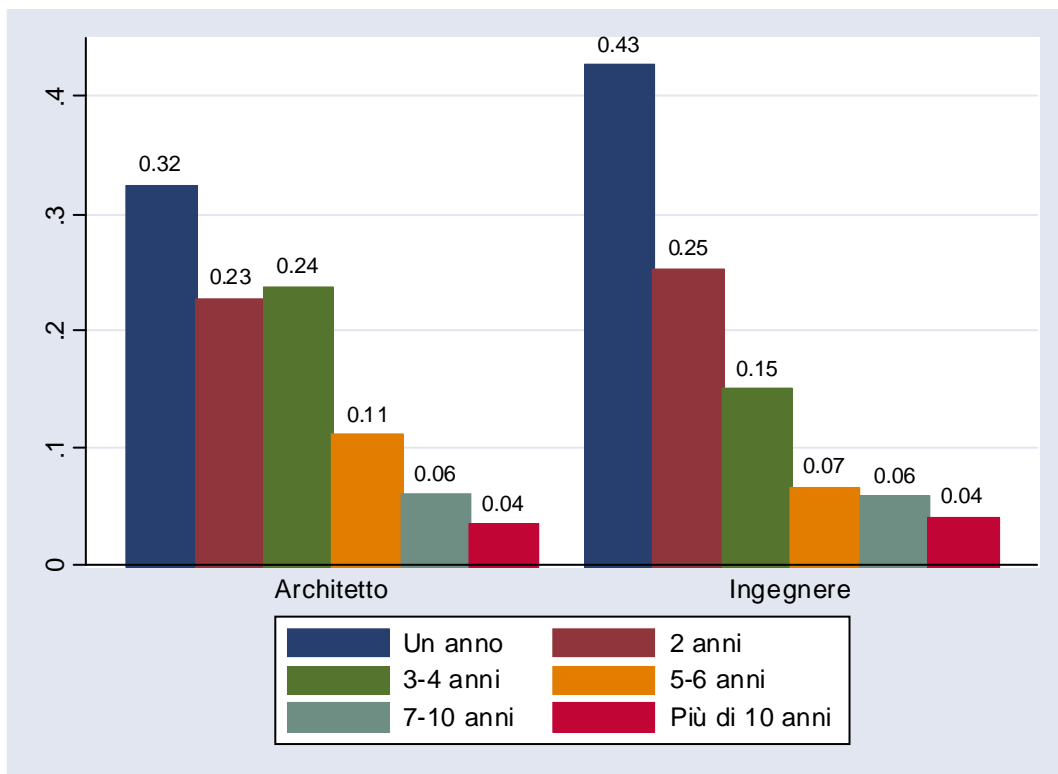
La durata degli studi universitari differisce tra maschi e femmine. Le femmine tendono in media a laurearsi più rapidamente. In particolare, sono soprattutto le donne architetto a laurearsi prima: il 59% si laurea in meno di 6 anni. Tra gli ingegneri, invece, le differenze tra maschi e femmine sono meno evidenti. La durata degli studi universitari è considerevolmente diversa anche a livello territoriale. Nel Nord ci si laurea più rapidamente rispetto al Centro e al Sud. Il 61% ed il 69% rispettivamente degli ingegneri e degli architetti del Nord si laurea entro 6 anni contro il 35% e il 41% del Sud.

Per quanto riguarda il voto di laurea, gli architetti si laureano con votazioni decisamente più alte. Il 33% degli architetti si laurea con 110 o 110 e lode contro il 19% degli ingegneri. Solo il 7% degli architetti ha un voto di laurea inferiore a 90, mentre per gli ingegneri il dato sale al 19%. Tra maschi e femmine vi sono forti differenze in termini di voto di laurea. Per gli ingegneri, la frequenza delle donne nelle classi di voto più alte (da 100 a 110) è maggiore di quella degli uomini. Per gli architetti, è sorprendente che il 44% delle donne architetto si laurea a pieni voti contro solo il 27% degli uomini. Il voto di laurea è considerevolmente diverso anche a livello territoriale. Nel Sud e nel Centro ci si laurea a pieni voti con una frequenza decisamente maggiore rispetto al Nord (46% e 39% al Centro e al Sud rispetto al 23% del Nord per gli architetti; 23% al Centro e al Sud rispetto al 14% del Nord per gli ingegneri).

Durata della pratica professionale

La seconda variabile presa in considerazione nell'analisi del percorso di formazione tipico dell'architetto e dell'ingegnere, è la durata della pratica professionale. Il vero ingresso dell'architetto e dell'ingegnere nella professione avviene attraverso la pratica negli studi professionali. La Figura 2 mostra che la durata della pratica professionale tende ad essere leggermente più elevata per gli architetti che per gli ingegneri, al contrario di quanto avviene per gli anni di formazione universitaria. Ciò può riflettere maggior lentezza e difficoltà di inserimento professionale per gli architetti rispetto agli ingegneri, oppure ragioni tecniche che richiedono un periodo di apprendistato professionale più lungo nella professione di architetto.

Figura 2. Durata della pratica professionale, per categoria

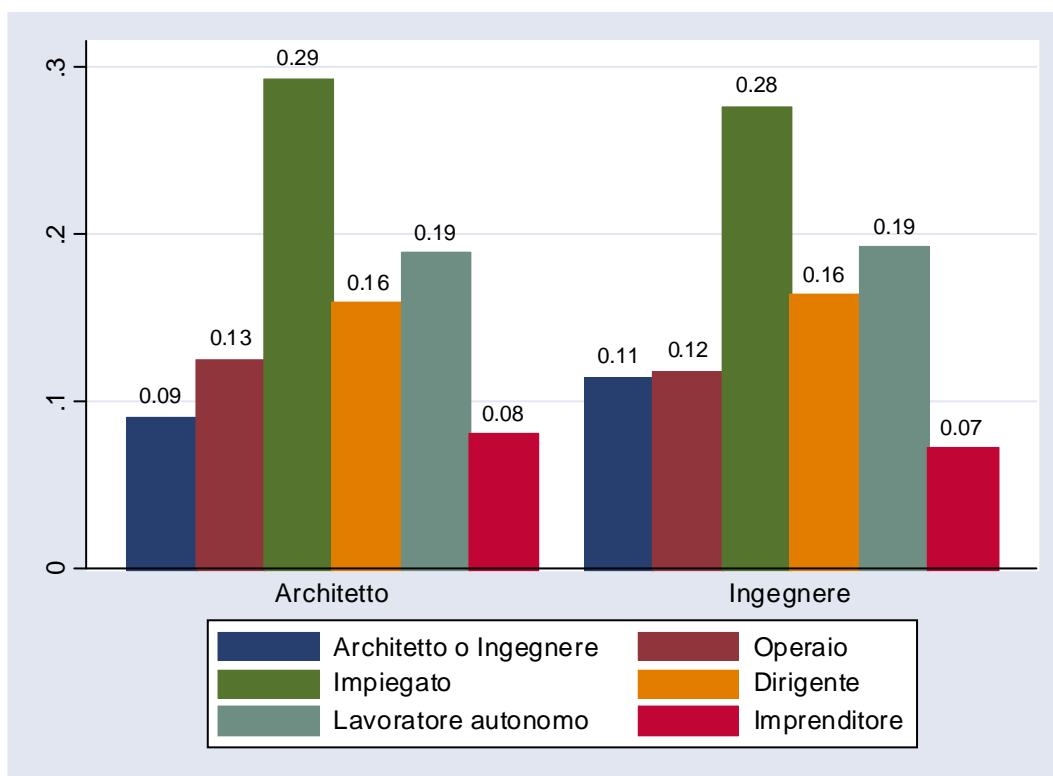


La maggior parte degli intervistati – sia architetti sia ingegneri – ha svolto 1 o 2 anni di pratica professionale. Tuttavia, come nel caso della durata degli studi universitari, c'è una notevole variazione nella durata della pratica professionale. La durata della pratica professionale è maggiore per i maschi che per le femmine. Il 76% delle donne ingegnere effettua non più di 2 anni di pratica contro il 67% dei maschi. Per gli architetti, il dato differisce meno: il 56% contro il 55%. La durata della pratica professionale non sembra invece differire molto dal punto di vista della sua ripartizione territoriale.

6.3. Mobilità e accesso alla professione di ingegnere e architetto: merito e legami familiari

In Italia, la famiglia di provenienza ha notoriamente un'importanza notevole nel percorso formativo e nell'inserimento professionale dei giovani, sia per il lavoro dipendente, sia per il lavoro autonomo. I dati dell'Indagine Inarcassa possono rivelarsi al riguardo di estremo interesse per indagare il percorso seguito e l'accesso alla professione di ingegnere e architetto. Cerchiamo, cioè, di rispondere alle seguenti domande: la famiglia facilita l'accesso alla professione? In che modo? Esistono significative barriere all'ingresso anche nelle professioni di ingegnere e architetto? La Figura 3 mostra che in queste professioni l'importanza della condizione professionale del padre è relativamente modesta: solo il 9% degli architetti e il 11% degli ingegneri ha scelto la professione del padre. Il gruppo più numeroso è formato da figli di impiegati, seguito da quello dei figli di lavoratori autonomi. Questo risultato è confermato indipendentemente dal sesso e dalla provenienza geografica dell'intervistato.

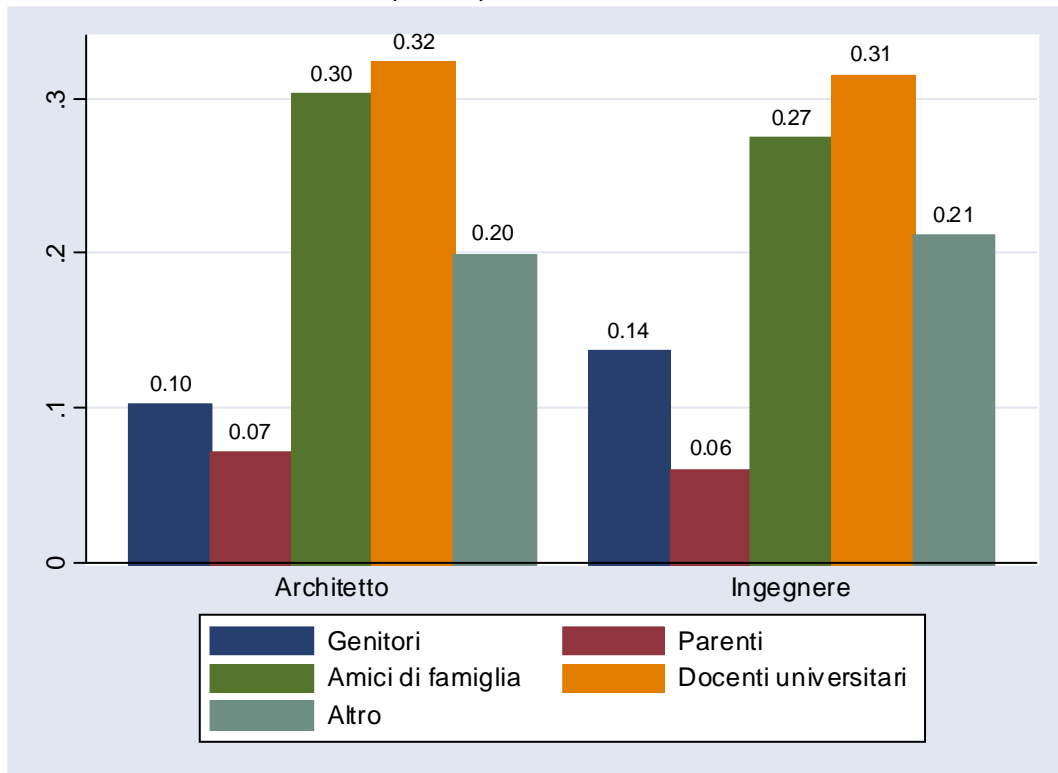
Figura 3. Condizione professionale del padre: per categoria



Considerando la minore mobilità intergenerazionale nelle professioni che in genere caratterizza il Sud, è anzi sorprendente che proprio nel Sud l'incidenza dei "figli d'arte" sia minore che nel Centro e nel Nord (8% contro l'11% del Centro-Nord). In conclusione, l'analisi sembra suggerire che, diversamente da quanto avviene per molte altre professioni in Italia, le barriere all'ingresso nelle professioni di architetto e di ingegnere sono relativamente basse, cosicché il ruolo facilitante delle tradizioni familiari è minore.

Tuttavia, un giudizio circa la presenza di barriere all'ingresso alle professioni di ingegnere e architetto non può basarsi solamente sul "tasso di parentela" nelle due categorie. Occorre indagare meglio il ruolo della famiglia di origine rispetto anche a meccanismi non familiari di apprendistato e inserimento professionale. La Figura 4 illustra dove i laureati in architettura e ingegneria svolgono la pratica professionale. La figura rivela che l'università svolge un ruolo molto importante in questo stadio: quasi un terzo degli architetti e ingegneri ha svolto la propria pratica professionale nello studio di docenti universitari; il ruolo dell'università appare più significativo al Centro-Nord (34% degli iscritti comincia pratica presso lo studio di docenti universitari) che al Sud (27%).

Figura 4. Modalità di svolgimento della pratica professionale per categoria.
“Ha svolto la pratica presso lo studio o l’azienda di...”



Invece, solo una piccola quota di laureati svolge la pratica nello studio professionale o nell’azienda dei genitori (10% per gli architetti e 14% per gli ingegneri) o in quella di parenti (7% e 6% rispettivamente). La famiglia sembrerebbe quindi influire sulla pratica professionale in modo diverso, cioè attraverso la propria rete di amicizie: il 30% degli architetti e il 27% degli ingegneri ha lavorato presso lo studio o nell’azienda di amici di famiglia. Sommando le percentuali dei gruppi in cui la famiglia ha avuto un ruolo diretto o indiretto (attraverso i propri amici) nella pratica professionale, riscontriamo che per il 47% degli architetti e degli ingegneri la famiglia ha avuto un ruolo facilitante nell’inserimento professionale.

Questo risultato qualitativo è vero a prescindere dal sesso e dall’area geografica dell’intervistato. L’unica leggera differenza è che esso appare essere più accentuato nel Sud: a fronte di una minore presenza di “figli d’arte” al Sud, emerge però la maggiore importanza dei legami familiari nella trasmissione delle conoscenze professionali che normalmente si associano al Mezzogiorno. In particolare, tra gli ingegneri, il 56% delle donne ha svolto la pratica presso parenti o amici di famiglia contro il 46% degli uomini; tra gli architetti non vi sono sostanziali differenze tra maschi e femmine.

L’indicazione suggerita dal modesto ruolo della condizione professionale del padre (e cioè che le tradizioni familiari hanno un peso limitato nella scelta di intraprendere la libera professione) merita quindi una qualificazione importante: la professione del padre non appare cruciale nella scelta della professione di architetto o di ingegnere; il ruolo della “famiglia”, però, in modo non dissimile da quanto si rileva in Italia per il lavoro dipendente, non è trascurabile nell’inserimento in queste professioni.

A questo punto occorre indagare se e in che misura la famiglia e la sua rete di amicizie influenzano il reddito guadagnato e “verificare” quanto conta il merito: in altre parole, è importante chiedersi: quanto rende in termini di reddito professionale, avere un padre ingegnere o architetto? Quanto rende utilizzare la rete di amicizie, per l’inserimento professionale? quanto rende l’istruzione? Chi è più “bravo” guadagna di più? Chi

non ha aiuti dalla famiglia, è penalizzato da un reddito più basso? Queste domande sono particolarmente importanti nel caso degli architetti e degli ingegneri, in cui il percorso formativo comprende tipicamente ben 6-7 anni di studi universitari e 2-3 anni di pratica professionale, come evidenziato dalle figure precedenti.

Poiché il campione a nostra disposizione comprende solo persone laureate, esso non consente di rispondere alla domanda: “Quanto vale la laurea in architettura o in ingegneria?” Tuttavia, poiché la laurea può essere conseguita in tempi diversi, con voti diversi e in sedi diverse, e sarà seguita da un periodo di esperienza professionale di durata diversa, possiamo mettere queste caratteristiche del percorso di formazione in relazione con i redditi professionali poi percepiti dagli intervistati. Possiamo cercare cioè di rispondere a domande come: “Quanto vale laurearsi in tempo piuttosto che fuori corso?” oppure: “Quanto vale laurearsi a pieni voti?” oppure ancora: “Quanto vale un anno di esperienza professionale in più?” L’ipotesi che motiva queste domande è chiara. Se un percorso di studi rapido e brillante o una lunga esperienza di lavoro sono validi “segnali” del talento e dell’affidabilità del professionista, la concorrenza tra i potenziali clienti per ottenere i servizi dei migliori architetti e ingegneri dovrebbe far sì che queste caratteristiche del processo formativo si traducano in redditi più elevati, vuoi tramite una clientela più numerosa, vuoi attraverso incarichi più remunerativi. In altre parole, l’ipotesi è che studi rapidi e brillanti e un’adeguata esperienza professionale “rendano”.

La Tabella 1 riporta i risultati della regressione del logaritmo del reddito su alcune caratteristiche del professionista, elencate nella prima colonna. Nella seconda, essa mostra le stime ottenute utilizzando tutto il campione; nella terza, le stime ottenute usando solo i dati relativi agli architetti; e nella quarta, quelle ottenute usando solo i dati relativi agli ingegneri. Il coefficiente di ogni variabile indipendente ne misura l’effetto percentuale sul livello del reddito professionale, a parità di ogni altra loro caratteristica. Per esempio, considerando le stime per l’intero campione (la prima colonna), il coefficiente 0,307 della variabile “maschio” indica che un architetto o ingegnere di sesso maschile guadagna circa il 30,7% in più di una sua collega di sesso femminile che sotto ogni altro profilo abbia le stesse caratteristiche e abbia avuto lo stesso *iter* formativo. Similmente, il coefficiente $-0,312$ della variabile “architetto” indica che un architetto guadagna il 31,2% in meno di un ingegnere con le stesse caratteristiche e lo stesso *iter* formativo¹¹².

Le variabili di maggior interesse ai fini delle domande poste all’inizio di questo paragrafo sono però quelle riguardanti la formazione universitaria e l’esperienza professionale. La collocazione geografica dell’università dove si sono svolti gli studi è importante: gli architetti e ingegneri laureati nelle università dell’Italia del Nord guadagnano circa il 30% in più dei laureati nelle università del Sud, e le stime relative ai due sottocampioni mostrano che il differenziale è leggermente maggiore per gli ingegneri che per gli architetti. Abbiamo anche incluso una variabile per contrassegnare i laureati presso il Politecnico di Milano, considerato da molti come il miglior centro di formazione di architetti e ingegneri. Tuttavia il suo coefficiente non è statisticamente diverso da zero: una laurea presso il Politecnico di Milano non sembra influire sui redditi professionali in modo sensibilmente diverso da una laurea in altre università dell’Italia del Nord. Infine, i laureati di università dell’Italia del Centro non sembrano avere un vantaggio in termini di redditi professionali rispetto ai laureati di università del Sud. Si noti che in queste stime laurearsi in un’università del Nord potrebbe non misurare solo l’effetto della qualità degli studi o della qualità media degli studenti in quelle università, ma anche (o soprattutto) le maggiori opportunità professionali che si offrono nelle regioni del Nord ai laureati in architettura e ingegneria, che tipicamente proverranno dalle stesse regioni.

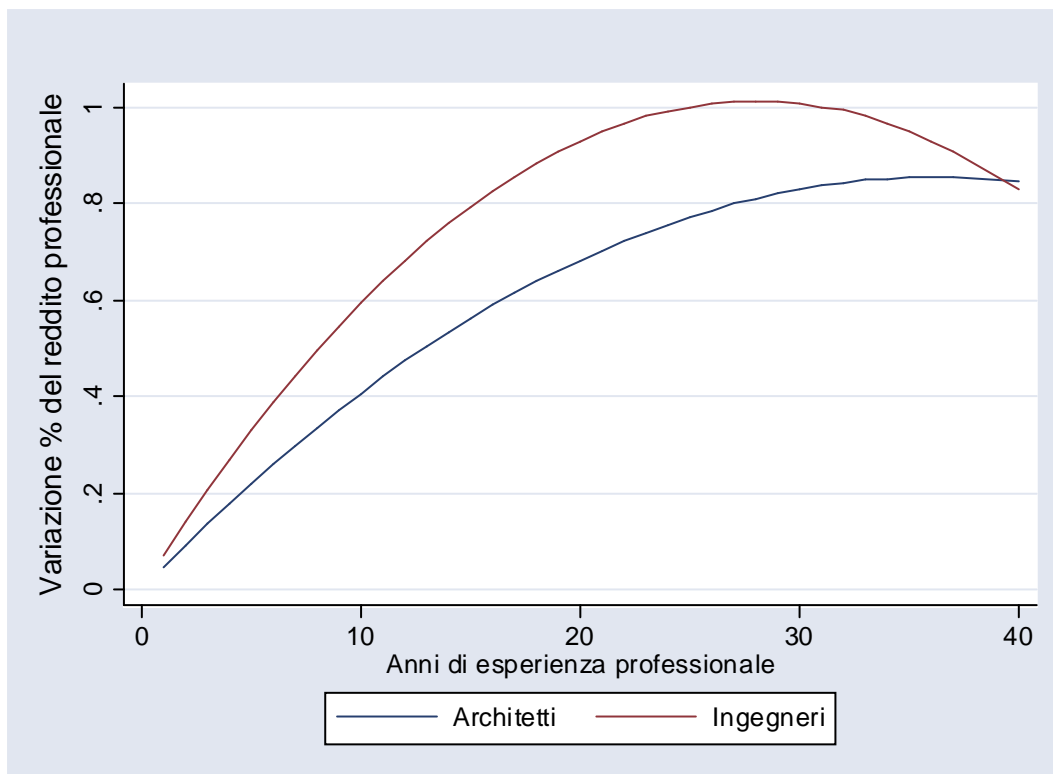
112 I coefficienti sono contrassegnati con nessun asterisco, un asterisco o due asterischi secondo il grado di precisione della loro stima: quanto maggiore è il numero di asterischi, tanto maggiore è l’affidabilità della stima del coefficiente. Il livello di confidenza per cui è possibile rifiutare l’ipotesi che il coefficiente sia pari a zero è pari al 10% per i coefficienti contrassegnati da un asterisco e al 5% per quelli contrassegnati da due asterischi. I coefficienti senza asterischi indicano le variabili il cui effetto sul reddito professionale è stimato in modo così impreciso da non poter essere considerato diverso da zero a livelli normali di confidenza statistica.

Tabella 1. Rendimento dell'istruzione: effetto sul reddito

	Tutto il campione	Architetti	Ingegneri
Maschio	0,307 (5,55)**	0,317 (4,73)**	0,332 (3,00)**
Architetto	-0,312 (6,62)**	-, -	-, -
Laureato presso università del Nord	0,302 (5,26)**	0,288 (3,24)**	0,329 (4,35)**
Laureato presso Politecnico di Milano	0,118 (1,88)	0,136 (1,66)	0,117 (1,18)
Laureato presso università del Centro	0,373 (5,17)**	0,426 (4,05)**	0,321 (3,15)**
Anni di studio	-0,047 (4,79)**	-0,047 (3,53)**	-0,046 (3,12)**
Laureato con 110 e lode	0,113 (2,29)*	0,137 (2,07)*	0,096 (1,24)
Figlio di architetto o ingegnere	-0,022 (0,27)	-0,102 (0,82)	0,045 (0,41)
Studio associato	0,261 (4,42)**	0,261 (3,40)**	0,257 (2,71)**
Società di professionisti	0,237 (2,54)*	0,143 (0,96)	0,299 (2,53)*
Esperienza professionale	0,051 (11,95)**	0,047 (8,13)**	0,072 (8,65)**
Esperienza professionale (quadrato)	-0,001 (8,45)**	-0,001 (6,38)**	-0,001 (6,24)**
Pratica professionale presso lo studio dei genitori	0,160 (2,10)*	0,210 (1,77)	0,147 (1,50)
Pratica professionale presso lo studio di parenti	0,208 (2,35)*	0,310 (2,60)**	0,068 (0,51)
Costante	9,405 (83,97)**	9,099 (61,90)**	9,258 (52,23)**
Osservazioni	1.145	646	498
R ²	0,27	0,24	0,29

In secondo luogo, laurearsi rapidamente e a pieni voti ha un considerevole rendimento: per ogni anno in meno impiegato nel laurearsi, un architetto o un ingegnere guadagna il 4,7% in più nella sua vita professionale; e laurearsi a pieni voti è associato a redditi professionali dell'11,3% maggiori (più precisamente, 13,7% per gli architetti e 9,6% per gli ingegneri). Se però questo ritardo consente di laurearsi a pieni voti, allora il reddito resta praticamente invariato, poiché in tal caso ci si sposta sulla linea superiore, che si riferisce ai laureati con 110 o 110 e lode. Il miglior voto di laurea compensa il ritardo di 2 anni nel laurearsi.

Figura 5. Effetto dell'esperienza sul profilo del reddito professionale



In terzo luogo, la Tabella 1 suggerisce che anche l'esperienza professionale influisce sui redditi degli architetti e ingegneri, ma il suo effetto non è uniforme nel tempo. All'inizio della vita professionale, l'effetto è forte e positivo: nei primi 10 anni l'incremento dei redditi è del 59% per gli ingegneri e del 41% per gli architetti. Tuttavia l'effetto positivo tende ad attenuarsi progressivamente, e addirittura per gli ingegneri cambia di segno oltre un certo punto. Per gli ingegneri la progressione del reddito con l'età è più rapida che per gli architetti, ma raggiunge il suo massimo dopo meno di 30 anni di esperienza professionale e poi viene sostituita da una lieve riduzione di reddito. Invece per gli architetti il reddito continua a crescere fino a 40 anni di esperienza professionale, ma solo a quel punto l'effetto dell'esperienza professionale diventa pari a quello riscontrato per gli ingegneri.

La Tabella 1 indica anche che esser figlio di un architetto o di un ingegnere non ha un effetto significativo sul reddito professionale. Se analizziamo il ruolo della famiglia in un senso più ampio e consideriamo anche la rete di amicizie e di relazioni che la famiglia garantisce, effettuare la propria pratica professionale nello studio dei genitori o di parenti sembra avere un effetto positivo sul reddito professionale. Tale relazione non è tuttavia confermata se esaminiamo separatamente ingegneri e architetti: per gli ingegneri l'effetto delle due variabili non è significativo; per gli architetti, è significativa solo una delle due variabili. Anche da un semplice approccio grafico non emerge un'influenza positiva della famiglia e della sua rete di relazioni in termini di reddito. La distribuzione dei redditi di ingegneri e architetti in base alla condizione professionale del padre e alla modalità di svolgimento della pratica professionale non mostra sostanziali differenze tra coloro che vantano o possono far valere delle amicizie familiari.

Infine, la Tabella 1 rivela che i redditi professionali di architetti e ingegneri sono correlati anche con la forma organizzativa in cui essi svolgono la propria attività. Considerando il campione nel suo insieme, vediamo che nei casi in cui la professione è esercitata in uno studio associato i redditi sono del 26,1% maggiori rispetto ai casi di esercizio individuale della professione; similmente, nei casi in cui la professione è

esercitata all'interno di una società di professionisti i redditi sono del 23,7% maggiori. Se consideriamo ciascuno dei due gruppi separatamente, vediamo che il differenziale di reddito legato all'esercizio in uno studio associato è quasi identico per architetti e ingegneri, mentre quello legato all'esercizio tramite una società di professionisti è basso (14,3%) e non precisamente stimato per gli architetti, mentre è elevato (29,9%) e precisamente stimato per gli ingegneri. Ciò può in parte derivare dalla minore incidenza di questa forma di esercizio della professione tra gli architetti che tra gli ingegneri intervistati (il 4,6% degli architetti intervistati fa parte di una società di professionisti, contro l'8,2% degli ingegneri).

La maggior redditività dell'esercizio della professione in forma associata o societaria può essere giustificata con la possibilità di ripartire i costi fissi dell'attività professionale (segreteria, canone di locazione, infrastrutture tecniche, ecc.) in modo efficiente tra più professionisti, nonché con la possibilità di accettare incarichi professionali più complessi poiché necessitano dell'apporto di professionisti con competenze diverse. Tuttavia, occorre essere cauti nell'attribuire un significato causale a questi risultati, cioè concludere che di per sé l'esercizio della professione in forma associata o societaria determini un aumento dei redditi professionali. La causalità può infatti, almeno in parte, andare in direzione opposta: i migliori professionisti potrebbero essere attirati da queste forme di esercizio congiunto della professione, cosicché a tale forma organizzativa sia associata una maggiore redditività relativamente più alta.

Riguardo alla modalità di accesso all'attività professionale, la Tabella 2 riporta la percentuale di iscritti che hanno cominciato l'attività professionale nello studio dei genitori, dei parenti, dei docenti universitari o degli amici di famiglia. Solo una piccola parte degli intervistati ha iniziato l'attività professionale grazie a legami di parentela. La maggior parte ha utilizzato i contatti con il docente con cui è stata svolta la tesi. Non si può quindi parlare di vere e proprie barriere all'entrata: è normale che l'università faccia da "ponte" con il mondo del lavoro. Piuttosto, è la modalità con cui avviene questo passaggio che è inadeguata: si tratta, però, di un problema che riguarda l'università italiana tutta e che poco ha a che vedere con la libera professione. Da non trascurare, tuttavia, il ruolo delle "amicizie" familiari (poco meno del 30% di ingegneri e architetti ha iniziato l'attività professionale nello studio di amici di famiglia).

L'indagine permette anche di evidenziare in che misura l'intervistato è interessato alla trasmissione generazionale delle conoscenze. La grande maggioranza degli intervistati desidera lasciare l'attività professionale in eredità. Le femmine sono più propense rispetto ai maschi ai trasferimenti generazionali dell'attività professionale; infatti, il 64,6% delle femmine contro il 54,2% dei maschi è disposto a lasciare lo studio ai propri figli con una probabilità superiore al 90%. L'importanza del trasferimento generazionale si evince anche notando che una percentuale attorno al 19% di maschi e 13% di femmine non desidera operare questo trasferimento. Questa probabilità cresce in maniera quasi uniforme con il reddito, e non vi sono differenze particolarmente rilevanti tra ingegneri e architetti; mentre la quota di quelli che sono praticamente sicuri di lasciare lo studio ai figli decresce con l'età ed è più bassa al Sud. Si tratta infatti di una "intenzione" che nel momento in cui si fa più concreta, al crescere cioè dell'età, si rivela meno probabile.

Tabella 2. Modalità di accesso all'attività professionale

	Studio di:			
	Genitori	Parenti	Amici di famiglia	Docenti universitari
Sesso				
Maschi	11,4	6,0	29,7	31,9
Femmine	13,3	9,0	26,9	32,3
Età				
Fino a 30 anni	12,5	4,8	21,2	35,6
Da 31 a 40 anni	12,1	7,5	30,3	31,1
Da 41 a 50 anni	13,8	7,1	30,3	31,0
Da 51 a 65 anni	8,5	5,6	30,2	29,8
oltre 65 anni	11,8	5,9	19,6	49,0
Professione				
Architetti	10,3	7,2	30,3	32,3
Ingegneri	13,7	6,1	27,5	31,5
Area geografica				
Nord	10,6	6,4	25,4	36,3
Centro	10,9	5,7	34,0	29,8
Sud e Isole	14,2	7,9	31,1	26,8
Classe di reddito familiare				
fino a 25 mila euro	7,8	7,8	35,1	27,9
Da 25 a 50 mila euro	9,8	5,6	27,3	33,2
Da 50 a 75 mila euro	12,1	5,0	31,0	31,6
Da 75 a 100 mila euro	11,6	10,2	29,3	32,0
oltre i 100 mila	17,1	7,7	24,8	33,3

In definitiva, le professioni di ingegnere e architetto sono caratterizzate da una discreta mobilità intergenerazionale e da un livello di "ereditarietà" della professione assai modesto. Gli iscritti con meno di 40 anni sono oltre la metà tra gli architetti (52%) e quasi la metà tra gli ingegneri (48%). Soltanto il 3% degli architetti e il 6% degli ingegneri ha un'età superiore a 65 anni. La famiglia non ha un ruolo facilitante nel percorso e nell'inserimento professionale dei giovani e non è quindi possibile affermare l'esistenza di vere e proprie barriere all'ingresso nelle professioni di ingegnere e architetto se non nella misura in cui queste dipendono da relazioni amicali e parentali. Un ruolo importante è svolto dall'università, che, attraverso il momento dell'elaborazione della tesi di laurea, svolge una funzione di raccordo tra la formazione ed il lavoro. In ogni caso, le modalità di accesso alla professione non sembra determinare redditi più alti e non avviene a scapito della concorrenza e del merito. Anzi, quest'ultimo è premiato: sia il successo negli studi che gli anni di esperienza lavorativa determinano redditi più alti per entrambi gli ingegneri e gli architetti. Si tratta poi di un fenomeno che caratterizza più il passato che il presente: i legami post-laurea, sia di parentela che professionali, giocano sempre meno un ruolo determinante nell'accesso all'attività professionale. Infine, la maggior redditività dell'esercizio della professione in forma associata o societaria evidenzia di nuovo la dinamicità della categoria: si tratta probabilmente di una forma di *screening*.

6.4. Caratteristiche degli studi professionali e le problematiche di crescita

Forme di organizzazione del lavoro: quadro di insieme ed aspetti tendenziali

Gli studi professionali di architetti ed ingegneri hanno due caratteristiche distintive: sono di dimensioni ridotte e spesso si trovano nell'abitazione principale del professionista. La forma societaria individuale è relativamente più diffusa nelle regioni meridionali e meno diffusa tra i professionisti under 30 e tra gli architetti. Nel Sud il 2,2% e il 12,8% degli iscritti lavorano, rispettivamente, in società di professionisti ed in studi associati, mentre al Nord il 7,7 ed il 17,2%. Quasi 33% degli under 30 lavorano in studi associati o società di professionisti, mentre tra gli over 65 solo 12% degli iscritti lavora in forma associata. Infine le società di professionisti sono più frequenti tra gli ingegneri (8,2%) che tra gli architetti (4,6%).

Per il 35,6% degli iscritti lo studio si trova in casa. Una maggiore percentuale di femmine (39,8%) rispetto ai maschi (34,4%) ha lo studio in casa. La percentuale di coloro che hanno lo studio in casa è, inoltre, più alta tra i giovani (37,5 % per coloro che hanno meno di 30 anni contro 32,7 per quelli che hanno tra 51 e 65 anni), tra gli ingegneri (36,6%), e si riduce con il reddito familiare, passando da 40,9% per quelli che hanno un reddito familiare minore di 25.000 euro a 26,9% per quelli che hanno un reddito superiore a 100.000 euro.

La Tabella 3 presenta le caratteristiche principali degli studi professionali, cioè la titolarità, la forma societaria, il numero di addetti, il reddito e l'area geografica. Circa il 73% degli iscritti è unico titolare dello studio, il 16% è uno dei titolari, mentre una percentuale inferiore è socio di una società di professionisti (7,4%) o praticante (3,8%). Coerentemente con queste indicazioni, i dati mostrano che il 77,5% degli iscritti lavora presso studi individuali, il 16,3% presso studi associati e solo il 6,2% in società di professionisti. L'indagine suggerisce che gli studi più piccoli – con meno di tre addetti – rappresentano il luogo principale in cui lavorano gli iscritti Inarcassa (61,3%), seguiti dagli studi con meno di 6 addetti (23,9%), tra 6 e 10 (9,8%), e tra 10 e 20 (3,8%) ed oltre i 20 (1,3%).

Si tratta in prevalenza, come già anticipato, di studi di piccole dimensioni, con redditi non particolarmente elevati. Infatti, circa il 75% degli intervistati ricava dall'attività professionale un reddito inferiore a 50.000 euro e oltre i due terzi meno di 30.000; solo il 14,5% ha un reddito annuo superiore a 50.000 euro. Anche considerando che il 4% di non risposte possa provenire da studi più profittevoli, siamo di fronte a una situazione in cui uno studio su cinque è ricco, uno studio su cinque ha un reddito medio, e tre studi su cinque hanno redditi relativamente bassi. Infine, vale la pena notare che gli studi professionali e le società di professionisti sono localizzati in prevalenza al Nord (54,6%), seguiti da quelli del Sud (30,6%) e del Centro (14,7%).

La percentuale di iscritti maschi che sono titolari unici è superiore a quella delle femmine di circa 8 punti percentuali, mentre le femmine sono prevalenti tra i praticanti o tirocinanti. La distribuzione per età della posizione nello studio dell'iscritto rivela in modo non sorprendente che i praticanti e tirocinanti sono frequentemente giovani, mentre la quota di titolari unici cresce con l'età, da 61% tra coloro che hanno meno di 30 anni a 84,5% tra gli ultra-sessantacinquenni. La posizione nello studio non varia in modo sostanziale tra architetti ed ingegneri, mentre i titolari unici sono più frequenti al Sud (80,3%) che nelle altre aree del paese.

La forma societaria non dipende dal sesso, mentre è influenzata dall'età. La quota di iscritti che lavora in uno studio individuale cresce con l'età, mentre i più giovani preferiscono studi associati e società di professionisti: quasi 33% degli under 30 lavorano in studi associati o società di professionisti, mentre tra gli over 65 solo il 12% degli iscritti lavora in forma associata. Società di professionisti e studi associati sono relativamente meno frequenti al Sud che nel Centro-Nord. Nel Sud il 2,2% e il 12,8% degli iscritti lavorano, rispettivamente, in società di professionisti ed in studi associati, mentre al Nord il 7,7 ed il 17,2%; mentre le società di professionisti sono più frequenti tra gli ingegneri (8,2%) che tra gli architetti (4,6%).

Tabella 3. Caratteristiche generali dello studio professionale

	<i>Valori percentuali</i>
Posizione nello studio	
Unico Titolare	72,72
Uno dei Titolari	16,07
Socio di una Soc. Profess.	7,45
Praticante o Tirocinante	3,77
Forma societaria	
Studio Individuale	77,49
Studio Associato	16,32
Società di Professionisti	6,19
Classe di addetti (titolare, soci e associati e dipendenti)	
meno di tre addetti	61,26
Tra tre e cinque addetti	23,93
Tra sei e dieci addetti	9,79
Tra 10 e 20 addetti	3,77
oltre 20 addetti	1,26
Classe di reddito (proveniente dall'attività)	
meno di 10.000 euro	15,65
Tra 10.001 e 20000	35,48
Tra 20.001 e 30.000	16,49
Tra 30.001 e 50.000	13,72
oltre 50.000	14,48
Area geografica	
Nord	54,64
Centro	14,73
Sud	30,63

In sintesi, l'Indagine suggerisce che le forme associative di lavoro sono più presenti tra i giovani e nelle aree più sviluppate del paese. Oltre a documentare i modi in cui è organizzato il lavoro, l'Indagine offre la possibilità di ricostruire un'immagine molto precisa dei settori di attività primaria e secondaria in cui operano gli architetti ed ingegneri liberi professionisti. La maggioranza degli studi opera nel settore "Costruzioni, Edile, Civile" (60,17%), seguito dal settore "Progetti e Infrastrutture" (16,4%) e dal settore "Recupero Edilizio e Ambientale" (4,60%). L'insieme di questi tre settori assorbe dunque quattro studi su cinque. Il quarto settore in ordine di rilevanza è "Ambientale e Territoriale." La maggior parte degli studi svolge anche un'attività secondaria. Il 16% degli studi opera come settore secondario nel settore "Recupero Edilizio e Ambientale", il 11% nel settore "Costruzioni, Edile e Civile", e il 19% nel settore "Progetti e Infrastrutture". Tra le attività secondarie, risulta ben rappresentato anche il settore della Pianificazione Territoriale ed Urbanistica (7,4%).

I dati consentono di evidenziare alcuni aspetti tendenziali dell'attività professionale, ed in particolare la nascita ed consolidamento di nuove forme organizzative del lavoro, come le società di professionisti, cui si contrappone la spiccata propensione degli architetti e degli ingegneri a lasciare in eredità lo studio.

Mentre gli studi individuali prevalgono tra gli iscritti che hanno maggiore esperienza (82% tra gli iscritti che lavorano da più di 10 anni nello stesso studio), le società di professionisti sono più frequenti tra chi ha svolto il tirocinio presso studi di docenti universitari (7,6%). Inoltre, la propensione a creare nuove società di professionisti ed a convertire uno studio esistente in una società di professionisti decresce con l'età.

Nonostante le società professionali appaiano come la forma organizzativa verso la quale la professione si orienterà nel futuro, la grande maggioranza degli intervistati desidera lasciare l'attività professionale in eredità, con una forte prevalenza tra i professionisti più anziani. Le femmine sono più propense rispetto ai maschi ai trasferimenti generazionali dell'attività professionale; infatti, il 64,6% delle femmine contro il 54,2% dei maschi è disposto a lasciare lo studio ai propri figli con una probabilità superiore al 90%. L'importanza del trasferimento generazionale si evince anche notando che una percentuale attorno al 19% di maschi e 13% di femmine non desidera operare questo trasferimento. Questa probabilità cresce in maniera quasi uniforme con il reddito, e non vi sono differenze particolarmente rilevanti tra ingegneri e architetti; mentre la quota di quelli che sono praticamente sicuri di lasciare lo studio ai figli decresce con l'età ed è più bassa al Sud.

La struttura proprietaria ed il quadro finanziario

I risultati dell'analisi della struttura proprietaria, presentati nella Tabella 4, rivelano che la forma giuridica preferita dagli iscritti è quella più semplice di società individuale. Come si ricorderà, il 77,5% degli studi sono costituiti da società individuali; il 16,3% da studi associati e solo il 6,2% da società di professionisti. Gli studi in cui lavorano gli iscritti sono di dimensione spesso ridotta: infatti, oltre l'80% degli studi individuali (che ricordiamo rappresentare il 77,5% del totale) non supera le due unità lavorative. Appare tuttavia interessante notare come al crescere della dimensione dello studio siano preferite forme giuridiche più complesse. Questo è vero tanto nel caso degli studi associati, per i quali la percentuale di studi con due addetti al massimo si riduce al 55% circa, quanto nel caso di società di professionisti, per i quali la medesima percentuale scende a meno del 30%. La propensione a cambiare la struttura proprietaria è relativamente bassa sia per le società individuali – circa un terzo di queste non vuole costituire una società di professionisti – sia per gli studi associati – circa il 37% di questi non vuole divenire una società di professionisti, e una percentuale ancora minore di studi rivela che vuole costituire una società di professionisti *ex novo*. La struttura proprietaria segnala una scarsa attitudine all'innovazione sull'architettura giuridica, e costi di coordinamento ed agenzia tipici di forme proprietarie più complesse.

Gli studi professionali con strutture più complesse (le società di professionisti) hanno anche un'elevata dispersione proprietaria: oltre il 70% delle società di professionisti ha più di tre soci, e oltre il 20% più di cinque; in oltre il 92% dei casi, i soci hanno meno del 50% delle quote proprietarie, e nel 51% dei casi possiedono meno del 5% della società. L'esame del quadro finanziario degli studi e delle società dei professionisti in cui lavorano gli intervistati suggerisce che il 12,3% degli studi ha debiti verso le banche per un ammontare medio pari a 47.937 euro (il valore mediano è 20.000 euro), ed il 3,8% ha debiti verso fornitori per un ammontare medio pari a 19.348 euro (la mediana è 5.000 euro). Complessivamente, solo il 14,5% degli studi ha un debito pari a 45.907 euro (la mediana in questo caso è 15.000 euro). Le differenze tra valori medi e mediani suggeriscono la presenza di elevati livelli di indebitamento per alcuni studi (o società di professionisti).

La situazione dei crediti presenta un quadro in parte differente. Il 25,6% degli studi ha crediti verso il settore pubblico per un ammontare medio pari a 48.601 euro (il valore mediano è 20.000 euro) e il 55,1% ha crediti verso il settore privato per un ammontare medio pari a 31.677 euro (la mediana è 10.000 euro). Complessivamente, il 63,8% degli studi ha crediti per quasi 50.000 euro (la media in questo caso è 15.000 euro). Esattamente come nel caso dei debiti, i valori mediani sono molto minori di quelli medi: la distribuzione dei crediti è, quindi, molto asimmetrica. Dall'analisi di debiti e crediti degli studi classificati per forma societaria emerge un maggior livello complessivo di indebitamento delle società di professionisti rispetto sia alle società individuali sia agli studi associati: il 17,6% delle Società di professionisti ha un debito complessivo medio pari a 117.923 euro (la mediana è 30.000 euro), rispetto al 12,3% degli studi associati che hanno un debito medio (e mediano) molto minore (36.375 euro e 17.500 euro rispettivamente); il 14,7% degli studi individuali ha un

debito medio di 40.704 euro e mediano di 5.000 euro. Appare chiaro, ed in linea con le attese, che società più grandi e complesse sono in grado di reperire più facilmente finanziamenti dall'esterno.

Vi sono altre variabili che segnalano come la posizione finanziaria netta delle società di professionisti sia migliore relativamente a quella degli studi associati o delle società individuali. Infatti, il 17,6% delle società di professionisti ha crediti pari a 117.026 euro a fronte di circa il 6,5% degli studi associati e/o società individuale con crediti di 20.000 euro. La percentuale di crediti da riscuotere dal settore pubblico è più bassa di quella dal settore privato. Anche se il debito bancario è la fonte di finanziamento esterna preferita (infatti, il peso del debito bancario sul debito totale risulta maggiore rispetto a quello del debito verso i fornitori), è interessante notare come le società individuali contraggono debiti bancari meno frequentemente degli studi associati e delle società di professionisti; inoltre, l'ammontare di debito è inferiore. In sintesi, i dati indicano che la percentuale di studi con crediti è maggiore di quella con debiti. Tuttavia, la solidità finanziaria degli studi dipende in modo cruciale dal grado di esigibilità dei crediti. È un elemento di possibile difficoltà il fatto che percentuali non trascurabili di studi e di società di professionisti vantino crediti verso le amministrazioni pubbliche.

Tabella 4. Società individuale, studio associato e società di professionisti

1. Studio individuale	77,5
a. Addetti	
0 addetti	25,3
tra 1 e 2 addetti	65,3
tra 3 e 5 addetti	8,4
oltre 5 addetti	1,0
b. Vuole divenire una società di professionisti?	33,9
c. Vuole costituire una società di professionisti?	32,6
2. Studio associato	16,3
a. Addetti	
0 addetti	24,6
tra 1 e 2 addetti	31,8
tra 3 e 5 addetti	28,7
oltre 5 addetti	14,9
b. Vuole divenire una società di professionisti?	37,4
c. Vuole costituire una società di professionisti?	30,3
d. Numero di associati	
0 associati	1,0
tra 1 e 2 associati	49,2
tra 3 e 5 associati	46,2
oltre 5 associati	3,6
3. Società di professionisti (%)	6,2
a. Addetti	
0 addetti	9,5
tra 1 e 2 addetti	18,9
tra 3 e 5 addetti	33,9
oltre 5 addetti	37,8
b. Vuole costituire una società di professionisti?	45,9
c. Numero di soci	
0 soci	0,0
tra 1 e 2 soci	29,7
tra 3 e 5 soci	50,0
oltre 5 soci	20,3
d. Dispersione proprietaria	
meno del 5%	51,4
tra il 6% e il 50%	41,9
oltre il 51%	6,8

Meno del 40% degli studi riesce a riscuotere i crediti dal settore pubblico in meno di 6 mesi, e il 35,6% recupera il credito concesso alle amministrazioni pubbliche in più di un anno. La situazione migliora quando il cliente è un privato. In questo caso, circa il 53% degli studi recupera il valore dei crediti in meno di 6 mesi, e un solo studio su 5 deve attendere l'anno per la riscossione. La percentuale di studi professionali (individuali, associati o società di professionisti) che recuperano crediti dal settore privato in meno di 6 mesi è più elevata di quella che recupera crediti dal settore pubblico. Le società di professionisti hanno tempi di recupero nettamente inferiori.

6.5. Conclusioni

I risultati dell'analisi hanno evidenziato alcune interessanti tendenze che caratterizzano le professioni di ingegneri e architetti liberi professionisti; in particolare, hanno consentito di individuare quei fattori che favoriscono od ostacolano la mobilità occupazionale nella libera professione e che influenzano la dinamica del reddito. I dati sottolineano che, diversamente da quanto avviene per molte altre professioni in Italia, le barriere all'ingresso nella categoria di ingegnere e architetto sono relativamente modeste. In particolare, l'Indagine ha permesso di evidenziare una scarsa rilevanza del "tasso di parentela" nelle due categorie e una discreta mobilità intergenerazionale. Il fatto di avere un genitore architetto o ingegnere non favorisce il percorso e l'inserimento professionale dei giovani.

Piuttosto, la scelta del percorso lavorativo è influenzata dalla propria rete di conoscenze legate al background familiare. Anche l'università riveste un compito importante fungendo da "ponte" tra la formazione ed il lavoro con il risultato che dal corretto funzionamento dei meccanismi di selezione a livello universitario dipende l'efficienza delle modalità di ingresso nella professione. Un aspetto assai interessante che l'Indagine riesce a cogliere è relativo al "merito": sia il successo negli studi sia gli anni di esperienza lavorativa determinano redditi più alti per entrambi gli ingegneri e gli architetti; al contrario, la presenza di legami familiari non determina redditi più elevati. Inoltre, i redditi professionali di architetti e ingegneri sono maggiori nei casi in cui la professione viene esercitata in forma associata o societaria. Questo testimonia nuovamente la dinamicità delle due categorie: si tratta, infatti, di una forma di *screening*, nel senso che i migliori professionisti si scelgono a vicenda.

Appendice - La popolazione di riferimento

L'indagine ha utilizzato un campione rappresentativo di 1195 ingegneri e architetti liberi professionisti iscritti a Inarcassa alla fine del 2004. Il campione è stato ottenuto stratificando l'universo di riferimento di circa 115.000 iscritti (a fine 2004) in base ad alcune caratteristiche dell'iscritto, come il sesso, l'area geografica di residenza, l'età e l'anzianità contributiva, il tipo di professione (se architetti o ingegneri) ed il reddito. Le interviste, svoltesi nel IV trimestre 2005 sulla base di un Questionario predisposto dall'Ufficio Studi e Ricerche di Inarcassa in collaborazione con un gruppo di ricerca del Centro Interuniversitario di Studi in Economia e Finanza (CSEF) coordinato dal Prof. Tullio Jappelli, sono state condotte dalla IPSOS con il sistema CAPI "faccia a faccia". L'indagine, la prima di questo tipo mai svolta in Italia con riferimento a una categoria di liberi professionisti, offre un'importante opportunità di valutazione di problematiche quali reddito, ricchezza, risparmio e scelte previdenziali, oltre a permettere di approfondire la conoscenza dei propri iscritti su tematiche come la condizione familiare, la formazione, la pratica professionale e il settore di attività.

Alcune importanti informazioni riguardanti l'intera platea degli ingegneri e architetti iscritti ad Inarcassa sono state utilizzate per la costruzione del campione. La popolazione di riferimento è costituita dagli iscritti ad

Inarcassa almeno un giorno nell'anno 2004; i dati di archivio presi in considerazione per l'indagine sono quelli estratti il 4 luglio 2005. A fine 2004 Inarcassa conta 117.750 iscritti, di cui il 56,1% architetti e il 43,9% ingegneri; il 77,5% degli iscritti è di sesso maschile. Andando ad analizzare la composizione per professione, si osserva che il 93,1% della popolazione degli ingegneri e il 68,1% della popolazione degli architetti è di sesso maschile. Passando alla distribuzione per età, emerge che gli ingegneri sono più concentrati rispetto agli architetti nella fascia al di sotto dei trent'anni (10,3% rispetto al 6,0%) e nella fascia al di sopra dei cinquant'anni (30,3% rispetto al 19,6%). La partecipazione femminile è maggiormente concentrata nelle fasce di età più giovani, passando dal valore massimo di 38,2% nella fascia compresa tra 25 e 30 anni al valore minimo di 3,1% nella fascia oltre 65 anni.

Per quanto riguarda la distribuzione dei redditi, gli ingegneri sono maggiormente concentrati nelle classi di reddito più alte. Le donne sono maggiormente concentrate nelle classi di reddito più basse. A livello geografico, il 49,1% della popolazione degli iscritti risiede nelle regioni del Nord, il 20,9% al Centro e il 30,0% al Sud e nelle Isole. Esiste un numero esiguo di iscritti che dichiara di essere residente all'estero. All'interno della distribuzione geografica, si osserva che nell'area Sud e Isole la quota di ingegneri è il 52,3% degli iscritti, mentre al Centro e al Nord si attesta attorno al 40%. Inoltre, si osserva una quota maggiore della popolazione maschile (85,06%) nel Sud e nelle Isole rispetto alla quota di popolazione maschile presente nel Centro e nel Nord (75% circa). Sulla base di queste informazioni, è stato realizzato il disegno campionario e il processo di stratificazione del campione.

Il disegno campionario

Il campione è stato estratto in modo casuale dall'universo di riferimento, ovvero gli ingegneri ed architetti liberi professionisti che risultano iscritti ad Inarcassa il 31/12/2004. Per le sue caratteristiche, l'Indagine ha molti punti di contatto con l'Indagine sui Bilanci delle Famiglie della Banca d'Italia, in particolare per il metodo di rilevazione della ricchezza, del reddito e dei consumi. Tuttavia, a differenza dell'indagine della Banca d'Italia in cui l'unità di osservazione è la famiglia, nel campione Inarcassa l'unità di osservazione è il professionista iscritto a Inarcassa, sia che egli abbia costituito una famiglia autonoma, sia che si trovi ancora nella famiglia di origine.

Il disegno campionario ha previsto una procedura di estrazione del campione in due stadi. Le unità del primo stadio sono i comuni, quelle del secondo gli iscritti ad Inarcassa. I comuni sono stati stratificati sulla base dell'area geografica (Nord-ovest, Nord-est, Centro, Sud e Isole) e dell'ampiezza demografica (città di grandi, di media e di piccole dimensioni).¹¹³ Le unità del secondo stadio sono state stratificate in base al sesso, l'età, il titolo professionale e la classe di reddito.

Le interviste hanno avuto luogo nel periodo compreso tra settembre e dicembre 2005 e sono state condotte da rilevatori IPSOS con il sistema CAPI (cioè, di persona, con visite nell'abitazione o nello studio dell'intervistato). Oltre alle informazioni sul professionista, l'indagine Inarcassa contiene anche informazioni su tutti gli altri componenti della famiglia: queste informazioni consentono di ricostruire la ricchezza e il reddito a livello familiare, sommando i redditi e la ricchezza di tutti i componenti della famiglia.

Il questionario

Il questionario è stato somministrato da intervistatori specializzati con il programma "Computer Aided Personal Interviewing" (CAPI). Questo programma è comunemente utilizzato in rilevazioni campionarie simili, come l'Indagine sui Bilanci delle Famiglie della Banca di Italia, e prevede che gli intervistati rispondano ad un

¹¹³ Si definiscono città di piccole dimensioni le città con meno di 50.000 abitanti, di medie con più di 50.000 abitanti, mentre le grandi città sono: Torino, Milano, Bergamo, Brescia, Genova, Padova, Venezia, Verona, Bologna, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Palermo e Cagliari.

questionario in formato elettronico, registra le risposte e realizza alcuni controlli di coerenza dei dati già al momento dell'intervista. In questo modo, se emergono delle incoerenze nel corso dell'intervista, il programma permette all'intervistatore di fare delle correzioni con l'aiuto dell'intervistato. L'uso del CAPI riduce l'errore di misura e migliora la qualità complessiva dei dati. Nel periodo compreso tra il 15 giugno e il 15 luglio 2005 è stata realizzata un'indagine pilota su un campione ristretto per valutare la comprensione delle domande da parte degli intervistati. I risultati sono stati utilizzati per calibrare le domande da porre agli intervistati

Il questionario consta di 8 sezioni. La sezione A riguarda la struttura della famiglia dell'iscritto, e segue l'impostazione della sezione corrispondente del questionario dell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie della Banca di Italia registrando le principali informazioni demografiche sulla famiglia dell'iscritto: numero di componenti e di figli, sesso, anno di nascita, grado di parentela, stato civile e livello di istruzione dei componenti. Nella sezione A sono anche chiesti il voto e l'anno di laurea dell'iscritto e i livelli di istruzione ed il tipo di lavoro del padre e della madre. Le domande sul tipo di occupazione dell'iscritto e dei suoi familiari ed i redditi dei familiari sono contenute nella Sezione B, che registra anche le informazioni riguardanti lo studio professionale, l'accesso alla professione ed i redditi professionali e non professionali dell'iscritto. La sezione C è interamente dedicata ai problemi della previdenza, con domande sul grado di conoscenza delle regole di calcolo della pensione e sui requisiti di eleggibilità, sul tasso di sostituzione lordo e sull'età di pensionamento attesi e sul possesso di prodotti previdenziali ed assicurativi. La sezione D si occupa della propensione dell'iscritto ad affrontare rischi finanziari e delle aspettative sui redditi, mentre la ricchezza finanziaria ed i consumi sono oggetto della sezione E. La ricchezza immobiliare e la sua composizione è oggetto della sezione F. L'immagine di Inarcassa presso gli iscritti e la soddisfazione nei confronti di alcuni servizi offerti è oggetto della sezione G. La sezione H contiene alcune domande a cura dell'intervistatore che permettono di valutare la qualità delle interviste.

Principali caratteristiche della famiglia degli iscritti

L'indagine si pone anche l'obiettivo di ampliare la conoscenza sulla composizione della famiglia degli iscritti. La situazione presa in considerazione è quella al 31/12/2004. Nella famiglia sono compresi tutti i membri che abitavano normalmente nell'abitazione di residenza dell'iscritto al 31/12/2004 mettendo in comune almeno una parte del reddito percepito. Sono compresi anche gli eventuali assenti temporanei per un periodo non più lungo di sei mesi quali persone in ferie, assenti per studio o per malattia ed altri eventuali non parenti che vivono stabilmente nella famiglia e che mettono in comune tutto o una parte del reddito. Non sono considerati nella famiglia i soggetti che pur convivendo sotto lo stesso tetto gestiscono le loro entrate e le loro spese separatamente dalla famiglia. Per gli iscritti ad Inarcassa la famiglia è composta in media da 2,82 componenti. Le famiglie con un solo componente costituiscono il 16,1% del totale, mentre la famiglia con più di quattro componenti il 5,5%. Le famiglie di un solo componente sono maggiormente concentrate tra le fasce di età più giovani. La dimensione della famiglia risulta più ampia al Sud e nelle Isole (3,10 componenti per famiglia) rispetto al Centro (2,73) e al Nord (2,68). All'interno delle famiglie che hanno più di un componente il 54,6% ha figli. Il 75,3% degli intervistati dichiara di aver posizione di capofamiglia all'interno della famiglia, inteso come il maggiore percettore di reddito del nucleo familiare.

Passando all'analisi dei titoli di studio si osserva che all'interno della famiglia di un iscritto ad Inarcassa ci sono mediamente 0,53 componenti con diploma come titolo di studio più elevato conseguito e 0,43 componenti con laurea o laurea specialistica escluso l'iscritto. Il 26,8% degli iscritti a Inarcassa ha almeno un genitore laureato e il 9,45% ha entrambi i genitori laureati. Il 63,0% degli iscritti ha almeno un genitore diplomato e il 43,0 ha entrambi i genitori diplomati. Il 10,3% degli iscritti ha almeno un genitore ingegnere o architetto libero professionista. L'analisi dell'occupazione suggerisce che la famiglia possiede in media 1,76 percettori. Inoltre il 15,6% ha almeno un altro componente in famiglia che svolge attività di libero professionista.

7

I trasferimenti del controllo tra le imprese non quotate

di M. Bianco e S. Giacomelli¹¹⁴

7.1. Gli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane

Se è ormai ampiamente condiviso che una buona *governance* delle imprese è essenziale per la crescita e la competitività, in letteratura vi è minore consenso su quale sia il modello “ottimo”. Tenendo conto dei diversi contributi più recenti, possiamo dire che un buon sistema di *governance* dovrebbe da un lato assicurare che a controllare l'impresa sia il soggetto più capace, più adatto e che costui abbia sufficienti incentivi a realizzare gli interessi dell'impresa. Dall'altro che all'impresa stessa affluiscano risorse finanziarie sufficienti per crescere: ciò significa che, almeno oltre un certo limite si dovrà realizzare qualche forma di “separazione” tra chi controlla (ma non finanzia, almeno non interamente) e chi finanzia mediante capitale azionario.

Il conseguimento del primo obiettivo richiede che venga assicurata una prospettiva a chi controlla l'impresa. Una prospettiva, entro certi limiti, sicura, stabile, che gli consenta di appropriarsi – almeno in parte – dell'aumento di valore che egli genera operando nell'impresa; allo stesso tempo questa stabilità non dovrebbe essere eccessiva, tale da impedire il ricambio del controllante quando costui non è più adeguato per l'impresa stessa (perché ad esempio è mutato il contesto esterno). Per il secondo obiettivo, perché sia possibile “separare” proprietà e controllo è necessario che a chi “possiede senza controllare” siano fornite sufficienti garanzie contro la possibilità di espropriazione da parte di chi “controlla senza possedere”. Tra i diversi obiettivi vi sono tensioni (*trade-off*): una maggiore stabilità per i controllanti può implicare che sia troppo bassa la contendibilità del controllo. Garanzie pregnanti per i finanziatori possono ridurre in modo significativo gli spazi di manovra del controllante.

Anche con riferimento ai modelli di *corporate governance*, è evidente quindi come non possa essere identificato un modello ottimo: diversi equilibri sono possibili, che privilegino l'uno o l'altro obiettivo. E' possibile in particolare che diversi modelli di *governance* siano più adeguati a diverse strutture produttive o addirittura a diverse fasi cicliche. Un controllo più stabile potrebbe essere più vantaggioso per attività che richiedono tempi lunghi prima di generare ritorni elevati, e quindi finanziatori disposti a un coinvolgimento duraturo; un assetto più “instabile” (con proprietà dispersa tra molti azionisti) potrebbe invece risultare più efficiente per progetti di più breve periodo, che richiedono maggiore flessibilità e un impegno meno stabile dei finanziatori¹¹⁵. La proprietà dispersa, con molti piccoli finanziatori, potrebbe risultare più adatta per attività che

¹¹⁴ Le opinioni espresse non coinvolgono in alcun modo l'Istituto di appartenenza.

¹¹⁵ Cfr. Carlin, Mayer (2000).

richiedono investimenti caratterizzati da elevata incertezza; una proprietà concentrata (al limite un solo finanziatore) potrebbe essere più funzionale al finanziamento di investimenti per l'innovazione incrementale¹¹⁶. Le attività che richiedono un elevato livello di investimenti irreversibili da parte dei vari soggetti coinvolti (ad esempio in formazione o sviluppo di conoscenze specifiche) potrebbero beneficiare da un controllo stabile orientato al lungo periodo¹¹⁷.

L'evoluzione recente nel contesto esterno in cui operano le imprese, caratterizzato a) dalla crescente apertura dei mercati, soprattutto di quelli finanziari; b) da una "spersonalizzazione" e standardizzazione della finanza; c) da un ruolo sempre maggiore della tecnologia delle comunicazioni e dell'informazione; d) dall'intensificarsi della concorrenza, rende probabilmente più adeguate alcune strutture di governo societario rispetto ad altre. Ad esempio, la teoria suggerisce che il controllo familiare (dei fondatori o ancora più dei loro discendenti) sia in media meno adatto a gestire cambiamenti radicali¹¹⁸. Un'evidenza del fatto che diversi modelli sono preferibili in contesti diversi potrebbe essere trovata nella diffusa percezione della superiorità del modello tedesco-giapponese fino agli inizi degli anni Novanta (in cui le due economie hanno effettivamente sperimentato una forte crescita), che si è tradotta, dalla metà degli anni Novanta, nella convinzione che il "modello anglosassone" fosse superiore: quest'ultimo sarebbe infatti più adeguato in periodi che richiedono rapidi cambiamenti, in contesti caratterizzati da più intensa concorrenza. Gli eventi più recenti potrebbero portare a un inquadramento più critico anche di questo modello.

Il modello di *governance* tipico delle grandi imprese tedesche (e per molti versi delle società giapponesi) avrebbe assicurato la "separazione" tra proprietà e controllo grazie alla garanzia derivante dalla supervisione bancaria. In quel modello, si è sostenuto, le banche esercitano forme di monitoraggio sulle imprese, le assistono in situazioni di crisi, favoriscono i ricambi proprietari, grazie a relazioni contrattuali di lungo periodo, fornendo indirettamente garanzie agli altri piccoli azionisti, non in grado di realizzare tali compiti. Gli incentivi a questa funzione possono essere maggiori se esse detengono partecipazioni o possono raccogliere deleghe di voto tra gli azionisti che siano anche depositanti, come infatti avviene in Germania e Giappone. Il limite del modello è che vi potrebbe essere collusione tra imprese e banca, nonché conflitti di interesse legati al fatto che la banca, nelle vesti di creditore, può avere obiettivi diversi da quelli che ha nelle vesti di azionista; in particolare potrebbe essere più interessata alla restituzione del debito che alla valorizzazione dell'investimento azionario. Fino all'inizio degli anni novanta, quello tedesco (insieme a quello giapponese) è stato considerato il modello di maggiore successo: ha assicurato rilevanti possibilità di crescita alle imprese, con un ampio grado di separazione tra proprietà e controllo. In questo modello, gli assetti proprietari sono relativamente stabili. Ciò, da un lato, ha assicurato un orientamento al lungo termine nelle strategie delle imprese, dall'altro può avere impedito trasferimenti efficienti. Soprattutto questa caratteristica ne avrebbe ridotto le capacità di sfruttare i benefici delle "rivoluzioni tecnologiche" degli anni novanta.

Nel modello anglosassone (che associa le imprese statunitensi a quelle inglesi, anche se tra i due modelli vi sono rilevanti differenze) invece, alla separazione tra proprietà e controllo corrispondono garanzie per gli azionisti investitori che derivano almeno in parte dalla supervisione esercitata dal mercato: la possibilità di scalata, di acquisizioni ostili delle società "inefficienti", in cui chi controlla non fa l'interesse degli investitori, rappresenta un potente stimolo per i primi a non approfittare della propria posizione. A questo si aggiunge un ruolo rilevante degli investitori istituzionali che, grazie a una legislazione che assicura poteri adeguati agli azionisti di minoranza e al fatto che in genere gli investitori detengono quote non piccolissime nelle società, possono minacciare di intervenire attivamente quando non si sentono soddisfatti come investitori. Questo è il modello che ha generato il massimo grado di separazione, che tipicamente si realizza nelle cosiddette *public companies*, società in cui la proprietà è diffusa tra un numero molto elevato di soci e il controllo viene

¹¹⁶ Cfr. Huang e Xu (1998).

¹¹⁷ Questo sarebbe stato il caso sia della Germania sia del Giappone che si sono specializzati, infatti, in settori (ad esempio, automobili, elettronica di consumo, strumenti di precisione, etc.) nei quali l'innovazione ha natura incrementale e il miglioramento della qualità dei prodotti è il frutto, in parte non trascurabile, di un'azione costante da parte di una manodopera altamente qualificata, con *skills* specifici per l'azienda.

¹¹⁸ Cfr. Morck et al. (2004).

esercitato da un soggetto che detiene quote azionarie molto contenute (o addirittura nessuna, come può essere il caso degli amministratori). Durante gli anni novanta è divenuto il modello da seguire, perché ha saputo assicurare lo sviluppo e la crescita delle imprese soprattutto nei settori innovativi: diversamente da quello tedesco, è un sistema in cui il controllo è relativamente instabile. Come è noto, le vicende recenti di alcune grandi società statunitensi (Enron, Worldcom, ...) nonché la stessa crisi finanziaria – specie con riferimento alla *governance* delle istituzioni finanziarie - hanno mostrato alcuni rilevanti limiti di tale modello.

Nonostante l'affermazione recente del sistema anglosassone, non è chiaro che vi sia una tendenza a convergere verso un unico modello: diversi sistemi potrebbero essere più adatti a diverse strutture produttive; inoltre i vari paesi possono avere caratteristiche competitive che compensano gli eventuali limiti nella *governance*; tra l'altro vi sono complementarità istituzionali che rendono difficili cambiamenti solo nella *governance*, nonché resistenza al cambiamento da parte dei soggetti che beneficiano dello status quo.

Anche con riferimento alla *governance* vi è peraltro la diffusa consapevolezza che siano fondamentali regole che assicurino tutela adeguata per i finanziatori. Non è invece uniforme il consenso su quale debba essere l'equilibrio tra poteri, discrezionalità da attribuire al controllante e l'esigenza di garantire contendibilità al sistema.

In questo quadro gli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane (non quotate) si caratterizzano per l'elevato grado di concentrazione della proprietà (peculiarità condivisa nel confronto internazionale con le imprese quotate) e per il diffuso impiego di strumenti di stabilizzazione del controllo, quindi per una sostanziale "ricerca di stabilità". Queste caratteristiche appaiono relativamente invariate nel tempo.

Assetti proprietari¹¹⁹

Nella tabella 1 sono riportate alcuni indicatori del grado di concentrazione della proprietà nel periodo 1993-2007. La quota di proprietà detenuta dal primo azionista nel 2007 è pari al 67.7 per cento del capitale, un valore che consente al principale azionista di controllare individualmente la società. Tale valore è rimasto sostanzialmente invariato nel tempo (nel 1993 era pari al 66,3 per cento). Il numero mediano di azionisti è stabilmente pari a 3.

Tabella 1 – Concentrazione della proprietà. Imprese non quotate

	1993	2003	2007
Primo azionista (media)	66.3	66.4	68.2
2°+3° azionisti (media)	27.0	24.6	23.6
N. di azionisti (mediana)		3	3

Fonte: Elaborazioni su Invind.

La struttura proprietaria si caratterizza per la rilevanza del ruolo delle persone fisiche (la quota media di capitale detenuta è pari nel 2007 al 37,4 per cento) e per lo scarso peso delle partecipazioni nel capitale delle società di intermediari finanziari specializzati (nel 2007 la quota delle società finanziarie nel capitale delle imprese è pari al 2,3 per cento) (vedi tabella 2). Significativa è anche la presenza di holding e di società non finanziarie ad indicazione della diffusione della struttura organizzativa basata su gruppi di società.

Nel periodo considerato la struttura proprietaria ha subito una qualche evoluzione. Le persone fisiche detengono attualmente in media una quota lievemente inferiore rispetto al passato (tale quota si è ridotta dal 41 al 37 per cento); i mutamenti hanno riguardato soprattutto le piccole imprese. Le imprese estere detengono quote crescenti di capitale nelle imprese italiane (la quota media è passata dall'8 per cento nel 1993 al 13 per cento nel 2007) e sono maggiormente presenti nelle grandi imprese. Lo Stato ha ridotto la propria presenza, specie nelle grandi imprese. Le strutture piramidali sembrano essersi "accorciate" (lo suggerirebbe la crescita nella quota detenuta dalle holding e la riduzione di quella delle società non finanziarie, che rappresentano le

¹¹⁹ I dati sono ricavati dall'indagine campionaria INVIND condotta annualmente dalla Banca d'Italia e sono riferiti a imprese manifatturiere con oltre 50 addetti.

società che si collocano ai livelli intermedi delle strutture di gruppo). Infine è cresciuto il peso delle società finanziarie indipendenti (la cui quota è passata da 0.1 a 2.5 per cento): esse sono oggi presenti in circa il 5 per cento delle società, spesso con quote significative (ove sono presenti detengono in media quote maggiori del 40 per cento).

Tabella 2. – **Struttura proprietaria**

Proprietari	1993		2007	
	Non ponderata	Ponderata (1)	Non ponderata	Ponderata (1)
Persona fisica	40.6	21.7	37.4	22.8
Impresa estera	8.1	15.3	13.2	19.6
Stato	6.6	13.1	3.7	5.1
Holding o sub-holding	17.2	26.9	21.9	28.6
Non finanziaria privata	18.5	15.5	9.6	7.5
Banca	0.0	0.0	0.2	0.3
Altra finanziaria	0.1	0.3	2.3	2.3

Fonte: Elaborazioni su Invind. (1) Per la dimensione d'impresa misurata dagli addetti.

Una quota rilevante di imprese è costituita da imprese “familiari” (definite come le imprese controllate direttamente o indirettamente da una persona fisica o una famiglia): nel 2007 esse costituivano circa il 70 per cento del totale. La diffusione delle imprese familiari si riduce al crescere della dimensione di impresa (vedi tabella 3): sono il 30% delle imprese con oltre 1000 addetti¹²⁰. Sono meno comuni nel Nord e maggiormente presenti nei settori tradizionali (tessile e abbigliamento soprattutto) rispetto a quelli della chimica e dell'energia.

Nel confronto con le altre imprese, quelle “familiari” si caratterizzano per la maggiore frammentarietà della compagine azionaria (numero maggiore di azionisti e minore concentrazione proprietaria), per una minore presenza di società finanziarie nel capitale, per un'età più elevata del controllante (57.8 anni contro 53.9 delle non familiari), per un minor livello di formazione di quest'ultimo.

Tabella 3. - **Imprese controllate da famiglie (% del totale, 2007)**

Dimensioni (addetti)	
50-100	76.7
100-200	68.4
200-500	58.9
500-1000	50.7
1000-	35.9
Totale	70.8

Strumenti per assicurare il controllo

Come abbiamo visto nelle imprese non quotate il controllo è assicurato in primo luogo dall'elevata concentrazione della proprietà. Tuttavia il controllo può essere esercitato anche con quote di proprietà inferiori alla metà del capitale attraverso l'impiego di altri strumenti. Gli stessi strumenti possono essere utilizzati per rafforzare l'esercizio del controllo. La tabella 4 descrive la diffusione di tali strumenti nelle imprese italiane. Un primo strumento è rappresentato dalle strutture piramidali (nel 1993, il 56% delle imprese apparteneva a un gruppo; nel 2007 il fenomeno, in riduzione, riguarda il 47% delle imprese). Un secondo strumento è rappresentato dai patti tra azionisti che consentono l'esercizio congiunto del controllo a una coalizione di soggetti. Accordi formalizzati tra azionisti sono presenti in circa il 12 % delle società, una percentuale in crescita negli ultimi anni. A parità di altre caratteristiche d'impresa, la loro presenza appare correlata

¹²⁰ Sulla base di questi dati è plausibile ritenere che la quota di imprese familiari risulterebbe più elevata se si considerassero imprese di dimensioni minori rispetto a quelle incluse nel campione analizzato (imprese con oltre 50 addetti).

negativamente con la quota dell'azionista principale – ma non con il numero di azionisti – e positivamente con le dimensioni d'impresa; sono più frequenti se tra gli azionisti vi è una società finanziaria o un' impresa estera. I patti di sindacato sembrerebbero quindi utilizzati per stabilizzare un assetto proprietario non eccessivamente concentrato, specie quando sono presenti società finanziarie o estere che potrebbero esercitare forme di monitoraggio. Un ulteriore strumento di stabilizzazione del controllo è costituito dall'introduzione nello statuto delle società di clausole che limitano la trasferibilità delle azioni: queste assicurano che gli azionisti tra cui esiste un accordo implicito (che hanno potenzialmente fornito all'impresa competenze specifiche) non possano vendere le proprie azioni senza il consenso degli altri. Anche la diffusione di queste clausole è in aumento (nel 2007 erano presenti in circa il 47 per cento delle imprese contro il 42 per cento nel 2003). Clausole restrittive del trasferimento sono, a parità di altre caratteristiche d'impresa, più comuni laddove minore è la quota dell'azionista principale e quando tra gli azionisti vi sia una società finanziaria.

Tabella 4 – **Strumenti di controllo** (% delle imprese)

	1993	2003	2007
Gruppi piramidali	56.5	43.3	46.8
Patti di sindacato		9.1	12.1
Clausole che limitano il trasferimento delle quote		42.0	48.6

Fonte: Elaborazioni su Invind.

Nel complesso le imprese italiane presentano una struttura della proprietà e del controllo relativamente "chiusa" e un'ampia diffusione di imprese di tipo "familiare". Tuttavia, sulla base delle (limitate) informazioni disponibili queste caratteristiche non sembrano costituire una peculiarità nel confronto internazionale con riferimento alle società non quotate. Colpisce peraltro l'ampia diffusione di ulteriori strumenti a "rafforzamento" e stabilizzazione del controllo: la ricerca di stabilità, se eccessiva, può tradursi in un'insufficiente disponibilità alle trasformazioni.

7.2. I trasferimenti del controllo

Come si è detto, un mercato per il controllo efficiente dovrebbe assicurare una sufficiente fluidità: in particolare dovrebbe garantire che esso sia trasferito (in modo amichevole o ostile) ogni volta che l'*incumbent* non è più in grado di assicurare la massimizzazione del valore dell'impresa.

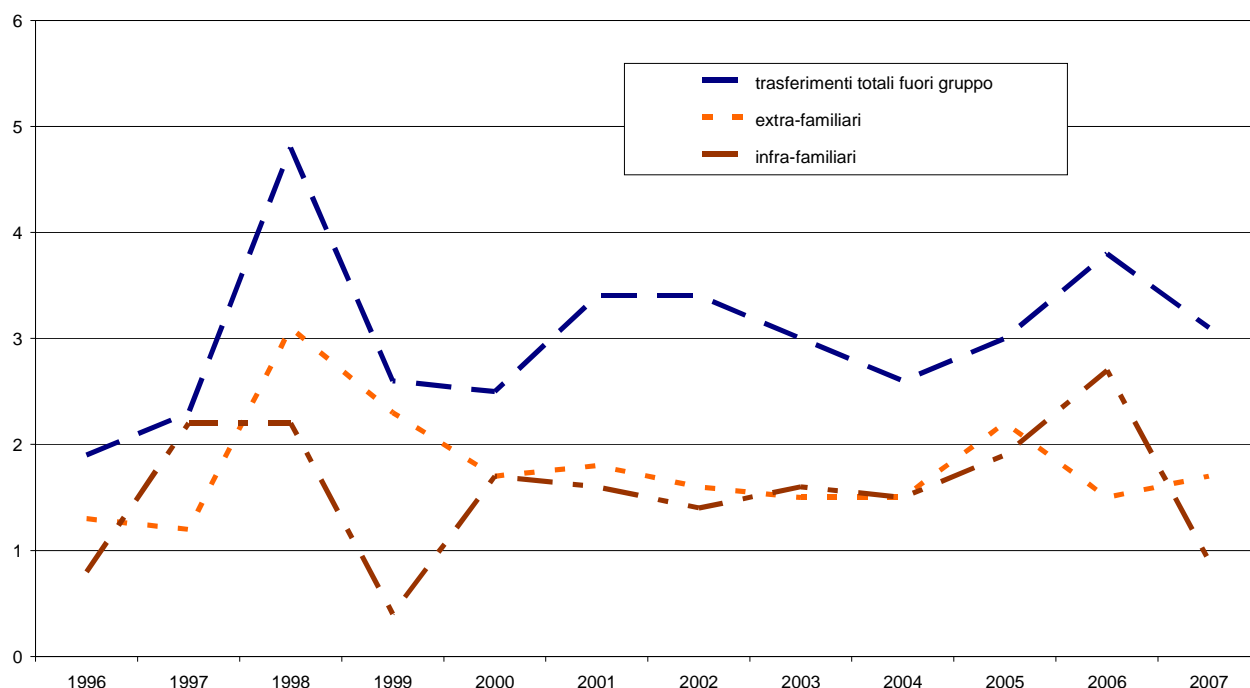
L'esame delle caratteristiche e dell'efficienza del mercato per il controllo incontra limiti rilevanti nell'esiguità delle informazioni disponibili, in particolare per il confronto internazionale, ancor più per quanto riguarda le imprese non quotate.

Con riferimento alle imprese italiane, negli ultimi 10 anni in media ogni anno il 3 per cento delle imprese manifatturiere ha subito un cambiamento del controllo (fig. 1): non vi sono ovvi riferimenti per stabilire se questo sia un valore elevato o meno. In media la metà di questi trasferimenti avvengono all'interno della famiglia (e sono tipicamente infra-generazionali).

Distinguendo per età media delle imprese trasferite è possibile costruire una distribuzione di frequenza dei trasferimenti per età (fig. 2). Mentre per i trasferimenti extra-familiari non si evidenzia un chiaro pattern nei primi 30-35 anni di età dell'impresa, quando la frequenza dei trasferimenti è relativamente stabile per poi scendere successivamente, i trasferimenti infra-familiari mostrano una frequenza più contenuta negli anni fino a 35 per concentrarsi tra i 35 e i 55 anni, presumibilmente in connessione con il ciclo di vita del fondatore.

Figura 1

Trasferimenti del controllo
(società non quotate, % sul totale delle società)



Fonte: Elaborazioni su Invind.

Negli ultimi anni (in particolare nel 2004 e 2005) i trasferimenti del controllo legati agli avvicendamenti generazionali sono cresciuti significativamente, determinando una riduzione dell'età media dei controllanti nelle famiglie del campione, da 61 a 57.6 anni. Tra le imprese familiari, nel 2007, il 65 per cento risulta tuttora controllato dal fondatore.

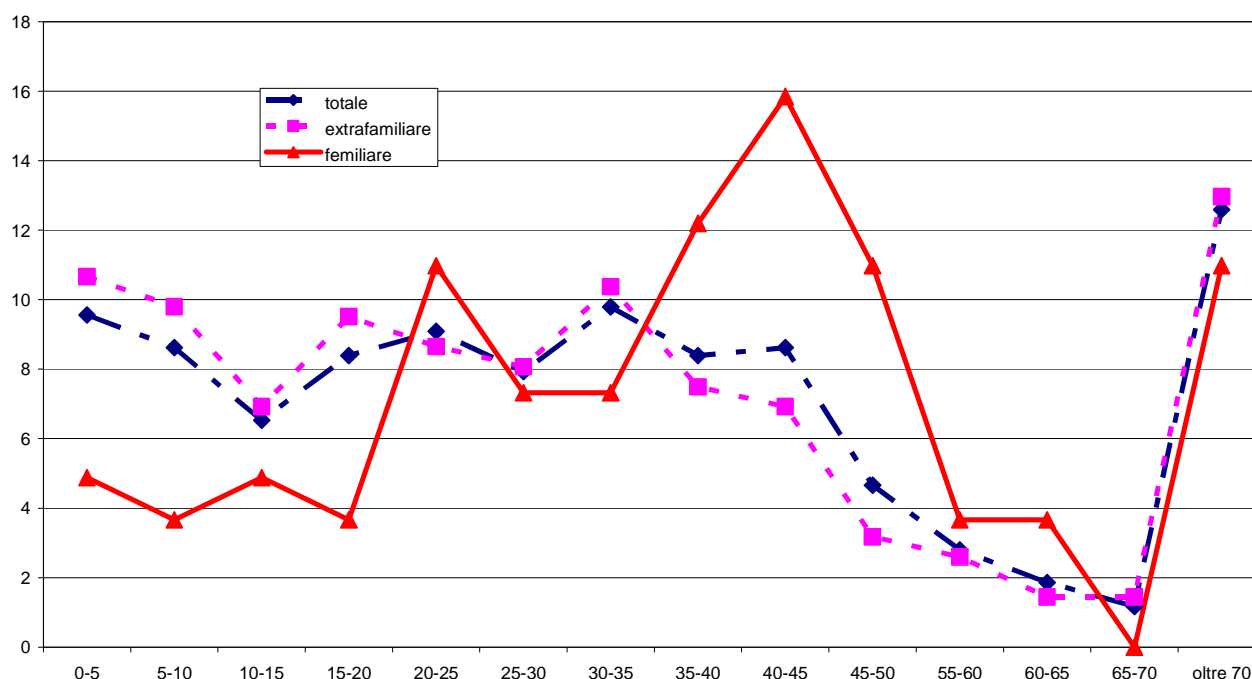
I dati disponibili relativi alle modalità di realizzazione dei trasferimenti delle società non quotate indicano la scarsa presenza di intermediari finanziari specializzati e un ruolo rilevante svolto dai professionisti legali e contabili.

7.3. Trasferimenti del controllo: determinanti (ed effetti)

Si sostiene spesso che uno dei fattori alla base della difficoltà competitive italiane sia la struttura proprietaria: da un lato l'eccessiva ricerca di stabilità, la chiusura della compagine azionaria inducono una limitata disponibilità al cambiamento anche quando esso sarebbe efficiente; dall'altro un'eccessiva avversione al rischio limiterebbe le possibilità di crescita in condizioni di incertezza o in presenza di significativi mutamenti esterni.

Fig. 2

Frequenza trasferimenti del controllo per classe di età dell'impresa



Rispetto al secondo aspetto diversi lavori trovano alcune conferme. Michelacci e Schivardi (2008) mostrano come nelle economie con minori opportunità di diversificazione – approssimate in prima istanza dalla quota di imprese familiari nell'economia¹²¹ – i settori caratterizzati da maggiore rischio idiosincratco (misurato dalla componente della volatilità del rendimento annuale riferita a industria e impresa) presentano una minore crescita della produttività e degli investimenti e una più bassa natalità d'impresa. Poiché in Italia è particolarmente rilevante la presenza di imprese familiari, che sarebbe associata a una minore capacità di diversificazione, questo potrebbe spiegare la cattiva *performance* recente specie in alcuni settori più "esposti" (ad esempio il tessile). Cucculelli (2007) suggerisce che le imprese familiari potrebbero essere più orientate a mantenere il controllo nel lungo periodo piuttosto che essere interessate ad elevata profittabilità e intensa crescita. Sebbene le imprese familiari risultino più attive nei settori a maggiore crescita (tranne che in Italia) e presentino maggiore redditività, ciò potrebbe indurre una minore reattività delle imprese familiari alla domanda, con una inferiore capacità di sfruttare le opportunità di mercato: per il periodo 1995-2004 l'autore verifica che le vendite delle imprese familiari in Europa sono in effetti meno sensibili a variazioni nella domanda (del proprio comparto) rispetto a quelle non familiari, specie in presenza di vincoli finanziari. Parzialmente in linea con questi risultati – con una più precisa identificazione delle imprese familiari – Bianco, Golinelli, Parigi (2008), analizzando le scelte di investimento delle imprese, familiari e non, in Italia (nel periodo 1993-2007) trovano che quelli delle prime sono meno sensibili alla domanda, da un lato, e più "reattive" all'incertezza, dall'altro. Quest'ultimo risultato potrebbe essere ricollegato alla minore diversificazione del portafoglio dei proprietari delle imprese familiari e quindi alla maggiore avversione al rischio (l'effetto si riduce al diminuire della quota posseduta nell'impresa). Infine, Barba Navaretti et al. (2008) trovano che le imprese familiari esportano meno, evidenza – secondo gli autori – di una maggiore avversione al rischio.

Rispetto al primo punto, molto poco è noto di come questo "mercato" funzioni. Alcune evidenze (relative ormai ai primi anni novanta) suggerivano la presenza di rigidità e ostacoli a un suo efficiente funzionamento¹²².

¹²¹ Alternativamente dalla quota di società a proprietà dispersa o dal valore di alcuni indicatori di tutela delle minoranze.

¹²² Si veda Barca et al. (1994), Bianco, Signorini (1996).

L'indagine sugli investimenti delle imprese industriali e dei servizi (INVIND) della Banca d'Italia, contiene informazioni sulla struttura proprietaria, l'esercizio ed il trasferimento del controllo che consentono alcune - sia pure preliminari - analisi. Di seguito si sfruttano queste informazioni per un'analisi qualitativa basata sul confronto di alcuni indicatori di performance tra imprese soggette a trasferimento di proprietà e quelle che mantengono inalterato la struttura di controllo. Per le imprese trasferite si riporta anche l'andamento del sottoinsieme di quelle per le quali il trasferimento avviene all'interno della famiglia. L'analisi viene svolta per i trasferimenti avvenuti tra il 1996 e il 2007.

La tabella 5 suggerisce che le imprese che vengono trasferite siano mediamente più vecchie e di maggiori dimensioni rispetto a quelle che non subiscono trasferimenti¹²³. Nei due anni precedenti il trasferimento le imprese oggetto di mutamento di controllo sembrerebbero avere sperimentato una minore crescita del fatturato e avere realizzato minori investimenti; avrebbero peraltro avuto una produttività più elevata. La tabella 6 suggerisce che vi siano differenze significative tra quelle che hanno sperimentato un trasferimento infra-familiare e quelle scambiate "sul mercato". Le imprese oggetto di scambio all'interno di un gruppo familiare sono più vecchie e di minori dimensioni, hanno sperimentato una crescita maggiore nei due anni precedenti il trasferimento, sono meno razionate e hanno realizzato maggiori investimenti. Ciò nel complesso suggerisce che i fenomeni abbiano caratteristiche diverse e che i trasferimenti infra-familiari non siano riconducibili a difficoltà delle imprese stesse.

Tabella 5. **Confronto tra imprese oggetto di un trasferimento e non**

	Non trasferite			Trasferite		
	N. oss	Media	Dev. St	n. oss	Media	Dev. St.
Età	25850	33.86	26.12	398	37.82	33.00
Log(ricavi)	26323	10.12	1.61	406	10.65	1.33
Log(addetti)	26325	4.83	1.27	406	5.33	10.2
Fatturato/addetti	26325	282.41	448.63	406	312.35	633.71
Crescita fatturato	26323	9.79	161.79	406	4.50	20.48
Razionamento	26325	0.04	0.12	406	0.04	0.13
Investim/fatt	26325	0.05	0.15	406	0.04	0.04
Utilizzo cap. prod.	14100	67.86	15.58	342	68.11	14.73

Fonte: Elaborazioni su Invind.

¹²³ Nella Tabella si considerano le osservazioni per le quali abbiamo una "storia" dell'impresa di almeno due anni. Per questo motivo la percentuale di trasferimenti non corrisponde a quella media dell'interno campione Invind riportata nella figura 1.

Tabella 6. **Confronto tra trasferimenti infra ed extrafamiliari**

	Trasferimenti extra-familiari			Trasferimenti infra-familiari		
	N. oss	Media	Dev. St	n. oss	Media	Dev. St.
Età	319	36.78	26.12	79	42.04	24.93
Log(ricavi)	326	10.79	1.61	80	10.11	1.20
Log(addetti)	326	5.43	1.27	80	4.92	0.86
Fatturato/addetti	326	296.73	448.63	80	376.01	989.78
Crescita fatturato	326	3.91	161.79	80	6.92	32.39
Razionamento	326	0.04	0.12	80	0.03	0.12
Investim/fatt	326	0.04	0.15	80	0.05	0.07
Utilizzo cap. prod.	280	68.05	15.58	62	68.37	14.45

Fonte: Elaborazioni su Invind.

Alcune analisi – preliminari – mostrano come la probabilità di un trasferimento (tenendo conto del settore e dell'anno in cui avviene) sia maggiore, quando minore è la concentrazione della proprietà, quando minore è il tasso di crescita nei due anni precedenti, quando minori sono gli investimenti medi nei due anni precedenti. La significatività di tali risultati è tuttavia molto contenuta. Di nuovo differenze emergono tra le cessioni intra ed extrafamiliari. Le prime vedono coinvolte imprese più piccole delle altre e più vecchie della media (ma senza altre differenze significative rispetto alle imprese che non vengono trasferite); le seconde coinvolgono imprese più grandi, caratterizzate da minor crescita, da maggiore razionamento, da minori investimenti. L'interpretazione – da effettuare con molte cautele data la bassa significatività dei risultati – può essere che le cessioni del controllo all'interno della famiglia sono motivate quasi unicamente dal passaggio generazionale e non da "cattiva performance" dell'impresa, mentre quelle esterne alla famiglia sono più direttamente connesse a difficoltà dell'impresa.

I risultati richiedono un approfondimento sia nella direzione di verificare l'incidenza di altre variabili (ad es. finanziarie) sulla probabilità del trasferimento, sia in quelle di verificare gli effetti ex-post delle cessioni.

7.4. Conclusioni

Le evidenze sugli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane convergono nel descrivere una struttura tendenzialmente "chiusa", che potrebbe essere quindi meno reattiva alle necessità di cambiamento.

Tali assetti sono tendenzialmente associati al prevalere di "valori familiari"¹²⁴ nel sistema, a cui presumibilmente sono associati elevati benefici privati del controllo, sia di tipo espropriativo che non¹²⁵. E' possibile che sia anche questo il motivo per cui i trasferimenti di controllo che si osservano non appaiono evidentemente guidati da motivazioni di efficienza.

Tutto ciò può avere riflessi sulle dimensioni delle imprese, sulla loro crescita, sulla capacità innovativa, anche se in alcune fasi cicliche le caratteristiche descritte potrebbero essere fattore di maggiore stabilità e "resilience".

¹²⁴ Cfr. Alesina, Giuliano (2007).

¹²⁵ Cfr. Bianchi et al. (2005).

Le determinanti di tale struttura e della scarsa disponibilità al cambiamento hanno probabilmente radici storiche e sono presumibilmente le stesse che contribuiscono a spiegare le piccole dimensioni delle nostre imprese nel confronto internazionale.

Alcuni lavori recenti suggeriscono che le dimensioni contenute (e quindi assetti proprietari per lo più familiari, spesso chiusi) abbiano a che fare con la scarsa “fiducia”, il basso capitale sociale che caratterizza il nostro sistema rispetto agli altri e con la scarsa efficacia dell’*enforcement* associata all’inefficienza del sistema giudiziario¹²⁶. Potrebbe avervi contribuito anche un diritto fallimentare fortemente sanzionatorio nei confronti dell’imprenditore “sfortunato” (non fraudolento), scoraggiando la crescita dell’impresa e l’assunzione di rischio imprenditoriale.

Se rispetto a quest’ultima carenza dell’impianto istituzionale, la riforma del diritto fallimentare del 2005-2006 è andata nella direzione corretta, rimuovendo alcuni degli elementi più penalizzanti e favorendo le possibilità di ristrutturazione delle imprese in crisi temporanea, non si intravedono interventi rispetto ai problemi della giustizia civile (né a quello, forse collegato, della disponibilità di capitale sociale). Le inefficienze – misurate innanzi tutto dalla durata delle procedure civili – permangono nonostante le riforme, che hanno riguardato quasi esclusivamente gli aspetti di procedura¹²⁷. E’ questo uno dei nodi su cui occorre urgentemente intervenire.

Bibliografia

- Adams, R., H. Almeida e D. Ferreira (2008) “Understanding the Relationship between Founder-CEOs and Firm Performance” *Journal of Empirical Finance*, Forthcoming.
- Alesina, A., P. Giuliano (2006), *The power of the family*, Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper No. 2132
- Barba Navaretti G., R. Faini e A. Tucci (2008), *Does Family Control Affect Trade Performance? Evidence for Italian Firms*, Centro Studi Luca D’Aglia Working Paper, n. 260.
- Barca, F., M. Bianco, L. Cannari, R. Cesari, C. Gola, G. Manitta, G. salvo, L.F. Signorini (1994), *Assetti proprietari e mercato delle imprese. Vol I*, il Mulino, Bologna
- Bennedsen M, K. Nielsen, F- Perez Gonzalez e D. Wolfenzon “Inside the Family Firm: The Role of Families in Succession Decisions and Performance” joint with” *The Quarterly Journal of Economics*, May 2007, Vol. 122, No. 2: 647-691.
- Bertrand, M. and A. Schoar (2006), *The role of family in family firms*, *Journal of Economic Perspective*, vol. 20, pp. 73-96.
- Bianchi, M., M. Bianco, S. Giacomelli, A. Paces, S. Trento (2005), *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Bianco, M., R. Golinelli, G. Parigi (2008), *Family firms and investments*, mimeo, Banca d’Italia.
- Bianco, M., S. Giacomelli, C. Giorgiantonio, G. Palumbo, B. Szego (2007), *La durata (eccessiva) dei procedimenti civili in Italia: offerta, domanda o rito?*, *Rivista di Politica Economica*, settembre-ottobre.
- Bloom N. e J. Van Reenen (2007) “Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries” *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 122(4), pages 1351-1408, November.

¹²⁶ Su quest’ultima componente cfr. Kumar et al (1999); sul ruolo della “fiducia”, cfr. Cingano e Pinotti (2009).

¹²⁷ Per alcune riflessioni sulle cause dell’inefficienza della giustizia civile in Italia, cfr. Bianco et al (2007).

- Carlin, W., C. Mayer (2000), Finance, investment and growth, mimeo.
- Cingano, F., P. Pinotti (2009), Le determinanti della dimensione d'impresa nei paesi dell'OCSE e nelle regioni italiane, mimeo, Banca d'Italia.
- Cucculelli M. e G. Micucci (2008) "Family succession and firm performance: Evidence from Italian family firms" *Journal of Corporate Finance*, Elsevier, vol. 14(1), pages 17-31, February
- Cucculelli, M. (2007), Owner identity and firm performance in European companies. Implications for competitiveness, mimeo.
- Huang H. e C. Xu (1998), *Soft Budget Constraint and the Optimal Choices of R&D Projects Financing*, in Queen Mary and Westfield College Working Paper.
- Kumar, K., Rajan, R. e Zingales, L. (1999), *What Determines Firm Size?*, NBER WP 7208.
- Michelacci C. e F. Schivardi (2008), *Does Idiosyncratic Business Risk Matter?*, mimeo.
- Morck, R., D. Strangeland, e B. Yeung (2000), *Inherited Wealth, Corporate Control and Economic Growth: The Canadian Disease*, in *Concentrated Corporate Ownership*, a cura di R. Morck, NBER Conference Volume, University of Chicago Press.

8

La trasmissione intergenerazionale della ricchezza immobiliare e il ruolo delle imposte sulle successioni in Italia

di T.Jappelli, M.Padula e G.Pica

8.1. Introduzione

La ricchezza immobiliare rappresenta la quota maggioritaria della ricchezza delle famiglie italiane. Dal confronto internazionale emerge che il 74,4 per cento delle famiglie italiane con capofamiglia con oltre 50 anni è proprietario dell'abitazione di residenza, rispetto a valori compresi tra il 50 e il 60 per cento in Germania, Svizzera, Olanda; in Europa solo Spagna e Grecia registrano una percentuale di proprietari più elevata che in Italia.¹²⁸ A questo dato si accompagna un'altra caratteristica del patrimonio familiare, se possibile ancor più significativa: il rapporto tra ricchezza immobiliare e ricchezza totale è pari all'87 per cento, un valore inferiore solo a quella di Spagna (95) e Grecia (94) tra i paesi europei.¹²⁹

Nel contesto italiano, tra le modalità di acquisizione della ricchezza immobiliare un ruolo importante spetta ai trasferimenti intergenerazionali. Lo studio dei meccanismi di trasmissione intergenerazionale della ricchezza è pertanto indispensabile per comprendere le determinanti del grado di mobilità nella distribuzione della ricchezza tra generazioni in Italia.

In Italia esistono pochi dati attendibili sulla persistenza della ricchezza tra generazioni. Il capitolo tratta quindi lo studio delle modalità di trasmissione della ricchezza immobiliare, con particolare riferimento all'abitazione di residenza. L'analisi utilizza dati tratti dall'Indagine della Banca d'Italia, che contiene, a partire dal 1987, informazioni sull'origine (eredità, donazione, acquisto diretto) dell'abitazione di residenza. La ricerca utilizza queste informazioni per studiare i fattori da cui dipende la quota di ricchezza lasciata in eredità, come la quota di ricchezza in lasciti ereditari varia nella distribuzione della ricchezza totale e immobiliare, e come il grado persistenza della ricchezza tra generazioni è cambiato negli ultimi due decenni, in particolare in seguito alle riforme dell'imposta di successione degli ultimi anni.

In particolare, la prima parte del capitolo documenta le caratteristiche dei trasferimenti intergenerazionali e dei beneficiari e indica che la quota di ricchezza costituita da trasferimenti intergenerazionali aumenta di circa 2,7 punti percentuali dal 1991 al 2002. Inoltre, l'analisi del ruolo dei trasferimenti intergenerazionali nell'acquisizione della ricchezza immobiliare rivela che più del 40 per cento di coloro che posseggono proprietà immobiliari ha ricevuto trasferimenti intergenerazionali di qualche tipo. Tali elementi concorrono a

¹²⁸ Se si considera l'intera popolazione delle famiglie italiane la quota dei proprietari di abitazioni di residenza sale a 85%.

¹²⁹ Per maggiori dettagli si veda Christelis et al. (2005).

rappresentare un quadro di crescente persistenza della ricchezza tra generazioni, all'interno del quale le imposte sulle successioni possono svolgere un ruolo importante.

Le imposte sulle successioni sono presenti, in forme diverse, in quasi tutti i paesi OCSE. Sebbene producano un gettito fiscale relativamente modesto, pari allo 0,17 per cento del gettito complessivo in Italia e quasi mai superiore all'1 per cento negli altri paesi OCSE (OCSE, 2000), le imposte sulle successioni sono ovunque oggetto di acceso dibattito e di tentativi di riforma.¹³⁰ Tale dibattito, tuttavia, avviene nella sostanziale assenza di stime relative all'elasticità della propensione a lasciare in eredità rispetto alle imposte sulle successioni, analisi alla quale è dedicata la parte finale del capitolo.

L'intensa attività di riforma che, in Italia, ha percorso la materia delle successioni nell'ultimo decennio e che è culminata nell'abolizione dell'imposta di successione offre, infatti, un'occasione unica per capire in che modo la legislazione fiscale influenzi le scelte delle famiglie tra le diverse modalità alternative di trasferimento della ricchezza. Tale analisi permette di trarre delle implicazioni sulla capacità della leva fiscale di influenzare la persistenza della ricchezza e, conseguentemente, il grado di mobilità sociale intergenerazionale. I risultati, pur non consentendo di stabilire con certezza un nesso causale, sono compatibili con un effetto positivo dell'abolizione delle imposte sulle successioni sulla propensione a lasciare in eredità del 10,5 per cento, suggerendo che l'accresciuta persistenza della ricchezza tra generazioni può essere, almeno in parte, riconducibile all'abolizione delle imposte sulle successioni.

Il capitolo si articola in sei paragrafi. Lo studio dei trasferimenti intergenerazionali pone problemi teorici e di misura, che hanno a lungo impegnato la letteratura economica, ai quali è dedicato il paragrafo 2. La collocazione dell'Italia nel panorama internazionale è l'oggetto del paragrafo 3, che quantifica la quota di ricchezza netta ereditata negli Stati Uniti, in Giappone ed in Francia. Il paragrafo 4 utilizza i dati dell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie della Banca d'Italia per documentare le caratteristiche principali delle famiglie donatarie e beneficiarie di trasferimenti intergenerazionali. Nel paragrafo 5 si studia il ruolo dei trasferimenti intergenerazionali nell'acquisizione della ricchezza immobiliare, mentre il paragrafo 6 illustra l'effetto delle imposte sulle successioni sui trasferimenti intergenerazionali di proprietà immobiliari. Il paragrafo 7 conclude.

8.2. Come si misurano i trasferimenti intergenerazionali?

Calcolare le eredità e la quota dei lasciti sulla ricchezza aggregata non è semplice, come dimostra la polemica tra Kotlikoff e Modigliani pubblicata nel 1988 dal *Journal of Economic Perspectives*; dal punto di vista metodologico si tratta di due contributi importanti. Dal punto di vista empirico le stime sulla quota della ricchezza trasmessa per via ereditaria sono molto diverse.

Una misura corretta delle eredità dovrebbe consentire di rispondere alla domanda: quale sarebbe la ricchezza se non vi fosse stato alcun lascito ereditario? Le eredità modificano infatti le scelte dei consumatori, soprattutto quando i mercati finanziari sono imperfetti o vi è incertezza sui redditi futuri.

Un primo modo per calcolare le eredità consiste semplicemente nel sommare le varie eredità, senza chiedersi per cosa le eredità sono state utilizzate, se cioè sono state consumate per intero o se sono state risparmiate. I lasciti avvenuti in tempi diversi entrano quindi nel computo delle eredità aggregate con lo stesso peso. Il metodo attribuisce implicitamente gli interessi maturati sul patrimonio ricevuto in eredità al risparmio vitale, e non al capitale lasciato in eredità. Una seconda possibilità è di considerare invece gli interessi maturati sul patrimonio ereditato come parte integrante delle eredità. Come vedremo questa correzione aumenta considerevolmente il rapporto tra ricchezza ereditata e ricchezza complessiva.

La polemica tra Modigliani (1988) e Kotlikoff (1988) si concentra proprio su questi due casi estremi. Modigliani suppone che la propensione al risparmio rispetto ai lasciti ereditari sia nulla. Kotlikoff (1988) e Kotlikoff e Summers (1981) considerano invece gli interessi maturati come parte delle eredità.¹³¹

¹³⁰ Per una analisi teorica delle determinanti e degli effetti delle imposte sulle successioni si veda Bertocchi (2007).

¹³¹ Si veda l'appendice per i dettagli analitici.

Sia Kotlikoff e Summers che Modigliani si propongono di calcolare la quota aggregata della ricchezza ereditata; a questo scopo occorre disporre sia di una stima della ricchezza aggregata che di una stima aggregata delle eredità. La prima è disponibile nei dati di contabilità nazionale; per calcolare l'aggregato delle eredità, Kotlikoff e Summers utilizzano due metodi. Il primo, detto di accumulo del risparmio (*cumulation method*), consiste nel calcolare prima il risparmio da ciclo vitale e ottenere poi per differenza la ricchezza ereditata. Il risparmio da ciclo vitale si ottiene come differenza tra reddito da lavoro e consumo ed è poi cumulato per arrivare a una stima della ricchezza di ciascuna generazione. Successivamente si somma la ricchezza di tutte le generazioni e si perviene a una stima della ricchezza aggregata accumulata nel corso del ciclo vitale. La ricchezza ereditata viene poi calcolata come differenza tra la ricchezza nazionale aggregata in un dato anno e la ricchezza da ciclo vitale.

In base ai calcoli di Kotlikoff e Summers negli Stati Uniti la ricchezza ereditata rappresenta l'81 per cento della ricchezza nazionale. Si noti che essi non considerano gli interessi maturati sulle eredità nel flusso del risparmio da ciclo vitale, implicitamente considerando gli interessi sulle eredità come parte delle eredità ricevute. Modigliani ripete il calcolo di Kotlikoff e Summers considerando invece gli interessi come parte del risparmio da ciclo vitale e trova un risultato molto diverso: la ricchezza ereditata è solo il 20 per cento della ricchezza nazionale. Secondo Modigliani la ricchezza dunque proviene in gran parte dai risparmi effettuati in vita dalle varie generazioni.

Un secondo metodo di calcolo consiste nell'utilizzare il flusso dei trasferimenti per stimare lo stock (*flow method*). Il metodo è più semplice del precedente, ma richiede l'ipotesi che l'economia sia in stato stazionario. Indichiamo rispettivamente con b il flusso di trasferimenti ricevuti al netto dei trasferimenti effettuati e con B lo stock dei trasferimenti aggregati. In assenza di crescita, si può facilmente stimare lo stock dei trasferimenti ricevuti da coloro che sono ancora in vita come $B = b(G - T)$, dove T indica la vita media e G l'età in cui gli individui (in media) ricevono un trasferimento. La differenza $(T - G)$ è quindi la differenza media di età tra le generazioni. In appendice è analizzato il caso in cui vi è crescita della popolazione (n) o della produttività (g).

Per calcolare il flusso annuale dei trasferimenti b Kotlikoff e Summers utilizzano la distribuzione della ricchezza per classi di età e utilizzano il valore della ricchezza di coloro che hanno più di 65 anni per stimare il flusso delle eredità. Un modo più semplice è di stimare b sulla base di informazioni dirette sui trasferimenti a volte disponibili nelle indagini campionarie. Alcune indagini infatti contengono informazioni su tutte le eredità e le donazioni ricevute in un certo anno; da queste è quindi possibile stimare il flusso annuo senza dover ricorrere al profilo per età della ricchezza. In altre indagini, tra cui quella della Banca d'Italia sul 1991 e sul 2002, sono disponibili informazioni sulle eredità e le donazioni ricevute dalla famiglia nel corso di tutta la vita. Nel paragrafo successivo questi dati verranno discussi in maggiore dettaglio.

Oltre ai problemi metodologici a cui abbiamo accennato, nella misurazione della quota di ricchezza attribuita ai trasferimenti intergenerazionali si incontrano molte difficoltà di ordine pratico. Ne citiamo qui due. Una prima difficoltà sorge al momento di definire l'unità economica di riferimento che riceve ed effettua trasferimenti. Se l'unità economica è il singolo individuo bisognerebbe considerare i trasferimenti tra coniugi (e quindi le eredità alla morte di uno dei due) alla stregua di trasferimenti intergenerazionali. Se invece, più opportunamente, si considera la famiglia come unità decisionale i trasferimenti tra coniugi non danno luogo ad eredità. Il problema è che spesso le indagini campionarie non distinguono tra eredità ricevute dal coniuge e trasferimenti di altra natura; inoltre, la distribuzione per età della ricchezza si riferisce in genere all'età del capofamiglia (spesso gli uomini), e non all'età del coniuge con una più elevata aspettativa di vita (in genere le donne).

Un secondo problema è come considerare i trasferimenti ai figli. Sarebbe assurdo considerare il consumo dei figli (soprattutto se minorenni) come un trasferimento intergenerazionale; è molto più ragionevole attribuire il consumo dei bambini o dei giovani al consumo dei genitori (almeno fino a quando i figli non costituiscono una famiglia autonoma). Ma in certi casi le cose non sono così semplici. Kotlikoff e Summers, ad esempio, ritengono che oltre i 18 anni le spese sostenute per l'istruzione dovrebbero essere considerate un

trasferimento intergenerazionale, e non come un consumo dei genitori. Al contrario, Modigliani considera le spese per l'istruzione dei figli che non si sono ancora resi autonomi come consumo dei genitori. L'effetto di questa correzione non è di poco conto, perché secondo la definizione di Kotlikoff e Summers le spese per l'istruzione costituiscono circa il 10 per cento della ricchezza ereditata (negli Stati Uniti le spese per l'istruzione privata sono molto più elevate che nella maggior parte dei paesi europei).

8.3. L'Italia nel confronto internazionale

La letteratura empirica sul ruolo dei trasferimenti intergenerazionali si è concentrata su due aspetti: la quota della ricchezza ereditata sul totale della ricchezza aggregata e il decumulo della ricchezza da parte degli anziani. Anche se nessuno degli studi empirici condotti finora è riuscito a distinguere in maniera soddisfacente tra eredità involontarie ed eredità volontarie (e, tra queste, quelle dovute ad altruismo, movente strategico o eredità come bene di consumo), un tasso di decumulo molto basso della ricchezza, oppure un valore elevato della quota di ricchezza ereditata vengono in genere interpretati come evidenza contraria alle previsioni del modello del ciclo vitale, almeno nella sua formulazione tradizionale.

La tabella 1 riporta un confronto internazionale delle stime della quota della ricchezza delle famiglie che si deve a trasferimenti intergenerazionali; dove possibile, distinguiamo tra donazioni (o trasferimenti *inter vivos*) ed eredità. Per facilitare il confronto internazionale, le stime riportate in tabella non comprendono gli interessi maturati sulle eredità (ad esempio, la stima di Kotlikoff e Summers con capitalizzazione è dell'81%, mentre quella riportata in tabella è del 50 per cento perché esclude la capitalizzazione). Le stime per gli Stati Uniti e il Giappone indicano che la quota di trasferimenti è compresa tra il 30 e il 50 %; in Francia la quota stimata è del 35 %.

Per l'Italia, l'evidenza empirica indica che la quota ereditata ha un'importanza nel complesso modesta, o comunque non superiore a quello che si riscontra in altri paesi. Barca, Cannari e Guiso (1994) calcolano che nel 1987 la quota dei lasciti rappresenta circa il 30 % della ricchezza complessiva, un valore non elevato se confrontato con stime analoghe negli Stati Uniti o in Giappone (il calcolo si basa su informazioni relative all'anno nel quale gli immobili sono stati ricevuti in eredità e non comprende quindi la ricchezza finanziaria).

Guiso e Jappelli (1991) e, più di recente, Cannari e D'Alessio (2008) hanno confermato queste stime con i dati dell'indagine della Banca d'Italia sul 1991 e sul 2002. L'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie contiene una sezione in cui viene chiesto a ogni componente del nucleo familiare se, nel corso della vita, ha ricevuto uno o più trasferimenti; in caso affermativo, viene chiesto anche l'anno del trasferimento e se si tratta di eredità o di donazione. Nelle indagini sul 1991 e sul 2002 sono anche disponibili informazioni sul patrimonio immobiliare delle famiglie; ad esempio, se gli immobili sono stati acquistati direttamente, se i genitori hanno in parte finanziato l'acquisto o se invece si tratta di un trasferimento intergenerazionale. Una sintesi dei risultati dello studio di Cannari e D'Alessio (2008) è riportata nella tabella 2, insieme alle medie relative alle diverse componenti della ricchezza netta delle famiglie. Vengono esclusi i trasferimenti tra coniugi, che costituiscono una quota rilevante delle eredità, dato che oggetto dello studio sono esclusivamente i trasferimenti tra generazioni.

Tabella 1 - La quota dei trasferimenti intergenerazionali sulla ricchezza delle famiglie:
un confronto internazionale

<i>Autori</i>	<i>Paese</i>	<i>Metodo</i>	<i>Donazioni</i>	<i>Eredità</i>
Kotlikoff e Summers (1981)	USA	A	--	50
Menchik e David (1983)	USA	F	--	19
Modigliani (1988)	USA	A	--	20
Hurd e Mundaca (1989)	USA	D	4	11
Gale e Scholz (1993)	USA	F	21	31
Weil (1994)	USA	D	--	17
Dekle (1989)	Giappone	F	--	48
Kessler e Masson (1989)	Francia	F	--	35
Barca, Cannari e Guiso (1994)	Italia	F	--	32
Rossi e Vendramin (1990)	Italia	F	--	26
Guiso e Jappelli (1991)	Italia	D	4	20
Cannari e D'Alessio (2008)	Italia	D	5	29

Nota. Le stime riportate in questa tabella non sono capitalizzate. Con l'eccezione dello studio di Barca, Cannari e Guiso (1994), le stime sono espresse in percentuale della ricchezza netta. In Barca, Cannari e Guiso la ricchezza ereditata sotto forma di immobili è rapportata alla ricchezza immobiliare complessiva. Gli studi di Kotlikoff e Summers e di Modigliani non distinguono tra eredità e donazioni; si riporta quindi la somma delle due componenti. Le lettere in tabella indicano diversi metodi di calcolo delle eredità: A=metodo dell'attribuzione; F=metodo del flusso di lasciti ereditari; D=informazione campionaria diretta.

Per quanto riguarda la dimensione dei trasferimenti, si può far riferimento all'indagine del 1991 che indica che il trasferimento medio è di circa 42.000 euro, il 30 % della ricchezza totale netta (25,2 per cento sotto forma di eredità e 5,7 % sotto forma di donazioni). Se i trasferimenti vengono capitalizzati al tasso di interesse reale del 2 %, la quota sale al 49 % circa della ricchezza totale netta (39,3 % di eredità e 9,6 % di donazioni). La stima della quota della ricchezza da trasferimenti intergenerazionali in Italia è quindi compresa nel 1991, secondo lo studio di Cannari e D'Alessio (2008), tra il 31 e il 49 %.¹³² Nel 2002 il trasferimento medio aumenta invece a 60.000 euro circa, giungendo a rappresentare il 33,6 % della ricchezza totale netta. Se i trasferimenti vengono capitalizzati la quota sale al 55 % circa della ricchezza totale netta.

I dati a disposizione permettono dunque di affermare che la quota di ricchezza costituita da trasferimenti intergenerazionali aumenta di circa 2,7 punti percentuali dal 1991 al 2002, un incremento dell'8,7 %. Se i trasferimenti vengono capitalizzati, la quota aumenta di 6 punti percentuali, un incremento del 12,2 %.

¹³² Lo studio di Guiso e Jappelli (1991) riporta una stima della quota di ricchezza da trasferimenti intergenerazionale leggermente inferiore: del 24,3 per cento senza capitalizzazione e del 35,8 con capitalizzazione.

Tabella 2 - Trasferimenti intergenerazionali e ricchezza privata, nel 1991 e 2002

	1991		2002	
	<i>Ammontare medio (euro)*</i>	<i>Ammontare medio (in rapporto alla ricchezza)</i>	<i>Ammontare medio (euro)</i>	<i>Ammontare medio (in rapporto alla ricchezza)**</i>
Campione intero				
Senza capitalizzazione				
Eredità	34.057	25,2	51.485	28,7
+ Donazioni	7.647	5,7	8.937	5,0
= Totale	41.704	30,9	60.422	33,6
Con capitalizzazione				
Eredità	53.044	39,3	85.489	47,6
+ Donazioni	12.972	9,6	13.217	7,4
= Totale	66.017	48,9	98.706	54,9
Ricchezza netta privata	135.041	100,0	179.649	100,0
Campione delle famiglie che ricevono trasferimenti				
Trasferimenti ricevuti	163.057	83,3	178.785	63,3
Trasferimenti capitalizzati	258.114	131,9	292.067	103,4
Ricchezza netta	195.696	100,0	282.400	100,0
Campione delle famiglie che non ricevono trasferimenti				
Trasferimenti ricevuti	0	0,0	0	0,0
Trasferimenti capitalizzati	0	0,0	0	0,0
Ricchezza netta	114.196	100,0	127.196	100,0
Ricchezza netta delle famiglie che ricevono trasferimenti meno				
Ricchezza netta delle famiglie che non ricevono trasferimenti	81.500	-	155.204	-

(*) Le quantità del 1991 sono espressi a prezzi 2002.

(**) La ricchezza netta per l'anno 2002 è stimata sul campione casuale cui è stato sottoposto il modulo speciale sui trasferimenti intergenerazionali

Fonte: Cannari e D'Alessio (2008)

La tabella 2 indica quindi che, fatti salvi errori di misurazione, le eredità e le donazioni, sebbene in crescita, non sono molto diffuse. Almeno per quanto riguarda l'Italia, esse incidono sulla ricchezza di poco più di un quarto delle famiglie.¹³³ Inoltre, la probabilità di ricevere un trasferimento è fortemente correlata con la posizione della famiglia nella distribuzione del reddito: coloro che trasferiscono un patrimonio sono più ricchi della media. Un modo per spiegare la correlazione tra ricchezza e propensione a lasciare un'eredità è semplicemente il fatto che le famiglie più povere, pur avendo un movente ereditario, non hanno risorse sufficienti a realizzarlo. In molti casi, dovrebbero essere i figli che hanno avuto più fortuna ad aiutare i genitori, e non viceversa. Per studiare il movente ereditario bisognerebbe quindi concentrarsi sul segmento più ricco della popolazione. Anche se le famiglie ricche non sono molte, la distribuzione della ricchezza è molto concentrata (in Italia il 5 per cento delle famiglie controlla oltre il 50 per cento della ricchezza complessiva) e quindi il comportamento dei ricchi influenza molto la quota aggregata di ricchezza da trasferimenti. Purtroppo le indagini di cui disponiamo riproducono abbastanza bene il comportamento del consumatore mediano, ma offrono pochissime informazioni sulle famiglie che si collocano nei percentili più elevati della distribuzione del reddito e della ricchezza.

¹³³ La percentuale di famiglie che nel 1991 riceve almeno un trasferimento è del 26 per cento (Guiso e Jappelli, 1991).

8.4. Caratteristiche dei trasferimenti, dei donatari e dei beneficiari

La ricerca empirica ha tentato di distinguere eredità motivate da altruismo analizzando la distribuzione tra gli eredi delle risorse lasciate *mortis causa*. Il modello con altruismo suggerisce infatti che i trasferimenti dovrebbero essere diretti ai figli meno fortunati: sono questi, infatti, ad avere un'utilità marginale del consumo più elevata e quindi a beneficiare maggiormente di un trasferimento. Tuttavia, questa previsione del modello è contraddetta dall'evidenza empirica; si riscontra più spesso una correlazione nulla (e a volte positiva) tra il reddito degli eredi e la quota del patrimonio ricevuto in eredità. Inoltre, si osserva la tendenza a ripartire i patrimoni in modo uguale tra i figli, una violazione palese del principio dell'altruismo. L'analisi della ripartizione dei patrimoni lasciati in eredità tuttavia è molto difficile. Non basta reperire dati sulle successioni testamentarie, ma bisogna tenere conto anche delle quote di legittima, che vincolano considerevolmente il testatore nella ripartizione del patrimonio. Inoltre, la ripartizione delle successioni ereditarie potrebbe essa stessa non essere molto indicativa del movente altruistico, perché genitori altruisti dovrebbero trasferire risorse ai figli meno fortunati sotto forma di donazioni piuttosto che di eredità.

Per cercare di inferire ciò che motiva e determina i trasferimenti, la tabella 3 riporta alcune caratteristiche delle eredità e delle donazioni. È opportuno rilevare come i trasferimenti dipendano dalla volontà del donatario, mentre i dati disponibili si riferiscano in larga misura ai beneficiari. Essendo arduo inferire le motivazioni dei trasferimenti decisi dai donatari dalle caratteristiche dei beneficiari, l'evidenza presentata deve considerarsi come puramente indicativa.

La tabella 3 riporta anche informazioni sull'origine di donazioni ed eredità, l'età del beneficiario e la quota di patrimonio ricevuta in eredità. In media ogni famiglia riceve 1,5 trasferimenti (circa un terzo dei beneficiari riceve più di un trasferimento e il 5,5 % più di 3). La maggior parte dei trasferimenti proviene dai genitori, ma una ampia quota di donazioni proviene da "altri donatari" (il 18,2 % contro l'11,5 % di eredità). La differenza tra l'età del donatario (67,8) e del beneficiario (38,9) è di 28,9 anni per le eredità. Nel caso delle donazioni, entrambe le età sono inferiori (62,9 e 32,7, rispettivamente) ma danno luogo ad una differenza maggiore pari a 30,2 anni.

Circa un quinto dei trasferimenti avviene sotto forma di donazione, ed è quindi chiaramente intenzionale. Un quarto delle eredità viene ripartita tra gli eredi per via testamentaria. La presenza di un testamento scritto suggerisce che il defunto non è indifferente alla modalità di ripartizione dell'eredità tra i beneficiari e segnala quindi la presenza di un movente ereditario. Sommando la donazioni e le eredità originate da esplicita volontà testamentaria, almeno il 40 per cento dei trasferimenti risultano essere volontari.

Anche se la presenza di un testamento non implica necessariamente che gli individui risparmino per motivi altruistici o strategici, non è facile specificare preferenze individuali sotto le quali un individuo che non abbia un movente ereditario scriva un testamento. Inoltre, di solito, i testamenti non fanno riferimento in maniera generica al patrimonio da lasciare in caso di morte, ma specificano il modo nel quale i vari beni che sono parte del patrimonio devono essere ripartiti tra gli eredi, il che suggerisce che il donatario ha effettivamente intenzione di trasferire quei beni. Naturalmente è anche possibile che un individuo con un movente ereditario, pur non avendo intenzione di lasciare eredità, scriva un testamento esclusivamente per ripartire il proprio patrimonio tra gli eredi in caso di morte (si noti che questo avviene solo in assenza di *annuity markets*).

La tabella 3 riporta la quota del patrimonio del defunto ricevuta in eredità. Se il donatario si preoccupasse del benessere dei discendenti in maniera altruistica ed egualitaria, l'eredità dovrebbe essere diretta in misura maggiore agli eredi con una più alta utilità marginale del consumo, cioè con minori risorse vitali attese. Per questo motivo, una divisione egualitaria dell'eredità viene generalmente interpretata come evidenza indiretta che i lasciti ereditari non siano dovuti ad altruismo.¹³⁴ Le risposte si concentrano sui valori

¹³⁴ Menchik (1980) utilizza dati tratti direttamente dai testamenti e mostra che la ripartizione egualitaria è la norma. Egli interpreta questo risultato come evidenza contraria alla presenza di preferenze altruistiche. Tomes (1981) invece trova che in molti casi le eredità sono ripartite in maniera non egualitaria e che il reddito del beneficiario è associato a eredità maggiori. Egli interpreta questo

20, 25, 33, 50 e 100 %. Solo il 12 per cento delle quote ricade al di fuori di questi valori. Poiché l'indagine non dà informazioni sul numero totale di beneficiari o sul numero di fratelli e sorelle del beneficiario, non è possibile valutare se le quote riportate siano il risultato di divisioni egualitarie o meno. Nel caso però in cui il donatario ripartisca effettivamente il patrimonio in quote uguali, la distribuzione delle quote non dovrebbe differire di molto dalla distribuzione del numero di eredi potenziali nella popolazione che, a sua volta, deve essere grosso modo simile alla distribuzione del numero di figli per famiglia nella popolazione. Segue che il picco della distribuzione dovrebbe essere al 33 % (la moda del numero di figli per famiglia nella popolazione). Invece, circa il 50 % dei beneficiari riporta una quota del 100 %.

Tabella 3 - Caratteristiche di eredità e donazioni nel 1991

	Eredità	Donazioni
Numero di trasferimenti	2.046	549
Ricevuti dai genitori (%)	88,5	81,8
Ricevuti da altri donatori (%)	11,5	18,2
Ammontare medio del trasferimento	73	59
Ammontare capitalizzato del trasferimento	106	90
Numero medio di trasferimenti	1,5	1,4
Età del donatario	67,8	62,9
Età del beneficiario	38,9	32,7
Gap tra generazioni	28,9	30,2
Percentuale di testamenti	25,1	0,0
Numero di trasferimenti in ciascuna famiglia (%)	Frazione	Frazione
1	70,0	71,8
2	18,0	19,7
3	6,5	4,9
> 3	5,5	3,6
Totale	100,0	100,0
Quota di patrimonio del donatario ricevuta	Frazione di beneficiari (%)	Eredità media
20	3,7	59
25	8,5	81
33	7,6	101
50	20,0	62
100	48,0	70
Altro	12,2	74
Totale	100,0	73
Quota di patrimonio del donatario ricevuta per esplicita volontà testamentaria	Frazione di beneficiari (%)	Eredità media
20	5,0	60
25	8,9	124
33	6,0	113
50	16,3	67
100	49,6	81
Altro	14,2	98
Totale	100,0	88

Nota. La tabella si basa su informazioni relative a 2.595 trasferimenti (2.046 eredità e 549 donazioni) ricevuti da 1.898 famiglie. A causa di risposte mancanti, le informazioni sulla quota di patrimonio trasferita riportata nel secondo riquadro si basano su 1.820 eredità (483 eredità nel terzo riquadro). Le medie sono calcolate usando pesi campionari. L'ammontare dei trasferimenti è espresso in migliaia di Euro a prezzi del 1991.

dato come evidenza in favore del modello altruistico. Menchik (1988) suggerisce che divisioni egualitarie sono probabilmente dovute al timore di provocare conflitti tra gli eredi. Tale aspetto potrebbe dominare il movente altruistico.

Questo implica che un buon numero di donatori *non* ripartisce il proprio patrimonio in maniera egualitaria e suggerisce che almeno alcuni trasferimenti sono motivati da altruismo. Questo dato potrebbe però anche essere dovuto al fatto che la risposta si riferisce – in maniera non corretta – al 100 % di un certo bene (per esempio una proprietà) invece che all'intero patrimonio trasferito. Inoltre, non è chiaro il motivo per il quale le quote ereditate si concentrino intorno ad alcuni valori in maniera del tutto indipendente dalla presenza di un testamento, dal momento che le leggi che regolano le successioni limitano la possibilità di ripartizioni non egualitarie.

La tabella 4 analizza le caratteristiche dei beneficiari dei trasferimenti. Oltre all'età, che è ovviamente correlata positivamente con la probabilità di aver ricevuto un trasferimento nel passato, l'istruzione universitaria è correlata positivamente sia con la probabilità di ricevere un trasferimento che con l'ammontare ricevuto. L'incidenza dei trasferimenti è maggiore anche tra le famiglie estese (famiglie che convivono con genitori o parenti) tra famiglie che lavorano nel settore agricolo, i lavoratori autonomi e i residenti al sud.¹³⁵

È ragionevole immaginare che la distribuzione della ricchezza sia verosimilmente influenzata dai trasferimenti intergenerazionali e che i ricchi ricevano eredità con maggiore probabilità rispetto ai poveri. In assenza di dati sulla ricchezza del donatario, la tabella riporta l'incidenza e l'ammontare dei trasferimenti per decile di ricchezza dei beneficiari. In effetti, la quota di famiglie che ricevono trasferimenti aumenta considerevolmente al crescere dei decili di ricchezza, dal 2,7 % del primo decile al 45,6 % del decimo. La quota di trasferimenti in rapporto alla ricchezza netta del beneficiario è però sorprendentemente uniforme tra i vari decili di ricchezza netta.

Questo approccio può però non essere adatto a verificare se i ricchi ricevono più trasferimenti perché, se non consumati, i trasferimenti diventano parte della ricchezza, generando una correlazione positiva tra trasferimenti e ricchezza. Per tenere conto di questa relazione di causalità inversa, la tabella riporta la quota di trasferimenti intergenerazionali per decile di reddito. Si esclude in questo caso dalla nozione di reddito disponibile il reddito da capitale, sia reale che finanziario, per evitare che la correlazione tra trasferimenti intergenerazionali e reddito emerga dal fatto che i trasferimenti incrementano la ricchezza e quindi il reddito da capitale. La tabella per decile di reddito (che include reddito da lavoro, pensioni e altri trasferimenti, al netto delle imposte) mostra che, mentre l'incidenza dei trasferimenti intergenerazionali e il loro ammontare crescono al crescere dei decili di reddito, la quota dei trasferimenti in rapporto alla ricchezza netta del beneficiario è pressoché costante, esattamente come nel caso della distribuzione della ricchezza.

¹³⁵ Si noti però che la struttura familiare si riferisce al momento dell'intervista e non al momento del trasferimento.

Tabella 4 - Trasferimenti intergenerazionali per caratteristiche delle famiglie nel 1991

	<i>Proporzione che riceve trasferimenti</i>	<i>Trasferimenti</i>	<i>Ammontare di ricchezza</i>	<i>Trasferimenti / Ricchezza (rapporto medie)</i>
Caratteristiche demografiche				
Uomo	26,5	25,05	115,79	21,6
Coniugato	26,6	25,15	116,56	21,6
Età ≤ 35	19,4	17,46	75,56	23,1
35 < Età ≤ 60	26,9	24,79	123,64	20,0
Età > 60	27,1	31,30	94,82	33,0
Scuola elementare	26,0	19,06	78,24	24,4
Scuola media	22,3	22,16	103,34	21,4
Scuola superiore	26,9	37,44	141,77	26,4
Università	35,6	49,58	202,86	24,4
Caratteristiche familiari				
Convive con il/i genitore/i	30,7	33,52	136,19	24,6
Convive con altri parenti	32,8	24,58	116,31	21,1
Entrambi i genitori vivi	23,2	19,94	109,70	18,1
Un genitore vivo	27,7	30,01	104,01	28,8
Nessun genitore vivo	33,2	44,11	131,23	33,6
Settore				
Agricoltura	34,9	21,17	75,25	28,1
Industria	23,8	18,18	97,77	18,6
Servizi	25,6	30,88	137,33	22,5
Amministrazione pubblica	24,7	28,30	118,37	23,9
Occupazione				
Operaio	21,3	11,83	63,11	18,7
Impiegato	26,2	26,24	102,21	25,7
Professionisti e imprenditori	23,5	37,34	154,32	24,2
Lavoratori autonomi	32,8	39,72	198,84	20,0
Pensionati	25,9	21,28	91,00	23,4
Regione				
Nord	25,6	29,64	118,84	24,9
Centro	22,1	25,41	116,05	21,9
Sud	28,7	21,28	84,85	25,1
Decili di ricchezza netta				
Inferiore al I	2,7	0,83	2,53	32,6
Tra il I e II	7,5	1,70	9,66	17,6
Tra il II e III	16,7	4,91	20,50	23,9
Tra il III e IV	28,1	10,74	36,67	29,3
Tra il IV e V	30,1	15,70	57,89	27,1
Tra il V e VI	28,7	17,61	79,38	22,2
Tra il VI e VII	26,2	20,66	103,29	20,0
Tra il VII e VIII	31,0	25,67	135,93	18,9
Tra il VIII e IX	36,9	49,17	196,10	25,0
Superiore al IX	45,6	108,40	412,13	26,3

Tabella 4 - continua
Trasferimenti intergenerazionali per caratteristiche delle famiglie nel 1991

	<i>Proporzione che riceve trasferimenti</i>	<i>Trasferimenti</i>	<i>Ammontare di ricchezza</i>	<i>Trasferimenti / Ricchezza (rapporto medie)</i>
Decili di reddito				
Inferiore al I	19,7	18,54	41,94	44,2
Tra il I e II	24,7	14,46	58,31	24,8
Tra il II e III	21,0	12,70	59,75	21,3
Tra il III e IV	19,4	18,70	77,62	20,0
Tra il IV e V	22,0	22,00	84,96	24,1
Tra il V e VI	27,5	30,78	111,30	27,7
Tra il VI e VII	32,5	23,76	115,79	20,5
Tra il VII e VIII	25,0	25,25	131,33	19,2
Tra il VIII e IX	27,1	39,04	158,24	24,7
Superiore al IX	29,0	55,05	234,26	23,5
Totale	25,9	26,03	107,22	24,3

Nota. Trasferimenti e ricchezza netta sono espressi in migliaia di Euro a prezzi del 1991. Il reddito non comprende redditi da capitale (reale e finanziario). Le medie sono calcolate usando pesi campionari.

8.5. I trasferimenti intergenerazionali del patrimonio immobiliare

L'indagine della Banca d'Italia contiene informazioni specifiche sulla modalità di acquisizione della casa di residenza e di altre proprietà immobiliari.¹³⁶ Per ogni proprietà, posseduta anche solo in parte, le famiglie riportano la data di acquisizione e se è stata acquistata, ereditata o ricevuta in donazione. Nel caso di acquisto, dichiarano se hanno ricevuto aiuto finanziario da genitori, parenti o amici per l'anticipo per il mutuo o per l'intero acquisto.¹³⁷ Se la proprietà è stata acquistata da genitori, parenti o amici, l'indagine riporta se è stato corrisposto il prezzo di mercato o un prezzo di favore. Come in precedenza, si escludono proprietà ricevute dal coniuge.¹³⁸ In caso di eredità o donazione, è riportato l'ammontare di imposte sulla successione che può quindi essere eliminato dai trasferimenti, diversamente dalle stime precedenti.

Queste informazioni consentono di misurare la quota di famiglie che riceve aiuto finanziario per l'acquisto di una casa e di dividere i trasferimenti (monetari e in natura) in eredità e trasferimenti *inter vivos*. Come nel caso del calcolo della quota di ricchezza costituita da trasferimenti intergenerazionali, si assume un tasso di interesse netto reale del 2 per cento annuo nel calcolo della quota capitalizzata di ricchezza immobiliare costituita da ricchezza immobiliare ereditata.¹³⁹

¹³⁶ Informazioni sui trasferimenti destinati al patrimonio immobiliare sono richieste in una sezione separata dell'indagine della Banca d'Italia. L'informazione si riferisce solo al patrimonio immobiliare corrente ed esclude quindi i trasferimenti fatti per acquisire immobili venduti nel passato, mentre i trasferimenti discussi nel paragrafo precedente si riferiscono anche a trasferimenti passati. Come si vedrà, le due fonti di informazioni sono estremamente coerenti tra loro.

¹³⁷ Nell'indagine non è possibile distinguere tra aiuto per il pagamento iniziale e l'intero acquisto. Poiché in Italia il numero di famiglie che prendono a prestito è relativamente esiguo, il *downpayment* ha un ruolo limitato.

¹³⁸ 96 individui dichiarano di aver ricevuto la casa in eredità o dono dal coniuge. Questi beni vengono trattati come se fossero acquistati dalla famiglia. Ciò può introdurre una piccola distorsione nel calcolo della quota di trasferimenti in rapporto al patrimonio immobiliare perché una parte delle proprietà trasferite al coniuge potrebbe essere stata a sua volta ereditata dal donatario. Trattare tutti i trasferimenti tra coniugi come eredità ha un impatto minimo sulla quota totale di trasferimenti (la quota è del 26,7 per cento, e del 38,1 per cento con la capitalizzazione degli interessi).

¹³⁹ Si tratta di un tasso relativamente alto dato che, per ottenere il tasso netto, è necessario sottrarre dal tasso di interesse lordo sullo stock immobiliare (pari al 3 per cento circa) sia l'aliquota fiscale che il tasso di deprezzamento dello stock.

La tabella 5 riporta informazioni sul ruolo dei trasferimenti nell'acquisizione di proprietà immobiliari. Il primo pannello mostra che la loro incidenza è notevole: circa un terzo dei proprietari di case ricevono supporto finanziario; l'11 % sotto forma di eredità, più del 20 % sotto forma di trasferimento inter vivos. Per quanto riguarda le seconde case, la quota di famiglie che riceve trasferimenti è superiore al 50 %, con le eredità come principale forma di supporto. Complessivamente, più del 40 % di coloro che posseggono proprietà immobiliari dichiara di aver ricevuto trasferimenti intergenerazionali di qualche tipo. Naturalmente, l'incidenza dei trasferimenti nel campione totale (che include i non proprietari) è minore (26,7 %) e grosso modo comparabile alla stima riportata nella tabella 4 (25,9 %).

La tabella 5 riporta anche l'ammontare dei trasferimenti. Per i proprietari della casa di residenza (5.142 famiglie, il 62,8 % del campione), il valore medio della casa è di 84 mila euro; in media 66,5 mila (79%) provengono da risparmi, 8,4 mila (9,9 %) da eredità, e 9,4 mila (11,1 %) da trasferimenti inter vivos (donazioni, supporto finanziario o prezzi di favore). Per quanto riguarda il sottocampione dei proprietari di seconde case e altri immobili (terzo pannello) i trasferimenti inter vivos costituiscono il 9,2% del valore della proprietà e i trasferimenti totali (incluse le eredità) il 35,7%. Sommando i proprietari della casa di residenza e i proprietari di altri immobili (quarto e ultimo pannello) i trasferimenti costituiscono il 24,5% degli asset reali (34,9% se i trasferimenti sono capitalizzati al 2% annuo). La stima della quota di ricchezza immobiliare costituita da trasferimenti destinati all'acquisizione di proprietà immobiliari è considerevolmente simile alla quota di ricchezza costituita da trasferimenti intergenerazionali (proprietà immobiliari più ricchezza finanziaria più beni durevoli) riportata nella tabella 4. Ciò fornisce una prova dell'affidabilità dei dati, visto che le due fonti di informazioni sono basate su domande completamente differenti e sono pertanto non necessariamente coerenti tra loro.

Tabella 5 - Il ruolo dei trasferimenti intergenerazionali nell'acquisizione di ricchezza immobiliare nel 1991

Incidenza dei trasferimenti (frazione di famiglie che ricevono trasferimenti nei gruppo selezionati)

	<i>Proprietari prima casa</i>	<i>Proprietari Altre proprietà.</i>	<i>Proprietari Tutte le proprietà</i>	<i>Campione intero Tutte le proprietà</i>
Ricevuta in eredità	11,0	34,5	18,9	12,6
Ricevuta in donazione	4,6	11,1	7,2	4,8
Supporto finanziario	15,5	8,4	16,4	11,0
Prezzo di favore	0,6	0,7	0,8	0,5
% totale che riceve aiuto	31,7	52,3	40,1	26,7
Numero di famiglie	5.142	1.723	5.456	8.188

Nota. Il totale non corrisponde necessariamente alla somma dei numeri in colonna perché alcune famiglie ricevono aiuto da più di una fonte.

Tabella 5 – continua.
Il ruolo dei trasferimenti intergenerazionali
nell'acquisizione di ricchezza immobiliare nel 1991

Prima casa (campione proprietari di casa) 5.142 famiglie	Ammontare (migliaia di Euro)	% del valore della proprietà
(1) Acquistata con fondi propri	66,52	79,0
(2) Ricevuta in eredità	8,37	9,9
(3) Ricevuta in donazione	4,18	5,0
(4) Supporto finanziario	4,96	5,9
(5) Prezzo di favore	0,21	0,2
(6) Valore complessivo della casa	84,23	100,0
	0,00	
(7) Inter vivos = (3)+(4)+(5)	9,35	11,1
(8) Trasferimenti totali = (2)+(3)+(4)+(5)	17,71	21,0
(9) Trasferimenti totali capitalizzati	25,56	30,3
Altre proprietà (campione proprietari) 1.723 famiglie	Ammontare (migliaia di Euro)	% del valore della proprietà
(1) Acquistata con fondi propri	46,95	64,3
(2) Ricevuta in eredità	19,32	26,5
(3) Ricevuta in donazione	4,70	6,4
(4) Supporto finanziario	1,91	2,7
(5) Prezzo di favore	0,10	0,1
(6) Valore complessivo della casa	72,98	100,0
	0,00	
(7) Inter vivos = (3)+(4)+(5)	6,71	9,2
(8) Trasferimenti totali = (2)+(3)+(4)+(5)	26,03	35,7
(9) Trasferimenti totali capitalizzati	36,41	49,9
Tutte le proprietà (campione proprietari) 5.456 famiglie	Ammontare (migliaia di Euro)	% del valore della proprietà
(1) Acquistata con fondi propri	78,71	75,4
(2) Ricevuta in eredità	14,46	13,9
(3) Ricevuta in donazione	5,53	5,3
(4) Supporto finanziario	5,37	5,2
(5) Prezzo di favore	0,26	0,2
(6) Valore complessivo della casa	104,32	100,0
(7) Inter vivos = (3)+(4)+(5)	11,16	10,7
(8) Trasferimenti totali = (2)+(3)+(4)+(5)	25,62	24,5
(9) Trasferimenti totali capitalizzati	36,46	34,9
Tutte le proprietà (campione intero) 8.188 famiglie	Ammontare (migliaia di Euro)	% del valore della proprietà
(1) Acquistata con fondi propri	54,49	75,4
(2) Ricevuta in eredità	10,02	13,9
(3) Ricevuta in donazione	3,82	5,3
(4) Supporto finanziario	3,72	5,2
(5) Prezzo di favore	0,15	0,2
(6) Valore complessivo della casa	72,20	100,0
(7) Inter vivos = (3)+(4)+(5)	7,70	10,7
(8) Trasferimenti totali = (2)+(3)+(4)+(5)	17,71	24,5
(9) Trasferimenti totali capitalizzati	25,25	34,9

Nota. Le medie sono calcolate usando pesi campionari. I trasferimenti e il valore della proprietà sono espressi in milioni di lire del 1991. Il valore della proprietà è al netto del debito. I trasferimenti capitalizzati sono calcolati ipotizzando un tasso di interesse reale netto del 2 per cento.

8.6. Il ruolo delle imposte sulle successioni

Un elemento importante che può concorrere a influenzare la decisione di lasciare eredità o donare è rappresentato dalle imposte sulle successioni presenti, in forme diverse, in quasi tutti i paesi OCSE, inclusi gli Stati Uniti e la maggior parte dei paesi Europei, con l'eccezione della Gran Bretagna. Nonostante siano regolate in maniera differente, le imposte sulle successioni producono un gettito relativamente uniforme e sorprendentemente basso: nei paesi OCSE il gettito raramente supera l'1 % del gettito fiscale complessivo (Cremer e Pestieau, 2003). In Italia, in particolare, nel 1998 il gettito delle imposte sulle successioni è stato pari a solo lo 0,08 % del PIL equivalente allo 0,17 % del gettito fiscale complessivo (OCSE, 2000). Ciononostante, le imposte sulle successioni sono oggetto di un acceso dibattito che, sia in Italia sia in altri paesi, coinvolge opinione pubblica, policy-makers ed economisti (sul dibattito USA si veda, per esempio, Gale e Slemrod, 2001). I detrattori sostengono che le imposte sulle successioni sono dannose per la crescita economica perché pregiudicano le piccole imprese e disincentivano il risparmio. Inoltre, si prestano a una facile elusione. I fautori sostengono invece che si tratta di un'imposta che colpisce solo i ricchissimi, riduce la concentrazione della ricchezza e consente di realizzare un livello di progressività del sistema tributario che l'imposta sul reddito non permette di raggiungere, a causa dei problemi legati alla tassazione dei redditi da capitale.

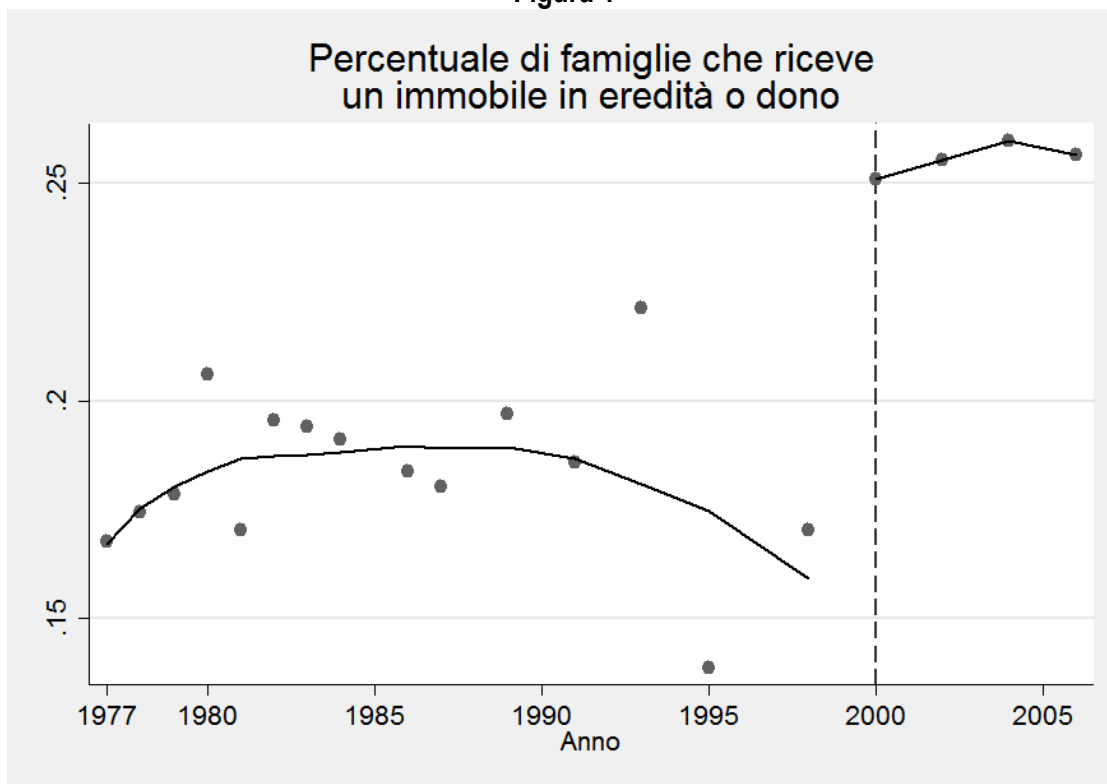
La discrepanza tra scarsa entità delle imposte sulle successioni e ampiezza del dibattito può essere dovuta, almeno in parte, al fatto che le imposte sulle successioni sono percepite come particolarmente invasive perché irrompono nella sfera privata dei rapporti tra genitori e figli, spaventando più di interventi fiscali anche maggiormente incisivi dal punto di vista quantitativo del gettito fiscale. Più sorprendente, però, è il fatto che tale dibattito avvenga nella sostanziale assenza di stime relative all'elasticità della propensione a lasciare in eredità rispetto alle imposte sulle successioni. In altre parole, in vari paesi, tra cui l'Italia, si riformano le imposte sulle successioni – o si discute dell'opportunità di riformarle – senza conoscere l'impatto delle riforme sulla propensione a lasciare in eredità e, conseguentemente sul gettito fiscale, sulla trasmissione della ricchezza e sulla mobilità sociale. Per questo motivo, questo paragrafo intende studiare il legame tra le imposte sulle successioni e la propensione a lasciare in eredità o donare. Pur senza voler stabilire necessariamente un nesso causale, si esamina l'evoluzione congiunta delle imposte sulle successioni e della probabilità di lasciare in eredità o donare un immobile, utilizzando i dati dell'archivio storico dell'indagine sui bilanci delle famiglie della Banca d'Italia.

In Italia, prima della sua abolizione, l'imposta sulle successioni colpiva tutti i beni e i diritti trasferiti per causa di morte e veniva applicata mediante aliquote progressive a scaglioni, che si differenziavano in base a due criteri: l'entità dell'asse ereditario e il grado di parentela (l'erede paga un'imposta maggiore quanto più lontano è il suo grado di parentela con il defunto). L'imposta si applicava sull'asse ereditario netto, cioè sulla differenza tra il valore complessivo dei beni che costituiscono l'attivo ereditario e il totale delle passività.¹⁴⁰ Doveva essere versata dagli eredi (legatari, beneficiari e chiamati all'eredità) che non avevano rinunciato. L'analisi del caso italiano è particolarmente interessante perché una serie di provvedimenti legislativi, intervenuti tra il 1999 e il 2001, hanno progressivamente ridotto, fino ad abolire, le imposte sulle successioni. Contestualmente, la percentuale di famiglie che hanno ricevuto in eredità o donazione un immobile è aumentata significativamente. La figura 1 mostra l'evoluzione della percentuale di famiglie che hanno ricevuto un immobile in eredità o donazione dal 1977 al 2006. Si può osservare come tale percentuale si sia mantenuta inferiore al 20% dal 1977 al 1998 (con l'eccezione di due soli anni, il 1980 e il 1993) per poi aumentare rapidamente oltre il 25 % dal 2000 in poi. La percentuale media è pari al 18,3 % nel periodo 1977-1998 e al 25,4% dal 2000 in poi. Per valutare se l'incremento (di circa il 38 %) che si è registrato dal 2000 in poi nella percentuale di famiglie che ricevono un immobile in eredità o donazione possa essere messo in relazione con

¹⁴⁰ Si noti che al fine di determinare le aliquote applicabili all'asse ereditario complessivo concorrono anche le donazioni fatte in vita dal defunto agli eredi e ai legatari, per il loro valore all'apertura della successione. Vanno indicate tutte le donazioni, comprese quelle "presunte". Per questo motivo, in questo paragrafo eredità e donazioni sono considerate congiuntamente.

la progressiva riduzione e abolizione delle imposte sulle successioni, è opportuno innanzitutto ripercorrere l'evoluzione della legislazione italiana sulle imposte sulle successioni.

Figura 1



Nel 1942 fu varato per la prima volta un sistema impositivo che si articolava su due tributi, uno sulle quote di eredità (*imposta sui trasferimenti*) e l'altro sull'intero asse ereditario globale (*imposta patrimoniale*). Nel 1972 nasce l'imposta di successione vera e propria che unifica i due tributi. L'intera disciplina dell'imposta di successione viene poi regolamentata nuovamente dal testo unico del 1990 che stabilisce che l'imposta si applica per scaglioni di valore imponibile ed è composta di due parti: (1) l'imposta sul valore globale, da applicare sempre, e (2) l'imposta aggiuntiva sulla quota, da applicare agli eredi e ai legatari che non fossero parenti in linea retta o coniuge.

L'imposta è quindi strutturata in modo da operare un primo prelievo sul valore globale netto dell'asse ereditario, dovuto soltanto al di sopra della franchigia, e un secondo prelievo nei confronti dei beneficiari che dipende invece dal valore della quota. La legge del 1990 prevede anche un'esenzione del tributo per le quote di valore non superiore a 10 milioni di lire e un'esenzione per le quote di valore non superiore a 100 milioni di lire, nel caso in cui i beneficiari fossero fratelli, sorelle o affini in linea retta del defunto.

Di particolare importanza sono le novità introdotte dalle leggi 488/1999 e 342/2000. La prima, introdotta nel 1999, stabilisce un incremento della soglia di esenzione dell'imposta sul valore globale netto dell'asse ereditario da 250 milioni a 350 milioni. La seconda, approvata nel 2000, modifica la base imponibile, individuandola nel valore della quota di eredità e non più nel valore dell'intero asse ereditario. Di conseguenza la franchigia, fissata a 350 milioni di lire per ogni erede, è riferita alle singole quote e non più al valore globale netto dell'asse ereditario, oltre a essere elevata a 1 miliardo per i parenti in linea retta minorenni e per i disabili.¹⁴¹ Riassumendo, nel 1999 la franchigia, che si applica al valore globale netto dell'asse ereditario,

¹⁴¹ Un'ulteriore importante novità consiste nella possibilità di richiedere l'applicazione della agevolazione "prima casa" per i beni immobili caduti in successione.

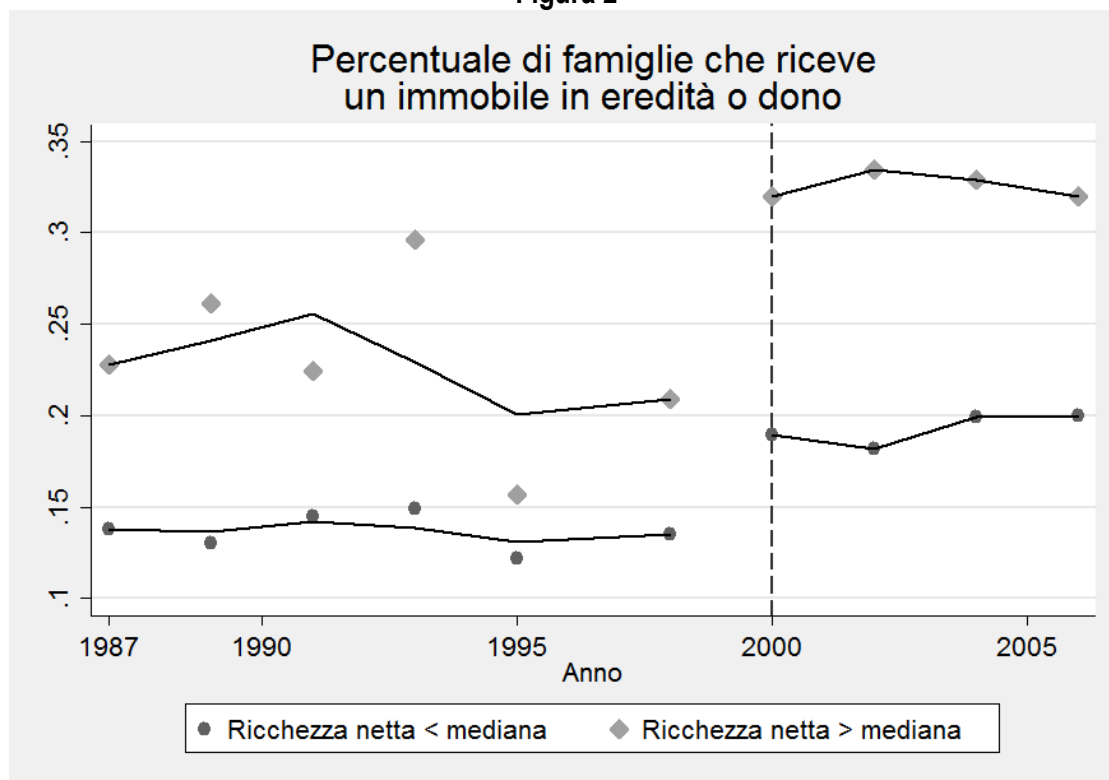
passa da 250 a 350 milioni. Nel 2000, pur non variando di importo, la franchigia di fatto aumenta in quanto si applica al valore della singola quota e non più al valore globale dell'eredità. Infine, a partire dal 25 ottobre 2001, l'imposta sulle successioni e donazioni è soppressa (legge n. 383).

Questo breve excursus mostra come l'incremento della percentuale di famiglie che ricevono un immobile in eredità o donazione si verifica proprio in concomitanza con la riduzione sostanziale (nel 1999) e successiva abolizione dell'imposta sulle successioni (nel 2001). Naturalmente questa semplice coincidenza temporale non stabilisce necessariamente un nesso causale tra i due eventi. Altri shock macroeconomici, per esempio la riforma della previdenza (nel 1992, 1995 e poi ancora nel 1998) e l'avvento dell'euro (nel 2001), si sono verificati approssimativamente nello stesso periodo e potrebbero avere influenzato la propensione a donare e quindi la distribuzione intergenerazionale della ricchezza.¹⁴²

È tuttavia possibile fare un passo avanti se si osserva che la variazione delle imposte sulle successioni, avvenuta dal 1999 al 2001, non è identica per tutte le famiglie. Gli interventi legislativi non hanno, infatti, cambiato la normativa per le successioni comunque esenti dall'imposta perché al di sotto della franchigia in vigore prima del 1999. Poiché l'ammontare ereditato cresce al crescere della ricchezza (cfr. tabella 4), è ragionevole attendersi che, se l'abolizione dell'imposta ha avuto un effetto, la variazione della percentuale di famiglie che ricevono un'eredità sia maggiore nella parte alta della distribuzione della ricchezza rispetto alla parte bassa.

¹⁴² Un'ulteriore problema è costituito dal fatto che proprio in quegli anni viene cambiata la società che effettua la rilevazione dei dati per conto della Banca d'Italia (nel 1998 e nel 2000).

Figura 2



L'indagine sui bilanci delle famiglie della banca d'Italia contiene informazioni sulla ricchezza netta delle famiglie a partire dal 1987. La figura 2 riporta l'andamento della probabilità di ricevere un immobile in eredità o donazione dal 1987 al 2006, separatamente per le famiglie la cui ricchezza è inferiore alla mediana e le famiglie la cui ricchezza è superiore alla mediana.¹⁴³ La figura mostra che la percentuale di famiglie che ricevono un'eredità aumenta, a partire dal 2000, in entrambi i gruppi. Dal 13,5 % medio del periodo pre-2000 al 19% medio del periodo post-2000 per il gruppo di famiglie al di sotto della mediana e dal 22,8 medio del periodo pre-2000 al 32,6% medio del periodo post-2000 per il gruppo di famiglie al di sopra della ricchezza mediana. L'incremento maggiore si registra quindi per il gruppo relativamente più ricco. Non deve sorprendere il fatto che anche nel gruppo relativamente più povero l'incidenza delle eredità aumenti a partire dal 2000, dal momento che tale gruppo comprende sicuramente anche famiglie che si sono giovate degli interventi legislativi analizzati sopra.

¹⁴³ Si noti che a causa della indisponibilità di informazioni, il campione viene suddiviso sulla base della ricchezza del beneficiario mentre la soglia di esenzione fa riferimento alla ricchezza del donatario.

Figura 3

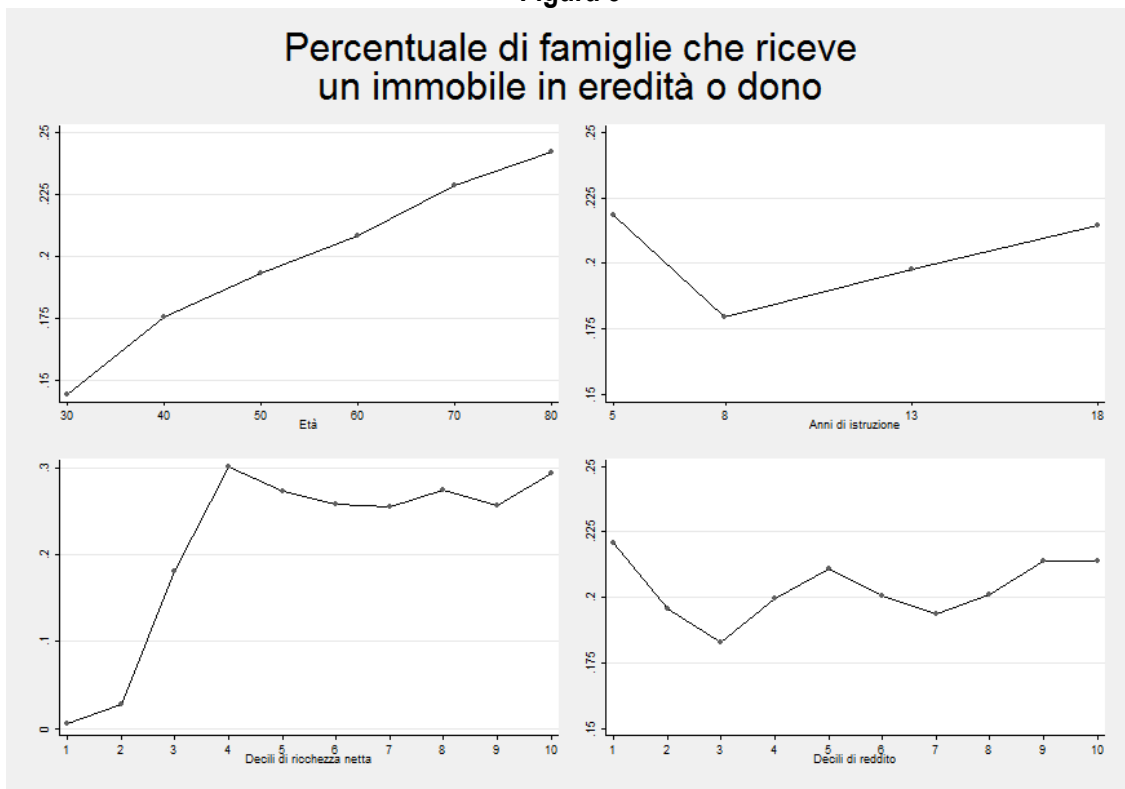
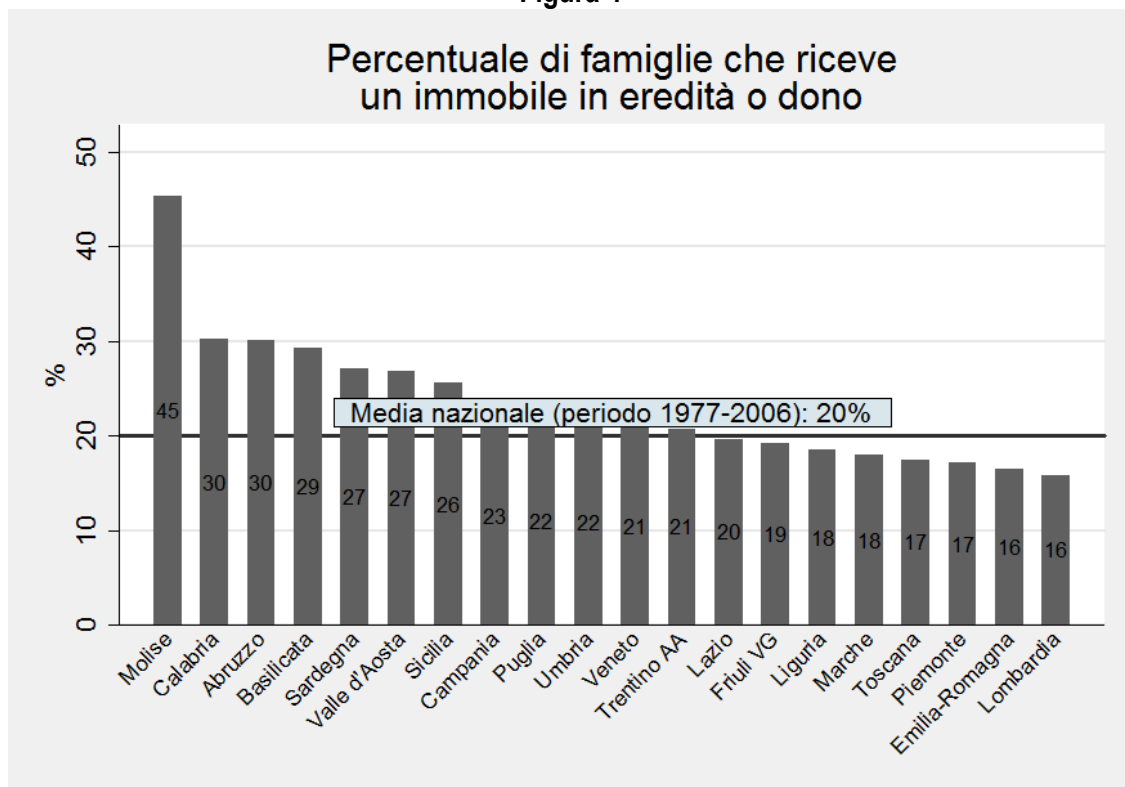


Figura 4



L'analisi grafica fin qui condotta non consente però di tenere conto di ulteriori fattori che potrebbero avere influenzato la propensione a lasciare in eredità e aver determinato la differenza osservata tra i due gruppi. Le figure 3 e 4 mostrano infatti che variabili quali l'età, il livello di istruzione, la ricchezza, il reddito e la regione di

residenza sono correlate alla probabilità che una famiglia riceva un immobile in eredità. Il primo riquadro della figura 3 mostra che l'età è, ovviamente, correlata positivamente alla probabilità di ricevere un immobile in eredità o dono. L'istruzione, nel secondo riquadro della figura 3, è correlata positivamente alla probabilità di ereditare solo a partire da 8 anni di studio, probabilmente perché l'istruzione superiore è a sua volta correlata positivamente con la ricchezza. L'incidenza della trasmissione ereditaria degli immobili è infatti maggiore tra le famiglie più ricche, come evidenzia il grafico nel terzo riquadro della figura 3. L'ultimo riquadro mostra invece una debole correlazione positiva tra reddito e probabilità di ereditare solo a partire dal terzo decile della distribuzione dei redditi. Infine la figura 4 mostra che la distribuzione della probabilità di ricevere un immobile in eredità o dono non uniformemente distribuita sul territorio nazionale. A fronte di una media nazionale del 20%, la probabilità di ricevere un immobile in eredità o dono varia dal 45% del Molise al 16% della Lombardia.

Per tener conto di questi fattori, si utilizza di seguito l'analisi multivariata. La tabella 6 mostra i risultati della stima di un *probit*, nel quale la variabile dipendente è una variabile pari a 1 se la famiglia ha ricevuto un immobile in eredità e zero altrimenti. Nella prima colonna l'analisi è condotta sull'intero periodo 1977-2006. Controllando per l'età del beneficiario, il livello di istruzione, lo stato civile, il numero di figli, la composizione del nucleo familiare, il reddito e l'area di residenza, la probabilità di ricevere un'eredità o donazione aumenta a partire dal 2000, coerentemente con la figura 1.¹⁴⁴ Nella seconda colonna si aggiungono variabili territoriali e indicatori per ciascun decile della distribuzione del reddito. Il coefficiente sulla dummy post-2000 è ancora positivo e statisticamente diverso da zero. Nella terza colonna si introduce una dummy pari a 1 se la ricchezza è maggiore della mediana.¹⁴⁵ Questo permette di misurare l'effetto differenziale dovuto al fatto di appartenere alla parte alta della distribuzione della ricchezza. Il coefficiente, nella terza colonna, è positivo e statisticamente diverso da zero. Più interessante è il fatto che, nella colonna 4, il coefficiente relativo all'interazione tra la variabile "ricchezza maggiore della mediana" e la variabile "post-2000" sia positivo (pari a 0,024) e statisticamente diverso da zero.¹⁴⁶ L'interazione misura infatti l'effetto differenziale dovuto al fatto di appartenere alla parte alta della distribuzione della ricchezza dopo il 2000.

In sintesi, l'analisi multivariata conferma quanto già osservato nella figura 2: a partire dal 2000 si registra un incremento della probabilità di ricevere un immobile in eredità o donazione. Tale incremento è più accentuato per le famiglie appartenenti alla parte alta della distribuzione della ricchezza.¹⁴⁷

¹⁴⁴ In tabella sono riportati gli effetti marginali.

¹⁴⁵ Dal momento che questa variabile è disponibile solo a partire dal 1987, l'analisi si restringe al periodo 1987-2006.

¹⁴⁶ Si noti come la presenza di dummy annuali impedisca nelle colonne 3 e 4 l'identificazione del coefficiente della dummy post 2000 (ma non del coefficiente dell'interazione).

¹⁴⁷ È opportuno rilevare come l'analisi condotta, sebbene mostri un andamento della propensione a lasciare in eredità *compatibile* con un effetto della riduzione e successiva abolizione dell'imposte sulle successioni, non consenta di stabilire con certezza un nesso causale. Questo perché non si dispone in questo studio di un appropriato gruppo di controllo esogeno, definito sulla base della ricchezza del donatario (a cui fa riferimento la legislazione nel definire le soglie di esenzione), che permetta di escludere con certezza spiegazioni alternative del fenomeno osservato. Jappelli, Padula e Pica (2010), per ovviare a tale problema, definiscono i gruppi di trattamento e di controllo sulla base di caratteristiche dei donatari correlate con la loro ricchezza (e predefinite rispetto alla riforma).

Tabella 6 - Determinanti della probabilità di ricevere un immobile in eredità o dono

	(1) 1977-2006	(2) 1977-2006	(3) 1987-2006	(4) 1987-2006
Età	0,005 (5,18)**	0,005 (5,17)**	0,002 (2,07)*	0,002 (2,06)*
Età al quadrato	-0,000 (3,75)**	-0,000 (3,63)**	-0,000 (1,19)	-0,000 (1,18)
5 anni di istruzione	-0,014 (2,16)*	-0,013 (1,96)	-0,014 (1,40)	-0,014 (1,36)
8 anni di istruzione	-0,037 (5,00)**	-0,034 (4,65)**	-0,032 (3,03)**	-0,032 (2,99)**
13 anni di istruzione	-0,029 (3,63)**	-0,028 (3,56)**	-0,031 (2,74)**	-0,031 (2,73)**
18 anni di istruzione	-0,028 (3,07)**	-0,027 (2,93)**	-0,040 (3,17)**	-0,040 (3,16)**
Coniugato	-0,003 (0,77)	-0,001 (0,25)	-0,014 (1,78)	-0,015 (1,88)
Maschio	-0,024 (4,47)**	-0,025 (4,68)**	-0,018 (2,70)**	-0,018 (2,67)**
Numero di figli	0,012 (4,29)**	0,014 (4,73)**	0,012 (3,07)**	0,012 (3,04)**
Dimensione del nucleo familiare	-0,014 (6,35)**	-0,016 (7,15)**	-0,009 (2,89)**	-0,009 (2,80)**
Logaritmo del reddito familiare	0,043 (11,53)**			
Residente al Centro	0,014 (2,67)**			
Residente al Sud	0,096 (19,06)**			
Dummy post 2000	0,060 (12,39)**	0,062 (12,86)**		
Ricchezza > mediana			0,142 (24,75)**	0,131 (18,75)**
Dummy post 2000 × Ricchezza > mediana				0,024 (2,61)**
Osservazioni	115275	115611	79640	79640
Dummy annuali	NO	NO	SI	SI
Dummy regionali	NO	SI	SI	SI
Dummy decili reddito	NO	SI	SI	SI

Statistica z robusta in parentesi. Errori standard *clustered* per famiglia * Significativo al 5%; ** Significativo al 1%.

8.7. Conclusioni

La ricchezza immobiliare rappresenta una quota molto consistente della ricchezza delle famiglie italiane. Tra le diverse modalità di acquisizione della ricchezza immobiliare, spiccano i trasferimenti intergenerazionali, dalla cui analisi, quindi, dipende la comprensione dei meccanismi che spiegano la persistenza della ricchezza tra le generazioni. È questo il tema del capitolo, che esplora i diversi metodi di calcolo della ricchezza ereditata ed utilizza l'Indagine sui Bilanci delle Famiglie per documentare le caratteristiche dei trasferimenti in Italia e la loro dinamica nel tempo. L'Indagine è inoltre utilizzata per confrontare i trasferimenti intergenerazionali con le altre modalità di acquisizione della prima casa e per valutare il ruolo delle imposte sulle successioni.

I risultati dell'analisi evidenziano il ruolo delle donazioni e delle eredità nei trasferimenti intergenerazionali, la relazione fortemente positiva tra ammontare di ricchezza ricevuta in eredità e la ricchezza ed il reddito dei beneficiari. Inoltre, lo studio rivela che la quota di ricchezza costituita da

trasferimenti intergenerazionali aumenta di circa 2,7 punti percentuali dal 1991 al 2002 e che tra le diverse modalità di acquisizione della prima casa i trasferimenti intergenerazionali rivestono un'importanza primaria.

Alle imposte sulle successioni è dedicata la sezione finale del capitolo, che oltre ad offrire una breve descrizione dell'evoluzione storica della legislazione in materia, mostra che la persistenza della ricchezza tra generazioni è compatibile con le recenti riforme culminate con l'abolizione dell'imposta di successione. L'analisi implica che l'eliminazione delle imposte sulle successioni ha indotto un aumento consistente della propensione a lasciare ricchezza in eredità, in particolare sotto forma di immobili. Suggestisce quindi che l'imposta di successione può svolgere un ruolo rilevante nell'influenzare la persistenza della distribuzione intergenerazionale della ricchezza. Dando un'interpretazione causale alle stime offerte in tabella 6, l'abolizione delle imposte sulle successioni ha infatti indotto un incremento della probabilità di ereditare di 2,4 punti percentuali, che equivale ad un incremento del 10,5% circa della probabilità di ereditare, contribuendo così ad incrementare la persistenza intergenerazionale della ricchezza immobiliare in Italia.

Bibliografia

- Barca, Fabrizio, Luigi Cannari, e Luigi Guiso (1994), "Bequests and saving for Retirement. What impels the accumulation of wealth?", in *Saving and the Accumulation of Wealth: Essays on Italian Households and Government Behaviour*, Albert Ando, Luigi Guiso and Ignazio Visco eds. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bertocchi, Graziella (2007), "The vanishing bequest tax", IZA DP 2578.
- Cannari, Luigi e Giovanni D'Alessio (2008), "Intergenerational transfers in Italy" in *Household Wealth in Italy*, Bank of Italy, Rome.
- Christelis, Dimitris, Tullio Jappelli and Mario Padula (2005), "Wealth and Portfolio Composition", in Börsch-Supan, Axel, Agar Brugiavini, Hendrik Jürges, Johan Mackenbach, Johannes Siegriest and Guglielmo Weber, *Health, Aging and Retirement in Europe: first results from the Survey of Health, Aging and Retirement in Europe*. Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging.
- Cremer, Helmut e Pierre Pestieau (2003), "Wealth transfer taxation: a survey", Levy Economics Institute of Bard College WP 394.
- Dekle Robert (1989), "The unimportance of intergenerational transfers in Japan", *Japan and the World Economy*, 1, 403-413.
- Gale, William G., e Karl J. Scholz (1993), "Intergenerational transfers and the accumulation of wealth", Discussion Paper n. 1019-93. University of Wisconsin-Madison: Institute for Research on Poverty.
- Gale, William G., e Joel B. Slemrod (2001), "Rethinking the estate and gift tax: an overview", in *Rethinking estate and gift taxation*, William G. Gale ed. Washington: Brookings Institution Press.
- Guiso, Luigi, e Tullio Jappelli (1991), "Intergenerational transfers and capital market imperfections. Evidence from a cross-section of Italian households", *European Economic Review*, 31, 103-20.
- Hurd, Michael D., e Gabriela B. Mundaca (1989) "The importance of gifts and inheritances among the affluent", in *The Measurement of Saving, Investment and Wealth*, Robert E. Lipsey and Helen S. Tice eds. Chicago: University of Chicago Press.
- Jappelli, Tullio, Mario Padula e Giovanni Pica (2010) "Estate Taxation and Intergenerational Transfers", CSEF WP 242.
- Kessler, Denis, e André Masson (1989), "Bequests and saving for retirement: are some pieces of the puzzle missing?", *Journal of Economic Perspectives*, 3, 141-52.
- Kotlikoff, Laurence J. (1988), "Intergenerational transfers and saving", *Journal of Economic Perspectives*, 2, 41-58.

- Kotlikoff, Laurence J., e Lawrence Summers (1981), "The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation", *Journal of Political Economy*, 89, 706-32.
- Menchik, Paul L. (1980), "Primogeniture, equal sharing, and the U.S. distribution of wealth", *Quarterly Journal of Economics*, 94, 299-316.
- Menchik, Paul L. (1988), "Unequal division: is it altruism, reverse bequests or simply noise?", in *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*, Denis Kessler and André Masson eds. Oxford: Oxford University Press.
- Menchik, Paul L. e Martin David (1983), "Income distribution, lifetime savings, and bequests", *American Economic Review*, 73, 672-290.
- Modigliani, Franco (1988), "The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth", *Journal of Economic Perspectives*, 2, 15-40.
- OCSE (2000), *Revenue Statistics 1965-1999*, Paris, OCSE.
- Rossi, Nicola, e Otello Vendramin (1990), "Il tasso di risparmio aggregato in Italia ed il ruolo dei lasciti ereditari", in *Formazione e impiego della ricchezza delle famiglie*, Elsa Fornero and Onorato Castellino eds. Torino: Fondazione Giorgio Rota.
- Tomes, Nigel (1981), "The family, inheritance and the intergenerational transmission of inequality", *Journal of Political Economy*, 89, 928-58.
- Weil, David N. (1994), "The saving of the elderly in micro and macro data", *Quarterly Journal of Economics*, 109, 55-82.

Appendice: Come si misurano i trasferimenti intergenerazionali?

In questa appendice si illustrano i dettagli analitici relativi alle diverse metodologie usate in letteratura per calcolare le eredità e la quota dei lasciti sulla ricchezza aggregata. Come evidenziato nel testo, una misura corretta delle eredità dovrebbe consentire di rispondere alla domanda: quale sarebbe la ricchezza se non vi fosse stato alcun lascito ereditario? Le eredità modificano infatti le scelte dei consumatori, soprattutto quando i mercati finanziari sono imperfetti o vi è incertezza sui redditi futuri. Dovremmo cioè calcolare le eredità nell'anno t in base all'espressione:

$$b_t = b_0 e^{r \int_0^t s(\tau) d\tau} \quad (1)$$

dove $s(\tau)$ è la propensione al risparmio sul patrimonio b ricevuto nell'anno 0. Secondo la (1) gli interessi fanno parte delle eredità solo nella misura in cui le eredità vengono interamente risparmiate, $s(\tau) = 1$; ne sono esclusi se invece l'individuo consuma interamente le eredità, $s(\tau) = 0$.

Modigliani suppone che la propensione al risparmio rispetto ai lasciti ereditari sia nulla, ovvero $s(\tau) = 0$. In presenza di eredità o donazioni b il vincolo di bilancio dinamico del consumatore è:

$$\dot{a} = ra + y - c + b$$

Integrando il vincolo di bilancio intertemporale si ottiene il vincolo di bilancio intertemporale:

$$a_t = \int_0^t e^{r\tau} (y_\tau - c_\tau) d\tau + \int_0^t e^{r\tau} b_\tau d\tau$$

dove b_τ è il lascito ereditario ricevuto nell'anno τ e capitalizzato al tasso r . Modigliani propone di definire la quota di ricchezza dovuta alle eredità come:

$$\frac{\int_0^t b_\tau d\tau}{a_t}$$

Kotlikoff (1988) e Kotlikoff e Summers (1981) considerano invece gli interessi maturati come parte delle eredità (ossia $s(\tau) = 1$) e misurano la quota delle eredità come:

$$\frac{\int_0^t e^{r\tau} b_\tau d\tau}{a_t}$$

Si noti che la disputa non è sul termine a_t , che ovviamente riflette gli interessi maturati sulle eredità, ma su ciò che vada opportunamente definito come ricchezza proveniente da un'altra generazione.

Per calcolare l'aggregato delle eredità, si utilizzano due metodi. Il primo, detto di accumulo del risparmio (*cumulation method*) è stato descritto nel testo. Il secondo metodo di calcolo consiste nell'utilizzare il flusso dei

trasferimenti per stimare lo stock (*flow method*). Indichiamo rispettivamente con b il flusso di trasferimenti ricevuti al netto dei trasferimenti effettuati e con B lo stock dei trasferimenti aggregati. Come già visto, in assenza di crescita, si può facilmente stimare lo stock dei trasferimenti ricevuti da coloro che sono ancora in vita come $B = b(G - T)$, dove T indica la vita media e G l'età in cui gli individui (in media) ricevono un trasferimento. Se invece vi è crescita della popolazione (n) o della produttività (g), lo stock dei trasferimenti è pari a:

$$B = \int_0^{T-G} b_t e^{-(n+g)t} dt = \frac{1 - e^{-(n+g)(T-G)}}{n+g} b \quad (2)$$

L'equazione (2) indica che i trasferimenti aggregati sono pari alla somma capitalizzata al tasso $(n+g)$ di tutti i trasferimenti ricevuti da coloro che hanno età compresa tra G e T . L'espressione (2) non tiene conto degli interessi sui trasferimenti. Nel caso di capitalizzazione la formula per stimare lo stock sulla base dei flussi è:

$$B = \int_0^{T-g} b_t e^{-(n+g-r)t} dt = \frac{1 - e^{-(n+g-r)(T-G)}}{n+g-r} b \quad (3)$$

Il confronto tra la (2) e la (3) evidenzia come capitalizzare o meno le eredità faccia una notevole differenza. Ad esempio, se $(T - G) = 30$, $n + g = 0.035$ e $r = 0.045$, lo stock delle eredità è pari a circa 19 volte il flusso se non si capitalizza e a circa 35 volte il flusso se si capitalizza.

9

La riforma Treu e la mobilità contrattuale in Italia. Un confronto tra coorti

di I.Bison, E.Rettore e A.Schizzerotto

9.1 L'obiettivo dell'indagine.

Benché il cosiddetto pacchetto Treu (vale a dire la legge n. 196/1997, successivamente integrata dal decreto ministeriale n. 142/1998) sia entrato in vigore da oltre un decennio, non si può, certo, dire che i suoi effetti siano stati oggetto di molte indagini specifiche¹⁴⁸. Queste ultime [Barbieri e Scherer 2005, 2007 e 2009; Ichino, Nannicini e Mealli 2005; Sciulli 2006] si possono, anzi, contare sulle dita di una mano, anche se esistono altri studi che, almeno tangenzialmente, hanno a che fare con alcuni degli istituti contrattuali da esso previsti [de Angelini 2005; Berton, Pacelli e Segre 2005] o con altre forme di rapporto di lavoro assimilabili a tali istituti [Santucci 2005]. Inoltre, la generalità delle analisi, specifiche o tangenziali, fin qui svolte su questa riforma si sono sostanzialmente concentrate su un'unica questione¹⁴⁹. Si tratta degli esiti contrattuali dei soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa da relazioni temporanee di impiego (contratti di apprendistato, contratti di formazione e lavoro, contratti a termine propriamente detti, contratti di lavoro interinale, contratti stagionali, contratti di collaborazione coordinata e continuativa). Al riguardo non sono state raggiunte conclusioni unanimi. Alcuni autori [Barbieri e Scherer 2005, 2007 e 2009; Sciulli 2006] sostengono che, lungi dal configurarsi come punti di partenza per più fluide carriere occupazionali, questi tipi di rapporto di lavoro si rivelano vere e proprie trappole di precarietà dalle quali, una volta entrati, è difficile uscire. Qualche studioso [Ichino, Nannicini e Mealli 2005; Barbieri e Sestito 2008] afferma, invece, pressoché l'opposto¹⁵⁰. Altri

¹⁴⁸ In compenso, il pacchetto Treu (come, per altro, è accaduto a moltissimi altri provvedimenti legislativi) è stato oggetto di aspri dibattiti ideologici che poco, per non dire per nulla, si sono curati di esaminarne in modi rigorosi la reale influenza sulla vita delle persone e sul funzionamento complessivo del mercato del lavoro e della società italiana.

¹⁴⁹ Naturalmente, in molti dei lavori citati si affronta, e di necessità, anche il tema della disoccupazione. Ma pochi, e solo di sfuggita, trattano del lavoro autonomo e, come vedremo, nessuno del lavoro nero.

¹⁵⁰ È vero che il contributo di Ichino, Nannicini e Mealli [2005] considera solo il contratto di lavoro interinale. È, però, anche vero che esso mostra come il raggiungimento di relazioni permanenti di impiego sia più agevole partendo da tale contratto che non muovendo da uno stato di disoccupazione. Nella stessa direzione vanno i risultati di Barbieri e Sestito [2008] i quali pongono in luce come le relazioni di impiego temporaneo facilitino il passaggio a rapporti permanenti di lavoro. Si tratta – giusto quanto rilevato nel testo – di risultati in netto contrasto con ciò che affermano Barbieri e Scherer [2005] e Sciulli [2006], secondo i quali chi inizia la propria storia lavorativa da un qualsiasi contratto a termine non gode di alcun vantaggio competitivo, nel raggiungimento di una posizione permanente, rispetto a chi è disoccupato.

ricercatori ritengono che non sia la temporaneità in sé dei rapporti di impiego a ostacolare il movimento verso relazioni contrattuali stabili, ma la durata e la frequenza degli episodi di disoccupazione sperimentati tra un impiego temporaneo e l'altro [Gagliarducci 2005]. Altri ancora notano una sostanziale assenza di cambiamenti, prima e dopo l'introduzione della legge 196/97, nei tempi e nelle probabilità di ingresso in rapporti di impiego stabili dei soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa da posizioni temporanee [de Angelini 2005].

Già da sola questa incertezza di conclusioni sarebbe sufficiente per giustificare un accurato riesame della questione. Esistono, però, altri motivi per ribadire tale esigenza.

Una prima ragione sta nell'impianto stesso della generalità degli studi effettuati sull'argomento i quali, giusto quanto rimarcato più sopra, hanno prestato attenzione quasi solo al lavoro dipendente regolare, al più esteso fino a comprendere quello cosiddetto parasubordinato. Ma la riforma Treu, pur riguardando in via principale gli impieghi alle dipendenze, si è proposta anche di fluidificare e di regolarizzare il funzionamento di tutto il nostro mercato del lavoro e, con ciò, di facilitare l'ingresso e la permanenza in esso¹⁵¹. Per stabilire se essa sia riuscita a raggiungere anche questi obiettivi è, dunque, necessario considerare la popolazione attiva nella sua interezza e, inoltre, parti di quella non attiva. Di più: se non si tiene in considerazione tutta la possibile gamma dei destini contrattuali e occupazionali della popolazione attiva non è neppure possibile stabilire con ragionevole certezza se i contratti di impiego temporaneo producano svantaggi o, all'opposto, vantaggi individuali e collettivi.

Un secondo motivo per affrontare nuovamente il tema dell'impatto della legge Treu risiede nella configurazione della base di dati più frequentemente utilizzata nella conduzione delle analisi fin qui condotte sull'argomento. Si tratta del Work Histories Italian Panel (WHIP)¹⁵². Esso presenta alcuni indubbi pregi analitici poiché fornisce dettagliate informazioni sulle storie lavorative di un amplissimo campione di italiani. Inoltre, queste informazioni, in quanto derivano dagli archivi amministrativi dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale (INPS), non sono affette, a differenza di ciò che accade negli usuali studi panel, da distorsioni dovute ad effetti di memoria. Sfortunatamente, almeno nelle versioni usate negli studi sopra citati, WHIP considera solo: a) gli occupati regolari dipendenti da imprese e organizzazioni private operanti nell'industria e nel terziario; b) i cosiddetti parasubordinati, ossia gli occupati alle dipendenze di privati con contratti di collaborazione coordinata continuativa o di prestazione occasionale; c) i lavoratori autonomi dell'industria e del terziario privi di dipendenti; e d) i liberi professionisti senza una propria cassa previdenziale. Dunque, tutti gli imprenditori in senso proprio, la gran parte delle libere professioni, molto del lavoro autonomo, qualsiasi forma di attività agricola e l'intero pubblico impiego, così come il cosiddetto lavoro nero, sfuggono alle analisi condotte su questa base di dati. Si tratta di lacune di un qualche rilievo. Se, infatti, è vero che gli addetti al settore primario rappresentano una piccola minoranza dei lavoratori italiani, non è affatto vero che gli imprenditori, i liberi professionisti "veri", i lavoratori in proprio con dipendenti e gli occupati nella pubblica amministrazione costituiscano un sottoinsieme del tutto trascurabile del mercato del lavoro italiano. Lo stesso si può dire dei dipendenti dall'economia informale¹⁵³. Nel conto delle lacune di WHIP va, inoltre, messo che

¹⁵¹ È, naturalmente, difficile stabilire quali fossero i "veri" intendimenti del pacchetto Treu, così come quelli di qualsiasi altra disposizione normativa, non solo italiana. Le leggi costituiscono spesso il prodotto di complicati processi di mediazione che, non di rado, ne annacquano l'originaria ispirazione e, specialmente nel nostro paese, affiancano, l'una all'altra, finalità poco congruenti tra loro. Ciononostante pare sempre possibile proporre ragionevoli interpretazioni di tali intendimenti. Altrimenti nessuna politica pubblica sarebbe suscettibile di valutazione. Ciò tanto più in quanto i provvedimenti legislativi possono produrre conseguenze inattese delle quali lo studioso deve, comunque, dare conto. Per tornare al tema della legge Treu, quella che proponiamo nel testo va, dunque, intesa come una nostra interpretazione delle sue finalità volute.

¹⁵² Alcuni studiosi che hanno condotto analisi in qualche modo riguardanti la riforma Treu – si veda, ad esempio, de Angelini [2005] – non hanno utilizzato WHIP, ma NetLabor, poi trasformatasi nella base di dati denominata "Giove". Quest'ultima, però, considera il solo Veneto ed è ristretta al lavoro dipendente regolare non agricolo del settore privato. Essa presenta, dunque, limiti informativi più estesi di quelli presenti in WHIP e richiamati nel testo. L'altra base di dati utilizzata negli studi sulla riforma Treu o, quanto meno, sugli effetti dei contratti di impiego temporaneo è la stessa impiegata in questo lavoro, ossia l'indagine longitudinale sulle famiglie italiane (ILFI). Di essa diremo più avanti nel testo.

¹⁵³ In base ai dati di ILFI, si può, infatti, stimare che, al 2005, a) gli addetti (in posizione dipendente o autonoma) al settore agricolo rappresentassero il 3,1% degli occupati; b) gli imprenditori individuali (con almeno 4 dipendenti) di ogni settore, gli amministratori

esso nulla dice dei soggetti in cerca di un lavoro e di quelli non appartenenti alla popolazione attiva. Si deve, infine, considerare che a WHIP sfuggono completamente i destini lavorativi dei soggetti che, inizialmente presenti nel suo campione, sperimentano episodi di mobilità contrattuale e di carriera verso posizioni e settori da esso non contemplate come, ad esempio, accade nel caso di un impiegato del settore privato che si diriga verso il pubblico impiego, le libere professioni, o l'imprenditoria, oppure nel caso di un'operaia che rimanga disoccupata, o decida di uscire dalle forze di lavoro o, ancora, entri nell'economia informale.

Un terzo limite delle indagini sugli effetti della normativa in esame ha che fare con le procedure statistiche adottate nell'analisi dei dati. In generale si è fatto ricorso a modelli di *event history analysis* per studiare singole transizioni tra condizioni contrattuali o, anche, tra posizioni sul mercato del lavoro. Ma, per fornire un quadro realistico delle conseguenze del pacchetto Treu è necessario studiare intere sequenze di eventi, piuttosto che singoli episodi. Intendiamo dire che gli esiti derivanti dall'aver iniziato la carriera lavorativa da una qualsiasi relazione di impiego possono essere plurimi e variare nel tempo. Ne deriva che è questa successione di stati contrattuali e occupazionali (conosciuti da una stessa persona) a costituire l'oggetto più appropriato di studio. Si deve, inoltre, tenere presente che, per valutare in modo appropriato l'impatto di una politica pubblica, è necessario fare riferimento al cosiddetto paradigma controfattuale [Morgan e Winship 2007], così da ottenere misure rigorose degli effetti netti dell'intervento di volta in volta preso in esame. Gran parte degli studi sopra citati sono difficilmente – o per niente – riconducibili a tale paradigma¹⁵⁴ cosicché risulta arduo interpretare in senso causale i rispettivi risultati.

Inutile dire che nella nostra indagine¹⁵⁵ sulla riforma Treu, della quale presentiamo qui alcuni primissimi e sommari risultati, abbiamo cercato di evitare i limiti dai quali, a nostro parere, sono state afflitte le ricerche fin qui svolte sul tema. Per esprimerci in termini positivi, il nostro lavoro: a) si riferisce all'intera popolazione attiva italiana, ivi compresi gli occupati nell'economia informale; b) analizza interi segmenti di carriere lavorative (anziché singole transizioni tra stati occupazionali); c) considera tra gli esiti possibili di queste carriere – e, comunque, tra gli eventi che le marciano – anche la disoccupazione e l'uscita dal mercato del lavoro; e d) utilizza i metodi propri della valutazione di impatto.

L'assetto analitico ora illustrato è stato, per così dire, imposto dall'obiettivo principale del nostro studio che consiste nel tentativo di rispondere all'interrogativo se la riforma Treu abbia, o non abbia, dato vita a un qualche scambio, diciamo così, virtuoso tra la riduzione del grado di stabilità delle relazioni di impiego, da un lato, la contrazione dell'incidenza degli occupati nell'economia informale, la diminuzione dei fenomeni di disoccupazione, l'abbreviazione dei tempi di ricerca del primo impiego e l'incremento delle chance di permanenza nelle fila della popolazione attiva, dall'altro lato.

Il capitolo è così strutturato. Nel paragrafo 2 descriveremo gli aspetti metodologici dell'indagine. I paragrafi 3 e 4 sono dedicati all'analisi dell'evoluzione nel tempo delle posizioni contrattuali dei soggetti appartenenti alle nostre due coorti. Il paragrafo 5 contiene alcune informazioni in merito alla durata della ricerca del primo impiego prima e dopo la riforma Treu. L'ultimo paragrafo riassume i risultati dell'indagine, e offre alcune considerazioni sui loro limiti e qualche indicazione sul loro possibile superamento.

delegati, i presidenti e i consiglieri di amministrazione delle società di capitali e i liberi professionisti costituissero il 9,1% dell'insieme in questione; c) i dipendenti della pubblica amministrazione incidessero su di esso per il 7,3%; d) i lavoratori in proprio dell'industria e del terziario con 1-3 dipendenti ne rappresentassero il 4,2%; ed e) i soggetti assunti in nero ammontassero al 4,3%. In complesso, dunque, a WHIP sfugge oltre un quarto degli occupati italiani. Questo valore non è molto difforme da quello desumibile dalla rilevazione continua delle forze di lavoro (RCFL) dell'Istat, anche se essa non registra espressamente gli occupati nell'economia informale. La cosiddetta media 2007 di questa rilevazione [Istat 2008] indica, infatti, che l'insieme delle categorie sopra elencate (all'interno di ciascuna delle quali – pubblico impiego escluso – dovrebbe esistere una certa quota di lavoratori in nero) ammontano al 22,8% degli occupati.

¹⁵⁴ Fanno eccezione Ichino, Nannicini e Mealli [2005] e Barbieri e Sestito [2008]. Anche per questa ragione i risultati presentati nei due lavori in parola paiono più convincenti di quelli che cercano di dimostrare come gli impieghi a termine siano sempre e solo trappole di precarietà.

¹⁵⁵ L'indagine costituisce una delle attività svolte nell'ambito del programma di ricerche 2008 dell'Istituto per la Ricerca Valutativa sulle Politiche Pubbliche (IRVAPP).

9.2 I dati, le variabili e l'impianto metodologico, dell'indagine

Il nostro studio sugli effetti della legge Treu si è fondato su un confronto tra le storie lavorative di un campione di 415 soggetti che hanno trovato il loro primo impiego immediatamente prima della sua emanazione, ossia nel triennio 1993-1995, e quelle di un campione di 331 individui che hanno iniziato a lavorare immediatamente dopo di essa, ossia nel triennio 1999-2001.¹⁵⁶ Le vicende contrattuali e occupazionali degli appartenenti a questi due campioni sono state ricostruite, su base mensile, per i tre anni seguenti alla data di inizio del primo impiego¹⁵⁷.

Le informazioni necessarie a tal fine sono state estratte dai dati contenuti nell'Indagine longitudinale sulle famiglie italiane (ILFI), un panel prospettico, con prima ondata retrospettiva, articolato su rilevazioni biennali, iniziate nel 1997 e terminate nel 2005, che ha riguardato un campione nazionale costituito da circa 10.000 soggetti dai 18 anni in su ¹⁵⁸.

L'idea sottostante al confronto tra le carriere contrattuali e occupazionali delle due coorti di ingresso nel primo impiego descritte sopra è che esse, in virtù della loro prossimità temporale, fossero costituite da soggetti sostanzialmente omogenei rispetto a un'ampia serie di caratteristiche, personali e di contesto (descritte più avanti in questo paragrafo), che sono usualmente ritenute cruciali rispetto allo sviluppo di quelle carriere. Ne deriva che se una qualche sistematica differenza tra le loro storie contrattuali fosse emersa dai nostri dati, essa avrebbe dovuto essere imputata unicamente alla presenza della riforma Treu. Abbiamo, dunque, cercato di porre in essere una sorta di esperimento sociale naturale, comparando gli eventi lavorativi sperimentati da un gruppo di soggetti sottoposti a un trattamento, ossia alle regole del pacchetto Treu, con i corrispondenti eventi conosciuti da un gruppo di controllo formato da soggetti in tutto e per tutto uguali ai primi, tranne che per il fatto di non essere stati esposti all'influenza di quelle norme.

Per garantire la rigerosità della comparazione e la fondatezza delle conclusioni da essa derivanti, vale a dire per garantire che le due coorti di ingresso nel mercato del lavoro fossero davvero omogenee, abbiamo utilizzato una procedura di *matching*, ossia di abbinamento¹⁵⁹, basata sul *propensity score*. Per l'esattezza abbiamo specificato un modello di regressione logistica che, ovviamente, aveva come variabile dipendente l'appartenenza alla coorte di ingresso nel mercato del lavoro 1999-2001, piuttosto che alla coorte 1993-1995. Le covariate introdotte nel modello, ossia quelle rispetto alle quali si è calcolato il *propensity score*, sono state: a) il sesso; b) l'età; c) l'area geografica di residenza; d) la classe di origine del soggetto; e) il livello di

¹⁵⁶ Le ragioni per cui non abbiamo inserito nella coorte dei soggetti sottoposti all'impatto della legge Treu quanti hanno iniziato a lavorare nel 1997 e nel 1998 deriva dall'osservazione che essa è entrata in vigore negli ultimi mesi del 1997 e dalla considerazione che anch'essa, come ogni altra norma, ha impiegato un certo tempo prima di iniziare a produrre un qualche effetto. Ci è parso che un anno e qualche mese dall'entrata in vigore rappresentasse un intervallo temporale sufficiente a che questi effetti potessero manifestarsi in misura apprezzabile.

¹⁵⁷ Al fine di meglio chiarire quanto detto nel testo è opportuno fare presente che i soggetti i quali hanno cominciato a lavorare, poniamo il caso, nel gennaio del 1993 sono stati seguiti, registrando, mese per mese, tutti gli eventi di carattere contrattuale e occupazionale da essi eventualmente sperimentati, fino al gennaio del 1996. Si è analogamente proceduto per tutti gli altri soggetti in modo tale che quelli entrati per ultimi nel loro primo impiego, ossia nel dicembre del 2001, sono stati studiati fino al dicembre del 2004. Alla luce di questo chiarimento e di quanto esposto alla nota precedente dovrebbe risultare agevole perché non abbiamo studiato due coorti contigue. Non l'abbiamo fatto per limitare l'ampiezza della sovrapposizione tra la finestra osservativa dell'ultima frazione della coorte 1993-1996 e quella della prima frazione delle coorte 1999-2001.

¹⁵⁸ Il campione in parola, oltre ad essere rappresentativo della popolazione nazionale adulta e vivente in famiglia, lo è anche delle corrispondenti popolazioni residenti nelle cinque grandi ripartizioni geografiche nelle quali l'Istat suole suddividere il Paese.

¹⁵⁹ Con il termine abbinamento abbiamo cercato di tradurre in italiano l'espressione inglese *matching*. Com'è noto, in contesti valutativi, la procedura di abbinamento è intesa a garantire che ad ogni soggetto appartenente al gruppo dei soggetti "trattati" – nel nostro caso, a quello formato dalla coorte di persone sottoposte agli effetti della riforma Treu – corrisponda almeno un altro soggetto ad esso (pressoché) identico – per ciò che riguarda la combinazione delle modalità delle variabili sulle quali è costruita la procedura di abbinamento – nel gruppo di controllo.

istruzione dei suoi genitori; f) il suo titolo di studio; g) l'età all'ingresso nel primo impiego; e h) il punteggio di questo primo impiego sulla scala di stratificazione occupazionale di de Lillo e Schizzerotto [1985]¹⁶⁰.

Nessuna di queste variabili è risultata statisticamente significativa. Dato che tali variabili descrivono in modo piuttosto accurato il contesto socio-economico dei soggetti inclusi nello studio e dato che tale contesto è notoriamente rilevante per la loro condizione nel mercato del lavoro, verificare che le due coorti considerate sono sostanzialmente equivalenti, almeno rispetto a tali variabili, ci consente di concludere che la riforma non ha avuto effetti sulle caratteristiche rilevanti per il mercato del lavoro delle due coorti confrontate.¹⁶¹

Abbiamo fin qui usato a più riprese l'espressione "carriera contrattuale"¹⁶² senza, però, indicare con precisione a cosa essa si riferisca o, meglio, senza presentarne una definizione operativa. Diciamo, allora, che essa è formata dall'insieme delle posizioni assunte da un individuo rispetto a una serie di possibili relazioni di impiego e di possibili collocazioni rispetto al mercato del lavoro e alla popolazione attiva.

Le relazioni di impiego sono costituite dal lavoro autonomo, dal lavoro alle dipendenze con contratto permanente, dal lavoro alle dipendenze con contratti temporanei, dal lavoro parasubordinato (collaborazioni coordinate e continuative e prestazioni occasionali) o, come anche lo chiameremo, dal lavoro in posizione formalmente autonoma, e dal lavoro alle dipendenze senza contratto, ossia dal lavoro nero. Cosa siano le relazioni di impiego alle dipendenze di carattere permanente, il lavoro formalmente autonomo e il lavoro in nero dovrebbe essere evidente. Vale, invece, la pena di chiarire che nella categoria del lavoro autonomo rientrano: a) gli amministratori delegati, i presidenti e i consiglieri di amministrazione delle società di capitali; b) i titolari di imprese individuali con almeno 4 dipendenti; c) i liberi professionisti; e d) i lavoratori in proprio, con 0-3 dipendenti, dell'agricoltura, dell'industria e dei servizi. Appare, inoltre, necessario precisare che nelle relazioni di impiego a termine, o temporanee, rientrano i contratti di apprendistato, quelli di formazione e lavoro, quelli di lavoro interinale, quelli stagionali e quelli a termine in senso stretto.

La ragione per cui abbiamo raggruppato nelle relazioni di lavoro autonomo e in quella temporanee un numero relativamente elevato di posizioni occupazionali e contrattuali formalmente – e, per alcuni importanti aspetti, anche sostanzialmente¹⁶³ – difforni sta, innanzitutto, nella ridotta numerosità del nostro campione. Ma essa risiede anche in altre considerazioni.

In particolare, per ciò che riguarda i lavoratori autonomi, abbiamo tenuto presente che essi posseggono non banali caratteristiche comuni, quali il controllo dei mezzi di produzione dei beni e dei servizi che le loro imprese offrono sul mercato, l'assenza, nell'organizzazione che posseggono o dirigono, di soggetti ad essi gerarchicamente sopraordinati; e l'esistenza (attuale o potenziale) di soggetti occupati alle loro dipendenze. Nulla di tutto questo vale, ovviamente, per il lavoro dipendente.

In merito al raggruppamento di vari istituti contrattuali a termine nell'unica categoria del lavoro temporaneo, basterà ricordare che, quasi per definizione, le disparità, per grado di protezione dell'impiego,

¹⁶⁰ Per meglio illustrare la configurazione delle covariate riportate nel testo ricordiamo che il sesso è, ovviamente, una variabile dicotomica, che l'età anagrafica, così come l'età all'inizio del primo impiego e il punteggio sulla scala di stratificazione di de Lillo e Schizzerotto sono variabili metriche. La zona di residenza, dal canto suo, si configura come una variabile categoriale articolata su cinque modalità: 1) Nord-ovest; 2) Nord-est; 3) Centro; 4) Sud; e 5) isole. La classe sociale d'origine è, invece, suddivisa in quattro posizioni: i) imprenditori (con almeno 4 dipendenti), liberi professionisti e dirigenti; ii) impiegati direttivi e di concetto; iii) lavoratori autonomi di ogni settore (con 0-3 dipendenti); e iv) impiegati esecutivi e operai. Anche il titolo di studio dei genitori dei soggetti e quello dei soggetti stessi sono stati articolati in quattro modalità: a) licenza elementare; b) licenza media o di avviamento; c) diploma di scuola secondaria superiore; d) laurea o altro titolo di istruzione universitaria.

¹⁶¹ Il *propensity score* è stato calcolato per tutti i soggetti considerati nell'analisi (ossia per quelli appartenenti alla coorte di ingresso 1993-95 e per quelli appartenenti alla coorte di ingresso 1999-2001) in base ai valori predetti dal modello di regressione logistica richiamato nel testo e utilizzato per stimare le probabilità di appartenenza alla coorte dei trattati piuttosto che a quella dei controlli.

¹⁶² Va da sé che consideriamo sinonimi dell'espressione "carriera contrattuale" quelle ad essa simili che abbiamo già utilizzato, o utilizzeremo più avanti, nel testo quali "storia contrattuale" "vicende contrattuali", "eventi contrattuali", "percorsi contrattuali" e così via.

¹⁶³ Questa affermazione vale soprattutto nel caso delle posizioni occupazionali riunite nel lavoro autonomo. In effetti, imprenditori, liberi professionisti e lavoratori in proprio differiscono profondamente tra loro per ciò che riguarda le risorse di potere utilizzate sul mercato, la consistenza dei redditi percepiti e il livello di considerazione sociale ottenuta. Meno estese sono, invece, queste disparità tra le diverse relazioni di impiego alle dipendenze. Si veda quanto diremo tra breve nel testo del capitolo.

rilevabili al suo interno sono meno consistenti di quelle osservabili tra essa, da un lato, e le categorie degli occupati alla dipendenze con contratti permanenti e dei lavoratori autonomi, dall'altro lato.

Come si è sopra anticipato, nella nostra definizione operativa di carriera contrattuale rientrano anche la condizione di disoccupazione e quella di (re)ingresso nella popolazione inattiva. Di esse abbiamo tenuto conto, giusto quanto osservato nel primo paragrafo, sia perché costituiscono esiti possibili delle storie lavorative studiate, sia perché la riforma Treu si era proposta di ridurne la consistenza.

Per riassumere, potremmo dunque, ribadire che la variabile risultato della nostra indagine è costituita dalla configurazione dei primi tre anni di carriera contrattuale ed esplicitare che essa, a sua volta, prevede la possibile copertura, successivamente alla data di inizio del primo impiego, di una o più delle seguenti posizioni: 1) lavoro autonomo; 2) lavoro alle dipendenze con contratto di impiego permanente; 3) lavoro alle dipendenze con contratto di impiego temporaneo; 4) lavoro parasubordinato; 5) lavoro alle dipendenze senza alcun contratto (lavoro nero); 6) disoccupazione; 7) non forza di lavoro.¹⁶⁴

E veniamo ora alle procedure in base alle quali abbiamo ricostruito le carriere occupazionali della coorte di soggetti che hanno fatto ingresso nella prima occupazione anteriormente alla riforma Treu e quelle della coorte di persone che la stessa esperienza ha, invece, compiuto successivamente alla riforma. La prima di queste procedure è consistita in un semplice esame della composizione di ciascuna di tali coorti, in termini di posizione contrattuale, all'inizio del primo lavoro e a un anno, due anni e tre anni da quella data. La seconda procedura è consistita in una ricostruzione di carattere olistico dell'intera sequenza di episodi contrattuali esperiti da ciascuno degli appartenenti ad ognuna delle due coorti di inizio del primo impiego. A tal fine si è utilizzata una particolare procedura di analisi delle sequenze basata su un apposito indice lessicografico messo a punto da uno di noi [Bison 2010]. In termini un po' più grossolani, si potrebbe dire che si tratta di un'analisi di cluster condotta su dati longitudinali che consente di ricostruire veri e propri profili temporali di carriera. Le due procedure appena descritte sono state, infine, integrate da una semplice analisi descrittiva, via tavole di sopravvivenza, della durata della ricerca del primo impiego esperita dai soggetti appartenenti alle due coorti qui prese in considerazione.

9.3 La composizione per posizione contrattuale delle due coorti: un'analisi trasversale

Il punto di partenza delle nostre analisi è costituito, come si è appena detto, da un semplice confronto delle variazioni, rilevate in alcuni momenti prefissati, della composizione per posizione contrattuale delle due coorti di ingresso nel primo impiego che abbiamo precedentemente illustrato. Questo confronto è stato effettuato sia sulla base delle originarie osservazioni di ILFI (tabella 1), sia sulla base dei dati ottenuti tramite la procedura di abbinamento (*matching*) applicata ad esse (tabella 2).

¹⁶⁴ A scanso di equivoci, vale la pena di fare presente che anche la relazione di impiego sottostante al primo lavoro fa parte della carriera contrattuale e che quella può coincidere, di necessità, solo con una delle prime quattro posizioni che costituiscono questa.

Tabella 1 *Composizione, secondo la posizione contrattuale al momento di ingresso nella prima occupazione e dopo 12, 24 e 36 mesi da quella data, dei soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa nel periodo compreso tra il 1999 e il 2001 (coorte post riforma Treu) e il 1993 e il 1995 (coorte pre riforma Treu). Valori percentuali osservati e valori del test t.*

Posizione contrattuale	Momento di osservazione e coorte di ingresso nel primo lavoro											
	Primo impiego			Dopo 12 mesi			Dopo 24 mesi			Dopo 36 mesi		
	Post	Pre	t	Post	Pre	t	Post	Pre	t	Post	Pre	T
Lavoro autonomo	15,1	19,8	-1,67	14,8	19,8	-1,78	14,2	20,3	-2,17	14,8	20,8	-2,11
Contratto permanente	25,7	39,6	-4,04	28,4	37,7	-2,68	32,9	39,4	-1,82	35,3	38,6	-0,93
Contratto a termine	46,5	26,8	5,70	39,3	15,2	7,73	33,8	13,3	6,88	31,1	11,8	6,67
Contratto di parasubordinazione	10,3	4,1	3,33	8,2	3,6	2,68	6,3	4,1	1,38	6,3	4,1	1,38
Senza contratto	2,4	9,7	-4,04	1,8	7,2	-3,46	1,5	7,0	-3,60	1,2	6,0	-3,41
Disoccupazione				3,0	6,3	-2,06	4,5	7,2	-1,55	3,9	8,7	-2,62
Non forza di lavoro				4,5	10,1	-2,88	6,6	8,7	-1,04	7,3	9,9	-1,27
N	331	415		331	415		331	415		331	415	

Fonte: ILFI, ondate 1997, 1999, 2001, 2003 e 2005.

Tabella 2 *Composizione, secondo la posizione contrattuale al momento di ingresso nella prima occupazione e dopo 12, 24 e 36 mesi da quella data, dei soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa nel periodo compreso tra il 1999 e il 2001 (coorte post riforma Treu) e il 1993 e il 1995 (coorte pre riforma Treu). Valori percentuali e valori della statistica t basati sulla procedura di abbinamento*

Posizione contrattuale	Momento di osservazione e coorte di ingresso nel primo lavoro											
	Primo impiego			Dopo 12 mesi			Dopo 24 mesi			Dopo 36 mesi		
	Post	Pre	t	Post	Pre	t	Post	Pre	T	Post	Pre	T
Lavoro autonomo	14,8	17,8	-0,82	14,5	18,4	-1,09	13,9	19,3	-1,49	14,5	19,1	-1,26
Contratto permanente	25,8	40,6	-3,36	28,5	37,5	-2,04	33,0	40,6	-1,68	35,5	40,3	-1,08
Contratto a termine	46,7	28,1	4,27	39,4	17,5	5,72	33,9	15,0	5,17	31,2	12,1	5,42
Contratto di parasubordinazione	10,3	4,8	2,43	8,2	4,3	1,88	6,4	4,8	0,79	6,4	5,6	0,36
Senza contratto	2,4	8,6	-2,59	1,8	7,2	-3,46	1,5	5,7	-2,07	1,2	5,0	-2,00
Disoccupazione				3,0	6,2	-1,55	4,5	6,4	-0,81	3,9	8,6	-1,96
Non forza di lavoro				4,5	9,6	-1,99	6,7	8,2	-0,62	7,3	9,3	-0,74
N	330	415		330	415		330	415		330	415	

Fonte: ILFI, ondate 1997, 1999, 2001, 2003 e 2005.

La prima delle due tavole nelle quali abbiamo riportato questi confronti racconta una storia solo in parte allineata con molti dei risultati raggiunti dalle precedenti indagini sulla riforma Treu. Vediamo in che senso. Non si può, di certo, negare che i soggetti i quali hanno iniziato la loro vita lavorativa dopo l'entrata in vigore della legge 196/97 siano partiti da relazioni temporanee di impiego assai più spesso delle loro controparti che hanno cominciato a lavorare tra il 1993 e il 1996 (tabella 1). Né si può negare che l'inverso valga per quanto attiene alle probabilità di avere iniziato la propria storia occupazionale da contratti permanenti di lavoro alle dipendenze e dal lavoro autonomo in senso stretto (tabella 1). L'applicazione della riforma Treu ha, dunque, prodotto effetti indubbiamente negativi, sotto il profilo delle garanzie di stabilità del posto di lavoro godute, al primo impiego, da parte dei lavoratori alle dipendenze.

Occorre, però, anche sottolineare che la coorte post-riforma ha potuto, almeno in parte, compensare questi svantaggi grazie ad una drastica riduzione della frequenza con cui i suoi componenti sono stati assunti in nero agli inizi della loro storia di lavoro (tabella 1).

Ma è nel prosieguo delle carriere contrattuali che gli impatti positivi della riforma Treu si fanno più visibili. Naturalmente, la coorte che ne ha subito gli effetti continua a presentare – anche a 12, 24 e 36 mesi dall'inizio del primo lavoro – incidenze delle relazioni di impiego permanenti e, in subordine, delle occupazioni autonome minori di quelle rilevate nella coorte che aveva cominciato la propria storia lavorativa prima dell'entrata in vigore del pacchetto Treu (tabella 1). E l'opposto vale, ancora una volta, per i rapporti a termine e per le relazioni di impiego parasubordinate (tabella 1). Tuttavia, molte di queste disparità risultano

considerevolmente attenuate. In particolare, a tre anni dall'ingresso nel primo impiego la quota di occupati con contratti permanenti appare assai prossima nelle due coorti (tabella 1). E lo stesso vale per le posizioni parasubordinate (tabella 1). Per contro, permangono sensibili i vantaggi della coorte post-riforma rispetto ai rischi di essere assunti in nero (tabella 1). Inoltre, i soggetti appartenenti a questa coorte dispiegano, nel corso dell'evoluzione delle loro storie lavorative, due ulteriori punti di superiorità. Si tratta, un po' paradossalmente¹⁶⁵, della minore frequenza con cui essi vanno incontro a episodi sia di disoccupazione, sia di uscita dalla popolazione attiva (tabella 1).

La ripetizione dell'analisi appena presentata utilizzando i dati prodotti tramite la procedura di abbinamento conduce a risultati ampiamente sovrapponibili a quelli appena esposti, ancorché lievemente smussati. Che i risultati in tab. 2 risultino del tutto analoghi a quelli in tab. 1 è cosa ovvia visto che, come si è detto in precedenza, le due coorti risultano equivalenti rispetto alle caratteristiche socio-economiche delle quali stiamo tenendo conto mediante l'abbinamento sul propensity score.

Per l'esattezza, la coorte post riforma esibisce ancora minori possibilità di iniziare il primo lavoro da relazioni permanenti di impiego e maggiori rischi di essere occupata con contratti temporanei o sulla base di collaborazioni coordinate e continuative (tabella 2). Ma si conferma anche che i suoi membri sono andati assai più raramente incontro ad assunzioni in nero di quelli appartenenti al gruppo di controllo (ossia alla coorte pre riforma Treu) (tabella 2). Da notare, poi, che nessuna differenza statisticamente significativa si intravede tra le due coorti per ciò che riguarda l'ingresso nel primo lavoro da posizioni autonome (in senso proprio). Ciò che più importa sottolineare, tuttavia, è che le stime ottenute mediante abbinamento rafforzano le nostre precedenti conclusioni circa la progressiva convergenza nel tempo delle composizioni per posizione contrattuale delle due coorti in esame. A tre anni dall'inizio del primo lavoro, infatti, l'incidenza dei soggetti occupati in posizione autonoma, di quelli occupati in posizione dipendente con relazioni di impiego permanenti e di quelli assunti con contratti di parasubordinazione è così simile tra le due coorti (tabella 2) da consentire l'attribuzione delle pertinenti differenze al caso e non a sistematici effetti del trattamento, ossia della riforma Treu. Lo stesso vale per la quota di individui che hanno abbandonato il mercato del lavoro (tabella 2)¹⁶⁶. Tre sole differenze di rilievo rimangono, dunque, tra il gruppo dei "trattati" e quello dei "controlli" dopo tre anni di carriera. Si tratta della quota più elevata di soggetti con contratto di lavoro temporaneo fatta registrare dalla coorte sottoposta agli effetti della legge 196 del 1997 e della proporzione assai meno consistente, in questa coorte rispetto all'altra, degli individui assunti in nero e di quelli privi di impiego (tabella 2).

Da quanto precede derivano almeno due importanti conseguenze. In primo luogo, l'impossibilità di sostenere che la flessibilizzazione del mercato del lavoro prodotta dal pacchetto Treu abbia generato solo conseguenze negative. Non c'è dubbio, infatti, che i contratti temporanei di impiego garantiscano migliori protezioni giuridiche e maggiori ritorni economici del lavoro senza contratto e della disoccupazione. In secondo luogo, la discutibilità dell'asserzione che le relazioni temporanee di impiego impediscano il passaggio a posizioni permanenti. Nella coorte che ha iniziato a lavorare prima della riforma Treu, la quota di soggetti in tali condizioni non ha subito pressoché variazioni lungo i tre anni nei quali è stata osservata. Per contro, la

¹⁶⁵ Paradossalmente perché la disoccupazione rappresenta l'esito inevitabile, se così si può dire, di tutte le relazioni temporanee di impiego. E pare ragionevole pensare, anche alla luce del contributo di Santucci [2005], che il cumulo di episodi di disoccupazione dovrebbe ingenerare sfiducia e, dunque, indurre un aumento delle propensioni ad abbandonare il mercato del lavoro. I nostri dati sembrano, dunque, suggerire che molte relazioni temporanee di impiego – quando non si tramutano in rapporti permanenti – si susseguano l'una all'altra senza soluzione di continuità o, almeno, con intervalli inferiori al mese e, perciò, non registrati da ILFI. Per correttezza va, però, anche sottolineato che le informazioni delle quali stiamo discutendo non consentono di escludere che la riduzione dei rischi di disoccupazione e di uscita dalle forze di lavoro della coorte che ha iniziato la sua storia lavorativa dopo la riforma Treu sia dovuta a miglioramenti del quadro economico generale, indipendenti dalla riforma stessa. Su questo punto si veda quanto diremo in sede di conclusioni.

¹⁶⁶ Quanto appena esposto a proposito dell'uscita verso l'inattività non contraddice quanto sottolineato nella nota precedente. Se, infatti, fossero fondate le asserzioni dei sostenitori del lavoro temporaneo come trappola di precarietà, si dovrebbero osservare tassi di reingresso nelle non forze di lavoro più elevati nella coorte dei "trattati" rispetto a quella di "controllo".

corrispondente proporzione tra i soggetti “trattati” con la legge 196/1997 è aumentata, nello stesso arco temporale, di circa 10 punti percentuali, raggiungendo così livelli vicinissimi a quelli fatti registrare dai soggetti appartenenti al gruppo di “controllo”¹⁶⁷.

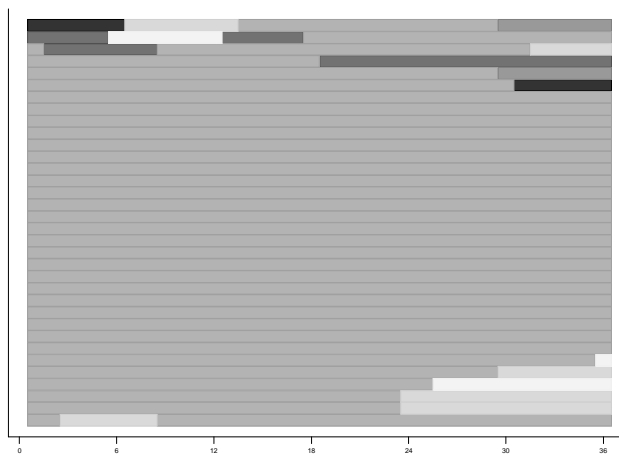
9.4 Il confronto tra le carriere contrattuali delle due coorti: un’analisi longitudinale.

Quelle presentate nel precedente paragrafo sono, in ultima istanza, analisi di natura trasversale. Tuttavia, giusto quanto già sottolineato a più riprese nel corso di questa nota, le carriere contrattuali delle persone rappresentano, almeno potenzialmente, fenomeni in continua evoluzione nel tempo. Per meglio riuscire a cogliere gli impatti della riforma Treu appare, dunque, necessario considerarle nella loro interezza e rilevare la variabilità interindividuale delle sequenze di eventi che le compongono.

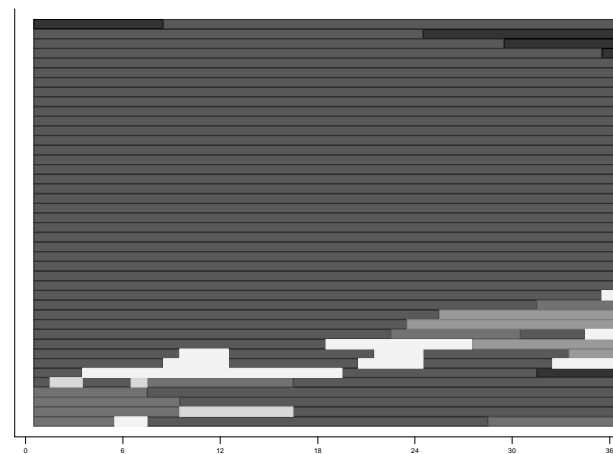
La traduzione pratica di quest’ultimo dettame incontra, però, una difficoltà. Si tratta del rischio di enfatizzare il peso di singole variazioni interpersonali e di giungere, così, alla banale asserzione che ogni individuo, o quasi, possiede un profilo di carriera diverso da quello di ogni altro. Per ovviare a questo pericolo – senza, per altro, cadere nell’eccesso opposto di considerare del tutto equivalenti storie contrattuali profondamente disomogenee – abbiamo fatto ricorso a una versione avanzata dell’analisi delle sequenze [Abbott e Hycak 1990; Abbott 1995; Halpin e Chan 1998], costituita da un indice lessicografico [Bison 2010]. Quest’ultimo si configura come una misura della distanza, in senso euclideo, intercorrente tra i singoli percorsi contrattuali. La collocazione nello spazio di tali percorsi è definita congiuntamente dalla successione (rilevata su base mensile) delle posizioni contrattuali via via ricoperte dai singoli individui (a partire da quella di ingresso nel primo impiego) e dalla durata della permanenza in ciascuna di esse. L’indice lessicografico assume, poi, queste distanze come stime del grado di somiglianza intercorrente tra i singoli percorsi contrattuali. Proprio sulla base di tale somiglianza, questi ultimi sono, infine, collocati all’interno di un numero variamente esteso di insiemi distinti. Nel nostro caso, l’indice lessicografico ha condotto all’individuazione di otto diversi profili di carriera contrattuale chiaramente difforni tra loro, ma ragionevolmente omogenei al proprio interno.

¹⁶⁷ A proposito della non ovvietà di un simile risultato e contro l’affermazione che minima sia la quota di soggetti che compiono la transizione dai contratti temporanei verso quelli permanenti, si veda quanto diremo nel prossimo paragrafo e nella nota (19).

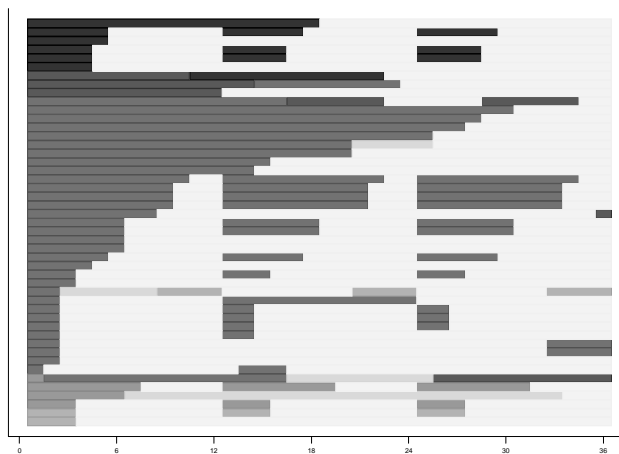
Fig. 1 Rappresentazione grafica degli otto profili di carriera contrattuale tra l'ingresso nel primo impiego e i successivi 36 mesi (Grafici 1-4).



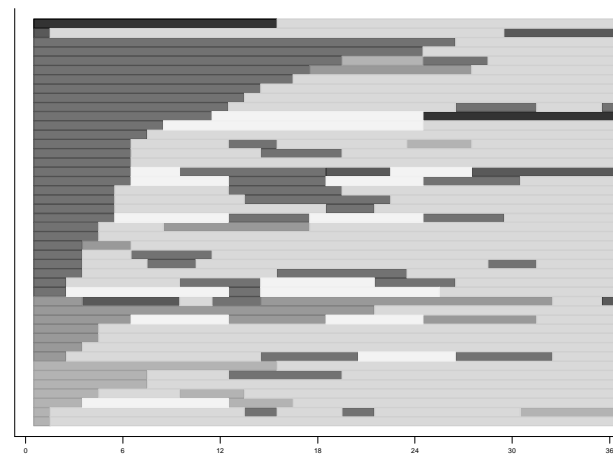
1. Stabilità in relazioni di impiego senza contratto (N. 34)



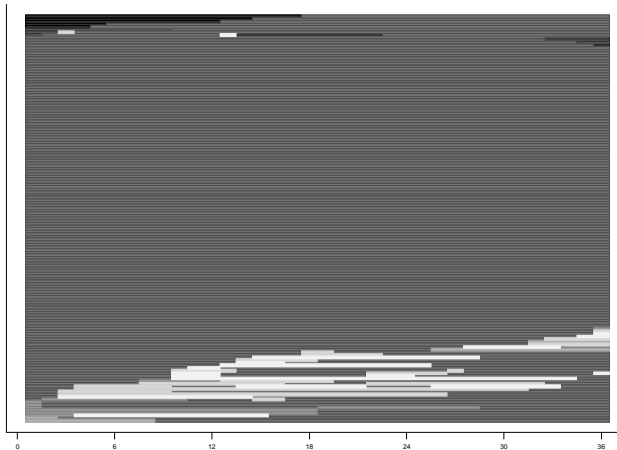
2. Stabilità in relazioni di impiego parasubordinate (N. 42)



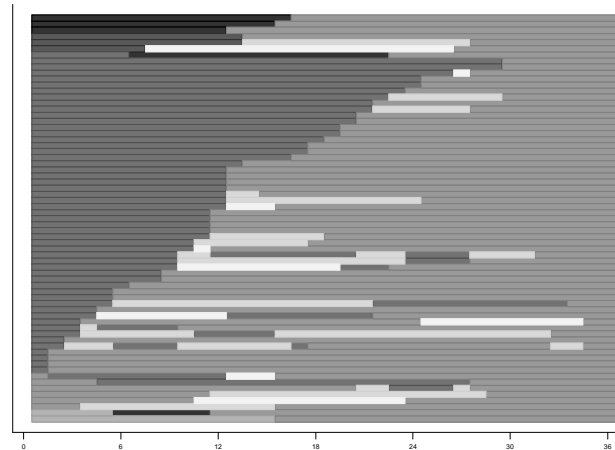
3. Passaggio da relazioni temporanee di impiego all'inattività (N. 47)



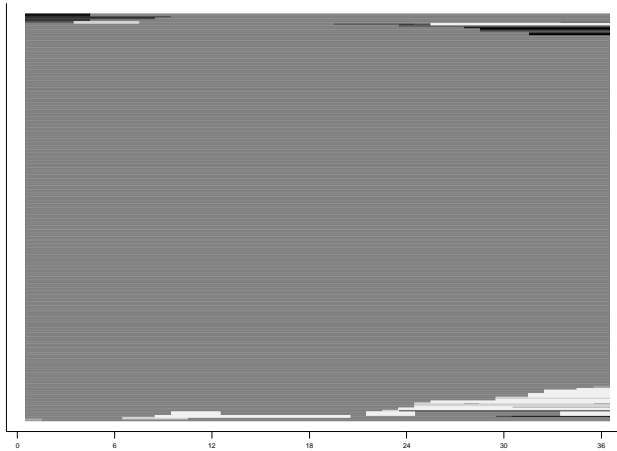
4. Passaggio da relazioni temporanee di impiego alla disoccupazione (N. 44)



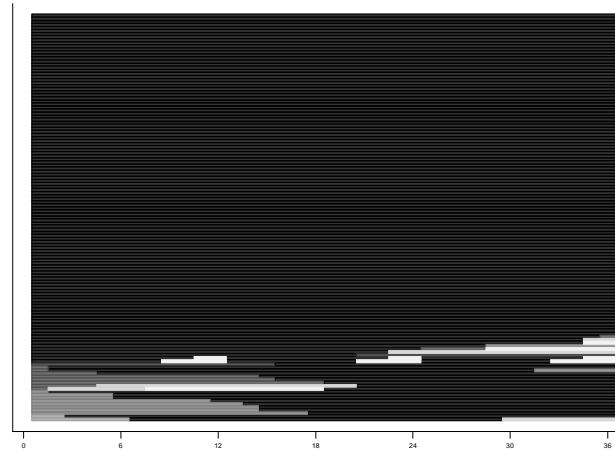
5. Stabilità in relazioni temporanee di impiego (N. 155)



6. Passaggio da relazioni temporanee a relazioni permanenti di impiego (N. 67)



7. Stabilità in relazioni permanenti di impiego (N. 224)



8. Stabilità nel lavoro autonomo (N. 133)

Legenda:

■	Lavoro autonomo	■	Contratto di parasubordinazione	■	Contratto a termine	■	Contratto permanente
■	Senza contratto	■	Disoccupato	■	Non forza di lavoro		

Questi profili sono rappresentati nei grafici che compongono la figura 1. Ciascun grafico contiene, inoltre, l'indicazione della numerosità complessiva dei soggetti, appartenenti ad entrambe le coorti, che rientrano nel profilo da esso espresso (fig. 1).

Ogni grafico è composto da tante righe quanti sono i soggetti che dispiegano il pertinente profilo di carriera contrattuale. Ogni riga è formata da 36 punti, uno per ogni mese di osservazione. Il colore (bianco, nero, o varia tonalità di grigio) di ogni punto indica in quale delle sette diverse posizioni contrattuali, descritte nel secondo paragrafo, si trova il soggetto di interesse nei vari mesi considerati. Quando la riga espressiva della storia lavorativa di un intervistato rimane costantemente dello stesso colore significa che quell'intervistato non ha mai cambiato posizione. Tale è, ad esempio, il caso del settimo (partendo dall'alto) dei quarantaquattro soggetti le cui carriere contrattuali sono riportate nel grafico 1 della figura 1. Specificamente, la linea ininterrotta, di un tono grigio chiaro, significa che il soggetto in questione ha passato l'intero periodo di osservazione lavorando nell'economia informale. Considerando, ora, l'insieme di tutte le storie contrattuali rappresentate dal grafico in esame si può agevolmente rilevare come quest'ultimo sia caratterizzato dalla massiccia presenza di persone che, analogamente al soggetto assunto ad esempio, sono rimaste sempre occupate in nero. Nel profilo in parola hanno, però, trovato collocazione anche alcuni individui che non hanno compiuto questa stessa esperienza. Il primo intervistato che compare nel grafico 1, ad esempio, ha trascorso 6 mesi nel lavoro autonomo, 7 mesi in disoccupazione, 16 mesi nel lavoro nero e 7 con un contratto di lavoro permanente. L'indice lessicografico ha, tuttavia, consentito di stabilire che la carriera contrattuale di questo soggetto è assai più simile a quella delle persone costantemente osservate nel lavoro nero che a quella degli intervistati collocati in altri profili. Lo stesso, *mutatis mutandis*, vale per gli intervistati la cui carriera contrattuale è rappresentata sulle quattro righe successive alla prima e sulle ultime cinque del grafico in esame. Possiamo sintetizzare le ultime osservazioni dicendo che la tecnica di analisi utilizzata nella ricostruzione delle carriere contrattuali conduce all'individuazione di insiemi sfumati all'interno di ciascuno dei quali, accanto al percorso dominante, ne esistono pochi altri ad esso molto prossimi, ancorché non identici.

Passando, ora, a una descrizione sommaria dei singoli profili, o modelli, di carriera contrattuale, ribadiamo che il primo di essi si riferisce a soggetti che hanno passato tutti i 36 mesi iniziali della loro storia lavorativa (o gran parte di essi) in posizione dipendente e senza alcun contratto di impiego (fig. 1). Il secondo profilo si riferisce agli intervistati che sono rimasti permanentemente, o quasi, in relazioni di impiego formalmente autonome (collaborazioni coordinate e continuative e occasionali) (fig. 1). Il terzo modello di sviluppo delle storie contrattuali è costituito da coloro che alternano periodi di lavoro con contratti temporanei, spesso stagionali, a periodi di uscita, variamente estesi, dal mercato del lavoro o, a volte, anche a reingressi permanenti (rispetto alla nostra finestra osservativa) nell'inattività (fig. 1). Il quarto profilo è formato da persone che, per lo più, transitano da relazioni temporanee di impiego a episodi (di lunghezza mutevole) di disoccupazione senza che sia possibile osservare il loro successivo rientro tra gli occupati (fig. 1). Il quinto modello di carriera riguarda gli intervistati che sono costantemente rimasti in rapporti temporanei di impiego (fig. 1). Il sesto tipo di storia lavorativa è rappresentato da chi compie la transizione da occupazioni a termine a contratti permanenti (fig. 1). Il settimo e l'ottavo percorso di carriera sono costituiti da soggetti che sono sempre rimasti, rispettivamente, in relazioni permanenti di impiego alle dipendenze o nel lavoro autonomo (fig. 1).

Il passo successivo all'individuazione dei modelli di mobilità, o di immobilità, contrattuale è, ovviamente, consistito nel determinarne l'incidenza entro ciascuna delle due coorti di ingresso nel mercato del lavoro. Analogamente a quanto fatto in precedenza, anche in questo caso abbiamo compiuto due serie di confronti: una sui dati osservati e l'altra sulle stime derivanti dalla procedura di abbinamento. Cominciamo dai primi.

Tabella 3 *Variazioni dell'incidenza di otto profili di carriera contrattuale compresa tra l'ingresso nel primo impiego e i successivi 36 mesi presso i soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa nel periodo 1999 e 2001 (coorte post riforma Treu) e nel periodo 1993 e il 1995 (coorte pre riforma Treu). Percentuali osservate e stimate in base alla procedura di abbinamento e valori della statistica t.*

Profilo di carriera	Dati osservati			Dati abbinati		
	Post	Pre	t	Post	Pre	t
1. Stabilità in relazioni di impiego senza contratto	1,8	6,8	-3,24	1,8	5,8	-1,97
2 Stabilità in relazioni di impiego parasubordinate	7,6	4,1	2,03	7,6	4,7	1,37
3. Passaggio da relazioni temporanee di impiego all'inattività	4,8	7,5	-1,48	4,8	8,2	-1,46
4. Passaggio da relazioni temporanee di impiego alla disoccupazione	4,5	7,0	-1,30	4,5	6,0	-0,62
5. Stabilità in relazioni temporanee di impiego	31,1	12,6	6,36	31,2	13,0	5,08
6. Passaggio da relazioni temporanee a relazioni permanenti di impiego	12,4	6,3	2,91	12,4	7,3	1,97
7. Stabilità in relazioni permanenti di impiego	23,0	35,7	-3,81	23,0	35,8	-2,96
8. Stabilità nel lavoro autonomo	14,8	20,0	-1,95	14,5	19,2	-1,28
N	331	415		331	415	

Fonte: ILFI, ondate 1997, 1999, 2001, 2003 e 2005.

Com'era ovvio attendersi, la stabilità nelle relazioni permanenti di impiego, per tutto l'arco dei 36 mesi di ampiezza della nostra finestra osservativa, è molto più diffusa tra i soggetti che hanno iniziato il primo lavoro anteriormente alla riforma Treu di quanto non lo sia tra le loro controparti che quell'inizio hanno compiuto successivamente a tale riforma (tabella 3). Esattamente l'inverso vale – e anche in questo caso senza destare particolari sorprese – per la permanenza nei rapporti di lavoro a carattere temporaneo e in quelli di parasubordinazione (tabella 3). Parrebbe, dunque, che l'analisi in prospettiva olistica delle carriere contrattuali fornisca buone ragioni alle critiche riversate sulla legge 196/97.

Tuttavia, queste buone ragioni si indeboliscono considerevolmente qualora si considerino le probabilità di passare da relazioni temporanee a rapporti permanenti di impiego. Esse risultano, nel gruppo dei "trattati", quasi doppie di quelle osservate nel gruppo dei "controlli" (tabella 3). Si può, naturalmente, obiettare che si tratta di un risultato banale, vista la proporzione assai maggiore dei primi che ha iniziato la propria storia lavorativa da contratti a termine (tabelle 1 e 2). Sta di fatto che questo differenziale (1,67) è inferiore a quello (1,97) riguardante le chance di transizione a un contratto permanente. E sta di fatto che, alla luce di queste osservazioni, diventa difficile affermare che i contratti temporanei si configurino solo come trappole di precarietà.

A sostegno della tesi secondo cui il pacchetto Treu ha prodotto alcuni vantaggi individuali e collettivi stanno, comunque, due altri risultati. In particolare, si osserva che, tra i soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa dopo l'entrata in vigore della legge 196/97, la quota di chi è costantemente rimasto occupato in nero risulta quasi quattro volte inferiore alla corrispondente proporzione rilevata nella coorte di intervistati che hanno cominciato il loro primo impiego prima di tale data (tabella 3). E si rileva, poi, che i fenomeni di abbandono del mercato del lavoro derivanti dalla sfiducia ingenerata da ripetuti episodi di occupazioni a termine sono apprezzabilmente meno frequenti nella coorte dei "trattati" rispetto a quella dei "controlli" (tabella 3)¹⁶⁸.

Contro i risultati appena esposti si può, naturalmente, affermare che essi si basano su dati i quali non garantiscono la piena comparabilità della coorte che ha cominciato le sue vicende occupazionali prima della legge 196/97 con quella che, invece, le ha iniziate successivamente ad essa. Il passaggio dai valori osservati a quelli determinati attraverso la procedura di abbinamento, non comporta, però, radicali mutamenti negli esiti delle nostre analisi (tabella 3). Ci pare, dunque, superfluo dilungarci su di essi.

¹⁶⁸ Questo risultato costituisce una riprova che, dopo la riforma Treu, gli intervalli di disoccupazione tra un impiego temporaneo e l'altro sono diventati meno estesi di quanto fossero in precedenza. Approfittiamo di questa nota per fare presente che le differenze rilevabili tra le nostre due coorti di intervistati nell'incidenza del profilo di carriera contrattuale caratterizzati dalla stabilità nel lavoro autonomo appaiono poco consistenti. Per questo motivo non ne trattiamo nel testo.

È, piuttosto, opportuno sottolineare, che le osservazioni esposte in questo paragrafo non contraddicono quanto riportato in quello precedente in merito alla minore incidenza, nella coorte dei soggetti che hanno cominciato a lavorare dopo l'entrata in vigore della riforma Treu, dei disoccupati e alla pari consistenza, in entrambe le coorti, dei soggetti che escono dal mercato del lavoro per tornare nell'inattività. Per buona fortuna dei singoli e della collettività, gli esiti in questione sono insufficienti a originare profili contrattuali a sé stanti. Ma ciò non significa che quelle disparità e quelle similarità non sussistano. Il fatto di non averle ritrovate studiando i profili di carriera dimostra, molto semplicemente, che fenomeni diversi richiedono metodi diversi per emergere. Del resto, se così non fosse, sottoporre i nostri dati a due analisi distinte si sarebbe rivelato una fatica inutile e un'inutile causa di tedio del lettore.

9.5 La durata della ricerca del primo impiego.

Abbiamo lasciato per ultima la questione degli eventuali effetti della legge 196/1997 sulla durata della ricerca del primo impiego per il buon motivo che ILFI, mentre riporta adeguate informazioni al riguardo per una proporzione piuttosto consistente (79,3%) degli intervistati appartenenti alla coorte dei "controlli", le fornisce solo per i tre quinti circa (58,6%) della nostra già esigua coorte di soggetti "trattati"¹⁶⁹. Parlando di informazioni adeguate intendiamo riferirci alla data di inizio della ricerca attiva del primo impiego. Si possono, naturalmente, individuare e utilizzare *proxies* di questa data come, ad esempio, il mese in cui ha termine la partecipazione scolastica a tempo pieno¹⁷⁰. Il problema è che, in tal modo, non si tiene conto dei fenomeni di latenza, ossia del fatto che, dopo il conseguimento del titolo di studio (o l'abbandono del sistema scolastico) e prima di mettersi alla ricerca del loro primo lavoro, molti giovani italiani dedicano periodi non brevi, ancorché diversamente estesi, alla vacanza e al tempo libero, frequentano vari corsi di formazione e di specializzazione, partecipano ad iniziative di volontariato e così via. Ricorrendo a simili *proxies*, si produce, dunque, un'indebita sovrastima, a volte dell'ampiezza di qualche anno, dell'effettiva durata della ricerca del primo impiego [Schizzerotto 2002].

L'eventualità appena descritta ci pare peggiore di quella di disporre di stime del periodo trascorso in cerca della prima occupazione affette da un grado di incertezza non trascurabile, a causa, appunto, della scarsa numerosità delle osservazioni riguardanti l'effettiva data di inizio di questo episodio. Per esprimerci con altre parole, possiamo dire che, a nostro parere, il ricorso a *proxies* produce distorsioni della stima della durata del processo e della pertinente variabilità individuale maggiori di quelle che si hanno utilizzando l'informazione appropriata, ancorché limitata a pochi casi.

Alla luce di questa considerazione, abbiamo, quindi, confrontato la funzione di sopravvivenza nella ricerca del primo impiego della coorte di soggetti che hanno fatto ingresso nell'attività lavorativa successivamente all'emanazione della legge Treu con quella della coorte di intervistati che hanno iniziato a svolgere la loro prima occupazione anteriormente a quella data¹⁷¹.

I risultati di questo confronto indicano un leggero effetto positivo della legge 196/1997 sulla durata della ricerca del primo impiego. Se è vero, infatti, che oltre la metà del gruppo dei "trattati" e di quello dei "controlli" hanno trovato il loro primo lavoro in meno di un mese, è anche vero che nel medio e lungo periodo la funzione di sopravvivenza dei primi presenta valori sistematicamente inferiori a quelli fatti registrare dalla corrispondente funzione dei secondi.

¹⁶⁹ La perdita dell'informazione in parola è dovuta ad un errore di costruzione del questionario da somministrare, nelle ondate 1999, 2001, 2003 e 2005, ai soggetti intervistati per la prima volta nelle ondate immediatamente precedenti a ciascuna di esse e che in tale ondata erano risultati essere ancora nella condizione di studente e, comunque, parte della popolazione inattiva.

¹⁷⁰ Inutile dire che l'informazione sulla data di conclusione della partecipazione scolastica è disponibile per tutti gli intervistati appartenenti alle nostre due coorti.

¹⁷¹ Ad evitare fraintendimenti, ricordiamo che gli intervistati dei quali è stata analizzata la durata della ricerca del primo impiego sono solo quelli per i quali è stato possibile osservare la storia contrattuale per i 36 mesi successivi all'inizio del primo lavoro. In altre parole si tratta di parti dei due gruppi utilizzati per tutte le analisi riportate nel corso di queste pagine.

Tabella 4 *Funzione di sopravvivenza nella ricerca del primo impiego dei soggetti che hanno iniziato la loro storia lavorativa nel periodo 1999 e 2001 (coorte post riforma Treu) e nel periodo 1993 e il 1995 (coorte pre riforma Treu). Valori osservati*

Periodo trascorso dall'inizio della ricerca (in mesi)	Proporzioni di soggetti ancora alla ricerca	
	Coorte post-riforma Treu	Coorte pre riforma Treu
1	0,31	0,42
2	0,24	0,35
3	0,20	0,29
6	0,15	0,23
12	0,10	0,12
18	0,05	0,10
24	0,02	0,08
N	194	329

Fonte: ILFI, ondate 1997, 1999, 2001, 2003 e 2005.

In particolare, la quota di soggetti sottoposti all'effetto della riforma Treu che non era ancora riuscita a trovare il primo lavoro dopo 6 mesi di ricerca era di 8 punti inferiore alla corrispondente proporzione degli individui che non ne avevano subito l'influenza (tabella 4). Similmente, l'incidenza delle persone ancora alla ricerca del primo impiego a 12, 18 e a 24 mesi dall'inizio della stessa rimane maggiore tra quanti hanno cominciato la loro vita lavorativa prima dell'entrata in vigore della legge 196/1997 (tabella 4).

9.6 Qualche (cauta) conclusione.

Le analisi e i confronti presentati in questo capitolo spingono a rispondere affermativamente a quasi tutti gli interrogativi formulati nel paragrafo di apertura. In particolare, si è mostrato che, a livello aggregato, gli svantaggi derivanti dall'aumento delle probabilità di iniziare la storia contrattuale da relazioni temporanee di impiego sono parzialmente compensati da una cospicua riduzione dei soggetti assunti, sempre al primo lavoro, senza alcun contratto. Si è, poi, messo in luce che le carriere contrattuali iniziate con occupazioni a termine non originano unicamente destini di permanente precarietà. Dopo tre anni di carriera lavorativa, quasi un quarto dei soggetti sottoposti agli effetti della legge n. 196/1997 che avevano iniziato le loro vicende occupazionali da un contratto temporaneo, o da una relazione di impiego parasubordinata, sono riusciti a raggiungere una posizione permanente. All'obiezione che la grande maggioranza delle persone partite da un lavoro a termine nel periodo compreso tra il 1999 e il 2001 è, comunque, rimasta impantanata in esso per almeno tre anni, si possono contrapporre cinque altre considerazioni di segno opposto. In primo luogo, che la quota di occupati con rapporti di impiego permanente, a tre anni dall'inizio del primo lavoro, è pressoché la medesima nella coorte che ha cominciato la propria carriera occupazionale anteriormente all'emanazione della riforma Treu e in quella che tale esperienza ha compiuto dopo questo evento. In secondo luogo, che molti contratti a termine durano, per l'appunto, tre anni. In terzo luogo, che la transizione da questi contratti all'inattività (variamente durevole) è più frequente nella coorte dei soggetti che hanno fatto ingresso nel loro primo lavoro anteriormente all'entrata in vigore del pacchetto Treu. In quarto luogo, che l'incidenza dei fenomeni di disoccupazione (rilevati in vari momenti dei primi tre anni di carriera) risulta sempre minore tra gli intervistati che hanno cominciato a lavorare dopo l'emanazione della legge n. 196 del 1997, a dispetto dell'assai più elevata incidenza tra costoro degli assunti al primo lavoro con relazioni temporanee di impiego e con contratti di parasubordinazione. Infine, che la durata della ricerca del primo lavoro è risultata, mediamente, un po' più breve tra la coorte dei soggetti esposti agli effetti della legge n. 196.

Insomma, le nostre analisi hanno evidenziato non pochi segni della capacità delle riforma Treu di produrre uno scambio virtuoso, come avevamo già anticipato, tra l'innalzamento del grado di instabilità delle

relazioni di impiego e la riduzione degli elementi di disfunzionalità (lavoro nero, tassi di disoccupazione, durata della ricerca del primo impiego) che a lungo hanno caratterizzato il nostro mercato del lavoro.

Si tratta di conclusioni non del tutto banali e in certa misura difformi da quelle cui erano giunte molte delle indagini precedentemente condotte sul tema degli impatti della legge n. 196/1997. E si tratta di conclusioni fondate su un impianto analitico più appropriato di quello adottato dalla generalità dei lavori fin qui prodotti su tale materia.

Benché derivino da una rigorosa procedura valutativa, i risultati del nostro lavoro vanno considerati con una certa cautela. La principale ragione di questo *caveat* sta nelle contenute dimensioni numeriche delle due coorti sottoposte a comparazione. La seconda è costituita dal fatto che tra le variabili utilizzate nel calcolo del *propensity score*, e nella conseguente procedura di *matching* tra i soggetti appartenenti alle due coorti studiate, non ne compare alcuna in grado di tenere sotto controllo l'effetto della congiuntura economica. Ne deriva l'impossibilità di presentare prove inoppugnabili che unicamente alla riforma Treu si debbano attribuire la riduzione dei rischi di disoccupazione e di uscita dal mercato del lavoro, così come il contenimento dei tempi di ricerca del primo impiego, osservati muovendo dalla coorte dei "controlli" a quella dei "trattati".

Per porre rimedio a questo secondo limite abbiamo progettato di ripetere, nell'immediato futuro, la procedura di abbinamento inserendo, tra le covariate del modello di regressione specificato per stimare il *propensity score*, a) i tassi medi annui (dal 1993 al 2004) di disoccupazione specifici degli uomini in età compresa tra 35 e 55 anni¹⁷² e residenti nelle cinque grandi ripartizioni geografiche; e b) i valori annui (sempre nel periodo 1993-2005) dei vari Pil regionali.

Per contenere le possibili conseguenze della ridotta numerosità del nostro campione abbiamo, infine, pianificato di ristimare alcune delle grandezze da esso desunte (tassi di disoccupazione, durate della ricerca del primo impiego, tassi di transizione a rapporti permanenti di impiego) ricorrendo sia ad indagini condotte su campioni molto più ampi, come la RCFL e l'European Community Households Panel (ECHP), sia a informazioni derivate da archivi amministrativi quale la già citata base di dati di Giove. Siamo, ovviamente, fiduciosi che queste ulteriori analisi confermeranno la bontà dei risultati che qui abbiamo provvisoriamente presentato.

Al fine di evitare fraintendimenti sul significato delle conclusioni, correnti e prossime, del nostro lavoro vale, però, la pena di rimarcare che esso ha riguardato, e riguarderà, solo i rapporti contrattuali. Ne deriva che nulla siamo in grado di dire – e abbiamo voluto dire – in merito agli eventuali effetti della riforma Treu sulla qualità dei lavori svolti da quanti hanno iniziato la loro storia lavorativa successivamente alla sua entrata in vigore, sui trattamenti economici da essi ricevuti e sulle opportunità di progressione di carriera da essi conosciute. Ma se anche per tutti questi aspetti si dimostrasse che l'impatto della legge 196/1997 è stato del tutto negativo, nessuna rilevanza avrebbe una tale dimostrazione rispetto al tema affrontato nelle pagine che precedono.

In ogni caso, ci sembra di poter dire che il principale problema aperto davanti al nostro Paese non sia rappresentato solo dalla crescita dei rapporti di impiego a termine e da un eventuale peggioramento delle prospettive salariali e di carriera aperte davanti alle nuove generazioni, bensì dall'assenza, resa ancor più palpabile dalla profonda crisi economica in atto, di un sistema di protezioni sociali che limiti gli effetti della precarietà contrattuale ed economica sulle complessive condizioni di vita delle persone.

¹⁷² Due motivi ci inducono a utilizzare i tassi di disoccupazione dei maschi adulti come variabile di controllo degli effetti della situazione congiunturale. In primo luogo, la considerazione che essi tendono a mutare solo in presenza di reali cambiamenti della situazione economica. In secondo luogo, per evitare i rischi di circolarità che si manifesterebbero qualora, come qualche studioso ha fatto [Barbieri e Scherer 2005 e 2007], inserissimo nel modello il tasso medio annuo di disoccupazione giovanile.

Bibliografia

- Abbott, A., (1995). "Sequence Analysis", *Annual Review of sociology*, 21: 93-113
- Abbot, A. & Hrycak, A., (1990). "Measuring Resemblance in Social Sequences", *American Journal of Sociology*, 96: 144-185.
- Barbieri, G. & Sestito, P., (2008). "Temporary Workers in Italy: Who Are They and Where They End UP", *Labour*, 22(1): 127-166.
- Barbieri, P. & Scherer, S., (2005). "Le conseguenze sociali della flessibilizzazione del mercato del lavoro in Italia", *Stato e mercato*, 74 (2): 291-321.
- Barbieri, P. & Scherer, S., (2007). "Vite svendute. Uno sguardo analitico sulla costruzione sociale delle prossime generazioni di esclusi", *Polis*, 21 (3): 431-459.
- Barbieri, P. & Scherer, S., (2009). "Labour Market Flexibilization and its Consequences in Italy", *European Sociological Review*, Advance access published on line, March 16, 2009. Doi:10.1093/esr/jcp009.
- Berton, F., Pacelli, L. & Segre, G., (2005). "Tra lavoro parasubordinato e lavoro dipendente: evoluzione della carriera nel breve periodo", in B. Contini & U. Trivellato, (a cura di), *Eppur si muove. Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano*, Bologna, Il Mulino: 459-483.
- Bison, I., (2010, forthcoming). "Lexicographic Index: A New Measurement of Resemblance among Sequences", in M. William & P. Vogt, (eds.), *Handbook of Methodological Innovations in the Social Sciences*, London, Sage.
- De Angelini, A., (2005). "Mobilità e percorsi di ingresso nel lavoro dei giovani", in B. Contini & U. Trivellato, (a cura di), *Eppur si muove. Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano*, Bologna, Il Mulino: 365-398.
- De Lillo, A. & Schizzerotto, A., (1985). *La valutazione sociale delle occupazioni. Una scala di stratificazione occupazionale per l'Italia contemporanea*, Bologna, Il Mulino.
- Gagliarducci, F., (2005). "The Dynamics of Repeated Temporary Jobs", *Labour Economics*, 12 (4): 429-448.
- Halpin, B. & Chan, T.W., (1998). "Class Careers as Sequences", *European Sociological Review* 14: 111-130.
- Ichino, A., Nannicini, T. & Mealli, F., (2005). "Temporary Work Agencies in Italy: A springboard to permanent employment?", *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 64 (1): 1-27.
- Istat, (2008). *Forze di lavoro. Media 2007, Annuari 2008*, Roma, Istat.
- Morgan, S.L. & Winship, C., (2007). *Counterfactuals and Causal Inference: Methods and Principles for Social Research*, Cambridge (MA), Cambridge University Press.
- Schizzerotto, A., (a cura di), (2002). *Vite ineguali*, Bologna, Il Mulino.
- Sciulli, D., (2006). "Making the Italian Labour Market More Flexible: An Evaluation of the Treu Reform", *Universidad Carlos III de Madrid Working Paper n. 34*, mimeo

10

Le politiche per la mobilità intergenerazionale

di D.Checchi

10.1 I fattori che limitano la mobilità intergenerazionale

In questa ricerca abbiamo analizzato alcuni canali che contribuiscono a determinare il grado di mobilità intergenerazionale nella società italiana. Il capitolo 1 presenta un'ampia rassegna di cosa viene considerato come acquisito nella letteratura economica in tema di mobilità intergenerazionale. Tuttavia, mentre nei modelli economici la persistenza intergenerazionale viene di solito spiegata facendo riferimento alle imperfezioni nel mercato dei capitali e ai vincoli di liquidità che rendono la ricchezza e il reddito decisivi per finanziare l'investimento in capitale umano, la letteratura sociologica suggerisce che gli effetti di persistenza degli influssi familiari non si esauriscano alle scelte scolastiche, ma si continuino a manifestare nel corso della vita adulta, attraverso la ricerca dell'occupazione ed il reddito conseguentemente goduto. Ne è riprova l'analisi empirica ivi sviluppata in chiave comparativa internazionale attraverso i dati dell'indagine europea EU-SILC, dove si mostra che situazioni finanziarie problematiche sofferte in famiglia da giovani non solo riducono la probabilità di conseguire titoli scolastici più elevati, ma altresì riducono la retribuzione attesa a parità di istruzione conseguita. Questo effetto è particolarmente pronunciato nei paesi dell'area mediterranea, e praticamente insignificante nei paesi nordici, a riprova forse del fatto che le politiche di welfare possono contribuire a modificare i destini prospettici individuali. Ovviamente questi risultati possono essere interpretati come esiti di processi molto differenziati: dalla diversa qualità degli studi effettuati (i più abbienti avrebbero accesso a scuole e università migliori) all'accumulo di caratteristiche non facilmente rilevabili dalle indagini (in primo luogo lo stato di salute, ma anche le cosiddette abilità non cognitive, che includono i comportamenti, il carattere ed il capitale relazionale degli individui), dal maggior costo opportunità nella ricerca delle migliori opportunità lavorativa (che induce i meno abbienti ad "accontentarsi" del primo lavoro disponibile) alle reti sociali (che favoriscono la ricerca delle occupazioni meglio remunerate – tuttavia anche tenendo conto dell'occupazione paterna, l'effetto del disagio finanziario familiare continua ad esercitare un effetto negativo sul reddito goduto da adulto).

Abbiamo poi messo in luce l'elevata persistenza nel conseguimento dei titoli scolastici tra generazioni contigue (capitolo 2): questo risultato, che secondo alcuni autori rinvia alla trasmissibilità genetica delle abilità scolastiche, ci sembra meglio spiegabile in base all'importanza decisiva del clima culturale e motivazionale della famiglia, che agisce sin dalla primissima infanzia. Tra i fattori materiali abbiamo messo in luce come la disponibilità di risorse finanziarie liquide rappresenti un fattore che favorisce la transizione dalla scuola

superiore all'università, pur tenendo conto dei livelli di ricchezza della famiglia. Tra i fattori immateriali, il diverso atteggiamento nei confronti del rischio da parte della famiglia di origine può rappresentare a sua volta un ostacolo nell'accollarsi il rischio di questo investimento. Per la stessa ragione anche la scelta dell'indirizzo scolastico (tipo di scuola secondaria, tipo di corso di laurea) possono essere collegati agli stessi fattori. Famiglie con ridotte risorse finanziarie e/o minor disponibilità al rischio sceglieranno percorsi più corti e con maggior spendibilità sul mercato del lavoro.

In seguito abbiamo approfondito il legame tra risorse familiari, scelta degli indirizzi scolastici e formazione delle competenze (cap. 3). Integrando i dati dell'indagine PISA 2006 con l'imputazione dei redditi provenienti da un'indagine europea (EU-SILC), abbiamo analizzato il contributo delle risorse economiche della famiglia alla scelta della scuola secondaria dei propri figli. La misura del reddito familiare appare significativamente correlata con la probabilità di scelta di indirizzi scolastici secondari "migliori" (rispettivamente licei e istituti tecnici) in quanto associati all'autoselezione degli studenti più brillanti in questi stessi indirizzi. Questo appare confermato anche quando il reddito monetario sia sostituito dalla probabilità di ristrettezze finanziarie.¹⁷³ Abbiamo anche mostrato come le risorse finanziarie della famiglia influenzino anche la formazione delle competenze degli studenti, anche quando si tenga conto delle risorse culturali disponibili nella famiglia. Abbiamo ipotizzato che questo effetto possa misurare la disponibilità di risorse aggiuntive rispetto a quelle scolastiche (per esempio l'utilizzo di lezioni private, il possesso di libri, di una connessione internet, ecc.), ovvero l'accumulo di competenze non cognitive (quali le aspirazioni lavorative future), ma anche tenendo conto di questi aspetti le risorse reddituali continuano ad esercitare un effetto positivo.

Nel capitolo 4 siamo passati ad analizzare le transizioni precoci al mercato del lavoro dei giovani che non rispettano il diritto-dovere di istruzione fino al compimento del diciottesimo anno. Anche in questo caso abbiamo trovato riscontro del fatto che la condizione economica della famiglia (misurata con il reddito corrente) condiziona negativamente la probabilità di abbandono. Questo può essere il doppio riflesso di un più basso livello di competenze raggiunte (che quindi accresce la probabilità di insuccesso scolastico e di bocciatura, che a loro volta rendono la mancata reinscrizione più probabile) e/o di un bisogno economico di reddito a livello familiare, in cui viene coinvolto il giovane in età scolare. Specialmente nei figli di immigrati di seconda generazione, non è da trascurare che l'esigenza di reddito possa rendere conto sia di percorsi con caratteristiche di maggior brevità (scuole e istituti professionali) sia della maggior incidenza degli abbandoni (anche se in questo caso le differenze culturali tra etnie diverse possono produrre differenze marcate). Come ennesima conferma della rilevanza dei fattori economici nella disuguaglianza di istruzione, ricordiamo anche che la presenza di genitori soli rende più probabile l'accorciamento dei percorsi formativi.

Una volta che gli individui abbiano completato il loro percorso formativo, essi possono essere aiutati nella transizione al mercato del lavoro. Il capitolo 5 discute dei meriti relativi dei legami familiari e amicali nella ricerca del lavoro, nella qualità dell'occupazione conseguita e nel grado di soddisfazione associata alla stessa. Anche in questo caso l'ambiente sociale di provenienza condiziona i comportamenti individuali e i guadagni potenzialmente conseguibili. I dati disponibili mostrano che il ricorso al canale familiare è relativamente più frequente da parte di individui di elevata estrazione sociale, soprattutto tra i laureati, nonostante la permanenza di una penalizzazione retributiva associata all'utilizzo di questo canale. I diplomati e/o i laureati provenienti dalle classi superiori godono di un vantaggio che non è necessariamente legato alla riserva delle occupazioni migliori, quanto piuttosto alla fruizione di reti di sostegno in caso di insuccesso. Quello che sembrerebbe fare la differenza tra i "figli di papà" e gli altri giovani è che i primi un lavoro lo trovano comunque, anche se magari con retribuzioni inferiori a quelle di individui che siano pervenuti allo stesso posto attraverso canali formali.

¹⁷³ In chiave diacronica, abbiamo notato che la crescente tendenza delle famiglie italiane ad iscrivere i propri figli nei licei risente sempre meno delle condizioni culturali della famiglia di provenienza, ed in misura crescente degli influssi provenienti dalla condizione occupazionale della famiglia di provenienza.

Questo sembra pienamente coerente con quanto riscontrato nelle carriere lavorative di un segmento del mercato del lavoro ad elevata professionalità, quale quello di ingegneri ed architetti che esercitano la libera professione (cap. 6). I dati sottolineano che, diversamente da quanto avviene per molte altre professioni in Italia, le barriere all'ingresso in queste professioni sono relativamente modeste. In particolare segnaliamo la scarsa rilevanza del "tasso di parentela" e una discreta mobilità intergenerazionale. Il fatto di avere un genitore architetto o ingegnere non favorisce direttamente il percorso e l'inserimento professionale dei giovani. Anzi, l'indagine svolta da Inarcassa mette in luce una componente relativa al "merito": sia il successo negli studi sia gli anni di esperienza lavorativa determinano redditi più alti per entrambi gli ingegneri e gli architetti; al contrario, la presenza di legami familiari non determina redditi più elevati. Tuttavia, la rete familiare si rivela rilevante nel passaggio dal termine degli studi all'inizio dell'attività: elevata è la quota di professionisti che dichiara di aver svolto la pratica professionale presso lo studio di amici o parenti. Analogamente, i dati segnalano che per gli studi professionali di minima dimensione esiste un problema di limitato accesso ai finanziamenti, spesso acuito dalla difficoltà nel recupero crediti. In questo contesto è possibile che la rete familiare (a partire dal reddito conseguito dal coniuge) rappresenti lo strumento di ammortizzatore sociale e/o di sostegno al credito che le politiche possono non riuscire a coprire efficacemente.

Il tema dell'accesso alle professioni più elevate (e meglio remunerate) si pone in modo ancor più netto per gli imprenditori familiari. A partire dai dati sugli assetti proprietari, il capitolo 7 cerca di ricostruire il grado di mobilità intergenerazionale ascendente in questo segmento della società italiana. I dati disponibili indicano che gli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane sono assai concentrati e stabili nel tempo. Le imprese non quotate hanno in media (circa) 3 azionisti, legati nel 13% dei casi da patti di sindacato; nel 40% delle imprese sono presenti clausole che vincolano il trasferimento delle quote, e nel 70% dei casi si tratta di imprese familiari. Se questo assetto può essere spiegato dall'obiettivo del fondatore/controllante di assicurare stabilità alla compagine azionaria, nella prospettiva della ricerca presente quello che colpisce è il limitato tasso di turn-over nella proprietà aziendale, che rinvia ad una disegualianza persistente nelle opportunità di mobilità (in ingresso e/o in uscita) nella parte alta della distribuzione dei redditi. I trasferimenti del controllo (effettivi, cioè non all'interno di uno stesso gruppo) riguardano (nell'arco dell'ultimo decennio) in media solo il 3% delle imprese per anno. Di questi la metà circa avvengono all'interno di una famiglia. Nonostante i dati utilizzati non siano raccolti specificamente allo scopo di studiare l'efficienza e l'efficacia di un maggior ricambio negli assetti proprietari delle imprese, i dati sui trasferimenti extra-familiari suggeriscono parziali indicazioni di un effetto positivo (disciplinante) del trasferimento, in particolare sulla produttività. Sebbene in diminuzione per le società quotate anche per effetto del vasto programma di riforme condotto negli ultimi 15 anni, i benefici privati del controllo potrebbero essere tuttora elevati per le imprese non quotate, specie nella loro componente di natura più reputazionale e culturale (in parte presumibilmente associata alla rilevanza dei "valori familiari" nel paese). Ciò contribuirebbe a spiegare un'età media dei controllanti che nel 2003 era di 61 anni (lievemente ridottasi a 57,6 nel 2006) e il fatto che tra le imprese familiari, nel 2007, il 65% risulta tuttora controllato dal fondatore.

Nel capitolo 8 abbiamo analizzato il problema della trasmissione intergenerazionale della ricchezza, che in Italia assume principalmente la forma di ricchezza immobiliare (attraverso il contributo all'acquisto e/o il lascito di una casa da parte dei genitori). Per quanto il problema del lascito ereditario riguardi maggiormente le famiglie con redditi e/o ricchezza elevata, ed esso sia correlato positivamente al reddito, l'analisi della dinamica temporale suggerisce la presenza di significativi effetti legati alla tassazione delle successioni, cancellata a partire dall'anno 2001. Immaginando che il lascito ereditario sussistesse anche in presenza del precedente regime di tassazione, viene da domandarsi quale sia l'impatto sul tasso di persistenza intergenerazionale nei redditi della presenza/assenza di tassazione esplicita dei lasciti ereditari. Se conveniamo che la trasmissione non soggetta a tassazione permetta ad un donatore (altruista nei confronti del

figlio) di avvicinarsi il più possibile al proprio profilo temporale ottimale, la tassazione dovrebbe produrre una riduzione della persistenza intergenerazionale della ricchezza, e quindi a fortiori del reddito.

Da ultimo, nel capitolo 9 abbiamo analizzato l'effetto che le politiche di liberalizzazione del mercato del lavoro. Attraverso la ricostruzione delle transizioni dalla fine degli studi al mercato del lavoro nell'intorno della riforma Treu (1997) è stato mostrato come lo svantaggio derivante dall'aumento delle probabilità di iniziare la storia contrattuale da relazioni temporanee di impiego possa essere parzialmente compensato da una cospicua riduzione dei soggetti assunti, sempre al primo lavoro, senza alcun contratto. Un quarto dei soggetti nei tre anni successivi riesce comunque a transitare a forme contrattuali più stabili nel tempo. Si solleva così l'interrogativo se possa prodursi uno scambio virtuoso tra innalzamento del grado di instabilità delle relazioni di impiego ed abbattimento delle barriere d'ingresso nell'occupazione, ivi incluso il ruolo esercitato dalle origini familiari. I dati analizzati non evidenziano un effetto differenziale del background familiare pre e post riforma; tuttavia un intervallo di tre anni appare insufficiente per poter affermare in modo incontrovertibile l'una o l'altra tesi, in quanto i comportamenti consuetudinari cambiano più lentamente. Tuttavia i risultati sembrano suggerire che le politiche possono essere efficaci nel modificare quanto meno la forma contrattuale e, per il suo tramite, la probabilità di impiego per i nuovi entrati, mentre poco o nulla possa esser detto per quanto riguarda la qualità del lavoro svolto e i livelli retributivi goduti. È inoltre chiaro che l'analisi trascura necessariamente una ulteriore dimensione secondo la quale le origini familiari rendono diversi i destini lavorativi delle persone: l'assenza di universalità nel sostegno ai redditi dei disoccupati rimanda alla famiglia come unica rete di sostegno di ultima istanza, rafforzando per questa via l'immobilità intergenerazionale nel nostro paese.

10.2 Le politiche che favoriscono la mobilità intergenerazionale

L'analisi dei capitoli precedenti ha il pregio di mettere in luce come i canali della persistenza intergenerazionale in Italia siano molteplici. A partire dal modello proposto da Solon (2002), la mobilità intergenerazionale può essere decomposta in un canale connesso agli effetti di trasmissione delle componenti non economiche (siano esse genetiche o culturali), un canale connesso all'efficacia dell'investimento intergenerazionale (attraverso il quale la generazione dei genitori investe nella formazione della generazione successiva dei figli) ed un canale legato al rendimento dell'investimento formativo nel mercato del lavoro. Prendendo questo come schema di riferimento (schema che viene anche utilizzato nella rassegna di Corak 2006) per la discussione delle politiche che possano favorire la mobilità intergenerazionale, partiamo dagli investimenti formativi.

Innanzitutto dalle analisi sulle scelte scolastiche ricaviamo l'idea che il *sostegno economico alle famiglie* con figli che frequentino la scuola secondaria e/o che intendano iscriversi all'università può rivelarsi efficace. Diversi capitoli sottolineano il ruolo che i vincoli di liquidità esercitano nell'orientare le scelte scolastiche verso percorsi professionali, nell'accrescere la probabilità di abbandono, nel limitare la formazione delle competenze, nel ridurre la probabilità di iscrizione al livello universitario e nel contenere la possibilità di laurearsi. Nessun capitolo è in grado di dimostrare in modo incontrovertibile che si tratti di effetti causali in senso proprio, ma come si suol dire tre indizi fanno una prova. Tuttavia l'evidenza empirica a sostegno di questo suggerimento è debole. Alcune regioni (Emilia Romagna, Toscana) hanno introdotto politiche di sostegno allo studio che consistono in erogazioni monetarie per i figli meritevoli di famiglie con ridotta capacità di reddito, ma non ci risulta che l'efficacia di queste politiche (sia nel trattenere all'interno del sistema scolastico coloro che sono a rischio di fuoriuscita precoce, sia nell'indurre miglioramenti negli apprendimenti di chi invece già permaneva all'interno del sistema stesso) sia stata a oggi adeguatamente valutata. Più studiate sono invece le politiche per il diritto allo studio universitario, ma le (poche) ricerche esistenti ne suggeriscono

una sostanziale inefficacia su entrambi i fronti, in particolare a causa del sottofinanziamento regionale di queste stesse politiche.

I nostri risultati sembrano suggerire che a parità di risorse culturali a livello familiare (istruzione dei genitori, patrimonio di libri, computer, accesso ad internet), risorse finanziarie aggiuntive possono tradursi in miglioramenti delle competenze durante la scuola secondaria. L'effetto cumulato di migliori competenze e di risorse economiche addizionali possono altresì tradursi in una aumentata probabilità di passaggio all'università, qualsiasi sia il tipo di scuola secondaria di provenienza. Tuttavia l'evidenza su cui basiamo queste raccomandazioni non è di tipo sperimentale, e quindi non siamo in grado di assicurare l'esistenza di un effetto causale tra il reddito aggiuntivo e la maggior/miglior scolarità. Tuttavia siamo convinti che sia possibile disegnare delle politiche di diritto allo studio in grado di fornire gli incentivi giusti per innalzare il livello di formazione della popolazione giovanile in Italia:

1. innanzitutto devono cominciare ad operare già dalla scuola primaria, perché sappiamo che i genitori ipotizzano (o meno) la transizione all'università già quando scelgono l'indirizzo della scuola secondaria per i propri figli;
2. deve trattarsi di una politica selettiva, che sia in grado di incidere sui ragazzi che provengono da ambienti culturali svantaggiati. Deve quindi essere condizionata non solo e non tanto al reddito familiare (per altro cattivo indicatore della qualità dell'ambiente familiare), quanto piuttosto al livello di istruzione dei genitori. E deve essere anche condizionata al superamento di soglia di apprendimento oggettivamente misurabili e proporzionate al contesto sociale di provenienza;
3. può rispecchiare gli indirizzi di priorità delle politiche formative del governo. Se per esempio si ritiene che il paese necessiti di un rilancio della formazione tecnica (come recentemente invocato dalle forze sociali), nulla impedisce di immaginare che il livello di erogazione possa variare a seconda dell'indirizzo scolastico scelto dallo studente;
4. la politica di sostegno al diritto allo studio deve contenere una componente di erogazione incondizionata (specialmente a livello di scuola superiore) ma può (e dovrebbe) contenere una componente di prestito allo studente, che possa coprire i costi indiretti di abbandonare potenziali occasioni di occupazione per la frequenza di un corso universitario. Tuttavia, per evitare che il diverso atteggiamento nei confronti del rischio possa risultare discriminatorio nei confronti delle famiglie più povere, la politica di prestito può essere disegnata in modo tale da accollare alla collettività una parte dell'onere del rischio ad essa associato. Una sorta di *graduate tax* come quella attualmente in vigore in Australia o in Svezia, la cui restituzione sia condizionata al raggiungimento di un certo livello di reddito, può ridurre l'effetto dell'avversione al rischio;
5. tali politiche devono essere connotate da elementi di forte inclusività, che permettano anche agli studenti particolarmente brillanti provenienti dalle filiere migratorie di accedere ai canali formativi nazionali. Con ciò producendo contestualmente una potenziale accelerazione del processo di assimilazione che, se ritardato nel tempo, può dar vita a fenomeni di ghettizzazione che riducono la mobilità sociale nella parte bassa della distribuzione dei redditi.

Ovviamente una politica di sostegno finanziario alle famiglie non sarà mai in grado di equalizzare le opportunità tra studenti che provengono da famiglie così diverse. Quella componente immateriale, spesso scorrettamente indicata come "genetica", che rispecchia il sistema valoriale e lo stile di comportamento della classe sociale di provenienza non è modificabile attraverso le politiche pubbliche.¹⁷⁴ Tuttavia, soprattutto da

¹⁷⁴ Dohmen e alt. 2006 mostrano come alcune attitudini (tra cui l'avversione al rischio o la fiducia) vengano trasmessi intergenerazionalmente, attraverso la formazione endogena delle coppie parentali (se un genitore ha a cuore la trasmissione di alcuni comportamenti ai figli, sarà indotto a scegliere come partner persone che condividano il valore attribuito agli stessi valori).

studi condotti a livello internazionale, appare ormai assodato che la componente “genetica” abbia un’importanza sostanzialmente limitata.¹⁷⁵ Per contro, la ricerca educativa suggerisce che una *scolarizzazione precoce* (preprimaria) e programmi di supporto addizionali possano avere impatti ben più significativi per il raggiungimento di una maggiore uguaglianza delle opportunità tra famiglie con condizioni di partenza differenti. Nel caso italiano, questo ovviamente richiede un investimento significativo teso alla realizzazione delle strutture (edilizie ed umane) richieste dall’ampliamento dell’offerta di servizi formativi per l’infanzia (*early childhood education*).

Sempre sul piano delle riforme degli assetti del sistema formativo, l’evidenza internazionale (Hanusheck e Woessman 2006) mette in luce come la ripartizione in diversi indirizzi curriculari della scuola secondaria rafforzi l’impatto dell’ambiente familiare nelle scelte formative degli individui. Per questo motivo una riforma degli indirizzi della scuola secondaria italiana che sposti in avanti il momento della scelta dell’indirizzo dovrebbe spostare la responsabilità della scelta sempre di più sulle caratteristiche percepite dallo studente. La riforma relativa alla realizzazione di un *biennio unificato nella scuola secondaria del secondo ciclo*, in coincidenza con l’assolvimento di un obbligo scolastico corrispondente, potrebbe quindi contribuire a ridurre l’immobilità intergenerazionale nei livelli formativi.

L’introduzione di forme di sostegno economico, selettive sulla base del reddito e dell’istruzione genitoriale, richiede l’adozione di forme di *monitoraggio delle carriere studentesche* più precise di quelle attualmente in uso. Le anagrafi dell’assolvimento dell’obbligo scolastico, di competenza delle province, non sono in grado di fornire stime realistiche dell’entità del fenomeno, in quanto non esiste obbligo di comunicazione da parte delle scuole ed esistono diversi canali di fuoriuscita dal sistema scolastico che non sono presidiati da scelte che producano atti amministrativi corrispondenti. Un giovane che non si reinscrive dopo una bocciatura può essere transitato ad altra provincia, passato al segmento delle scuole paritarie, andato a lavorare in nero o rimasto in casa a dormire. Anche allo scopo di poter studiare l’efficacia relativa delle diverse forme di intervento, occorre poter disporre di una *banca dati aggiornata sulla situazione di ciascun giovane*, che a partire dalla situazione iniziale tenga traccia delle scelte formative compiute ogni anno. Deve inoltre essere previsto l’obbligo di ricontatto tutte le volte che l’interessato “scompaia” dal circuito amministrativo. A questo scopo si suggerisce che la banca dati amministrativa di partenza sia quella del servizio sanitario nazionale, in quanto più comprensiva (tiene conto di eventuali figli di stranieri non regolari) e più velocemente aggiornata rispetto alle anagrafi comunali. Inoltre essa permetterebbe di seguire contemporaneamente la storia scolastica e la storia sanitaria degli individui, sviluppando quelle complementarità di approccio auspiccate dalla ricerca epidemiologica sugli effetti delle origini sociali.¹⁷⁶ (Costa et al.2008).

L’esperienza dell’accordo con gli enti depositari delle informazioni statistiche che sottostà al capitolo 4 di questo lavoro mette in luce come anche in un contesto di buona efficienza amministrativa i casi di mancato incrocio delle diverse banche dati sono molto elevati, e permettono quindi possibili fuoriuscite dal sistema formativo obbligatorio. Qualora una efficiente anagrafe degli studenti fosse messa in opera, essa dovrebbe essere automaticamente combinata con i dati già in possesso dell’amministrazione pubblica (ivi compresa l’Agenzia delle Entrate) in modo che *l’erogazione degli eventuali sussidi monetari sia il più possibile indipendente dalla formalizzazione di una domanda soggettiva*. Lo studente proveniente da un contesto svantaggiato deve arrivare a percepire l’erogazione del sussidio come controprestazione monetaria che la collettività gli corrisponde in cambio di una scelta di frequenza scolastica (con buon esito) che spontaneamente non risulterebbe probabile. L’evidenza empirica raccolta nei paesi in via di sviluppo, seppur

¹⁷⁵ Si veda al riguardo J.Heckman in Heckman and Krueger 2003.

¹⁷⁶ Occorre inoltre individuare un passaggio amministrativo (sia essa l’iscrizione alla ASL locale, piuttosto che l’integrazione con il prossimo censimento nazionale previsto per il 2011, ovvero l’atto di iscrizione dei figli a scuola all’inizio della scuola materna o primaria) in cui sia possibile acquisire l’informazione relativa all’istruzione dei genitori.

riferita agli stadi inferiori della formazione, sembra suggerire che questa sia la modalità più efficace per ridurre l'abbandono scolastico e/o per innalzare la performance connessa ad uno svantaggio culturale d'origine. Ovviamente il carattere di automatismo dovrebbe progressivamente attenuarsi col crescere del livello di scolarità, in ossequio al principio secondo cui la componente privata di rendimento dell'investimento formativo cresce col crescere del livello di scolarità.

Le politiche di transizione del mercato del lavoro sono abbastanza differenziate a seconda che ci si riferisca al lavoro dipendente o al lavoro indipendente, nonostante il confine tra le due tipologie sia più evanescente nelle nuove forme contrattuali. Nel caso dell'accesso al lavoro dipendente la ricerca suggerisce che l'impiego di canali formali di accesso riduce lo svantaggio legato alle origini familiari. I canali formali si sostanziano principalmente nell'utilizzo di modalità che favoriscano l'incontro di domanda ed offerta attraverso la *circolazione di informazioni*, in modo da ridurre lo svantaggio informativo di chi è escluso da reti sociali robuste. La circolazione delle informazioni richiede contestualmente la verifica della affidabilità delle stesse, e questo rinvia alla utilità della *certificazione delle competenze* come strumento di promozione nel mercato del lavoro. Dal punto di vista dell'ingegneria istituzionale, la ricerca sulla transizione dalla scuola al lavoro fa pensare che proprio le scuole potrebbero essere il contesto istituzionale in cui intervenire in questo senso. Dare alle scuole e alle università risorse e strumenti per accompagnare in modo più attivo la transizione dei diplomati al mercato del lavoro rinforzerebbe la componente acquisitiva del processo, a danno di quella ascrittiva.

Viceversa riguardo l'ingresso nelle occupazioni indipendenti, un buon obiettivo sembra essere quello di rimuovere il più possibile le barriere d'accesso. L'indagine su ingegneri e architetti mostra come sia possibile organizzare una professione regolata da un ordine, senza che questo si traduca necessariamente in una *conventio ad excludendum* quale appaiono in molti casi le professioni forensi o notarili. In generale, nell'immaginare di riorganizzare il mercato degli ordini professionali, i nodi essenziali sembrano essere almeno due: a) come conseguire esperienza professionale attraverso il praticantato, senza che questo fornisca un indebito vantaggio per i figli dei professionisti; b) come fornire accesso al credito sufficiente all'avvio di uno studio per ricondurre sul piano di parità rispetto a chi eredita uno studio avviato da un genitore che lasci l'attività. Entrambi gli obiettivi non sembrano di facile realizzazione. Nel caso del praticantato si potrebbe immaginare l'introduzione di un *contratto di fornitura di servizio* equivalente al contratto di formazione-lavoro, che permetta agli aspiranti professionisti di svolgere un praticantato presso studi che ricevano una forma di accredito dall'ordine stesso. Nel caso del credito, questo rinvia ad uno dei nodi strutturali del sistema economico italiano, dove il sistema bancario non riesce a fornire un volume di credito adeguato al sistema produttivo della micro-impresa, la quale è normalmente costretta a ricorrere ad associazioni di categoria per accedere a forme di credito agevolato, dalle quali sono normalmente esclusi i nuovi entranti. I dati sui passaggi di proprietà segnalano che dalle indagini svolte con un intervallo di dieci anni (1993-2003) continua a emergere l'assenza di un ruolo per gli intermediari specializzati.

Tuttavia sia le transizioni alle occupazioni dipendenti che a quelle indipendenti pongono urgentemente il problema delle *reti di sostegno in caso di disoccupazione e/o mancanza di committenza*. Abbiamo già richiamato come l'origine sociale diversa possa caratterizzare una diversa capacità di (auto)imprenditorialità attraverso una diversa attitudine nei confronti del rischio. Anche a parità di bagaglio formativo, individui più avversi al rischio saranno indotti a preferire occupazioni meno rischiose e peggio remunerate (quale per esempio il pubblico impiego), mentre individui più sicuri, più imprenditivi e/o più fiduciosi potranno collocarsi in occupazioni più prestigiose e meglio remunerate, seppur maggiormente incerte. Questa "polarizzazione" di comportamenti può solo rafforzarsi in assenza di reti di sostegno (*safety nets*), in quanto la famiglia (convivente e/o di provenienza) rimane l'unico sostegno in caso di fallimento. La presenza di una *garanzia pubblica di sostegno al reddito* può indurre anche gli individui maggiormente avversi al rischio ad

intraprendere percorsi formativi e lavorativi più azzardati, ma per questo più remunerativi. La sua assenza non farebbe che rafforzare le differenze preesistenti nella popolazione.

Discorso più decisamente complesso sembra invece riferirsi alle possibilità di ingresso nella professione imprenditoriale. Questo mercato appare ancora caratterizzato da frizioni e inefficienze, che potrebbero essere in parte associate alla rilevanza dei “benefici privati per il controllo” che limitano la disponibilità dell'imprenditore a cedere un'impresa anche se al prezzo di renderla meno produttiva di quanto potrebbe esserlo in altre mani. Ciò potrebbe aver contribuito alla limitata capacità di ristrutturazione del sistema produttivo negli ultimi anni, riducendone nel contempo la competitività internazionale. Solo qualora si riesca a *favorire la contendibilità dei mercati della proprietà aziendale* si possono dare le condizioni per un maggior ricambio nella direzione e controllo delle imprese italiane. Su questo terreno solo l'agevolazione fiscale differenziale nel trattamento dei redditi da capitale può favorire una maggior circolarità della proprietà aziendale.

Non è infatti un caso che i dati sul passaggio di proprietà della ricchezza, mobiliare e immobiliare mostrino quanto esso risponde agli incentivi fiscali. Vale allora la pena di domandarsi se le scelte in tema di tassazione dei lasciti ereditari che hanno accomunato gli ultimi governi, seppur di diverso orientamento ideologico, non abbiano contribuito al mantenimento della elevata persistenza intergenerazionale. È pur vero che il gettito fiscale delle imposte di successione è normalmente poco rilevante in confronto ad altri strumenti fiscali (quali la progressività delle aliquote o il recupero dell'evasione fiscale). Tuttavia non è inutile domandarsi se un *diverso regime di trattamento della ricchezza* (che per esempio favorisca la formazione di fondazioni private, come nel caso statunitense) non possa produrre una riduzione della persistenza della ricchezza, almeno per i proprietari di grandi patrimoni

Da ultimo un discorso a parte deve essere svolto nel caso italiano in riferimento all'accesso alla casa. Pur in assenza di dati specifici, siamo convinti che se si potesse misurare la persistenza intergenerazionale nei redditi al netto delle spese per abitazione, riscontreremmo una maggior immobilità nei redditi rispetto a quella correntemente misurata. Poiché esistono controindicazioni di altra natura ad un ulteriore innalzamento della quota di proprietà immobiliare nella popolazione (per esempio a causa del rischio di riduzione della mobilità territoriale dei lavoratori nel paese) occorre immaginare politiche che favoriscano *l'accesso a prezzi contenuti nel mercato delle case in affitto*. Si tratterebbe di una redistribuzione *in kind*, che potrebbe avere carattere di transitorietà legata alla fase iniziale della vita lavorativa, ma che porterebbe ad una parziale compensazione nei confronti di chi riceve dalla famiglia di origine un supporto in natura attraverso la trasmissione della proprietà di una casa.

Riferimenti bibliografici

- Corak M. 2006. “Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility”, *IZA Discussion Paper*, n. 1993.
- Costa, Giuseppe, Teresa Spadea, Elena Gelormino, Carlo Mamo, Silvia Bellini. 2008. Povertà e salute. mimeo
- Dohmen, T., Armin Falk, David Huffman, Uwe Sunde. 2006. The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes, *IZA Discussion Paper No. 2380*, Bonn, 2006.
- Heckman, J. and Alan B. Krueger. *Inequality in America – What role for human capital policies ?* MIT Press 2003
- Hanushek, E. e Wößmann, L. (2006), Does Educational Tracking Affect Performance and Inequality?, *Economic Journal* 116: C63-C76
- Solon, G. 2002. "Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16(3): 59-66.