

## NOTE BIBLIOGRAFICHE

APPS, P. e R. REES (2009), *Public Economics and the Household*, Cambridge University Press, Cambridge. ISBN: 9780521716284 (paperback: 50.00\$), 9780521887878 (hardback: 125.00\$).

TODOROVA, Z. (2009), *Money and Households in a Capitalist Economy*, Edward Elgar, Cheltenham. ISBN: 9781847209535 (hardback: 59.95£)

Apps and Rees, due tra i principali economisti contemporanei ad occuparsi di *household economics*, hanno recentemente (2009) pubblicato un libro che vuole essere sia una monografia (con alcune nuove considerazioni in tema di tassazione ottimale) che un libro di testo per corsi avanzati. Questa seconda finalità induce gli autori a dedicare molto spazio ad un'ampia e chiara rassegna della letteratura *mainstream* degli ultimi 3-4 decenni. Inoltre, implica che il libro tratti molto più esplicitamente una serie di ipotesi, sia teoriche che metodologiche, ormai considerate tradizionali in questo campo d'indagine e dunque spesso richiamate solo implicitamente negli articoli specialistici.

Poiché nello stesso anno Zdravka Todorova (2009) ha pubblicato un lavoro pionieristico, tentando di introdurre l'analisi delle relazioni familiari nel contesto dell'economia post-keynesiana e istituzionalista, la recensione congiunta dei due lavori fornisce l'occasione per una riflessione sul ruolo e le possibilità dell'analisi economica nello studio della famiglia e delle convivenze.

Il testo di Apps e Rees si apre con un breve capitolo applicato, che descrive le principali evidenze empiriche relative ad Australia, Germania, Regno Unito e Stati Uniti, in termini di occupazione maschile e femminile e di uso del tempo per attività di cura e domestiche. Ciò mostra ancora una volta l'intimo legame tra l'economia della famiglia e l'economia delle differenze di genere. Questo capitolo è formulato in termini di esposizione di un certo numero di "fatti stilizzati", assumendo che sia possibile scegliere ed osservare delle variabili senza ricorrere ad

una teoria, e che anzi la formulazione e lo sviluppo di una teoria avvenga solo dopo l'osservazione, con l'intento di creare un modello matematico che sia in grado di spiegare "i fatti" nel modo più sintetico ed elegante possibile. Questa impostazione, con le statistiche descrittive prima di ogni considerazione teorica, non è forse da imputarsi ad una radicale ed estrema posizione metodologica da parte degli autori, quanto più ad un omaggio alla tradizione ormai imperante nella letteratura *mainstream* riguardo l'organizzazione dei paragrafi negli articoli scientifici.

Infatti, nei successivi tre capitoli di rassegna della letteratura, gli autori giungono a due fondamentali conclusioni: (i) che i modelli di comportamento basati sulla teoria dell'utilità soggettiva non producono ipotesi testabili empiricamente, né predizioni falsificabili; e (ii) che tali modelli sono piuttosto, ad opinione degli autori, utili ad individuare quali fonti di dati utilizzare e quali variabili tentare di misurare.

Ad esempio, non sempre le preferenze possono essere inferite dalle scelte (come per esempio nel caso in cui alcuni beni non sono sostituibili), e comunque se si utilizzano le scelte per calibrare i parametri di qualche funzione di utilità, questa teoria non può poi essere oggetto di verifica o falsificazione. Allo stesso modo, modelli *mainstream* che tentano di distinguere e separare il *leisure* (il consumo piacevole di tempo libero) dalla produzione di beni e servizi domestici, si scontrano con l'impossibilità di stimare una funzione di produzione familiare.

Occorre in realtà notare che il primo problema citato è una caratteristica intrinseca della teoria dell'utilità soggettiva, nota già ai tempi di John Stuart Mill (si veda quanto discusso in D'Ippoliti, 2011). Il secondo punto invece è una limitazione dei dati attualmente disponibili, e potrebbe essere almeno parzialmente superato (dal lato degli *input* della produzione) con indagini integrate sul reddito e sull'uso del tempo. Insieme, reddito (monetario e non) e valore potenziale del proprio tempo (misurato dal suo costo opportunità, ovvero il salario che si otterrebbe lavorando tutto il tempo a disposizione) costituiscono ciò che viene chiamato *reddito esteso*. La definizione non è priva di ambiguità, in quanto spesso per reddito esteso si intende invece il reddito monetario più il valore dei beni e servizi in proprio possesso (perché originariamente di proprietà, o perché prodotti tramite lavoro fuori il mercato): dunque in

questo caso il reddito esteso indica l'*output* della produzione domestica, mentre con la definizione precedente indica l'*input*.

Ad ogni modo, le indagini campionarie sul reddito esteso si stanno velocemente diffondendo in diversi Paesi in via di sviluppo, grazie al ruolo determinante dei finanziamenti per lo sviluppo forniti da enti ed agenzie profondamente influenzati dall'approccio *mainstream*, così come della constatazione che in questi Paesi l'economia domestica o comunque la produzione non per il mercato occupano una percentuale molto alta di tempo (e forse di reddito esteso) della popolazione. Un tentativo preliminare di inquadrare metodologicamente e teoricamente la questione della stima empirica di una funzione di produzione domestica è fornito dal recente contributo di Samphantharak e Townsend (2010), dal significativo titolo: *Households as Corporate Firms* ("le famiglie come aziende").

La rassegna della letteratura presentata da Apps e Rees (2009) illustra le tre note famiglie di modelli della *household economics* di impronta *mainstream*: il modello unitario, che rappresenta l'intero nucleo come un solo soggetto (quindi tra l'altro con una sola funzione di utilità), fondato sull'ipotesi implicita di armonia di interessi tra tutti i suoi membri; i modelli cooperativi, che distinguono almeno due individui, in cui normalmente uno (una) si specializza nella produzione domestica e uno nell'impiego retribuito, ma le decisioni e la divisione del lavoro sono fondate sulla cooperazione e sul paternalismo o sull'altruismo tra membri della famiglia; il modello competitivo, in cui le decisioni sulla struttura familiare e sul comportamento economico dei diversi membri sono prese mediante contrattazione (normalmente del tipo di Nash) tra individui egoisti, e quindi i risultati sono interpretati in termini di potere contrattuale dei singoli membri. La presentazione di questa letteratura pone particolarmente l'accento sulla necessaria distinzione teorica richiamata sopra, tra tempo libero e attività produttive domestiche.

L'analisi degli autori si concentra primariamente sull'occupazione femminile, che secondo Apps e Rees tende storicamente a convergere verso i livelli osservati per gli uomini. Viene confermato il risultato, ormai acquisito dalla letteratura, che – al di là della retorica politica – i tassi di attività e di occupazione femminili non sono significativamente

influenzati dalla nascita di un figlio. Invece, a ridursi (sebbene spesso in misura non significativa) è il numero di ore lavorate in media da ogni donna, ovvero il margine intensivo anziché quello estensivo dell'offerta di lavoro.

Com'è noto, la tesi di Heckman (1980) è che le donne che lavorano hanno una tale preferenza per il lavoro retribuito da non essere scoraggiate dalla nascita di un figlio. La letteratura più recente ipotizza invece che determinante nel mantenimento dell'occupazione formale siano gli asili nido e i servizi pubblici di cura dei bambini (Del Boca e Sauer, 2009) o che rispetto al semplice avere dei figli, altre variabili siano ormai più rilevanti, come la discriminazione, la cultura, o vincoli quali ad esempio la cura degli anziani (Cipollone e D'Ippoliti, 2010). Gli autori del libro in oggetto, invece, partono dall'ipotesi che l'elasticità dell'offerta di lavoro femminile al salario sia superiore di quella maschile: utilizzando un approccio metodologicamente equivalente a quello delle preferenze rivelate, fanno discendere tale ipotesi dall'osservazione empirica del fatto che meno donne lavorano, rispetto agli uomini, e simultaneamente le donne in media guadagnano meno. però, nel loro modello Apps e Rees interpretano tale elasticità non esclusivamente in termini di preferenze, ma come risultato dell'interagire di preferenze, vincolo di bilancio esteso (nel primo senso indicato sopra), e tecnologia della produzione domestica.

Da un lato, tale approccio ha il vantaggio di non interpretare l'eventuale uscita dal mercato del lavoro a seguito della nascita di un figlio (l'unica variabile considerata dalla loro analisi) come un'improvvisa epidemia di pigrizia femminile. Infatti, la nascita di un figlio implica una maggiore domanda di beni e servizi domestici, che richiede la devozione di maggior tempo alla loro produzione. L'elasticità dell'offerta al salario spiega che, a causa dell'interruzione nella carriera, il salario futuro sarà più basso di quello atteso prima, e ciò rende la temporanea uscita dal mercato del lavoro potenzialmente permanente.

D'altro lato però, questa spiegazione non ci dice perché sarebbero proprio le donne a dover uscire per produrre più beni e servizi domestici, a seguito della nascita di un figlio. Su questo punto la più recente letteratura *mainstream*, accantonate le difficoltà legate al trattamento di

temi quali la discriminazione o il ruolo della cultura, e grazie anche alla caratterizzazione di tutte le scelte economiche come scelte al margine – quindi potenzialmente definite da variazioni infinitesimali – sembra ormai sempre più orientata verso la ricerca di fondamentali conseguenze socio-economiche di differenze biologiche tra i maschi e le femmine, anche più o meno piccole, come la possibilità di rimanere incinta, che implica la necessità di allontanarsi dal lavoro potenzialmente anche solo per pochissimi giorni (si veda ad es. Cigno, 2008), la presenza del ciclo mestruale (si veda ad esempio il recente contributo di Ichino e Moretti, 2009), o più sostanziali differenze cognitive (ad esempio, con il recente numero *Spring* 2010 del *Journal of Economic Perspectives* (volume 24, numero 2), dedicato al tema delle differenze di genere nelle abilità matematiche degli studenti). Ad ogni modo, Apps e Rees non intervengono su questo punto, a buona ragione ritenuto da molti come problematico (sebbene il loro focalizzarsi sulle necessità di cura dei bambini, anziché – ad esempio – degli anziani, potrebbe far pensare ad una implicita posizione in favore della rilevanza economica delle differenze biologiche tra uomini e donne).

Da un punto di vista empirico, ad oggi in Italia non sono state condotte analisi sulla produzione domestica, ma ne esistono alcune sull'uso del tempo e sulla distribuzione intra-familiare del reddito. Da queste analisi sembrano evidenziarsi dinamiche che quanto meno pongono alcuni problemi ai modelli teorici *mainstream* delle relazioni familiari: così ad esempio Addis (2008) evidenzia che le persone di una stessa famiglia possono non conoscere (o conoscere solo molto approssimativamente) il reddito personale degli altri membri, specie nel caso delle donne non occupate. Oppure, Addabbo (2003) evidenzia che la disparità nei carichi di lavoro domestico e di cura non è affatto limitata alle famiglie con figli, e che le donne svolgono mediamente più lavoro non retribuito e meno lavoro retribuito anche e ben prima di fare figli.

La questione dell'occupazione femminile è centrale per tutti i capitoli teorici del testo di Apps e Rees (2009), in quanto la maggiore elasticità al salario assunta dagli autori, in molti casi, giustifica un trattamento fiscale di favore per i redditi da lavoro delle donne, e si configura come argomento fondamentale contro una politica fiscale di

redistribuzione del reddito tra le famiglie (sebbene non tra gli individui, anche di famiglie diverse). In realtà, gli autori non presentano stime a sostegno di questa tesi, ed anzi come detto in alcuni passaggi ammettono che il problema è complicato dal fatto che non vi è alcuna evidenza che la nascita di un figlio influenzi la decisione di lavorare, ma al più il numero di ore lavorate. Questo problema non si pone per la maggior parte della letteratura *mainstream*, che solitamente affronta la questione immaginando un mondo con un solo uomo e una sola donna (si veda ad esempio il lavoro di Alesina, Ichino e Karabarbounis, 2007).

Inoltre, sebbene gli autori, nel rispetto della tradizione *mainstream*, non facciano alcun riferimento alla domanda di lavoro, sono almeno molto espliciti nell'affermare che la tassazione sarebbe efficace sull'offerta di lavoro "*provided adequate childcare is in place*" (p. 156, ovvero "ammesso che siano disponibili adeguati servizi di cura dei bambini").

Nella loro trattazione, Apps e Rees considerano esclusivamente il caso della tassazione del reddito (da lavoro), ed esclusivamente nelle forme dell'imposizione lineare (proporzionale) e di quella progressiva tramite scaglioni a imposizione lineare. In particolare, dunque, non considerano aspetti istituzionali ritenuti rilevanti dalla letteratura applicata, come le *activity traps* e le *poverty traps* (le "trappole" nell'inattività o nella povertà, ovvero situazioni in cui gli individui non hanno sufficienti incentivi a modificare la propria condizione) che potrebbero emergere dai contributi a sostegno del reddito, dal sistema previdenziale, dagli schemi di reddito minimo: temi in cui le differenze di genere sembrano svolgere un ruolo determinante (sia in termini di valutazione degli incentivi che di redistribuzione: si veda ad esempio Corsi e Samek, 2010) e che dunque ben si presterebbero ad un'analisi, anche teorica, esplicitamente in termini di relazioni familiari e dinamiche di genere.

In definitiva, la conclusione che l'offerta di lavoro sarebbe superiore in presenza di minore tassazione sul lavoro è un risultato sostanzialmente implicito nell'adozione di un modello di comportamento basato sulla teoria dell'utilità soggettiva, in cui la scelta è tra consumo e tempo libero. Tant'è vero che può essere più semplicemente (ed elegantemente)

ottenuto tramite un modello fondato sull'ipotesi di un agente rappresentativo, privo di genere e di famiglia. Dunque, l'adozione di un modello che consideri esplicitamente le interazioni tra membri di una stessa famiglia non sembra modificare qualitativamente i risultati *standard*, mentre, in mancanza di stime empiriche, non è chiaro quanto la distinzione tra uomini e donne modificherebbe i risultati neanche quantitativamente.

Ci si potrebbe quindi chiedere qual è l'utilità di considerare la famiglia o le differenze di genere per l'economia *mainstream*: sulla base del testo di Apps e Rees, si direbbe che tali temi sono complicazioni secondarie del modello-base, utili in alcune circostanze (ad esempio come *test* di robustezza dei risultati ottenuti con modelli più semplici) ma di cui la maggior parte delle applicazioni può in prima approssimazione fare a meno. E di conseguenza, è interessante domandare qual è la ragione dell'attenzione crescente che proprio l'economia *mainstream* dedica a questi temi. Anche sulla base del testo di Apps e Rees, è possibile avanzare una serie di ipotesi:

1. l'individualismo metodologico induce quasi necessariamente una riflessione sull'identità e il comportamento degli individui (come ad esempio la carriera intellettuale di Hayek testimonia), e quindi una scuola fondata su tale approccio ha naturalmente molto più interesse per le dinamiche familiari, in cui effettivamente si esercita il comportamento dei singoli individui, rispetto a scuole che fondano la loro analisi su variabili aggregate;

2. anche come conseguenza del punto precedente (ovvero dell'individualismo metodologico), lo sviluppo della teoria dei giochi ha fornito una serie di strumenti che facilmente si prestano ad applicazioni in questo ambito;

3. l'influenza della cultura anglosassone è nel *mainstream* ben più forte che in altre scuole di economia, e per diverse ragioni le questioni di genere sono considerate nel mondo anglosassone molto più "serie" e degne di attenzione di quanto accada in molti altri Paesi, anche occidentali;

4. il cosiddetto "imperialismo della scienza economica", ovvero l'interesse dell'economia *mainstream* per una serie di argomenti

tradizionalmente considerati esterni al campo dell'economia (dalle dinamiche di partito alla religione, ai mondiali di calcio o l'obesità, per fare alcuni esempi), in conseguenza della generale sfiducia verso le altre scienze sociali (perché spesso non fondate sull'individualismo metodologico e/o su metodi quantitativi), e facilitato dall'alto numero di economisti molto specializzati nell'applicazione quasi meccanica di metodi statistici molto flessibili, e sostanzialmente non interessati alla ricerca sulle fondamenta o sul "nucleo duro" del paradigma stesso (nel senso di Lakatos, 1978).

Occorre specificare che in realtà l'attenzione alle differenze di genere e al ruolo delle famiglie nell'economia non era del tutto assente dai principali testi di economia, prima della cosiddetta rivoluzione marginalista. Solo il nuovo paradigma marginalista, infatti, ha ridefinito restrittivamente i confini dell'economia politica al fine di potervi applicare coerentemente il metodo matematico e in particolare gli strumenti del calcolo differenziale, per poi ampliare di nuovo questi confini nel secondo dopoguerra, quando gli stessi strumenti matematici sono stati ulteriormente sviluppati e raffinati, permettendone un'applicazione molto più ampia.

Ad esempio, l'analisi delle maggiori opere di economia di J.S.Mill o di G.Schmoller mostrano che famiglia e genere sono variabili importanti per studiare problemi economici quali il comportamento individuale e aggregato, la divisione del lavoro, la capacità di un sistema di produzione capitalistico di riprodursi nel tempo (si veda D'Ippoliti, 2011). Dunque, è parimenti interessante chiedersi per quale ragione la famiglia sia sostanzialmente ignorata da approcci all'economia che fanno di questi temi il loro principale oggetto d'indagine, come ad esempio le scuole storico-istituzionaliste, post-keynesiane, marxiste, o sraffiane (ovviamente con l'eccezione delle autrici femministe all'interno di queste scuole, che comunque rimangono minoritarie ed al momento incapaci di modificare il nucleo teorico dei rispettivi paradigmi teorici).

Sebbene non fornisca una risposta a questo interrogativo, tenta di aprire una strada l'innovativo contributo di Todorova (2009). Come sottolinea il sottotitolo, l'autrice tenta con il suo testo di fornire "A Gendered Post Keynesian-Istitutional Analysis" ("un'analisi di genere,

post-keynesiana e istituzionale”).

Il volume si apre con un'introduzione all'approccio istituzionalista americano, ed un primo capitolo sulla teoria neo-cartalista della moneta, caratteristica di buona parte della scuola post-keynesiana americana. Qui l'autrice evidenzia la centralità delle relazioni di debito e credito nell'economia, e stabilisce una gerarchia di rischiosità dei debitori, ovvero della desiderabilità di detenere i relativi crediti, da cui discende una gerarchia (una “piramide”) di liquidità. L'autrice mostra che più liquidi sono i debiti dello Stato, poi quelli delle banche, poi nell'ordine quelli delle imprese e delle famiglie. Ne discende che questa è anche la scala di onerosità del debito, e di esposizione a rischi di liquidità e solvibilità.

Todorova passa poi in rassegna i principali modelli teorici dell'economia familiare, esponendo criticamente le rappresentazioni *mainstream* e, in chiave comparata, quelle femminista e marxista. In quest'ultimo ambito, l'autrice sottolinea il ruolo che le attività domestiche ricoprono per la riproduzione della forza lavoro, e come il loro carattere di produzione fuori il mercato e non retribuita sia strumentale per le imprese per pagare un salario inferiore al “pieno” valore-lavoro della forza lavoro che acquistano (ovvero il valore necessario alla sua riproduzione). In realtà, questo approccio è parzialmente diverso da quello classico, che assume la divisione sessuale del lavoro, e la fornitura delle attività di cura e di lavoro domestico come un prerequisito necessario all'emergere e al riprodursi della divisione del lavoro nel mercato. Infatti, è possibile concettualizzare il lavoro non retribuito in termini di corresponsione ai lavoratori di un salario inferiore al valore che garantirebbe la riproduzione della forza lavoro (“*warranted wage bill*” nella terminologia di Todorova), solo assumendo che lavoro retribuito e lavoro non retribuito siano in qualche misura fungibili, o meglio che il mercato potrebbe svolgere le attività attualmente realizzate dalle famiglie, cosicché il risparmio per le imprese è misurato dal valore (di mercato) del lavoro non retribuito. Se invece assumiamo che vi sia almeno parziale non sostituibilità tra lavoro svolto in famiglia e lavoro acquistato nel mercato, allora l'unità di misura e la stessa concettualizzazione del valore del lavoro non retribuito appaiono

problematiche.

Nei capitoli più teorici, l'autrice propone un'estensione del flusso circolare di reddito e spesa, che consideri esplicitamente le attività delle famiglie: non solo in termini di lavoro non retribuito (come già proposto da Picchio, 2003, sebbene senza che l'autrice mostri di conoscerne il contributo), ma anche da un punto di vista di flussi monetari e creditizi, e distinguendo le banche dalle altre imprese.

Grazie all'ipotesi di emulazione e di formazione di *routines* nel consumo, che portano le famiglie a tentare di perseguire livelli di consumo insostenibili o comunque molto rischiosi in caso di variabilità del reddito, e insieme all'ipotesi ricordata sulla maggiore fragilità finanziaria delle famiglie, l'autrice fornisce un fondamento teorico alla spiegazione della crisi finanziaria corrente, in termini di esplosione del debito privato negli Stati Uniti a seguito della crescente diseguaglianza del reddito e della riduzione della quota di reddito costituita da salari, che avrebbero indotto le classi medie a perseguire alti consumi in emulazione dei propri *standard* precedenti e/o del comportamento delle classi più alte (che invece ricevono un reddito da capitale). Tale comportamento non è da liquidare semplicisticamente come irrazionale, in quanto determinati livelli (anzi, strutture) di consumo diventano socialmente necessari, per via dei meccanismi vebleniani di *cospicuous consumption* (ovvero una spiegazione del comportamento individuale anche sulla base di componenti istintive di competitività e di emulazione, giustificate su basi evolucionistiche). Questa spiegazione è stata contemporaneamente proposta da Starr (2009), e riceve consenso crescente anche tra alcuni economisti *mainstream*: si veda ad esempio Krugman (2010).

Nei successivi capitoli l'autrice mostra, mediante un caso di studio (la colonizzazione in Africa e in particolare la tassazione delle tribù Masaai), come l'introduzione della moneta abbia storicamente contribuito, per il modo in cui è stata condotta in Africa e in America, non solo alla creazione di un'economia capitalistica di mercato, ma anche alla divisione del lavoro tra i generi propria dell'Europa Occidentale. Questa centralità attribuita al ruolo della moneta è uno dei tratti più marcatamente post-keynesiani del lavoro di Todorova. Secondo l'autrice, l'imposizione di un tributo riscosso a livello familiare, anzi

esplicitamente dovuto dal “capofamiglia”, ha portato alla creazione artificiale di una sfera “pubblica”, in cui il capofamiglia deve procurarsi la moneta necessaria all’estinzione del suo debito con lo Stato colonizzatore, e ad una sfera “privata”, corrispondente ai rapporti tra membri della famiglia, formalmente non di interesse per lo Stato. In questa maniera, secondo Todorova si è trasformata un’economia fondata sulla cooperazione e sulla reciprocità, in un’economia monetaria di mercato, rendendo il lavoro di approvvigionamento (“*provisioning*”) un processo di produzione capitalistica.

Inoltre, tramite un’analisi teorica di tipo istituzionalista, e in particolare mediante le categorie vebleniane della cultura pecuniaria e della *invidious distinction* (competizione finalizzata all’affermazione sociale), i tradizionali ruoli di genere in questi Paesi sarebbero stati particolarmente plasmati dalla cultura vittoriana dei colonizzatori britannici, che tra l’altro implica la realizzazione di molte attività produttive destinate alla manifestazione dell’ “efficienza cerimoniale” del capitalista (ovvero la sua capacità di affermarsi socialmente tramite l’esposizione di “trofei” come beni di consumo non necessari) non attività produttive finalizzate alla riproduzione della società. In altre parole, poiché in un’economia capitalistica l’allocazione delle risorse è decisa dai singoli che le possiedono, in linea di principio niente garantisce la sopravvivenza della società. Evidentemente, questa posizione richiede l’ipotesi che i prezzi non siano determinati in mercati concorrenziali, ma amministrati dalle imprese sulla base di processi di “valorizzazione sociale”, come ad esempio la necessità di garantire una struttura dei redditi che rispecchi le gerarchie sociali, o la strumentalità di certi beni nel costituire un “trofeo” cerimoniale.

Questo comportamento è imitato dalle classi lavoratrici, nel tentativo di affermarsi socialmente: si instaura così una competizione al rialzo in cui, per costituire un valido trofeo, i beni devono essere sempre più differenziati e “ricercati”, a manifestazione non solo del potere di acquisto ma anche della capacità di spendere tempo in attività non produttive quali l’apprendimento del “buon gusto”. In questo processo rientra la capacità di sostenere in maniera agiata una o più persone finanziariamente dipendenti, e quindi la dedizione esclusiva delle proprie

mogli al “culto della domesticità”, cioè alla ricerca del canone di buon gusto nell’artificiale sfera privata.

In conclusione, con la sua analisi l’autrice mostra che le dinamiche familiari e quelle di genere possono influire su una serie di fenomeni economici: la riproduzione della forza lavoro, il livello dei salari, la differenziazione dei prodotti, l’occupazione, i livelli di attività, il livello del debito e la solvibilità delle famiglie, delle imprese, e dello Stato. Però, sebbene tali variabili siano fondamentali per l’analisi economica, in particolare per l’approccio post-keynesiano, l’analisi non produce modelli precisi per tutte queste variabili, e si ferma ad indicare la direzione qualitativa di alcune di queste relazioni (a parte la formalizzazione della determinazione del livello del debito).

Il risultato più interessante dell’analisi di Todorova è probabilmente l’efficacia con cui l’autrice mette in evidenza una constatazione solo apparentemente banale, ovvero che a causa del ruolo della moneta come unità di conto e riserva di valore, le famiglie ne hanno bisogno per adempiere alle proprie obbligazioni: non solo emergenti dall’acquisto di beni e servizi, ma anche (soprattutto, nell’ottica neo-cartalista) per adempiere agli obblighi tributari.

La moneta, grazie alle due funzioni citate (che implicano il suo ruolo predominante tra i mezzi di scambio e pagamento), per le famiglie non è sostituibile con altre forme di ricchezza, e se trascuriamo il reddito da capitale, ogni famiglia deve lavorare per il mercato per procurarsi moneta (ovvero il lavoro retribuito non è sostituibile con il lavoro non retribuito). Sebbene, come notato, tale osservazione possa apparire scontata, la conseguenza più rilevante per l’analisi economica, non esplicitamente considerata neanche dall’autrice, è che la misura del reddito “esteso”, così come i vari tentativi di sviluppare indicatori di benessere e ricchezza che siano più complessi e precisi del PIL, devono tenere tale non sostituibilità come vincolo stretto per la definizione dei relativi indici, cosa che ad oggi non sembra una considerazione diffusa. Ad esempio, questa constatazione implica l’impossibilità di ricavare il reddito esteso come somma del reddito monetario con altri valori o di aggregare diverse variabili componenti del benessere mediante combinazioni lineari.

Nel complesso, non sembrerebbe difficile testare empiricamente

diverse delle ipotesi formulate nel testo della Todorova, e/o qualcuna delle loro implicazioni. E' possibile che l'autrice abbia voluto evitare tale passaggio per il rifiuto di alcune tradizioni storico-istituzionaliste di postulare l'esistenza di teorie generali, immutabilmente valide nel tempo o nello spazio (si veda ad esempio Schefold, 2011). Però, proprio il carattere microeconomico di gran parte dell'analisi ne permetterebbe l'applicazione ad un campione di famiglie di una precisa area geografica in un dato momento.

In definitiva, sebbene l'analisi qualitativa, come l'uso di casi di studio tratti dalla storia economica, non sia a priori un metodo meno valido dell'analisi quantitativa, il lettore rimane con l'impressione che il contributo di Todorova sia un promettente primo passo, ma non certo in grado di stabilire risultati definitivi.

Dunque, sembra che, con approcci tanto diversi quanto quello *mainstream* e quelli post-keynesiano e istituzionalista, l'analisi economica sia in grado di evidenziare diversi processi, tipicamente economici, sottostanti la formazione dei ruoli di genere e le interazioni tra membri di un nucleo familiare.

Meno evidente, ad oggi, è il contributo che il genere e/o l'analisi della famiglia possono fornire per la comprensione dei fenomeni più tipicamente economici, come la formazione e la distribuzione del reddito (dunque il ruolo del concetto di genere come *explanans* anziché come *explanandum*). Mentre in ambito *mainstream* la risposta a questa domanda non è giunta dopo 3-4 decenni di ricerca, a motivo di parziale ottimismo in campo "eterodosso" c'è la sostanziale scarsità di contributi in letteratura, e dunque lo spazio per tentativi innovativi come quello della Todorova.

Ad ogni modo, sia in campo *mainstream* che eterodosso, in assenza di una chiara rilevanza del concetto di genere per il "nucleo duro" della teoria, è difficile ritenere che lo studio di questi temi diventi di interesse per la maggioranza degli economisti delle rispettive scuole, oltre i ristretti confini della specializzazione tematica di alcuni singoli studiosi.

*Carlo D'Ippoliti*

*Spazio Università di Roma, email:carlo.dippoliti@uniroma1.it*

## BIBLIOGRAFIA

- ADDABBO T. (2003), "Unpaid work by gender in Italy", in PICCHIO A. (a cura di), *Unpaid Work and the Economy*, Routledge, London.
- ADDIS E. (2008), "Dentro la scatola nera. Il reddito tra caratteristiche sociali e difficoltà di parlarne", in FACCHINI C. (a cura di), *Conti aperti*, Il Mulino, Bologna.
- ALESINA A., ICHINO A. e KARABARBOUNIS L. (2007), "Gender Based Taxation and the Division of Family Chores", *NBER Working Paper*, n. 13638, National Bureau of Economic Research, Inc.
- APPS P. e REES R. (2009), *Public Economics and the Household*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CIGNO A. (2008), "A gender-neutral approach to gender issues", in BETTIO F. e VERASHCHAGINA A., (a cura di), *Economics and Gender*, Routledge, London.
- CIPOLLONE A. e D'IPPOLITI C. (2010), "Discriminating Factors of Women's Employment", *Applied Economics Letters*, vol. 17, n. 11, pp. 1055-1062.
- CORSI M. e SAMEK M. (a cura di) (2010), "Gender Mainstreaming Social Inclusion Policy", *Final Report for the European Commission*, DG Lavoro, Affari Sociali, e Pari Opportunità, Brussels.
- DEL BOCA D. e SAUER R. M. (2009), "Life cycle employment and fertility across institutional environments", *European Economic Review*, vol. 53, pp. 274-292.
- D'IPPOLITI C. (2011), *Diversity and Economics*, Routledge, London.
- HECKMAN J. (1980), "Sample selection bias as a specification error, with an application to the estimation of labor supply functions", in SMITH, P. (a cura di), *Female Labor Supply, Theory and Estimation*, Princeton University Press, Princeton (NJ), pp. 206-247.
- ICHINO A. e MORETTI E. (2009), "Biological Gender Differences, Absenteeism, and the Earnings Gap", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 1, n.1, pp. 183-218
- KRUGMAN P. (2010), "Inequality and crises: coincidence or causation?", *Keynote Address*, conferenza "Inequality and the Status of the Middle Class, Lessons from the Luxembourg Income Study", Università del Lussemburgo, Walferdange, 28-30 giugno 2010. Disponibile online alla URL: [http://www.princeton.edu/~pkrugman/inequality\\_crises.pdf](http://www.princeton.edu/~pkrugman/inequality_crises.pdf)
- LAKATOS E. (1978), *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers Volume 1*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SAMPHANTHARAK K. e TOWNSEND R.M. (2010), *Households as Corporate Firms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SCHEFOLD B. (2011), *Contributions to the History of Economic Thought*, Routledge, London.
- STARR M. (2009), "Lifestyle Conformity and Lifecycle Saving: A Veblenian Perspective", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n. 1, pp. 25-49.
- TODOROVA Z. (2009), *Money and Households in a Capitalist Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.