



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Corso di Laurea Magistrale  
in Economia - Economics

Prova finale di Laurea

**Crescita, istituzioni e cultura:  
Evidenze ed analisi tra i paesi OCSE**

**Relatore**

Prof. Dino Martellato

**Correlatore**

Prof. Giancarlo Corò

**Laureando**

Giuseppe Toson

Matricola 817069

**Anno Accademico**

**2013 / 2014**

# Indice

Introduzione.....	3
-------------------	---

## I. Che cosa influenza la crescita

1.1 Le cause fondamentali delle differenze di crescita e reddito.....	6
1.2 Analisi delle cause fondamentali.....	10
1.2.1 Geografia.....	10
1.2.2 L'ipotesi fortuna e gli equilibri multipli.....	12
1.2.3 Le istituzioni.....	14
1.2.4 La Cultura.....	16

## II. Istituzioni e cultura: relazioni e teorie

2.1 Gli effetti delle istituzioni sulla crescita.....	20
2.2 Gli esperimenti naturali e “l'inversione delle sorti”.....	23
2.2.1 Come interpretare l'inversione.....	27
2.3 Alcune teorie sulle istituzioni.....	31
2.4 La cultura weberiana.....	34
2.5 Italia vs Germania: casi pratici e culture a confronto.....	38
2.5.1 Perché ci ritengono dei “familisti amorali”?.....	42

### **III. La corruzione e il rent seeking**

3.1	La corruzione: fenomeno culturale e istituzionale.....	46
3.1.1	Le cause della corruzione .....	50
3.1.2	Le conseguenze della corruzione.....	55

### **IV. L'altra cultura**

4.1	Il capitale umano: cosa dobbiamo sapere .....	68
4.1.1	Il binomio crescita e istruzione: funziona sempre?.....	74
4.2	Il ruolo della produttività abbinato al capitale umano .....	80
4.3	Paradossi e ignoranza: il caso italiano.....	84

### **V. L'analisi tra paesi OCSE**

5.1	Metodologia e variabili utilizzate.....	87
5.2	Ipotesi, stima del modello e risultati .....	90
5.3	La cultura e il reddito associate alle performance istituzionali .....	97
5.4	L'importanza dell'altra cultura.....	103
5.4.1	Il costo di sapere troppo: il paradosso coreano .....	108
	Conclusioni .....	111
	Bibliografia .....	114

# Introduzione

Ho scoperto di nutrire un forte interesse per i divari di sviluppo e reddito già una decina di anni fa, quando mi chiedevo quali potessero essere le cause del fenomeno della crescita. Sebbene all'inizio non avessi ancora le capacità e gli strumenti in grado di trovare una risposta significativa, durante la mia carriera universitaria ho avuto l'occasione di allargare un po' le mie conoscenze a riguardo. Tenendomi aggiornato sul tema, mi sono gradualmente interessato alle spiegazioni che includevano aspetti che vanno oltre quelli meramente economici.

La forte curiosità e determinazione mi ha portato a convincermi che se a tutte le cose è possibile dare almeno una spiegazione ipotetica, è che il motivo per cui esistono divergenze economiche è da ricercare principalmente nelle scelte di carattere politico ed economico che un paese prende.

Col passare del tempo però, mi sono imbattuto in una congerie di risposte, fin troppe, che lasciano poche certezze. I tanti economisti del nostro tempo, di fronte alle problematiche economiche, tendono infatti a dare molte risposte, tanto che il problema nella letteratura non è quello della scarsità, bensì quello dell'abbondanza di spiegazioni.

Gli stessi interventi a favore dello sviluppo, possono avere effetti diversi da paese a paese o addirittura in certi casi rischiano di non avere alcuna efficacia. Capita così che di fronte ad una situazione da risolvere le ricette sembrano essere molteplici e differenti l'una dalle altre, quanto lo sono le correnti di pensiero a cui si ispirano: per esempio, se credi fortemente nell'ideologia dello Stato sociale, allora operai per politiche keynesiane e nell'espansione della spesa pubblica, se invece ritieni che maggiori politiche liberiste e

minore tassazione siano la soluzione allora penserai che solo uno “*small government*” ti salverà.<sup>1</sup> Esattamente come accade in medicina, davanti agli stessi sintomi non sempre i medici prescrivono le stesse terapie.

Consapevole di essermi addentrato in una questione molto complessa, ho deciso di percorrere un'altra strada, frutto di alcune riflessioni personali. La via più forte consapevolezza di far parte di una comunità, e le esperienze nel volontariato avute negli anni, mi hanno portato ad interessarmi al ruolo delle istituzioni nella società e agli aspetti culturali e comportamentali che le caratterizzano. La forte convinzione che tali aspetti siano significativi nel momento in cui si vengono inseriti in un contesto economico, mi hanno spinto ad approfondire l'argomento.

La domanda iniziale che, di conseguenza, mi sono posto è molto semplice: attraverso quali modi le istituzioni, e gli aspetti culturali di una popolazione-comunità sono in grado di incidere sulla crescita e sullo sviluppo di un paese?

L'aspetto istituzionale ha avuto solo nell'ultimo secolo una particolare attenzione, soprattutto da parte della “Nuova Scuola Istituzionalista” e in particolare dal premio Nobel Douglass North. L'economista inglese, difatti, sosteneva che “*le istituzioni sono le regole del gioco di una società*” sottolineando la loro capacità di “*creare incentivi per gli scambi economici*”.<sup>2</sup> Partire quindi dallo studio dei processi di formazione delle istituzioni e dagli eventi storici che le hanno accompagnate, risulta essere estremamente importante per capire il motivo per cui esistono oggi divergenze di reddito tra i paesi. Vi sono pochi dubbi circa il fatto che le istituzioni, mediante le loro azioni e interventi, sono state la leva su cui poggia l'evoluzione sociale e lo sviluppo economico di ogni paese.

Un altro autore moderno che a mio avviso sviluppa in modo fortemente efficace il tema, è l'economista Daron Acemoglu. Prendendo spunto dalle sue considerazioni, ho basato la

---

<sup>1</sup> E' doveroso precisare che le teorie economiche non sono frutto di una precisa ideologia. Anzi, è più corretto dire il contrario: sono le ideologie politiche, che in base al loro contenuto, hanno adottato le teorie economiche a loro più congeniali.

<sup>2</sup> North, (1990), p.3

prima parte del mio lavoro. Acemoglu nella sua opera *“Introduction to the modern economic growth”*, afferma come tra le tante variabili che influiscono sul reddito dei paesi, quattro risultano determinanti. Esse fanno riferimento alla geografia, alla fortuna, e infine a quelle che ho deciso di prendere in considerazione, ovvero le istituzioni e la cultura.

Dopo il tema delle istituzioni, l'altro aspetto che approfondirò è, appunto, quello della cultura, considerata sotto una duplice veste: se da una parte infatti mi riferirò alla cultura in senso ampio come a quell'insieme di tradizioni, abitudini, comportamenti e valori che caratterizzano una società, dall'altra ho ritenuto utile analizzarla in senso stretto, sotto il profilo delle competenze, dell'istruzione e della formazione professionale.

Nella terza parte andrò ad esaminare, inizialmente il fenomeno della corruzione e del *rent seeking*, definibili come fenomeni culturali ma legati a doppio filo con le istituzioni, per poi passare al concetto di capitale umano e i suoi effetti concreti sull'economia moderna. Da come si può già intuire, ho deciso di non dare solamente un taglio solamente economico e statistico alla mia analisi, ma di cercare di prendere in considerazione altre discipline, come la storia e la sociologia, convinto che tali materie siano in grado di fornirci un visione più completa.

L'ultima parte del mio lavoro, verterà su un'analisi di regressione su dati di tutti i paesi OCSE: l'obiettivo fondamentale sarà quello di verificare come variabili inerenti la qualità delle istituzioni, la cultura e il capitale umano, siano strettamente associate al tasso di crescita. Partendo dai dati inerenti il biennio 2007-2008, e sulla base di una serie di ipotesi restrittive che specificherò prima di procedere all'analisi, si costruirà un modello di regressione lineare.

# CAPITOLO I

## Che cosa influenza la crescita

### 1.1 Le cause fondamentali delle differenze di crescita e reddito.

Durante lo studio e la ricerca su quale sia la combinazione ottimale di fattori che portano dei vantaggi in termini di crescita economica e aumento di reddito nella nostra società, è logico domandarsi se solamente un approccio di tipo modellistico ed empirico sia l'unico metodo che gli economisti utilizzano per spiegare la “famigerata” crescita. Molti dei modelli che nel corso della storia si sono susseguiti hanno tutti un elemento in comune, a prescindere dalle varie interpretazioni e significati da cui se ne possono trarre. L'accumulazione di fattori come per esempio il capitale fisico nel modello di Solow, oppure quello umano preso in considerazione prima da Romer e poi da Barro, forniscono spiegazioni soltanto approssimative di crescita comparativa fra i diversi paesi. D'altronde è proprio nei limiti e nelle restrizioni delle ipotesi dei modelli stessi in cui risiede un “accettabile” livello di incertezza e di approssimazione di una realtà che sempre di più si cerca di riprodurre attraverso complicate formule matematiche. E' legittimo quindi chiedersi se durante la formulazione delle teorie economiche alcuni fattori non siano stati presi in considerazione o volutamente tralasciati perché difficili da determinare dal punto di vista quantitativo e qualitativo. La natura della maggior parte di esse infatti, come vedremo successivamente nel dettaglio, derivano da elementi che poco hanno a che vedere

con l'economia, ma che invece sono il risultato delle scelte fatte dagli individui nel corso della loro storia. E' proprio da questo spunto che andremo brevemente a descrivere le quattro diverse "cause fondamentali" responsabili secondo Acemoglu (2007) delle differenze di crescita e reddito fra i vari paesi nel lungo periodo, ponendole in un'ottica non esclusivamente modellistica, ma che in alcuni tratti potremmo definire storica e culturale. L'aggettivo "fondamentali" evidenzia come queste cause si differenziano dalle altre per la loro importanza.

Un'indagine delle cause fondamentali della crescita economica è importante per almeno due ragioni. In primo luogo, ogni teoria che si concentra solamente sulle variabili economiche che intervengono maggiormente nella nostra società, sarebbe incompleta se non se ne studiano a fondo le varie forze motrici da cui esse scaturiscono. Così le teorie che analizzano le dinamiche della crescita rimarranno in un certo senso approssimative finché non se ne comprende l'origine. In secondo luogo, se l'obiettivo principale di tutti i governi è quello dell'aumento delle performance di crescita e del miglioramento del benessere, capire le cause fondamentali è centrale, in quanto il tentativo di aumentare la crescita stessa, concentrandosi sempre sulle stesse variabili, equivarrebbe a trattare i sintomi di una malattia, senza capire però di che malattia si tratti.

Veniamo ora ad elencare brevemente queste quattro cause, che Acemoglu definisce "ipotesi" all'interno della sua analisi per spiegare le differenze di reddito:

- La "Fortuna"
- La geografia
- Le Istituzioni
- La cultura

Con l'ipotesi Fortuna si fa riferimento a quelle cause che hanno portato paesi con simili o identiche caratteristiche a sentieri di crescita e di ammontare di reddito divergenti. Il contesto economico di ogni paese ha sempre risentito delle scelte fatte in passato, ed esse derivano dalla presenza di più equilibri economici, o possibilità di sviluppo.

In ogni modello difatti, possono essere presenti diversi equilibri e ogni scelta può determinare conseguenze differenti. Ad esempio, equilibri multipli possono esistere in adozione della tecnologia, o in modelli che si concentrano specificatamente sul capitale umano o sull'investimento in capitale fisico. E' il paese interessato, padrone del proprio destino, che stabilisce quale direzione prendere in virtù della propria cultura, delle proprie priorità o secondo le valutazioni e interpretazioni che ne ricava dalla realtà che osserva.

La geografia, come è facile intuire dal termine stesso, è l'insieme di tutti quei fattori e caratteristiche ambientali ed ecologiche che influiscono sugli stili di vita delle persone. Si tratta in un certo di senso di un vincolo imposto dalla natura, e di conseguenza questo aspetto è in grado di influire sui comportamenti degli individui che popolano un territorio. In un'ottica strettamente economica, i fattori che possono contribuire positivamente o negativamente al processo di crescita per esempio sono: la qualità del suolo, che influisce sulla produttività agricola, le risorse naturali che contribuiscono direttamente alla ricchezza di una nazione e possono facilitare l'insediamento di industrie produttrici di risorse chiave come il carbone, i minerali e il ferro; il clima e la topografia che possono influenzare rispettivamente la produttività da un lato e i costi di trasporto e di comunicazione dall'altro; le caratteristiche avverse dell'ambiente in generale, tali da poter provocare malattie o problemi sanitari, che di conseguenza concorrono in maniera negativa alla produttività dei singoli nonché a un minore accumulo di capitale fisico e umano.

Veniamo adesso al tema delle Istituzioni, che insieme a quello della cultura rappresentano gli argomenti e i punti fondamentali della mia analisi.

Le istituzioni sono quell'insieme di regolamenti, leggi e politiche che influiscono sui meccanismi che generano reddito. In questo caso sarebbe più corretto parlare di istituzioni economiche, poiché esse agiscono sugli incentivi economici dati alle imprese e agli individui, determinandone le scelte di investimento. Oltre a queste, invece, ci sono le istituzioni giuridiche le quali regolano i comportamenti e le relazioni tra le persone, attraverso le leggi e il sistema punitivo. Essendo le uniche a svolgere questo tipo di ruolo all'interno della società, poiché sono legittimate a farlo, rappresentano un fattore fondamentale nei processi di crescita e nelle relazioni umane.

Ciò che distingue le Istituzioni dalla geografia e dall'ipotesi della fortuna che abbiamo menzionato prima, è che quest'ultime due sfuggono al controllo diretto da parte degli individui, per una logica ragione, mentre le istituzioni sono il risultato di scelte sociali. Difatti le politiche e gli interventi normativi presenti in un paese democratico, sono frutto della collaborazione fra diversi gruppi sociali, i quali se vogliono cambiare le regole del gioco, possono farlo.

L'istituzione, vista come la principale causa fondamentale delle differenze di reddito e performance economica, può essere riformata in questo senso al fine di ottenere dei risultati migliori. Tali processi di riforma, ovviamente non sono immediati, perché incontrano la resistenza e l'opposizione dei vari gruppi sociali presenti nel sistema economico, o perché come in molte altre cose, la componente dell'incertezza costituisce un vero e proprio ostacolo.

Infine veniamo all'ultima ipotesi descritta da Acemoglu: la cultura.

Uno dei primi concetti di cultura, venne coniato da Edward Tylor nel 1871: egli la definì come *“quell'insieme complesso che include la conoscenza, le credenze, l'arte, la morale, il diritto, il costume e qualsiasi altra capacità e abitudine acquisita dall'uomo come membro di una società”*.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Edward Tylor, *“Primitive culture”*, 1871

Queste caratteristiche insieme alle preferenze e alla religione sono in grado di influenzare i comportamenti degli individui appartenenti ad una comunità. In base a queste stesse preferenze, gli aspetti culturali, determinano le scelte occupazionali, la struttura del mercato, la propensione al risparmio e quindi le scelte intertemporali di consumo.<sup>2</sup> Inoltre, la cultura agisce sulle decisioni da prendere a livello politico e sul grado di cooperazione tra gli individui.

Appare chiaro a questo punto la presenza di un netto parallelismo tra istituzioni e cultura. Entrambi influiscono sui singoli ed entrambi rivestono un ruolo determinante nelle performance economiche. Tuttavia accanto a questo aspetto, risiede una fondamentale differenza tra di esse: mentre le Istituzioni sono sotto il controllo dei membri della società, i quali hanno la possibilità o la volontà di modificare certi equilibri economici e politici, la cultura invece è un insieme di valori e tradizioni che si sono evolute nel tempo con un lungo processo di formazione. Sebbene si pensi che le Istituzioni siano difficili da cambiare nella pratica, cambiare la propria cultura risulta essere un'impresa che può assumere i connotati di una missione quasi impossibile. D'altronde, per fare un paragone, possiamo immaginare la cultura come una grossa quercia con radici che vanno ben in profondità, ed estirparla non è un'impresa da poco.

## **1.2 Analisi delle cause fondamentali**

### **1.2.1 Geografia**

Se nelle ipotesi delle Istituzioni e della cultura il ruolo e l'importanza del fattore umano la fanno da padrone, lo stesso non si può dire quando ci riferiamo al ruolo della "natura", o dell'ambiente fisico e geografico. Come sottolineato in precedenza, i fattori geografici e climatici possono determinare l'insieme di preferenze e opportunità dei singoli attori

---

<sup>2</sup> In microeconomia tale termine si riferisce alla distribuzione e allocazione nel tempo di fattori come per esempio il risparmio, il tempo libero ed il lavoro.

economici nelle diverse società. Riprendendo sempre Acemoglu (2007), esistono almeno tre versioni per le quali la geografia ha un impatto significativo sulle performance economiche dei vari paesi.

La prima versione trae origine dal famoso pensiero del filosofo francese Montesquieu (1748), secondo il quale il clima può costituire un fattore di rilievo relativo all'impegno nel lavoro e di conseguenza alla produttività. Nel suo classico *“Lo spirito delle leggi”* egli scrisse:

*“Il clima caldo può essere così eccessivo che il corpo si ritroverà del tutto privo di forze. La prostrazione, allora, si trasmetterà allo spirito: nessuna curiosità, nessuna nobile impresa, nessun sentimento di generosità; le inclinazioni saranno in tal luogo tutte alla passività; la pigrizia coinciderà con la felicità”* (Montesquieu, 1748)

E ancora:

*“La gente è (...) più vigorosa nei climi freddi. Gli abitanti dei paesi caldi sono, proprio come vecchi, timorosi; le persone dei paesi freddi sono, proprio come i giovani, coraggiose”.* (Montesquieu, 1748)

La tesi sostenuta da Montesquieu è stata anche ripresa, un secolo e mezzo dopo, da uno dei grandi fondatori dell'economia moderna che prende il nome di Alfred Marshall. Egli affermò infatti che:

*“il vigore dipende in parte dalle qualità della razza cui si appartiene, le quali però, nella misura in cui possono essere spiegate, appaiono essenzialmente dovute al clima”* (Marshall 1890, p. 195).

Per la seconda versione invece, la geografia può determinare il livello di tecnologia disponibile nella società, facendo particolare riferimento alla produttività dell'agricoltura. Questa teoria venne sviluppata dal premio Nobel per l'economia, Myrdal, il quale in sintesi affermò che “ [...] *durante lo studio delle principali problematiche da affrontare, un paese dovrebbe tener conto del clima e del suo impatto sulla vegetazione, le persone e gli animali.*”<sup>3</sup> Più recentemente nel 2001 anche l'economista Sachs ha posto l'accento sull'importanza della geografia nella produttività agricola, sostenendo che “*fin dagli albori dell'era della moderna crescita economica, se non ancor prima, le tecnologie delle zone temperate sono state più produttive di quelle delle zone tropicali (...)*”<sup>4</sup>

Infine la terza versione, venuta alla ribalta negli ultimi decenni, delinea un chiaro collegamento tra la povertà in molte zone del mondo e il loro “peso delle malattie”. Bloom e Sachs (1998) prendono come riferimento la grande diffusione della malaria nell'Africa sub-sahariana, che ogni anno uccide milioni di bambini. Dal loro studio si evince che il tasso di crescita annuo delle economie più soggette a questo tipo di problematica, si riduce del 2.6% in media, sostenendo che se la malaria fosse stata debellata nel 1950, il reddito dell'Africa sub-sahariana sarebbe stato il doppio di quello attuale.<sup>5</sup>

### **1.2.2 L'ipotesi fortuna e gli equilibri multipli**

Questa ipotesi, come dice il termine stesso, prende in considerazione la fortuna come fattore fondamentale nell'aver tracciato il sentiero di crescita di ogni paese. In passato un paese, a differenza di un altro, può aver scelto consapevolmente o casualmente di procedere verso una direzione piuttosto che un'altra, con la conseguenza di ottenere risultati diversi da quelli che avrebbe conseguito se avesse scelto diversamente.

---

<sup>3</sup> Myrdal, G. (1968). *Asian Drama; An Inquiry into the Poverty of Nations*. Twentieth Century Fund, New York vol. 3, p. 2121

<sup>4</sup> Sachs (2001) “*Tropical underdevelopment*”. NBER Working Paper 8119, p. 2.

<sup>5</sup> Bloom e Sachs, “*Geography, demography and economic growth in Africa*”, 1998

Sarebbe tuttavia inappropriato confrontare due economie estremamente diverse e ricondurre il tutto alla fortuna: al fine di fare un confronto veritiero tra due paesi, occorre considerare altre caratteristiche.

La crescita economica degli Stati Uniti o dei paesi europei più sviluppati, infatti, è il risultato cumulativo di una serie di processi, che vanno dalle innovazioni ad una spiccata attività imprenditoriale, accompagnata da investimenti significativi in capitale umano e fisico. È difficile ridurre il tutto ad un semplice “colpo di fortuna” o per la selezione del giusto equilibrio.

Detto ciò' è la combinazione delle esperienze e soprattutto degli eventi storici dei paesi ad essere responsabili dei diversi processi di crescita economica.

Un ulteriore argomento relativo all'importanza della componente fortuna, è quello del ruolo e dell'influenza di un leader politico. Se prendiamo l'esempio della Cina, la fine della Rivoluzione Culturale e la svolta di Deng Xiaoping, il successore di Mao, sono universalmente considerate la premessa fondamentale del ritorno della Cina sulla scena mondiale e della sua formidabile ripresa economica. Forse l'identità del leader di un paese può quindi essere visto come un evento non inevitabile (avrebbe potuto diventare leader un altro), ma talora decisivo, capace di plasmare le performance economiche, in negativo o in positivo. L'idea è che la leadership e le sue svolte, costituiscano un elemento casuale che si sovrappone al determinismo strettamente economico. Questo punto di vista è tornato alla ribalta tra i principali studiosi ed economisti, e più precisamente con il recente contributo empirico di Jones e Olken (2005), i quali hanno dimostrato che i leader sembrano avere una certa importanza nello sviluppo economico delle nazioni. In primo luogo, un leader ha la capacità di influenzare le politiche e le istituzioni che si sviluppano attorno ad esso, legati al tempo stesso da un rapporto di totale dipendenza. Tuttavia, una tale spiegazione, è più riconducibile all'ipotesi delle istituzioni rispetto a quello della pura fortuna. Scorrendo nell'analisi di Jones e Olken, esiste un'ulteriore interazione tra la figura del leader e l'effetto delle istituzioni di una società. I leader sembrano avere importanza per la crescita economica solo nei paesi in cui le istituzioni sono non-democratiche o

deboli, nel senso che hanno scarsa capacità di imporre vincoli sui politici. Nelle democrazie e nelle società in cui altre istituzioni sembrano collocare il controllo sul comportamento dei politici e dei leader, l'identità di essi sembra non giocare quasi alcun ruolo nella performance economica. Alla luce di queste considerazioni, possiamo concludere che i modelli che sottolineano la fortuna e multipli equilibri sono utili per il nostro studio dei meccanismi di sviluppo economico, ma comunque vanno quasi a fondersi o integrarsi con le ipotesi fondamentali della cultura e delle istituzioni.

### **1.2.3 Le istituzioni**

Il ruolo delle istituzioni è probabilmente il fattore che incide di più sotto l'aspetto economico nei processi di sviluppo e crescita di un paese. Uno dei principali problemi di questo argomento è definire "che cosa" sono le istituzioni nella pratica. Ad oggi, questa parola è spesso utilizzata in molti ambienti, dalla politica all'economia, correndo il rischio di farne un uso sbagliato, poiché essa può assumere significati diversi a seconda del contesto. Di fatto anche nella letteratura accademica la sua definizione non è del tutto chiara. L'economista, nonché storico Douglass North, ha provato a darne una definizione largamente condivisa, enfatizzando il ruolo delle istituzioni inserite nel processo storico di sviluppo economico. Egli diede questa spiegazione:

*“Le istituzioni sono le regole del gioco di una società o, più formalmente, sono i vincoli umanamente concepiti, che modellano le interazioni tra le persone. (..) Di conseguenza, da gli incentivi fondamentali negli scambi umani ed economici presenti nella società”*  
*(North, p.3, 1990)*

Questa definizione contiene tre elementi che vale la pena esaminare. In primo luogo, si tratta di qualcosa di “umanamente concepito”, ovvero di fattori costruiti dall'uomo e

sotto il suo controllo, caratteristica che si distingue in maniera opposta dalla geografia. Le istituzioni sono quindi l'effetto delle scelte proprie delle società sui loro destini economici. In secondo luogo esse pongono dei vincoli sugli individui: tali vincoli possono essere accettati o meno dalla collettività, poichè un regolamento può essere ignorato, o una legge non essere rispettata. Tuttavia, ogni atto normativo emanato dalle istituzioni con carattere impositivo, ha la capacità di punire o sanzionare, attraverso diverse modalità, un determinato comportamento e di conseguenza questo influisce sulle scelte della collettività. Questo ci porta al terzo elemento che possiamo ricavare dalla definizione di North: i vincoli imposti ai singoli, oltre che a modellare le interazioni umane, influiscono sulla meccanismo degli incentivi economici. Con questo ci stiamo riferendo a tutte quelle relazioni economiche, politiche e sociali, che determinano il processo decisionale di un paese. Può sembrare un concetto molto ampio, ma è quello che prenderemo in considerazione nel momento in cui effettueremo un'analisi empirica tra i vari paesi.

Un punto di partenza per lo studio delle cause fondamentali di differenza di reddito tra le varie istituzioni, è quello di considerare la struttura dei diritti di proprietà, il funzionamento dei mercati ed in generale tutte quelle opportunità contrattuali a disposizione degli individui e delle imprese. Senza diritti di proprietà tali soggetti non avranno la volontà di investire nel capitale fisico o umano, quest'ultimo essenziale, come vedremo nel prossimo capitolo, per adottare tecnologie sempre più efficienti che aumentino la produttività.

Un altro aspetto fondamentale in cui le istituzioni giocano un ruolo cruciale, è quello dell'utilizzo delle risorse, si spera nel modo più efficiente possibile. Tali risorse garantite e tutelate da diritti di proprietà e dalla possibilità di ottenere un guadagno dal loro impiego, contribuiscono significativamente alla creazione di ricchezza e sviluppo economico. Un paese che favorisce ed incoraggia l'accumulazione del capitale, l'innovazione e l'allocazione efficiente delle risorse, avrà un vantaggio assoluto in questo senso.

Abbiamo grosso modo elencato i requisiti che deve avere una “buona istituzione”, ovvero di quella ideale che ognuno vorrebbe avere. Sappiamo che non è così, altrimenti tutti i paesi sarebbero uguali e avrebbero le stesse performance economiche. D'altronde è plausibile immaginare che se le istituzioni possono influire positivamente sulla crescita e sul reddito, diversamente possono avere una configurazione tale da creare degli squilibri o inefficienze all'interno della società. Dunque i punti su cui dovremmo riflettere sono: le istituzioni possono creare dei ritardi nella crescita economica? Se l'obiettivo deve essere quello di aumentare il PIL e massimizzare l'uso delle risorse in termini di efficienza, perché le istituzioni non sempre operano in tal senso? Esistono due possibili risposte a queste domande: la prima risiede nella scelta dell'equilibrio che un paese vuole adottare. In altri termini, si tratta dell'ipotesi “Fortuna”, accennata prima. Nella seconda risposta, si riconosce che ci possono essere dei conflitti di interesse, all'interno della società. Questo spesso si tramuta in un immobilismo da parte delle istituzioni nei confronti di alcune problematiche che devono essere risolte. Se non ci sono riforme, non c'è cambiamento e quindi il progresso viene a mancare.

#### **1.2.4 La Cultura**

La causa fondamentale, che insieme alle istituzioni riesce a spiegare meglio i divari di crescita economica tra i paesi, è la cultura. Il concetto iniziale sottolinea l'idea che le società diverse (oppure differenti etnie) hanno culture diverse a causa delle varie esperienze e religioni che hanno rispettivamente condiviso ed abbracciato nel corso della loro storia. L'aspetto della cultura è visto, da alcuni storici, come un fattore determinante nella scelta dei valori e delle preferenze, e al tempo stesso si sostiene che le credenze degli individui di una società svolgono un ruolo fondamentale nel plasmare i propri destini economici e politici. Un certo livello di cultura, se possiamo definirlo così, può influenzare gli esiti di selezione di un equilibrio in economia o nelle istituzioni. Come si è accennato precedentemente, in presenza di equilibri multipli, la scelta di uno di essi rappresenta

l'inizio di un percorso che un paese sta per avviare; ad esempio nel semplice gioco degli investimenti, le istituzioni e la società in generale coordineranno verso un equilibrio basato sull'alto investimento oppure no?

Probabilmente la cultura a questo punto può essere considerata come parziale responsabile di questo processo di selezione. Difatti, una "buona" cultura, dovrebbe essere una delle basi per guidare le scelte e le decisioni in modo tale da raggiungere il risultato migliore per la società in termini di benessere. In alternativa, culture diverse possono generare differenti convinzioni su come le persone debbano comportarsi, rischiando di alterare l'insieme degli equilibri data una specifica istituzione; per esempio alcune credenze e valori consentiranno strategie di sanzioni per certi comportamenti, mentre altre non lo prevedranno.

Il più famoso legame tra la cultura e lo sviluppo economico è incarnato nel pensiero di Max Weber (1930), il quale sosteneva che le origini del processo di industrializzazione avvenuto nella parte occidentale dell'Europa potevano essere ricondotte ad un fattore culturale, in particolare alla Riforma Protestante e all'ascesa del Calvinismo. Egli, inoltre, ha fornito una chiara sintesi delle sue argomentazioni, ricollegandosi a quelle sostenute da Montesquieu: il filosofo francese giustificava il lungo progresso economico della Gran Bretagna per la presenza, nel tessuto economico e sociale, di tre elementi: la vocazione, il commercio e la libertà. Allo stesso tempo si domandò se tale superiorità fosse in qualche modo dovuta alla cultura e in particolare alla religione.

Weber sosteneva che la vocazione inglese, in particolar modo grazie al protestantesimo, è stato un importante motore dello sviluppo capitalistico avvenuto dalla metà del diciottesimo secolo. Il protestantesimo e la cultura anglosassone hanno introdotto un insieme di credenze in cui viene valorizzato il duro lavoro, la parsimonia nella spesa del denaro e nella cura delle cose che ognuno dispone. Inoltre, il sociologo tedesco contrappone queste caratteristiche proprie degli anglosassoni con quelle delle altre religioni, come il cattolicesimo e la cultura latina dell'Europa meridionale e del sud America, che inizialmente non hanno sostenuto e promosso la svolta capitalistica. A

questo proposito non solo Weber ma anche altri storici e studiosi hanno sposato la teoria che il processo di crescita e industrializzazione è strettamente legato alla cultura ed alle credenze religiose. Basti pensare al motivo per cui i paesi Sudamericani, con la loro eredità culturale iberica, sono poveri e poco sviluppati, mentre i vicini del Nordamerica sono più prosperi grazie ad un impostazione culturale differente.

Una argomento che qui introduciamo brevemente ma che sarà ripreso in modo più approfondito nel corso del capitolo successivo, riguarda il modo per cui i valori culturali e il loro sistema di credenze incoraggiano o meno la cooperazione. L'analisi di Edward Banfield sviluppata nel 1958 sulla povertà dell'Europa meridionale in particolare del sud Italia, ci dà un'evidenza concreta delle argomentazioni sopra accennate: le sue ipotesi cercano di dare una parziale spiegazione del forte arretramento economico e industriale in queste zone, dovute alla scarsa cooperazione tra gli individui della società in cui prevale il concetto di "*familismo amorale*". Tale argomento è stato ripreso anche da Putnam (1993) il quale ha introdotto il concetto di "capitale sociale" definendolo come la forza aggiuntiva per ottenere buone performance economiche.

Nelle teorie sulla crescita basate sulla cultura, il problema principale è stato sempre il come misurare questo fattore. Non potendo essere definito quantitativamente, l'unica strada percorribile è stata quella della misurazione tramite lo studio degli atteggiamenti degli individui, soprattutto avvalendosi di indagini sociali. Nel caso di Banfield, questi metodi hanno portato alla conclusione che il Nord Italia è più ricco del Sud in quanto è presente maggiore capitale sociale. Questa, però, non può essere l'unica risposta, altrimenti come si possono spiegare i miracoli economici asiatici avvenuti solo negli ultimi decenni in Corea del Sud e Singapore? Se i valori culturali di questi paesi hanno portato un rapido sviluppo, perché ciò non è avvenuto anche negli altri paesi come per esempio la Corea del Nord, sebbene abbia caratteristiche e valori simili? Questo ci porterà a discutere di altri aspetti della cultura che provocano importanti differenze di crescita e sviluppo tra

i paesi: essi riguardano l'istruzione e l'investimento in capitale umano, vero motore dell'economia moderna.

## CAPITOLO II

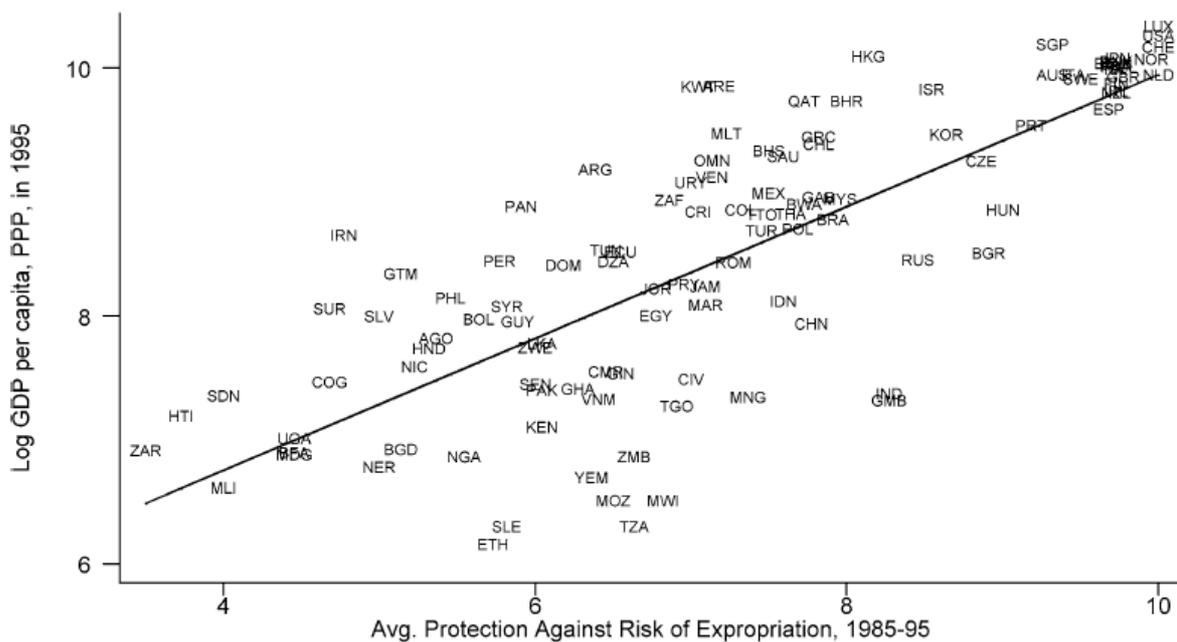
### Istituzioni e cultura: relazioni e teorie

#### 2.1 Gli effetti delle istituzioni sulla crescita

Abbiamo descritto in maniera puramente teorica le principali caratteristiche dell'ipotesi "Istituzioni", menzionando quali sono gli aspetti che potrebbero stare alla base delle differenze di reddito tra i vari paesi. Il passo successivo è quello di verificare empiricamente quanto detto prima. A tale scopo, possono esserci d'aiuto alcune evidenze proposte da Acemoglu, Johnson e Robinson (2002).

Nella figura (1), viene mostrato il rapporto tra il logaritmo del PIL procapite nel 1995 ed un importante misura della qualità delle istituzioni relativa ai diritti di proprietà (*Average protection risk against expropriation*) che è, notoriamente, uno dei presupposti per il successo di qualsiasi sistema economico di tipo capitalistico. Come accennato nel primo capitolo, tale strumento può ritenersi di non poco conto per il semplice motivo che i soggetti economici presenti nella società, nel momento in cui vengono privati di tali diritti di proprietà, perderanno l'incentivo di investire le proprie risorse. I dati utilizzati provengono da una compagnia privata americana, il "*Political Risk Services*", che è riuscita a costruire un indice del rischio di espropriazione degli investimenti presente in alcuni paesi del mondo.

**Figura 1.** Logaritmo GDP nel 1995 e protezione contro il rischio di espropriazione 1985-1995

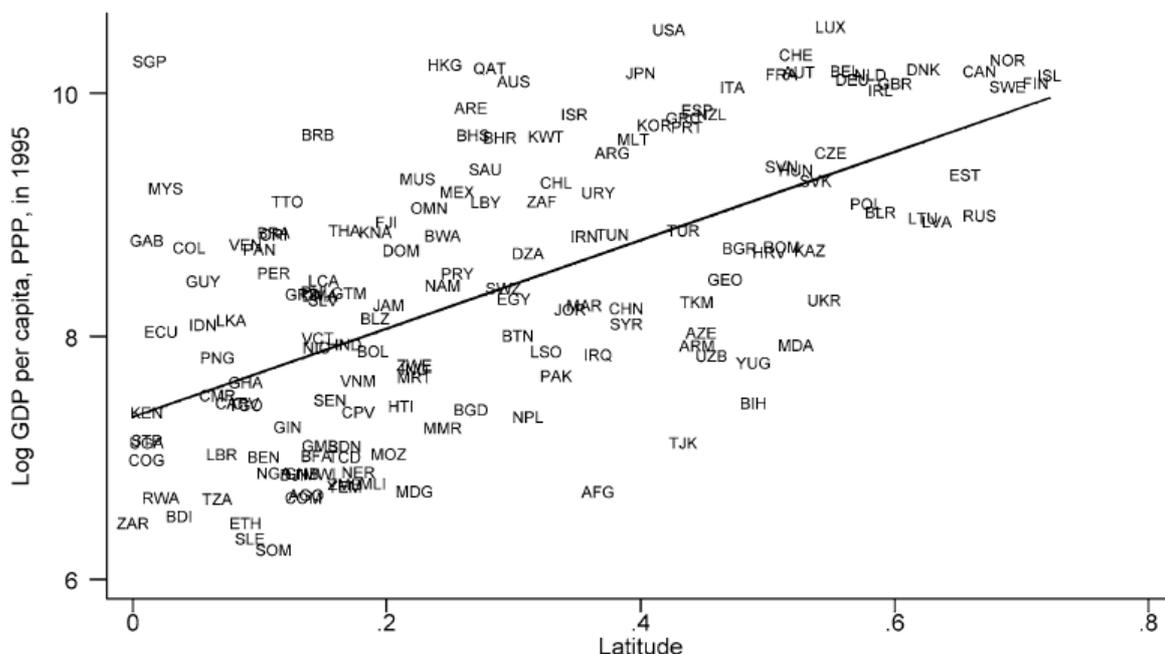


Fonte: Introduction to the modern economic growth, Acemoglu (2007)

La figura (1) mostra che tendenzialmente i paesi dotati di diritti di proprietà più certi hanno, in media, un reddito pro capite più elevato. Osservando il grafico appare evidente l'esistenza di un rapporto di causa-effetto tra le due variabili selezionate; si potrebbe quindi dimostrare che una maggiore protezione, da parte delle istituzioni, contro il rischio di espropriazione, aumenti sensibilmente il reddito e la ricchezza di un paese. Esistono però ben noti problemi legati a questa inferenza: il primo, prevede l'esistenza di una reversibilità tra causa ed effetto, per cui soltanto quei paesi che sono ricchi e con un livello di prosperità elevato, possono permettersi di avere una struttura che riconosca e protegga i diritti di proprietà. La seconda questione è relativa al problema di deviazione delle variabili omesse: in questa regressione infatti non sono state inserite altre variabili che potrebbero influenzare in qualche modo il reddito di un paese, come per esempio la collocazione geografica, fattore che Acemoglu ritiene causa fondamentale nella determinazione del reddito. L'indice del *Risk of expropriation* preso singolarmente non può spiegare perché certi paesi sono ricchi e perché essi abbiano diritti di proprietà poco riconosciuti.

La collocazione geografica come mostrato nella figura 2 sembra avere una certa correlazione positiva con la quantità di reddito pro capite di un paese.

**Figura 2.** *Logaritmo GDP e latitudine*



Fonte: *Introduction to the modern economic growth, Acemoglu (2007)*

Questa evidenza non fa altro che confermare quanto detto da Montesquieu, a proposito di come la geografia sia un fattore che incida sulla produttività del lavoro e delle persone.

Detto ciò, non possiamo ignorare questo fondamentale aspetto nel momento in cui andiamo a ricercare le cause delle differenze di reddito tra i paesi.

In questo caso, la reversibilità causale tra le due variabili non sussiste: difatti sarebbe sensato affermare che la geografia influisce sul reddito, mentre non lo sarebbe il contrario. Resta comunque estremamente riduttivo considerare solo una variabile per spiegare le dinamiche di sviluppo.

Come possiamo vincere la sfida di stabilire una volta per tutte la relazione casuale tra le istituzioni economiche e la performance del paese, senza servirci di modelli econometrici?

Una strada alternativa è quella di guardare agli "esperimenti naturali", ovvero osservando quegli eventi storici particolari in cui le istituzioni hanno attraversato un processo di

cambiamento, da ricondurre a cause strettamente esogene, mentre le cause fondamentali di crescita economica rimangano costanti.

## **2.2 Gli esperimenti naturali e “l’inversione delle sorti”**

### *Il primo esperimento: La Corea del Sud*

L’indipendenza coreana giunse dopo la seconda guerra mondiale, quando il Giappone annunciò la resa e il ritiro delle truppe che occupavano tutta la penisola. Successivamente, le forze sovietiche invasero la Corea del Nord e assunsero il controllo delle province prima occupate dal Giappone. Gli Stati Uniti, contrari all’assunzione dai parte dei sovietici di tutta la penisola, sostennero il leader nazionalista Syngman Rhee, portando alla separazione delle due Coree. Le elezioni sancirono la divisione e nel 1948 fu proclamata la Repubblica di Corea, a sud del trentottesimo parallelo, che stabilì la linea di confine.

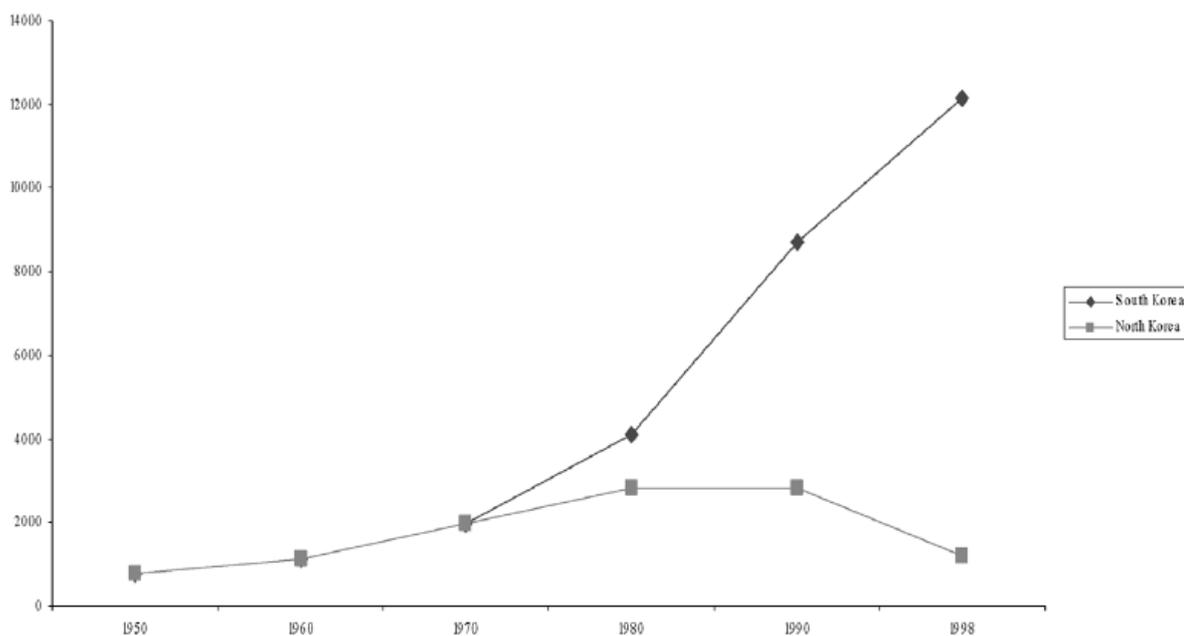
Questi due paesi indipendenti si organizzarono con modalità piuttosto differenti e, come accennato, con istituzioni altrettanto diverse. Il Nord risentiva pesantemente dell’influenza sovietica, pertanto venne abolita la proprietà privata delle terre e del capitale; il Sud, viceversa, mantenne un sistema improntato sulla libera iniziativa privata e sul mantenimento dei diritti connessi all’uso del capitale e delle risorse, propri dei paesi capitalistici.

Prima di questi cambiamenti radicali, soprattutto sotto il profilo istituzionale, i due paesi condividevano la stessa storia nonché le medesime radici culturali. Contrariamente a quanto si possa pensare oggi, i due territori mostravano un basso livello di omogeneità etnica e linguistica, accompagnato da un contesto ambientale e geografico piuttosto uniforme. Difatti, sul piano delle risorse naturali, la penisola risultava ricca di riserve di carbone, minerali e fonti di energia, utili per lo sviluppo economico di una società; inoltre aveva una buona possibilità di accesso ai mercati in termini di trasporti e comunicazione.

L'economista e studioso Maddison (2001) ha recentemente stimato che, al tempo della separazione del 1948, la Corea del Sud e quella del Nord avevano all'incirca lo stesso reddito pro capite. Perché le differenze in termini economici e istituzionali tra i due paesi sono oggi così marcate, viste le origini, mentre una volta le performance erano quasi identiche? Possiamo dunque pensare alla separazione delle due Coree come ad un "esperimento naturale", di cui possiamo servirci per identificare l'influenza causale di un particolare assetto istituzionale sulla crescita economica di un paese. Come abbiamo visto, le condizioni di partenza erano le stesse, di conseguenza l'unico fattore rilevante è quello politico istituzionale.

Coerentemente con questa ipotesi, a partire dalla separazione, i due paesi hanno intrapreso sentieri di crescita e di sviluppo assolutamente divergenti.

**Figura 3.** *PIL pro capite nella Corea del Nord e nella Corea del Sud*



*Fonte: riproduzione dati e grafico Maddison (2001)*

Dalla figura 3 possiamo notare dalla fine degli anni '70 come la Corea del Sud abbia iniziato un rapido sviluppo in termini di reddito, mentre la Corea del Nord abbia ristagnato, salvo qualche piccolo incremento della performance, fino agli anni '90.

Traduciamo in altri termini questa divergenza: nel 2000 il livello di reddito pro capite della Corea del Sud era di 16100\$, mentre quella del Nord raggiungeva a malapena i 1000\$. Sempre nello stesso anno, dato il livello di reddito, la Corea del Sud rientrava tra i paesi più ricchi, al livello di molti paesi europei, avvicinandosi alle performance del nostro paese; la Corea del Nord, al contrario, era pressoché al livello delle nazioni dell’Africa subsahariana. L’unica spiegazione è da ricercare nel cambiamento dell’assetto istituzionale, nonché nelle scelte politiche effettuate dal secondo dopoguerra in poi. Scelte che in Corea del Sud non hanno riguardato solo la politica, ma anche l’economia e l’ammontare di investimenti di risorse statali in settori come l’educazione e il capitale umano, che hanno portato il paese ai risultati che oggi conosciamo. Nella Corea del Nord, nonostante le cose non funzionassero, si è mantenuto lo stesso sistema istituzionale che difficilmente poteva trovare opportunità di interazione nel nuovo panorama internazionale. Il desiderio dei leader politici di restare aggrappati alle politiche socialiste, e in generale al potere, hanno fatto sì che le istituzioni provvedessero di più al benessere dell’*elite* politica invece che della maggioranza della popolazione. In questi casi si parla di “cattive istituzioni” ovvero di uno schema che non osserviamo solamente in questo esperimento, ma che sta alla base del fallimento politico di diverse nazioni.

Per quanto di per sé convincenti, le evidenze emerse da questo esperimento rappresentano un caso particolare e sappiamo che nelle scienze sociali ed economiche un campione più ampio è fondamentale. Pochi oggi negherebbero l’evidenza che un lungo periodo di governo totalitario possa portare a gravi costi sociali ed economici. Ma allo stesso tempo alcuni potrebbero ribattere che non sono solo le istituzioni, buone o cattive, a costituire un fattore determinante nelle differenze di reddito. Per stabilire il ruolo fondamentale delle istituzioni, riferito alla crescita economica ed alla povertà, è necessario servirsi di un esperimento naturale, in più larga scala, che ha origini storiche oltre che culturali.

### *Il secondo esperimento: il colonialismo*

L'esperimento in larga scala che descriveremo adesso, pone le sue radici nell'esperienza coloniale. La colonizzazione avvenuta dal 1500 in poi nella maggior parte del mondo ad opera dei paesi europei, ci fornisce un perfetto esempio di come sia possibile cambiare profondamente un ambiente e le istituzioni del luogo. Mentre la geografia per forza di cose rimaneva costante, gli europei davano inizio ad una serie di cambiamenti sia nelle istituzioni economiche che nell'organizzazione delle società.

Un argomento relativo all'impatto del colonialismo sulle istituzioni economiche, è quello dell'inversione delle sorti (*Reversal of Fortune*): le evidenze storiche dimostrano che si è verificata un'inversione di tendenza nella prosperità delle ex colonie europee.

### *L'inversione delle sorti (Reversal of Fortune)*

E' possibile affermare che tra i paesi europei, un tempo colonizzatori, e le stesse colonie, vi sia stata un'inversione delle sorti nel corso dei secoli in termini di prosperità?

La mancanza di dati, riferiti al periodo in questione ed al reddito pro capite, può essere superata utilizzando altre misure indicative, come il tasso di urbanizzazione o la densità di popolazione. Nella sua analisi infatti, Acemoglu (2007) suppone che solamente quelle società dotate di un sistema di trasporti e di commercio accompagnati da elevati livelli di produttività agricola, siano in grado di sopportare la gestione dei grandi centri urbani densamente popolati. Di conseguenza queste misure corrispondono ad una discreta approssimazione al reddito.

L'economista turco, tramite questa ipotesi, mostra empiricamente che i paesi all'epoca del colonialismo, poco densamente popolati, sono oggi quelli con un livello di reddito pro capite più elevato; al contrario i territori una volta più popolati, oggi sono occupati da paesi sottosviluppati o in via di sviluppo. Tra gli esempi più evidenti ricordiamo l'intero

Sud America e il Nord Africa, in particolar modo l'Egitto; prendendo sempre in considerazione la densità di popolazione come criterio di prosperità, l'autore evidenzia come l'inversione avvenne attorno al 1800, quindi ben oltre l'inizio del colonialismo.<sup>1</sup>

L'inversione delle sorti è un fenomeno reale e dimostrato statisticamente, ma allo stesso tempo resta più difficile definire come e quando si è verificato tale fenomeno.

Sarebbe pressoché riduttivo e sbagliato giustificare il tutto come un avvenimento puramente casuale. Per questo motivo analizzare in maniera più approfondita le ipotesi istituzionale e culturale che hanno contraddistinto questi paesi, può essere una scelta ragionevole, dato che abbiamo ritenuto tali ipotesi fattori determinanti nello sviluppo e nella crescita di un paese.

### **2.2.1 Come interpretare l'inversione**

Quale delle cause fondamentali di differenza di reddito e più congruente con questa inversione delle sorti? Numerosi studiosi cercarono di dare una risposta; uno di questi, Sachs (2001) ritenne che la bassa prosperità delle zone tropicali risiedeva nel concetto di povertà intrinseca dei tropici, in cui, date le condizioni climatiche e la geografia, le persone trovavano più difficoltà ad organizzarsi ed essere produttivi nella società. Tuttavia nel 1500 nelle zone tropicali risiedevano grandi e prosperose civiltà a differenza di adesso, quindi l'affermazione di Sachs risulta essere leggermente incongruente con le evidenze storiche appena menzionate.

Il contributo di Acemoglu, Johnson e Robinson (2002) fornì una diversa interpretazione: gli autori introdussero "*l'ipotesi geografica sofisticata*", sostenendo che la geografia svolgesse un ruolo determinante, ma in un modo che si evolve nel tempo. Nella loro teoria, essi affermarono che gli europei crearono una tecnologia specifica per latitudine. Per esempio gli aratri di metallo utilizzati in agricoltura funzionavano solo a certe latitudini e

---

<sup>1</sup> Per inversione in questo caso si intende il sorpasso in termini di densità di popolazione

non nei suoli tropicali. Il risultato fu che dopo il 1500 le tecnologie europee funzionavano in certi luoghi simili al vecchio continente (Stati Uniti, Canada, Argentina, Australia), ma non in altri (America Latina, Centrale, Africa). Anche in questo caso il momento dell'inversione, avvenuto nel 1800, è incongruente con gli elementi dell'ipotesi geografica sofisticata. Ammesso che gli europei avessero delle tecnologie adatte solo a determinate latitudini, il periodo storico dell'inversione implica che queste tecnologie debbano essere state industriali e non agricole. Alle stesse conclusioni si arriva se optiamo per l'ipotesi culturale come giustificazione: il periodo coloniale ha sì provocato cambiamenti nelle culture di molti paesi, oltre che i fenomeni migratori e la scomparsa di alcune popolazioni, ma allo stesso tempo non ci fornisce una vera spiegazione naturale dell'inversione delle sorti. L'unica ipotesi che sia in grado di spiegare tale fenomeno, è quella istituzionale, che vedremo nel prossimo paragrafo.

### *Le istituzioni economiche e l'inversione*

Esiste una sorta di relazione tra il ruolo delle istituzioni economiche e il Rovescio della Fortuna?

Acemoglu Jonhson e Robinson (2002) dimostrano la stretta relazione tra l'iniziale densità di popolazione, l'urbanizzazione e la creazione di buone istituzioni economiche. Per arrivare a ciò, introdussero nel processo di studio lo stesso parametro utilizzato per valutare la bontà delle istituzioni attuali, già accennato nel primo capitolo: la tutela contro i rischi di espropriazione.

Essi, nel loro contributo, documentano che le colonie, un tempo relativamente dense e urbanizzate, sono andate incontro all'insediamento di istituzioni "peggiori" (o estrattive)<sup>2</sup>. Le aree più disabitate invece, con insediamenti sparsi, hanno ricevuto un afflusso maggiore

---

<sup>2</sup> Daron Acemoglu nella sua opera "*Why nations fail*" distingue le istituzioni in estrattive (in riferimento alle risorse) ed inclusive (relative all'introduzione di diritti civili e privati).

di migranti europei, i quali hanno sviluppato istituzioni che li tutelavano maggiormente e che proteggesse i loro diritti di proprietà. Si potrebbe parlare a questo punto di un altro tipo di inversione, ovvero quello istituzionale; con il colonialismo infatti i luoghi un tempo ricchi e culla di prosperose civiltà finirono con il subire le istituzioni peggiori, che avevano come fine principale quello dello sfruttamento delle risorse e della popolazione, non riconoscendo i diritti fondamentali.<sup>3</sup>

Gli autori evidenziano come ad una minore densità di popolazione (e quindi prosperità) nel 1500 sia associata una maggior protezione contro l'espropriazione ai giorni nostri. Difatti nelle colonie del Nord America, dell'Australia e della Nuova Zelanda, si diedero vita a "buone" istituzioni (o inclusive).

Bisogna allo stesso tempo precisare che, in gran parte dei luoghi dove era più facile estrarre risorse, gli europei si limitarono a sostituirsi come *elite* governante senza introdurre istituzioni di tipo inclusive, ma mantenendo quelle estrattive. Se guardassimo alla struttura dei grandi imperi dei Maya o degli Aztechi in Sud America, noteremmo un'organizzazione del potere già molto gerarchica, in mano ad una ristretta *elite* dedita all'accumulo delle risorse a scapito del benessere della maggioranza dei sudditi. Nei paesi in cui questo non avvenne, gli europei ebbero grande interesse a sviluppare istituzioni che tutelassero i loro diritti, e questi incentivi condussero col passare del tempo ad un maggior sviluppo. Questa tendenza, combinata con l'ipotesi istituzionale, è in grado di spiegare il motivo del rovescio della Fortuna: i luoghi un tempo ricchi ebbero istituzioni peggiori e, ammesso che tali istituzioni siano un elemento fondamentale nella performance economica, dovrebbero diventare povere nel corso dei secoli.

L'analisi di Acemoglu Johnson e Robinson (2002) dimostra che l'esperienza coloniale rappresenta senza dubbio uno dei motivi per cui i paesi hanno differenti istituzioni e, di conseguenza, diversi livelli di prosperità. Potrebbe però non essere chiaro il motivo per cui

---

<sup>3</sup> Bisogna precisare che l'inversione istituzionale non ci dà la certezza che nelle aree in passato più popolate, ci fossero istituzioni migliori.

introdussero istituzioni migliori in zone un tempo povere e disabitate, piuttosto che in zone ricche dove era presente un'elevata urbanizzazione. La risposta si può dedurre da alcune considerazioni fatte in precedenza: in base a quanto detto, era nettamente più probabile e semplice che gli europei installassero istituzioni economiche che facilitavano l'estrazione delle risorse di cui ne avrebbero in seguito beneficiato. Oltre all'estrazione di minerali e materie prime, in alcune zone i colonizzatori potevano contare su un altro tipo di risorsa: la popolazione. Difatti gli europei ebbero la possibilità di sfruttare la popolazione non solo come forza impiegata nelle miniere e nelle piantagioni, ma anche come fonte per riscuotere tributi e tasse. Questo tipo di struttura istituzionale era ovviamente incompatibile con quella che forniva diritti economici e civili alla popolazione; di conseguenza un territorio denso di persone e materie prime rappresentava un'occasione utile per introdurre istituzioni economiche estrattive e quindi in un certo senso peggiori. Viceversa i luoghi che non potevano offrire molto, anche dal punto di vista della forza lavoro, divennero preda di nuovi insediamenti pacifici, in cui, nell'interesse della collettività, vennero introdotte istituzioni che tutelavano i diritti economici e politici.

### *Istituzioni e sistema legale*

Le diverse tipologie di istituzioni sono caratterizzate da elementi riconducibili anche al tipo di sistema legale. La Porta *et al.* (1999) affermarono che nel momento in cui si vanno a studiare le istituzioni e il loro effetto sulle società, il sistema legale svolge un ruolo determinante. Nel panorama internazionale i sistemi legali più diffusi sono sostanzialmente due: *civil law* e *common law*. Il primo è quello più diffuso a livello mondiale e si basa su codici che racchiudono le leggi, con i quali il giudice si serve per applicare il diritto. Il secondo invece si fonda su leggi molto più generali, in cui il giudice e le giurie popolari svolgono un ruolo attivo e determinante nella costruzione del diritto. Già da questa distinzione, che non è l'unica, si può capire come i sistemi *civil law* siano più esposti a

vincoli, che limitano la discrezionalità del giudice. Spesso la scelta elettorale e il tipo di legislatura sono fattori di pressione in grado di adattare le leggi secondo gli interessi personali dell'*elite* politica al governo. Soprattutto nel nostro paese, ma a livello generale in tutti quelli con sistema *civil law*, appare evidente come la politica abbia un legame troppo stretto con la giustizia, quando invece si dovrebbero tenere i rapporti ben distaccati. Contrariamente, il sistema *common law* fa leva sui giudici e sulle giurie locali, che risentono in maniera minore dell'influenza della politica. Agiscono quindi in base a cosa è meglio in quel momento, secondo una logica basata sull'esperienza e sulle esigenze emergenti sia di carattere economico che sociale. Hayek (1973) affermò che i paesi caratterizzati da tale sistema legale godevano di maggiore libertà economica e minori restrizioni governative, e questo contribuiva per esempio a giustificare la superiorità del sistema di leggi inglese da quello francese.

In conclusione il sistema *common law* risulta più adatto all'evoluzione della realtà economica. Sulla falsa riga di Hayek, altri autori come Levine, Loayza e Beck (1999), trovarono che una maggiore protezione degli investitori era associata ad un maggiore sviluppo dei mercati finanziari e ad una più rapida crescita economica.

### **2.3 Alcune teorie sulle istituzioni**

Il tipo di istituzione, inclusiva o estrattiva che sia, si riflette grosso modo sulla situazione economica di un paese. Laddove si è fatta strada una certa concezione di come amministrare la vita civile ed economica, la ricchezza e la prosperità possono risentirne o meno. Abbiamo descritto quali sono le cause che hanno portato certi paesi ad avere cattive istituzioni economiche, e di come la storia e gli esperimenti naturali hanno avuto un ruolo decisivo. Alcune questioni però potrebbero non essere ancora del tutto chiare. A questo punto ci si potrebbe chiedere: perché i paesi con le istituzioni peggiori, non si

omologano a quelle dei paesi sviluppati, dove le istituzioni sono di conseguenza migliori? Perché continuano ad esistere ancora forti divergenze o istituzioni differenti?

In letteratura molti studiosi hanno cercato di dare una risposta a queste domande, in particolare dimostrando che nel momento in cui viene avviato il processo di cambiamento delle istituzioni, entrano in gioco altri fattori. Il primo a formulare una teoria relativa alle istituzioni fu Coase (1960): egli sosteneva che le società finiranno per scegliere il tipo di istituzione economica ritenuta la più socialmente efficiente. Questa teoria si basa quindi su un ragionamento di tipo economico: i costi e i benefici sociali, derivanti da tipologie differenti di istituzioni economiche, vengono confrontati in modo che alla fine prevalga quella più adatta a produrre più benessere sociale. Le diverse parti economiche presenti saranno in grado di accordarsi al fine di ottenere il miglior risultato possibile in termini di esternalità positive. E' un concetto che va oltre il semplice "Ottimo Paretiano" poiché non si tiene conto solo dell'aspetto economico, ma anche di quello del benessere sociale. Se nel sistema le attuali istituzioni economiche tenderanno a favorire una certa categoria, creando costi insostenibili per le altre, tali categorie avranno la possibilità di negoziare ed arrivare ad un accordo per modificare le istituzioni.

La teoria delle istituzioni efficienti di Coase, però, non prende in considerazione la struttura delle istituzioni politiche e del potere. D'altronde come afferma giustamente Acemoglu (2003) per quanto risulti affascinante che i gruppi sociali lotteranno per risultati economici più efficienti, esistono dei limiti e delle perplessità che si scontrano con la teoria dell'economista inglese.

Se le persone sceglieranno le istituzioni più efficienti in relazione ai loro bisogni, allora si potrà assumere che tutti i paesi avranno le istituzioni migliori possibili. Detto ciò, le istituzioni economiche non sarebbero più una causa fondamentale delle differenze di reddito, cosa che invece abbiamo fino ad ora sostenuto, anche dal punto di vista empirico. Quale altra spiegazione possiamo dare?

L'economista turco prova a dare una risposta: egli sottolinea come le istituzioni economiche differiscano l'una dall'altra a causa di diverse vedute ideologiche. Prendendo

sempre spunto dalla teoria di Coase, egli considera un altro teorema che prende il nome di “Teorema Politico di Coase rivisitato”. Il punto centrale di questa versione considera che paesi diversi hanno altrettante concezioni diverse di quali siano realmente i bisogni. All'interno poi di ogni paese c'è grande incertezza su cosa sia meglio fare per il popolo, e spesso le azioni e le decisioni che si prendono vanno a privilegiare specifiche categorie. Inoltre l'economista turco sostiene che le società più prospere sono quelle dove i leader del governo e gli elettori che gli hanno eletti, hanno ragione *ex-post*.

In sintesi esistono delle forze che fanno sì che le politiche buone impediscano l'attuazione di cattive politiche, che non portano benessere alla società, e delle forze contrarie che rallentano il processo di cambiamento. L'assetto istituzionale che ne deriva, quindi, dipende sostanzialmente dal prevalere di una dei tipi di forze.

Un altro aspetto da tenere in considerazione è il ruolo dell'elettorato. Le divergenze di idee e di ideologie tra paesi possono concorrere a creare istituzioni economiche differenti, sebbene tutte mirino allo stesso obiettivo. A conferma di ciò, la differente situazione economica e politica della Corea del Nord e di quella del Sud può essere spiegata con la divergenza di opinioni, anche se esso non è, come abbiamo visto, l'unico aspetto fondamentale.

Tali divergenze, se presenti entro i confini nazionali, possono determinare, a mio parere, l'esito ed il risultato dei processi istituzionali. A questo proposito, appare evidente come una più ampia condivisione di valori all'interno di un paese sia un requisito fondamentale affinché non si rischi di incorrere in situazioni politiche di stallo. Il caso italiano è emblematico: nel nostro paese i valori e i comportamenti comunemente accettati sono oggetto di discussione e polemica, che spesso portano ad un nulla di fatto. Si prova in alcuni casi una sorta di *delizia* e di *piacere* nel discutere continuamente di tematiche spesso banali e superate, che fanno perdere di vista le questioni più importanti. Al contrario, nei paesi invece dove è presente una maggiore condivisione di valori culturali, questa *impasse*, è molto meno accentuata.

In sostanza, se volessimo riassumere, le istituzioni sono un fattore da tenere in considerazione nel momento in cui si studiano le dinamiche di sviluppo. La garanzia di diritti civili e privati per la popolazione, è uno strumento che senza dubbio incentiva il commercio, le relazioni e l'attività economica in sé. E' doveroso precisare, però, che un assetto istituzionale "standard" non esiste, poiché gli effetti che esso provoca possono essere diversi da paese a paese, o anche all'interno dello stesso. Già North (1990) affermò che gli effetti delle istituzioni variano dal contesto sociale di riferimento, e non hanno un preciso modello su cui convergono. Gli aspetti culturali e sociali, quindi, tornano alla ribalta nel definire e giustificare certe differenze. Per esempio, secondo Graziani (1999), il dualismo produttivo Nord/Sud Italia, prima di essere tale, è innanzitutto un dualismo culturale, in cui la percezione del ruolo dello Stato e i modelli comportamentali diversi influiscono sull'attività produttiva. In conclusione, sebbene le istituzioni in un qualunque paese siano le stesse, esse provocano effetti diversi sui processi economici.

## **2.4 La cultura weberiana**

In questa sezione non mi voglio soffermare più di tanto sulla storia e le origini del pensiero protestante, né tanto meno ripercorrere attraverso date ed epoche storiche l'ascesa della cultura protestante in Europa. L'argomento che mi appresto ad affrontare riguarda la riflessione sulle caratteristiche principali della nostra cultura, messa in relazione con quella cattolica protestante, tipica dei paesi anglosassoni e in particolare della Germania. L'intento è quello di ricercare quali sono gli aspetti e le differenti filosofie di pensiero delle due culture sotto il profilo economico e della sfera individuale. Se è vero che, secondo l'ipotesi culturale di Acemoglu, la cultura gioca un ruolo di primo ordine nello sviluppo e nelle differenze di reddito, allora è necessario affrontare questo nuovo argomento, cercando di sottolineare le cause responsabili di performance diverse in campo economico.

Prima di procedere a tale analisi, vorrei soffermarmi brevemente su dei tratti salienti della cultura protestante, oltre che sulle argomentazioni del sociologo tedesco Max Weber (1930).<sup>4</sup> Soltanto in un secondo momento andrò a verificare se esiste effettivamente un raffronto culturale con i comportamenti degli individui e della società al giorno d'oggi, marcando le differenze principali tra la nostra cultura latina e quella anglosassone-protestante.

### *I concetti cardine*

Il tema centrale delle opere di Max Weber è senza dubbio il capitalismo e la sua etica. Nel corso della sua analisi, l'autore cercò di dimostrare il ruolo privilegiato che i protestanti ebbero nell'organizzazione capitalistica affermando, in seguito, come essi abbiano una maggiore attitudine all'attività economica. Partendo dal quadro storico della Germania agli inizi del diciannovesimo secolo, l'autore mostrò che una prevalenza di credenti protestanti era presente all'interno delle strutture produttive del paese: vale a dire nella proprietà capitalistica, negli strati colti del ceto operaio, e nel personale specializzato dell'industria. Questa divisione nelle strutture produttive era dovuta al fatto che gli abitanti dei ceti più ricchi erano più propensi a convertirsi al protestantesimo; la scelta della confessione religiosa non rappresentò una causa del successo economico bensì una conseguenza. Questo però non è abbastanza per spiegare un fenomeno ben più ampio e complicato. Se si vuole fare un'analisi comparativa sui comportamenti dei protestanti confrontandoli con quelli dei cattolici, è necessario considerare altri elementi.

In primo luogo, l'educazione rappresentò, sempre secondo l'autore, un fattore di distinzione. I cattolici infatti studiavano, in proporzione, di meno rispetto ai loro cugini protestanti e la loro preparazione era considerata generale e puramente teorica. Essi vertevano principalmente su studi di tipo classico, che oggettivamente preparavano di

---

<sup>4</sup> Cfr., Max Weber, "Etica protestante e spirito del capitalismo", (1930)

meno all'attività economica. I protestanti, invece, preferivano una formazione più pratica, che li preparasse all'attività artigianale e produttiva, per cui andavano già in giovane età a lavorare nelle fabbriche o nelle botteghe. Weber, in tal senso, accusò i cattolici di immobilismo e di parziale indifferenza nei confronti dei beni terreni, ovvero di quei fattori produttivi che stavano alla base dello sviluppo. D'altra parte questa generalizzazione sui cattolici subì numerose critiche da parte di alcuni studiosi. Difatti, tra il diciottesimo e il diciannovesimo secolo, in alcune zone della Spagna e soprattutto della Francia, esistevano cattolici particolarmente goderecci e legati al concetto di materialismo, per cui questo non li rendeva più di tanto diversi rispetto ai protestanti. Queste eccezioni, però, non influenzarono l'immaginario collettivo, che attribuiva ai protestanti un maggiore spirito capitalistico fin dai tempi della Riforma di Martin Lutero. Era ormai necessario definire questo spirito capitalistico, e nella fattispecie Weber prese come riferimento un discorso di Benjamin Franklin, esponente di spicco della rivoluzione americana.

*“Considera che il tempo è denaro; chi potrebbe guadagnare col suo lavoro dieci scellini al giorno e per mezza giornata va a spasso, o poltrisce nella sua stanza, anche se spende solo sei pence per i suoi piaceri, non deve contare solo questi; inoltre ha speso altri cinque scellini, o meglio li ha buttati via.*

*Il denaro può generare denaro. [...] Cinque scellini trafficati sono sei, nuovamente impiegati diventano sette scellini e tre pence e così via, fino alla somma di cento sterline. Quanto più denaro è presente, tanto più ne produce se impiegato, di modo che l'utile sale sempre di più...” (discorso pubblico di Benjamin Franklin)*

In questa citazione emergono, secondo il sociologo tedesco, i comportamenti e le qualità da adottare per avere uno spirito capitalista.

Tra questi, l'onestà, la puntualità, la diligenza e la moderazione, rappresentano virtù che un buon uomo d'affari dovrebbe avere. Il suo scopo non dovrebbe essere quello di perdere tempo, ma di investire le risorse di cui dispone per ottenere un guadagno da investire di nuovo e così via. In virtù di questo, Weber dichiarò come queste caratteristiche erano più facili da trovare in un individuo di cultura protestante, mentre i cugini di cultura cattolica erano più inclini a godere solamente della ricchezza. Ricchezza che, sottolinea il sociologo, era acquisita nella maggior parte dei casi attraverso comportamenti poco etici, come per esempio attraverso l'uso del proprio potere o della propria posizione sociale privilegiata.

Non c'è dubbio che l'analisi weberiana ruoti attorno ad un elemento centrale, ovvero il denaro. Dalle affermazioni finora analizzate, sembra che il denaro sia l'obiettivo da raggiungere, quasi fine a se stesso, invece che rivestire la funzione per la quale era stato inventato, ossia come mezzo per facilitare gli scambi.

Nell'età pre-capitalista, l'obiettivo dell'attività era prima di tutto il procacciamento dei mezzi necessari per la sopravvivenza, mentre in quella capitalista il profitto diventa possibile, anzi quasi normale, e il suo accumulo in capitale diviene l'obiettivo finale dell'attività. Tale accumulo poi rappresentava la condizione necessaria per la crescita del profitto stesso, in una sorta di circolo vizioso continuo. In maniera schematica vengono illustrate le due visioni:



Senza addentrarci troppo dentro la storia del capitalismo, gli spunti appena descritti possono già darci il motivo per cui l'individuo di religione protestante sia in qualche modo più adatto all'attività economica, così come i precetti di Benjamin Franklin possono applicarsi di più a paesi di cultura anglosassone, dove tra l'altro il capitalismo mosse i primi passi. Non è un caso che questi paesi inclusero nelle loro istituzioni norme, e soprattutto diritti civili e privati, che tutelavano le persone mettendole nelle condizioni migliori per intraprendere l'attività economica. E' un concetto che abbiamo ampiamente discusso precedentemente in merito all'importanza delle istituzioni, ma che in realtà testimonia come le due ipotesi, istituzionale e culturale, siano profondamente legate.

## **2.5 Italia vs Germania: casi pratici e culture a confronto**

Dopo aver letto il titolo si potrebbe pensare alla classica lista di stereotipi tra italiani e tedeschi, ma il mio intento non è certamente questo. Secondo Claus Ehrhardt (2004) “*gli stereotipi (anche se sono esaltazioni) riuniscono conoscenze collettive e costituiscono strumenti di riduzione della complessità dei fatti*”.<sup>5</sup> Al fine di comprendere meglio la diversità tra le due culture, ritengo più utile soffermarmi e proporre alcuni casi concreti, che vanno al di là della visione generalizzata e pressappochista che hanno la maggior parte degli italiani e dei tedeschi nei confronti dell'altro.

La mia analisi si focalizzerà principalmente su due contesti: il primo riguarderà il tema della valorizzazione culturale e il secondo invece tenterà di esporre le differenze in termini di linguaggio e comunicazione.

---

<sup>5</sup> Op. cit. Claus Ehrhardt (2004), p. 74

- *La valorizzazione della cultura*

L'esempio che in questo caso voglio proporre, riguarda la valorizzazione del territorio e del patrimonio culturale. Per cominciare, vorrei partire da una semplice statistica riferita al numero di musei presenti sul territorio e i suoi visitatori all'anno.

- Italia: circa 4000 musei, con 93,1 milioni di visitatori l'anno
- Olanda: 800 musei, 22,3 milioni di visitatori
- Spagna: 1.500 musei, con 57,5 milioni di visitatori
- Gran Bretagna: 1.700 musei, con 87,6 milioni di visitatori
- Germania: 6.300 musei, con 109,6 milioni di visitatori.

I dati provengono da un articolo dell'*Economist* del 24 dicembre 2013.

Qual è il motivo per cui l'Italia e la Spagna hanno risultati così deludenti, malgrado il loro patrimonio storico e culturale sia potenzialmente superiore a quello di Germania e Gran Bretagna? In virtù di quanto detto riguardo ai valori della cultura weberiana, possiamo dare una parziale risposta. La valorizzazione delle risorse, in questo caso del patrimonio culturale, rappresenta una delle prerogative dell'individuo protestante con lo spirito capitalista. L'essere efficiente e la capacità di trovare una fonte di guadagno in tutte le occasioni, sono senza dubbio valori aggiunti che si ripercuotono a livello economico. Sembra quasi che l'individuo cattolico non abbia questa attitudine, o almeno non ai livelli dei propri cugini.

Sebbene la Germania oggettivamente abbia una piccola frazione rispetto alla ricchezza storica e culturale del nostro paese, l'apertura di numerosi musei ha costituito un fattore di spinta economica non indifferente. Sulla base di una mia esperienza personale, la Germania, e in particolare la capitale Berlino, vive gran parte di questa risorsa: grazie alla storia recente, all'investimento in strutture e a spazi espositivi moderni ed interattivi, la

cultura riveste un ruolo cruciale per l'economia, sia in termini di occupazione che di rendimento.

Dall'altra parte, invece, il turista tedesco che viene in Italia è consapevole dell'enorme quantità di patrimonio storico che lo attende ma, appena varca i confini, l'entusiasmo rischia di spegnersi quando si scontra con la qualità delle infrastrutture, degli uffici pubblici, e con un'organizzazione poco efficiente. Tralasciando il fatto che turista non solo tedesco ma anche inglese e americano, è particolarmente esigente, basterebbe una maggiore quantità e qualità dei nostri spazi espositivi per rendere la cultura una risorsa per il nostro sviluppo.

E' un peccato constatare come anche recentemente nemmeno i rami più alti delle istituzioni avevano capito questo concetto: nel 2012, l'ex ministro Tremonti dichiarò in suo discorso a Sassari che *"con la cultura non si mangia"*. Una frase subito smentita dai dati poiché, dal 2007 al 2011, il settore dell'impresе culturali registrò un aumento di 55 mila posti di lavoro, evidenziando una maggiore resistenza alla crisi rispetto agli altri settori, la cui occupazione invece subì una costante flessione. Forse è proprio da qui che occorre ripartire.

- *Il linguaggio e la comunicazione*

E' chiaro a tutti che l'Italia e la Germania, oltre ad avere culture diverse, hanno una lingua completamente differente. Sintassi a parte, esiste un altro aspetto del linguaggio e della comunicazione che ritengo molto importante per comprendere il modo con cui ci si relaziona con le persone.

Nel panorama tedesco la comunicazione è un mezzo estremamente fondamentale, poiché essa ha la peculiarità, a differenza della nostra ed in generale di quella dei paesi latini, di essere estremamente efficace. La struttura grammaticale e lessicale, infatti, permette all'interlocutore di comprendere concetti chiari e precisi, mediante l'utilizzo di parole o combinazioni tra di esse, che non lasciano spazio a fraintendimenti. Questo rappresenta un

aspetto che rende in qualche modo più semplice la comunicazione tra le persone, sia che essa venga inserita in un contesto quotidiano o lavorativo.

La capacità della lingua tedesca di combinare parole per formarne neologismi o esprimere concetti più ampi, è a tratti quasi lodevole.

Attorno ad una semplice voce, possono essere associate altre voci che formano parole di ragguardevole lunghezza (e spesso di difficile pronuncia per noi), ma che in realtà esprimono una situazione chiara.

Per esempio: il turista che intende visitare la Germania, si rivolge a qualcuno per chiedere informazioni circa i trasporti, orari e tariffe.<sup>6</sup>

Si sentirà spesso rispondere con una parola: *Fahrkartenschalterhalle*.

Letteralmente in italiano questa parola significa "*androne-dove-si-trovano-gli-sportelli-per-fare-i-biglietti*". E' evidente come l'italiano abbia bisogno di voci aggiuntive per esprimere concetti, tramite il ricorso alla perifrasi. Allo stesso tempo, data la complessità del nostro linguaggio, le interpretazioni possono essere molteplici se non definite con termini appropriati. D'altronde il frazionamento ed il particolarismo sono aspetti tipici della nostra cultura oltre che del nostro linguaggio.

Anche nel contesto aziendale tedesco la comunicazione è diversa. L'efficacia comunicativa permette una visione chiara degli obiettivi da raggiungere, il che diminuisce sensibilmente il tempo di elaborazione del concetto. In questo modo ne si guadagna in termini di efficienza e produttività.

Nel panorama italiano invece spesso la comunicazione, per essere altrettanto efficace, passa prima attraverso la motivazione e perfino la persuasione. Essa quindi non rappresenta più un mezzo per arrivare a capirsi ed esprimersi, bensì uno strumento di leva operativa e di stimolo.

---

<sup>6</sup> Esempio tratto dal corso di tedesco online dell'Università Cà Foscari di Venezia

### 2.5.1 Perché ci ritengono dei “familisti amorali”?

Se nei paesi anglosassoni e protestanti prevalgono gli aspetti e le caratteristiche della cultura weberiana, noi italiani, a che cultura ci appoggiamo?

Dal secondo dopoguerra in poi molti studiosi, soprattutto americani, hanno cercato di dare un'interpretazione del motivo per cui, generale nell'Europa mediterranea e nel Medio Oriente, sia prevalente una certa arretratezza della società; sia dal punto economico che da quello etico e sociale. Se nell'Europa settentrionale, Germania e paesi scandinavi, si è preferito anteporre la riunificazione culturale rispetto a quella territoriale, nei paesi meridionali questo processo non è in parte avvenuto, causando una certa frammentarietà dei valori etici condivisi all'interno dei gruppi sociali. Il concetto di “Stato” sembra in certi momenti passare in secondo piano, per lasciare spazio a comportamenti individualistici e immorali.

Edward Banfield (1958) cercò di dare una spiegazione a questa tendenza, ritenendola il principale fattore di arretramento economico di quelle zone. Egli coniò il concetto di “*familismo amorale*” per descrivere quella tipologia di comportamenti individualistici ed egoisti che non hanno niente a che fare con il vero senso della comunità. In particolare, fece una profonda analisi su un piccolo paese lucano dell'Italia meridionale, che chiamò “Montegrano” (in realtà si trattava di Chiaromonte), e arrivò alla conclusione che i valori immorali, propri del “familista amorale”, sono alla base dell'arretratezza economica nelle zone in cui essi sono presenti. Ma chi è in sostanza questo familista amorale?

Banfield affermò come tale individuo sembrasse agire secondo una precisa regola:

Il familista amorale è colui che “*tende massimizzare unicamente i vantaggi materiali di breve termine della propria famiglia nucleare, supponendo che tutti gli altri si comportino allo stesso modo*”  
(Banfield, *opera cit.* pag. 83)

La famiglia, quindi, rappresenta il concetto cardine. L'individuo persegue un forte interesse per il mantenimento della propria famiglia o dei conoscenti più stretti, mentre si disinteressa della cooperazione tra tutti gli altri individui presenti nella comunità. Bisogna precisare che la moralità non viene messa in discussione all'interno del contesto familiare, ma piuttosto viene a mancare nei rapporti con le altre persone al di fuori della famiglia. Questo è per l'appunto la ragione della connotazione "amorale", attribuita da Banfield, responsabile del fenomeno corruttivo e dei clientelismi, soprattutto a livello della pubblica amministrazione.

Questa tesi è stata oggetto di ispirazione anche per altri studiosi che si sono impegnati nel descrivere le ragioni per cui il Sud del nostro paese sia più arretrato. Alesina e Ichino (2009) per esempio considerano questa visione molto significativa per spiegare le origini del sottosviluppo di alcune zone d'Italia ed anche la diffusione in questi territori delle cosche mafiose. Paul Guinsborg (2010), parla addirittura di familismo divenuto "*immorale*" in certi casi, per indicare la mancanza in Italia di un'etica pubblica e di quel senso di appartenenza collettivo.<sup>7</sup> Nello specifico egli sottolineò come le famiglie abbiano all'interno della società un grande potere, oltre che economico, e come la loro struttura gerarchica sia in grado di mantenere il contesto sociale inalterato. Si preferisce, in un certo senso, tradire la fedeltà allo Stato per arricchire parenti ed amici.

Tuttavia non mancarono le critiche al pensiero di Banfield. Sydel F. Silverman (1968), nel tentativo di dare una visione diversa del concetto di familismo amorale, affermò come l'arretratezza di queste zone non sia una conseguenza dei comportamenti riscontrati, bensì una causa. Sarebbe quindi la povertà e la mancanza di beni materiali e capitali (umani e fisici), a provocare quell'*ethos* anti-comunitario. Questa può essere a mio parere un'interpretazione plausibile: vivere in pessime condizioni di vita, nel degrado, e magari senza prospettive lavorative all'orizzonte, porta le persone a ricorrere ad altri strumenti e meccanismi illegali, in particolare alla corruzione e alla criminalità, dalle quali ottenere

---

<sup>7</sup> Per approfondire si veda Ginsborg P., *Storia d'Italia dal dopoguerra ad oggi: società e politica 1943-88*, Einaudi, Torino 1989

quel guadagno facile e perpetuo. Il fatto che tali comportamenti vengano considerati abbastanza comuni, rappresenta un altro fattore che, in un certo senso, quasi li giustifica. E' un po' nella nostra mentalità, e in generale in quella dei paesi di lingua latina, preoccuparsi di quello che pensano gli altri, nel timore di essere giudicati, il che porta ad uniformarsi a quei comportamenti ritenuti "normali", a prescindere che siano etici oppure no.

Nella cultura anglosassone e nei paesi protestanti, invece, sembra essere presente un altro tipo di concezione basata sul senso di responsabilità, anche nel contesto professionale.

A questo proposito vorrei prendere in considerazione un'intervista di Alberto de Biasio, ad un manager tedesco di un'azienda operante in Italia.<sup>8</sup> Dalle parole dell'intervistato emerge come le tradizioni tipiche, la famiglia, la politica e la religione creano delle divisioni all'interno della società provocando una grande eterogeneità di valori, che invece in Germania risultano molto più delineati e condivisi. Inoltre guardando all'ambiente lavorativo, il manager sottolinea come in Italia si tenda ad attribuire eventuali colpe ed errori in capo ad una persona specifica. In Germania invece prevale un sentimento basato sul senso della responsabilità, come già menzionato in precedenza, dove le persone che prendono le decisioni tendono a condividere gli errori e le colpe.

Detto ciò, la filosofia del familismo possiamo riassumerla nel famoso detto "*ognuno pensi per sé Dio per tutti*". Essa rappresenta una visione egoista della realtà ma allo stesso calza benissimo con le considerazioni a cui siamo arrivati. A tal proposito, dall'ultimo rapporto BES 2014 dell'Istat, si percepisce come la fiducia e i legami di solidarietà siano piuttosto scarsi nel nostro paese. La presenza di logiche troppo "familistiche", tende a far emergere un sentimento di indifferenza nei confronti degli altri.<sup>9</sup> Questo senso di chiusura, limitato ai propri confini familiari, rappresenta un freno allo sviluppo: il mantenimento di assetti familiari in economia e nelle piccole medie imprese disincentivano a far compiere il "salto" verso dimensioni imprenditoriali maggiori e di conseguenza orientate all'efficienza. Questo

---

<sup>8</sup> Contenuti dell'intervista inseriti in "*Comunicazione e sinergia: Italia e Germania, due realtà a confronto*", Alberto de Biasio 2011

<sup>9</sup> Fonte: "*Il Benessere equo e sostenibile in Italia*", ISTAT, 2014"

è un tema che approfondiremo nel prossimo capitolo quando toccheremo l'argomento del *rent seeking* applicato al controllo familiare.

Sta di fatto, per concludere, che il familismo è un problema concreto nel nostro paese, e sarebbe errato non considerarlo tale. Resto convinto che sia una conseguenza dello scarso sviluppo storicamente presente in certe zone d'Italia, e della mancanza di una moderna politica della famiglia. A questo poi va ad aggiungersi, la mancanza di opportunità lavorative e formative per i giovani, ad iniziare dalla scuola, che portano l'individuo già in età adolescenziale a preferire strade illegali o immorali.

## **CAPITOLO III**

### **La corruzione e il rent-seeking**

#### **3.1 La corruzione: fenomeno culturale e istituzionale**

La corruzione rappresenta un fenomeno che ha sempre accompagnato nel loro percorso tutte le grandi civiltà, perfino quelle più antiche. E' opinione diffusa, che tale fenomeno sia ritenuto immorale, e per questo motivo debba essere duramente represso. Allo stesso tempo però, in alcuni tipi di società, questo malcostume non sempre viene ritenuto tale, anzi, addirittura viene utilizzato quasi come una sorta di abitudine. E' sostanzialmente per questo motivo che la corruzione può essere definita come un fenomeno culturale, poiché' il suo significato e la sua concezione cambia da paese a paese, o meglio da cultura a cultura.

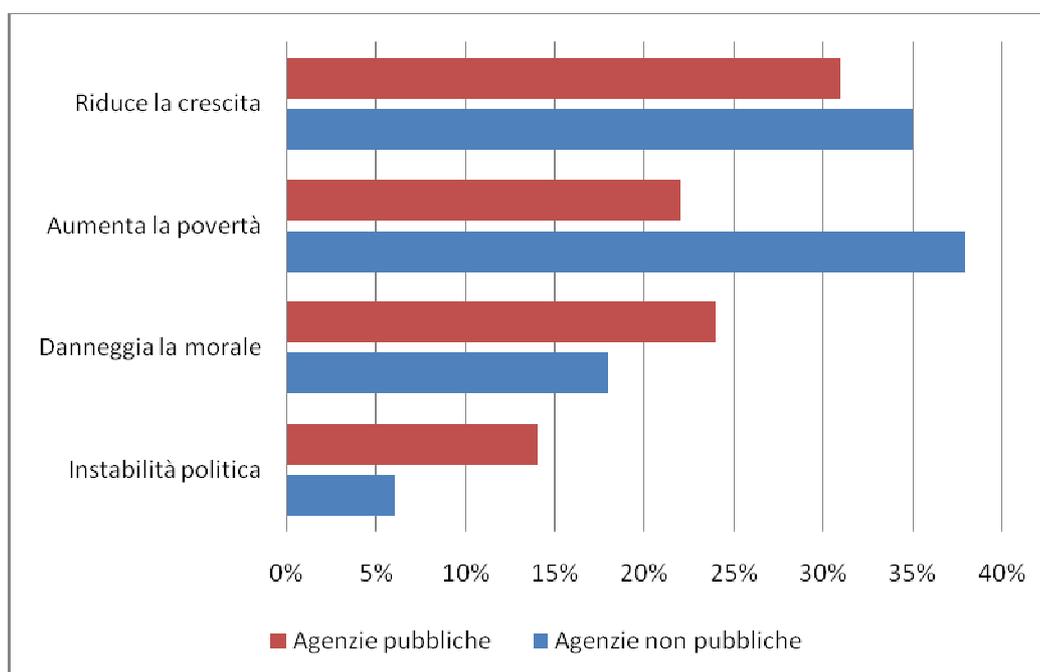
E' inoltre un fenomeno istituzionale. Con questa affermazione non intendo dire che la corruzione sia un elemento che caratterizzi per forza ogni possibile tipo di istituzione esistente. Voglio dire invece che l'ambiente ideale in cui questo fenomeno ha la capacità di dare il meglio di sé, in termini di redditività e grandezza, è proprio quello della politica e della pubblica amministrazione.

Avremmo modo di accennare ancora a questi aspetti nel corso delle pagine che seguiranno.

Nei prossimi paragrafi, inoltre, si cercherà di analizzare il fenomeno corruttivo sotto il profilo delle sue principali cause e delle conseguenze, ma non prima di esaminare in che modo tale fenomeno possa incidere sull'economia.

Vorrei iniziare la mia analisi partendo dal seguente grafico che riassume quali sono, secondo l'esito di un campione di intervistati, le conseguenze e i contesti che risentono negativamente dell'influenza e della propagazione del fenomeno corruttivo.

**Figura 4.** *Conseguenze della corruzione e percentuale dei rispondenti*



Fonte: World Bank Institute, Governance Team, Anti-Corruption Summit, 2001

Come evidenziato dalla figura 4, l'opinione più comune che emerge dai giudizi del campione intervistato, è che la corruzione riduca la crescita economica, aumenti la povertà, riduca l'instabilità politica e danneggi la struttura morale di un paese. Si può notare come sia le agenzie private che quelle pubbliche, abbiano dichiarato che la crescita economica sia il contesto che ne risente maggiormente.

Guardando in casa nostra, alla stessa conclusione arriva Raffaele Cantone, il quale, dalle recenti dichiarazioni, individua *“in mazzette e scambi di favori i veri freni alla crescita, perché disincentivano gli investimenti esteri, distorcono la concorrenza in favore delle*

*imprese disoneste e favoriscono la fuga dei cervelli*".<sup>1</sup> Ma prima di lui, sempre rimanendo dentro i confini nazionali e in tempi piuttosto recenti, il presidente della Banca d'Italia, Antonio Visco, dichiarò che *"l'illegalità nelle sue diverse forme, dalla corruzione nell'esercizio di pubblici servizi alle violenze della criminalità organizzata, condiziona pesantemente la crescita economica, impedisce la corretta allocazione dei fondi pubblici destinati allo sviluppo e crea distorsioni nel mercato"*.<sup>2</sup>

Per quanto riguarda l'impatto sulla povertà, la convinzione che emerge è che la corruzione abbia prevalentemente delle conseguenze redistributive, poiché distorce l'allocazione dei benefici e l'assegnazione dei costi. Infine l'instabilità politica: la percezione diffusa del fenomeno in questione provoca tra i cittadini un clima di sfiducia nell'operato delle istituzioni nonché una riduzione di consenso nella classe politica.

Questi in estrema sintesi i problemi che andrò ad affrontare e che in seguito analizzerò più approfonditamente, cercando allo stesso di proporre delle strategie che contrastino un fenomeno ampio e complesso come quello della corruzione.

### *Definiamo la corruzione*

Oltre che essere un fenomeno difficile da quantificare e individuare, c'è da ammettere che la corruzione non ha avuto una precisa definizione in letteratura. E' doveroso precisare, che tale fenomeno può manifestarsi sia a livello di sistema che a livello individuale.

In base a questa distinzione gli studiosi hanno elaborato nel corso degli anni due approcci per inquadrare meglio l'argomento: il primo è l'approccio *funzionalista*, e il secondo è l'approccio di *Political Economy*. Il primo approccio, sviluppatosi negli anni '50, afferma che la corruzione non rappresenta di per sé un fenomeno patologico, oppure un ostacolo allo sviluppo economico, bensì un fenomeno con delle radici strutturali, e che l'unico modo

---

1 Cit. su articolo "Il Fatto quotidiano" 24 luglio 2014

2 Intervento di Ignazio Visco al convegno sulla legalità organizzato da Palazzo Koch e Csm, febbraio 2014

per spiegarlo è guardare lo sviluppo storico ed economico di un paese. Non deve essere visto sottoforma di questione morale, ma come una “funzionalità” del sistema sociale e politico. Secondo i “funzionalisti”, infatti, il fenomeno tende a scomparire o a diminuire sensibilmente quando lo sviluppo è stato raggiunto, poiché la corruzione pone le sue radici strutturali nello sviluppo sociale. Anzi, per alcuni il fenomeno può avere degli effetti positivi in determinate fasi del ciclo economico, per esempio permettendo agli imprenditori di superare quegli ostacoli burocratici che sono un freno agli investimenti ed all’attività economica. A questo proposito tale aspetto viene considerato, secondo Leff (1964) e Huntington (1968), come “*un meccanismo che olia gli ingranaggi dell’economia (greasing the wheels Hypothesis)*” in quanto abbassa i costi di informazione e abbrevia i tempi di attesa. Tuttavia questa corrente di pensiero subì numerose critiche per l’idea che la corruzione potesse scomparire con l’evolversi dello sviluppo, e per la convinzione che il fenomeno non venisse ritenuto poi così negativo.

L’approccio funzionalista lascia in breve tempo spazio a quello della *Polical economy*, che considera il fenomeno corruttivo come il risultato di un’interazione tra soggetti, in cui vengono considerati costi e benefici derivanti da un’operazione illecita. I singoli episodi di corruzione sono prodotti dall’incontro di due parti che, sulla base di un calcolo di convenienza, decidono se elargire o meno una tangente. Questo rappresenta in linea di massima uno schema standard di come funziona tale fenomeno, e i contributi di Rose-Ackerman (1996) ne danno un’ulteriore spiegazione. Essi affermano che nell’accordo intervengono ben tre soggetti: un principale, di norma lo Stato o l’ente pubblico, che delega ad un agente il raggiungimento di determinati obiettivi e risultati in cambio di un salario; l’agente che può a discrezione non applicare le direttive del principale, e un terzo soggetto che chiede all’agente stesso alcuni favori, dietro il pagamento di una tangente.

Sebbene le filosofie su questo argomento sono molteplici, ritengo sia comunque giusto arrivare ad una definizione che mi sento di condividere. Dal momento che questo lavoro si concentra molto su come le istruzioni si relazionano con la società, ho deciso di avallare il

pensiero di Bardhan (1997), il quale molto sinteticamente e chiaramente definisce la corruzione come *“l'utilizzo dei pubblici uffici per guadagni privati”*.<sup>3</sup>

### **3.1.1 Le cause della corruzione**

In questa sezione andrò analizzare le cause di un fenomeno molto diffuso nel nostro paese, ma che rientra sempre a pieno titolo nell'argomento della corruzione: il *rent seeking*.

Tale termine, che tradotto letteralmente vuol dire “ricerca della rendita”, è utilizzato per indicare il fenomeno in cui un individuo, un'organizzazione o un'impresa, manipola e sfrutta l'ambiente economico che lo circonda, mediante l'acquisizione di una rendita economica, al fine di ottenere un guadagno personale. Si tratta di un comportamento che logicamente non ha nulla di etico e rappresenta la fonte di guadagno più semplice ed immediata (aggiungerei anche rischiosa), rispetto alle attività basate sulla conclusione di transazioni economiche o la produzione di valore aggiunto.

Nella mia analisi vedremo alcune delle cause da imputare a questo fenomeno, che vanno rispettivamente dal contesto economico, giuridico e per finire a quello culturale. Mi soffermerò, in dettaglio, sulle seguenti:

- Il sistema legale e punitivo (causa giuridica)
- Il livello dei salari e distribuzione del reddito (causa economica)
- I fattori culturali, etnici e sociali (causa culturale)

---

<sup>3</sup> Bardhan (1997), *Corruption and development: a review of issues*, in Journal of Economic Literature.

## *Il sistema legale e punitivo*

Già nel capitolo 2 avevamo visto come la tipologia di sistema legale poteva influire sull'attività economica di un paese. Sintetizzando quanto detto prima, un sistema che tutela i diritti civili e di proprietà, e che allo stesso tempo promuove l'avvio dell'attività economica, ha potenziali possibilità di sviluppo. Allo stesso tempo, riprendendo le considerazioni di Acemoglu (2007) del primo capitolo, abbiamo visto come le istituzioni siano sì in grado di condizionare gli incentivi economici, ma anche di formulare un sistema di punizioni che disincentivano le persone a compiere determinati comportamenti. Le possibili relazioni tra il tipo di sistema punitivo e la corruzione, possono essere importanti da analizzare nel momento in cui si cerca di capire quali siano le cause di questo fenomeno.

Nei paesi in cui c'è maggiore integrità personale e senso della comunità, le istituzioni di conseguenza promulgano leggi che vanno a colpire molto duramente il reato di corruzione. Nei paesi anglosassoni e del Nord Europa per esempio, le conseguenze del reato di corruzione provocano una macchia indelebile nella carriera professionale di una persona, che possono pregiudicare in futuro la riconferma dell'impiego.

Nei paesi latini e fondamentalmente di religione cattolica, le leggi che condannano questo fenomeno spesso non sono molto chiare, e soprattutto prevedono la possibilità di rimediare o volgarmente "chiudere la pratica", attraverso una sorta di contrattazione tra lo Stato e il cittadino. Tale aspetto ritengo sia importante da considerare, poiché ha la caratteristica di non infondere un certo senso di responsabilità nelle persone. Inoltre, si viene a creare la paradossale situazione in cui il cittadino sembra scendere a patti con le istituzioni e ne detta le condizioni come se i due soggetti fossero sullo stesso piano.

Un sistema di leggi, da questo punto di vista debole e poco sensibile alla lotta contro questo fenomeno, rischia di minare la credibilità dello Stato e di conseguenza il rispetto di esso da parte della collettività. Forse è anche questo uno dei motivi per cui in certi paesi non è presente la concezione dello Stato.

## *Il livello dei salari*

Il dibattito riguardante i salari nel pubblico impiego sta avendo, soprattutto negli ultimi tempi, una grande risonanza nel momento in cui il tema dell'equilibrio delle finanze pubbliche è sempre più una condizione necessaria per la crescita. Fermo restando che salari più elevati possono migliorare le prestazioni lavorative in qualunque settore si faccia riferimento, vi sono due ragioni che sostengono tale affermazione, messe in luce dall'analisi economica. Rimanendo sempre nel campo della corruzione del pubblico impiego, la prima di queste ragioni proviene dal contributo di Shapiro e Stiglitz (1984), in cui un salario relativamente più alto incentiva il funzionario a rimanere e conservare il suo posto di lavoro, a prescindere dalle opportunità esterne, aumentando il costo opportunità di essere corrotto<sup>4</sup>; la seconda ragione evidenzia l'aspetto che una più alta qualifica professionale del funzionario implichi che questi abbia un salario di riserva più alto, e quindi pagare salari più elevati significherebbe l'assunzione di funzionari più preparati.

Esiste un salario ritenuto adeguato alle funzioni svolte dal funzionario che possa in qualche modo disincentivare il ricorso all'uso della tangente?

Un contributo rilevante viene dal lavoro di Van Rijckeghem e Weder (2001), in cui le due autrici studiano la relazione tra il salario necessario ad eliminare la corruzione (salario di efficienza) e la corruzione stessa.<sup>5</sup> Si afferma che il salario di efficienza risulterebbe proibitivo da pagare quando la probabilità di venire scoperti sarebbe bassa, e di conseguenza l'uso delle tangenti avverrebbe in maniera sistematica. Nei modelli di Shapiro e Stiglitz (1984) l'assunzione di fondo è che l'agente pubblico massimizzi il proprio reddito atteso. Se venisse scoperto l'uso improprio delle sue funzioni verrebbe punito, magari con la perdita del posto di lavoro, ma se il suo salario fosse elevato sarebbe meno propenso alla corruzione poiché il costo opportunità di essere corrotti cresce all'aumentare del salario.

---

<sup>4</sup> Cfr. Shapiro C. and J Stiglitz (1984) "*Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*", 1984

<sup>5</sup> Per approfondire vedi Van Rijckeghem C., Weder B. S., "*Corruption and the rate of temptation: Do low wages in the civil service cause corruption?*", 1997

Nei modelli delle due autrici prima menzionate, viene abbandonata questa ipotesi del comportamento massimizzante, ma viene rimpiazzato da un comportamento “*satisficing*” (soddisfacente): infatti l’ipotesi è che i funzionari adeguino la loro ”onestà” in base alla differenza tra il salario percepito e quello che ritengono essere “giusto”. Quindi far in modo che il salario percepito sia al livello di quello ritenuto “giusto”, diminuirebbe la corruzione. In questo caso l’aumento salariale potrebbe essere visto come una sorta di adeguamento, altrimenti rimpiazzato in ugual misura dalla tangente. In sintesi, pagare salari leggermente più elevati ai funzionari affinché ci sia meno corruzione potrebbe essere una soluzione non poi così proibitiva. Allo stesso tempo pagare salari che assicurino onestà e correttezza potrebbe essere efficiente per lo Stato dal punto di vista costi benefici.

#### *I fattori culturali ed etnici.*

I fattori culturali rappresentano a mio parere la causa principale del fenomeno corruttivo. Ogni società che si rispetti, considera l’uso della corruzione uno strumento esclusivamente a fini personali. Abbiamo precedentemente affermato che un paese può avere delle priorità o una visione della realtà diversa da altri paesi. Questo porta di conseguenza a prendere decisioni altrettanto diverse, e il loro effetto in futuro può non essere così certo.

Il punto fondamentale della questione è che le norme culturali, con riferimento alla corruzione, segnano un confine tra ciò che può essere considerato un regalo o una tangente. Quindi lo stesso comportamento che in un paese è considerato immorale, in un altro invece rappresenta una consuetudine per il semplice fatto che è diffuso e che si dà per scontato che tutti ne beneficino.

Se nella mente di ogni persona scatta questo meccanismo, che porta ad emulare comportamenti a prescindere dalla loro gravità, la situazione diventerà sempre più critica e problematica. Facciamo un altro esempio seppur più banale. L’educazione stradale insegna, fin da bambini, che è assolutamente vietato passare con il semaforo rosso. Se però

improvvisamente sempre più persone non rispettano questo precetto, tale comportamento verrà sempre più preso in considerazione e in qualche modo giustificato. Questi sono segnali estremamente potenti, in grado di far passare in secondo piano la differenza tra quello che è giusto e quello che è sbagliato.

Sotto un'altra veste questo concetto è stato ripreso da Weber nel momento in cui egli afferma quali devono essere le caratteristiche del funzionario "ideale". In estrema sintesi, quello che il sociologo tedesco dice, è che il funzionario statale, che quindi amministra il bene pubblico, deve agire senza condizionamenti e secondo principi universalistici e di logica razionale. Non deve quindi farsi condizionare da forze esterne o da interessi personali che non hanno niente a che vedere con quelli pubblici. Si tratta ovviamente di un compito molto difficile da mettere in pratica, poiché sappiamo tutti che anche nelle piccole cose, un minimo di condizionamento può sempre esserci.

Per quanto riguarda i fattori etnici, non è molto chiaro se essi siano o meno responsabili dell'aumento della corruzione. Nello specifico si fa riferimento alla frammentazione etnica, che rappresenta una misura di quante etnie sia composta una società. Mauro (1995) per esempio, ha verificato che una maggiore frammentazione etnica sia responsabile di una maggiore corruzione e di conseguenza, della diminuzione della crescita economica.<sup>6</sup> Questo aspetto, verrà verificato statisticamente nell'ultimo capitolo, in cui proporrò l'analisi empirica tra i paesi OCSE.

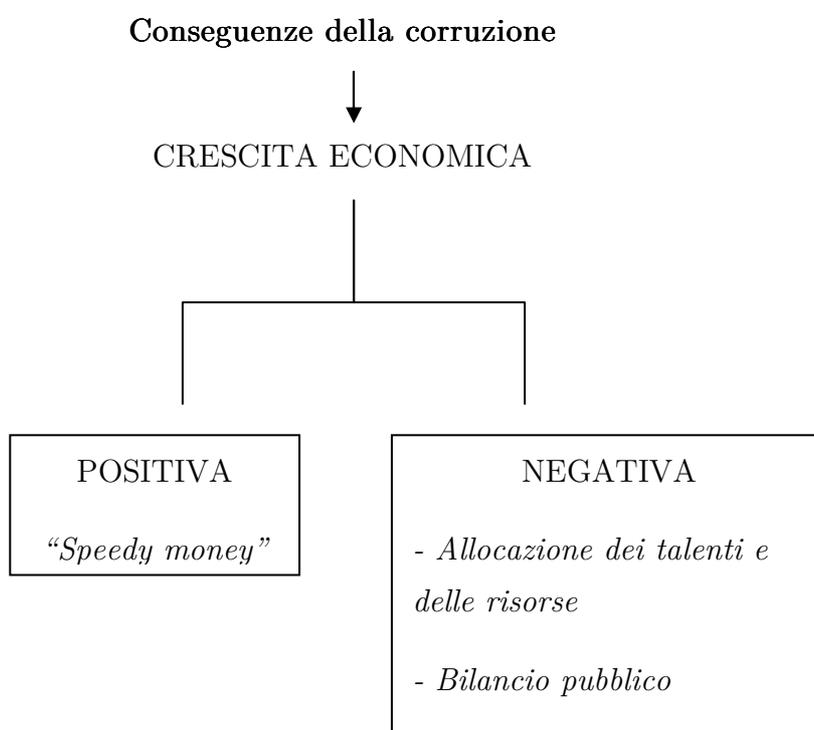
---

<sup>6</sup> La verifica di Mauro, prende ispirazione dal contributo di Scheifer e Vishny (1993), i quali sostenevano che più omogenee sono le società, più probabile è che si arrivi alla massimizzazione congiunta delle tangenti, poiché ogni gruppo etnico tenderà a favorire se stesso.

### 3.1.2 Le conseguenze della corruzione

Cerchiamo innanzitutto di fornire uno schema di quali possono essere le conseguenze della corruzione. Come già accennato in precedenza, i contesti che risentono maggiormente di questo malcostume vanno da quello politico a quello economico. Esamineremo soprattutto gli effetti che il fenomeno ha sulla crescita economica.

Nel box sottostante viene fatta una distinzione delle conseguenze le quali possono essere, per alcuni autori, sia positive che negative.



Nel stabilire di che tipo fossero tali conseguenze, la letteratura si è divisa in due fronti: alcuni studiosi, Leff (1964) e Huntington (1968) sostennero che la corruzione potesse avere degli effetti espansivi sulla crescita economica, attraverso due meccanismi:

- La corruzione, del tipo *"speed money"*, poteva aiutare gli agenti economici ad aggirare le lungaggini burocratiche.

- Se i funzionari venivano pagati solamente con le tangenti per il loro lavoro, questo poteva contribuire a farli lavorare in maniera più produttiva.

La corruzione, se ben organizzata, poteva rappresentare uno strumento per la tutela dei diritti di proprietà, soprattutto in quei paesi dove non sono riconosciuti. Infine, è molto probabile che la maggior parte delle economie in transizione, Cina e India su tutte, abbiano usufruito della corruzione come forma sostitutiva per l'attuazione dei contratti.

L'altro fronte è quello degli studiosi che considerano la corruzione un fattore negativo per la crescita e lo sviluppo. Prenderemo in analisi la questione dell'allocazione delle risorse sia umane che finanziarie come fattore di competitività internazionale, e gli effetti sul bilancio pubblico.

#### *La distorsione nell'allocazione delle risorse*

##### a) Gli investimenti e la competitività

Il fenomeno corruttivo entra prepotentemente come fattore discriminatorio nelle decisioni d'investimento degli imprenditori. Da un'indagine telefonica, commissionata dalla Control Risk Group (CRG) e fatta sulle imprese americane ed europee, emerge come la corruzione abbia scoraggiato un numero considerevole di imprese a non investire.

**Tabella 1.** *Fattori e caratteristiche che scoraggiano le imprese a investire in un paese*

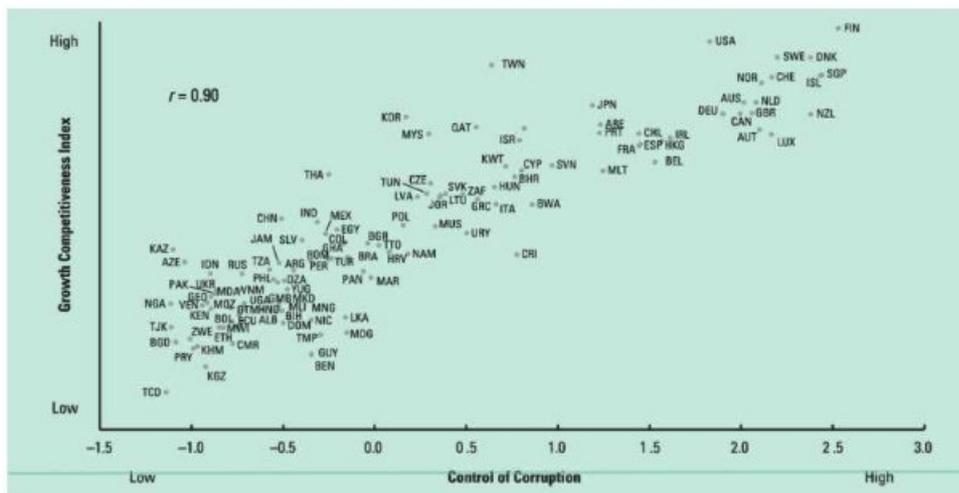
	<b>Imprese europee</b>	<b>Imprese americane</b>
<b>Corruzione</b>	38	40
<b>Abuso diritti umani</b>	28	13
<b>Problemi ambientali</b>	34	14
<b>Controversie sul lavoro</b>	35	16

*Fonte: intervista telefonica commissionata da Control Risks Group (1999)*

Possiamo notare come circa il 48% delle imprese americane abbiano rinunciato ad investire per motivi di corruzione, mentre la percentuale di quelle europee scende fino al 28%. Ma quali sono i motivi principali per cui un imprenditore sia scoraggiato a non investire?

La corruzione non rappresenta altro che una “tassa” aggiuntiva sugli investimenti per quelle imprese a cui viene richiesta una tangente. Questo logicamente provoca una distorsione nell’allocazione delle risorse, perché favorisce le imprese a cui il funzionario non ha richiesto niente e allo stesso tempo agevola quelle stesse imprese che sono già dentro al mercato. Possiamo quindi immaginare lo strumento della tangente come una sorta di barriera all’entrata che limita il numero di imprese e azzerava tutti i benefici derivanti dalla maggiore competizione. A sostegno di questa conclusione, nella figura 5 appare chiara la relazione positiva e lineare tra il grado di competitività internazionale e il livello di corruzione presente in alcuni paesi.

**Figura 5.** *Relazione tra l’indice di competitività internazionale e il controllo sulla corruzione*



Fonte: Kaufmann D., *Myths and Realities of Governance and Corruption*, 2006.

Il grado di competitività di un paese dipende sostanzialmente dagli investimenti non solo nazionali ma anche esteri. Un paese da questo punto vista attrattivo deve possedere un sistema e delle istituzioni che siano in grado di accogliere queste opportunità. La burocrazia, i tempi lunghi per avviare un’attività economica, e

aggiungerei anche istituzioni che adottano ancora misure protezionistiche, sono fattori che disincentivano gli imprenditori ad investire in un paese. Come già affermato in precedenza, gran parte di essi sono particolarmente frenati dalla corruzione e anche dall'instabilità politica.

Vorrei proporre un dato significativo: restando in casa nostra, l'Italia si è fatta una cattiva reputazione in questo senso, tanto che dal 2007 al 2013 gli investimenti esteri sono crollati del 58%.<sup>7</sup> Questa percentuale così elevata non può essere giustificata solo dall'effetto della crisi, che proprio in quel periodo ha investito tutta l'economia mondiale. Difatti, il persistere di una corruzione diffusa, scandali politici, inefficienze della Pubblica Amministrazione e servizi carenti, sono elementi da considerare nel momento in cui andiamo a cercare i motivi di questo crollo. La competitività del nostro paese rimane ancora a buoni livelli, ma limitatamente ai settori manifatturiero, in cui sono presenti (e resistono) le migliori eccellenze della nostra imprenditoria.

b) I talenti “sprecati”

Veniamo ora agli effetti della corruzione per quanto riguarda l'allocazione dei talenti, ovvero di quelle persone che spiccano per doti intellettive o imprenditoriali. L'opinione diffusa è che la corruzione influenzi la loro allocazione, in quanto le tangenti vanno ad incrementare il reddito e la ricchezza dei pubblici ufficiali o dei funzionari, attirando i migliori talenti in questo settore a scapito di quello imprenditoriale.

Secondo Murphy *et al* (1991) le persone dotate di maggior talento scelgono l'occupazione che garantisce loro rendimenti crescenti data la loro abilità. In un sistema economico, per esempio viziato da elevata corruzione nel settore pubblico, i talenti opteranno per l'occupazione contraddistinta da grande remunerazione e

---

<sup>7</sup> Fonte dati: “*Diario della transizione*” rapporto Censis, 2014.

andranno quindi a cercare un impiego laddove si svolgono attività di *rent-seeking*. Queste attività hanno la peculiarità di attirare queste persone con lo scopo di ridistribuire la ricchezza piuttosto che di crearne.

La remunerazione, la possibilità di essere il leader di un grande mercato, e di avere una sorta di comando sulla gestione della redistribuzione, sono tutti elementi di attrattiva a cui le persone, dato le loro capacità e il loro talento, ambiscono.

Nel contributo di Murphy *et al* (1991), gli autori analizzano un modello in cui sono presenti due tipi di settori: uno produttivo e uno rent seeking.<sup>8</sup> In base alla propria abilità, un individuo dovrà scegliere se andare nel primo, e quindi diventare un imprenditore, oppure andare nel secondo, diventando un agente che preleva una tassa (tangente) sui profitti degli imprenditori.

$$Y = sAf(H) - wH \quad \text{(profitto del settore produttivo)}$$

$$R = Ag(H)TY - wH \quad \text{(rendite del settore rent seeking)}$$

Queste le variabili dell'equazione:

$A$  = Abilità

$S$  = livello tecnologia

$W$  = salari

$H$  = capitale umano aggregato dei lavoratori rispettivamente alle dipendenze dell'imprenditore e del rent seeker

$TY$  = quantità rendita raccolta

$f(H)$  = funzione output settore privato

$g(H)$  = funzione output rent seeking

In questo modello ad ogni persona si profilano tre possibilità: diventare un imprenditore, diventare un *rent-seeker*, o un semplice lavoratore. Si ritiene ormai scontato che un individuo sceglierà l'occupazione anche in base alla propria abilità.

---

<sup>8</sup> Il modello proposto rappresenta una semplificazione di quello originale. Per approfondire vedere Murphy et al. (1991), "*The allocation of talent: implications for growth*"

A questo punto vengono considerati due casi ipotetici:

- a) Nel settore produttivo la funzione di produzione è più elastica rispetto ad H, confrontata con quella del settore *rent seeking*
- b) Al contrario, qui la funzione di produzione del settore *rent seeking* è più elastica rispetto ad H del settore privato.

Nel primo caso, grazie alla maggiore elasticità rispetto ad (H), le persone con più abilità (A) si dirigeranno verso il settore produttivo, dotato di rendimenti crescenti più elevati e con imprese di maggiore dimensioni. I profitti cresceranno ad un tasso (A) maggiore rispetto alle rendite dei settori *rent-seeking* poiché qui confluiranno i talenti con meno abilità. Allo stesso tempo i profitti saranno influenzati dalla quantità di persone che andranno a lavorare nel settore *rent-seeking*, poiché esso assorbe comunque lavoro e domanda di lavoratori, e di conseguenza fa lievitare i salari (W) riducendo l'occupazione di equilibrio nel settore produttivo.

Nel secondo caso avviene il contrario, e le persone dotate di talento nell'economia vanno a lavorare nel settore non produttivo. Questo potenzialmente comporta una diminuzione dei profitti poiché nel settore produttivo adesso arrivano imprenditori con meno abilità e quindi l'output crescerà ad un ritmo minore. Le rendite dei *rent seeker* (R), invece, saranno tanto più elevate quanto maggiore sarà l'abilità e il talento delle persone che lavorano in questo settore.

In sintesi, la privazione di questi talenti a scapito del settore dedito all'attività imprenditoriale, non può che comportare un danno allo sviluppo ed alla crescita economica di un paese.

*Focus: rent-seeking e il controllo familiare*

Vorrei brevemente ampliare l'argomento del *rent-seeking* cercando di spiegare dove tale fenomeno è presente in maniera concreta, seppur con un'altra sfaccettatura.

Abbiamo precisato che i motivi che spingono un individuo alla ricerca della rendita sono da attribuire a fattori principalmente culturali. In alcuni casi, però, possono essere altre le motivazioni e nella fattispecie si riferiscono alla sfera personale e a quella familiare. L'esigenza e il dovere di mantenere sé e la propria famiglia rappresenta uno degli istinti primari per un capofamiglia, e questo rischia di far perdere la concezione di quello che è giusto o sbagliato per la comunità. Tale problematica è stata affrontata da Edward Banfield (1958) nella sua opera *“Le basi morali di una società arretrata”*, di cui abbiamo già in parte parlato in precedenza.

Questo comportamento “amorale” lo possiamo trovare nel momento in cui tiriamo in ballo il concetto del controllo familiare applicato al governo delle imprese. In uno studio di La Porta et al. (1999), si mostra come l'incidenza di imprese a conduzione familiare possa essere un fattore frenante per l'economia.

**Tabella 2.** *Percentuale media superiore al 10% ed al 20% di controllo familiare nelle imprese, per dimensione.*

Country	Twenty Largest Firms		Ten Middle-size Firms	
	20% Threshold	10% Threshold	20% Threshold	10% Threshold
Argentina	65%	65%	80%	80%
Australia	5%	10%	50%	50%
Austria	15%	15%	17%	17%
Belgium	50%	50%	40%	40%
Canada	25%	30%	30%	50%
Denmark	35%	35%	40%	40%
Finland	10%	10%	20%	20%
France	20%	20%	50%	50%
Germany	10%	10%	40%	40%
Greece	50%	65%	100%	100%
Hong Kong	70%	70%	90%	90%
Ireland	10%	15%	13%	25%
Israel	50%	50%	60%	60%
Italy	15%	20%	60%	80%
Japan	5%	10%	10%	10%
Mexico	100%	100%	100%	100%
Netherlands	20%	20%	20%	20%
New Zealand	25%	45%	29%	86%
Norway	25%	25%	40%	40%
Portugal	45%	50%	50%	50%
Singapore	30%	45%	40%	60%
South Korea	20%	35%	50%	80%
Spain	15%	25%	30%	30%
Sweden	45%	55%	60%	60%
Switzerland	30%	40%	50%	50%
United Kingdom	0%	5%	40%	60%
United States	20%	20%	10%	30%

Fonte: La Porta et al. (1999).

Nella tabella (2) viene inizialmente fatta una distinzione tra le prime 20 più grandi imprese e le prime 10 medie imprese appartenenti al settore pubblico. I valori riferiti ad ogni paese preso in considerazione rappresentano la percentuale di imprese che hanno un controllo familiare rispettivamente superiore al 20% e al 10%. Nel caso per esempio dell'Italia, prendendo come soglia il 10%, notiamo come un controllo familiare sia più massiccio nelle medie imprese piuttosto che in quelle di grandi dimensioni, e tra l'altro con uno dei valori più elevati (vedi ultima colonna). In generale comunque questa tendenza sembra essere presente in quasi tutti i paesi dove è maggiormente diffusa la cultura latina. Utilizzando questi dati, l'autore successivamente regredisce "l'indice di controllo familiare" su alcune variabili economiche, per calcolarne l'incidenza.

**Tabella 3.** *Incidenza del controllo familiare su alcuni indici e fattori di sviluppo.*

	<b>Simple Correlation Coefficients</b>				sample
	<b>Twenty Largest Firms</b>		<b>Ten Middle-size Firms</b>		
	20% Threshold	10% Threshold	20% Threshold	10% Threshold	
<b>Economic Development</b>					
<i>Logarithm of 1995 per capita GDP in current international dollars at PPP</i>	-0.514 (0.01)	-0.577 (0.00)	-0.560 (0.00)	-0.564 (0.00)	27
<b>Physical Infrastructure</b>					
<i>Average scores for roads, air, ports, telecom, &amp; power for how well each meets business needs</i>	-0.354 (0.08)	-0.398 (0.05)	-0.553 (0.00)	-0.480 (0.02)	25
<b>Health Care</b>					
<i>Logarithm of infant mortality rate per 1,000, 1993</i>	0.757 (0.00)	0.749 (0.00)	0.653 (0.00)	0.665 (0.00)	25
<b>Human Development</b>					
<i>Percent of respondents who agreed that the education system meets the needs of a competitive economy</i>	-0.439 (0.03)	-0.422 (0.04)	-0.551 (0.00)	-0.519 (0.01)	25
<b>Macroeconomic Policy</b>					
<i>Average monthly inflation, 1990-2002</i>	0.709 (0.00)	0.699 (0.00)	0.689 (0.00)	0.602 (0.00)	25
<b>Equality</b>					
<i>Income inequality as measured by a Gini coefficient</i>	0.547 (0.00)	0.541 (0.00)	0.504 (0.01)	0.491 (0.01)	27

Fonte: La Porta et Al. (1999). I numeri in parentesi sono il livello di probabilità (*p-value*) per l'ipotesi nulla di coefficiente uguale a 0.

Mantenendo le distinzioni in base alla grandezza dell'impresa e poi alla soglia di controllo familiare, i risultati che emergono sono quelli presenti nella tabella 3: possiamo notare

come un'incidenza maggiore del controllo familiare sia correlata negativamente con l'indicatore di sviluppo economico, in questo caso il PIL. Il coefficiente infatti risulta negativo in tutti i casi andando da -0.514 ad un massimo di -0.577. La stessa relazione negativa la possiamo trovare, con coefficienti diversi, se guardiamo l'indice riguardante la qualità delle infrastrutture e quello relativo allo sviluppo umano.

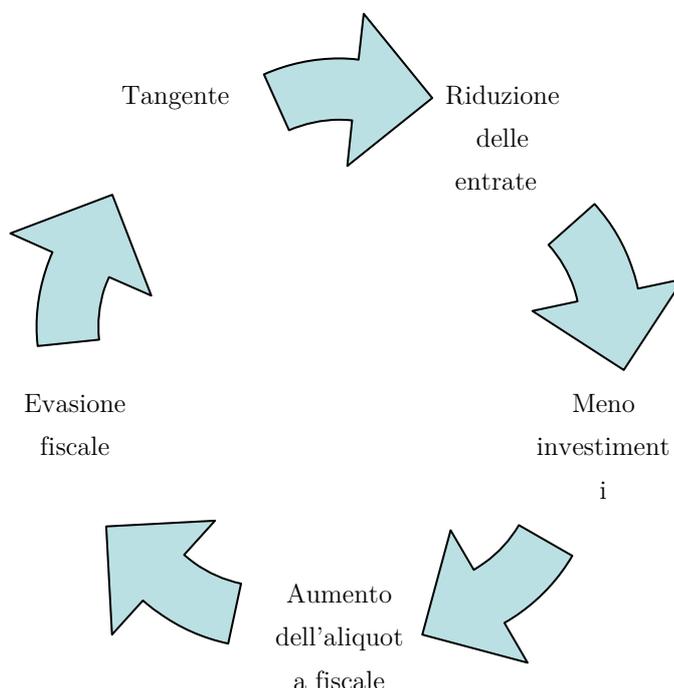
Il motivo del controllo familiare può essere in altri termini interpretato come l'esigenza da parte delle famiglie stesse di assicurarsi una fonte di guadagno certa, che si possa tramandare di generazione in generazione. Questo comportamento riconducibile al fenomeno del *rent seeking*, costituisce un disincentivo ad investire ed attuare processi di innovazione, poiché il pensiero di avere una rendita sicura negli anni avvenire rappresenta un fattore che si ripercuote negativamente sulla gestione dell'impresa. Non avere stimoli, infatti, porta ad una gestione orientata alla sopravvivenza e alla filosofia del "minimo indispensabile".

Gli effetti sull'economia sono immediati: essendo l'innovazione un gioco a somma positiva, un comportamento che incentivi tale fattore, è capace di far scattare meccanismi generatori di nuova ricchezza, alimentando in tal modo la crescita economica a lungo termine. Al contrario, fenomeni di controllo familiare come quello precedentemente descritto, sono giochi a somma negativa: tali comportamenti sono solo a beneficio del singolo, o della famiglia, mentre hanno scarsi effetti sullo sviluppo.

### *Corruzione e bilancio pubblico*

Nel loro operato, i funzionari statali riscuotono le tangenti o una somma in cambio di un servizio fornito dallo Stato. Come spesso accade la tassa richiesta dall'agente, per esempio nella verifica fiscale di un'impresa, permette all'impresa stessa di ottenere delle agevolazioni nel pagamento delle tasse dovute. In questo frangente vi è un danno per il bilancio pubblico, poiché le entrate fiscali sono ridotte. In un altro caso, secondo Sleifer e Vishny (1993) il funzionario non trasferisce nelle casse dello Stato la somma

indebitamente percepita, con conseguenza della perdita di ulteriori introiti. Questi rappresentano fenomeni che possono avere delle ripercussioni a livello economico e non solamente finanziario: difatti minori entrate possono voler dire minori risorse da investire, risorse altrimenti reperite tramite un aumento del prelievo fiscale. L'inasprimento dell'aliquota ha però effetti negativi in termini di evasione fiscale: è risaputo che un aumento dell'imposizione fiscale incentivi l'imprenditore ad evadere le tasse o a ricorrere all'uso della tangente per ottenere una riduzione. Un circolo vizioso così rappresentato nella figura sottostante:



Uno dei possibili rimedi per limitare l'uso della tangente, osservando lo schema riepilogativo, può essere quello di agire contro l'evasione fiscale. Quasi un anno fa, l'allora Ministro dell'economia Fabrizio Saccomanni, dichiarava come *“l'evasione fiscale è sinergica alla corruzione, all'illegalità e alla criminalità organizzata”*<sup>9</sup>. Nel corso del suo intervento, egli affermava come un sistema fiscale troppo complicato e poco snello, potesse essere un freno per la crescita di un paese. Anche i controlli tributari da parte dell'agenzia

---

<sup>9</sup> Articolo “Il Sole 24 ore” online, 10 dicembre 2013

delle entrate dovrebbero essere più mirati e severi nei confronti della gente che evade. Secondo tale principio, le entrate del bilancio derivanti dalla lotta all'evasione, dovrebbero quindi aumentare. Un ragionamento con cui però non mi trovo molto d'accordo.

I controlli più insistenti sui cittadini, oltre che essere a tratti quasi asfissianti, sono a parer mio poco efficaci nel complesso. Potremmo fare un paragone per comprendere meglio quello che intendo dire.

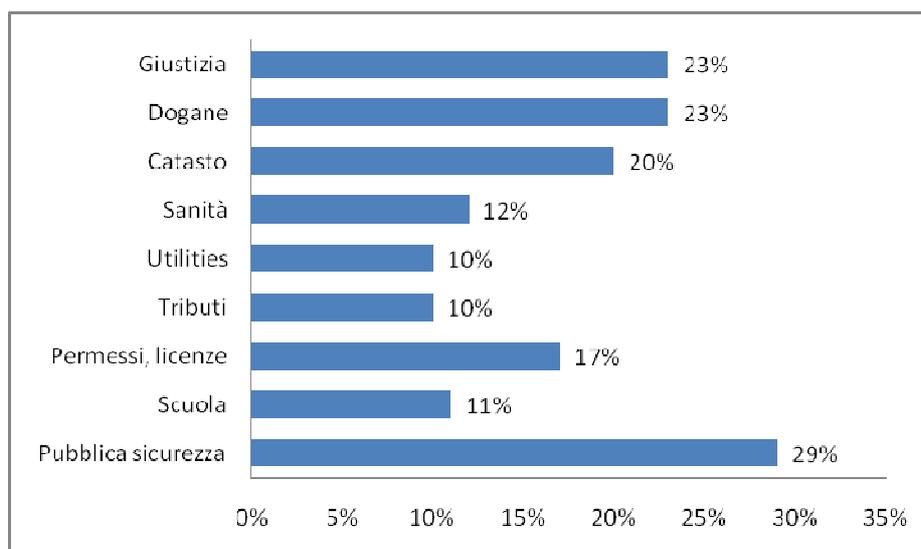
Nello sport sappiamo benissimo che i controlli anti-doping sono sempre più frequenti e necessari. E' altresì vero che gli strumenti e gli stratagemmi per eludere i controlli sono sempre un passo più avanti. Nonostante questa battaglia, seppur giusta dal punto di vista etico, la gente continua a fare uso di sostanza dopanti che i controlli difficilmente riescono a riconoscere nell'immediato. Lo stesso ragionamento, lo si può fare per l'evasione fiscale e da questo punto di vista sappiamo benissimo quali siano le straordinarie doti (non atletiche) del nostro paese.

Il maggiore controllo quindi, può avere effetti poco quantificabili. La soluzione è sempre da cercare alla radice del problema: l'aspetto culturale è quello che più di tutti agisce sul fenomeno corruttivo.

Le conseguenze della corruzione e dell'evasione fiscale sulla composizione delle voci in bilancio pubblico sono abbastanza intuibili. La corruzione a livello politico e istituzionale investe vari contesti del nostro sistema e le relative voci a bilancio. Secondo Tanzi e Davodi (1997) tale fenomeno tende ad aumentare le dimensioni dell'investimento poiché la spesa pubblica risulta soggetta a manipolazioni da parte dei funzionari statali, da cui possono estrarre un numero maggiore di tangenti.

Nel nostro paese le manipolazioni più consistenti avvengono nel settore della pubblica sicurezza e della giustizia, come si può osservare dalla figura 6.

**Figura 6.** *Settori più soggetti alla corruzione in Italia, anno 2010.*



*Fonte: elaborazione Formez PA su dati tratti dal Transparency International's Global Corruption Barometer 2010/2011*

Osservando il grafico possiamo notare che il settore educativo non è molto soggetto alla corruzione, a differenza di altri. Mauro (1998) sostiene come in tale settore sia in un certo senso poco prolifico e allo stesso complicato estrarre tangenti. Questo non significa che tra istruzione e corruzione possa non esistere una qualche relazione. A questo proposito, l'autore evidenzia che la spesa pubblica in educazione è correlata negativamente al livello di corruzione. Una maggiore spesa in educazione è associata quindi ad una corruzione più elevata.

Nella sua analisi, in cui si considerano 103 paesi, questa affermazione viene empiricamente dimostrata: nel momento in cui si sostiene che l'istruzione è una componente importante per la crescita e che la corruzione è significativamente associata all'istruzione, allora si può ritenere che la corruzione via minore istruzione, scoraggerà la crescita.

Abbiamo visto in che modo la corruzione possa essere una componente distorsiva del bilancio e anche della crescita. Volendo riassumere, i contesti nei quali esercita un influenza negativa sono molteplici e vanno da quello dell'allocazione delle risorse, passando per il bilancio per terminare al contesto educativo.

Nel prossimo capitolo mi soffermerò su quest'ultimo aspetto che ritengo essere di grande importanza per la mia analisi. Il ruolo dell'educazione e del capitale umano ha sempre rappresentato un fattore oggetto di studio da parte di numerosi economisti e successivamente vedremo in che modo esercita la sua influenza sulla crescita.

## **CAPITOLO IV**

### **L'altra cultura**

#### **4.1 Il capitale umano: cosa dobbiamo sapere**

Il capitale umano ha sempre rappresentato un fattore cruciale nel tentativo di dare una spiegazione alle dinamiche di crescita dei vari paesi.

Il peso economico dell'istruzione, soprattutto in alcuni paesi in via di sviluppo, ha significato non solo un investimento per le generazioni degli anni avvenire, ma un incredibile volano per lo sviluppo economico di un paese. Se volessimo fare un'indagine su un campione casuale di intervistati, in cui viene chiesto quale sia il fattore principale oggi per lo sviluppo economico, probabilmente la risposta più gettonata sarebbe la seguente: una forza lavoro professionale, produttiva e altamente specializzata. Nella letteratura passata, attraverso modelli di crescita con l'inserimento del capitale umano, si è arrivati in maniera unanime alla conclusione che livelli di istruzione più elevati siano un input fondamentale per creare un'economia più efficiente.

Uno tra i tanti esempi che potremmo citare, è quello dell'esperimento naturale coreano.

Si potrebbe sostenere che l'importanza dell'istruzione abbia un peso specifico notevole per quelle economie asiatiche che fino ad oggi hanno sfornato dal loro sistema educativo persone competenti dove le conoscenze scientifiche giocano un ruolo importante nell'utilizzo delle nuove tecnologie. I percorsi di crescita esponenziale della Corea,

dell'India e di altri paesi in via di sviluppo, hanno portato gli studiosi e gli economisti di tutto il mondo ad interrogarsi su quali siano stati i meccanismi e i fattori principali di questo sviluppo così repentino. E' opinione oramai diffusa che la causa di questi miracoli economici, siano da attribuire al consolidamento di una buona dotazione di capitale umano. Ma in che modo tale fattore agisce all'interno dell'economia?

Andiamo con ordine. Iniziamo col specificare che il termine capitale umano è da inserire dentro un concetto ancora più ampio: quello di capitale intellettuale. Tale concetto è fortemente utilizzato soprattutto nel contesto aziendale piuttosto che in economia. Nel momento in cui però andiamo a cercare i motivi delle divergenze di reddito dovuti al capitale umano, non possiamo non tener conto del ruolo che esso ha all'interno delle aziende, vere forze motrici della crescita. Nel capitale intellettuale non solo rientra quello umano, ma anche quello strutturale-organizzativo, ovvero quel complesso di beni e di relazioni che sono frutto del lavoro, della conoscenza e delle esperienze dei lavoratori. Se un tempo, i macchinari, le strutture, il capitale fisico in generale erano, e lo sono ancora oggi in parte, presupposti per lo sviluppo e la crescita, oggi i beni immateriali come i marchi, le innovazioni, i brevetti rappresentano ulteriori elementi che accrescono la competitività. D'altronde Joseph Shumpeter affermava già agli inizi del secolo che l'imprenditore capace di sfruttare le innovazioni tecnologiche, è in grado di aprire nuovi mercati e quindi potenziali opportunità per lo sviluppo. Inoltre, egli giustificava la presenza in economia di fase espansive, che derivavano proprio dalla presenza e dal grado d'importanza di queste innovazioni. Ma la fonte di questi fattori di discontinuità deve risiedere nel capitale umano, nell'istruzione e nella formazione delle persone.

A mio parere, e' importante sottolineare il fatto che le tecnologie, oltre che saperle produrre, devono saper essere usate. Spesso e volentieri, nei paesi arretrati, un ulteriore freno allo sviluppo è rappresentato proprio da questo aspetto fondamentale. Se dall'investimento in capitale e mezzi di produzione, ci possiamo attendere un aumento della produttività, la stessa cosa accade quando l'investimento riguarda le persone, la loro

istruzione e le loro competenze. D'altronde se è vero che le tecnologie di produzione diventano sempre più efficaci, bisogna dall'altra parte formare il personale che sia in grado di utilizzarle nel migliore dei modi. Per questo motivo le due tipologie di investimento, capitale fisico e umano, devono andare di pari passo, dal momento in cui questi interagiscono profondamente tra di essi.

La Corea del Sud e i paesi del sud est asiatico partivano da una situazione in cui le aziende estere investivano in questi paesi solo per il basso costo della manodopera, trattandosi di paesi ancora sottosviluppati. Col passare del tempo, e grazie agli investimenti nell'educazione e nella scuola, la manodopera è diventata altamente specializzata soprattutto nel ramo high tech. L'imitazione e l'apprendimento di competenze, che prima erano scarse, ha fatto sì che oggi questi paesi siano molto competitivi e in rapido sviluppo.

Partendo da queste considerazioni molti economisti si sono cimentati nel misurare l'apporto del fattore umano sulla crescita economica. Uno dei primi fu Denison (1967) il quale stimò una funzione di produzione avente input il capitale ed il lavoro, dimostrando che l'istruzione contribuisce mediamente per un valore tra il 15% e il 25% sulla crescita complessiva.

Nei prossimi paragrafi proporrò altri due contributi empirici che sono in grado di spiegare i divari di reddito, incentrati sul capitale umano.

### *I divari di reddito e il capitale umano: i contributi di Jones e Lucas*

L'analisi di Charles Jones (1998) rappresenta uno dei più recenti contributi a sostegno della tesi di come il capitale umano sia responsabile di divergenze di reddito fra i paesi.

Nel modello entrano in gioco queste variabili:

$Y$  = prodotto del sistema

K = capitale fisico

H = capitale umano costituito da lavoro qualificato

A = livello di efficienza del lavoro qualificato

La funzione di produzione è:

$$Y = K^\alpha (AH)^{1-\alpha} \quad (1)$$

Si suppone che solamente ad un adeguato livello di istruzione si è in grado di aumentare l'efficienza del lavoro qualificato (A) e di conseguenza, per rendere ciò possibile, le persone accumulano capitale umano investendo parte del proprio tempo in istruzione e nella formazione.

Indicando con  $u$  la funzione del tempo speso per l'istruzione, e con  $L$  il lavoro non qualificato, il capitale umano è dato dalla seguente relazione

$$H = e^{\psi u} L \quad (2)$$

Se poniamo  $u=0$  allora tutto il lavoro è non qualificato. Per evidenziare meglio il modo con cui aumenta il lavoro qualificato, si passa ad una trasformazione logaritmica.

$$\log H = \psi u + \log L \quad (3)$$

L'equazione (3) evidenzia come l'ammontare del capitale umano  $H$  cresca con la quantità di tempo destinato all'istruzione nella misura di  $\psi$ . Una maggiore qualificazione quindi, attraverso la funzione iniziale  $Y$ , provoca un aumento della produzione, che si riflette in un secondo momento sulla remunerazione del lavoratore.

Il parametro  $\Psi$  costituisce però una semplificazione significativa del modello: tale ipotesi sta ad indicare che un aumento di un anno in più di scolarizzazione implichi lo stesso aumento percentuale della remunerazione a prescindere dal fatto che tale aumento avvenga dopo un livello basso oppure alto di istruzione. Tuttavia le evidenze empiriche in letteratura mostrano che tale aumento percentuale decresce con gli anni di scolarizzazione. Per evidenziare l'espressione che sintetizzi le differenze di reddito dovuto all'istruzione, dobbiamo ripartire dalla funzione di accumulazione del capitale fisico alla base del modello di Solow, supponendo che la popolazione rimanga costante.

$$\dot{K} = sY - \delta K \quad (4)$$

Dove  $(s)$  rappresenta la quota destinata al risparmio e  $(\delta)$  la quota di ammortamento del capitale.

Dividiamo per  $L$  la funzione di produzione trovando la quota di prodotto pro capite (equazione 5), e successivamente per  $Ah$  entrambi i lati dell'espressione, ottenendo l'equazione (6)

$$y = k^\alpha (Ah)^{1-\alpha} \quad (5)$$

$$\tilde{y} = \tilde{k}^\alpha \quad (6)$$

Per semplicità si è posto:  $\tilde{y} = y/Ah$  e  $\tilde{k} = k/Ah$

Sostituiamo la (6) alla (4)

$$\dot{\tilde{k}} = s\tilde{k}^\alpha - (g + \delta)\tilde{k} \quad (7)$$

Per ottenere il livello di prodotto in *steady state* poniamo  $\dot{k}=0$

$$\tilde{y}^* = \left( \frac{s}{g + \delta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \quad (8)$$

Infine poniamo le ultime sostituzioni, dato che  $y=Ahy\tilde{y}$ ,  $h=H/L$

$$y_t^* = \left( \frac{s}{g + \delta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} e^{\psi u + gt} \quad (9)$$

L'espressione appena trovata riesce a spigare maggiormente quali fattori intervengono nelle differenze di reddito. Assumendo che vi sia la diffusione del progresso tecnologico, per cui tutti i paesi abbiano il medesimo tasso di crescita della tecnologia indicato con (g), e lo stesso tasso di investimento in capitale (s), la componente in grado di far variare il prodotto è il capitale umano (H), determinato a sua volta dalla quota di tempo dedicato all'istruzione (u).

Sulla base di questo modello, Jones ha dimostrato empiricamente che tra il livello di istruzione e la crescita sussiste una correlazione positiva. Questo confermerebbe come l'introduzione del capitale umano nella funzione di produzione, servendosi poi della funzione di accumulazione del capitale di Solow, riesca a spiegare le differenze di reddito dei vari paesi.

Prima di Jones anche Lucas (1988) evidenziò come il capitale umano potesse diventare la base per le teorie di crescita endogena. Secondo l'autore, il capitale umano rappresenta la componente in grado di aumentare la produttività del lavoro, e di conseguenza l'accumulazione del capitale che determina la crescita economica. Il capitale umano quindi, producendo esternalità positive, aumenta la produttività degli individui, che in un secondo momento si ripercuotono sull'intero sistema. Un numero maggiore di persone

qualificate e che fanno Ricerca e Sviluppo aumentano la produzione di nuove conoscenze tecnologiche, e allo stesso tempo questo incentiva altri individui a investire il loro tempo in istruzione per imparare ad utilizzarle. E' il capitale umano che accompagnato dall'investimento di capitale nelle tecnologie si autoalimenta, accrescendone il rendimento.

Questa relazione Lucas riesce a evidenziarla nella seguente espressione:

$$\left(\frac{\dot{Y}}{Y}\right) = s_K^\alpha s_H^{1-\alpha}$$

Il tasso di crescita del prodotto in *steady state* dipende in modo congiunto dalla quota destinata all'investimento sia in capitale fisico ( $s_K$ ) che in quello umano ( $s_H$ ). La variazione del prodotto (parte sinistra dell'equazione) è tanto più elevato nel momento in cui le due componenti del capitale aumentino di pari passo per i motivi prima menzionati. Fin tanto che si investe in capitale umano e fisico la crescita è destinata a non spegnersi.

#### **4.1.1 Il binomio crescita e istruzione: funziona sempre?**

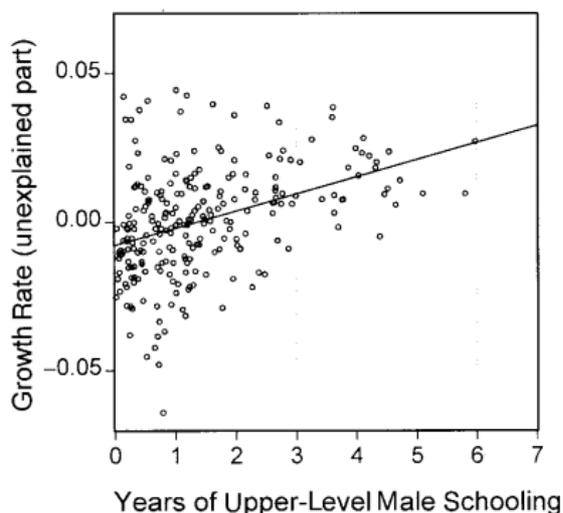
L'investimento in capitale umano, determinato dalle scelte di investimento degli imprenditori, ha accompagnato l'evoluzione delle conoscenze tecnologiche nel corso degli anni rivestendo il ruolo di motore della crescita costante. Per generare nuove idee e nuove tecnologie, abbiamo detto, è necessario investire nell'istruzione e nella formazione per creare una forza lavoro qualificata e che rappresenta l'input della ricerca di base e applicata. Diversi studi hanno messo in evidenza questo binomio positivo tra capitale umano e crescita economica. Amsden (1989) affermò come una forza lavoro adeguatamente istruita abbia rappresentato una condizione imprescindibile del miracolo economico di alcuni paesi asiatici, da tempo ribattezzate come le "Tigri asiatiche".

L'apertura di queste potenze al commercio internazionale creò al loro interno una domanda sempre più crescente di competenze tecnologiche e persone qualificate, che ne ha provocato un aumento dei salari dei lavoratori e favorito il rendimento dell'istruzione.

Barro (1997) in un suo recente lavoro, ha verificato empiricamente una forte correlazione positiva tra la crescita economica e il livello di istruzione iniziale: più elevato era questo livello, tante più esternalità positive si generavano nel sistema economico. In dettaglio l'autore specificava che, dato un livello di PIL, uno stock iniziale più elevato di capitale umano significava un maggiore rapporto tra esso e il capitale fisico. Riprendendo quindi le conclusioni a cui è arrivato Lucas (1988), questo maggiore rapporto tende a generare la crescita attraverso due canali: in primo luogo, maggiore capitale umano, facilita l'assorbimento delle tecnologie da altri paesi leader, dove risulterebbe particolarmente importante un livello di scolarizzazione di secondo livello o superiore; in secondo luogo tende ad essere più complicato da regolare rispetto al capitale fisico. Pertanto un paese che inizia il suo percorso di sviluppo con un elevato rapporto tra il capitale umano e fisico tenderà a crescere più rapidamente per l'effetto traino del primo sul secondo.

La serie di risultati empirici dimostrano come un più alto livello di istruzione, su una scala da 1 a 7, sia associato a più alti tassi di crescita, come mostrato nella figura 7.

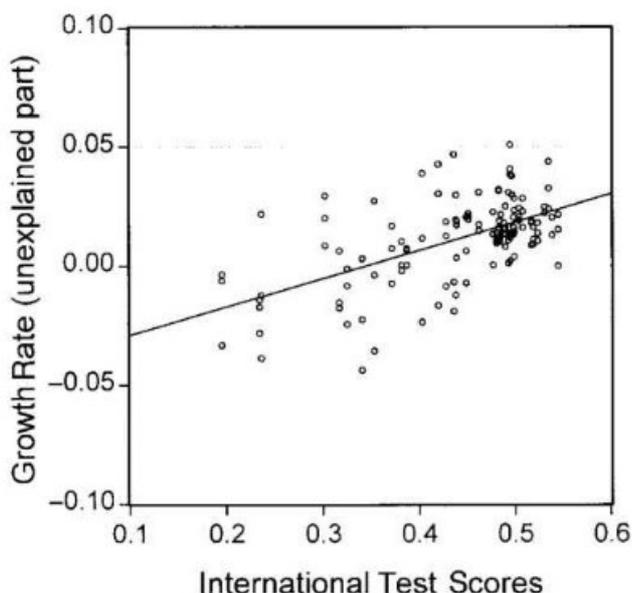
**Figura 7.** *Relazione tra il tasso di crescita e il livello d'istruzione*



Fonte: Robert Barro, "Determinants of economic growth. A cross country empirical study", 1997

La figura 8 invece, raffigura la relazione tra il punteggio globale dei test e il tasso di crescita (considerando matematica, scienze, lettura e scrittura), basato su un campione di circa 100 paesi.

**Figura 8.** *Relazione tra il tasso di crescita e i punteggi globali nei test. Campione: 100 paesi*



*Fonte: Robert Barro, "Determinants of economic growth. A cross country empirical study", 1997*

Abbiamo appurato che statisticamente parlando un livello di istruzione più elevato favorisce la crescita e lo sviluppo economico. Allo stesso tempo sappiamo che non tutti i fatti economici possono essere compresi tramite una teoria o un modello, e che la statistica a volte non riesca a spiegare tutta la variabilità delle osservazioni. La realtà ci mostra come la relazione tra capitale umano e crescita esista, ma ora vedremo che questa tendenza non sempre viene rispettata.

Quello che dobbiamo chiederci è: l'istruzione è sempre stata una strategia chiave per lo sviluppo e la crescita di un paese?

### *Il caso dell'Egitto*

In alcuni paesi asiatici, come abbiamo visto, il fattore umano è certamente stato decisivo per il successo economico, ma in altri lo stesso sforzo nell'investimento in istruzione non ha portato gli stessi risultati. Un esempio lampante è l'Egitto in cui l'istruzione superiore e universitaria, soprattutto durante gli anni '70 e '80, è cresciuta notevolmente, ma il tasso di crescita economica nello stesso periodo di riferimento si è stabilizzato su livelli piuttosto modesti. Il caso egiziano rappresenta una sorta di anomalia, non l'unica per dir la verità.

In uno studio commissionato dalla *World Bank*, John Dixon e Kirk Hamilton (1996) hanno cercato di quantificare il contributo di ciascun fattore produttivo sulla crescita in varie regioni del mondo. Essi in particolare inseriscono nella loro analisi il capitale umano, quello fisico e le risorse naturali.

**Tabella 4.** *Ricchezza procapite in alcune zone del mondo e la sua scomposizione in base alla tipologia di fonte*

Regione	Ricchezza pro-cap.	Fonti della ricchezza (valori %)				
		Capitale umano	Capitale fisico	Agricoltura	Foreste	Minerali
Canada, U.S.	325	76	19	3	1	1
Australia, Nuova Zelanda, Giapp.	302	68	30	2	*	*
Eur. Occidentale	236	74	23	2	1	*
Medio Oriente	146	38	19	5	*	38
Sud America	94	74	17	5	2	2
Nord Africa	54	68	26	2	*	3
America centrale	52	79	15	5	1	*
Asia orientale	46	76	16	6	1	1
Africa sud-orient.	30	65	25	7	2	1
Africa occid.	22	60	19	16	2	3
Asia del sud	22	64	19	15	1	1

Fonte: Dixon e Hamilton (1996)

I risultati mostrano come in quasi tutte le aree del mondo, ad eccezione del Medio Oriente dove si concentrano i paesi che estraggono il petrolio, il contributo del capitale umano sia significativo.

A parte questa eccezione, il contributo alla ricchezza procapite del capitale umano non va mai sotto il 60% rimanendo di gran lungo il fattore più importante. La tabella 4 però ci pone una grossa questione: sebbene tutte le zone abbiano da questo punto di vista percentuali di capitale umano molto simili, per quale motivo alcuni paesi non hanno conosciuto un periodo con elevati tassi di crescita? Una parziale risposta possiamo ricavarla dall'analisi di Barro, il quale pone l'accento sul livello di istruzione iniziale, quasi a voler dire che maggiore sarà tale livello, maggiore sarà il suo contributo alla crescita nel lungo periodo. In sintesi affinché ci sia sviluppo deve esserci una buona dotazione iniziale, altrimenti tale sviluppo risulterà più lento e difficile.

In controtendenza all'opinione diffusa relativa all'importanza dell'istruzione nella crescita, uno studio di Pritchett (1995), mostra che la crescita dell'istruzione, in alcuni casi non solo non influenza la crescita economica, ma addirittura ha un effetto negativo su quest'ultima. Ciò vorrebbe significare che nei paesi in cui il tasso di istruzione è cresciuto di più, il reddito è verosimilmente cresciuto di meno.

**Tabella 5.** *Crescita media annua dell'istruzione e del reddito pro capite nelle varie aree del mondo*

<b>Regione</b>	<b>crescita % istruzione</b>	<b>incremento ass. anni istruzione</b>	<b>Crescita % prodotto per lavoratore</b>
Africa Sub-Sahariana	4.56	1.97	0.75
Sud Asia	2.54	1.66	1.05
America Latina	2.74	2.44	1.58
Asia orientale	4.00	2.83	3.66
Nord Africa	4.74	3.19	3.99
OECD	0.60	0.97	2.45

*Fonte: Pritchett (1995)*

La tabella 5 evidenzia come all'aumentare del tasso di istruzione, nel periodo che va dal 1960 al 1987, il tasso di crescita del prodotto pro capite diminuisca.

Se le cose stessero così, il caso dell'Egitto avrebbe in questa teoria la principale spiegazione del proprio scarso sviluppo. In realtà il motivo è da ricercare soprattutto nella qualità dell'istruzione fornita e nelle istituzioni che promuovono lo sviluppo.

Per quanto riguarda la qualità dell'istruzione, un conto è misurare gli anni di scolarizzazione che si aggiungono a quelli preesistenti, un conto è considerare la qualità dell'insegnamento e del sistema educativo in generale. Difatti, le capacità acquisite durante il percorso formativo possono essere diverse nel momento in cui paragoniamo il livello di istruzione di due paesi: per esempio una laurea ottenuta in Africa non avrà la stessa valenza di una ottenuta nelle università americane o europee più prestigiose. C'è anche da precisare che si diventa produttivi non solo dopo aver conseguito un titolo di studio, ma anche mettendo in pratica nell'ambiente lavorativo ciò che si ha appreso in via teorica, e questa opportunità è molto più semplice trovarla nei paesi già sviluppati che competono nel mercato internazionale. Il fenomeno della "fuga dei cervelli" ne è una conferma, in cui i paesi con più opportunità lavorative ricevono i migliori talenti provenienti da tutto il mondo, e come sappiamo l'area asiatica e del Medio Oriente ne producono in gran quantità.

Oltre alla qualità dell'istruzione c'è da considerare anche la qualità delle istituzioni e la cultura. Questi sono argomenti che abbiamo già ben trattato nei paragrafi precedenti, ma che rappresentano fattori fondamentali nell'allocazione e nella gestione della forza lavoro istruita. Sempre riprendendo il caso dell'Egitto, dagli anni '70 in poi il governo del paese diede molta attenzione alle politiche di istruzione e scolarizzazione, privilegiando i livelli più elevati come l'università. In seguito garantì un posto di lavoro nel settore pubblico a tutti coloro che avessero ottenuto un titolo di studio universitario. La conseguenza fu un'esplosione dell'occupazione nel settore pubblico, accompagnata da un impatto negativo sul bilancio e la spesa pubblica, dalla diminuzione considerevole della produttività media e dell'efficienza della pubblica amministrazione. Una simile situazione la possiamo trovare

anche nel nostro paese, in cui il comparto pubblico assorbe una grande parte della nostra forza lavoro.

Ancora una volta i fattori istituzionali-culturali contribuiscono sensibilmente a trasferire risorse fisiche e umane in settori non sempre produttivi, ed in certi casi più sensibili ai fenomeni citati prima della corruzione e del *rent seeking*.

## **4.2 Il ruolo della produttività abbinato al capitale umano**

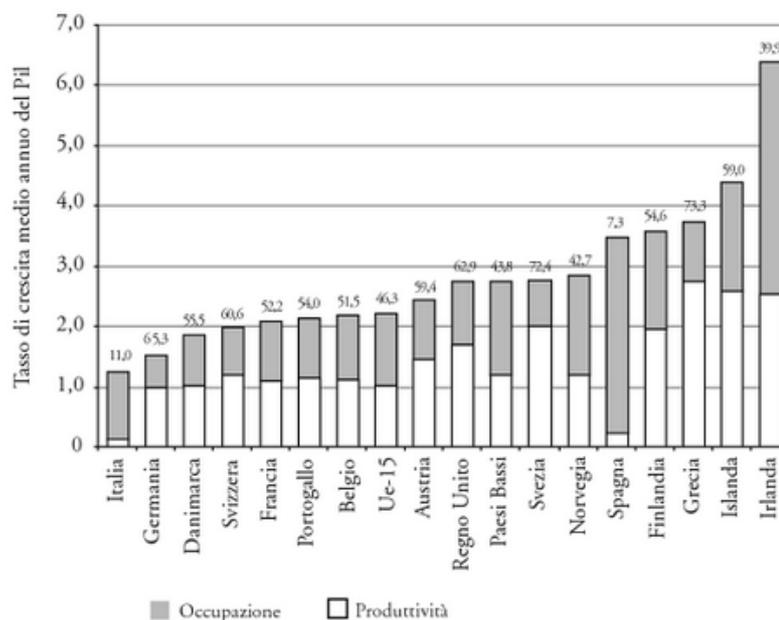
Nei paragrafi precedenti abbiamo visto come il capitale umano sia una risorsa fondamentale per lo sviluppo. La relazione positiva tra crescita e istruzione è assodata, a parte in qualche caso anomalo, confermando l'importanza del fattore umano in economia. Allo stesso tempo può venir da chiedersi se tale fattore influisca direttamente o meno il tasso di crescita economica.

E' possibile che il miglioramento della qualità dell'istruzione o l'aumento dell'investimento in tale settore, abbia un effetto considerevole su un altro fattore oggi ritenuto indispensabile per capire le dinamiche economiche: la produttività.

La produttività, a parole, può essere definita come il rapporto tra la quantità di output e di tutti fattori utilizzati durante il processo produttivo. Rappresenta quindi una sorta di indice di efficienza del sistema economico ed è stato largamente preso in considerazione da molti economisti nel tentativo di spiegare le dinamiche di crescita. Il capitale e il lavoro, fattori presenti in molti modelli di crescita endogena, devono combinarsi tra di loro per funzionare efficacemente: maggiore sarà questo grado di combinazione tra di essi (produttività), maggiore sarà il risultato in termini di prodotto.

Nella figura 9 viene messo in evidenza il tasso di crescita del PIL dal 1998 al 2011, distinguendo il contributo della produttività e dell'occupazione.

**Figura 9.** Tasso di crescita medio annuo del PIL in alcuni paesi europei.



Fonte: figura presa da Ciccarone G., Franzini M. – Saltari E. (a cura di), “Italia possibile. Equità e crescita”. Dati Eurostat

Possiamo notare come nella maggior parte dei paesi la produttività giochi un ruolo di spinta sul tasso di crescita. In contro tendenza, Italia e Spagna hanno affidato la crescita in modo considerevole all’occupazione, mentre la produttività ha contribuito per una percentuale che si aggira attorno al 10%. Il modello di crescita di questi due paesi è stato quindi prevalentemente orientato all’aumento dell’occupazione, invece che al miglioramento della produttività del lavoro.

In linea di massima possiamo confermare come la performance economica di un paese dipenda in maniera consistente dal contributo della produttività. Guardando il nostro paese, c’è da chiedersi non solamente il perché di questi risultati così deludenti, ma soprattutto il motivo per cui la produttività è rimasta così bassa.

Proviamo a dare una risposta.

Le imprese e i lavoratori rappresentano i principali attori che fanno muovere l’economia di un paese. Il livello della produttività non è altro che il risultato dell’incontro tra queste due parti, e tale livello è determinato da caratteristiche che appartengono agli uni quanto agli altri.

Nelle imprese gioca un ruolo fondamentale il capitale fisico, l'investimento, la qualità dei servizi messi a disposizione, mentre nei lavoratori la salute, l'istruzione, la formazione, influenzano il lavoro che sono in grado di offrire. Nel momento in cui tali caratteristiche vengono combinate tra di loro è facile pensare come queste abbiano degli effetti rilevanti in termini di produttività su tutto il sistema.

L'economista italiano Sylos Labini in un suo contributo, ha cercato di spiegare empiricamente la dinamica della produttività (variazione), basandosi sulla seguente funzione:<sup>1</sup>

$$\dot{\pi} = b\dot{Y} + c(\dot{w} - \dot{p}_{ma}) + d(\dot{ulc} - \dot{p}) + e\dot{I}_{-t}$$

Le forze che entrano in gioco in questa funzione, e che prenderemo in considerazione, sono prevalentemente le prime due dell'equazione appena descritta: l'effetto "Smith" e l'effetto "Ricardo".

L'effetto "Smith" ( $bY$ ), rappresenta il tasso di crescita della dimensione del mercato, che allo stesso tempo stimola la divisione del lavoro e la sua specializzazione. L'innovazione da questo punto di vista rappresenta un elemento fondamentale affinché un'impresa possa allargare il suo mercato e di conseguenza aumentare l'efficienza dei suoi fattori produttivi. Già qui possiamo scoprire il motivo per cui l'Italia ha un tasso così basso. Negli ultimi anni l'investimento in capitale umano è risultato molto basso a differenza degli altri paesi, perdendo la concreta possibilità di essere più innovativi e di conseguenza di innescare il meccanismo dell'effetto Smith.

L'effetto "Ricardo",  $c(w-p_{ma})$ , identifica il costo relativo del lavoro, rappresentato dalla differenza tra i salari e il prezzo delle macchine. Se tale differenza dovesse aumentare, il costo del lavoro diventerebbe più oneroso rispetto ai macchinari e di conseguenza

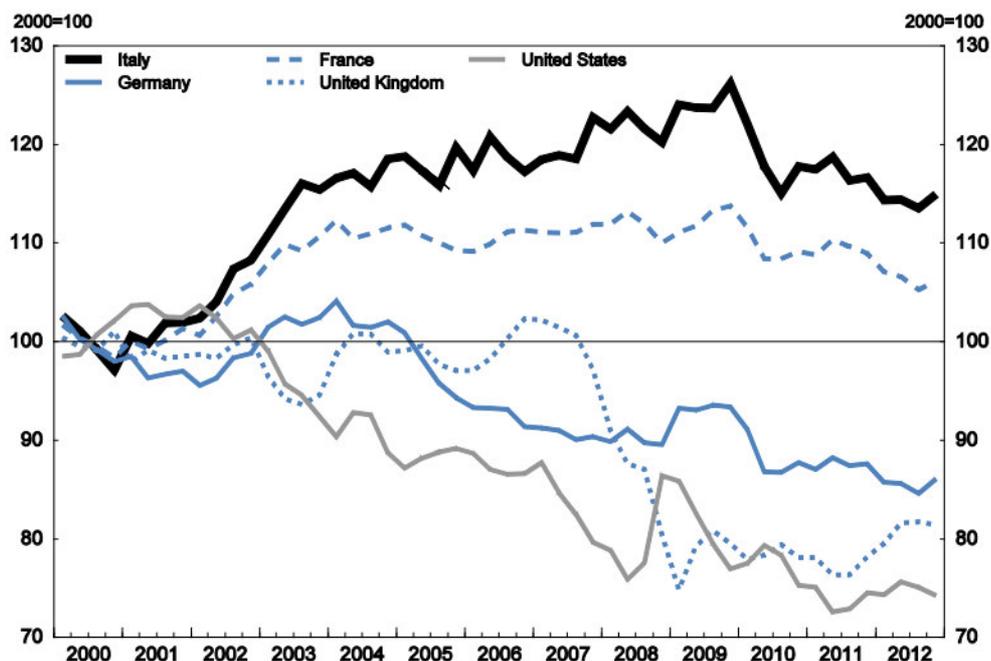
---

<sup>1</sup> A parole la funzione potrebbe essere riassunta: il tasso di produttività dipende dall'aumento delle capacità produttive del lavoro, dall'aumento dei salari rispetto al prezzo dei macchinari, dall'effetto riorganizzazione che ne consegue, e da un effetto positivo degli investimenti passati.

l'imprenditore, secondo una logica evidente, sarebbe incentivato a investire in nuovi macchinari che in futuro provocheranno un aumento della produttività.

Questi due effetti, aggiunti agli ultimi due della riorganizzazione e degli investimenti che non tratteremo qui, si possono tradurre sotto forma di un altro concetto: competitività.

**Figura 10.** *Competitività dei costi di lavoro. Costi relativi unitari pesati dagli scambi commerciali*



Fonte: OECD Economic Outlook Database

La figura 10 mette in evidenza come la competitività del costo del lavoro e quindi della produttività nel nostro paese sia piuttosto bassa rispetto ai principali paesi europei e agli Stati Uniti. Un maggiore indice rappresenta un valore più elevato del costo del lavoro per unità di prodotto. Osservando gli andamenti, possiamo affermare che il nostro paese non ha saputo innescare i principali meccanismi descritti nella funzione di Sylos Labini, mentre gli altri paesi, a seguito di una propensione maggiore all'investimento in capitale umano e fisico, hanno visto un miglioramento della competitività.

Questo rappresenta uno degli aspetti per cui l'importanza del capitale umano, fonte dell'innovazione, non sia direttamente collegato alla dinamica della crescita, ma piuttosto

sia una delle forze che spingono la produttività e la competitività, le quali solo in un secondo momento aumentano lo sviluppo del paese. Il fattore di discontinuità non è altro che l'innovazione, la quale produce lo shock necessario per innescare l'effetto "Smith" e quello della riorganizzazione.

In estrema sintesi, il capitale umano continua ad essere associato positivamente al tasso di crescita di un paese, ma a mio parere il suo effetto risulta essere un effetto indiretto, perché inizialmente agisce sulla produttività e poi sulla crescita. Ritengo che quest'ultimo ragionamento possa in un certo senso superare il problema di quale sia il vero nesso causale tra reddito e capitale umano, mostrato da Barro: un paese potrebbe avere maggiore capitale umano perché più sviluppato e non il contrario come sostenuto fino ad adesso, poiché il reddito è una risorsa, aimè necessaria, per formare culturalmente le persone.

### **4.3 Paradossi e ignoranza: il caso italiano**

L'Italia oltre che essere il paese degli stereotipi, è un paese che vive di paradossi.

Sia dal punto di vista culturale, che da quello economico, il nostro paese certe volte appare diviso tra grandi eccellenze e grandi fallimenti. Le grandi eccellenze sono state le innumerevoli opere degli artisti del passato, le grandi e piccole imprese, la storia antica che quasi tutti conosciamo.

E' proprio il termine "quasi" che lascia qualche dubbio, anzi direi che per certi versi risulta abbastanza veritiero.

Pasquale Villari, all'indomani dell'unificazione nazionale, affermò che l'Italia doveva fronteggiare un nemico più ostico dell'Austria, ed era l'analfabetismo. Ovviamente non siamo più in quella situazione, ma il nostro paese oggi sembra essere intrappolato in una sorta di "morsa dell'ignoranza". Dati OCSE alla mano, pubblicati nell'ottobre del 2013, l'Italia ricopre una posizione infelice per quanto riguarda le competenze linguistiche e

quelle matematiche, soprattutto quest'ultime ritenute fondamentali da Barro per ottenere performance economiche più elevate. Scorrendo il report dell'OCSE emerge un altro dato contrastante: si stima che circa il 70% della popolazione adulta non possiede le competenze necessarie per poter vivere da cittadini consapevoli nel XXI secolo. E ancora: l'Italia si stabilizza ben sotto la media OCSE per il numero di laureati in rapporto alla popolazione (circa 3 su 10) e allo stesso tempo conta uno scarsissimo numero di persone impiegate nei settori ad alta innovazione tecnologica (circa il 3%). Sono dati che ci fanno comprendere meglio il motivo della nostra ormai scarsa competitività internazionale e della nostra produttività ormai a livelli minimi.

In questi tempi l'Italia non può più permettersi di tralasciare quest'aspetto: al giorno d'oggi l'economia moderna è fondata sulla conoscenza, sul sapere e sull'istruzione. Dopo aver visto dalle pagine precedenti e dai numerosi contributi di economisti di tutto il mondo, che il capitale umano è risorsa fondamentale per lo sviluppo, non investire maggiormente su tale fattore, rischia di portare al fallimento prima culturale e poi economico di una società. Come ricordato anche dal Governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco, *“l'Italia dovrebbe investire, addirittura più della media, nella conoscenza e nell'istruzione, in modo da compensare la scarsa quantità di risorse naturali e il ritardo su tanti fronti”*<sup>2</sup>. Questa rappresenta una vera e propria contraddizione.

Ma i paradossi sembrano non finire qui.

Il sistema produttivo del nostro paese sembra non essere in grado di assorbire quella parte di giovani che hanno concluso il loro periodo di formazione e di studi. Sebbene si spinga ad avere sempre più persone qualificate, la disoccupazione dei neo laureati in Italia rimane ancora alta. I ricercatori, delusi dalle scarse prospettive e da trattamenti economici ancora bassi rispetto al costo della vita, preferiscono migrare all'estero in cerca di altre opportunità. Più che in ogni altro paese europeo avanzato, il fenomeno della “fuga dei cervelli” è, nel nostro paese, più marcato che mai. Oltre che una perdita intellettuale, e su

---

<sup>2</sup> Per approfondire: Cipollone P., Montanaro P. e Sestito P. (2012), *Il capitale umano per la crescita economica: possibili percorsi di miglioramento del sistema d'istruzione in Italia*, Banca d'Italia, paper n.122

questo non si discute, a mio parere esso rappresenta una perdita economica per due motivi: in primo luogo vengono meno i potenziali benefici derivanti dall'assumere persone competenti e qualificati, e in secondo luogo è come se il tempo e le risorse dedicate alla formazione di queste persone fossero un investimento che poi sarà redditizio per altri paesi. Oltre che un mancato guadagno quindi, esiste la possibilità di una potenziale perdita. D'altronde a questo punto ci si potrebbe domandare: se questa è la tendenza, allora perché sprecare le poche risorse che si hanno per formare gente che poi andrà all'estero? Sarà forse questo uno dei ragionamenti che si fa sempre più strada nei piani alti delle istituzioni, e che sono alla base dei continui tagli alla scuola e all'università?

Malgrado tutto, i ricercatori italiani ricevono in media più finanziamenti rispetto ai loro colleghi europei per i progetti di ricerca. Inoltre, il nostro paese è quarto al mondo (dopo Stati Uniti, Gran Bretagna e Germania) in termini di pubblicazioni scientifiche nel settore delle biotecnologie con il 6% delle ricerche mondiali.<sup>3</sup> Solamente una minima parte di questi progetti però, tra cui quelli più importanti e onerosi in termini di finanziamento, vengono realizzati dentro i nostri confini nazionali. Per citare Giovanni Solimine (2014), questo rappresenta *“l'ennesimo paradosso di un'Italia senza sapere”*<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Fonte: *Convegno “Bioeconomy Rome”*, organizzato dal Consorzio Cnccs (Collezione nazionale dei Composti chimici e centro screening), costituito da Cnr, Istituto Superiore di Sanità e Irbm Science Park, novembre 2011

<sup>4</sup> Cit. Giovanni Solimine

# CAPITOLO V

## L'analisi tra i paesi OCSE

### 5.1 Metodologia e variabili utilizzate

In questo capitolo vado ad esaminare empiricamente alcune considerazioni formulate fino a questo punto. Nello specifico andrò ad osservare le relazioni che intercorrono tra gli aspetti istituzionali, culturali e la crescita economica. Si utilizzerà un dataset di variabili riferito ad un gruppo di paesi, su cui si costruiranno modelli di semplici regressioni lineari. Il mio obiettivo in questa prima fase dell'analisi, sarà regredire la variabile  $y$  (in questo caso la crescita) sull'insieme dei vettori delle variabili  $X$  (aspetti culturali, istituzionali ecc):

$$y = X\beta + \varepsilon \quad (1)$$

La consapevolezza di stimare un modello fondato su ipotesi restrittive e già consolidate, mi spingono a fare una puntualizzazione. Prima di procedere all'analisi, volevo specificare che la forma del modello sopra citata, non ha l'obiettivo di spiegare  $y$  con  $X$ . La specificazione dell'equazione e dei dati utilizzati per stimarla, sono frutto di una personale decisione. Tale decisione è vincolata prima di tutti dai dati disponibili, e secondo da un'ipotesi, una congettura che si ispirano a teorie già proposte e condivise in letteratura.

La specificazione che si ispira alla teoria sfrutta un mero fatto statistico: il vettore di variabili  $X$ , infatti, non sono ritenute necessariamente le cause, e la  $y$  non rappresenta l'effetto di esse o solo di quelle. L'equazione (1) definisce semplicemente un modo per sfruttare la correlazione che esiste tra le variabili incluse nel vettore  $X$  e la correlazione che non esiste tra le variabili del vettore  $X$  e il termine errore.

Dopo questa precisazione occorre definire le ipotesi, in questo caso statistiche/metodologiche, su cui si fonda il modello. Queste vertono principalmente sui residui della regressione.<sup>1</sup>

Le ipotesi classiche relative ai residui sono:

**Media nulla:**  $E(\varepsilon_t) = 0$  per ogni  $t$

**Omschedasticità:** varianza costante  $\text{Var}(\varepsilon_t) = \sigma^2$

**Indipendenza residui con i regressori:**  $\varepsilon_t$  e  $x_i$  indipendenti per ogni  $i$  e  $t$

**Distribuzione:**  $\varepsilon_t$  è normalmente distribuito

Nel nostro caso, l'obiettivo è verificare se esiste una relazione tra il tasso di crescita e una serie di fattori elencati qui di seguito, prendendo in considerazione i paesi appartenenti all'OCSE.<sup>2</sup>

I dati fanno riferimento alla media del biennio 2007-2008. Ho deciso di analizzare questo arco temporale, poiché con ogni probabilità non hanno ancora risentito dell'effetto della crisi economica.

---

<sup>1</sup> Il test utilizzato per la verifica della normalità della distribuzione dei residui è lo "Jarque Bera test".

Accettando l'ipotesi nulla ( $p\text{-value} > 0.1$ ) si verifica la normalità dei residui con media = 0.

<sup>2</sup> Paesi oggetto dello studio: Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Islanda, Irlanda, Israele, Italia, Giappone, Corea del Sud, Lussemburgo, Messico, Olanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Turchia, Regno Unito, Stati Uniti.

**Tabella 6.** *Variabili del modello. Descrizione e tipo di misura*

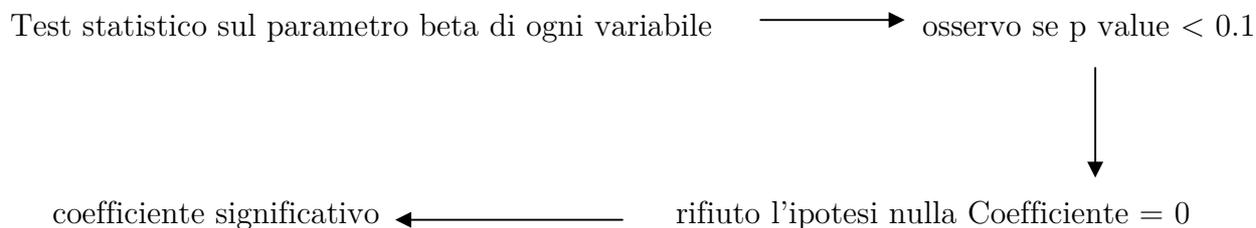
Variabile	Nome	Descrizione	Misura
Y	growth	Tasso di crescita del PIL (prezzi costanti anno 2000)	Numerico
X <sub>1</sub>	Productivity	Tasso di produttività del lavoro	Num.
X <sub>2</sub>	H	Capitale umano, misurato in anni di scolarizzazione media	Num.
X <sub>3</sub>	Culture	Cultura presente in maggioranza nel paese	0,1 (protestante o no)
X <sub>4</sub>	Investiment	Investimenti in milioni di \$ all'anno (esteri e interni)	Num.
X <sub>5</sub>	Etno	Indice di frammentazione etnolinguistica.	Num. da 0 a 1
X <sub>6</sub>	CPI	Indice di percezione della corruzione	Num. da 0 a 10
X <sub>7</sub>	Gov_eff	Efficacia delle istituzioni governative	Num. da -2.5 a 2.5
X <sub>8</sub>	Contr_corr	Controllo delle istituzioni sulla corruzione	Num. da -2.5 a 2.5

Fonte: I dati OCSE media del biennio 2007/2008

Queste variabili rappresentano indicativamente una misura dei fattori che abbiamo largamente descritto nei capitoli precedenti. La variabile *investimento* non rappresenta di per sé un indice del livello culturale o istituzionale, ma può darci un'idea di come un paese sia potenzialmente attrattivo dall'estero e quindi competitivo.

In fase di stima, abbiamo selezionato le variabili in base al loro grado di significatività. Attraverso un test statistico viene scartata quella variabile il cui coefficiente presenta un livello di significatività basso. In altri termini avrebbe poco senso inserire una variabile con coefficiente 0, poiché il contributo totale che ne deriverebbe sarebbe appunto nullo.

Per capire quando una variabile è da tenere o meno, si fa riferimento al valore che assume il *p-value*, mettendolo in relazione con un livello massimo di significatività accettato (nel nostro caso abbiamo ipotizzato un livello massimo di 0,1)<sup>3</sup>.



Un ulteriore elemento che ho preso in considerazione, e che rappresenta un altro criterio di valutazione della stima, è il valore dell *R-quadro corretto*<sup>4</sup>. Questo valore, che va da un minimo di 0 ad un massimo di 1, ci mostra quanto il nostro modello sia in grado di “catturare” tutta la variabilità dei dati a disposizione. Di conseguenza, maggiore è questo valore, migliore sarà la nostra stima.

## 5.2 Ipotesi, stima del modello e risultati

L’obiettivo, come già menzionato in precedenza è quello di testare alcune evidenze in merito alla relazione tra la crescita e istituzioni e cultura, che provengono dalla passata letteratura e descritte nel corso dei capitoli precedenti.

Nella fattispecie, le ipotesi più importanti che andrò a verificare sono:

---

<sup>3</sup> Il livello di significatività di un test è dato solitamente da una verifica del test d'ipotesi. Nel caso più semplice è definito come la probabilità di accettare o rifiutare l'ipotesi nulla. Se si accetta l'ipotesi nulla vuol dire che il coefficiente è statisticamente non significativo

<sup>4</sup> Coefficiente di determinazione, detto comunemente R-quadro corretto. In fase di analisi rappresenta un indice della bontà della curva di regressione

- *Produttività e capitale umano*: partendo dalle evidenze di Barro, nel capitolo 3 si affermava in seguito ad una mia personale riflessione, che il capitale umano fosse un fattore che inizialmente agisce sulla produttività e in un secondo momento sulla crescita. Ipotizzando quindi l'interazione virtuosa tra questi due fattori, ho ritenuto giusto inserire nel modello una variabile in grado di rappresentare tale interazione. Nello specifico verrà compiuta la moltiplicazione delle variabili che identificano rispettivamente la "produttività" e il "capitale umano", quest'ultimo misurato in termini di anni di scolarizzazione.<sup>5</sup>
  
- *Cultura*: in base alla distinzione tra paese a maggioranza protestante/anglosassone e non, si verificherà il contributo di essa sulla crescita. Nello specifico, tale distinzione deriva dalle considerazioni di Weber, il quale considerava la cultura protestante più incline all'attività produttiva.
  
- *Istituzioni*: attraverso l'utilizzo di indicatori che danno una misura dell'efficacia delle istituzioni e della loro sensibilità verso il fenomeno della corruzione, si testerà la convinzione che migliori performance istituzionali favoriscono la crescita.
  
- *Frammentazione etnoculturale*: secondo l'analisi di Mauro, tale indice farebbe aumentare il livello di corruzione e di conseguenza la crescita diminuirebbe.

---

<sup>5</sup> La necessità di compiere la moltiplicazione delle due variabili, deriva da una condizione statistica: in un modello dove si presume che due variabili interagiscano tra loro (e non che una sia causa dell'altra), tale operazione può essere applicata.

Passiamo alla stima.<sup>6</sup>

Modello 1: OLS, usando le osservazioni 1-34

Variabile dipendente: growth

	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>p-value</i>	
const	0.0915516	0.0265441	0.00193	***
etno	0.0329849	0.0129719	0.01729	**
Prod_H	0.0997588	0.0148215	<0.00001	***
culture	-0.0214254	0.00797526	0.01242	**
investment	-2.68509e-07	6.35913e-08	0.00026	***
gov_eff	0.0212817	0.0141049	0.14340	
CPI	-0.0150841	0.00468862	0.00345	***
control_corr	0.0109405	0.0112331	0.33906	
Media var. dipendente	0.008711	SQM var. dipendente	0.020475	
Somma quadr. residui	0.003660	E.S. della regressione	0.011865	
R-quadro	0.735447	R-quadro corretto	0.664221	
F(7, 26)	10.32558	P-value(F)	3.86e-06	

La significatività delle variabili è in sostanza inversamente proporzionale al valore del *p-value* relativo ad un parametro (il numero degli asterischi indica quanto è statisticamente significativo). In particolare verranno scartate, come da metodologia, le variabili il cui parametro è statisticamente non significativo.

Modello 2: OLS, usando le osservazioni 1-34

Variabile dipendente: growth

	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>p-value</i>	
const	0.0746557	0.0200719	0.00093	***
Prod_H	0.0963618	0.0143915	<0.00001	***
culture	-0.0208897	0.00794869	0.01399	**
investment	-2.69545e-07	6.35218e-08	0.00023	***

---

<sup>6</sup> Per la stima del modello è stato utilizzato il software di simulazione e analisi dati *Gretl*

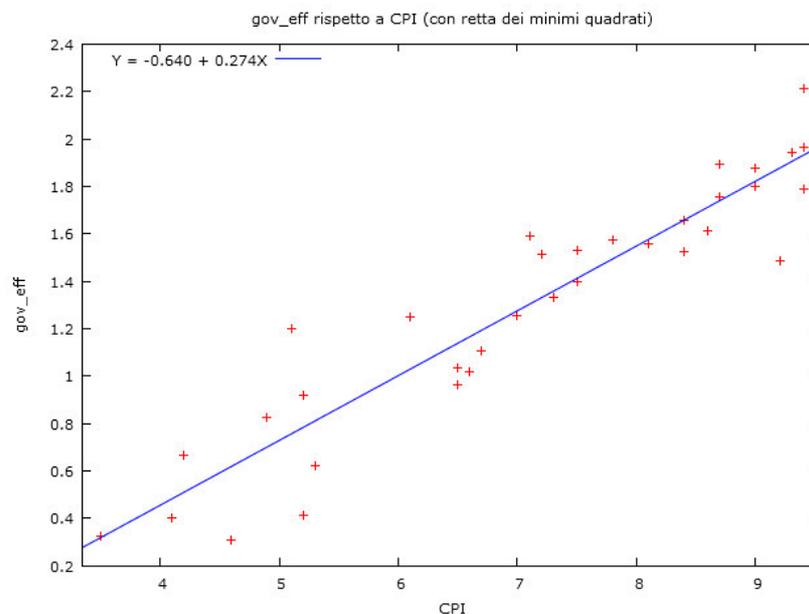
etno	0.0352054	0.0127578	0.01027	**
CPI	-0.0123061	0.00371765	0.00265	***
gov_eff	0.0289631	0.0116828	0.01971	**

Media var. dipendente	0.008711	SQM var. dipendente	0.020475
Somma quadr. residui	0.003794	E.S. della regressione	0.011853
R-quadro	0.725795	R-quadro corretto	0.664861
F(6, 27)	11.91109	P-value(F)	1.62e-06

Possiamo notare come tutti coefficienti risultano significativi e che il valore dell'*R-quadro corretto* si attesti ad un buon livello (66%). Fatto questo però, ogni risultato ottenuto deve essere verificato e interpretato.

Sebbene i test riguardanti l'ipotesi di normalità dei residui, e di significatività congiunta<sup>7</sup> (riga "*P-value F*") abbiano dato risultati positivi, c'è da verificare la multicollinearità tra variabili esplicative poiché essa comporterebbe distorsione nelle stime. Essa emerge quando vi è un legame lineare tra due variabili. Nel nostro caso tale legame si intuisce tra due variabili in particolare:

**Figura 11.** *Correlazione tra Corruption Perception Index e Government effectiveness*



<sup>7</sup> Il test di significatività congiunta verifica che la significatività dei coefficienti della regressione. Rifiutando l'ipotesi nulla ( $p\text{-value} < 0.1$ ), si ammette che almeno uno dei coefficienti sia diverso da 0.

Mettendo in relazione l'indice di percezione della corruzione con la misura dell'efficacia governativa (*CPI e gov\_eff*) possiamo osservare come esse vadano di pari passo. In sostanza ci vogliono comunicare la stessa cosa, e per cui andremo a stimare il modello escludendo una di esse, nella fattispecie CPI.

Dopo aver stimato il modello e rimosso in seguito le variabili non più significative, il risultato finale lo possiamo osservare dalla tabella qui sotto.

Modello 3: OLS, usando le osservazioni 1-34  
Variabile dipendente: growth

	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>p-value</i>	
const	0.0192064	0.00569408	0.00212	***
culture	-0.00973742	0.00563396	0.09456	*
investment	-2.16987e-07	6.99104e-08	0.00424	***
Prod_H	0.105699	0.0161662	<0.00001	***
etno	0.0314141	0.0145484	0.03924	**
Media var. dipendente	0.008711	SQM var. dipendente	0.020475	
Somma quadr. residui	0.005353	E.S. della regressione	0.013586	
R-quadro	0.613115	R-quadro corretto	0.559751	
F(4, 29)	11.48941	P-value(F)	0.000010	

Test per la normalità dei residui<sup>8</sup>

Test Shapiro-Wilk = 0.971612, con p-value 0.507338

Test di Jarque-Bera = 0.670808, con p-value 0.715049

Cerchiamo di interpretare i risultati ottenuti con riferimento ad ogni singola variabile.

- La cultura (culture)

Abbiamo specificato come questa variabile binaria possa assumere valore 0 o 1. Il coefficiente nella regressione è negativo, e ciò sta a significare come in media i paesi

---

<sup>8</sup> Con p-value > 0.1 si accetta l'ipotesi di residui distribuiti normalmente

non protestanti/anglosassoni mostrino una diminuzione della crescita di 0,01 a parità di tutte le altre condizioni. Seppure al limite, questo coefficiente risulta significativamente diverso da 0

- Investimento (investment)

In questo caso il coefficiente, anch'esso significativo, risulta negativo. Il contributo alla varianza nel tasso di crescita, però, risulta modesto. L'eventuale rimozione di questa variabile, oltre che essere un errore di metodo poiché molto significativa, non ci porterebbe ad un livello accettabile in termini di *R-quadro* e di significatività del modello. Nel biennio in considerazione, i risultati non ci confermano il ruolo fondamentale degli investimenti.

- La produttività/Capitale umano (prod\_H)

La variabile che contribuisce maggiormente alla varianza del tasso di crescita è la produttività combinata al capitale umano. Questa rappresenta una riconferma del ruolo che hanno tali fattori all'interno dell'economia. Potremmo sintetizzarlo in una frase: senza capitale umano non c'è produttività e quindi crescita. Anche dal punto di vista statistico, l'esclusione di questa variabile, porterebbe alla "caduta" del modello.

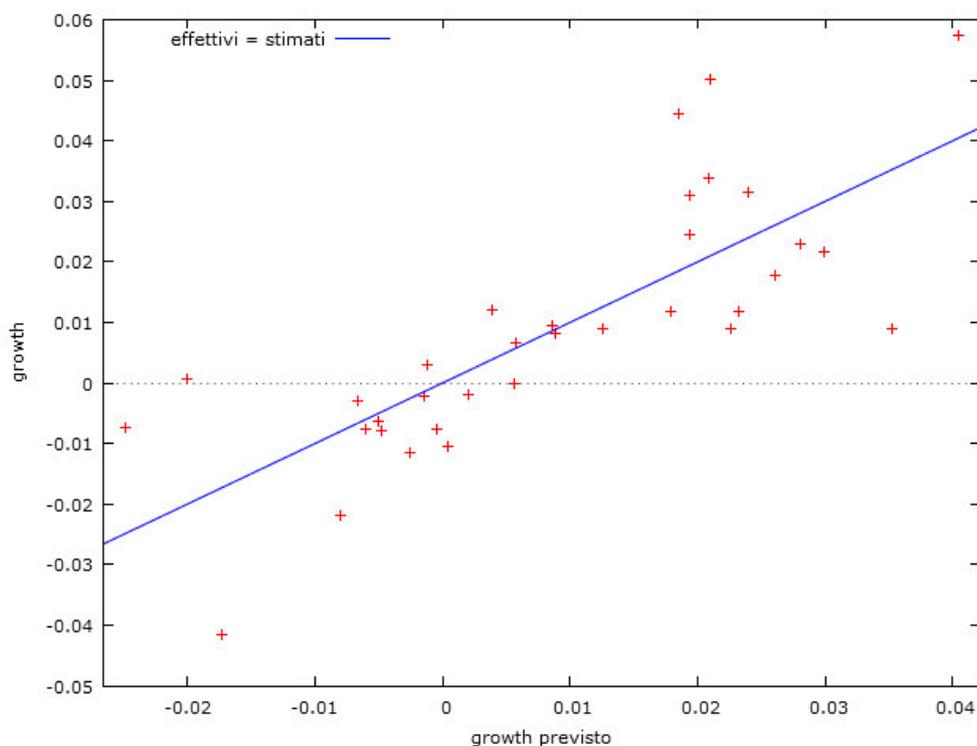
- La frammentazione etnolinguistica (etno)

Ho deciso di prendere in considerazione questa variabile per un motivo in particolare: volevo verificare se effettivamente, come affermato da Mauro (1995), una maggiore frammentazione etnolinguistica porta, attraverso un aumento della corruzione, alla riduzione delle performance economiche. Nel nostro caso con i dati a disposizione questa relazione si inverte. La realtà odierna infatti, ci conferma che un paese composto da un mix di culture diverse non è un fattore da considerarsi negativo, ma anzi il contrario. Se pensiamo per esempio a paesi in cui l'integrazione

fra le varie culture è molto forte, come gli Stati Uniti, il Canada, e per l'Europa Belgio e Svizzera, la crescita da un decennio a questa parte non ha mai incontrato particolari rallentamenti.

Dopo questa fase di inferenza, vorrei mostrare graficamente il risultato ottenuto dall'analisi.

**Figura 12.** Valori stimati dal modello (punti in rosso) e valori effettivi (linea blu)



La nostra stima (punti in rosso) non si discosta più di tanto dalla retta dei valori effettivi. Il risultato ottimale sarebbe quello di avere una quantità più elevata possibile di valori stimati attorno alla retta, e possiamo notare come, il nostro modello in parte sia riuscito nell'intento.

Il valore dell'*R quadro corretto*, come già accennato, rappresenta un'indicazione della bontà di adattamento della nostra regressione ai dati effettivi. Per il modello in questione, tale valore si aggira attorno al 60%.

In sintesi, abbiamo verificato come vari fattori che fanno riferimento alla cultura, al capitale umano, alla produttività siano statisticamente associate alla crescita di un paese. C'è comunque da precisare che dato il campione non molto elevato di osservazioni, questo modello potrebbe non essere congruente con tutti i paesi diversi da quelli oggetto dell'analisi. In altri termini per i paesi non OCSE c'è la probabilità che le stesse variabili interagiscono in modo diverso e che quindi richiedano un altro tipo di modello per essere spiegate. Allo stesso tempo, non è detto che cambiando il periodo temporale, i risultati non possano subire variazioni, anche significative.

### **5.3 La cultura e il reddito associate alle performance istituzionali**

- *Cultura e istituzioni*

Ci sembra ormai chiaro come la crescita economica sia statisticamente legata alla cultura di un paese. L'analisi proposta in precedenza tuttavia deve essere allargata ai risultati in termini di performance istituzionale. Prendendo come riferimento la cultura, andrò a verificare come questa sia legata ad altri fattori capaci di darci un quadro più chiaro e completo. In questo paragrafo mi servirò in maniera specifica del dataset della *World Bank* relativo ad uno studio fatto su 215 paesi, in cui sono presenti gli Indicatori di Governance istituzionale (*Worldwide Governance indicators*)<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Tali indicatori hanno la capacità di catturare sei elementi chiave della governance istituzionale. Essi sono Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption

Per l'appunto la *governance* è il risultato del processo storico di formazione delle istituzioni, le quali esercitano l'autorità su un paese. Questo include le modalità con cui vengono scelti, controllati e sostituiti i governi; la capacità del governo di formulare e attuare efficacemente le politiche economiche e sociali; il rispetto dei cittadini e dello Stato per le Istituzioni che governano le interazioni sociali tra di loro.

I dati in questione sono in grado di fornirci una misura della qualità delle istituzioni, a partire dal campo dell'applicazione delle leggi, a quello del controllo della corruzione.

L'analisi si focalizzerà principalmente su tre misure:

*Control of corruption*: esprime il grado di percezione della corruzione e il controllo delle istituzioni su di essa. All'interno di questa misura vengono considerati molti fattori tra cui: la corruzione tra gli ufficiali pubblici e le imprese, la trasparenza dell'operato degli amministratori, e la quantità di pagamenti irregolari nel settore pubblico. Vengono inoltre presi in considerazione risultati di sondaggi tra la popolazione a cui viene chiesto quanto i politici e i giudici sono coinvolti nella corruzione, e come per gli imprenditori questo sia un fattore negativo per il loro business.

*Government Effectiveness*: questo indicatore misura la percezione della qualità dei servizi pubblici fondamentali, il grado di indipendenza di essi dalle pressioni politiche e la credibilità del governo nell'attuare e formulare le politiche necessarie. Nella valutazione rientrano anche l'efficienza del servizio scolastico, sanitario e dei trasporti.

*Rule of law*: esso esprime una misura della fiducia che hanno gli agenti della società, verso il rispetto delle regole e della legge, sia dal punto di vista economico che civile: rientrano la tutela dei diritti di proprietà, la qualità di esecuzione dei contratti, e la qualità del comparto sicurezza e giustizia. Potrebbe essere definito in altri termini come il grado di fiducia che ripone la società nelle proprie istituzioni.

In questa fase dell'analisi utilizzerò gli ultimi dati disponibili e aggiornati che risalgono al 2012.

*Evidenze e analisi*

Modello 4: OLS, usando le osservazioni 1-34  
 Variabile dipendente: control\_corr

	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>p-value</i>	
const	1.96074	0.128206	<0.00001	***
culture	-1.30808	0.176202	<0.00001	***
Media var. dipendente	1.268225	SQM var. dipendente	0.833203	
Somma quadr. residui	8.415582	E.S. della regressione	0.512823	
R-quadro	0.632659	R-quadro corretto	0.621180	
F(1, 32)	55.11263	P-value(F)	1.90e-08	

I paesi non protestanti/anglosassoni hanno in media una minore percezione del fenomeno corruttivo. L'indice, che va da un min di -2.5 (elevata corruzione) e un massimo di 2.5 (bassa corruzione), diminuisce sensibilmente di 1,3 se il paese di riferimento non è a maggioranza protestante. Si tratta di una misura puramente indicativa ma utile se confrontata con un altro dato.

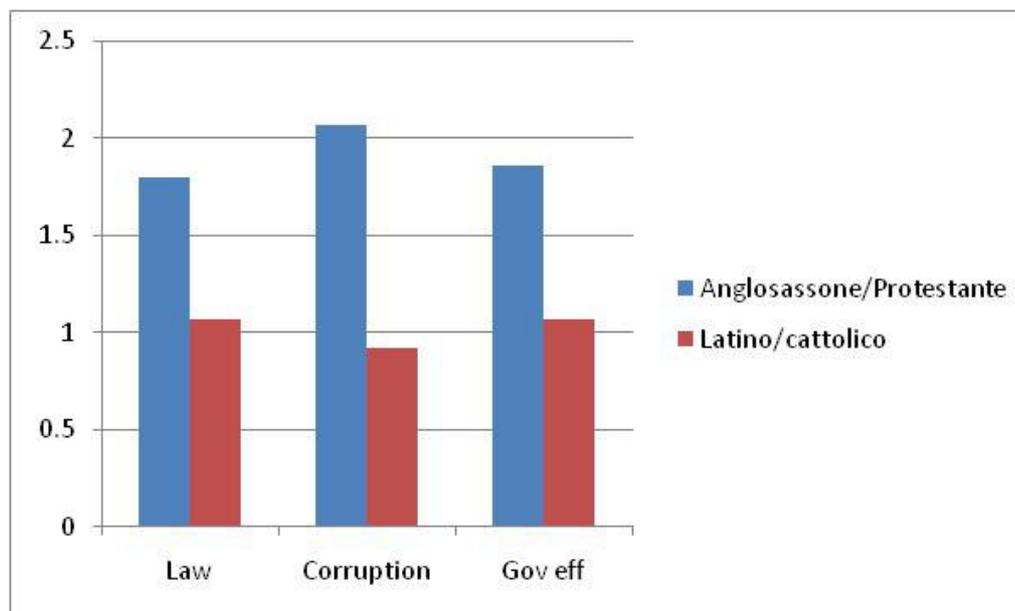
La media dell'indice in questione tra i paesi protestanti del campione OCSE, è di 2,06, mentre tra gli altri paesi che non fanno parte di tale cultura, questo valore diminuisce fino a 0.90 (vedi fig. 13). Sono numeri che messi in relazione con la regressione stimata in precedenza confermano quanto detto prima. Difatti, se procedessimo ad una simulazione del modello:

Paese non protestante	Control of corruption = $1,96 - 1,3*(1) = 0,66$
Paese protestante	Control of corruption = $1,96 - 1,3*(0) = 1,96$

noteremmo come i risultati proposti siano vicini alle rispettive medie.

Queste divergenze le si possono osservare anche dall' istogramma (figura 13) dove viene presa la media delle misure in questione nel periodo 2000-2012

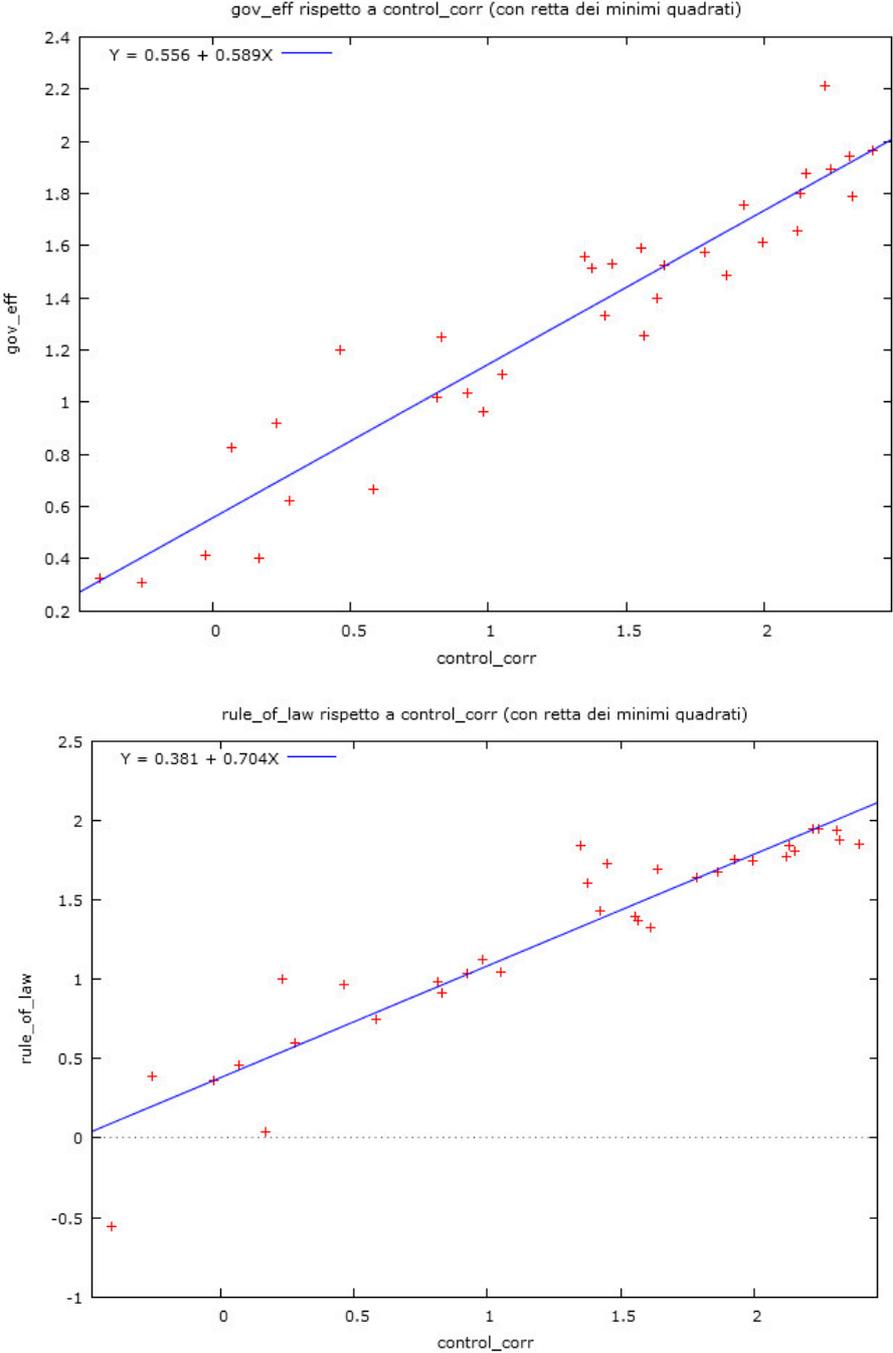
**Figura 13.** Valori delle performance istituzionali dei paesi anglo-protestanti e latino-cattolici



Fonte: dati World Governance Indicators

Potremmo adottare lo stesso procedimento di analisi e regressione prendendo in considerazione, come variabile da spiegare, la seconda e la terza misura del WGI. Come già dimostrato in precedenza, nel momento in cui andavamo a mettere in relazione il *government effectiveness* e il *CPI*, notavamo una certa relazione diretta (vedi fig. 11). Sebbene l'indice che ci offre una misura della corruzione sia in questo caso diverso (*control of corruption*), la relazione tra essa e il *governmement effectiveness* rimane invariata. Analogamente lo stesso discorso vale con la misura *rule of law*

Figura 14. Correlazione tra gli indicatori di performance istituzionali anno 2012.



Fonte: dati World Governance Indicators

Essendo misure che vanno di pari passo, se sostituissimo l'una con l'altra nel modello 4 mantenendo sempre la variabile esplicativa *culture*, con ogni probabilità ci potremmo

attendere risultati con quantità e contributi diversi, ma le conclusioni a cui arriveremmo sarebbero pressoché identiche.

- *Reddito pro capite e istituzioni*

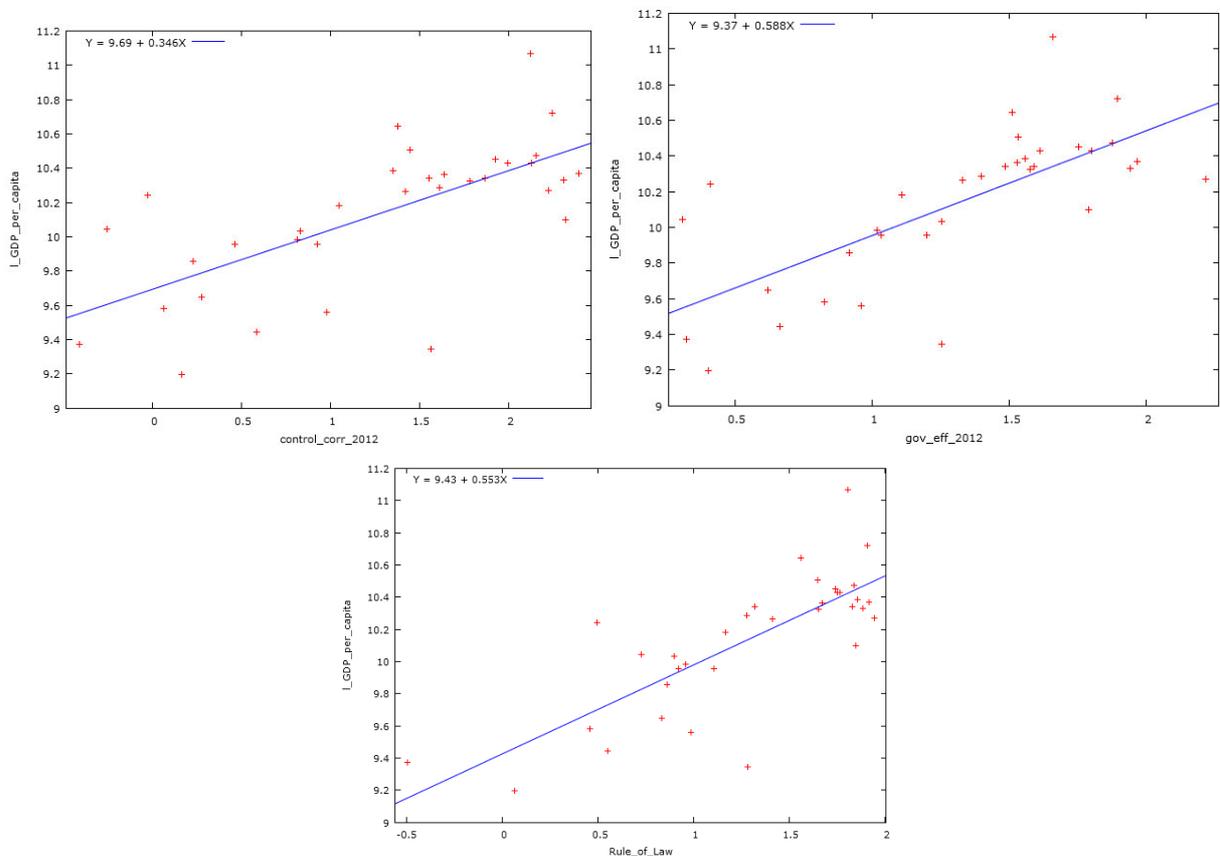
L'ultimo aspetto che voglio sottolineare è la discreta relazione che sussiste tra gli indici di qualità delle istituzioni e il reddito pro capite di un paese.

A prescindere dalla cultura di appartenenza, dal grafico sottostante si può notare come le performance istituzionali siano in qualche modo correlate al reddito pro capite.

Tralasciando l'aspetto della causalità tra le variabili, che anche in questo caso potrebbe non essere del tutto chiara, si può comunque affermare che una delle caratteristiche di un paese sviluppato sia rappresentata dalla qualità delle istituzioni.

Tale correlazione la possiamo intuire dai grafici posti qui sotto.

**Figura 15.** *GDP e indicatori di qualità delle istituzioni. Anno 2012*



Appare chiaro dalle considerazioni fin qui fatte, che le interazioni tra il reddito, la cultura e le performance istituzionali, siano molto elevate, anche se allo stesso tempo risulta difficile stimare il vero nesso di causalità tra di esse.

La personale opinione è che questi tre fattori siano collegati non a doppio, ma a triplice filo, dove l'influenza di una si ripercuote sull'altra e viceversa, in una sorta di spirale infinita.

## **5.4 L'importanza dell'altra cultura**

Dall'analisi fin qui svolta, appare evidente come la cultura sembra avere un ruolo di primo ordine nel momento in cui viene associata alle performance istituzionali.

La sensibilità verso comportamenti che mirano al rispetto delle regole e che portano a concepire la corruzione come un fattore negativo per la comunità, sono senza dubbio elementi che direttamente o indirettamente influenzano il sistema economico di un paese. Già dal capitolo 2 abbiamo visto che la predominanza di valori positivi favorevoli all'integrazione nella comunità, ed a comportamenti attivi dediti alla valorizzazione delle risorse fisiche e umane, possiamo trovarli con più probabilità in una specifica cultura, ovvero quella anglosassone e protestante. L'analisi fin qui intrapresa ha ruotato sostanzialmente attorno alla distinzione tra cultura protestante e non. Ritengo precisare che l'obiettivo non è quello di stilare una classifica della cultura migliore men che meno quello di convincere il lettore che una religione possa essere il primo strumento per sperare di ottenere delle performance economiche più elevate. Fare dei confronti tra una religione e l'altra nel nostro caso, è solamente uno strumento per darci delle indicazioni e fare delle riflessioni.

Vedremo successivamente che oltre agli aspetti istituzionali, culturali e religiosi, esiste un altro fattore in grado di influenzare sensibilmente lo sviluppo di un paese. In particolare, si prenderà in considerazione il caso della Corea del Sud.

## Il caso della Corea del Sud

Se osserviamo i dati delle performance istituzionali presi dal dataset del WGI, notiamo come la Corea, unico paese del sud est asiatico appartenente all'OCSE, non abbia ottenuto dei risultati così positivi da farci pensare che essi siano collegati allo suo sviluppo così repentino avvenuto negli ultimi decenni.

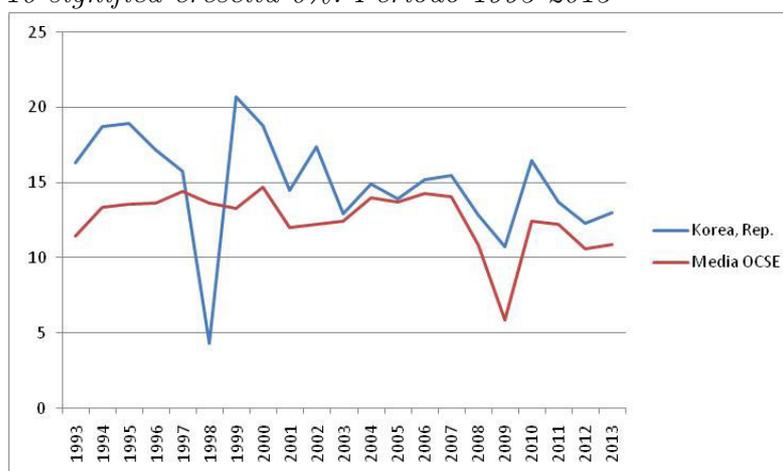
**Tabella:** performance istituzionali tra la Corea del Sud e la media dei paesi OCSE

Corea del Sud		
Misura	Valore	Media OCSE
<i>Government effectiveness</i>	0,92	1,27
<i>Control of corruption</i>	0,42	1,32
<i>Rule of law</i>	1,05	1,36

Fonte: dati World Governance Indicators

Nella figura qua in basso invece abbiamo l'andamento del tasso di crescita della Corea e dei restanti paesi OCSE negli ultimi vent'anni.

**Figura 16.** Andamento del tasso di crescita del PIL della Corea e della media OCSE. Valore uguale a 10 significa crescita 0%. Periodo 1993-2013



Fonte: dati OCSE

Il paese asiatico ha sempre registrato un tasso di crescita elevato seppure altalenante nel corso degli anni. Questa crescita elevata non può essere compatibile con le conclusioni a cui siamo arrivati in precedenza. Sembra quasi che il paese asiatico non rispetti la regola o il principio del *“migliori sono le istituzioni, migliore è la crescita”* evidenziato tramite i modelli in precedenza. Come si può spiegare questo comportamento anomalo?

Sempre restando in tema di cultura, una possibile causa è rappresentata dall'influenza che ha l'istruzione sulla crescita e lo sviluppo. Nel capitolo 3 il capitale umano era definito come *“l'altra cultura”*, ovvero quella che non si riferisce alla religione, ma che invece rappresenta l'insieme delle competenze che possono appartenere a tutti i paesi e a tutte le culture. Misurare e valutare la qualità dell'istruzione o del capitale umano non è impresa facile. Numerosi sono gli studiosi che hanno proposto vari metodi per stimarne il valore, come per esempio Lin (2011) che recentemente ha proposto un indice in grado di dare una misura del capitale umano. Servendosi del database di Barro, relativo alla diffusione ed il grado di educazione in ogni Stato, lo studioso è arrivato a sintetizzare “il tutto” con un valore, prendendo in considerazione aspetti che all'inizio possono far pensare di non avere un forte collegamento con il capitale umano. I più importanti sono: il livello di istruzione medio, il tasso di iscrizione scolastico, il livello di disoccupazione e lo stipendio annuale dopo aver terminato gli studi. Nel nostro paese anche l'Istat ha fornito un contributo importante nel quale viene inizialmente costruito un database che ha costituito la base per la produzione di stime del capitale umano. Attraverso l'utilizzo dell'approccio Jorgenson-Fraumeni (1987) adottato nell'ambito del *“Consortio Ocse sul capitale umano”*, si è arrivati a definire uno stock di capitale umano a partire da una stima della sua capacità di generare reddito per gli individui che lo possiedono. Si tratta quindi del valore economico che una persona è in grado di offrire alla società in base alla sua formazione scolastica e professionale<sup>10</sup>.

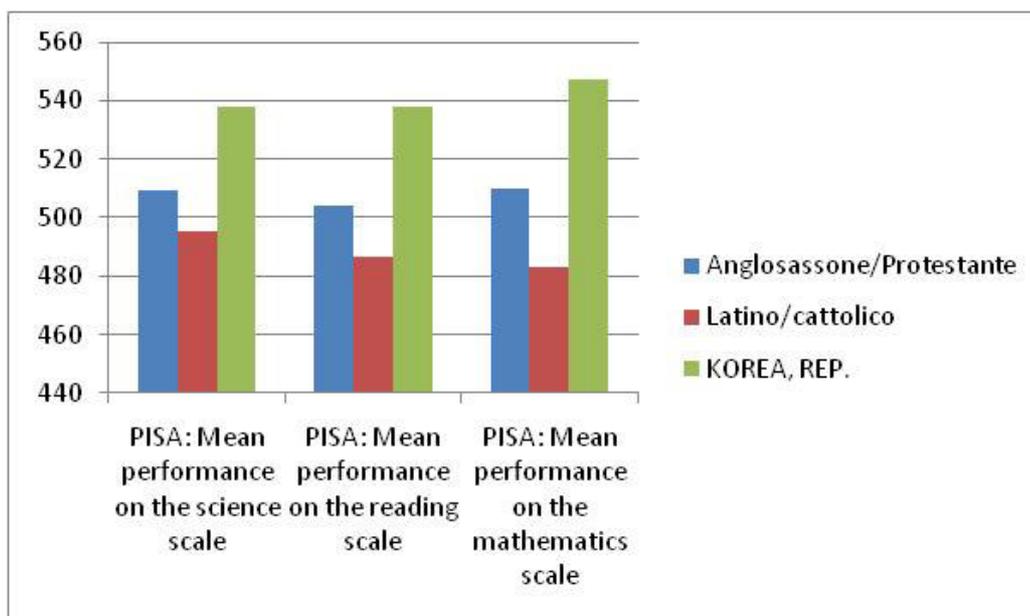
---

<sup>10</sup> Questo valore, in Italia, si aggira attorno ai 342.000 € per individuo. Per un approfondimento sulla metodologia di calcolo, consiglio *“Il valore monetario dello stock di capitale umano”*, Istat, 2014.

Nell'analisi che mi presto a svolgere ho deciso di tenere in considerazione un altro tipo di valutazione famoso a livello internazionale. Nel concreto, si cercherà di dare un'interpretazione dei risultati derivanti da PISA (*Programme for International Student Assessment*). Questo programma ha lo scopo di valutare il sistema educativo di un paese testando le competenze e le conoscenze degli studenti con più di 15 anni. Attraverso dei questionari e delle prove didattiche standard per tutti i paesi oggetto dello studio, viene creato un quadro generale del livello di istruzione presente in quel momento. Tale strumento permette di capire quanto uno studente sia attrezzato culturalmente per entrare e partecipare a pieno titolo, all'interno della società. I criteri di valutazione si basano sulla somministrazione di test che vanno dalla lettura, alla matematica ed infine alle scienze.

Ritornando al quesito che ci eravamo posti all'inizio di questo capoverso, cerchiamo di rispondere osservando inizialmente la figura 17.

**Figura 17.** Risultati delle performance in matematica, scienze e lettura. Distinzione tra la Corea e differenti culture. Media periodo 2000-2012



Fonte: dati PISA 2012

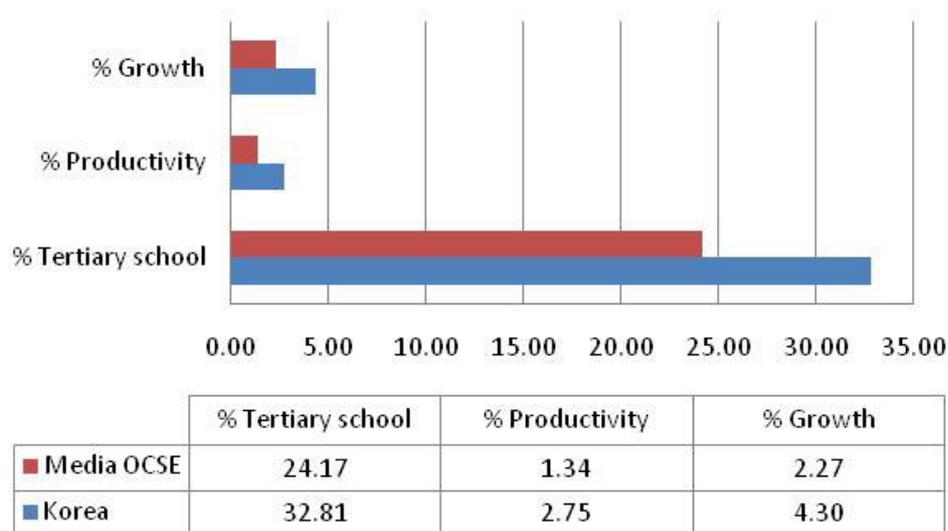
Se nelle performance istituzionali avevamo la Corea del Sud che accusava un leggero ritardo rispetto alla media OCSE, qui la situazione appare diversa. Prendendo il valore della performance media delle tre materie, il paese asiatico infatti si colloca al vertice in classifica dei risultati PISA nei paesi OCSE, e ad un livello nettamente più elevato rispetto alle due culture di riferimento (figura 17).

A livello mondiale, invece, ricopre la quarta posizione dietro ad altri tre paesi del sud est asiatico, quali la Cina, Singapore e Taiwan. Si tratta di paesi che più di ogni altro hanno investito una grossa parte delle loro risorse nel sistema educativo, considerandolo come l'elemento centrale per la ripartenza economica. La loro crescita esponenziale negli ultimi due decenni è sotto gli occhi di tutti, tanto che si sono guadagnate, Cina a parte, il nome di "Tigri asiatiche".

Dal punto di vista economico, gli effetti si ripercuotono prima sulla produttività e poi sulla crescita. Come già discusso nel capitolo 3, il capitale umano ha la capacità di favorire i processi di innovazione che di conseguenza aumentano la competitività internazionale. Questo lo avevamo definito l'effetto "Smith", ovvero quel meccanismo che porta ad una maggiore divisione del lavoro, derivante dall'ampliamento del mercato, aumentando così l'efficienza dei processi produttivi.

Una popolazione altamente istruita quindi, rappresenta un'opportunità per sfondare nel mercato ed essere competitivi, senza tralasciare il ritorno economico che esso può generare. L'ultimo confronto che voglio proporre per marcare questo aspetto importante è rappresentato dalla figura 18.

**Figura 18.** Crescita, produttività e percentuale di popolazione con educazione terziaria. Media 2000-2012



Fonte: dati OCSE e database Barro-Lee (2012)

La Corea dal 2000 al 2012 ha avuto in media un tasso di produttività doppio rispetto alla media OCSE. Questo, accompagnato dalla percentuale di popolazione con un'istruzione terziaria (università), ci conferma come il paese, attraverso i meccanismi appena descritti, abbia un tasso di crescita elevato rispetto alla media OCSE.

Nel modello 3 avevamo visto come la produttività sia il fattore che più di ogni altro agisce sulla crescita, e l'esempio della Corea e in generale delle Tigri asiatiche, ne forniscono tutt'ora una dimostrazione lampante.

#### 5.4.1 Il costo di sapere troppo: il paradosso coreano

Ogni volta che si osservano le graduatorie PISA, viene automatico strofinarsi gli occhi di fronte alle performance del paese coreano. Abbiamo visto dalle statistiche come il sistema educativo della Corea sia uno dei migliori del mondo. Allo stesso tempo, secondo alcuni studiosi, esiste un rovescio della medaglia.

Non appena la penisola coreana si liberò da 40 anni di colonialismo giapponese, la situazione educativa e culturale era allo sfascio: solo il 22% della popolazione adulta sapeva leggere e scrivere, dato addirittura peggiore rispetto a quando l'Italia uscì dal secondo conflitto mondiale<sup>11</sup>.

I governi che si susseguirono riposero grande importanza nel ruolo dell'educazione all'interno dell'economia, consapevoli di dover in qualche modo compensare il deficit di risorse naturali. Alla fine degli anni '80 quasi il 35% della popolazione proseguivano gli studi dopo aver terminato quelli secondari<sup>12</sup>.

Parte di questo successo è da imputare alla qualità dell'insegnamento, dove i professori ingaggiati hanno dovuto passare selezioni molto rigide, e basate soprattutto sul merito. Ma soprattutto, secondo gli studiosi, un altro fattore determinante è stato il tempo e le lunghe giornate dedicate allo studio. Si stima infatti che i bambini trascorrono in media circa 10 ore al giorno allo studio, e il tempo libero a casa è di conseguenza molto ristretto. Per gli studenti più grandi inoltre, è abitudine comune uscire dall'università anche dopo mezzanotte. D'altronde, è naturale che nella società coreana, e in parte questo avviene anche in Germania e nei paesi scandinavi, un giovane che non va all'università è destinato in futuro a non avere impieghi di elevato spicco.

Il prezzo che subiscono dopo aver terminato gli studi è relativamente alto. Da un'indagine OCSE effettuata nel 2009 il livello di stress dei giovani sudcoreani è maggiore rispetto alla media OCSE. Accanto a questo si è scoperto che i bambini studiano in media quasi 50 ore a settimana, che diminuiscono di un terzo se guardiamo la media degli altri paesi. L'aver poco tempo per dormire e giocare influenza significativamente la felicità: secondo uno studio coreano solo 2 bambini su 10 rispondono di essere felici mentre 1 su 10 dice di sentirsi solo<sup>13</sup>. Questo porta ad un elevato numero di suicidi tra gli studenti della scuola primaria e secondaria.

---

<sup>11</sup> Dato preso da un articolo di Josè Reinoso (El Pais)

<sup>12</sup> Fonte dati OCSE

<sup>13</sup> Lo studio è stato commissionato dal Ministro dell'istruzione della Corea del Sud

Venendo ai costi sociali la situazione non cambia. Solo la scuola primaria risulta gratuita mentre oltre questa soglia il costo per mandare un giovane a scuola è totalmente a carico delle famiglie. A questo va aggiunta una grossa spesa (in media 400 euro al mese) sostenuta per lezioni private.

La “Tigre” coreana è una superpotenza dell’educazione e dell’industrializzazione, componenti spesso legate a doppio filo. Si tratta per certi aspetti di un successo dal sapore un po’ agrodolce, nel momento in cui consideriamo gli effetti sociali che esso provoca.

## Conclusioni

*“Ci sono grandi verità e piccole verità, grandi bugie e piccole bugie, e poi ci sono le statistiche”.*<sup>14</sup>

Il presente questo lavoro si è basato particolarmente sulle evidenze statistiche, come si ha avuto modo di vedere, al fine di ottenere le risposte alle domande che ci eravamo posti all’inizio.

La storia e le evidenze mostrate da Acemoglu ci mostrano come i paesi che instaurarono istituzioni inclusive in passato, ebbero in un certo senso vita più semplice sotto il profilo dello sviluppo. Implicitamente, questo fa emergere un’altra considerazione: i paesi che hanno ereditato cattive istituzioni, sono quei paesi che malgrado i tentativi di modificarle non hanno conosciuto un rapido sviluppo. Da qui si comprende come l’ipotesi istituzionale sia di gran lunga significativa per la crescita di un paese, come d’altronde confermato durante l’analisi empirica proposta nell’ultimo capitolo. L’efficacia governativa, l’importanza attribuita alle regole, il controllo della corruzione sono elementi che spesso e volentieri sono associati ai paesi più sviluppati, e in particolare a quelli con cultura protestante/anglosassone.

Allo stesso tempo sarebbe molto riduttivo affermare che esiste un solo tipo di istituzione che possa essere in grado di aumentare le performance economiche. Osservando la realtà, gli effetti delle istituzioni sull’economia possono essere diversi da paese a paese, o addirittura all’interno degli stessi. E’ quindi necessario che siano in un certo senso

---

<sup>14</sup> Cit. film *“Lo sguardo dell’altro”*, 1998

supportate da una base culturale: alcuni esempi possono riguardare il dualismo Nord/Sud Italia oppure altri paesi che, sebbene abbiano adottato regole, leggi e misure ispirate a quelle dei paesi più sviluppati, non hanno avuto gli effetti desiderati.

A questo punto, ritengo che le interazioni tra le istituzioni e i valori culturali della società non siano da sottovalutare. Affinché lo sviluppo possa partire, bisogna che ci sia una certa complicità tra questi due aspetti. In un paese laddove è presente una concezione negativa e pessimista dello Stato o valori basati sull'individualismo invece che sul senso della comunità, quasi automaticamente si innescano comportamenti immorali, che rendono l'effetto delle politiche economiche e sociali quasi inefficaci. La corruzione è un fenomeno che nasce da una mentalità appunto individualista e si propaga spesso e volentieri nell'ambiente politico istituzionale, rappresentando un elemento capace di creare squilibri sociali ed economici.

Sempre in tema di cultura, osservando i risultati dell'analisi svolta tra i paesi OCSE, si è verificato come paesi con cultura protestante/anglosassone siano capaci di ottenere, in media, performance economiche leggermente più elevate rispetto agli altri. Tali paesi non hanno più un vantaggio assoluto, a differenza del passato, in termini di mentalità adatta all'attività economica. E' da considerare che ormai i valori della cultura weberiana e quelli caratteristici dell'individuo capitalista non sono più unici e propri di tale cultura.

Nella globalizzazione di oggi i valori della diligenza, del rispetto delle regole, della puntualità, sono sempre più indispensabili per competere a livello economico. L'omogeneizzazione e la diffusione di tali valori ha permesso che le occasioni di sviluppo si allargassero a tutti i paesi, a prescindere dalla religione e dalla cultura di appartenenza. La frammentazione etnoculturale, altrimenti vista come il mix di culture presenti in un paese, non deve essere per forza considerata un fattore che indirettamente scoraggia la crescita. Anzi, credo che per certi aspetti, abbia facilitato la diffusione di quei valori e comportamenti coerenti con un contesto economico moderno.

La cultura in senso stretto, invece, è un fattore fondamentale per due motivi: da una parte permette, tramite l'istruzione e la formazione professionale, di acquisire subito quelle

conoscenze necessarie per il mondo del lavoro, abbreviando così i tempi di apprendimento; dall'altra parte è un fattore che agisce sulla produttività e successivamente sulla competitività di un paese. Il capitale umano è la risorsa intangibile su cui poggiano i processi innovativi, e quindi le opportunità di sviluppo di un paese. Le grandi performance dei paesi del sud est asiatico, soprattutto nel campo della tecnologia, sono esempi di economie basate sulla conoscenza invece che sul solo e puro sfruttamento delle risorse naturali. Non tenere conto dell'istruzione e dell'investimento in conoscenza, è proprio il caso di dirlo, solo questione di ignoranza.

## Bibliografia

Acemoglu, D. (2007). *Introduction to Modern Economic Growth*, MIT Department of Economics, (pp. 155-208)

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson (2005). *Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth*, Capitolo 6

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, (2002). “*Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*”. *Quarterly Journal of Economics*

Alesina A. Ichino A. (1995), *L'Italia fatta in casa*, Arnoldo Mondadori, 2009

Banfield E. (1958), *Le basi morali di una società arretrata*, Il Mulino, 1976

Barro R. (1997), *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge MA, MIT Press

Ciccarone G. Franzini M. Saltari E. (a cura di), *Italia possibile. Equità e crescita*, Brioschi, 2010, Cap.II

Coppier, R. (2005). *Corruzione e crescita economica. Teorie ed evidenze di una relazione complessa* (pp. 22–24, 41–82).

De Biasio A. (2011), *Comunicazione e sinergia: Italia e Germania due realtà a confronto*, Tesi Laurea Magistrale, Università Cà Foscari di Venezia

Dixon D.A. e Hamilton K. (1996), *Expanding the measure of Wealth'*, *Finance & Development*, Dicembre 1996.

Ehrhardt C. (2004), *Comunicazione interculturale Germania-Italia*, Università di Urbino

Guarini, G. (2007). *La funzione di produttività di Sylos Labini tra mercato e territorio : un'analisi econometrica per le regioni italiane* , working paper

La Porta R. et al. (1999), *The quality of Government*, in *Journal of Law, Economics and Organization*

Lodde S. (2000), *Capitale umano e sviluppo economico. Cosa sappiamo in teoria e nei fatti*, Università di Cagliari e CRENOS

Mauro P. (1995), *Corruption and growth*, in "Quarterly Journal of Economics"

Mauro, P. (1998), *Corruption and the composition of government expenditure*, *Journal of Public Economics*

Monteduro F., Brunelli S., Buratti A. (2013), *La corruzione. Definizione, misurazione e impatti economici*, Formez PA

Morck, R., & Yeung, B. (2003). *Family Control and the Rent-Seeking Society*, William Davidson Institute, working paper n.585, 2003

Murphy et al. (1991), *“The allocation of talent: implications for growth*, in *“Quarterly Journal of Economics”*

Musu, I. (2007). *Crescita economica*, Il Mulino (pp. 81–86).

North D., (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

Pelagatti M. (2008), *La regressione lineare applicata a dati economici*, Working Paper

Pritchett, L. (1995). *Where has all the education gone?*, World Bank working paper n. 1581

Rose-Ackerman R. (1996), *The political of Economy Corruption*, Institute for International Economics, IIE

Shapiro C., Stiglitz J. (1984), *Involuntary Unemployment as worker discipline device*, in *“American Economic review”*

Shleifer A., Vishny R. (1993) *Corruption*, in *“Quarterly Journal of Economics”*

Silverman F. S. (1968), *Agricultural organization, social structure and values in Italy: Amoral familism reconsidered*, *American Anthropologist*, (p.1-5)

Solimine G. (2014), *Senza sapere: il costo dell'ignoranza*, Editore Laterza

Tagliabò, C. (1987). *Max Weber e lo Spirito del Capitalismo*, 1–13.

Weber M. (1930), *Etica Protestante e lo spirito del capitalismo*, BUR Biblioteca Univ. Rizzoli, 2009

### **Siti Web consultati**

<http://www.ilsole24ore.com/>

<http://www.oecd.org/>

<http://www.worldbank.org/>