



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

ISTITUTO DI ECONOMIA E FINANZA

**Valori familiari, scelte economiche
e welfare**

Claudio Lucifora

Febbraio 2013

n. 107

V&P VITA E PENSIERO

Università Cattolica del Sacro Cuore

ISTITUTO DI ECONOMIA E FINANZA

Valori familiari, scelte economiche e welfare

Claudio Lucifora

Febbraio 2013

n. 107

*Claudio Lucifora, Istituto di Economia e Finanza, Università Cattolica del
Sacro Cuore, Milano*

IZA- Institute for the Study of Labor, Bonn

✉ claudio.lucifora@unicatt.it

✉ ist.ef@unicatt.it

www.vitaepensiero.it

All rights reserved. Photocopies for personal use of the reader, not exceeding 15% of each volume, may be made under the payment of a copying fee to the SIAE, in accordance with the provisions of the law n. 633 of 22 april 1941 (art. 68, par. 4 and 5). Reproductions which are not intended for personal use may be only made with the written permission of CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: autorizzazioni@clearedi.org, web site www.clearedi.org.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org

© 2013 Claudio Lucifora
ISBN 978-88-343-2475-2

INDICE

1 – Introduzione	pag. 5
2 – Dal “familismo amorale” al “capitale sociale”	9
3 – Valori familiari ed esiti economici	11
3.1. Legami parentali e valori familiari: definizione e misurazione	14
3.2. Famiglia, mercato del lavoro e produzione domestica	18
3.3. Stato, mercato o famiglia?	21
3.4. Famiglia e mobilità geografica	27
3.5. Famiglia, partecipazione politica e virtù civili	30
4 – Valori familiari, benessere e crisi economica	34
5 – Riferimenti bibliografici	38
Quaderni IEF	42

Abstract/Riassunto

Il ruolo dei valori familiari nel determinare gli esiti economici e sociali è molto dibattuta all'interno delle scienze sociali. Un filone della letteratura individua nei legami familiari un freno allo sviluppo economico e alla diffusione di valori civici all'interno dei membri di una società (il cosiddetto "familismo amorale"). Una visione alternativa individua nei legami familiari un fattore importante per la formazione del "capitale sociale" su cui le società fondano i valori civici e le istituzioni politiche. In questo contesto, i legami familiari e l'appartenenza degli individui ad una rete di relazioni di parentela con altri componenti del clan familiare, rafforzando la creazione di valori sociali e culturali, favoriscono il funzionamento economico e scoraggiano comportamenti opportunistici o di *free riding* rispetto al bene pubblico. Questo lavoro rivisita la letteratura teorica ed empirica sul ruolo della famiglia e dei legami familiari nel contesto economico.

Classificazione JEL: J12, J13, I31, I38

Parole chiave: famiglia, welfare, dottrina sociale della Chiesa

1. Introduzione¹

I valori familiari e l'intensità dei legami che legano i componenti di un nucleo familiare rappresentano uno dei fondamenti della struttura sociale che, oltre alle numerose implicazioni di natura più strettamente "sociale", producono effetti rilevanti anche sulle scelte economiche degli individui. Decisioni relative all'investimento in capitale umano, alla divisione del lavoro tra i componenti, alle scelte finanziarie, fino alla creazione di valori etici e politici vengono prese all'interno della famiglia e dipendono fortemente dai ruoli e dalla condivisione di valori familiari.

Negli ultimi decenni, i paesi maggiormente industrializzati, hanno sperimentato significativi cambiamenti nella struttura sociale e nel funzionamento economico che hanno inciso anche sulla struttura familiare "tradizionale", tipicamente caratterizzata da una forte divisione di genere nelle scelte lavorative e nei ruoli di cura (*male breadwinner/female carer*) (Moreno-Mínguez, 2005; Crompton, 2006). Tuttavia, fenomeni come la crescente partecipazione al mercato del lavoro delle donne e l'emancipazione (parziale) dai ruoli

¹ Questo lavoro s'inserisce in un più ampio progetto di ricerca intitolato "Sviluppo, Famiglia, Invecchiamento, Immigrazione alla luce della Dottrina Sociale della Chiesa" finanziato nell'ambito dei progetti strategici dell'Università Cattolica (linea D.3.2.). Sono grato a Lorenzo Cappellari, Carlo Dell'Aringa, Laura Deldossi, Dominique Meurs, Giulio Piccirilli e Alessandro Rosina, per gli utili commenti ricevuti su una precedente versione del lavoro. Una versione precedente è stata presentata in occasione della giornata di studio su "Sistema economico e famiglia" (lunedì 16 aprile 2012) organizzato dal *Centro di ateneo per la dottrina sociale della chiesa* dell'Università Cattolica. Come d'uso la responsabilità per eventuali errori ed omissioni è solo mia.

di cura, il calo e lo spostamento in avanti delle scelte di fertilità, l'aumento dei tassi di divorzio e di coabitazione tra i partner e, non ultimo, l'erosione dei valori familiari, pur modificando profondamente la struttura funzionale della famiglia non hanno modificato la centralità dell'istituzione familiare per spiegare buona parte dei comportamenti economici e sociali (Goldin, 2006; Lundberg e Pollak, 2003). Da questo punto di vista, se da un lato esiste una consolidata tradizione di studi sociologici e antropologici che analizza e cerca di spiegare l'organizzazione e il comportamento familiare (Durkheim, 1888; Elster, 1989; Esping-Andersen, 1999), lo studio sistematico delle relazioni tra valori familiari ed esiti economici è assai più recente e meno condiviso tra gli economisti (Becker, 1981; Algan e Cahuc, 2007; Giuliano, 2007; Alesina et al., 2010). In particolare, la caratterizzazione dell'economia di "mercato" ha per lungo tempo ignorato il ruolo della famiglia come istituzione economica, e sottostimato (o non considerato affatto) il contributo della produzione domestica (*home production*) alla crescita e al benessere sociale (Alesina e Ichino, 2009).

Va detto, che l'atteggiamento degli studiosi nei confronti del ruolo dei valori familiari nel determinare gli esiti economici e sociali è molto dibattuta all'interno delle scienze sociali. Un filone della letteratura individua nei legami familiari un freno allo sviluppo economico e alla diffusione di valori civici all'interno dei membri di una società. Il cosiddetto "familismo amorale" attribuisce

all'importanza dei valori familiari, rispetto a quelli collettivi, un freno al corretto funzionamento dei mercati e alla creazione di beni pubblici, imputabile principalmente alla scarsa fiducia riposta nelle relazioni esterne alla rete familiare (Banfield, 1958; Gambetta, 1990). Un filone di studi alternativo, da un lato contesta l'interpretazione causale – l'assetto familiare non sarebbe la causa ma l'effetto dell'arretratezza economica –; dall'altro sostiene una tesi diametralmente opposta, secondo la quale i legami familiari favoriscono la formazione del “capitale sociale” su cui le società fondano i valori civici e le istituzioni politiche (Silverman, 1968; Putnam et al. 1985; Putnam, 1993; Lijunge, 2011). In questo contesto, i legami familiari e l'appartenenza degli individui ad una rete di relazioni di parentela con altri componenti del clan familiare, rafforzando la creazione di valori sociali e culturali, favoriscono il funzionamento economico e scoraggiano comportamenti opportunistici o di *free riding* rispetto al bene pubblico. Il capitale sociale è l'opposto del “familismo amorale”, la presenza di valori familiari condivisi e la volontà di collaborare per la collettività costituiscono fattori che favoriscono lo sviluppo economico.

Esistono, infine, altri studi che mettono in luce come i legami familiari siano spesso in grado di fornire, attraverso l'internalizzazione dei rischi sociali, una forma di assicurazione ai fallimenti di mercato delle moderne economie. Questa modalità di assicurazione “sociale” opera sia tra i componenti del nucleo

familiare (*intra*), sia attraverso una redistribuzione tra generazioni (*inter*). Laddove i legami familiari sono più forti, minore è la domanda di assistenza pubblica e più basso è l'intervento dello stato (Esping-Andersen, 1999; Alesina e Giuliano, 2010; Lucifora e Meurs, 2012).

Dal dibattito in corso emergono una serie di importanti questioni economiche che, nel bene o nel male, mettono la famiglia e la rete di relazioni sociali che ad essa si riferiscono al centro del processo decisionale. Alcuni temi di questo dibattito possono essere riassunti nelle seguenti domande. In che misura i legami familiari e la condivisione dei valori influenzano le decisioni economiche? Quali sono i meccanismi attraverso i quali la struttura familiare modella i comportamenti economici e sociali? Gli assetti familiari su cui è basato il funzionamento sociale, sono anche efficienti per la creazione e la diffusione del benessere economico, o piuttosto costituiscono un freno allo sviluppo? Le relazioni familiari favoriscono la creazione di “capitale sociale”? I paesi e le culture che promuovono la condivisione di valori familiari generano equilibri economici diversi da quelli prevalenti in paesi caratterizzati da un tessuto sociale più individualista? Queste domande, inoltre, impongono un ripensamento del paradigma economico prevalente, secondo cui il funzionamento dei mercati è il risultato di scelte effettuate da individui che agiscono isolatamente o prevalentemente in contesti di interazioni strategiche non-cooperative.

2. Dal “familismo amorale” al “capitale sociale”

Nel suo studio sulle condizioni di arretratezza economica del Mezzogiorno italiano, Edward Banfield cerca di individuare un legame tra i valori familiari di una società e gli esiti economici che essa realizza (Banfield, 1958). L'analisi riguarda un paese della Basilicata² caratterizzato da isolamento sociale e arretratezza economica. Banfield conia il termine di “familismo amorale” per descrivere alcuni aspetti che caratterizzano il tessuto sociale locale, ed in particolare l'atteggiamento del nucleo familiare finalizzato al perseguimento del proprio interesse a discapito di quello collettivo (o sociale), e la quasi mancanza di relazioni sociali al di fuori del nucleo familiare stesso. In altre parole, l'instaurazione di legami stabili tra componenti del nucleo, e la riproduzione di valori che favoriscono gli interessi e la cooperazione tra consanguinei sono alla base delle relazioni sociali ed economiche della famiglia. I rapporti con componenti esterni del nucleo familiare, a meno che non comportino un beneficio diretto ai componenti, sono connotate da scarsa fiducia e considerate socialmente dannose.

Le conseguenze di un assetto sociale basato su questi valori, sostiene Banfield, sono deleterie per lo sviluppo economico. Per esempio, la creazione di attività economiche di scala superiore a quella familiare risulta di difficile realizzazione, perché richiede una certa dose di

² Banfield fa riferimento al paese di "Montegrano" che è tuttavia un nome fittizio attribuito ad un paese in provincia di Potenza.

fiducia e lealtà tra non consanguinei. Allo stesso modo, la fornitura di beni pubblici fruibili da tutti, così come forme di associazionismo a scopo benefico, sono ostacolate dalla paura che possano avvantaggiare altri a danno della famiglia. Il risultato è un sistema economico isolato, vincolato all'autoconsumo e ad un livello di benessere minimo³.

Partendo da presupposti simili, Robert Putnam, cerca di capire le ragioni delle differenze nello sviluppo economico e sociale tra il nord e il sud d'Italia. L'analisi di Putnam e co-autori mette a fuoco l'istituzione delle amministrazioni pubbliche regionali, avvenuta in tutte le regioni italiane nel 1970, e cerca di capire come il medesimo modello istituzionale possa produrre, in contesti economici e sociali diversi, differenze significative nel rendimento delle istituzioni (Putnam, Leonardi e Nanetti 1985). Il buon esito economico ed istituzionale, secondo Putnam, dipende principalmente dall'esistenza di un contesto sociale e politico – che viene chiamato *civiness* – in grado di favorire la diffusione di fiducia reciproca tra i cittadini e di scoraggiare comportamenti opportunistici. Il capitale sociale viene misurato attraverso la disponibilità degli individui a partecipare ad associazioni di volontariato, ad attività per la gestione di servizi

³ Alcuni autori estendono il concetto di “familismo amorale” per spiegare la diffusione della criminalità organizzata in alcune aree del paese. Gambetta (1990), sostiene che una caratteristica delle “famiglie” mafiose è proprio la fiducia che viene accordata solo ai componenti della famiglia stessa, e che il sostegno di cui le associazioni mafiose godono è tanto maggiore quanto minore è la fiducia che caratterizza la società nel suo complesso.

pubblici e, non ultimo, alla vita politica. Putnam fa risalire le differenti performance istituzionali delle Regioni italiane alla dotazione di capitale sociale, la cui origine dipende da eventi storici che datano di più di un millennio. Da un lato, i comuni del centro-nord d'Italia che godevano di autonomia e avevano sviluppato un forte senso civico di appartenenza e comunanza; dall'altro le regioni del sud, storicamente dominate e sfruttate per secoli da civiltà straniere, che hanno invece sviluppato un forte sentimento di sfiducia nei confronti del bene pubblico ed un arroccamento nei valori privati. Nonostante Putnam non faccia direttamente riferimento ai valori familiari, i valori di *civiness* che stanno alla base del "capitale sociale" sono in aperto contrasto con quelli del "familismo amorale". In particolare, il capitale sociale viene assimilato ad una "risorsa morale" (la fiducia, la cooperazione, ecc.) la cui disponibilità aumenta con l'uso che ne fanno i componenti di una società, e che per converso si esaurisce se non viene utilizzata (Putnam, 1993: 199).

3. Valori familiari ed esiti economici

I primi contributi che hanno cercato di analizzare i fondamenti economici della famiglia sono dovuti al lavoro di Gary Becker (1981), che ha gettato le basi della moderna analisi economica della famiglia. L'idea di Becker è che la famiglia possa essere assimilata ad un'azienda che produce beni di prima necessità, come ad

esempio: i pasti, l'alloggio, vari servizi di cura e intrattenimento, nonché trasferimenti finanziari ai propri membri. In questo contesto, la famiglia acquista dei beni intermedi sul mercato e utilizza una parte della dotazione di tempo dei suoi componenti per produrre i beni finali. Questo implica che una variazione dei prezzi dei beni o del salario dei componenti della famiglia possano influenzare non solo le scelte di partecipazione al mercato del lavoro e la divisione del lavoro tra i componenti della famiglia, ma anche la composizione del paniere di beni consumato – tra beni che sono più o meno *time-intensive* – aumentando (o riducendo) il ricorso al mercato. Becker ha anche formulato una teoria generale del comportamento della famiglia che, oltre agli aspetti già citati, cerca di spiegare le scelte di matrimonio, la nascita dei figli, fino all'opportunità o meno di lasciti ereditari. Le funzioni sociali ed economiche della famiglia vengono così a dipendere dagli equilibri di mercato e dal ciclo economico influenzando sia la fornitura di beni privati e pubblici (come asili, assistenza agli anziani, ecc.), sia le politiche di *welfare* che progressivamente integrano e sostituiscono i tradizionali servizi familiari (Becker, 1988).

Gli studi economici più recenti hanno approfondito le intuizioni di Becker affiancando alla teoria della famiglia, intesa come soggetto ottimizzante che opera in contesti economici, anche gli effetti

prodotti dalle norme sociali su cui si fondano i legami parentali.⁴ Infatti, i legami che uniscono i vari componenti di un nucleo familiare, indipendentemente dalla dimensione, dalla composizione, dall'appartenenza etnica o religiosa, rispondono ad una serie di norme che regolano i ruoli, gli obblighi e vincoli di reciprocità tra i vari componenti, siano essi marito e moglie, oppure genitori e figli. Queste norme – spesso implicite e codificate dal gruppo stesso – interessano aspetti come: la divisione del lavoro tra i coniugi, l'esistenza di regole di priorità occupazionale, fino alla definizione di obblighi di assistenza e sostegno finanziario e di cura, da parte dei genitori verso i figli, e dei figli verso i genitori⁵. In questo ambito, la letteratura economica ha cercato di spiegare l'esistenza di norme valoriali che legano i membri della famiglia, in termini di una soluzione di *second-best*, cioè come scelta ottimale in contesti caratterizzati da informazione imperfetta, scarse tutele legali, mancanza diffusa di fiducia tra i membri della comunità, presenza di corruzione, ecc.; la famiglia in questo caso costituirebbe una rete di

⁴ Alcuni esempi sono la scelta del partner e le decisioni di formazione della famiglia (Pollak, 1985; Lundberg e Pollak, 2003); il matrimonio e le scelte di fertilità (Lundberg e Pollak, 2007; Stevenson e Wolfers, 2007); la divisione del lavoro e l'allocazione del tempo tra i componenti del nucleo familiare (Burda et al., 2007). In ultimo, la teoria economica ha anche studiato i legami tra i legami parentali e le riforme dei sistemi di *welfare* (Bitler, et.al. 2004; Lundberg, et.al. 1997; Di Tella and MacCulloch, 2002); e il ruolo dei trasferimenti intergenerazionali in relazione ai valori familiari (Cigno, 1993; Kohli e Künemund, 2003).

⁵ In un recente lavoro, Lundberg e Pollak (2007) nell'indicare nuovi indirizzi di ricerca per analisi nell'ambito dell'economia della famiglia hanno suggerito di focalizzare l'attenzione sulle dimensioni dei vincoli di parentela tra "[...] *those between men and women, and those between parents and children*".

protezione contro i fallimenti del mercato e la presenza di esternalità negative. Proprio in relazione all'importanza attribuita dalle famiglie a queste norme e ai valori che da queste discendono, gli esiti economici nei vari contesti saranno diversi. Tra gli esiti economici che sono stati documentati anche empiricamente, risulta che la presenza di stretti legami parentali e di forti valori familiari sia associata ad una minore partecipazione delle donne al mercato del lavoro e ad una maggiore fertilità, un maggior ricorso alla produzione domestica e un minor ricorso al mercato. Inoltre, l'esistenza di forti valori familiari sembra facilitare meccanismi assicurativi tra i componenti del nucleo familiare attraverso la messa in comune dei rischi sociali (*risk pooling*), mentre i risultati sono discordanti per quello che riguarda il ruolo della famiglia nello sviluppo di valori etici, impegno civile e partecipazione politica (Alesina e Giuliano, 2012; 2010; 2011; Algan e Cahuc, 2009; Lijunge, 2011).

3.1. Legami parentali e valori familiari: definizione e misurazione

Negli studi empirici la definizione e la misurazione dei legami parentali e dei valori familiari si è avvalsa di informazioni tratte da indagini campionarie, condotte in numerosi paesi, in cui vengono rilevati valori individuali e sociali su temi come: religione, moralità, politica, libertà, giustizia, matrimonio e famiglia; unitamente alle

caratteristiche personali degli intervistati. In particolare, molti studi hanno utilizzato i dati raccolti dalla *World Value Surveys* (WVS) che rileva le informazioni sui valori familiari in più di 80 paesi, distribuiti in 5 continenti, e che interessa oltre l'80 per cento della popolazione mondiale.

L'indicatore relativo all'importanza dei legami parentali e dei valori familiari si basa sulle risposte date dagli intervistati ad una serie di domande relative all'importanza attribuita alla famiglia, ai doveri e alle responsabilità che legano i componenti del nucleo familiare ed infine sull'amore e il rispetto che i figli provano nei confronti dei genitori⁶. Combinando le risposte è possibile ricavare un indice di intensità di legami familiari⁷. La Figura 1 (tratta da Alesina e Giuliano, 2010) riporta l'ordinamento in relazione all'importanza attribuita ai legami familiari nei paesi OCSE. La posizione dei paesi risulta sostanzialmente in linea con l'evidenza che emerge da studi sociologici e politologici. In particolare, la Germania, l'Olanda e i paesi del nord d'Europa risultano essere quelli con i legami familiari

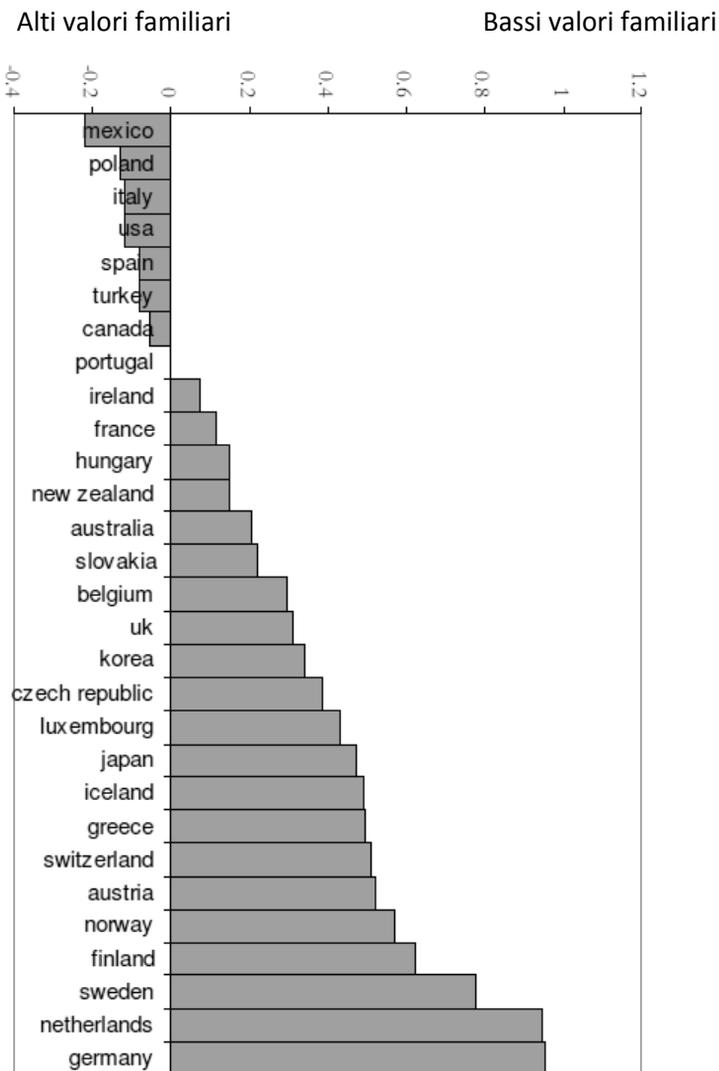
⁶ Le domande prese in considerazione sono le seguenti: 1) *"How important is the family in your life?"* (scala da 1-10); 2) *"Regardless of what the qualities and faults of one's parents are, one must always love and respect them"* / *"One does not have the duty to respect and love parents who have not earned it."* (a scelta); 3) *"It is the parents' duty to do their best for their children even at the expense of their own well-being"* / *"Parents have a life of their own and should not be asked to sacrifice their own well-being for the sake of their children."* (a scelta)

⁷ La definizione di famiglia deve essere intesa in senso lato ad includere tutti gli individui legati da una relazione di parentela (sia nella coppia, sia tra genitori e figli), i quali non necessariamente devono condividere la stessa residenza, ma sono legati da norme sociali e da un insieme condiviso di obblighi e responsabilità reciproche.

più deboli; mentre Messico, Polonia, Italia e Spagna sono quelli con i legami più forti, quelli in cui i valori familiari sono condivisi dalla maggioranza della popolazione. Se l'analisi viene circoscritta a gruppi con caratteristiche demografiche specifiche, quello che risulta è che i giovani, i più istruiti e gli individui non sposati condividono valori familiari più deboli, mentre non emergono differenze significative tra uomini e donne, e secondo la dimensione della famiglia.

Le ragioni alla base delle differenze osservate nei valori familiari tra i paesi sono complesse e dipendono da una varietà di fattori, storici, antropologici, culturali e, non ultimo, religiosi. Tuttavia quello che interessa in questa nota, non è tanto indagare le cause delle differenze esistenti nei valori familiari tra i paesi, ma piuttosto interrogarsi sulle conseguenze economiche che, la famiglia – in quanto istituzione sociale – determina nelle scelte degli individui. In alcuni ambiti queste scelte sono particolarmente importanti e tali da caratterizzare sia la struttura produttiva di un paese, sia le preferenze in termini di stato sociale e importanza del bene pubblico.

Figura 1 – Indice di intensità dei legami familiari, paesi OCSE



Fonte: Alesina e Giuliano (2010)

3.2. Famiglia, mercato del lavoro e produzione domestica

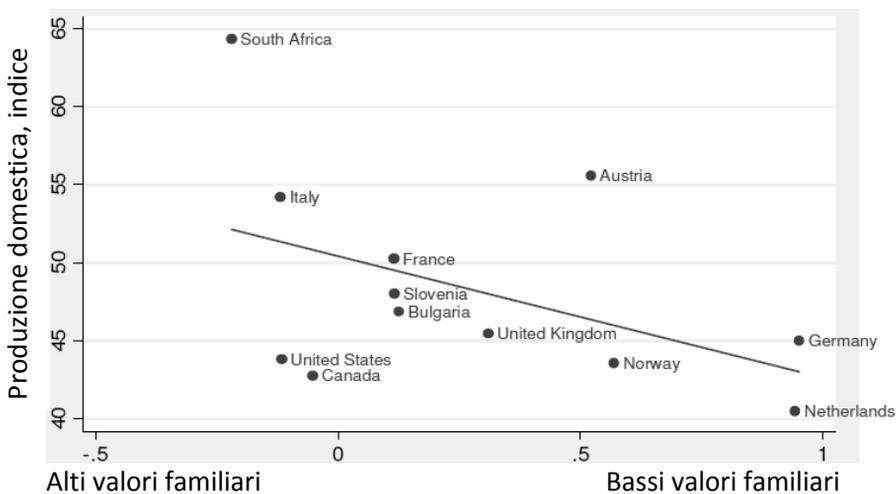
La prima ipotesi, che ha trovato conferma in numerosi studi empirici, è che contesti caratterizzati da forti legami parentali provvedono alla fornitura di molti beni e servizi domestici, come: la cura dei bambini e degli anziani, il sostegno all'istruzione dei bambini, la cura della casa e la preparazione pasti. Lo svolgimento di queste attività, ovviamente, oltre a sostenere e rafforzare i legami familiari stessi, richiede un notevole investimento di tempo che viene sottratto alle attività di mercato. I paesi caratterizzati da forti legami parentali e valori familiari presentano tassi di partecipazione al mercato del lavoro inferiori alla media, ed in particolare ciò emerge per le donne e per i giovani, i quali tendono a restare a casa con i genitori molto a lungo.

La figura 2, mostra la correlazione tra l'indice di intensità dei legami familiari e la percentuale di donne che partecipano al mercato del lavoro in diversi paesi. La correlazione che emerge è negativa a conferma che laddove i valori familiari sono elevati minore è la partecipazione delle donne al mercato del lavoro. In questo ambito, un risultato importante, messo in evidenza da uno studio sull'utilizzo del tempo da parte delle donne (Burda, Hammermesh e Weil, 2007), mostra come il tempo totale lavorato dalle donne sia sostanzialmente identico nei vari paesi, ciò che differisce è invece la distribuzione dello stesso tra attività di mercato e attività di produzione domestica. Questa differenza non emerge però per gli uomini, a sottolineare, in

rigida divisione di “genere” tra lavoro domestico e lavoro di mercato, sia nella fornitura di servizi ai componenti del nucleo familiare (Algan e Cahuc, 2007; Fernández e Fogli, 2006).

La figura 3, mostra una relazione positiva tra l’intensità dei legami familiari e un indicatore riassuntivo di attività domestiche svolte per il nucleo familiare. Come precedentemente ipotizzato la minor partecipazione, principalmente delle donne, si traduce in una maggiore produzione di servizi domestici.

Figura 3 – Produzione domestica e legami familiari



Fonte: Alesina e Giuliano (2010)

Una ulteriore implicazione che caratterizza i paesi con elevata produzione domestica, è il minor ricorso al mercato e agli schemi di

sicurezza sociale per le esigenze di cura e assicurazione contro i rischi sociali.

3.3. Stato, mercato o famiglia?

La domanda di assicurazione degli individui contro diverse tipologie di rischi sociali è la principale motivazione che sta alla base dell'esistenza dello stato sociale (Rawls, 1971). Gli individui, tuttavia, hanno preferenze molto diverse sia nei confronti dei tipi di rischi contro i quali vorrebbero essere assicurati, sia rispetto alla redistribuzione di risorse necessaria per la copertura di tali rischi. In questo ambito, esiste una letteratura molto estesa che ha analizzato dal punto di vista teorico ed empirico le attitudini degli individui nei confronti della redistribuzione e della domanda di welfare.

Gli studi empirici solitamente utilizzano informazioni raccolte attraverso domande soggettive in cui gli individui riportano su una scala ordinale, di tipo *Likert*, le preferenze circa tassazione e servizi di assistenza sociale. Uno dei risultati principali è che quando le differenze nei redditi dei cittadini trovano origine in eventi più o meno casuali, in cui cioè la “fortuna” ha avuto un ruolo rilevante, allora combinazioni di elevata redistribuzione e alta tassazione vengono considerate come socialmente accettabili. Per converso, quando le differenze nei redditi degli individui dipendono essenzialmente da un diverso impegno e da una maggiore assunzione di rischi e responsabilità degli individui, allora le preferenze per la

redistribuzione sono minori così come è inferiore la tassazione (Alesina e Giuliano 2012; Alesina e Angeletos, 2005). In questo contesto, il ruolo dei legami parentali nei trasferimenti intergenerazionali è molto dibattuto, infatti non è semplice dividere la componente legata alla “fortuna” di nascere in una famiglia affluente, dallo sforzo di tutti i componenti del nucleo familiare per migliorare il benessere dei propri figli. Un aspetto che invece ha ricevuto scarsa attenzione nella letteratura economica interessa la relazione tra legami familiari e domanda di servizi di welfare. In particolare, considerato che individui e famiglie si confrontano con diversi tipi di rischi sociali nel corso del ciclo di vita, che possono riguardare aspetti sia finanziari – come shock al reddito o episodi di disoccupazione, malattia, ecc. –, sia la fornitura di beni e servizi domestici – come la cura dei figli in età prescolare e scolare, la cura degli anziani e dei malati, ecc. –, si tratta di capire in che misura la famiglia ricorra al sistema di welfare oppure si affidi a meccanismi di compensazione interna al nucleo familiare. In altre parole, forti legami parentali, intensi valori familiari e vincoli di reciprocità che legano tra loro i componenti sono in grado di produrre una sorta di rete di assicurazione sociale, che per mezzo di una opportuna redistribuzione dell’allocazione di tempo o delle risorse, può ridurre la domanda di assistenza di welfare⁸. In tale contesto, il lavoro femminile (non pagato) costituisce la risorsa principale del

⁸ Una possibilità alternativa è anche quella di intensificare il ricorso al mercato indebitandosi o acquistando direttamente i servizi.

meccanismo di assicurazione sociale familiare in alternativa al welfare pubblico. Esping-Andersen (1999), in proposito, introduce il concetto di "familialismo" ad indicare il grado di protezione sociale e di coinvolgimento dei componenti del nucleo familiare nei confronti dei rischi sociali che interessano altri componenti della famiglia. Dal punto di vista empirico, è lecito attendersi che laddove i legami parentali sono più forti e in grado di internalizzare gli effetti dei rischi sociali, la domanda di servizi di welfare e più in generale l'intervento dello stato saranno inferiori. L'organizzazione dei sistemi di welfare risponderebbe a queste esigenze. In particolare, utilizzando la classificazione tradizionale dei sistemi di welfare – che sulla base dell'estensione dei servizi forniti e del grado di copertura individua quattro modelli distinti: social-democratico, liberale, europeo-continentale, europeo-mediterraneo -, emerge un chiaro trade-off tra familialismo e diffusione del welfare pubblico, che raggiunge il suo massimo nei paesi mediterranei in cui i legami familiari sono forti e i sistemi di welfare orientati alla famiglia.⁹ Alcuni lavori empirici hanno utilizzato le informazioni contenute in indagini campionarie, condotte in paesi diversi, per analizzare l'importanza attribuita alla società o al welfare, in alternativa alla famiglia, come misure di protezione e assicurazione contro una serie di rischi sociali. Tali valutazioni sono state poi poste in relazione con

⁹ Esping-Andersen sostiene anche che i regimi più orientati al "familialismo" sono influenzati dalla tradizione cattolica della dottrina sociale della chiesa in cui vige il principio di "sussidiarietà" che vede nella famiglia la fonte primaria di rete di protezione sociale.

indicatori di intensità di legami familiari. I risultati mostrano che per campioni diversi e per paesi diversi esiste una correlazione positiva e statisticamente robusta tra valori familiari e minore domanda di servizi di welfare pubblici o privati. In altre parole, l'intervento dello stato viene visto come necessario e desiderato laddove gli individui non appartengono ad una rete familiare caratterizzata da vincoli di mutuo sostegno, solidarietà e reciprocità (Alesina e Giuliano, 2010; Lucifora e Meurs, 2012). Gli studi dimostrano anche che esiste una certa asimmetria nella relazione tra la domanda di sostegno finanziario piuttosto che la fornitura di servizi di cura. In particolare, il ricorso alla famiglia è molto più forte quando il rischio sociale interessa servizi di cura per soggetti bisognosi (bambini, anziani, malati, invalidi), mentre è più probabile il ricorso al welfare pubblico quando si tratta di sostegno finanziario (a fronte di shock negativi al reddito). Meno del 20 per cento degli intervistati ritiene che la famiglia debba occuparsi di fornire sostegno finanziario alle giovani famiglie o ai nuclei familiari anziani che si trovano in stato di necessità, mentre oltre il 65 per cento ritiene che sia responsabilità primaria della famiglia occuparsi dei bambini in età prescolare o scolare, o della cura degli anziani (Lucifora e Meurs, 2012).

Un'ulteriore implicazione del grado di protezione sociale fornito dalla famiglia riguarda l'esistenza di trasferimenti monetari per contrastare gli effetti di shock economici negativi sul reddito familiare (es. periodo di disoccupazione del capo famiglia). In uno

studio che mette a confronto due paesi mediterranei (Italia e Spagna) e due paesi anglosassoni (Regno Unito e Stati Uniti), Bentolila e Ichino (2008) mostrano come la perdita del posto di lavoro da parte del capofamiglia non produca effetti significativamente diversi tra i paesi sui “livelli” di consumo. Ciò che differisce tuttavia, sono le modalità con cui questo risultato viene raggiunto. Nei paesi mediterranei, in cui i valori familiari sono più forti, l’impatto sui consumi viene ammortizzato dalla presenza di trasferimenti monetari tra i componenti del nucleo familiare; nei paesi anglosassoni, invece, in cui i legami familiari sono molto più deboli, lo stesso risultato viene raggiunto attraverso un massiccio ricorso al welfare pubblico, come: sussidi di disoccupazione, reddito minimo legale, ecc..

Simili implicazioni emergono anche analizzando le decisioni di formazione di nuclei familiari indipendenti. In contesti caratterizzati da elevata disoccupazione giovanile o bassi salari di ingresso nel mercato del lavoro, l’esistenza di forti legami parentali tra genitori e figli, favorisce la permanenza dei giovani all’interno del nucleo familiare d’origine anche dopo la fine degli studi. Giuliano (2007) utilizza il cambiamento culturale che ha accompagnato il movimento sociale del ‘68 – che tra varie cose ha modificato l’atteggiamento rispetto al matrimonio delle famiglie – per spiegare il drammatico aumento verificatosi nei paesi mediterranei, dagli anni ’70 ad oggi, nella quota di giovani che risiedono con i genitori fino all’età adulta. In questi paesi, la norma sociale voleva che i giovani lasciassero la

casa dei genitori per sposarsi, tuttavia il cambiamento di atteggiamento culturale unito alla presenza di forti legami familiari ha prodotto, nei paesi mediterranei a differenza dei paesi nordici, un marcato aumento della presenza dei giovani adulti all'interno del nucleo familiare come assicurazione contro i rischi sociali.

Alcuni autori si sono spinti fino ad affermare che in contesti caratterizzati da legami familiari deboli e scarso altruismo intergenerazionale, il sistema di istruzione e quello previdenziale debbano essere prevalentemente pubblici per indurre gli individui ad effettuare gli opportuni trasferimenti tra generazioni. Il sistema pubblico, in questo caso, attraverso la fiscalità generale garantisce il raggiungimento dell'ottimo sociale in termini di investimento in istruzione e garantisce che i figli, contribuendo al sistema previdenziale pubblico, ripaghino il sostegno ricevuto dai genitori (Becker e Murphy 1988).

In altre parole, l'esistenza di norme di reciprocità all'interno della famiglia e la generosità del sistema di welfare pubblico si configurano come meccanismi di protezione sociale alternativi. Quello che risulta difficile stabilire, tuttavia, è se sia la presenza di forti legami familiari a determinare una minore domanda di welfare pubblico, oppure se non sia, invece, la presenza di una diffusa rete di protezione sociale e di servizi di cura pubblici a spiazzare il ruolo di protezione sociale della famiglia. Ad esempio, secondo Fukuyama (1999), l'espansione del welfare rischia di spiazzare il capitale

sociale perché riduce gli incentivi alla creazione di reti di protezione all'interno delle comunità. L'esistenza di un diffuso sistema di sussidi diretto a (singoli) componenti del nucleo familiare (come disoccupati, poveri, ragazze madri, ecc.) avrebbe, sempre secondo l'autore, incoraggiato la disgregazione della famiglia.

3.4. Famiglia e mobilità geografica

Dal momento che i legami familiari producono forme alternative e sussidiarie di protezione sociale, e provvedono alla fornitura di beni domestici e di servizi di cura, un'implicazione del modello funzionale che mette la famiglia al centro di questa serie di attività economico-sociali è la necessità di prossimità geografica. L'erogazione dei servizi di cura e il mantenimento dei legami familiari stessi richiedono che i membri del nucleo familiare coabitino, oppure che risiedano nella stessa area o in aree limitrofe. Nei paesi o nei contesti sociali in cui i legami familiari sono più forti, la mobilità geografica risulta di fatto più costosa, e gli individui risultano meno mobili. In tali contesti, i legami sociali "forti" (la famiglia) prevalgono su quelli "deboli" (i conoscenti), in quanto gli individui nelle scelte economiche si affidano al network familiare locale piuttosto che alla più estesa rete di conoscenze amicali (Granovetter, 1973). In uno studio, Fogli (2004) mostra come nei paesi in cui i mercati del lavoro sono più rigidi e in cui i mercati finanziari sono meno efficienti, i giovani tendano a co-abitare con i

propri genitori più a lungo. In tale contesto, la struttura familiare si configura come una risposta endogena alle imperfezioni dei mercati (lavoro, credito, abitativo, assicurativo, ecc.) e determina un equilibrio che si ripropone anche tra diverse generazioni. La coabitazione consente ai giovani di beneficiare di livelli di reddito e di consumo maggiori rispetto a quelli dei giovani che abbandonano la famiglia. Questo vale anche per le aree caratterizzate da elevata disoccupazione, il tenore di vita dei giovani che rimangono all'interno della famiglia è superiore anche a quello di quelli che si spostano (quando si spostano) in altre aree per cercare lavoro. Naturalmente, la presenza di forti valori familiari – come già visto – implica l'esistenza di trasferimenti tra generazioni (dai padri ai figli e viceversa) sia di tipo monetario (sostegno al reddito), sia di tipo non-pecuniario (cura dei figli, sostegno all'istruzione, cura degli anziani). Manacorda e Moretti (2006) mostrano che un incremento (esogeno) del reddito familiare aumenta in modo equi-proporzionale la probabilità che un giovane decida di restare all'interno del nucleo familiare (es. un aumento del 10 per cento del reddito familiare aumenta del 10 per cento la proporzione dei giovani che decidono di coabitare con i genitori).

Un'interpretazione alternativa viene fornita in uno studio empirico da Alesina e Giuliano (2010), che analizzano, per diversi paesi, le decisioni di mobilità dei giovani. L'evidenza empirica mostra come la presenza di forti legami familiari – che influenza le scelte di co-

abitazione con i genitori e la mobilità geografica – aumenti di fatto la dipendenza dall'economia locale e finisce per esporre i giovani al potere monopsonistico delle imprese operanti nell'area. In questo caso, la regolazione del mercato del lavoro viene considerata una risposta “ottimale” (anche se di *second best*) per contrastare il potere monopsonistico delle imprese, che tuttavia determina un equilibrio con sotto-occupazione e bassi salari. Alesina e Giuliano mostrano, infatti, che forti valori familiari sono generalmente associati a minore mobilità, salari più bassi, maggiore disoccupazione e una più rigida regolamentazione del mercato del lavoro.

In altre parole, i legami familiari e le scelte di co-abitazione – in presenza di shock economici negativi (anche persistenti) – fungono da ammortizzatore sociale favorendo i trasferimenti tra generazioni; alternativamente – in presenza di forte eterogeneità tra aree – legami familiari e prossimità geografica consentono di compensare le differenze negli standard economici (es. reddito, disoccupazione) attraverso la fornitura di beni e servizi domestici. Tutto questo, tuttavia, ha un costo implicito determinato dal fatto che i legami familiari determinano un rallentamento nel processo di aggiustamento degli squilibri, impedendo (di fatto) ai fattori produttivi (lavoro e capitale) di fluire dalle aree con eccesso di offerta alle aree con eccesso di domanda. In altri casi, istituzioni del mercato del lavoro inefficienti si rendono necessarie per tutelare gli individui dal potere monopsonistico delle imprese che, *de facto*,

deriva dalla presenza di forti legami familiari e dalla scarsa mobilità geografica. In tutti i casi considerati, la famiglia consente di raggiungere un ottimo di *second best* a fronte di fallimenti e incompletezza del mercato, tutto ciò però determina delle perdite di efficienza di cui è difficile quantificare la portata.

3.5. Famiglia, partecipazione politica e virtù civili

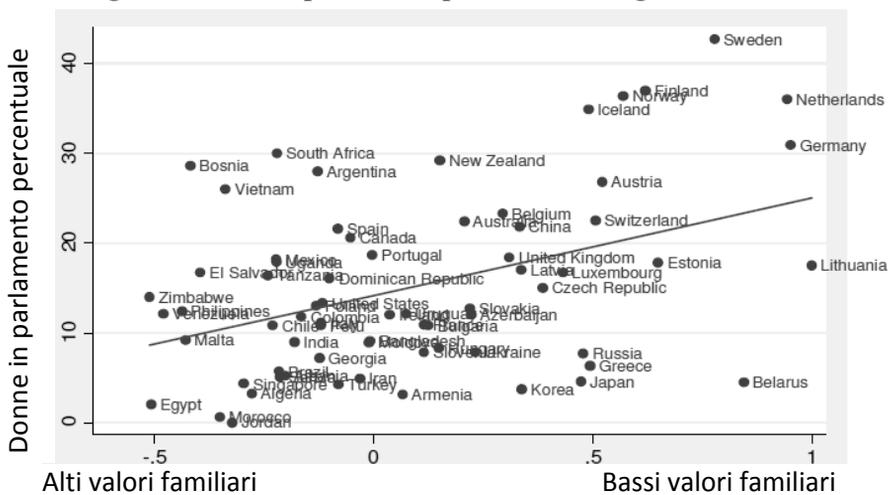
Il principale risultato del “familismo amorale” alla Banfield è che la rete familiare, proteggendo gli interessi dei membri del nucleo familiare a discapito degli esterni, distrugge le relazioni di fiducia tra i componenti di un gruppo sociale e indebolisce le norme che governano le relazioni sociali. Inoltre, l’arroccamento sugli interessi dei componenti del nucleo familiare, che caratterizza società con forti legami familiari, determinerebbe un declino delle virtù civili e nella partecipazione politica. Alcuni studi recenti hanno rivisitato i presupposti del familismo amorale studiando le relazioni esistenti tra l’intensità dei legami parentali e dei valori familiari rispetto al grado di fiducia, alla partecipazione politica e più in generale ad una serie di comportamenti eticamente desiderabili, come il rispetto del prossimo, l’importanza dei beni pubblici, la solidarietà, ecc.. I risultati ottenuti da questo filone di letteratura sono ambigui. Da un lato viene confermato che la presenza di forti legami familiari risulta associata ad una minore partecipazione politica (soprattutto delle donne), ad un minore impegno sociale (es. volontariato) mentre

rafforza la creazione di norme e regole per limitare la libertà di azione, economica e sociale, degli individui (Alesina e Giuliano, 2010; 2011; Algan e Cahuc, 2007). La figura 4 presenta, per un gruppo molto esteso di paesi, la relazione esistente tra intensità dei legami familiari e percentuale di donne elette in parlamento. I paesi in cui i valori familiari sono più elevati, sono anche quelli in cui la presenza di donne elette in parlamento è inferiore.

Un'ipotesi alternativa, che si basa sulla nozione di capitale sociale, sostiene invece che i legami familiari possono rendere più facile la creazione ed il mantenimento di una rete di relazioni atte a promuovere rapporti di reciprocità e di fiducia, sia tra i componenti della famiglia, sia l'estensione degli stessi anche all'esterno del nucleo familiare.

In questo caso, i valori familiari risultano strettamente legati ad atteggiamenti socialmente utili e cooperativi per facilitare la fornitura di beni pubblici e atteggiamenti fiscalmente responsabili. Lijunge (2011) mostra che individui caratterizzati da forti valori familiari hanno una maggiore probabilità di disapprovare comportamenti socialmente scorretti come l'evasione fiscale, il mercato nero, la corruzione e il mancato rispetto degli accordi contrattuali, mentre sono più favorevoli alla condivisione di valori come la tolleranza e il rispetto del prossimo.

Figura 4 – Donne presenti in parlamento e legami familiari



Fonte: Alesina e Giuliano (2010)

Queste diverse dimensioni dei valori sociali individuano nei legami familiari l'elemento centrale per promuovere e sostenere una società caratterizzata da alto senso civile e rispetto del prossimo. La figura 5 mostra la relazione tra valori familiari e un indicatore che misura il sentimento di tolleranza sociale nei confronti dell'evasione fiscale. In questo caso, la presenza di forti legami familiari risulta associata ad una maggiore condanna sociale per comportamenti legati alla evasione fiscale.

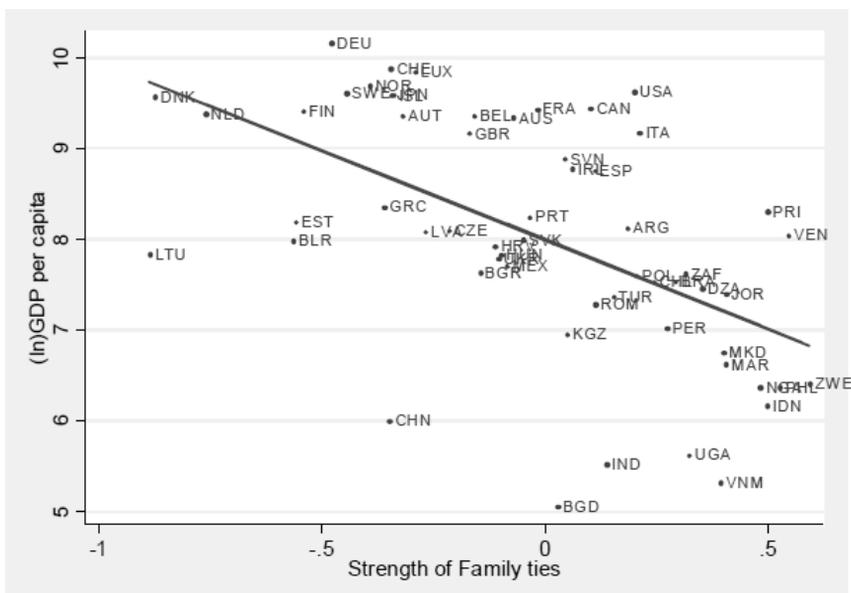
Come è possibile riconciliare i due risultati apparentemente opposti, secondo cui i valori familiari favoriscono la formazione di capitale sociale e promuovono valori etici socialmente utili, ma scoraggiano nei fatti l'impegno politico e sociale? Una possibile spiegazione

4. Valori familiari, benessere e crisi economica

I legami parentali e i valori che si formano e vengono condivisi dai componenti del nucleo familiare aumentano o riducono il benessere? Si può immaginare che gli esiti economici interessino sia gli effetti sul benessere “privato” della famiglia, sia quelli “sociali” attraverso le esternalità che la famiglia crea con il “capitale sociale”. Questi aspetti pongono delle sfide enormi agli studiosi e rispondere è molto difficile. Esistono tuttavia alcuni studi empirici che hanno cercato di analizzare la relazione esistente tra legami familiari e una serie di indicatori di benessere economico sia oggettivo, come il PIL pro-capite; sia soggettivo, come il grado di soddisfazione degli individui. Questi indicatori, con tutti i problemi di misurazione che presentano, rappresentano un primo tentativo, pur incompleto e parziale, di fornire alcuni fatti stilizzati su cui avviare il dibattito. La figura 6 mostra che nei paesi più poveri, quelli in cui il PIL pro-capite è più basso – e in cui anche la produzione domestica è maggiore – gli individui sono uniti da legami parentali più forti e attribuiscono maggiore importanza alla famiglia. In altre parole, come già discusso, la famiglia costituisce una risorsa di beni e servizi domestici e fornisce una rete di protezione sociale che tutela gli individui – soprattutto quelli a basso reddito – sia per quanto riguarda il sostegno economico, sia per contrastare l’esclusione sociale. Alla luce di queste considerazioni sembra lecito supporre che la rete di protezione sociale fornita dai legami familiari possa aver

giocato un ruolo importante anche nel contesto della crisi finanziaria che ha colpito gran parte delle economie mondiali, svolgendo un ruolo di “ammortizzatore sociale” affiancando il welfare pubblico, ed anche sostituendosi a questo nei paesi in cui la protezione sociale si è rivelata debole.

Figura 6 – Prodotto interno pro-capite e legami familiari



Bassi valori familiari

Alti valori familiari

Fonte: Alesina, Algan, Cahuc e Giuliano (2010)

Le esperienze nazionali durante la crisi confermano molte delle ipotesi avanzate. Per esempio in Spagna i giovani della generazione chiamata “*mil euro*”, che grazie alla crescita economica e alla disponibilità di posti di lavoro (a tempo determinato) avevano

sperimentato un certo, pur modesto, benessere e una certa indipendenza (economica) dalle famiglie, dopo la crisi hanno massicciamente fatto ritorno al nucleo familiare in cerca di sostegno economico. In modo del tutto simile, in Italia, la crisi ha ulteriormente peggiorato le prospettive di ingresso nel mercato del lavoro dei giovani, prolungando la loro permanenza e dipendenza economica dal nucleo familiare di origine. In assenza di questa forma di assicurazione sociale per i giovani, l'elevata disoccupazione giovanile – che in alcune aree ha raggiunto il 50 per cento – risulterebbe socialmente destabilizzante.

In generale, nei paesi e nei sistemi economici caratterizzati da forti legami familiari, gli individui trovano nella famiglia un meccanismo di assicurazione che il mercato spesso non è in grado di offrire. Questo ruolo di ammortizzatore familiare che riduce l'impatto dei rischi sociali sul benessere familiare e aumenta il benessere (atteso) delle famiglie comporta però un prezzo; in particolare, a fronte di una riduzione degli effetti (negativi) che il ciclo economico produce sul benessere familiare, c'è una perdita di efficienza dovuta alla minor partecipazione al mercato dei giovani e delle donne, alla minore presenza delle donne in ruoli dirigenziali, alla minore mobilità geografica e sociale.

In ultima analisi, ci si potrebbe domandare se gli individui che appartengono a gruppi sociali in cui i legami parentali sono più forti e a culture in cui i valori familiari sono tenuti in maggior

considerazione siano anche più felici? Nonostante le difficoltà insite in un tale quesito, Alesina e Giuliano (2010) affrontano l'argomento e rispondono affermativamente. L'appartenenza ad una società con elevati valori familiari, rispetto ad una in cui i legami sono deboli, comporta – a parità di altre condizioni – un maggior livello di soddisfazione (pari al 12 per cento in più rispetto alla media). Dal momento che i legami familiari sembrano più forti nei paesi a basso reddito (almeno per quanto riguarda il reddito rilevato dai conti nazionali), questo risultato contribuisce anche a spiegare il “paradosso” della scarsa correlazione esistente tra ricchezza e felicità. In ultima analisi i valori familiari, indipendentemente dal reddito, sono una fonte di ricchezza morale per tutti gli individui.

Riferimenti bibliografici

- Alesina, A. e Angeletos, G.M., (2005), “Fairness and redistribution: US versus Europe”, *American Economic Review*, 95(4): 960-980.
- Alesina, A., Y. Algan, P. Cahuc e P. Giuliano (2010), “Family Values and the Regulation of Labor” IZA DP No. 4747.
- Alesina, A. e Giuliano P. (2012) “Preferences For Redistribution” in A. Bisin e J. Benhabib (eds.) *Handbook of Social Economics*, North Holland.
- Alesina A. e Giuliano, P. (2010), “The power of the family”, *Journal of Economic Growth*, vol. 15(2), 93-125.
- Alesina A. e Giuliano, P. (2011), “Family Ties and Political Participation”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 9(5), 817-839.
- Alesina, A. e Ichino A. (2009), *L'Italia fatta in casa. Indagine sulla vera ricchezza degli italiani*, Milano, Mondadori.
- Algan, Y. Cahuc, P. (2007), “The Roots of Low European Employment: Family Culture?”, in Pissarides, C. e Frenkel, J., (eds) *NBER International Macroeconomic Annual*, NBER.
- Algan, Y. e Cahuc, P. (2009), “Civic Virtue and Labor Market Institutions”, *American Economic Journal: Macroeconomics*, American Economic Association, 1(1): 111-45.
- Banfield, E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: The Free Press (traduzione: *Le basi morali di una società arretrata*, Il Mulino, Bologna, 1976).
- Becker, G.S. (1981), *A Treatise on the Family*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Becker, Gary S., e Kevin M. Murphy, (1988) “The Family and the State”, *Journal of Law & Economics*, 31(1): 1-18.
- Becker, Gary S. (1988), “Family Economics and Macro Behavior”, *American Economic Review*, 78(1), pp. 1-13.
- Bentolila, S., e Ichino, A. (2008), “Unemployment and Consumption Near and Far Away from the Mediterranean”, *Journal of Population Economics*, 21, 255-280.

- Bitler, Marianne P., Jonah B. Gelbach, Hilary W. Hoynes, e Madeline Zavodny. (2004) “The Impact of Welfare Reform on Marriage and Divorce”, *Demography*, 41(2): 213-36.
- Burda Michael C., Hamermesh, Daniel S. e Weil Philippe (2008) “Total Work, Gender and Social Norms” in Tito Boeri, Michael Burda, Francis Kramarz (eds.), *Working Hours and Job Sharing in the EU and USA: Are Americans Crazy? Are Europeans Lazy?* Oxford Univ. Press.
- Cigno, A. (1993), “Intergenerational Transfers without Altruism: Family, Market and State”, *European Journal of Political Economy*, 9(4): 505-518.
- Crompton, R. (2006), ‘Class and Family’, *Sociological Review*, 658-676.
- Di Tella R, MacCulloch R (2002), “Informal Family Insurance and the Design of the Welfare State”, *Economic Journal* 112(481): 481-503.
- Durkheim, E. (1888), *Introduction à la sociologie de la famille*, Annals de la faculté de lettres de Bordeaux.
- Esping-Andersen G. (1999), *Social Foundation of postindustrial societies* Oxford: Oxford UP.
- Eurostat (2004), *Yearbook 2004: The statistical guide to Europe*, Luxembourg.
- Elster, J. (1989), *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fernández, R., e Fogli, A. (2006), “Fertility: The Role of Culture and Family Experience”, *Journal of the European Economic Association*, 4(2-3): 552-561.
- Fogli, A. (2004), “Endogenous Labor Market Rigidities and Family Ties”, mimeo, New York: New York University, Leonard N. Stern School of Business.
- Fukuyama F. (1999), *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*, Simon & Schuster.
- Gambetta, A. (1990), *The Sicilian Mafia*, Oxford University Press, Oxford UK.

- Giuliano, P. (2007), "Living arrangements in western europe: does cultural origin matter?", *Journal of the European Economic Association*, 5(5): 927-952.
- Goldin, C., (2006) "The Quiet Revolution that Transformed Women's Employment, Education and Family". *American Economic Review*, 96(2): 1-21.
- Granovetter M. (1973) "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- Guiso, L., Sapienza P. e Zingales L. (2006) "Does Culture Affect Economic Outcomes?", *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2): 23-48.
- Kohli, M. e H. Künemund (2003), "Intergenerational Transfers in the Family: What Motivates Giving?" in Vern L. Bengtson & Ariela Lowenstein (eds.), *Global Aging and Challenges to Families*, New York. Aldine de Gruyter, 123-142.
- Ljunge M. (2011), "Sick of the Welfare State? Adaptation in the Demand for Social Insurance", dattiloscritto, University of Copenhagen.
- Lucifora, C. e Meurs, D. (2012), "Family Values, Social Needs and Preferences for Welfare", IZA DP No. 6977.
- Lundberg, Shelly J., Robert A. Pollak, e Terence J. Wales (1997), "Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit", *Journal of Human Resources*, 32(3): 463-80.
- Lundberg, Shelly J., e Robert A. Pollak (2003), "Efficiency in Marriage", *Review of Economics of the Household*, 1(3): 153-167.
- Lundberg Shelly e Robert A. Pollak, (2007), "The American Family and Family Economics", *Journal of Economic Perspectives*, 21(2): 3-26.
- Manacorda, M. e Moretti, E. (2006), "Why Do Most Italian Youths Live With Their Parents? Intergenerational Transfers and Household Structure", *Journal of the European Economic Association*, 4(4): 800-829.
- Moreno Mínguez A. (2005), "The persistence of male breadwinner model in southern European countries in a compared

- perspective: Familism, employment and family policies”, dattiloscritto, *Department of Sociology and Social Work*, University of Valladolid.
- Pollak, Robert A. (1985), “A Transaction Cost Approach to Families and Households”, *Journal of Economic Literature*, 23(2): 581-608.
- Putnam R.D., Leonardi R. e Nanetti R.Y. (1985), *La pianta e le radici. Il radicamento dell'istituto regionale nel sistema politico italiano*, Bologna: Il Mulino.
- Putnam R.D. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano: Mondadori.
- Rawls, J. (1971), *The Theory of Social Justice*, Press.
- Silverman. Sydel F. (1968), “Agricultural Organization, Social Structure, and Values in Italy: Amoral Familism Reconsidered”, *American Anthropologist*, Volume 70, Issue 1.
- Stevenson, B. e Wolfers, J. (2007), “Marriage and Divorce: Changes and their Driving Forces”, *Journal of Economic Perspectives*, 21(2), 27-52.

Quaderni IEF

1. L. Giuriato, *Problemi di sostenibilità di programmi di riforma strutturale*, settembre 1993.
2. L. Giuriato, *Mutamenti di regime e riforme: stabilità politica e comportamenti accomodanti*, settembre 1993.
3. U. Galmarini, *Income Tax Enforcement Policy with Risk Averse Agents*, novembre 1993.
4. P. Giarda, *Le competenze regionali nelle recenti proposte di riforma costituzionale*, gennaio 1994.
5. L. Giuriato, *Therapy by Consensus in Systemic Transformations: an Evolutionary Perspective*, maggio 1994.
6. M. Bordignon, *Federalismo, perequazione e competizione fiscale. Spunti di riflessione in merito alle ipotesi di riforma della finanza regionale in Italia*, aprile 1995.
7. M. F. Ambrosiano, *Contenimento del disavanzo pubblico e controllo delle retribuzioni nel pubblico impiego*, maggio 1995.
8. M. Bordignon, *On Measuring Inefficiency in Economies with Public Goods: an Overall Measure of the Deadweight Loss of the Public Sector*, luglio 1995.
9. G. Colangelo, U. Galmarini, *On the Pareto Ranking of Commodity Taxes in Oligopoly*, novembre 1995.
10. U. Galmarini, *Coefficienti presuntivi di reddito e politiche di accertamento fiscale*, dicembre 1995.
11. U. Galmarini, *On the Size of the Regressive Bias in Tax Enforcement*, febbraio 1996.
12. G. Mastromatteo, *Innovazione di Prodotto e Dimensione del Settore Pubblico nel Modello di Baumol*, giugno 1996.
13. G. Turati, *La tassazione delle attività finanziarie in Italia: verifiche empiriche in tema di efficienza e di equità*, settembre 1996.

14. G. Mastromatteo, *Economia monetaria post-keynesiana e rigidità dei tassi bancari*, settembre 1996.
15. L. Rizzo, *Equalization of Public Training Expenditure in a Cross-Border Labour Market*, maggio 1997.
16. C. Bisogno, *Il mercato del credito e la propensione al risparmio delle famiglie: aggiornamento di un lavoro di Jappelli e Pagano*, maggio 1997.
17. F.G. Etro, *Evasione delle imposte indirette in oligopolio. Incidenza e ottima tassazione*, luglio 1997.
18. L. Colombo, *Problemi di adozione tecnologica in un'industria monopolistica*, ottobre 1997.
19. L. Rizzo, *Local Provision of Training in a Common Labour Market*, marzo 1998.
20. M.C. Chiuri, *A Model for the Household Labour Supply: An Empirical Test On A Sample of Italian Household with Pre-School Children*, maggio 1998.
21. U. Galmarini, *Tax Avoidance and Progressivity of the Income Tax in an Occupational Choice Model*, luglio 1998.
22. R. Hamoui, M. Ratti, *The National Central Banks' Role under EMU. The Case of the Bank of Italy*, novembre 1998.
23. A. Boitani, M. Damiani, *Heterogeneous Agents, Indexation and the Non Neutrality of Money*, marzo 1999.
24. A. Baglioni, *Liquidity Risk and Market Power in Banking*, luglio 1999.
25. M. F. Ambrosanio, *Armonizzazione e concorrenza fiscale: la politica della Comunità Europea*, luglio 1999.
26. A. Balestrino, U. Galmarini, *Public Expenditure and Tax Avoidance*, ottobre 1999.
27. L. Colombo, G. Weinrich, *The Phillips Curve as a Long-Run Phenomenon in a Macroeconomic Model with Complex Dynamics*, aprile 2000.

28. G.P. Barbetta, G. Turati, *L'analisi dell'efficienza tecnica nel settore della sanità. Un'applicazione al caso della Lombardia*, maggio 2000.
29. L. Colombo, *Struttura finanziaria delle imprese, rinegoziazione del debito Vs. Liquidazione. Una rassegna della letteratura*, maggio 2000.
30. M. Bordignon, *Problems of Soft Budget Constraints in Intergovernmental Relationships: the Case of Italy*, giugno 2000.
31. A. Boitani, M. Damiani, *Strategic complementarity, near-rationality and coordination*, giugno 2000.
32. P. Balduzzi, *Sistemi pensionistici a ripartizione e a capitalizzazione: il caso cileno e le implicazioni per l'Italia*, luglio 2000.
33. A. Baglioni, *Multiple Banking Relationships: competition among "inside" banks*, ottobre 2000.
34. A. Baglioni, R. Hamaui, *The Choice among Alternative Payment Systems: The European Experience*, ottobre 2000.
35. M.F. Ambrosanio, M. Bordignon, *La concorrenza fiscale in Europa: evidenze, dibattito, politiche*, novembre 2000.
36. L. Rizzo, *Equalization and Fiscal Competition: Theory and Evidence*, maggio 2001.
37. L. Rizzo, *Le Inefficienze del Decentramento Fiscale*, maggio 2001.
38. L. Colombo, *On the Role of Spillover Effects in Technology Adoption Problems*, maggio 2001.
39. L. Colombo, G. Coltro, *La misurazione della produttività: evidenza empirica e problemi metodologici*, maggio 2001.
40. L. Cappellari, G. Turati, *Volunteer Labour Supply: The Role of Workers' Motivations*, luglio 2001.
41. G.P. Barbetta, G. Turati, *Efficiency of junior high schools and the role of proprietary structure*, ottobre 2001.

42. A. Boitani, C. Cambini, *Regolazione incentivante per i servizi di trasporto locale*, novembre 2001.
43. P. Giarda, *Fiscal federalism in the Italian Constitution: the aftermath of the October 7th referendum*, novembre 2001.
44. M. Bordignon, F. Cerniglia, F. Revelli, *In Search for Yardstick Competition: Property Tax Rates and Electoral Behavior in Italian Cities*, marzo 2002.
45. F. Etro, *International Policy Coordination with Economic Unions*, marzo 2002.
46. Z. Rotondi, G. Vaciago, *A Puzzle Solved: the Euro is the D.Mark*, settembre 2002.
47. A. Baglioni, *Bank Capital Regulation and Monetary Policy Transmission: an heterogeneous agents approach*, ottobre 2002.
48. A. Baglioni, *The New Basle Accord: Which Implications for Monetary Policy Transmission?*, ottobre 2002.
49. F. Etro, P. Giarda, *Redistribution, Decentralization and Constitutional Rules*, ottobre 2002.
50. L. Colombo, G. Turati, *La Dimensione Territoriale nei Processi di Concentrazione dell'Industria Bancaria Italiana*, novembre 2002.
51. Z. Rotondi, G. Vaciago, *The Reputation of a newborn Central Bank*, marzo 2003.
52. M. Bordignon, L. Colombo, U. Galmarini, *Fiscal Federalism and Endogenous Lobbies' Formation*, ottobre 2003.
53. Z. Rotondi, G. Vaciago, *The Reaction of central banks to Stock Markets*, novembre 2003.
54. A. Boitani, C. Cambini, *Le gare per i servizi di trasporto locale in Europa e in Italia: molto rumore per nulla?*, febbraio 2004.

55. V. Oppedisano, *I buoni scuola: un'analisi teorica e un esperimento empirico sulla realtà lombarda*, aprile 2004.
56. M. F. Ambrosanio, *Il ruolo degli enti locali per lo sviluppo sostenibile: prime valutazioni*, luglio 2004.
57. M. F. Ambrosanio, M. S. Caroppo, *The Response of Tax Havens to Initiatives Against Harmful Tax Competition: Formal Statements and Concrete Policies*, ottobre 2004.
58. A. Monticini, G. Vaciago, *Are Europe's Interest Rates led by FED Announcements?*, dicembre 2004.
59. A. Prandini, P. Ranci, *The Privatisation Process*, dicembre 2004.
60. G. Mastromatteo, L. Ventura, *Fundamentals, beliefs, and the origin of money: a search theoretic perspective*, dicembre 2004.
61. A. Baglioni, L. Colombo, *Managers' Compensation and Misreporting*, dicembre 2004.
62. P. Giarda, *Decentralization and intergovernmental fiscal relations in Italy: a review of past and recent trends*, gennaio 2005.
63. A. Baglioni, A. Monticini, *The Intraday price of money: evidence from the e-MID market*, luglio 2005.
64. A. Terzi, *International Financial Instability in a World of Currencies Hierarchy*, ottobre 2005.
65. M. F. Ambrosanio, A. Fontana, *Ricognizione delle Fonti Informative sulla Finanza Pubblica Italiana*, gennaio 2006.
66. L. Colombo, M. Grillo, *Collusion when the Number of Firms is Large*, marzo 2006.
67. A. Terzi, G. Verga, *Stock-bond correlation and the bond quality ratio: Removing the discount factor to generate a "deflated" stock index*, luglio 2006.

68. M. Grillo, *The Theory and Practice of Antitrust. A perspective in the history of economic ideas*, settembre 2006.
69. A. Baglioni, *Entry into a network industry: consumers' expectations and firms' pricing policies*, novembre 2006.
70. Z. Rotondi, G. Vaciago, *Lessons from the ECB experience: Frankfurt still matters!*, marzo 2007.
71. G. Vaciago, *Gli immobili pubblici.....ovvero, purché restino immobili*, marzo 2007.
72. F. Mattesini, L. Rossi, *Productivity shocks and Optimal Monetary Policy in a Unionized Labor Market Economy*, marzo 2007.
73. L. Colombo, G. Femminis, *The Social Value of Public Information with Costly Information Acquisition*, marzo 2007.
74. L. Colombo, H. Dawid, K. Kabus, *When do Thick Venture Capital Markets Foster Innovation? An Evolutionary Analysis*, marzo 2007.
75. A. Baglioni, *Corporate Governance as a Commitment and Signalling Device*, novembre 2007.
76. L. Colombo, G. Turati, *The Role of the Local Business Environment in Banking Consolidation*, febbraio 2008.
77. F. Mattesini, L. Rossi, *Optimal Monetary Policy in Economies with Dual Labor Markets*, febbraio 2008.
78. M. Abbritti, A. Boitani, M. Damiani, *Labour market imperfections, "divine coincidence" and the volatility of employment and inflation*, marzo 2008.
79. S. Colombo, *Discriminatory prices, endogenous locations and the Prisoner Dilemma problem*, aprile 2008.
80. L. Colombo, H. Dawid, *Complementary Assets, Start-Ups and Incentives to Innovate*, aprile 2008.
81. A. Baglioni, *Shareholders' Agreements and Voting Power, Evidence from Italian Listed Firms*, maggio 2008.

82. G. Ascari, L. Rossi, *Long-run Phillips Curve and Disinflation Dynamics: Calvo vs. Rotemberg Price Setting*, settembre 2008.
83. A. Baglioni, A. Monticini, *The intraday interest rate under a liquidity crisis: the case of August 2007*, ottobre 2008.
84. M. F. Ambrosanio, M. Bordignon, F. Cerniglia, *Constitutional reforms, fiscal decentralization and regional fiscal flows in Italy*, dicembre 2008.
85. S. Colombo, *Product differentiation, price discrimination and collusion*, marzo 2009.
86. L. Colombo, G. Weinrich, *Persistent disequilibrium dynamics and economic policy*, marzo 2009.
87. M. Bordignon, G. Tabellini, *Moderating Political Extremism: Single Round vs Runoff Elections under Plurality Rule*, aprile 2009.
88. S. Colombo, L. Grilli, C. Rossi Lamastra, *On the determinants of the degree of openness of Open Source firms: An entry model*, maggio 2009.
89. A. Baglioni, M. Grillo, *Calamità naturali e assicurazione: elementi di analisi per una riforma*, settembre 2009.
90. S. Colombo, *Pricing Policy and Partial Collusion*, ottobre 2009.
91. A. Baglioni, *Liquidity crunch in the interbank market: is it credit or liquidity risk, or both?*, novembre 2009.
92. S. Colombo, *Taxation and Predatory Prices in a Spatial Model*, marzo 2010.
93. A. Baglioni, A. Boitani, M. Liberatore, A. Monticini, *Is the leverage of European Commercial Banks Pro-Cyclical?*, maggio 2010.
94. M. Bordignon, S. Piazza, *Who do you blame in local finance? An analysis of municipal financing in Italy*, maggio 2010.

95. S. Colombo, *Bertrand and Cournot in the unidirectional Hotelling model*, maggio 2010.
96. A. Baglioni, L. Colombo, *The efficiency view of corporate boards: theory and evidence*, luglio 2010.
97. S. Brusco, L. Colombo, U. Galmarini, *Local Governments Tax Autonomy, Lobbying, and Welfare*, luglio 2010.
98. S. Colombo, L. Grilli, *Another unconsidered sinister effect of industry-specific crises? On the possible emergence of adverse selection phenomena on the survival of entrepreneurial ventures*, luglio 2010.
99. M. Bordignon, A. Monticini, *The importance of electoral rule: Evidence from Italy*, febbraio 2011.
100. L. Colombo, G. Femminis, *The Welfare Implications of Costly Information Provision*, febbraio 2011.
101. M.G. Brambilla, A. Michelangeli, E. Peluso, *Equity in the City: On Measuring Urban (In)Quality of Life*, maggio 2011.
102. G. Mastromatteo, *H.P. Minsky and Policies to Countervail Crises*, giugno 2011.
103. A. Baglioni, U. Cherubini, *Marking-to-Market Government Guarantees to Financial Systems. Theory and Evidence for Europe*, luglio 2011.
104. P. Giarda, *Dinamica, struttura e governo della spesa pubblica: un rapporto preliminare*, settembre 2011.
105. G. Mastromatteo, *The Debate on the Crisis: Recent Reappraisals of the Concept of Functional Finance*, novembre 2011.
106. E. Beccalli, A. Boitani, S. Di Giuliantonio, *Leverage procyclicality and securitization in US banking*, novembre 2012.
107. C. Lucifora, *Valori familiari, scelte economiche e welfare*, febbraio 2013.

Finito di stampare da
Gi&Gi srl - Triuggio (MB)
Febbraio 2013

ISBN 978-88-343-2475-2



9 788834 324752