

V

Mobilità geografica e mobilità sociale

Storicamente gli americani sono un popolo mobile, sempre in cerca di condizioni economiche migliori. Questo processo di ricollocamento non è tuttavia perfetto. È, anzi, molto irregolare. Anche se ogni persona è completamente libera di spostarsi altrove in cerca di una vita migliore, non tutti approfittano di tale opportunità. E questo alla fine comporta profonde ripercussioni in termini di ineguaglianza.

In Italia, la maggior parte delle persone trascorre l'intera esistenza nella città in cui è nata, che spesso è la città in cui sono nati i genitori. La mobilità è scarsa soprattutto tra i giovani. In uno studio del 2005 ho calcolato che gli italiani tendono a vivere con i genitori fino a un'età piuttosto avanzata: l'82% degli uomini in età compresa tra 18 e 30 anni vive ancora con mamma e papà.¹ È la percentuale più alta tra tutti i paesi più avanzati. E quando lasciano il nido, i giovani italiani non vanno molto lontano: spesso scelgono un appartamento nello stesso quartiere dei genitori, a volte addirittura nello stesso edificio. Quello degli italiani è probabilmente un caso estremo, ma anche il resto degli europei è complessivamente più radicato sul territorio di quanto lo siano gli americani. Rispetto ai popoli di quasi tutti gli altri paesi sviluppati, gli americani si possono definire errabondi. La «grande recessione» ne ha temporaneamente rallentato la mobilità, ma con la ripresa economica la gente ha ricominciato a spostarsi.

Per la prosperità del paese questa propensione a trasferirsi gioca, e ha sempre giocato, un ruolo importante. Scriveva

Tocqueville nel XIX secolo: «Milioni di uomini tutti in cammino verso lo stesso orizzonte; la loro lingua, la loro religione, le loro abitudini sono diverse, ma l'obiettivo è lo stesso: qualcuno ha promesso loro la fortuna laggiù nell'Ovest, e loro vanno nell'Ovest a cercarla».² Tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX l'esodo dalle comunità rurali alle aree urbane fornì ai mulini e alle fabbriche del paese la forza lavoro decisiva per svilupparsi. Lo storico dell'economia Joe Ferrie, uno dei massimi esperti in materia, ha osservato che quell'esodo «facilitò lo sfruttamento delle risorse naturali in località lontane dalla prima stretta fascia d'insediamento sulla costa atlantica. Alla fine del XVIII secolo gli agricoltori si spostarono in terre più fertili, nella valle dell'Ohio, e poi, intorno alla metà del XIX secolo, verso le Grandi Pianure. E a estrarre le risorse minerarie o a tagliare le foreste fu la gente emigrata nell'Ovest e nel Nordovest. All'epoca della Guerra di secessione, negli Stati settentrionali il divario tra l'Ovest e l'Est era stato in gran parte riassorbito».³ Come in nessun altro paese sviluppato, la popolazione americana è in perenne movimento, sempre in cerca della prossima opportunità. Avvalendosi di un minuzioso insieme di dati faticosamente attinti dai documenti originali dei censimenti storici, Ferrie ha potuto concludere che anche nel XIX secolo la propensione degli americani a spostarsi era il doppio di quella evidenziata nello stesso periodo per gli abitanti della Gran Bretagna o del Giappone.

Oggi circa metà delle famiglie americane cambia indirizzo ogni cinque anni, frequenza impensabile in Europa, e un numero significativo di esse si trasferisce in un'altra città. Circa il 33% degli americani risiede in uno Stato diverso da quello di nascita. Nel 1900 la percentuale era del 20.⁴ Questo impressionante grado di mobilità ha effetti sia positivi sia negativi. Per un verso, spostarsi comporta costi sociali e personali. Gli americani tendono a vivere più lontano dai genitori e dai fratelli di quanto facciano gli europei. Per allevare i figli non possono appoggiarsi alla famiglia. Sono meno attaccati al quartiere in cui abitano e hanno meno familiarità con i vicini. Per l'altro verso, però, la mobilità ha i suoi vantaggi: se le condizioni economiche di una regione non sono particolarmente buone,

gli americani sono pronti a cercare occasioni migliori da qualche altra parte. Gli italiani e gli altri europei, invece, tendono a restare dove sono. A livello individuale risulta chiaro che gli italiani sono disposti ad accantonare opportunità di carriera e salari più alti pur di rimanere vicini ai genitori e agli amici. A livello di paese questa immobilità aggrava le difficoltà sul fronte occupazionale e limita le potenzialità economiche. In alcune parti del Nord Italia, gli impieghi ben retribuiti abbondano e la disoccupazione è quasi bassa. Nel Sud c'è poco lavoro, i salari sono bassi e la disoccupazione è elevata. Rinunciando a trasferirsi al Nord, i giovani della Sicilia e della Campania finiscono per innalzare il livello di disoccupazione della loro regione, determinando una perdita di benessere e inficiando il potenziale di crescita dell'intero paese.

Anche se nel loro complesso gli americani sono sempre stati più mobili degli europei, tra i vari gruppi d'America esistono notevoli differenze: alcuni sono molto più disposti a spostarsi di altri. All'epoca della Grande migrazione degli anni Venti, quando oltre due milioni di afroamericani abbandonarono il Sud per trasferirsi nei centri industriali di altre regioni, gli individui con maggiore propensione a emigrare in cerca di una vita migliore erano quelli meno istruiti. Oggi accade l'opposto: più una persona è istruita, più è mobile. La mobilità è massima tra i laureati, minore tra i diplomati e minima tra chi non ha concluso la scuola secondaria. In questo senso, gli americani che hanno abbandonato la scuola secondaria sono più simili agli italiani che agli americani laureati. Il problema non è la mancanza di opportunità. Gli Stati Uniti sono un paese grande e diversificato, dove è sempre possibile trovare città e Stati che se la passano meglio di altri. Come abbiamo visto nel capitolo III, le differenze tra le varie città e regioni sono considerevoli. Nel 2009, al culmine della «grande recessione», a Detroit la disoccupazione aveva raggiunto il 20%, mentre a Iowa City, circa 800 chilometri più a ovest, era ferma al 4%. L'esperienza che le due città offrivano al lavoratore disoccupato non avrebbe potuto essere più diversa. Un tasso di disoccupazione al 4% rappresenta un valore così basso che in termini di ricadute pratiche gli economisti lo equiparano a zero. Insomma, chi nel 2009 stava cercando

un lavoro, a Iowa City lo avrebbe trovato in breve tempo, mentre a Detroit avrebbe impiegato anni. Queste incredibili differenze geografiche non sono circoscritte ai periodi di recessione. Anche in tempi normali la disoccupazione a Detroit è doppia rispetto a quella di città in piena crescita. Ma il ritmo con cui i disoccupati di Detroit lasciano la città non è uguale per tutte le categorie: il deflusso dei laureati è rapido e massiccio, quello dei diplomati molto più lento, mentre quello di chi non ha concluso le scuole superiori è appena accennato.

Complessivamente circa metà dei laureati lascia lo Stato di nascita entro i trent'anni di età. Per i diplomati la cifra si ferma al 27% e per coloro che non hanno nemmeno un diploma al 17. In queste discrepanze nel tasso di mobilità si riflette anche il fatto che alcuni soggetti frequentano atenei di altri Stati, ma soprattutto si rispecchia la diversa propensione a cercare lavoro altrove. Sfruttando dati relativi a milioni di vicende individuali raccolti dai censimenti economici, un economista di Notre Dame, Abigail Wozniak, ha esaminato come la localizzazione geografica di individui di trent'anni dipenda dalle condizioni economiche dello Stato in cui risiedevano quando, all'età di diciott'anni, stavano entrando nel mercato del lavoro.⁵ Alcuni di questi giovani, più fortunati, erano entrati nel mercato del lavoro in Stati che all'epoca vantavano una solida economia; altri hanno avuto meno fortuna. Il modo in cui questi giovani lavoratori hanno reagito alle diverse condizioni economiche è strettamente legato al loro grado di istruzione. Abigail Wozniak ha riscontrato che, tra coloro che avevano fatto ingresso nel mercato del lavoro in un periodo difficile, buona parte dei laureati si erano trasferiti in Stati con economie più forti, mentre la maggioranza dei diplomati di scuola superiore e di coloro che non erano in possesso di alcun diploma non si era mossa. Se ne può desumere che per gli impieghi professionalmente qualificati il mercato del lavoro ha carattere nazionale, mentre per quelli di manovalanza o comunque non qualificati ha piuttosto carattere locale, dato che le persone non prendono in considerazione opportunità di lavoro in altre città.

Il fenomeno non è esclusivamente americano, ma, nei paesi ricchi, quasi universale. In Italia la migrazione dal Sud al Nord degli anni Cinquanta e Sessanta si è pressoché interrotta per la-

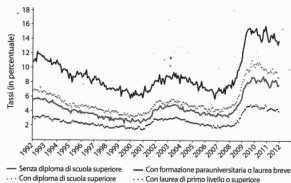
voratori con bassi livelli di istruzione. Seppure in misura minore, esiste ancora per laureati in posizioni professionali di successo. In Inghilterra il tasso di disoccupazione tra i lavoratori con livelli di istruzione elevati è più o meno lo stesso in tutte le regioni, perché l'alta disponibilità a emigrare tende a parificare le opportunità di lavoro; il tasso di disoccupazione dei lavoratori meno istruiti varia invece notevolmente da una regione all'altra.⁶ Quando i sondaggisti chiedono agli europei se siano o no «legati alla loro città o località», il numero di coloro che rispondono «no» o «non molto» risulta alto in paesi come la Finlandia, la Danimarca e l'Olanda, dove il grado di istruzione medio è elevato, e basso in paesi come il Portogallo e la Spagna, dove il grado di istruzione medio è modesto.⁷

Ridurre la disoccupazione attraverso buoni mobilità

La relativa mancanza di mobilità di individui meno istruiti ha costi economici rilevanti. Come abbiamo visto, i mutamenti nell'economia globale e in quella nazionale stanno provocando un aumento dell'ineguaglianza tra lavoratori con diversi livelli di preparazione, a danno dei meno qualificati. Combine con la crescente polarizzazione delle città d'America, le differenze di mobilità non fanno che aggravare il problema. Parte della sperequazione di reddito tra i lavoratori altamente specializzati e quelli generici è quindi riconducibile a differenze nella propensione a muoversi: se le persone con un grado di istruzione meno elevato avessero maggiore disponibilità a trasferirsi in città con occasioni di lavoro più consistenti, l'ineguaglianza di reddito si ridurrebbe notevolmente.

Il fatto di essere meno mobili rende i lavoratori meno istruiti più esposti alla disoccupazione. Dalla *figura 10* si può vedere come siano mutati negli ultimi vent'anni i tassi di disoccupazione dei diversi gruppi individuati in base al grado di istruzione.⁸ Per tutti i gruppi l'andamento fluttua in relazione alla salute dell'economia nazionale. Elevata nei primi anni Novanta, la disoccupazione ha raggiunto i livelli più bassi con il boom di internet, nel 2000, per poi impennarsi bruscamente durante la «grande recessione» del 2008-2010.

Figura 10 - Tassi di disoccupazione per grado di istruzione



— Senza diploma di scuola superiore - - - Con formazione paruniversitaria o laurea breve
 ... Con diploma di scuola superiore - · - · Con laurea di primo livello o superiore

Fonte: adattamento da un grafico di Bill McBride, www.calculatedriskblog.com.

Ma il dato più interessante del grafico è che sia negli anni di recessione sia in quelli di espansione, tra i laureati – il gruppo con la più alta mobilità – il tasso di disoccupazione è sempre minimo, mentre tra chi non è in possesso di alcun diploma – il gruppo con la più bassa mobilità – il tasso di disoccupazione è sempre massimo, e con notevole scarto. I diplomati di scuola superiore e i lavoratori con qualche formazione di tipo universitario si collocano tra questi due estremi. La differenza nel tasso di disoccupazione è il frutto di molteplici fattori, ma è chiaro che la differenza nella propensione a spostarsi dei quattro gruppi costituisce uno dei fattori più importanti. Gli individui meno istruiti non soltanto risultano avere maggiori probabilità di trovarsi senza lavoro, ma si trovano a fare i conti con conseguenze di lungo termine. I dati dimostrano infatti che dopo lunghi periodi di inattività il livello di competenza dei lavoratori tende a deteriorarsi, e ciò divarica ulteriormente le potenzialità economiche che esistono tra chi ha un profilo qualificato e chi no.

Perché la carenza di istruzione porta a una minore mobilità? In certi casi quest'ultima riflette la mancanza di informazioni sulle opportunità che si aprono altrove, la mancanza di com-