

6 Novembre  
Dicembre  
2018  
Anno CI

# Vita & Pensiero

BIMESTRALE DI CULTURA E DIBATTITO DELL'UNIVERSITÀ CATTOLICA

## EDITORIALE

**Gianfranco Ravasi** Leonardo e la sua "teologia". Un'ipotesi di lavoro

## FRONTIERE

**Antoine Garapon** La democrazia si fa estrema: ritrovare l'energia civile

## LA QUESTIONE

**Francesco Bonini**  
**Salvatore Martinez**  
**Lorenzo Ornaghi** Ripartire da don Sturzo: cattolici e politica ieri e oggi

## POLEMICHE CULTURALI

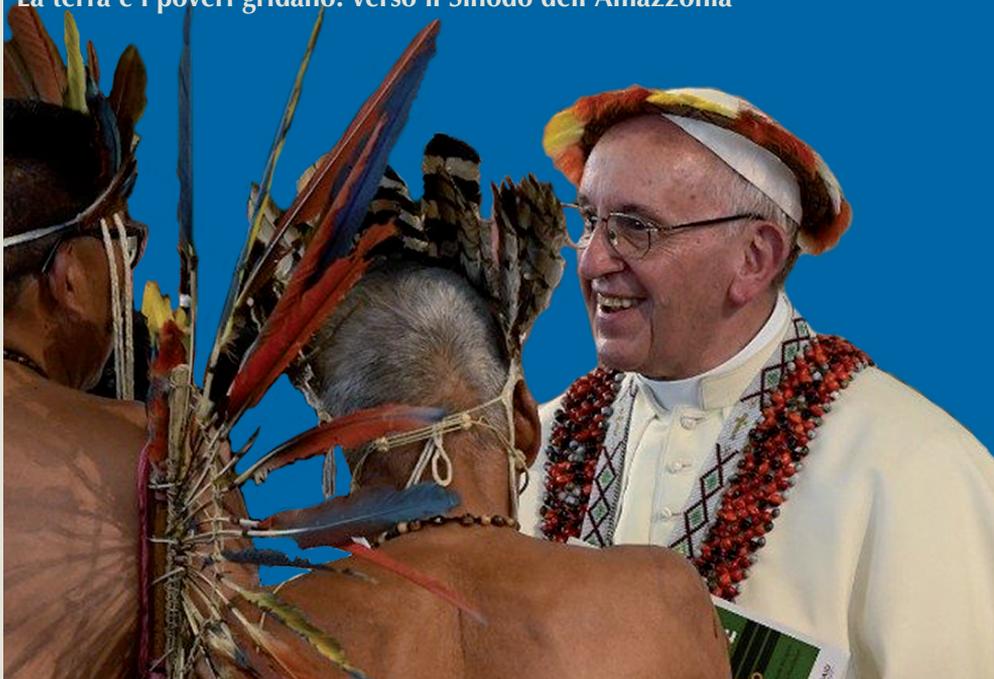
**Gabriele Romagnoli**  
**Matteo Stefanelli** Le cinque regole (rivisitate) del giornalismo 2.0  
Arte, cinema, libri e tv: la nuova vita del fumetto

## L'INTRUSO

**Andrea Vitali** Vi racconto i misteri della cultura del lago

## SPIRITUALITÀ

**Maurizio Gronchi** La terra e i poveri gridano: verso il Sinodo dell'Amazzonia



100 anni  
VP  
1918-2018

# Spunti per una nuova economia della famiglia

■ Matteo Rizzoli

L'origine stessa della parola, *oikonomia*, rimanda al governo della casa, che è ormai quasi vuota per la disintegrazione verticale della famiglia, in competizione col mercato. Un'analisi che va dai Nobel Becker, Hart e Williamson all'economista ceco Mičoch.

L'origine greca della parola economia ci riconduce tra le mura domestiche nel contesto familiare: οἶκος (*oikos*) è la “casa” e rappresenta in senso lato il patrimonio familiare, mentre νόμος (*nomos*) è la “norma” che organizza le cose. L'economia ha dunque in origine a che fare con l'organizzazione delle vicende domestiche e quindi con le scelte che riguardano la famiglia. Non dovrebbe sorprendere: dall'antichità fino all'età moderna e alla rivoluzione industriale, la maggior parte dei beni e servizi veniva prodotta e consumata nel contesto familiare senza essere mediata dal mercato. È quindi quasi ironico pensare che la scienza economica sia diventata una disciplina autonoma con lo scozzese Adam Smith e con l'italiano Antonio Genovesi proprio nel momento in cui si è distaccata dalla sua radice etimologica e, disinteressandosi quasi del tutto dell'organizzazione delle scelte domestiche, ha cominciato a occuparsi delle scelte nei contesti extradomestici dei mercati e delle imprese. Dopo una cavalcata straordinaria, che ha portato l'economia dall'essere una scienza ancilla del diritto e dell'etica a essere la scienza sociale dominante, tanto da meritarsi l'accusa di imperialismo scientifico (Edward P. Lazear, *Economic Imperialism*, 2000), la scienza economica è ritornata negli ultimi anni alla sua radice, tornando a occuparsi di famiglia.

**Matteo Rizzoli** è professore associato di Politica economica alla Lumsa di Roma. È segretario della Società italiana di diritto ed economia, coordinatore italiano dello European Master of Law and Economics e *associate editor* dell'«International Review of Economics – Journal of Civil Economy». I suoi interessi di ricerca spaziano dall'analisi economica del diritto, all'economia comportamentale e sperimentale, fino all'economia sociale e all'economia della famiglia.

Il filone dell'economia della famiglia, conosciuto come *family economics* o *new home economics*, prende prepotentemente la ribalta con Gary Becker che nel 1981 pubblica il suo *Trattato sulla famiglia*. Il progetto culturale di Becker è esplicito e radicale: utilizzare le assunzioni fondative della microeconomia che riguardano il comportamento ottimizzante degli individui, la stabilità delle loro preferenze e la capacità dei mercati di raggiungere l'equilibrio per spiegare le decisioni individuali concernenti la decisione di formare una famiglia, il contrarre matrimonio, la procreazione, l'educazione dei figli e il divorzio. La famiglia è vista come una protoimpresa, che svolge una funzione produttiva e il cui obiettivo è la crescita del benessere della famiglia stessa. Le teorie di Becker raccolte nel *Trattato* vengono concepite negli anni Sessanta e Settanta quando il modello di famiglia negli Usa è ancora facilmente identificabile con quello tradizionale: nuclei stabili fondati sul matrimonio e aperti alla filiazione, con il marito che lavora fuori casa e la moglie casalinga. Una prima predizione dei modelli, allineata con l'evidenza empirica allora disponibile, concerne esattamente la divisione del lavoro tra i due sposi: le differenze biologiche tra i due sessi implicano dei vantaggi comparativi nella specializzazione del lavoro e in particolare nella specializzazione nel lavoro retribuito da parte dello sposo e nella specializzazione nelle attività domestiche e di cura della prole affidate alla sposa. Altri capitoli del *Trattato* studiano quali tipi di "accoppiamenti" (*matching*) ci si dovrebbe attendere da un mercato dei matrimoni efficiente (risposta breve: che donne di condizione sociale inferiore sposino uomini di condizione sociale superiore, altrimenti conosciuta come ipergamia). Becker si impegna inoltre in una discussione, per la quale sarà tacciato a vita dalle femministe (si veda Barbara Bergmann, *Becker's Theory of the Family: Preposterous conclusions*, 1995), su come il divieto di poligamia, diminuendo la competizione tra i potenziali sposi, finisca per diminuire la rendita estraibile da parte del gentil sesso in caso di matrimonio e quindi sia una misura, in un certo senso, antifemminista. Il divorzio è trattato da Becker come una conseguenza delle asimmetrie informative nel mercato dei matrimoni e la domanda di figli è determinata dai costi-opportunità della madre nel mercato del lavoro e dagli investimenti in capitale umano nei figli; cosicché la denatalità è spiegata dalla crescente partecipazione delle donne al mercato del lavoro e dai costi crescenti dell'educazione dei figli.

Non è questo il luogo per illustrare le molte altre idee originali del *Trattato* e nemmeno la loro evoluzione nella letteratura sviluppatasi a partire dall'opera di Becker. Ci basti dire che il *Trattato*, assieme ad altri lavori, è valso a Becker il premio Nobel per l'Economia nel 1992 e che la *family economics* sulle orme beckeriane è una solida tradizione in tantissime università occidentali e informa il dibattito pubblico. Non così in Italia; la disciplina è ancora relegata ai margini del dibattito accademico e pubblico e vista spesso con sospetto.

Bisogna sottolineare che la famiglia nucleare modellata nel *Trattato* era già nel 1981 in rapido cambiamento anche negli Usa: i tassi di natalità erano in discesa da almeno 20 anni, le convivenze e le nascite fuori dal matrimonio cominciavano ad aumentare, il divorzio era diventato comune e la partecipazione delle donne al mercato del lavoro era in rapidissima accelerazione. Negli anni a seguire quegli stessi fenomeni si sono riprodotti nel resto dell'Occidente e anche nel nostro Paese. Oggi l'esperienza di un matrimonio di lungo periodo combinato con l'esperienza della paternità/maternità non è più l'orizzonte quasi universale della vita adulta nel mondo occidentale e la specializzazione per genere tra lavoro retribuito e lavoro domestico è vissuta come un retaggio di un'epoca passata. In tutto l'Occidente i tassi di matrimonio sono in rapido declino, mentre crescono quelli di divorzio; i tassi di fecondità sono sotto la soglia di stabilità di 2 figli per donna in più di 90 Paesi (tra cui tutti quelli occidentali escluso Israele) e variano dal "declino gentile" della Francia (1,9), degli Usa (1,8) e del Brasile (1,7) all'"inverno demografico" del Giappone (1,4), dell'Italia e della Spagna (1,3), come indicano i dati Oecd 2016. I (pochi) figli che nascono sono sempre più spesso generati al di fuori di un contesto matrimoniale: si passa dal 70% del Cile, al 57% della Francia, al 40% degli Usa e al 28% dell'Italia (dati Oecd 2014). L'introduzione del matrimonio omosessuale in molti Paesi e la diffusione della pratica della maternità surrogata sono ulteriori elementi che confermano il rapidissimo cambiamento a cui è stata soggetta l'istituzione della famiglia. Mentre l'approccio beckeriano si è dimostrato vincente nello spiegare gli aggiustamenti al margine delle tante scelte che riguardano la vita familiare, sembra invece incapace di spiegare quegli stessi cambiamenti enormi e rapidissimi intercorsi in così poco tempo. I modelli offerti dalla *family economics* di stampo beckeriano sembrano essere molto precisi nei dettagli, ma mancano completamente di spiegare il grande affresco contemporaneo che riguarda la famiglia.

Partendo da uno sguardo critico ai limiti dell'approccio beckeriano, il ceco Lubomír Mlčoch (*Economics of the Family: Theories, institutions, policies and values*, 2017) offre una prospettiva diversa, anche se non del tutto nuova. Il punto di partenza teorico è l'economia neoistituzionale dei premi Nobel Ronald Coase e Oliver Williamson (vincitori rispettivamente nel 1991 e nel 2009) che è, nella sua formulazione originale, una teoria dell'impresa. Il neoistituzionalismo parte dall'osservazione che i beni vengono prodotti e scambiati non solo nel mercato ma anche e soprattutto nelle imprese. L'economia capitalista, per usare una metafora ricorrente, assomiglia a una serie di isole di economie verticali e centralizzate (le imprese) che operano in un mare di scambi di mercato. Nel corso del tempo la morfologia delle isole cambia quando la produzione dei beni passa dal mercato all'impresa o viceversa. Se da una parte produrre i beni all'interno di un'organizzazione gerarchica comporta dei costi organizzativi e di coordinamento, dall'altra gli scambi di mercato implicano dei costi di transazione, specialmente laddove la complessità della relazione implica l'irriducibile incompletezza del contratto che regola la transazione. Questa incompletezza è particolarmente perniciosa in presenza di investimenti specifici; ovvero investimenti, spesso in capitale umano, che le parti effettuano specificamente per la transazione e il cui valore dipende strettamente dalla continuità di quella transazione. La parte che effettua l'investimento specifico, infatti, si espone al potenziale ricatto opportunistico della controparte. Questa minaccia di *hold-up*, che impedisce di stipulare contratti efficienti, può essere superata tramite l'*integrazione verticale* nell'impresa e questo spiega, per Williamson, l'esistenza di buona parte delle organizzazioni.

Mlčoch prende a prestito l'apparato teorico dell'economia neoistituzionale per applicarlo all'analisi della famiglia. Gli sposi sono i potenziali membri di una *partnership* – la famiglia – dedita alla produzione di beni che richiedono investimenti altamente specifici (si pensi alla scelta di cambiare città, di modificare i propri percorsi di studio e lavorativi, di procreare e investire nell'educazione di individui “unici”, di costruire rapporti che producono beni relazionali) e il contratto di matrimonio è il vincolo istituzionale che fa da quadro a questa relazione. Secondo Oliver Hart (Nobel nel 2016), il *contratto incompleto* ha lacune, clausole non specificate e ambiguità che rendono strettamente positiva la probabilità che lo stesso contratto debba essere completato

in seguito, tramite rinegoziazione o tramite il giudice (O. Hart, *Firms, Contracts, and Financial Structure*, 1995). Chiunque viva la quotidianità di un matrimonio si trova immediatamente a proprio agio in questa definizione di contratto. La lettura neoistituzionale della famiglia non è del tutto una novità, essendo stata già operata da Robert A. Pollak (*A Transaction Cost Approach to Families and Households*, 1985) con pregevoli spunti che complementavano il *Trattato* beckeriano, ma il lavoro di Mlčoch ha il pregio di mostrarci il grande affresco che forse è l'elemento mancante della teoria beckeriana.

Mentre Williamson ha utilizzato questa teoria per spiegare l'integrazione verticale dell'impresa, Mlčoch utilizza l'approccio neoistituzionalista per articolare una teoria della *disintegrazione verticale* dell'istituzione familiare, in costante (e soccombente) competizione con il mercato. In una prospettiva di lungo periodo, l'avvento della rivoluzione industriale ha segnato l'inizio di un processo nel quale la famiglia ha perso gradualmente il suo ruolo di centro di produzione di beni di consumo quali tessuti, vestiti, scarpe, il pane e altri cibi precedentemente autoprodotti che il mercato poteva offrire in maniera competitiva. Assieme alla produzione dei beni, la famiglia ha anche inconsapevolmente rinunciato alla produzione della complessa rete di beni relazionali, identitari e simbolici a essi connessi; ancora oggi l'etichetta "fatto in casa" richiama una serie di significati e qualità che vanno ben oltre le caratteristiche merceologiche del bene.

La fase successiva di trasferimento delle attività economiche dalla famiglia al mercato ha avuto luogo, secondo Mlčoch, con la fenomenale crescita della partecipazione femminile al mercato del lavoro avvenuta in tutto l'Occidente nel secondo dopoguerra, che ha implicato l'esternalizzazione di un'ulteriore serie di attività dalla sfera familiare a quella del mercato: il cucinare sostituito da prodotti da asporto, piatti pronti o semipreparati dalle tavole calde e dai ristoranti; le faccende domestiche sostituite da lavanderie, servizi di pulizia e via discorrendo. La famiglia preindustriale coinvolgeva nelle proprie attività produttive sia la prole sia gli anziani appartenenti al nucleo in legami di reciprocità e solidarietà; i servizi mutuali intergenerazionali rappresentavano l'essenza della vita familiare e le transazioni tra genitori, figli e nonni erano altamente specifiche. Soprattutto in seguito all'entrata massiccia delle donne nel mercato del lavoro, queste relazioni intergenerazionali sono state spiazzate da relazioni di mercato

con istituzioni meritorie pubbliche e private quali asili nido, case di riposo, case famiglia, centri diurni e via discorrendo. In questo straordinario processo che corrisponde alla creazione del *welfare state* si è però spesso sottovalutata la cessazione della produzione familiare di quei beni relazionali e di quelle motivazioni intrinseche generati dai legami di cura intergenerazionali. Mlčoch cattura scherzosamente questo aspetto con un detto risalente alla Cecoslovacchia socialista: «Gli ospizi per gli anziani sono la vendetta dei figli per gli asili nido subiti».

La terza fase del processo di *disintegrazione* verticale della famiglia ha a che fare con la commodificazione e commercializzazione dei beni più specifici alla relazione sponsale: i figli stessi. La famiglia, concepita non solo dalla teoria beckeriana ma anche dalla pratica come una funzione di produzione, è passata negli ultimi decenni attraverso un enorme cambio tecnologico dovuto ai progressi della medicina. La disponibilità e accessibilità dei contraccettivi, i costi decrescenti dell'aborto e la disponibilità di tecniche di fecondazione assistita hanno prodotto delle importanti trasformazioni nelle relazioni intergenerazionali. Di più, le possibilità aperte dalla manipolazione e crioconservazione di ovuli e gameti, la surrogazione della gestazione materna e l'orizzonte non troppo remoto della clonazione umana a fini medici hanno permesso un ulteriore trasferimento di funzioni al mercato, valicando dei confini etici precedentemente inesplorati.

Dopo la *pars destruens* concernente l'analisi del processo di disintegrazione verticale della famiglia, il libro di Mlčoch procede gettando dei semi di "speranza" per tutti coloro che hanno a cuore l'istituzione della famiglia. Ma tale parte va oltre lo scopo di questo testo. Per quello che ci concerne, ci piace sottolineare ancora una volta il contributo originale dell'economista cecoslovacco, membro della Pontificia accademia delle scienze sociali. Il libro ha il grande merito di rivedere in chiave critica la letteratura, ormai *mainstream*, della *family economics* e di offrire una prospettiva antropologicamente diversa, ancorché saldamente ancorata dentro i confini epistemologici della disciplina economica.