

DOTTORATO DI RICERCA IN
ECONOMIA E STATISTICA AGRO-ALIMENTARE

Ciclo XXV°

Settore concorsuale di afferenza: 13/A2 - Politica economica

Settore scientifico disciplinare: SECS-P/02 - Politica Economica

**SVILUPPO ECONOMICO E QUALITÀ ISTITUZIONALE:
IL RUOLO DI DISUGUAGLIANZA E CORRUZIONE**

Presentata da Pierre Maurice Reverberi

Coordinatore Dottorato

PROF. ROBERTO FANFANI

Relatore

PROF.SSA CRISTINA BRASILI

A mamma e a nonna

INDICE

Indice	v
Indice delle figure	vii
Indice delle tabelle	viii
Abstract	ix
Ringraziamenti	xi
Introduzione	1
Capitolo 1. La prospettiva istituzionalista: le istituzioni come fattori determinanti dello sviluppo	5
1.1. Le teorie dello sviluppo	5
1.2. The reversal of fortune	11
1.3. Le istituzioni come fattori determinanti dello sviluppo.....	13
1.4. La letteratura empirica	33
1.5. Conclusioni	41
Capitolo 2. Le misure della qualità istituzionale	45
2.1. Quantificare la qualità istituzionale	45
2.2. Definire la qualità istituzionale.....	49
2.2.1. Democrazia	51
2.2.2. Rule of law e corruzione	52
2.2.3. Efficienza ed efficacia del governo	55
2.3. Gli indicatori di qualità istituzionale	56
2.3.1. Le misure oggettive di qualità istituzionale.....	58
2.3.2. Le misure soggettive di qualità istituzionale	62
2.3.3. Le principali misure di qualità istituzionale	67
2.3.4. I Worldwide Governance Indicators (World Bank).....	80
Capitolo 3. Qualità istituzionale e disuguaglianza	107
3.1. Le determinanti della qualità istituzionale	108
3.2. Dati e modello	114
3.3. Risultati	118
3.4. Regressione con variabile strumentale	126
3.5. Conclusioni	128
Appendice A.....	129
Appendice B.	134
Conclusioni	139
Bibliografia	145

INDICE DELLE FIGURE

Figura 1. Le dinamiche istituzionali.....	22
Figura 2. Le determinanti della crescita.....	41
Figura 3. Corruzione e sviluppo umano.....	76
Figura 4. Stime e margini d'errore worldwide governance indicators, anno 2011.....	84
Figura 5. Numero di fonti e margini d'errore nei worldwide governance indicators. ..	86
Figura 6. Confronti temporali dei worldwide governance indicators, periodo 2005- 2011 e 2000-2011.....	88
Figura 7. Variazioni dell'indicatore rule of law nel periodo 2000-2011 (paesi selezionati).	91
Figura 8. Correlazioni tra gli indicatori wgi.	93
Figura 9. Qualità istituzionale e ricchezza di un paese.	97
Figura 10. Qualità istituzionale e sviluppo umano.....	98
Figura 11. Qualità istituzionale e inflazione.	99
Figura 12. Qualità istituzionale e spesa pubblica in sanità.....	101
Figura 13. Qualità istituzionale e istruzione.	102
Figura 14. Qualità istituzionale e differenze di genere.....	103
Figura 15. Mobilità intergenerazionale, disuguaglianza economica e qualità istituzionale.	143

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1. Principali misure di qualità istituzionale.	57
Tabella 2. Confronto tra polity iv e database of political institutions.	59
Tabella 3. Indici di freedom house.	68
Tabella 4. International country risk guide.	69
Tabella 5. Ida resource allocation index.	71
Tabella 6. Economic freedom index.	72
Tabella 7. Global competitiveness index.	74
Tabella 8. Fonti del corruption perceptions index, edizione 2012.	77
Tabella 9. Corruption perceptions index.	78
Tabella 10. Variazioni significative nei livelli di governance dal 2005 al 2011.	89
Tabella 11. Principali variazioni nei livelli di governance dal 2000 al 2011.	90
Tabella 12. Correlazioni tra gli indicatori WGI.	92
Tabella 13. Correlazioni tra differenti misure di governance.	94
Tabella 14. Indice di gini, statistiche raggruppate per regioni e livello di reddito.	117
Tabella 15. Stime del modello di regressione ols. Primo e secondo step.	119
Tabella 16. Stime del modello di regressione ols. Terzo step.	120
Tabella 17. Coefficienti standardizzati stimati dal modello di regressione ols.	121
Tabella 19. Stime del modello di regressione con variabile strumentale.	126
Tabella 20. Confronto tra i coefficienti standardizzati delle stime ols e 2sls.	127
Tabella 21. Correlazioni tra worldwide governance indicators e tra fattori pca.	134
Tabella 22. Statistiche descrittive.	134
Tabella 23. Stime del modello di regressione ols.	136
Tabella 24. Stime della regressione di primo stadio con variabile strumentale.	137
Tabella 25. Stima delle regressioni 2sls con variabile strumentale.	137

ABSTRACT

Nell'ambito delle teorie dello sviluppo, un filone di studi, originato dai lavori di North (1973) e consolidatosi negli ultimi anni, individua nelle istituzioni, definite come le regole del gioco o i vincoli disegnati dagli uomini per disciplinare i loro rapporti, i fattori fondamentali dello sviluppo economico. Le istituzioni, nel modello elaborato da Acemoglu, Johnson e Robinson (2004), sono il frutto di interazioni dinamiche tra potere politico *de jure*, determinato dalle istituzioni politiche, e potere politico *de facto*, determinato dalla distribuzione delle risorse economiche. Sulla base di questa prospettiva teorica, questa tesi propone uno studio di carattere quantitativo sulla qualità istituzionale, la traduzione operativa del concetto di istituzioni, composta dalle tre fondamentali dimensioni di democrazia, efficienza ed efficacia del governo e assenza di corruzione. La prima parte, che analizza sistematicamente pro e contro di ciascuna tipologia di indicatori, è dedicata alla revisione delle misure quantitative di qualità istituzionale, e individua nei Worldwide Governance Indicators la misura più solida e consistente. Questi indici sono quindi utilizzati nella seconda parte, dove si propone un'analisi empirica sulle determinanti della qualità istituzionale. Le stime del modello di regressione cross-country evidenziano che la qualità istituzionale è influenzata da alcuni fattori prevalentemente esogeni come la geografia, la disponibilità di risorse naturali e altre caratteristiche storiche e culturali, insieme ad altri fattori di carattere più endogeno. In quest'ultima categoria, i risultati evidenziano un effetto positivo del livello di sviluppo economico, mentre la disuguaglianza economica mostra un impatto negativo su ciascuna delle tre dimensioni di qualità istituzionale, in particolare sulla corruzione. Questi risultati supportano la prospettiva teorica e suggeriscono che azioni di policy orientate alla riduzione delle disparità sono capaci di generare sviluppo rafforzando la democrazia, migliorando l'efficienza complessiva del sistema economico e riducendo i livelli di corruzione.

Amongst development theories, following the work of D. North (1973), a branch of studies has recently developed which sees institutions, defined as the rules of the game or humanly devised constraints that shape human interaction, as the fundamental cause of long-run growth. The model constructed by Acemoglu, Johnson and Robinson (2004) emphasizes the interaction between de jure political power, influenced by political institutions, and de facto political power, shaped by distribution of resources, in the evolution of institutional paths. Based on this theoretical framework, this thesis adopts a quantitative perspective to investigate institutional quality, which is composed by three main dimensions: democracy, government efficiency and effectiveness and corruption. A survey of available measures of institutional quality is conducted in order to evaluate pro and cons of each kind of indicators. The analysis finds the World Bank's Worldwide Governance Indicators as the most reliable measures of institutional quality, both in terms of internal and external consistency. These indexes are then used for an empirical analysis over the determinants of institutional quality. The estimates of the cross-country regression model show that institutional quality is affected by some exogenous factors, like geography, natural resources endowments and other historic and cultural traits, and more endogenous factors. Amongst the latter, economic development exerts a positive effect on institutional quality, while a negative association, particularly on the corruption side, is shown by economic inequality. Results confirm our hypothesis and suggest that policies aiming at reducing inequality can foster development by strengthening democracy, by improving the overall efficiency of the economic system and by reducing corruption levels.

RINGRAZIAMENTI

Giunto al termine del mio programma di dottorato, di cui questo lavoro rappresenta una parte rilevante, ma non l'unica, sono molte le persone alle quali indirizzare la mia gratitudine e il mio riconoscimento.

Sono grato innanzitutto alla Prof.ssa Cristina Brasili, mio supervisore di dottorato e relatore di questa tesi, per il supporto costante che mi ha fornito in questi anni, sia dal punto di vista professionale che umano, così come al Prof. Roberto Fanfani, coordinatore del dottorato, che non ha mai trascurato le mie attività, nonostante i differenti ambiti disciplinari, e si è sempre speso perché venissero valorizzate al massimo. Spero di cuore di aver saputo ripagare adeguatamente la stima e la fiducia che mi hanno dimostrato quotidianamente nel corso di questi anni.

Sono grato al Sindaco di Campagnola Emilia, Paola Baraldi, e al resto della Giunta Comunale per aver reso il più semplice e meno indolore possibile il mio trasferimento da Campagnola Emilia a Bologna, nonostante le ripercussioni che la mia "scelta di vita" avrebbe avuto su di loro.

Sono grato alla Prof.ssa Grazia Mannozi e al Dott. Piercamillo Davigo per avermi introdotto al mio principale oggetto di studi, la corruzione, e per avermi magistralmente rivelato la bellezza del diritto, ora non più una seccatura degli esami universitari ma una prospettiva di studio d'irresistibile attrazione. Le riflessioni scaturite dai loro spunti compaiono solo in piccolissima parte nelle pagine di questa tesi, ma occupano un posto di primo piano nel lavoro che ho svolto in questi anni.

Il mio primo anno di dottorato è stato segnato dal project proposal "CoRe2Corruption". Sono particolarmente grato a Serena Ferrari, ex-collega e carissima amica, e ad Alessia Franchini e a Monica Russo, dell'Area della Ricerca dell'Università di Bologna, per il lavoro svolto insieme: abbiamo quasi sconfitto Golia.

Ringrazio il Direttore di Dipartimento, Prof.ssa Rosella Rettaroli, per aver agevolato lo sviluppo dei progetti che mi vedevano coinvolto, come "CoRe2Corruption" e "Alla ricerca della legalità perduta. Gioca il tuo ruolo", e tutto il personale del Dipartimento di Scienze Statistiche per aver potuto lavorare in uno splendido ambiente.

Ringrazio il Prof. Stefano Zamagni per il fondamentale corso di economia delle istituzioni con cui ho potuto superare i limiti teorici in cui si scontravano i miei studi. Ringrazio e ricordo, con profonda commozione, il Prof. Marco Arnone: custodisco le chiacchierate di quei due giorni al seminario dell'associazione di Gherardo Colombo come un dono infinitamente prezioso.

Alcune persone mi hanno aiutato a vario titolo nella stesura di questa tesi. Ringrazio la Prof. Anna Soci e il Prof. Stefano Toso del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Bologna per i suggerimenti bibliografici sulla disuguaglianza e la Dott.ssa Anna Maccagnan per il preziosissimo supporto statistico e morale.

Un ringraziamento particolare lo rivolgo al Dott. Guglielmo Barone, della Banca d'Italia, sede di Bologna. Il suo supporto nell'analisi statistica contenuta in questo lavoro è stato di un'importanza incommensurabile.

Sono grato ai miei colleghi di dottorato, con cui ho condiviso ogni vicenda umana e professionale di questi tre anni. In particolare a Jacopo e Valentina, a cui devo la mia riconoscenza anche per l'imbeccata al pensiero istituzionalista, per il lavoro svolto insieme nell'ambito del gioco di ruolo, e a Marco e Gianluca per lo splendido rapporto costruito al di fuori degli orari d'ufficio.

Ringrazio gli amici dei due mondi, a Campagnola Emilia e a Bologna, perché i miei elevatissimi standard di vita sul piano umano e sociale sono soprattutto merito loro.

Ringrazio i miei cugini Maria Claudia, Andrea e Fabrizio, perché ogni volta che ci incontriamo penso che sarebbe stato bello conoscerli prima.

Rivolgo, infine, un ringraziamento speciale a Silvia, per aver magicamente moltiplicato le mie energie nei mesi di chiusura di questo lavoro.

Questo lavoro è dedicato a Daniela, mia mamma, e a Maria Teresa, mia nonna, che da quando sono nato non hanno mai smesso di regalarmi tutto l'amore che un essere umano possa mai desiderare. Attraverso questo lavoro non è possibile, se non in piccolissima parte, ripagarle degli enormi sacrifici compiuti per permettermi di arrivare sin qui. Spero di cuore che leggendo queste pagine possano trovare anche una sola riga capace di renderle orgogliose di me.

INTRODUZIONE

Questa tesi si propone di studiare i fattori che incidono sulla qualità istituzionale, con particolare attenzione all'influenza che gioca su di essa la relazione che intercorre tra disuguaglianza economica e corruzione. La prospettiva teorica in cui si iscrive questo studio è quella che individua come fattore determinante per la crescita economica di lungo periodo le istituzioni, ossia le regole del gioco. Questo lavoro, dunque, adotta l'approccio istituzionalista che, negli ultimi anni, ha posto al centro del dibattito un fattore che era sempre rimasto sullo sfondo delle teorie tradizionali dello sviluppo dell'economia neoclassica e marginalista, perché considerato esogeno. Questo tipo di approccio, se applicato all'oggetto di indagine dello sviluppo, porta con sé enormi potenzialità e permette di superare alcuni ostacoli posti dai vincoli della teoria economica più tradizionale. Un esempio delle potenzialità della prospettiva istituzionalista, e la ragione più forte che mi ha spinto ad approfondirla, è riscontrabile nella sua applicazione all'oggetto privilegiato dei miei studi. Nelle attività condotte durante il mio programma di dottorato, mi sono occupato prevalentemente di corruzione. La fortuna di lavorare con esperti di diverse discipline mi ha permesso di sperimentare, nel corso di questi anni, differenti prospettive d'indagine, applicando al mio oggetto di studio, di volta in volta, i rispettivi metodi e categorie concettuali. Con gli strumenti dell'economia ho studiato gli effetti della corruzione sul piano dell'efficienza del sistema economico, comprendendone i costi economici e sociali; tramite l'approccio giuridico ho approfondito la conoscenza dei fattori che incidono sulla scelta individuale di compimento del reato; la prospettiva sociologica mi ha permesso di inserire la corruzione all'interno di un tessuto connettivo e sociale, arricchendola così di una dimensione relazionale non adeguatamente colta dalle prime due visioni. La complementarità di queste prospettive è evidente: ciascuna di esse genera un tassello di un puzzle che, se unito agli altri, restituisce un quadro completo

e dettagliato del fenomeno della corruzione che ciascuna disciplina, per conto proprio, non sarebbe in grado di produrre.

Il pensiero istituzionalista, che ho scoperto nel corso di questo cammino, mi ha fornito la cornice di questo puzzle. I suoi contorni sono tracciati nel primo capitolo dell'elaborato, che dedico alla rassegna dei lavori più rilevanti in letteratura e alla discussione delle principali teorie di cambiamento istituzionale. Il percorso contenuto mostra come l'ipotesi istituzionalista dello sviluppo non contrasti con le concezioni alternative esistenti in letteratura, come la crescita esogena e l'ipotesi geografica. Essa, piuttosto, permette di comprenderle all'interno di un quadro coerente che arricchisce lo studio su diversi piani: in primo luogo, la prospettiva istituzionalista ben si sposa con una nozione più ricca e multidimensionale del concetto di sviluppo. Permette di superare, in altre parole, la classica interpretazione di sviluppo come ricchezza e la sua riduzione ai tassi di crescita del PIL pro-capite. In secondo luogo, essa evidenzia le molteplici connessioni tra i diversi fattori di sviluppo sia su un piano dinamico, interpretandone le evoluzioni nel tempo, sia su un piano statico, illustrando le interazioni tra differenti dimensioni economiche, politiche e sociali. Queste proprietà contraddistinguono la nozione di qualità istituzionale, che costituisce la traduzione "operativa" del concetto di istituzioni, ossia il modo in cui queste possono essere misurate, quantificate e applicate alle analisi empiriche volte a valutarne le relazioni con gli altri fenomeni. L'obiettivo principale del secondo capitolo, è proprio questo ed è caratterizzato da una prospettiva statistica. Saranno approfondite le questioni metodologiche della quantificazione delle istituzioni e sono presentati e discussi, in modo sistematico, i principali indicatori di qualità istituzionale. Tra questi, un approfondimento dettagliato viene dedicato a un gruppo di indicatori prodotti dalla Banca Mondiale, i *Worldwide Governance Indicators*. L'analisi di queste particolari misure di qualità istituzionale ha l'obiettivo di evidenziarne le caratteristiche, le proprietà, i vantaggi (e gli svantaggi) rispetto alle misure alternative e le correlazioni con alcune grandezze sociali ed economiche. Rispetto a queste ultime, la sezione finale del capitolo evidenzia la centralità della qualità istituzionale in quei settori dell'azione

pubblica che mirano alla riduzione delle disparità, come istruzione e sanità, o sono uno specchio dell'uguaglianza delle opportunità, come la parità di genere.

I *Worldwide Governance Indicators* sono quindi utilizzati come variabile dipendente all'interno di un'analisi empirica sulle determinanti della qualità istituzionale, contenuta nella parte centrale del terzo capitolo, dove particolare attenzione viene dedicata alla disuguaglianza. Il terzo grande vantaggio della teoria istituzionalista è costituito dal legame che essa individua tra la crescita economica e la redistribuzione. La letteratura economica tradizionale si è sempre concentrata sull'aspetto dell'efficienza, ossia su come far crescere la torta (il PIL pro capite), trascurando del tutto, con maggiore o minore consapevolezza a seconda dei casi, la questione dell'equità, e quindi come ripartirla. Il tema della distribuzione delle risorse è tuttavia tornato prepotentemente al centro del dibattito in seguito ad alcuni fattori, tra cui l'aumento, dopo alcuni decenni di sostanziale stabilità, delle disuguaglianze interne ai paesi, con le annesse implicazioni di ordine sociale acuitesi con il perdurare della crisi economica. Dal punto di vista concettuale, il punto di contatto tra disuguaglianza e corruzione, che identifica il motivo di fondo che mi ha spinto ad intraprendere questo studio, è rinvenibile nel carattere normativo di questi due fenomeni: sono entrambi problemi di *giustizia*. Entrambi, infatti, presuppongono una situazione di rapporti tra persone di carattere non paritario. La differenza sostanziale tra i due concetti risiede nel criterio che guida l'attribuzione di ingiustizia. La corruzione è negativa in termini assoluti: da qualunque prospettiva la si osservi, essa costituisce una violazione del principio di uguaglianza dei diritti, perché attribuisce una condizione di vantaggio in modo illecito. La disuguaglianza economica dev'essere valutata, invece, in termini relativi: è considerata ingiusta solo se supera una certa soglia. L'analisi della relazione che intercorre tra questi due fenomeni è centrale per gli studi di politica economica ed in particolare per gli studi sullo sviluppo, il cui obiettivo ultimo è la costruzione di società più ricche, più giuste e più inclusive. I risultati empirici ottenuti supportano la visione che disuguaglianza economica e qualità istituzionale siano negativamente associate. Inoltre, essi evidenziano come la disuguaglianza economica sortisca effetti

negativi più consistenti nei paesi più democratici e individuano proprio nella corruzione il canale principale di questa relazione. Le conclusioni, infine, discutono le implicazioni di questi risultati, e avanzano alcune potenziali linee future di ricerca.

CAPITOLO 1. LA PROSPETTIVA ISTITUZIONALISTA: LE ISTITUZIONI COME FATTORI DETERMINANTI DELLO SVILUPPO

1.1. LE TEORIE DELLO SVILUPPO

Ripercorrere cinquant'anni di teoria economica dello sviluppo significa passare in rassegna tre principali gruppi di teorie. Agli albori della materia, negli anni cinquanta e sessanta del secolo scorso, le teorie neoclassiche¹ e il pensiero economico *mainstream* ritenevano che la crescita economica di lungo periodo fosse determinata da fattori esogeni. Nel modello di Solow (1956), punto di riferimento per tutte le teorie della crescita, la grandezza più importante per spiegare l'aumento di produttività del lavoro e dell'intensità di capitale è il tasso di crescita del progresso tecnico. Questo non è spiegato all'interno del modello, ma è considerato esterno, ossia indipendente dalle altre variabili economiche.

Negli anni successivi, però, l'economia mondiale non mostrava quella convergenza verso lo *steady-state* teorizzata da Solow. Le differenze di reddito tra paesi, infatti, aumentavano anziché ridursi e ci si rese conto che il fattore ritenuto fino allora decisivo nel processo di sviluppo, il progresso tecnologico, non poteva essere semplicisticamente considerato una manna dal cielo, ma era frutto di decisioni consapevoli degli agenti economici, come investimenti in ricerca e sviluppo (Romer, 1990), o esternalità interne al sistema economico (Lucas, 1988). Da qui l'attenzione degli economisti, negli anni ottanta e novanta, tornò alle politiche a favore

¹ "Neoclassical economics (a term originally coined by Veblen) may be conveniently defined as an approach which (1) assumes rational, maximizing behavior by agents with given and stable preference functions, (2) focuses on attained, or movements toward, equilibrium states, and (3) excludes chronic information problems" (Hodgson, 1998, p. 169).

dell'innovazione, del capitale umano e delle infrastrutture (Barro, 1990). La crescita economica divenne dunque endogena: i fatti economici, le politiche, gli agenti economici stessi erano capaci di influenzare la crescita economica di lungo periodo.

Da quel momento, gli studiosi dello sviluppo si misero all'opera per supportare empiricamente le teorie della crescita endogena. L'ampia letteratura che si sviluppò permise di mettere in luce diversi fattori capaci di sostenere la crescita economica nel lungo periodo, a cominciare dal tasso di risparmio e dal tasso di investimenti. Ma nei lavori empirici che via via si succedevano (si veda, per una rassegna, Easterly e Levine, 2001), una larga parte delle differenze nei livelli di reddito tra i diversi paesi si confermava non direttamente attribuibile a precisi fattori e confluiva, così, nella componente più *oscura*, denominata *Total Factor Productivity* (TFP). La TFP non è una grandezza osservabile, dunque non è direttamente misurabile, e nelle analisi econometriche può essere quantificata solo indirettamente, per via "residuale". Essa ricomprende tutti quei fattori che concorrono alla formazione del prodotto eccetto quelli esplicitati nelle varie specificazioni sia nei modelli teorici, costruiti intorno alla funzione di produzione aggregata, sia nelle analisi empiriche. La TFP, dunque, riflette il grado di efficienza nell'utilizzo dei fattori produttivi. Se l'ammontare di questi è noto ma spiega solo una parte delle differenze tra i paesi, le teorie della crescita endogena evidentemente trascurano un pezzo importante della storia. Oltre alla rilevanza della TFP, le teorie della crescita endogena sono confutate da altri quattro "*stylized facts*" (Easterly e Levine, 2001):

- nel lungo periodo si osservano ampie e crescenti differenze nei livelli di PIL pro-capite, come detto in precedenza: la realtà dei fatti è la divergenza, non la convergenza condizionata;
- l'accumulazione del capitale può essere persistente nel tempo, ma la crescita no, e i sentieri di sviluppo dei paesi sono molto variegati: alcune economie spiccano il volo, altre oscillano fortemente, poche crescono costantemente e alcune proprio non si sono mai sviluppate;

- si riscontra una forte propensione dei fattori produttivi alla concentrazione in aree geografiche più ricche e dunque favorevoli all'attività economica;
- le politiche nazionali, in particolare quelle volte a favorire la produttività e le esternalità tecnologiche, sono fortemente associate a maggiori tassi di crescita nel lungo periodo.

Il compito degli economisti dello sviluppo divenne, allora, l'elaborazione di una visione alternativa che, incorporando coerentemente questi fatti stilizzati, delineasse in primo luogo, i contorni di quell'oscura TFP che un ruolo così decisivo giocava nella crescita di lungo periodo. Procedendo parallelamente all'ampliamento della nozione stessa di sviluppo, che venne arricchita di altri significati oltre al reddito, la teoria si affrancò dalle funzioni di produzione e cominciò a prestare attenzione a fattori esterni al sistema economico, oppure interni ma dal carattere intangibile, distinguendo le *proximate causes* dalle *fundamental causes* dello sviluppo economico (Rodrik e al., 2002).

Una delle prime teorie avanzate fu quella dell'ipotesi geografica, secondo la quale i sentieri di sviluppo sono determinati esogenamente dall'ambiente naturale e, in primo luogo, dalla collocazione geografica. Sebbene si possa far risalire a Montesquieu (1748) e ad Adam Smith (1776) la visione della geografia come fattore decisivo nei sentieri e nei ritmi di crescita delle nazioni, la riscoperta della prospettiva geografica (Diamond 1997) applicata allo sviluppo economico di lungo periodo (Sachs 2001) afferma che: i) le tecnologie, in particolare quelle impiegate per la produzione del cibo, per la sanità e per l'energia, sono strettamente connesse all'ecosistema e non sono facilmente esportabili in ambienti diversi (come invece ipotizzato dalla teoria neoclassica); ii) dall'inizio della crescita economica moderna, se non prima, le tecnologie sviluppatesi nelle zone temperate sono state più produttive di quelle delle aree tropicali; iii) l'innovazione tecnologica offre rendimenti di scala crescenti, per cui contribuisce ad acuire le differenze nelle condizioni di partenza; iv) le dinamiche sociali, in particolare i processi di urbanizzazione e la transizione demografica (Thompson, 1929) sono ulteriori fattori di accelerazione del processo di sviluppo; v) i fattori geopolitici (come il dominio nelle regioni tropicali da parte degli imperi delle zone temperate, oppure il

controllo delle istituzioni della globalizzazione da parte delle nazioni ricche) hanno ulteriormente amplificato le disparità iniziali.

Le deduzioni dell'ipotesi geografica sono immediatamente riscontrabili con un semplice confronto tra il reddito medio pro-capite dei paesi tropicali e quello dei paesi delle aree temperate. Tale divario è cresciuto nel corso degli ultimi due secoli: se nel 1820 il reddito dei primi era pari al 70% dei secondi, nel 1992 era sceso al 25% (Sachs, 2001). Gallup e al. (1998) evidenziano come le economie a più alta intensità al mondo (quelle con un più alto rapporto PIL per km²) siano proprie di paesi costieri situati nelle zone temperate dell'emisfero boreale. Quattro aree economiche, in particolare - Europa occidentale, Asia nord-orientale (la parte costiera della Cina, il Giappone e la Corea), e le coste orientali e occidentali di Stati Uniti e Canada - sono le più importanti del mondo moderno. Sono fornitori di beni capitali nel commercio globale e centri finanziari mondiali, e generano una larga fetta dell'intera produzione mondiale: al 3% della quota di terra abitata cui esse si riferiscono, su cui risiede il 13% dell'intera popolazione mondiale, corrisponde una quota superiore al 32% del PIL mondiale calcolato a parità di potere d'acquisto. Le conclusioni a cui essi giungono sono così riassumibili:

- le regioni tropicali sono svantaggiate rispetto alle regioni temperate, principalmente perché favoriscono la diffusione delle malattie infettive e limitano la produttività del settore agricolo;
- le regioni costiere, e quelle collegate alla costa da vie interne di navigazione, sono avvantaggiate rispetto alle regioni più interne;
- l'elevata densità di popolazione è favorevole allo sviluppo economico nelle regioni costiere che dispongono di un buono accesso al commercio interno, regionale ed internazionale. Ciò può essere spiegato dai rendimenti crescenti offerti dalle reti di infrastrutture o da una migliore divisione del lavoro. Al

contrario, un'elevata densità di popolazione nelle regioni interne non conduce agli stessi vantaggi, anzi si rivela dannosa²;

- la crescita della popolazione interna ai paesi, nel recente passato, è correlata negativamente con il relativo potenziale di crescita economica. Detto in altre parole, l'aumento della popolazione è stato più rapido nei paesi meno attrezzati per la crescita economica.

Gli studiosi, tuttavia, non si spingono fino al determinismo geografico, ossia all'assoluta supremazia della geografia su tutti gli altri fattori di crescita economica. Affermano, anzi, che i suoi effetti sono mediati dalle politiche e dalle istituzioni (Gallup e al., 1998, p. 29):

"First, good policy and good geography may have a tendency to go together. When growth is inherently low because of adverse geographical factors, and also unresponsive to policy (perhaps for the same reasons), the revenue-maximizing sovereign will impose high rates of taxation, e.g. protectionist policies. When the economy is inherently productive and responsive to good economic policies, the sovereign will have the incentive to impose low rates of taxation. *The results is that natural differences in growth potential tend to be amplified by the choice of economic policies.*"

La medesima prospettiva è stata adottata dagli storici dell'economia, che hanno sottolineato gli effetti dannosi sullo sviluppo economico di una dotazione sbilanciata

² Questo punto permette di fare menzione di un altro approccio sviluppatosi negli anni novanta sulla base dei lavori di Paul Krugman (1991), Anthony Venables (1996) e altri, denominato Nuova Geografia Economica, originariamente chiamato New Trade Theory. Tale scuola di pensiero evidenzia come rendimenti di scala crescenti, economie di agglomerazione, costi di trasporto e differenziazioni di prodotto possano portare a organizzazioni spaziali dell'attività economica fortemente differenziate anche laddove le condizioni geografiche siano uguali. Dunque sebbene arrivino al punto di contatto, queste due teorie si distinguono nella misura in cui la prima mostra la possibilità che gli effetti di agglomerazione determinino pattern di organizzazioni spaziali della produzione; la seconda che le differenze geografiche e morfologiche abbiano effetti diretti sull'organizzazione delle attività di produzione e in ultima istanza sullo sviluppo economico. Come evidenziano Gallup, Sachs e Mellinger (1998), i due approcci sono complementari: una città può emergere grazie ai vantaggi derivati da una posizione geografica favorevole e restare fiorente grazie alle economie di agglomerazione.

dei fattori produttivi, capace di generare e riprodurre forti ineguaglianze a favore di piccoli gruppi di élites (Engerman e Sokoloff, 1994). Con l'espressione *resource curse* (Sachs e Warner, 1995) si intende l'ipotesi per cui una particolare abbondanza di risorse naturali comporta la definizione di politiche ed istituzioni economiche orientate alla predazione delle risorse (il cosiddetto rent-seeking teorizzato da Kruger, 1974) e alla concentrazione della ricchezza, con effetti negativi sullo sviluppo economico di lungo periodo.

Una teoria molto vicina all'ipotesi geografica individua nell'integrazione internazionale il fattore decisivo per lo sviluppo economico di lungo periodo. Secondo questo approccio, teorizzato in primis da Frankel e Romer (1999), gli aumenti di produttività sarebbero determinati in primo luogo da fattori quali l'integrazione dei mercati, la rimozione delle barriere al commercio, i benefici associati al trasferimento delle tecnologie e gli spill-overs infrasettoriali.

L'ipotesi dell'integrazione internazionale si pone a metà strada nell'ideale continuum segnato da un lato dall'ipotesi geografica, massimamente esogena, e dall'altro dal gruppo di teorie massimamente endogene, afferenti al filone cosiddetto istituzionalista.

Concentrandosi sui differenziali di output per lavoratore tra i paesi, Hall e Jones (1999) dimostrano empiricamente come queste siano spiegate non tanto da differenze nelle dotazioni dei fattori produttivi (capitale fisico e umano) quanto da ciò che gli autori stessi definiscono *infrastruttura sociale*, cioè "le istituzioni e le politiche pubbliche che plasmano l'ambiente economico nel quale gli individui e le imprese fanno investimenti, generano e trasferiscono idee e producono beni e servizi" (Hall e Jones, 1999, pag. 38). Questo lavoro introduce una nuova prospettiva nell'economia dello sviluppo e assegna un ruolo determinante all'intervento statale, riportando così al centro del dibattito la politica economica. Un impulso decisivo per la teoria delle istituzioni come cause fondamentali dello sviluppo viene formulato da Acemoglu, Johnson e Robinson (2002), con il cosiddetto "*reversal of fortune*".

1.2. THE REVERSAL OF FORTUNE

Acemoglu, Johnson e Robinson confutano l'ipotesi geografica partendo dal confronto tra i livelli di ricchezza dei paesi nel 1500 e quelli di oggi. Se i fattori geografici, invariati per definizione, fossero le vere determinanti dello sviluppo economico, non si dovrebbero, essi rilevano, riscontrare notevoli differenze tra i paesi più ricchi di allora e quelli più ricchi di oggi. Ricorrendo alla densità di popolazione e ai tassi di urbanizzazione come proxy per il reddito medio dell'epoca, e concentrando lo sguardo sulle ex colonie europee nelle Americhe, essi dimostrano invece che si è verificato un consistente rovesciamento delle sorti. Se nel 1500 Aztechi e Incas erano tra le civiltà più ricche, gli stati che oggi insistono sui confini di quegli imperi sono tra i paesi più poveri, mentre i territori delle civiltà meno sviluppate di allora, quelli cioè del Nord America, sono infinitamente più ricchi. Quando si è verificata quest'inversione, e com'è avvenuta? Se l'intuizione immediata può portare a pensare che essa sia coincisa con l'avvento dei colonizzatori europei, i dati utilizzati dagli autori fanno risalire tale cambiamento intorno al 1800, quando quei paesi, all'epoca scarsamente urbanizzati, cominciano a crescere molto più rapidamente, e a divergere dal percorso dei paesi all'epoca più avanzati.

Questa evidenza empirica, da un lato, mette in discussione l'ipotesi di Sachs (2001) sulla povertà intrinseca dei tropici: gli imperi Aztechi e Incas si trovavano nelle zone tropicali, ma le loro società erano state per secoli molto più ricche di quelle delle zone temperate nel Nord America. Dall'altro comporta che anche una concezione meno deterministica dell'ipotesi geografica, che ammetta per esempio la possibilità di adattamenti tecnologici dipendenti dal contesto geografico e ad esso funzionali, è nondimeno incongruente: il rovesciamento avviene all'epoca della rivoluzione industriale, le cui tecnologie sono meno condizionate dalle differenze climatiche rispetto a quelle più territoriali del settore agricolo. Anche i casi di due paesi tropicali come Singapore e Hong-Kong, citano gli autori, confortano questa prospettiva.

L'argomento della *reversal of fortune*, proseguono Acemoglu, Johnson e Robinson, può essere impugnato anche contro l'ipotesi culturale, ossia la teoria per la quale gli aspetti demografici, culturali ed etnografici dei diversi paesi, plasmando i valori, le preferenze e le credenze degli individui hanno effetti diretti sulle performance economiche. Il legame più noto tra cultura e sviluppo economico è quello proposto da Weber (1930), il quale sosteneva che le origini dell'industrializzazione nell'Europa occidentale fossero imputabili alla Riforma protestante, e in particolare all'ascesa del calvinismo, l'etica religiosa che più di ogni altra enfatizza l'attività economica, il lavoro, la parsimonia e il risparmio come strumenti per conseguire la salvezza eterna. Un altro importante concetto affine alla prospettiva culturale è il "familismo amorale" di Banfield (1958), definibile come una forma esclusiva dei rapporti sociali che impedisce agli individui ogni tipo di cooperazione e legame fiduciario se non tra i membri di una stessa famiglia, e che sarebbe all'origine del sottosviluppo dell'Italia meridionale. Tuttavia queste teorie, secondo Acemoglu, Johnson e Robinson, soffrono di mancanza di evidenze di dinamiche di causa ed effetto, e non riescono a spiegare le inversioni di tendenza che sono state riscontrate a livello empirico. A tal proposito, oltre agli esempi già citati, gli autori illustrano molto dettagliatamente un altro caso di studio rilevante, un "esperimento naturale" offerto dalla storia: quello delle due Coree.

Dopo la Seconda Guerra Mondiale, la Corea, prima unita sotto l'occupazione giapponese, si divise nella Repubblica Popolare Democratica di Corea, a nord, comandata da Kim Il Sung e sotto l'influenza sovietica, e nella Repubblica di Corea, a sud, guidata dal leader nazionalista Syngman Rhee con il beneplacito degli Stati Uniti. Da quel momento, questi due paesi, i quali, fino allora, avevano condiviso storia e percorsi culturali, non si differenziavano per condizioni geografiche ed esibivano livelli di reddito pro-capite equivalenti, sperimentarono due opposti set istituzionali: il primo di natura socialista, caratterizzato dall'economia pianificata; il secondo di stampo occidentale, improntato all'economia di mercato. Gli esiti finali di queste diverse architetture non avrebbero potuto essere più contrastanti: mezzo secolo più

tardi, la Corea del Sud è diventata una delle tigri asiatiche, mentre la Corea del Nord è oggi uno dei paesi più arretrati al mondo, dove dilagano povertà e corruzione.

1.3. LE ISTITUZIONI COME FATTORI DETERMINANTI DELLO SVILUPPO

I casi del *reversal of fortune* e delle due Coree, esposti da Acemoglu, Johnson e Robinson, aprono una prospettiva completamente nuova rispetto all'ipotesi geografica e a quella dell'integrazione, e sono supportati da altri studi forniti dalla storia dell'economia. Tra questi vi sono Engerman e Sokoloff (1997, 2001; e Sokoloff, 2000), che studiano i percorsi di sviluppo delle colonie europee in America, e Banerjee e Iyer (2002), i quali rilevano come un rovesciamento delle sorti analogo a quello illustrato da Acemoglu, Johnson e Robinson sia riscontrabile anche nei distretti indiani dal 1850 ad oggi. Lo sviluppo economico - prospetta dunque la teoria istituzionalista - è una questione principalmente endogena, e la vera *fundamental cause* dello sviluppo di lungo periodo è da ricercarsi nelle istituzioni. Cosa s'intende con questo termine? Il punto di partenza per un'approfondita, anche se non esaustiva, analisi del concetto di istituzioni deve necessariamente partire dal pensiero del fondatore della scuola istituzionalista, Douglass C. North, che proprio grazie alla sua teoria delle istituzioni è stato insignito del Premio Nobel per l'Economia nel 1993.

“Le istituzioni sono le regole del gioco o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti”, (North, 1997, p. 24). A differenza degli altri fattori, caratterizzati da differenti gradi di esogeneità, le istituzioni traggono origine dall'uomo, Esse sono il frutto di un contratto sociale stipulato tra gli agenti economici, sui quali esercitano tre fondamentali funzioni:

- delineano la struttura degli incentivi a livello individuale;
- influenzano il comportamento strategico in virtù delle aspettative e delle credenze sul comportamento degli altri individui;
- condizionano l'etica e la morale individuale.

I casi di studio citati in precedenza dimostrano come le origini del pensiero istituzionalista siano da ricercarsi nella disciplina della storia economica. Una delle principali critiche che North rivolge all'economia neoclassica, non a caso, concerne la sua incapacità di dar conto della dimensione temporale. Questa particolare impronta storica della scuola istituzionalista ha fatto sì che i suoi oggetti di indagine privilegiati siano stati il cambiamento istituzionale e l'evoluzione delle istituzioni, piuttosto che l'origine delle istituzioni in sé. Tuttavia, si possono individuare alcune specifiche ragioni economiche che sono alla base della nascita delle istituzioni nelle società moderne (Matzner, 1993):

- le istituzioni riducono l'incertezza. Afferma North che le società umane hanno natura non-ergodica, ossia non sono immutabili rispetto a categorizzazioni e istituzioni che le interpretano. A differenza delle scienze fisiche, le cui conoscenze, una volta acquisite, rimangono per sempre, nelle scienze sociali non sembra esistere alcuna particolare legge cardine, perché il loro oggetto di studio è in costante evoluzione. Un'economia ergodica è un'economia in cui la fondamentale struttura di base è costante, e pertanto senza tempo. Il mondo in cui noi viviamo, invece, è in costante mutamento. Le istituzioni, nella misura in cui rendono stabili i rapporti, creano regole e linguaggi universali che permettono ai singoli agenti di operare in condizioni di maggiore certezza e di far rispettare i contratti all'interno della cornice del diritto. Detto in altre parole, la teoria delle istituzioni incorpora la teoria dei costi di transazione che vede in Coase il suo principale esponente;
- le istituzioni favoriscono l'accessibilità e lo sfruttamento dell'enorme quantità di informazioni che circola nei moderni sistemi economici;
- le istituzioni permettono l'apprendimento e la trasmissione delle conoscenze, così incentivando l'educazione, la formazione e la ricerca, fattori fondamentali per le performance dell'economia.

La prima fondamentale distinzione delle istituzioni è quella tra istituzioni informali, come regole comportamentali, norme sociali, tabù, tradizioni, e istituzioni formali,

come le carte costituzionali, le leggi, i diritti di proprietà, a cui si aggiungono le organizzazioni. Scrive North (1997, p.77):

“La differenza tra vincoli formali e informali è una questione di grado. Si immagini una linea continua sulla quale siano indicati a un estremo i tabù, i costumi e le tradizioni e all’altro le costituzioni scritte. Il passaggio, lungo e irregolare, dalle tradizioni e dalle consuetudini alla legge scritta è stato a senso unico, dalle società semplici a quelle più complesse, ed è chiaramente collegato all’aumento della specializzazione e della divisione del lavoro”.

Le istituzioni informali sono l’insieme delle norme sociali, convenzioni, valori morali, credenze religiose, tradizioni e altre norme comportamentali che si tramandano nel tempo e contribuiscono a formare la storia di una determinata società. Afferma Pejovich (1999) che le istituzioni informali sono quelle istituzioni, norme e regole che hanno superato il test della storia. Sono parte fondamentale dell’evoluzione di una società e del suo patrimonio culturale. Esse si auto-rinforzano attraverso i meccanismi di imitazione, le tradizioni e l’insegnamento. Tipicamente, la tipologia di *enforcement* di questo genere di istituzioni è costituita da sanzioni sociali, come ad esempio l’espulsione da una comunità o la perdita della reputazione. Istituzioni informali sono anche le norme che attengono alla morale individuale. Il meccanismo di *enforcement* di questa tipologia di istituzioni, il più efficiente dal momento che dipende dal singolo individuo, è costituito dal sentimento di colpa.

Le istituzioni formali sono invece generalmente definite come la sfera della legge, che concretamente plasma la struttura politica ed economica di una società. Esempi di istituzioni formali sono i diritti di proprietà, il sistema giudiziario e le leggi che regolano il mercato finanziario. In questa categoria, inoltre, rientrano quelle che North definisce le organizzazioni. Sul piano concettuale occorre tenere ben presente questa distinzione, poiché se le istituzioni costituiscono le regole del gioco, le organizzazioni sono i giocatori veri e propri. Esse sono costituite da gruppi di persone unite dall’obiettivo di raggiungere uno scopo comune. Costituiscono esempi di organizzazioni gli apparati politici, come i partiti; gli apparati economici, come le imprese, i sindacati, le cooperative; gli apparati sociali, come chiese, club, associazioni sportive; e gli apparati educativi, come le scuole e le università. Vi è un’interazione

continua e bidirezionale tra istituzioni e organizzazioni: le prime influiscono in modo fondamentale sulla nascita e sull'evoluzione delle seconde, le quali a loro volta cercano di modificare l'ambiente coerentemente ai propri scopi.

La letteratura sviluppatasi dopo North offre molti altri modi di classificare le istituzioni. Oltre alla distinzione di forma, appena presentata, si possono suddividere le istituzioni in base alla loro natura: distinguiamo allora tra istituzioni economiche e istituzioni politiche. Seguiremo, in questo senso, il modello elaborato da Acemoglu, Johnson e Robinson (2004), secondo i quali le istituzioni economiche sono quelle che influenzano direttamente la struttura degli incentivi economici all'interno di una società, sia a livello aggregato che individuale. Per esempio, i diritti di proprietà forniscono agli individui il necessario incentivo per investire in capitale fisico o umano o per adottare tecnologie più efficienti. A livello macro, le istituzioni economiche regolano sia l'allocazione delle risorse, quindi la grandezza della torta, che la ripartizione dei profitti, cioè la sua distribuzione tra i diversi gruppi e individui di una società. Oltre ad incidere sugli effetti finali dei processi economici, le istituzioni ne sono al tempo stesso i principali fattori causali. Le istituzioni economiche, in primo luogo, sono ciò che concretamente dà forma al mercato. Come sottolineano Arnone e Iliopoulos (2005), il mercato è un insieme di norme comuni a tutti gli agenti economici, il cui rispetto costituisce la condizione essenziale al suo funzionamento. Il concetto di norma, in altre parole, precede ontologicamente quello di mercato, e non è possibile concepire quest'ultimo se non come un contesto sociale organizzato, caratterizzato da norme di comportamento condivise e dotato di meccanismi di *enforcement* e di sanzionamento delle deviazioni eccessive³. La relazione tra istituzioni economiche e

³ "Ricordando Adam Smith, il concetto di mano invisibile è definito ne "La ricchezza delle nazioni" – in cui ogni agente che persegue il proprio interesse contribuisce a massimizzare il benessere collettivo – DOPO aver presentato nella "Teoria dei sentimenti morali" i motivi che spingono gli individui a formare delle società, a definire delle strutture organizzate e darsi delle regole di comportamento. In un'errata visione "economicista" della società dove il mercato divora l'organizzazione sociale e le sue norme, violandole e piegandole alla (errata) idea che tutto sia scambiabile e abbia un prezzo, il mercato stesso si autodistrugge, e vengono meno i motivi che in principio lo

sviluppo economico è duplice e bidirezionale: da un lato le istituzioni determinano il livello di sviluppo economico, dall'altro lo sviluppo economico condiziona l'evoluzione e il cambiamento delle istituzioni. Queste variano da paese a paese, sono diverse nei differenti contesti sociali e anche laddove fossero simili non è detto che conducano agli stessi effetti, come vedremo più avanti.

Le istituzioni politiche, invece, definiscono la struttura gerarchica dell'ordinamento civile e la sua struttura decisionale fondamentale. In altre parole, le istituzioni politiche conformano la distribuzione del potere politico. Esse si rendono necessarie per regolare i conflitti di interesse tra i diversi gruppi in merito alla distribuzione delle (scarse) risorse. Afferma North (1997, pag. 80):

“Si può dire grosso modo che le regole politiche in vigore determinano le regole economiche, anche se la causalità è nei due sensi: cioè i diritti di proprietà e i contratti individuali sono definiti e tutelati dal sistema politico, ma la struttura degli interessi economici influenza a sua volta quella politica”.

Ciò significa che i gruppi che detengono il potere politico, la cui distribuzione è determinata dal set di istituzioni politiche, hanno la possibilità di plasmare le istituzioni economiche, le quali, in ultima istanza, determinano le performance economiche complessive, in particolare attraverso gli investimenti nel capitale fisico e umano, nella tecnologia e nell'organizzazione della produzione (Acemoglu, Robinson, 2010).

Torneremo in seguito, e in modo più approfondito, sul rapporto tra istituzioni economiche e politiche, ma non prima di aver accennato ad altre due distinzioni offerte dalla letteratura istituzionalista. Sebbene meno impiegate, esse risultano utili in quanto permettono specificazioni ulteriori del concetto di istituzioni, e sono accomunate a quelle precedenti dalla stessa impronta dicotomica. È questo un aspetto

avevano reso logicamente desiderabile, come efficiente meccanismo di allocazione delle risorse, strumento che permette di realizzare scelte individuali ottime e meccanismo di definizione dei prezzi come sintesi delle informazioni sufficienti a prendere decisioni economiche) (Arnove e Iliopoulos, 2005, pag. 37).

comune alla letteratura istituzionalista, che sfocerà, come vedremo più avanti, nell'idea che siano proprio i contrasti tra le diverse istituzioni, i conflitti che esse al tempo stesso generano e risolvono, a plasmarne le evoluzioni e quindi, in ultima istanza, a determinare le performance economiche.

La prima è la distinzione tra *slow-moving* e *fast-moving institutions* (Roland, 2004). Come suggerisce il termine stesso, rientrano nella prima categoria quelle istituzioni che generalmente cambiano lentamente, ma in modo continuo e incrementale, mentre fanno parte della seconda tipologia quelle istituzioni più propense a rapidi e discontinui mutamenti, spesso sostanziali. All'interno di queste ultime, per esempio, le istituzioni politiche, su tutte, sono quelle maggiormente passibili di rapidi e gravi cambiamenti decisionali. Le norme sociali e quelle culturali invece, come le consuetudini o le tradizioni, variano più lentamente. Tipicamente interventi di carattere autoritario riescono ad incidere sulle istituzioni *fast-moving*, mentre non possono modificare quelle dell'altro tipo. Per questa ragione, i sistemi legali tendono a cambiare più velocemente rispetto alle norme sociali, ma variano più lentamente rispetto alle istituzioni politiche. Modificare una legge, ad esempio quella elettorale, può essere molto facile e veloce, mentre più impegnativo è riformare un intero sistema giuridico, e ancora più difficile è intaccare delle norme sociali. Secondo Roland, le dinamiche tra istituzioni *slow-moving* e *fast-moving* ricordano quelle che governano i terremoti: le pressioni agiscono sulle faglie e si accumulano in modo lento ma costante, finché l'energia accumulata non si sprigiona nel terremoto e dispiega i suoi profondi effetti sui connotati topografici di quell'area. Le istituzioni *slow-moving* sono l'equivalente delle pressioni tettoniche, mentre le *fast-moving* costituiscono la topografia. Il rapporto tra queste tipologie di istituzioni determina, secondo Roland, il cambiamento istituzionale, il quale a sua volta, combinato con il progresso tecnologico, è il motore dello sviluppo economico.

La seconda è la distinzione che Rothstein (2011) riprende, mutuandola da Tsebelis (1990), tra istituzioni redistributive e istituzioni efficienti. Le prime hanno semplicemente lo scopo di spostare risorse da un gruppo a un altro. Ne costituiscono

alcuni esempi il sistema fiscale e quello pensionistico. Di carattere più informale sono le reti di solidarietà, le relazioni familiari e di parentela, il familismo e alcune tipologie di corruzione e il *rent-seeking*, oppure, in materia di istituzioni politiche, il *gerrymandering*. Generalmente, l'esistenza delle istituzioni redistributive può essere facilmente spiegata con l'assunto che gli agenti ricorrono ad esse per massimizzare i propri guadagni, posizioni o potere. All'opposto vi sono le istituzioni efficienti, il cui effetto è il miglioramento del benessere di tutti gli attori di uno specifico sistema di scambio⁴. Sono esempi di istituzioni formali efficienti una legislazione antitrust che assicuri un'equa competizione nel mercato, o un settore giudiziario incorruttibile ed imparziale. Tra le più importanti istituzioni informali efficienti vi sono il capitale sociale e la fiducia generalizzata, che riducono la probabilità di comportamenti opportunistici da parte degli agenti economici. Il tratto di fondo delle istituzioni efficienti, secondo Rothstein, è l'incentivo alla cooperazione tra gli individui che esse sono capaci di innescare, e che tuttavia le rende tanto desiderabili quanto difficili da attuare: in quanto beni collettivi o pubblici, non è possibile spiegare le istituzioni efficienti utilizzando l'assunto neoclassico della razionalità individuale. Tuttavia, secondo Rothstein, è proprio la dotazione di istituzioni efficienti, più difficili da costituire in quanto beni pubblici di secondo ordine (Ostrom, 1998), la vera discriminante tra paesi prosperi e paesi poveri.

A chiusura di questa breve revisione delle classificazioni offerte dalla letteratura, cristallizziamo tramite Hodgson (1999) alcune caratteristiche comuni a tutte le tipologie e forme di istituzioni:

1. la centralità dell'interazione tra gli agenti e dei rilevanti effetti di feedback;

⁴ È qui opportuno rimarcare che i termini *efficienti* ed *inefficienti*, riferiti alle istituzioni, non sono da intendersi in senso Pareto. Bardhan (2005), compendiando il lessico istituzionalista, spiega: "[By efficient institutions] We'll more often regard a movement toward a productivity-enhancing institution to be a change in the right direction. The Pareto criterion and insistence on unanimity are much too stringent (and politically a non-starter) for most discussion of institutional change".

2. la condizione che le concezioni, le norme e le routine siano condivise da un numero sufficientemente grande di persone;
3. la longevità e le caratteristiche di auto-rafforzamento e di persistenza, sebbene le istituzioni non siano immutabili né immortali;
4. la trasmissione e la trasposizione di valori e processi di carattere normativo. Inoltre, le istituzioni costruiscono la propria legittimazione morale: quelle che perdurano maggiormente nel tempo, siano esse positive o negative, finiscono per essere percepite come moralmente giuste.

Dopo aver descritto la natura delle istituzioni, possiamo spingerci nel profondo della teoria istituzionalista: se le istituzioni sono il fattore fondamentale dello sviluppo economico, le disparità nei livelli di ricchezza tra i paesi sono necessariamente da imputare a differenti "dotazioni istituzionali". Evidentemente, certi modi di organizzare l'attività economica e sociale incoraggiano le persone all'innovazione, al rischio, al risparmio per il futuro, a trovare modi migliori per fare le cose, ad apprendere ed istruirsi, a risolvere i problemi dell'azione collettiva e a fornire beni pubblici; altre, invece, non lo fanno. Se è vero, in altre parole, che certe istituzioni promuovono lo sviluppo economico e altre invece lo frenano, perché non esistono solo le istituzioni "buone"? Come si evolvono le istituzioni?

Nell'approccio di Acemoglu, Johnson e Robinson (2010), per comprendere le differenze delle istituzioni occorre analizzare il rapporto tra queste tre caratteristiche istituzionali:

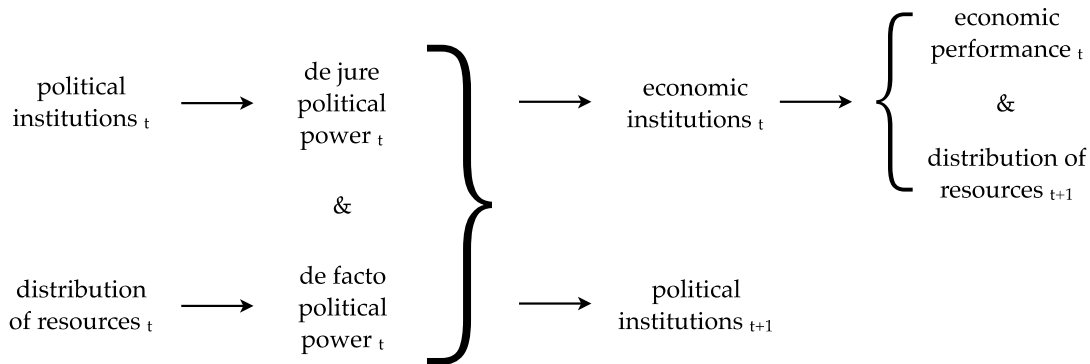
1. le istituzioni economiche;
2. il potere politico;
3. le istituzioni politiche.

Come specificato in precedenza, le istituzioni economiche determinano le performance dell'economia, sia in termini di efficienza che di distribuzione della ricchezza: diverse istituzioni sono associate a differenti gradi di efficienza e di potenziale crescita economica, così come a diverse distribuzioni della ricchezza tra i vari gruppi sociali e individui. Cosa determina le istituzioni economiche? Abbiamo sottolineato in

precedenza come la geografia e la dotazione di risorse naturali possano favorire una determinata forma di istituzioni, quella predatoria opposta a quella produttiva, che finisce per favorire una distribuzione più diseguale della ricchezza. Ma l'inizio è solo una parte della storia dell'evoluzione delle istituzioni. Lo sviluppo successivo delle istituzioni economiche, affermano Acemoglu, Johnson e Robinson, è frutto di scelte collettive della società finalizzate a regolare i conflitti di interesse che inevitabilmente sorgono tra gruppi ed individui differenti.

Il fattore decisivo nella formazione delle istituzioni economiche è il potere politico, anch'esso endogeno, interno al sistema economico e sociale. Occorre distinguere due componenti del potere politico: il potere politico *de jure* e quello *de facto*. Il potere politico *de jure* è quello che si origina dalle istituzioni politiche. Queste, analogamente alle istituzioni economiche, plasmano i vincoli e gli incentivi che conformano il comportamento delle organizzazioni e degli individui all'interno della sfera politica. Le costituzioni, le forme della democrazia e le regole elettorali, ad esempio, sono istituzioni politiche fondamentali che determinano la distribuzione del potere politico e delimitano il raggio d'azione di governi, partiti ed élite al potere. Tuttavia, per raggiungere un obiettivo politico non sempre è necessario un riconoscimento formale. Per esempio, alcuni gruppi possono scatenare rivolte, ricorrere all'uso della violenza e ad altre forme legali e non, per imporre i propri *desiderata* all'interno di una società. Questo potere politico *de facto* dipende da due fattori: la capacità da parte del gruppo in questione di risolvere i problemi di azione collettiva (fenomeni di *free-riding*, comportamenti opportunistici, ecc.) e la dotazione di risorse economiche di cui dispone. In sostanza, dunque, le istituzioni politiche e la distribuzione delle risorse economiche sono le due fondamentali variabili di stato che, all'interno di una società, concorrono alla distribuzione del potere politico e alla scelta delle istituzioni economiche tra le alternative disponibili.

Figura 1. Le dinamiche istituzionali.



Fonte: Acemoglu, Johnson e Robinson, 2004, p.6.

Lo schema in Figura 1 riporta le relazioni appena presentate e illustra la dinamica dell'evoluzione istituzionale. Le due variabili di stato, ossia le istituzioni politiche e la distribuzione delle risorse, osservate al tempo t , si rifletteranno in una conseguente distribuzione del potere politico *de jure* e di quello *de facto*. Il primo si ripercuoterà sulla scelta delle istituzioni economiche che determinano il grado di efficienza economica (l'ammontare della torta al tempo t) e la distribuzione delle risorse nel periodo successivo (la spartizione tra i diversi gruppi al tempo $t+1$); il secondo invece configurerà il set di istituzioni politiche nel periodo $t+1$, il quale a sua volta, determinando un'allocatione del potere politico *de jure* al tempo $t+1$, si combinerà con la distribuzione delle risorse e al potere politico *de facto* al tempo $t+1$, e così via...

Secondo Acemoglu, Johnson e Robinson, la forza motrice alla base di tutte queste dinamiche istituzionali è il conflitto sociale: la scelta di una particolare forma di istituzioni economiche (e politiche) non è effettuata dalla società tutta né necessariamente per il beneficio della società nel suo complesso. Essa è imposta, bensì, da quel gruppo che in quel determinato momento controlla il potere politico con l'obiettivo di consolidare e rafforzare la propria posizione rispetto agli altri gruppi. Ciò significa che saranno selezionate quelle istituzioni che massimizzano le rendite di quel gruppo, trascurandone le conseguenze sul surplus complessivo, il benessere

sociale. Seguendo la metafora della torta, saranno scelte quelle istituzioni che massimizzano non la dimensione complessiva della torta, ma la fetta riservata ai gruppi che stanno al potere.

Alcuni critici hanno rinvenuto, in questa visione, un'eco della letteratura marxista e delle teorie della dipendenza. Rispetto a queste, tuttavia, la teoria del conflitto sociale si differenzia perché ammette la possibilità che gli attori decidano consapevolmente di dotarsi di istituzioni che, rispetto a set alternativi, causano sottosviluppo. E rappresenta, inoltre, anche un'evoluzione della teoria cosiddetta delle istituzioni efficienti. Sviluppata agli albori del pensiero istituzionalista, secondo questa teoria le istituzioni competono sul piano dell'efficienza di lungo periodo che sono in grado di garantire. Alla stregua dell'evoluzionismo del mondo naturale, le istituzioni subirebbero cioè una sorta di selezione naturale che manterrebbe in vita solo quelle più capaci di adattarsi al cambiamento e di sopravvivere nel mondo economico di natura non-ergodica. Per quanto raffinata, questa teoria lascia irrisolte alcune fondamentali questioni di carattere comparativo, ossia: come si spiegano differenze così sostanziali da paese a paese sia nel set di istituzioni adottate, sia soprattutto sui differenti esiti a cui spesso medesime istituzioni conducono? L'approccio del conflitto sociale non esclude la soluzione più efficiente, ma la ammette come uno degli esiti possibili, e certamente non il più probabile. E ha il pregio di considerare efficienza e distribuzione (un aspetto lungamente e colpevolmente trascurato dall'economia marginalista) come due questioni non separabili.

I conflitti intrinseci alla distribuzione delle risorse impediscono di risolvere i problemi di azione collettiva, e le conseguenze negative per la creazione di beni pubblici e infrastrutture sociali sono all'origine di molti "fallimenti istituzionali". Questa visione si è imposta molto rapidamente nella letteratura istituzionalista (per esempio Rodrik, 1997, e Bardhan, 2005): grande attenzione è stata posta all'analisi storico-comparativa dei processi di sviluppo dei paesi e allo studio su come i differenti percorsi istituzionali siano stati influenzati dai conflitti distributivi e dalle asimmetrie nel potere di contrattazione tra diversi gruppi sociali. Ci sono due tipologie fondamentali

di problemi di azione collettiva: il primo è il classico problema del *free-rider*, che disincentiva a sostenere i costi del cambiamento e induce a comportamenti opportunistici; il secondo è legato alle dispute che possono sorgere nel momento in cui si devono distribuire i benefici derivanti dal nuovo assetto, dispute che possono compromettere l'accordo necessario per arrivare al cambiamento. Generalmente, ogni modifica dell'assetto istituzionale, anche quella considerata efficiente (cioè favorevole a un aumento della produttività), comporta l'assegnazione di vantaggi a uno o più gruppi, e svantaggi ad altri: questi alti costi dell'azione collettiva possono, soprattutto nel caso in cui i benefici siano diffusi e probabili e i costi concentrati e sicuri, impedire il cambiamento⁵. A questo discorso si lega la questione fondamentale dell'impegno. Chi trae vantaggio dal cambiamento non può impegnarsi credibilmente a ricompensare chi ci perde. Ciò vale soprattutto nel caso delle istituzioni politiche, dove non esiste un soggetto terzo e imparziale in grado di fare rispettare gli accordi. Si pensi al caso di un dittatore che si proclami a favore di una maggiore democratizzazione: tale promessa non potrà essere considerata credibile, perché nessuna autorità superiore può costringere colui che la pronuncia a rispettarla.

Ai problemi legati all'impegno e alla credibilità delle promesse sono associati tre canali di trasmissione di inefficienza nelle istituzioni economiche:

1. hold-up;
2. perdenti politici;
3. perdenti economici.

La prima situazione si verifica quando il potere politico *de facto* è detenuto da un gruppo diverso da quello che detiene le risorse economiche. Si supponga ad esempio

⁵ "Possiamo considerare preferibili solo quegli "stati del mondo" in cui almeno una persona stia meglio di prima e nessuno stia peggio. Questi stati del mondo soddisfano il criterio di Pareto: se li scegliamo, siamo sicuri che nessuno si lamenterà. Il problema, però, è che questo criterio non è ultraconservatore: è impossibile da riscontrarsi nella vita vera. (...) [P]er quanto ci intestardissimo, non riusciremmo a trovare una singola politica che soddisfi il principio di Pareto. Questa, in effetti, è la ricetta per l'immobilismo, la stagnazione, l'inattività. Ma soprattutto, questa è la ricetta per mantenere potere e privilegi dove sono." (Milanovic, 2012, p. 27).

che un gruppo di persone stia valutando il compimento di alcuni investimenti produttivi. La probabilità di procedere all'attuazione sarà tanto più alta quanto più concreta sarà la possibilità di godere dei benefici attesi. Il gruppo di investitori pretenderà dunque dai detentori del potere politico un certo grado di tutela dei diritti di proprietà e un'imposizione fiscale ragionevole. I detentori del potere politico, tuttavia, non possono impegnarsi in modo totalmente credibile a non servirsene per appropriarsi, *ex post*, di una quota di quegli investimenti. Un esito possibile, e in certi casi probabile, dunque, è che quegli investimenti non verranno fatti e le opportunità di crescita economica non saranno sfruttate. Se i detentori del potere politico volessero rendere più credibili le loro promesse, dovrebbero rinunciare a parte del loro potere, come i privilegi e le rendite ad esso associate.

La seconda fonte di inefficienza è associata al desiderio delle élite politiche di preservare il proprio potere politico, che costituisce la fonte di guadagni, rendite e privilegi. Per tale ragione, quando le élite politiche considerano ipotesi di cambiamento istituzionale, non ne valutano solo gli effetti sulla crescita economica e sulla distribuzione delle risorse, ma anche le conseguenze sul piano politico. Ricordando lo schema in Figura 1, occorre in tal senso tenere presente che ogni cambiamento economico al tempo t ha un impatto sul potere politico *de facto*, e infine, al tempo $t+1$, sulle rendite economiche. Un esempio di questo genere di ostruzione al cambiamento è fornito dal comportamento delle élites politiche nel periodo di industrializzazione nel diciannovesimo secolo (Acemoglu e Robinson, 2000): le grandi differenze tra paesi nei tempi di adozione delle nuove tecnologie si spiegavano con il timore, da parte dei gruppi detentori del potere politico, di agevolare la nascita di un nuovo gruppo di *competitors*, con cui temevano di perdere, in futuro, la sfida del controllo politico. In tutti i casi in cui il cambiamento istituzionale crea vincitori e vinti, il problema si potrebbe risolvere con l'adozione di meccanismi di compensazione a favore dei perdenti, ma di nuovo si riproporrebbe il problema dell'impegno credibile. Inoltre, evidenzia Bardhan (2005), nell'analisi sulle lotte per il potere politico occorre considerare che tutti i giocatori sono interessati ai guadagni e

alle perdite in termini relativi, e non assoluti. Nel caso delle lotte per il potere politico, il rispetto del criterio dell'ottimo paretiano spesso non è condizione sufficiente per l'adozione di un cambiamento istituzionale. Può infatti accadere che una parte, pur ricavandone un beneficio in termini assoluti, guadagni meno rispetto alle altre, e così cercherà di ridimensionare, o di ostruire, il cambiamento.

Tale ragionamento è comunque valido sia per le istituzioni politiche che per quelle economiche, alle cui questioni redistributive è associata la terza fonte di inefficienza. Un miglioramento delle istituzioni economiche, per quanto efficiente per la società nel suo complesso, comporta una redistribuzione del reddito che favorirà certi gruppi e penalizzerà altri i quali, dunque, saranno incentivati a bloccare e impedire l'adozione di quella modifica istituzionale. L'idea del "perdente" e di come egli cerchi di impedire la scelta di istituzioni economiche efficienti non è recente nella letteratura economica, soprattutto nei campi del commercio e dello sviluppo tecnologico. Tuttavia, affermano Acemoglu, Johnson e Robinson, nella gerarchia delle fonti di inefficienza, quella legata al perdente economico è concettualmente meno importante delle prime due, perché è indipendente dalle istituzioni politiche. L'idea di fondo, in altre parole, è che la perdita economica possa essere meno compromettente rispetto alla perdita di potere politico: per esempio, un gruppo penalizzato a seguito di modifiche nelle istituzioni economiche, se dotato di sufficiente potere politico sarebbe comunque in grado di attenuare tali danni o negoziare a proprio favore su altre questioni. Diversamente, non avrebbe possibilità di contenere la perdita.

Queste considerazioni rendono evidente la presenza di un *trade-off* tra efficienza e redistribuzione. I gruppi al comando possono infatti impedire una riforma efficiente del sistema qualora non fossero i principali beneficiari. Essi potrebbero, in altre parole, preferire una grossa fetta di una torta piccola a una fetta più piccola di una torta più grande. Si arriva dunque ad alcuni risultati di statica comparata che spiegano le dinamiche delle istituzioni:

- Quando sussistono limiti all'esercizio del potere politico, sotto forma ad esempio di distribuzione più equa del potere politico o di effettiva separazione

e controbilanciamento dei poteri, la minore probabilità che le élite politiche si appropriino delle risorse economiche permette l'emersione di istituzioni economiche migliori;

- Le buone istituzioni emergono e perdurano nei contesti in cui vi sono minori possibilità di estrarre rendite da parte delle élite politiche;
- Per quanto una riforma possa risultare efficiente per la società nel suo complesso, se essa minaccia i detentori del potere politico è assai improbabile che possa realizzarsi. Analogamente, i cambiamenti istituzionali che non favoriscono l'opposizione o che non destabilizzano lo status quo hanno più probabilità di essere adottate.

È ora possibile, utilizzando questo impianto teorico sulle dinamiche istituzionali, ripercorrere alcuni episodi della storia economica e comprendere come i conflitti distributivi siano stati decisivi nei percorsi istituzionali dei paesi, e come questi abbiano determinato le differenze nelle loro performance economiche di lungo periodo. Przeworski (2004) così riassume i contributi della letteratura sull'evoluzione istituzionale delle ex colonie europee nelle Americhe:

1. Quando gli europei colonizzarono le Americhe, la completa e totale novità dei territori di insediamento e gli straordinari flussi di capitale e lavoro sollevarono, sia per i governi nazionali che per gli agenti economici privati, enormi problemi di organizzazione della vita economica e sociale. I fattori esogeni come le caratteristiche geografiche, la fertilità del suolo, la dotazione di risorse naturali e la densità di popolazione indigena condizionarono le scelte sui beni da produrre e sulle forme produttive (cioè le istituzioni) da adottare. Laddove il clima era umido, la fertilità del suolo era buona e vi era disponibilità di una piccola forza lavoro indigena si optò per le piantagioni e il ricorso a schiavi importati. Nelle aree caratterizzate da un'abbondante presenza di risorse naturali, soprattutto minerarie, e dalla presenza massiccia della popolazione indigena, gli europei, che costituivano un gruppo minoritario, optarono per la forma latifondiarica dell'*encomienda* e per l'impiego

di manodopera indigena ridotta in schiavitù, e imposero dunque delle istituzioni orientate all'estrazione di rendite dal resto della società. Nelle aree, invece, caratterizzate da clima temperato, scarsa densità d'insediamento e terreni adatti all'agricoltura intensiva, la fattoria familiare diventò la forma d'impresa prevalente. Poiché in quel contesto gli europei divennero il gruppo etnico maggioritario, furono adottate istituzioni che tutelavano i diritti di proprietà. Nei primi due casi, dunque, la schiavitù e l'*encomienda* cristallizzarono una situazione di forte ineguaglianza, mentre le imprese familiari crearono un ambiente economico più egualitario nell'accesso alle risorse. Sebbene in origine queste scelte differenti rispondessero alla medesima logica, quella della massimizzazione delle rendite dei coloni europei, sul lungo periodo esse condussero a risultati completamente differenti per la crescita economica di quei territori.

2. Le istituzioni iniziali, definendo le condizioni di partenza, plasmarono gli sviluppi e le evoluzioni istituzionali successivi, susseguendosi in un processo dal carattere fortemente endogeno. Sebbene certe istituzioni *de jure* siano poi state modificate o abolite nel corso del tempo, gli effetti da esse prodotti persistettero e incisero profondamente sui sentieri di sviluppo dei paesi. Si pensi per esempio alla schiavitù, la cui abolizione *de jure* non impedì che le sue disuguaglianze *de facto*, come intimidazioni, violenze e linciaggi, vincoli alla mobilità sociale, privazioni di diritti civili, si protraessero nei decenni successivi.
3. Queste disuguaglianze ostacolarono il processo di sviluppo economico, perché limitarono l'accesso alle risorse produttive e incanalarono le dinamiche istituzionali verso un equilibrio di tipo predatorio, finalizzato cioè all'estrazione di rendite da parte di un'élite a scapito della maggioranza della popolazione.
4. L'assetto istituzionale è infine cruciale quando si affacciano, all'orizzonte della storia, nuove forme di produzione e di organizzazione capaci di mettere in

discussione le attività tradizionali. Una diseguale distribuzione del potere politico può condurre, come abbiamo visto nel caso di *hold-up*, al blocco degli investimenti e del cambiamento delle istituzioni economiche.

In conclusione, dunque, il rovesciamento delle sorti è avvenuto perché le aree più ricche adottarono istituzioni peggiori. Queste istituzioni si protrassero poi nel tempo condizionando, in negativo, i sentieri di sviluppo di quei paesi. In particolare, esse impedirono le opportunità di riforme efficienti delle istituzioni economiche, come per esempio avvenne quando le élite politiche allora al potere, latifondiste e schiaviste, soffocarono il processo d'industrializzazione.

Tali considerazioni ci portano a riflettere sul rapporto tra le istituzioni e le due dimensioni fondamentali dell'agire umano: il tempo e lo spazio. Abbiamo rilevato come l'iniziale dotazione di fattori considerati esogeni (suolo, clima e densità d'insediamento della popolazione indigena) abbia influito sulla predisposizione di certi sentieri di sviluppo legati a differenti livelli di eguaglianza in termini di reddito, capitale umano e potere politico, e in ultima istanza sui diversi potenziali di sviluppo economico. Col passare del tempo, tuttavia, questo effetto primordiale dei fattori esogeni tende inevitabilmente a ridursi finché non è esso stesso condizionato endogenamente. In altre parole, se la dotazione dei fattori e il grado di disuguaglianza che essi generano possono influenzare la successiva evoluzione istituzionale, è altresì vero che le istituzioni stesse condizionano la produzione e lo sfruttamento di tali fattori (ad esempio attraverso le tecnologie impiegate), analogamente all'effetto che esercitano sulle distribuzioni di capitale umano, reddito e potere politico. Engermann e Sokoloff (1994), studiando l'evoluzione delle colonie americane, mettono in luce il rapporto tra i livelli di disuguaglianza iniziali e lo sviluppo di tre variabili chiave dei processi di crescita economica: il suffragio, la scolarizzazione e il settore finanziario. Nei paesi più egualitari (Stati Uniti e Canada su tutti), le istituzioni adottate garantivano parità di opportunità per la maggioranza della popolazione. Ciò permise di mantenere stabile il grado di uguaglianza di quelle società a livello di ricchezza, capitale umano e potere politico. Queste condizioni stimolavano la partecipazione al

commercio e alle attività di impresa e l'accumulazione dei fattori pro-sviluppo, risultando quindi, in ultima istanza, favorevoli alla crescita economica. Nei paesi con maggiori disuguaglianze, come quelli sudamericani, l'evoluzione istituzionale segnò un percorso favorevole solamente per le élite, che riuscirono sempre a proteggere i loro privilegi e a limitare le opportunità per gli altri, così riducendo il potenziale di crescita economica. C'è dunque una relazione diretta tra disuguaglianza e persistenza delle istituzioni, una relazione tanto più grande quanto più concentrato è il potere politico *de facto*. Il modello in Figura 1 ipotizza che in un qualunque periodo t sia in atto una sorta di contesa per le risorse tra due gruppi, un'élite e i cittadini, regolata dalle istituzioni politiche in vigore. Il gruppo dotato di maggiore potere politico al momento t determina le istituzioni economiche in t e le istituzioni politiche in $t+1$. Pertanto, eventuali cambiamenti a livello *de jure* possono essere parzialmente o completamente annullati da investimenti da parte dell'élite in potere politico *de facto*. Tale pratica si può definire *blocking* (Przeworski, 2004): il ricorso al potere politico per proteggere i profitti monopolistici attraverso le barriere all'ingresso e la limitazione della redistribuzione. In sintesi, dunque, la *path-dependance* creata da una diseguale distribuzione iniziale delle risorse si combina ai problemi di azione collettiva e alle diverse capacità di mobilitazione e coordinamento dei gruppi, determinando, infine, una persistenza di cattive istituzioni con effetti negativi sul processo di sviluppo economico, ossia quella condizione che in letteratura viene definita come *trappola istituzionale* (Gradstein, 2008).

Oltre alla distribuzione delle risorse, le istituzioni vengono plasmate da fattori di ordine sociale, culturale e storico. Gli effetti finali delle istituzioni, specialmente in rapporto allo sviluppo economico, sono il risultato congiunto di tutti questi fattori, che devono quindi essere considerati simultaneamente. Una seppur minima differenza nella dotazione dei fattori istituzionali può infatti condurre ad esiti completamente diversi. La storia economica è ricca di casi di cosiddetti *trapianti istituzionali*: i tentativi, cioè, di innestare un processo di crescita economica nei paesi sottosviluppati attraverso l'esportazione di istituzioni dai paesi più avanzati. Nella grande

maggioranza dei casi, questo tipo di approccio non ha sortito gli effetti attesi. Nugent e Lin (1995) affermano che affinché le istituzioni *de jure* come leggi, costituzioni e regolamenti sortiscano effetti positivi sulle performance economiche, occorre piena corrispondenza nelle istituzioni *de facto* come norme sociali, abitudini e valori. È infatti possibile che anche quando le istituzioni siano le medesime, i meccanismi di *reinforcing*, i comportamenti e le ideologie degli agenti possano distorcerne pesantemente il funzionamento e condurre ad esiti completamente diversi da quelli sperati. Come sottolinea Gradstein (2008), generalmente non si riscontrano sostanziali differenze nelle istituzioni *de jure* da paese a paese. Per esempio, quasi tutte le costituzioni esaltano, a vario titolo, principi universali come equità, giustizia, libertà, ecc. Molti paesi, dopo la Seconda Guerra Mondiale, hanno adottato costituzioni e ordinamenti istituzionali ispirati ai migliori e più avanzati paesi occidentali. Tuttavia, molti di essi (Liberia e Haïti i casi più eclatanti) rappresentano degli esempi di fallimento di modelli di sviluppo, le cui ragioni sono da individuarsi nella debolezza delle istituzioni *de facto* associate ad alti livelli di diseguaglianza politica ed economica. Detto in altre parole, gli assetti istituzionali sono *context-specific*: essi, cioè, dipendono dall'interazione di fattori di natura diversa, come storia, geografia, dotazione di risorse e politica economica, ma tutti connessi tra loro. Il percorso delle tigri asiatiche è stato un modello di sviluppo che ha combinato elementi più ortodossi di istituzioni economiche orientate al *laissez-faire* con istituzioni politiche non altrettanto rispettose del modello di democrazia liberale occidentale. Le riforme imposte dagli organi sovranazionali come World Bank, International Monetary Fund e World Trade Organization nel paradigma del Washington Consensus, che ha dominato i programmi di sviluppo a partire dagli anni '80, non hanno sortito gli effetti sperati proprio perché viziate dall'errore di fondo che all'adozione di determinate istituzioni corrispondesse automaticamente un dato risultato economico. Le strategie per la crescita non sono riducibili a un set di riforme ritenute imprescindibili, applicabili ovunque, indipendentemente dalla specificità del contesto e nel più breve tempo possibile. Inoltre, se è vero che ad un set di istituzioni non è associato biunivocamente

un risultato economico, è valida anche la relazione inversa: anche tra i paesi più sviluppati, infatti, esistono enormi differenze nelle più importanti istituzioni politiche ed economiche, come l'estensione del settore pubblico, il sistema giuridico, i modelli di capitalismo, i sistemi di previdenza sociale, ecc. Ciò non significa che i fondamentali principi economici (come la proprietà privata, la libertà d'impresa, lo stato di diritto) producano esiti differenti in luoghi diversi, quanto piuttosto che vi possano essere più modalità con cui attuarli, implementarli e consolidarli nel contesto economico e sociale. Come enuncia Douglass North (1994):

“Economies that adopt the formal rules of another economy will have very different performance characteristics than the first economy because of different informal norms and enforcement”.⁶

Nonostante persistenza e *path-dependance*, il cambiamento istituzionale è comunque possibile. La chiave di volta delle sue dinamiche è data dal potere politico *de facto* il quale, a sua volta, è principalmente determinato (Figura 1) dalla distribuzione delle risorse. Nella loro teoria del cambiamento istituzionale, Acemoglu, Johnson e Robinson (2004) enfatizzano sette punti rilevanti:

1. le preferenze degli individui rispetto alle istituzioni economiche sono guidate dall'allocazione delle risorse che tali istituzioni determinano;
2. le preferenze di diversi individui sono generalmente discordanti a causa dell'inseparabilità delle questioni di efficienza e redistribuzione;
3. alle questioni di efficienza e redistribuzione è associato il problema dell'impegno credibile, che ostacola la soluzione dei problemi di azione collettiva;
4. la struttura di equilibrio delle istituzioni economiche sarà plasmata da coloro che detengono il potere e riescono dunque a coordinare le proprie azioni per massimizzare i propri benefici;

⁶ Così citato in Rodrik e al., 2004, p. 158.

5. il potere politico ha due forme: quella *de jure*, determinata dalle istituzioni politiche, come la costituzione e la legge elettorale, e quella *de facto*, che aumenta la capacità del gruppo di risolvere i problemi di azione collettiva;
6. la distribuzione del potere politico *de facto* di una società è determinata principalmente dalla distribuzione delle risorse: a un maggiore livello di disuguaglianza corrisponde una maggiore concentrazione del potere politico *de facto*;
7. le istituzioni politiche sono endogene: la combinazione di potere politico *de jure* e *de facto* determina la forma futura delle istituzioni politiche.

1.4. LA LETTERATURA EMPIRICA

Nel corso degli ultimi anni sono stati condotti diversi studi con l'obiettivo di testare empiricamente l'ipotesi istituzionalista. Questa sezione ha l'obiettivo di fornire una revisione dei lavori più importanti offerti dalla letteratura sul rapporto tra istituzioni e sviluppo economico, ponendo particolare enfasi su due aspetti che saranno oggetto di analisi approfondite nei due capitoli successivi:

- la definizione concreta delle istituzioni e la sua traduzione in termini quantitativi;
- il rapporto tra istituzioni e disuguaglianza, sia economica che politica.

Il tema della disuguaglianza ha assunto oggi una rilevanza non trascurabile, ma il suo ingresso nel dibattito istituzionalista è avvenuto in tempi sorprendentemente recenti, grazie al già citato lavoro di Engerman e Sokoloff (1997) e a studi successivi che, sempre focalizzati sulle colonie europee nelle Americhe, hanno collegato fattori geografici e dotazione delle risorse con disuguaglianza economica ed evoluzione istituzionale. L'universo istituzionale si compone, secondo questi autori, dell'istituzione politica per antonomasia, il suffragio, che offre la possibilità di concorrere alla distribuzione del potere politico e di rivendicare le proprie istanze, e da istituzioni che giocano un effetto diretto nella formazione e nell'accumulazione dei

capitali necessari (le *proximate causes*) allo sviluppo economico: istruzione, riforma della terra, tassazione, brevetti e settore bancario. Un meccanismo causale lega i fattori esogeni, i quali determinano un sentiero di sviluppo caratterizzato da maggiori o minori disuguaglianze politiche ed economiche, e le dinamiche istituzionali endogene che protraggono la *path-dependance* nel tempo. I fattori geografici come clima, suolo, risorse minerarie, ampiezza e densità della popolazione indigena, hanno influenzato le condizioni iniziali delle colonie nelle varie ondate di colonizzazione succedutesi dal 1492 al 1700. A un estremo si trovavano le colonie nord-americane, caratterizzate da una popolazione etnicamente omogenea, bassi livelli di disuguaglianza e istituzioni che garantivano parità di accesso in ambito politico, economico e formativo (ampio suffragio, istruzione pubblica universale, facile accesso ai capitali e al lavoro). Nel linguaggio di North e Thomas (1973), l'allineamento dei guadagni sociali e privati sugli investimenti effettuati forniva il più efficace requisito per la crescita economica. Nei paesi con popolazione eterogenea e alti livelli di disuguaglianza, piccole élite di europei crearono istituzioni a proprio favore, con l'obiettivo di limitare alla restante popolazione l'accesso alle risorse economiche, politiche, determinando così una sorta di *state capture* con suffragio per censo, istruzione limitata e scarsa tutela della proprietà privata. Nella visione di Engerman e Sokoloff, disuguaglianza economica e politica sono strettamente connesse, con la prima che precede teoricamente la seconda. Dopo l'arrivo in Sudamerica, i colonizzatori ottennero, tramite l'appropriazione delle risorse economiche, la supremazia *de facto*, e in seguito, con l'instaurazione di apposite istituzioni politiche, la suggellarono in supremazia *de jure*.

Engerman e Sokoloff non provano empiricamente la loro teoria, limitandosi a fornire esempi qualitativi tratti dalla storia economica, ma un'analisi statistica che implementa la loro teoria è stata elaborata da Easterly (2007). Easterly testa il link causale tra disuguaglianza di reddito intra-paesi, livello di PIL pro-capite, la qualità delle istituzioni (misurata attraverso i Worldwide Governance Indicators della Banca Mondiale, si veda il capitolo 2) e i livelli di scolarizzazione attraverso una regressione con metodo dei minimi quadrati a due stadi e una variabile strumentale per la

disuguaglianza economica⁷, ottenendo risultati netti sia per grandezza che per significatività: un aumento unitario della deviazione standard nel coefficiente di Gini (strumentato), comporta una riduzione dei livelli di reddito pari a 1.1 deviazioni standard. Analogo ordine di grandezza caratterizza il rapporto tra qualità istituzionale e livelli di scolarizzazione. Il modello allestito da Easterly corrobora dunque l'ipotesi di Engerman e Sokoloff (sebbene il campione utilizzato, che include paesi di tutto il mondo e non solo ex-colonie americane, estenda forzatamente una teoria costruita sulla specificità dei fattori geografici e delle conseguenti *path-dependance*) secondo cui la disuguaglianza economica ha un effetto negativo diretto sul PIL pro-capite e indiretto per il tramite della qualità istituzionale e della scolarizzazione. Easterly, inoltre, compie una scelta certamente non irrilevante omettendo nel modello le misure di disuguaglianza politica.

Un secondo studio volto a verificare l'ipotesi di Engerman e Sokoloff è quello di Nunn (2007). In questo caso, la variabile scelta per testare l'effetto della disuguaglianza sul processo di sviluppo economico nelle ex-colonie americane e negli Stati Uniti è la schiavitù, essendo il ricorso a questa forma di manodopera tipico delle grandi piantagioni diffuse nei paesi meridionali. A differenza dello studio di Easterly, il lavoro di Nunn si focalizza su un meccanismo specifico di consolidamento della disuguaglianza, la schiavitù, e insiste sull'insieme geografico da cui la teoria di Engerman e Sokoloff ha avuto ispirazione. Ma rispetto a quello, l'assenza di variabili strumentali, che impedisce di fare inferenza sulla causalità tra i due fenomeni, e il numero ridotto di osservazioni condizionano fortemente la rilevanza dei risultati. Essi, comunque, sul primo modello costruito da Nunn, applicato alle 29 ex-colonie americane, supporterebbero la teoria di Engerman e Sokoloff, dimostrando come i paesi con una quota maggiore di popolazione schiavizzata nel 1750 esibiscano oggi

⁷ Poiché secondo Engerman e Sokoloff la coltivazione del frumento, favorita dai terreni delle colonie nordamericane, aveva effetti positivi sull'uguaglianza economica, contrariamente a quella del cotone, diffusa nei paesi centrosudamericani, Easterly costruisce la variabile strumentale sul rapporto tra la coltivazione di frumento e quella di cotone.

livelli di PIL pro-capite più bassi. Nel secondo studio invece, condotto sui paesi degli Stati Uniti in una specificazione che affianca alla quota di manodopera schiavizzata un indice di Gini di distribuzione della terra, i risultati contraddirebbero l'ipotesi di Engerman e Sokoloff: la variabile schiavitù mostra un'associazione negativa con i livelli di reddito, mentre il coefficiente della disuguaglianza ha segno positivo.

La teoria elaborata da Acemoglu, Johnson e Robinson è stata ampiamente trattata nei paragrafi precedenti, dove sono state evidenziate le relazioni dinamiche tra élite e cittadini e si è fornita una visione del rapporto che lega le disuguaglianze politiche ed economiche con i processi di sviluppo economico. Per supportare la teoria, nel corso degli anni gli autori hanno cercato evidenze empiriche attraverso l'elaborazione di modelli statistici via via più evoluti. Già dal primo lavoro proposto (Acemoglu, Johnson e Robinson, 2001), la misura della qualità delle istituzioni è individuata in un indice di protezione contro il rischio di espropriazione, che rileva dunque la forza dei diritti di proprietà. Il secondo tratto di originalità del modello è rappresentato dalla variabile strumentale: la mortalità dei coloni. Essendo determinata in modo esogeno dai fattori geografici, essa non dovrebbe essere correlata ad altri fattori non osservabili che influenzino lo sviluppo economico se non attraverso le istituzioni, e può dunque essere utilizzata per isolarne la variazione sul livello della qualità istituzionale e per inferire l'effetto causale di questa sui livelli di reddito. I risultati ottenuti attraverso un modello con minimi quadrati a due stadi mostrano un effetto grande e significativo delle istituzioni a tutela della proprietà privata (media dal 1985 al 1995) sulle performance economiche di lungo periodo (log del PIL pro-capite nel 1995). Gli autori forniscono il seguente esempio per illustrare la dimensione di questo effetto: la differenza tra Cile e Nigeria nell'indice di rischio di espropriazione è pari a 2.24 punti. Il PIL pro-capite del Cile predetto dalla regressione sarebbe pari a 7.24 volte quello della Nigeria, mentre nella realtà il rapporto è pari 11.46. Ciò significa che la differenza nella qualità istituzionale spiega più del 60% della differenza nei livelli di reddito di questi due paesi. La robustezza dei risultati è confermata anche dopo l'inserimento di variabili di controllo come la provenienza dei colonizzatori, la

religione, il clima, la qualità del suolo, le risorse naturali, la frammentazione etno-linguistica e altre.

In un successivo ed importante lavoro, Acemoglu, Johnson e Robinson (2002) oltre a presentare la teoria del *reversal of fortune*, approfondiscono e arricchiscono la relazione tra istituzioni e crescita economica, definendo due criteri per valutare la virtuosità delle istituzioni: l'efficacia dei diritti di proprietà, che permettono di allineare guadagni privati e sociali, e il grado di inclusività, ossia la capacità delle istituzioni di garantire adeguato accesso alle opportunità economiche per un'ampia parte della popolazione. Laddove i diritti di proprietà e le norme che regolano le attività economiche sono appannaggio esclusivo di un'élite, essi costituiscono un impedimento allo sviluppo economico di lungo periodo. Ricorrendo nuovamente al tasso di mortalità dei coloni come variabile strumentale delle istituzioni e aggiungendo alla specificazione il tasso di urbanizzazione nel 1500 come proxy della ricchezza dei paesi prima all'avvio della colonizzazione, il coefficiente della misura delle istituzioni resta positivo, grande e significativo.

Gli studi di Acemoglu, Johnson e Robinson hanno ricevuto alcune critiche, sia per quanto riguarda le metodologie statistiche utilizzate (in particolare la validità della variabile strumentale della mortalità dei coloni) che per gli aspetti teorici. Un lavoro di Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes e Shleifer (2004) individua tre criticità metodologiche e concettuali nei loro studi. In primo luogo, essi mettono in discussione la validità delle misure delle istituzioni utilizzate in letteratura, sostenendo che esse rappresentino un loro prodotto e non colgano quindi concretamente la natura delle istituzioni, quella descritta da North di vincoli stabiliti dagli uomini per disciplinare i loro rapporti. Secondariamente, evidenziando la forte correlazione che lega la mortalità dei coloni e la densità di popolazione ad altri fattori come il PIL pro-capite odierno ne mettono in discussione la loro validità come variabili strumentali. Il lavoro di Glaeser e al., ricorrendo a dati panel su un campione comunque ristretto di paesi, individua invece nel capitale umano il vero motore della crescita economica di lungo periodo.

Vi è un altro filone di lavori empirici che cerca di approfondire il legame tra istituzioni e sviluppo economico e si distingue da quelli precedenti per il tentativo di accorciare l'orizzonte temporale della relazione dal lungo al medio e infine al corto periodo. Il primo di questi lavori, di Rodrik, Subramanian e Trebbi (2004), dimostra empiricamente la maggiore rilevanza dell'ipotesi istituzionale su quella geografica e su quella del commercio internazionale o integrazione economica. Ricorrendo alle variabili strumentali per ciascuno dei regressori individuati dalle tre teorie e utilizzando l'indicatore "Rule of law" dei Worldwide Governance Indicators della Banca Mondiale come misura delle istituzioni, ottengono che l'effetto di queste ultime sulla crescita economica divora tutto il resto: nei tre diversi campioni di paesi utilizzati, i coefficienti, al più appena significativi, mostrano un effetto trascurabile del commercio internazionale sui livelli di reddito, un effetto più incisivo della geografia ma per il tramite delle istituzioni, e un effetto rilevante e diretto delle istituzioni. In un successivo lavoro, Rigobon e Rodrik (2005), propongono un modello che testa le possibili relazioni di causalità inverse tra le variabili incluse. Affiancando all'indicatore "Rule of Law" quello di Polity IV (che misura il grado di democrazia di un paese), e sostituendo alle variabili strumentali il metodo per l'eteroschedasticità di Rigobon, ottengono risultati analoghi ai precedenti: l'apertura al commercio ha un effetto negativo sui livelli di reddito, mentre a una maggiore distanza dall'equatore corrispondono maggiore reddito, democrazia e qualità delle istituzioni. L'effetto diretto di un aumento di reddito sulle istituzioni esiste, è significativo ma trascurabile in termini di grandezza se comparato all'effetto delle istituzioni sul reddito.

Rodrik ha il merito di evidenziare come l'interazione tra le istituzioni e i livelli di reddito possa variare in base alla lunghezza dei periodi temporali considerati. Nei lavori precedenti, l'orizzonte temporale era sempre di lunghissimo periodo: in quest'ottica, i livelli di PIL pro-capite e la qualità delle istituzioni sono concepiti come variabili *stock* determinate dall'accumulazione di variabili di flusso. I livelli di reddito, però, sono il risultato di cicli economici che combinano periodi di crescita, recessione e stagnazione, di portata e durata variabili, dunque per ottenere un quadro più

approfondito della relazione tra istituzioni e crescita è necessario studiarla anche in riferimento a periodi più brevi. A livello di policy, peraltro, effetti diretti nel breve periodo tra istituzioni e crescita economica sarebbero più rilevanti rispetto ai risultati storici riportati in precedenza. Affermano, infatti, Rodrik e al. (2004) che le implicazioni di policy della letteratura di lungo periodo per la crescita a breve periodo sono inesistenti o pericolose se interpretate erroneamente, mentre le analisi che collegano la crescita nel breve periodo alle caratteristiche istituzionali non hanno ancora fornito risultati robusti e rilevanti. Secondo Rodrik occorre allora distinguere fra fasi di crescita accelerata, di caduta della crescita e di crescita sostenuta, ciascuna delle quali si relaziona in modo diverso alle istituzioni e alle politiche economiche. In particolare, le istituzioni hanno il compito di mediare gli effetti degli shock esterni, le cui ricadute all'interno di un sistema economico sono tanto più pesanti, argomenta Rodrik, quanto più grave è il conflitto sociale latente e quanto minore è l'efficacia delle istituzioni nella gestione dei conflitti. Per conflitto s'intende una situazione in cui i gruppi sociali non si coordinano per decidere come spartirsi una base di risorse economiche che aumenta (shock positivo) o diminuisce (shock negativo). In seguito a modifiche della base di risorse economiche disponibili, i gruppi possono decidere di cooperare, applicando la stessa spartizione alla nuova base, o di lottare per aumentare la quota a sé spettante. In quest'ultimo caso, il conflitto sociale da latente diventa concreto e genera una serie di costi che riducono la base di risorse disponibili. Questo genere di conflitti, secondo Rodrik, è più probabile nelle società molto polarizzate e più frammentate etnicamente (alto potenziale di conflitto), e quando i guadagni per i vincitori sono maggiori perché è più facile estromettere gli altri competitori (scarsa efficacia istituzionale nella gestione del conflitto). Rodrik testa la teoria con un modello che utilizza come variabile dipendente le differenze nei tassi di crescita dei singoli paesi calcolate sui periodi 1975-1989 e 1969-1975 (periodo ricco di turbolenze economiche legate a crisi nel commercio internazionale, shock petroliferi e guerre). Come indicatore del potenziale di conflitto, Rodrik utilizza il coefficiente di disuguaglianza di Gini e come indicatore istituzionale due variabili, costruite su indici

elaborati da società di consulenza private (v. capitolo 2), che includono: la sicurezza dei diritti di proprietà e la corretta applicazione dei contratti, la diffusione della corruzione nel governo e la qualità delle pubbliche infrastrutture. I risultati supportano la sua teoria: i paesi che subirono le perdite economiche più rilevanti nel periodo 1960-1975 sono quelli con le società più divise (più disuguali e frammentate etnicamente) e con le istituzioni di gestione dei conflitti (*rule of law*, livello di democrazia, efficienza del settore pubblico) più deboli. Rodrik evidenzia, più precisamente, che quando la disuguaglianza è inserita nella specificazione, il suo coefficiente è negativo e significativo, ma quando si aggiunge l'indice di qualità istituzionale, esso diminuisce e diventa non significativo. L'interpretazione di questi risultati, secondo Rodrik, è che efficienti istituzioni di gestione dei conflitti disincentivano i comportamenti opportunistici nella distribuzione delle risorse, rendendo irrilevanti i costi dovuti al conflitto sociale latente. Dopo una serie di specificazioni alternative che forniscono risultati analoghi, Rodrik arriva a concludere che politiche volte a favorire la partecipazione, istituzioni democratiche, *rule of law* e sicurezza sociale contribuiscono alla stabilità macroeconomica e alla resistenza agli shock esterni.

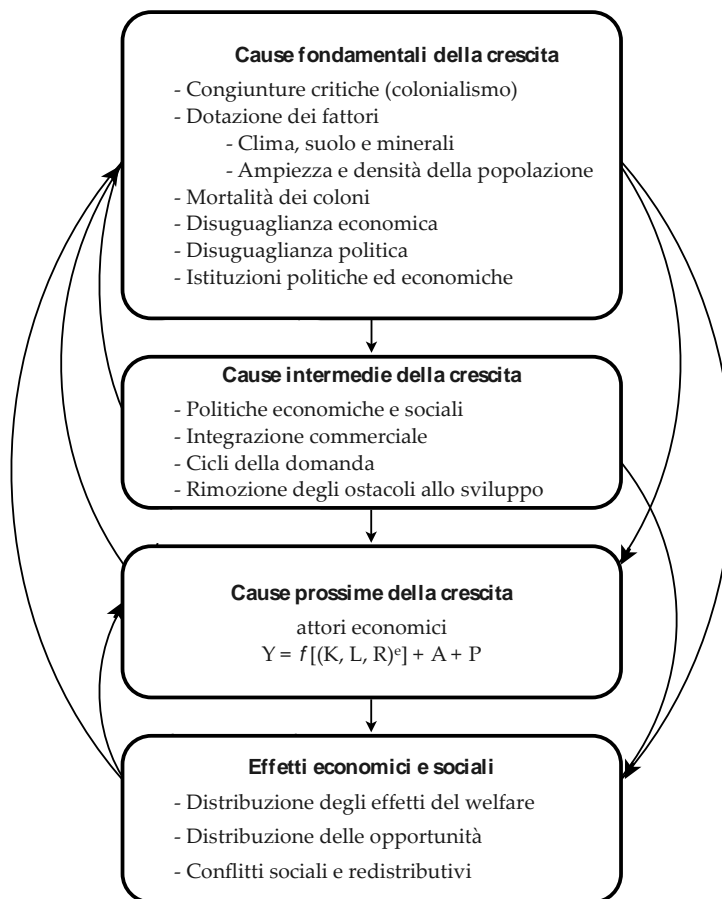
Tuttavia, non esistendo economie ideali, la realtà di second-best che caratterizza la maggior parte delle economie, anche nei paesi più sviluppati, è contraddistinta da piccole e grandi distorsioni, interconnesse tra di loro, che limitano il potenziale dell'economia o ne impediscono il pieno sfruttamento. Nel breve periodo, stimolare la crescita significa attuare quelle riforme che permettono di rimuovere le distorsioni più dannose, quelle che Hausmann e al. (2005, 2008) definiscono i vincoli della crescita. Questi esercitano un effetto negativo sugli incentivi all'azione individuale limitando le scelte degli agenti economici. Per esempio, politiche economiche troppo interventiste o *red tape* possono soffocare l'imprenditorialità. Una scarsa tutela dei diritti di proprietà può disincentivare l'invenzione tecnologica, così come una tutela eccessiva impedisce l'imitazione da parte di altre imprese. Un'istruzione deficitaria può determinare un'errata allocazione del capitale umano. Hausmann e al. elaborano la "diagnostica

della crescita”, un modello ad albero che riporta tutti i fattori della crescita e le interazioni tra di essi, permettendo di individuare i vincoli esistenti e dunque i target delle riforme prioritarie.

1.5. CONCLUSIONI

Questo capitolo ha presentato i caratteri salienti della prospettiva istituzionalista, riportandone i principali modelli teorici e i lavori empirici più rilevanti. Il percorso sin qui svolto può essere riassunto nella Figura 2, che ricomponde le teorie della crescita in un quadro unitario.

Figura 2. Le determinanti della crescita.



Fonte: Bluhm e Szirmai (2011).

I tratti fondamentali della teoria istituzionalista sono cristallizzati nel seguente percorso logico:

- le istituzioni sono il fattore più rilevante nella crescita economica di lungo periodo: sono le cause fondamentali della crescita (box 1 della Figura 2);
- le istituzioni, all'origine, sono determinate da fattori esogeni come la geografia e la dotazione di risorse naturali;
- l'evoluzione istituzionale è in seguito influenzata endogenamente dalla distribuzione delle risorse economiche e del potere politico. Se per Engerman e Sokoloff (2002) è la disuguaglianza economica ad esercitare l'effetto maggiore, nella teoria di Acemoglu e al. (2001) la disuguaglianza politica è concettualmente prioritaria;
- per entrambe le teorie, maggiori disuguaglianze hanno determinato sentieri istituzionali che hanno favorito le élite a scapito della maggioranza della popolazione, con effetti negativi sulla crescita economica; viceversa, in contesti più egualitari le istituzioni hanno generato percorsi di sviluppo più sostenuti;
- nella crescita di breve-medio periodo, le istituzioni sono meno influenti rispetto al lungo periodo ma restano un fattore rilevante: in particolare, esse influenzano la crescita economica attraverso la gestione dei conflitti sulle risorse che si generano in seguito a shock (box 2);
- quanto maggiore è la disuguaglianza nella distribuzione delle risorse e minore l'incentivo alla cooperazione dettato dalle istituzioni, tanto maggiori saranno i costi imposti agli agenti economici e le annesse perdite di efficienza nel sistema (box 3);
- le disuguaglianze sono tra i principali fattori dell'assetto istituzionale esistente. Al tempo stesso, però, per il tramite delle politiche redistributive ne sono anche influenzate: le disuguaglianze, in altre parole, rappresentano uno dei principali fattori di persistenza delle istituzioni (box 4).

La teoria istituzionalista può dunque contare su un impianto teorico ben consolidato. Dal punto di vista empirico, invece, sono ancora presenti alcune ambiguità, a

cominciare, in primo luogo, dalla concreta traduzione quantitativa del concetto. Il prossimo capitolo proseguirà l'indagine sulle istituzioni adottando un'altra prospettiva, più quantitativa, utilizzando metodi e concetti propri della statistica.

CAPITOLO 2. LE MISURE DELLA QUALITÀ ISTITUZIONALE

2.1. QUANTIFICARE LA QUALITÀ ISTITUZIONALE

Nel precedente capitolo è stato definito il concetto di istituzioni, intese come vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Ci occuperemo ora di come le istituzioni possano essere tradotte in termini operativi per studiarle con un approccio quantitativo. Questo passaggio non potrà essere indolore, evidentemente. Nel processo di traslazione di un concetto o di una teoria tra discipline e approcci diversi, inevitabilmente cambiano le prospettive di analisi, e con esse i termini, i significati e le sfumature dei concetti stessi. Si aggiunga a queste considerazioni il fatto che, nel caso delle istituzioni, la relativa novità del concetto comporta la presenza di alcune disomogeneità che solo lo sviluppo della ricerca potrà correggere. Una di queste è rinvenibile proprio nel primo, fondamentale, aspetto della traduzione quantitativa di un concetto, ossia la definizione dell'oggetto.

Nella letteratura i termini "istituzioni", "qualità istituzionale" e "governance" sono utilizzati come sinonimi⁸. Mentre il primo è più diffuso nei lavori di tipo teorico-qualitativo, in ambito statistico ed econometrico gli ultimi due sono pressoché equivalenti. L'origine dell'equiparazione dei due termini deriva dall'influenza esercitata dalla Banca Mondiale la quale, prima fra le organizzazioni sovra-nazionali ad adottare l'approccio istituzionalista e a tradurlo negli studi sulla governance, ha consolidato un'indiscussa leadership negli studi quantitativi sulle istituzioni, grazie soprattutto ai lavori di Kauffmann, Kraay e Mastruzzi. Il nesso tra istituzioni e qualità istituzionale o governance è ben riassunto da Alonso e Garcimartín (2009): se dal

⁸ In questo lavoro non si farà eccezione.

punto di vista economico le istituzioni i) diminuiscono i costi di transazione, riducendo l'incertezza e certezza e prevedibilità alle interazioni sociali e ii) favoriscono la coordinazione degli agenti economici, allora la qualità istituzionale può essere valutata secondo quattro fondamentali criteri:

- efficienza statica: la capacità delle istituzioni di fungere da incentivi e di favorire i comportamenti che riducono i costi sociali;
- credibilità (o legittimazione): la capacità delle istituzioni di definire contratti credibili nel tempo, ossia di creare un contesto normativo che incida concretamente sulla condotta degli agenti;
- sicurezza (o prevedibilità): un'istituzione adempie alle sue funzioni se riduce l'incertezza associata all'interazione umana. Infatti, una delle fondamentali funzioni delle istituzioni è garantire un alto livello di sicurezza e di stabilità alle relazioni sociali, per il tramite dei minori costi di transazione;
- adattabilità (efficienza dinamica): la capacità delle istituzioni di anticipare i cambiamenti sociali o quantomeno di agevolare la risposta degli agenti al cambiamento.

L'interesse per la misurazione della qualità istituzionale è imputabile, secondo Arndt e Oman (2006), a tre principali fattori, primo fra tutti la globalizzazione. Uno dei tanti suoi effetti è stato il notevole incremento degli investimenti internazionali (specialmente degli Investimenti Diretti Esteri, passati dai 10 miliardi di dollari nel 1980 ai 300 miliardi di dollari del 2006), ai quali si è accompagnata una crescente richiesta di informazione quantitativamente maggiore e qualitativamente più fruibile ai fini delle decisioni di investimento. Il secondo fattore è stato la conclusione della guerra fredda, che ponendo fine al confronto ideologico tra economia di mercato e comunismo, ha aumentato l'interesse per le caratteristiche interne delle economie dei singoli paesi. Infine, il fallimento delle politiche del primo "*Washington Consensus*", il piano elaborato dagli Stati Uniti per risolvere le crisi dei paesi dell'America Latina negli anni '80, ha imposto la ricerca di soluzioni alternative al problema del mancato sviluppo. A questi fattori, le Nazioni Unite (2008) aggiungono l'impatto delle ICTs,

che hanno cambiato le sedi e gli strumenti della governance, aumentando partecipazione e trasparenza, e i processi di decentramento del governo in atto in larga parte dei paesi del mondo, che hanno ridotto il grado di burocratizzazione e favorito il coinvolgimento della società civile.

Oltre al settore pubblico strettamente inteso, cioè ai governi nazionali, vi sono quattro diverse categorie di attori interessati alle valutazioni della qualità istituzionale: i donatori, i monitoranti, i privati e gli accademici. Il gruppo dei donatori è costituito da tutte le organizzazioni sovra-nazionali, come Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale, Banca Asiatica di Sviluppo, la stessa Unione Europea, che finanziano progetti di sviluppo, e che dunque hanno necessariamente dovuto incorporare l'approccio istituzionalista nella loro azione. I tanti studi condotti negli anni recenti (si vedano per esempio Rodriguez-Pose (2010) sul rapporto tra qualità istituzionale e politica di coesione nelle regioni dell'Unione Europea, o i tanti lavori sull'inefficacia dei programmi di sviluppo causata dalla corruzione) hanno dimostrato come la qualità istituzionale sia un fattore determinante per l'efficacia degli aiuti allo sviluppo, tanto che se ne discute, oggi, in termini di condizionalità. Gli Stati Uniti, per esempio, nell'ambito del programma di sviluppo "*Millennium Challenge Account*" hanno scelto di premiare i paesi che, a parità di reddito, sono meglio governati. Ricorrendo agli indicatori di governance disponibili e raggruppandoli in tre macro-categorie (*rule of law*, ambiente economico e capitale umano), perché un paese benefici degli aiuti è necessario che, rispetto ai paesi con reddito analogo, esibisca punteggi superiori alla mediana in almeno metà degli indicatori di ciascuna delle tre categorie e, necessariamente, nell'indicatore del livello di corruzione (*Millennium Challenge Account*, 2006). Analogamente, uno dei due criteri con cui la Banca Mondiale eroga i propri aiuti allo sviluppo nell'ambito dell'*International Development Assistance* è un indice di qualità istituzionale da essa stessa prodotto, il *Country Policy and Institutional Assessment* (v. par. 2.3.2).

Il gruppo dei monitoranti è composto da quelle organizzazioni sovra-nazionali e non governative che implementano e monitorano programmi di sviluppo. L'esempio più

efficace è rappresentato da Transparency International, un'organizzazione non governativa con sede a Berlino vocata alla lotta alla corruzione, la quale ha ideato, negli anni novanta, l'indice più utilizzato dalla comunità scientifica negli studi sulla corruzione, il *Corruption Perceptions Index* (v. par. 2.3.2).

Vi è inoltre la categoria degli interessi privati, in cui ricadono le multinazionali, le imprese esportatrici, e in generale tutte quelle organizzazioni che per effettuare Investimenti Diretti Esteri vogliono ridurre al minimo i rischi ad essi legati⁹.

Infine, il quarto gruppo è costituito naturalmente dagli accademici e dai membri di think-tank che s'interessano alla governance per la ricerca (soprattutto nella scienza politica e nell'economia) e per i risvolti sul piano delle policy.

In generale, le misure di performance sono elaborate ed utilizzate per diversi scopi (Pollitt, 2008):

- per incoraggiare un uso più efficiente delle risorse scarse, come nel caso delle organizzazioni per lo sviluppo;
- per aiutare i governi a definire le direzioni strategiche di sviluppo e i processi di riforma;
- come benchmark, per valutare le performance del settore pubblico e permettere confronti sia all'interno dei paesi tra agenzie o livelli di governo in competizione, sia rispetto agli altri paesi;
- per giudicare le performance del management e convogliare le operazioni di audit e compliance sulle organizzazioni meno virtuose;
- per informare i potenziali investitori sui potenziali rischi e sulla profittabilità degli investimenti in un dato paese.

I primi punti di questa lista non esaustiva riguardano soprattutto il settore pubblico, mentre gli ultimi afferiscono principalmente alla sfera privata dell'economia. In

⁹ Kaufmann, Kraay e Mastruzzi (2003) evidenziano come la correlazione tra gli indicatori di governance e gli IDE sia più forte di quella che li lega alle principali variabili macroeconomiche.

generale, rileviamo inoltre che mentre la prospettiva privata si concentra su aspetti specifici delle istituzioni, quella privata comprende categorie più generali, che descrivono la governance pubblica come un fenomeno fortemente multi-dimensionale.

2.2. DEFINIRE LA QUALITÀ ISTITUZIONALE

Questa multi-dimensionalità è riscontrabile, in letteratura, dalla ricchezza delle definizioni di governance offerte. Sebbene la componente del settore pubblico sia la più rilevante, il concetto di qualità istituzionale non dev'essere ridotto alla sola azione di governo. Una classificazione proposta da Nzongola-Ntalaja (2003) distingue tre tipologie di governance: una pubblica, che racchiude tutte quelle attività che prevedono l'impiego di risorse pubbliche. Gli attori principali di questa sfera sono Stato, governo e settore pubblico in generale; una economica, che afferisce a tutto ciò che concerne la produzione e l'erogazione dei beni e dei servizi, nella quale il settore privato concorre con il settore pubblico, in diversa misura a seconda della forma di economia di mercato in vigore; infine una sfera sociale, composta dai valori di una società e dai suoi tratti culturali ed etici, il cui attore fondamentale è la società civile. Se quest'ultima componente fornisce le basi morali di una società, la dimensione economica gestisce quelle materiali, mentre alla governance politica spetta il coordinamento complessivo e la garanzia dell'ordine e della coesione sociale. La definizione operativa del concetto di governance è dunque diversamente declinabile, come dimostra la rassegna delle definizioni avanzate dalle più importanti organizzazioni sovra-nazionali. Queste offrono, infatti, una molteplicità di interpretazioni, a seconda della maggiore importanza attribuita a questa o a quella tipologia di governance e, corrispondentemente, a questo o a quel soggetto.

Secondo la Banca Mondiale, la governance

“consiste nelle tradizioni e nelle istituzioni attraverso le quali si esercita il potere all'interno di uno Stato. Essa include: i) le modalità con cui i governanti sono scelti, monitorati e sostituiti; ii) la

loro capacità di formulare e implementare efficacemente le politiche pubbliche; iii) il rispetto dei cittadini e dello Stato per le istituzioni che ne regolano le interazioni sociali ed economiche”¹⁰.

L’UNDP (2007, p.7) definisce la governance come

“il sistema di valori, politiche ed istituzioni all’interno del quale una società gestisce i propri affari economici, politici e sociali tramite le interazioni tra Stato, società civile e settore privato. Essa comprende le modalità attraverso cui una società si organizza e implementa le decisioni – consentendo alle sue componenti di riconoscersi reciprocamente e raggiungere un accordo”.

Secondo la Commissione Europea, infine, la governance è

“la capacità dello Stato di servire i cittadini. Si riferisce alle regole, ai processi e ai comportamenti tramite cui si articolano gli interessi, si gestiscono le risorse e si esercita il potere in una società”¹¹.

La governance, in sostanza, concerne la totalità della dimensione pubblica di una società. Include i processi elettorali, con i quali si scelgono i rappresentanti, e gli strumenti a disposizione dei cittadini per monitorarne l’operato e sostituirli; include l’esercizio del potere, in particolare il governo e il funzionamento della pubblica amministrazione, postulandone la corrispondenza dell’azione con le esigenze dei cittadini. La nozione complessiva di qualità istituzionale abbraccia categorie della scienza politica come democrazia, partecipazione, *accountability* e società civile, e concetti classici dell’economia come efficienza, ossia il fine di massimizzazione del benessere collettivo, ed efficacia, ossia la congruità con i bisogni della società. È inoltre evidente come il concetto di qualità istituzionale non sia propriamente descrittivo ma racchiuda forti connotati normativi. Quando si parla di governance si fa inevitabilmente riferimento a un livello massimo teoricamente possibile e desiderabile, che tuttavia nella realtà non può essere raggiunto. È anche per questa ragione che un percorso alternativo per definire la governance consiste nel considerare tutti quei fenomeni in posizione antitetica rispetto alla qualità istituzionale e i cui contorni sono più facilmente circoscrivibili, come ad esempio la corruzione.

¹⁰ <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, consultato il 3 giugno 2013.

¹¹ Così citato in Maurseth, 2009 (p. 6).

Il dibattito sulle questioni definitorie è tuttora in corso e non mancano alcune voci (ad esempio Pollitt, 2008, e Thomas, 2007) particolarmente critiche sull'utilità di elaborarne una definizione sistematica e coerente e sull'opportunità di tradurla quantitativamente. Il presente lavoro è a conoscenza dei risvolti di questo dibattito, tuttavia si ritiene che i problemi e le questioni legati al concetto di qualità istituzionale e alla sua traduzione in termini quantitativi, alcuni dei quali saranno approfonditi nel corso della trattazione, non siano motivi sufficienti ad ignorare le misure offerte dalla letteratura e che anzi queste, se utilizzate congiuntamente, in modo comparato e con le opportune cautele metodologiche, offrano risultati scientificamente validi le cui implicazioni debbono essere tenute in considerazione. Se è vero che la governance è un concetto particolarmente sfumato e piuttosto ampio, tuttora non ancorato a un paradigma teorico abbastanza forte da metterlo al riparo da certe critiche (Rotshtein, 2011), esso si fonda su alcuni concetti consolidati, sulle cui misure quantitative si è raggiunto un consenso più che soddisfacente, che in questo lavoro raggruppiamo in tre dimensioni fondamentali della qualità istituzionale: democrazia, *rule of law* e corruzione, efficienza ed efficacia del governo.

2.2.1. Democrazia

Il benchmark con il quale valutare le istituzioni politiche di un paese è il concetto ideale di democrazia liberale. Una definizione che ne illustri in modo ampio e articolato l'interpretazione più comunemente accettata è fornita da Lipset (1959, p. 71):

"a political system which supplies regular constitutional opportunities for changing the governing officials, and a social mechanism which permits the largest possible part of the population to influence major decisions by choosing among contenders for political office".

Una sistematizzazione operativa del concetto di democrazia si sostanzia nelle due componenti fondamentali individuate da Dahl (1971): la liberalizzazione, ossia la possibilità di contestazione nei confronti dell'autorità, e l'inclusività, ossia l'allargamento delle attività di partecipazione. Il primo requisito concerne la garanzia per i cittadini di poter manifestare le proprie preferenze. Mutuando dagli studi di Hirschman (1970) sulla competizione tra organizzazioni, i cittadini possono incidere

sugli scopi e sugli strumenti dell'azione politica tramite le opzioni *voice* (il tentativo di cambiamento dall'interno, ad esempio con la protesta) o *exit* (l'abbandono, ad esempio il voto per un altro partito). I processi elettorali, strumento principale per la definizione della volontà popolare, sono tra le più importanti istituzioni politiche di un paese. Tuttavia, elezioni libere, democratiche e contendibili (che garantiscano, cioè, la possibilità di un'alternanza di governo), non sono sufficienti a fondare una robusta legittimità politica. Rispetto a questa concezione classica di democrazia rappresentativa, lo sviluppo recente dell'idea di democrazia diretta ha imposto una crescente attenzione verso la dimensione della partecipazione, intesa come coinvolgimento diretto dei cittadini nella formulazione e nell'implementazione delle decisioni che li riguardano. La maggiore partecipazione si accompagna a una maggiore legittimazione del potere e favorisce la corrispondenza tra obiettivi delle politiche e bisogni reali dei cittadini. Vi è un altro fattore ritenuto fondamentale per il rafforzamento della legittimità del potere: la trasparenza. Questa richiede che i governi facilitino il flusso al pubblico delle informazioni relative agli atti dello stato e che le decisioni siano basate, per quanto possibile, su criteri oggettivi e motivazioni argomentate. La trasparenza è considerata la principale arma di contrasto alla corruzione, ai nepotismi e alle forme di gestione clientelari del potere, che costituiscono un aspetto fondamentale della seconda dimensione.

2.2.2. Rule of law e corruzione

La democrazia è una condizione necessaria per una buona qualità istituzionale, ma non è di per sé sufficiente. La storia, si pensi per esempio ai totalitarismi della prima metà del Novecento, è ricca di casi di governi saliti legittimamente al potere, perché eletti democraticamente e nel rispetto delle istituzioni vigenti, che hanno poi esercitato il potere in modo autoritario, attuando discriminazioni e calpestando diritti fondamentali. Per questo una dimensione fondamentale della governance concerne il rispetto dello stato di diritto e viene correntemente definita come *rule of law*. Weingast (1997) definisce il *rule of law* come un insieme di norme politiche e di diritti applicati e riconosciuti stabilmente ed imparzialmente a tutti i cittadini. Analogamente,

O'Donnell (2004) afferma che il *rule of law* implica che le decisioni amministrative o giudiziarie devono essere le medesime per casi equivalenti e che esse non debbono in alcun modo essere influenzate da classe, status o potere detenuti dalle parti. In altre parole, il *rule of law* si compone di un aspetto procedurale che si concentra sull'applicazione delle norme e del rispetto del principio di uguaglianza di fronte alla legge, e di un aspetto sostanziale che incorpora un nucleo di diritti fondamentali imprescindibili. World Justice Project, una ONG la cui mission è la diffusione nel mondo di una giustizia più equa, ritiene che si possa definire rispettoso del *rule of law* un paese in cui: i) i governi e i suoi ufficiali siano ritenuti responsabili di fronte alla legge; ii) le leggi siano chiare, pubblicamente note, accessibili, stabili e giuste e tutelino i diritti fondamentali, a partire dalla sicurezza delle persone e della proprietà privata; iii) il processo attraverso cui le leggi sono emanate ed eseguite sia efficiente e giusto; iv) il potere giudiziario sia esercitato con competenza, indipendenza e integrità, da un numero congruo di persone che siano dotate di adeguate risorse finanziarie. Il *rule of law* è un requisito fondamentale perché una società possa progredire anche dal punto di vista economico: se le norme non sono applicate o chi le infrange non viene sanzionato, l'incertezza del diritto si traduce, economicamente, in alti costi di transazione e in distorsioni nell'allocazione di risorse, con effetti negativi sul grado di efficienza di un'economia. Il nemico numero uno dello stato di diritto è la corruzione. La sua rilevanza nel dibattito sulla qualità istituzionale è dimostrata dall'enorme attenzione che la comunità scientifica le ha dedicato negli ultimi anni. Anzi, la letteratura empirica sulle istituzioni ha avuto una svolta proprio a seguito di un lavoro di Mauro (1995) sugli effetti depressivi della corruzione per gli investimenti. La definizione più diffusa e condivisa tra gli economisti considera la corruzione come un abuso di risorse pubbliche per scopi privati. I numerosi studi susseguitisi negli ultimi anni hanno generato un consenso unanime sugli effetti negativi esercitati dalla corruzione sui processi di sviluppo attraverso gli ingenti costi da essa imposti sul piano economico e sociale. La corruzione può minare la qualità istituzionale con modalità e scale di gravità differenti: partendo dalla *petty corruption*, la tipica

corruzione del settore burocratico che classicamente assume la forma della tangente, e passando per la *grand corruption*, la corruzione che si esprime alla fonte nelle sedi del potere legislativo, si arriva alla forma più grave, lo *state capture*, che denota una situazione in cui un'élite di persone è in grado di manovrare a proprio vantaggio l'intero apparato statale. La corruzione danneggia la governance di un paese esercitando i suoi effetti in ciascuna delle dimensioni di cui essa si compone. Sul piano della democrazia, la corruzione mina alle fondamenta i suoi principi perché distorce la definizione della volontà popolare e inquina il processo di costruzione del consenso politico. Per quanto concerne la dimensione del *rule of law*, essa si prefigura come una palese violazione del principio di eguaglianza dei cittadini di fronte alla legge e compromette il rispetto e la legittimità delle norme in vigore. La corruzione, infine, influisce negativamente sia sull'efficienza che sull'efficacia dell'azione di governo. Tra i suoi effetti, ad esempio, la corruzione riduce le entrate fiscali diminuendo, dunque, le risorse a disposizione dello stato (Tanzi e Davoodi, 2002), e distorce gli obiettivi degli investimenti pubblici, deviando le risorse dai settori capaci di generare maggiore benessere sociale, come scuola e sanità, verso quelli che garantiscono più opportunità di estrarre tangenti, come difesa e grandi opere (Mauro, 1997). L'effetto negativo della corruzione sullo sviluppo di una società non comprende solamente dei costi immediatamente traducibili in termini economici, ma include delle perdite di carattere sociale, più intangibili e tuttavia destinate a trasformarsi in costi economici nel lungo periodo. È il caso della fiducia nelle istituzioni e delle aspettative verso il futuro: in un paese corrotto, i luoghi dello stato non sono più considerati dai cittadini come istituzioni volte ad "attuare" la giustizia, bensì come apparati costruiti appositamente perché gli interessi di pochi prevalgano su quelli di molti. Questa percezione è destinata, nel medio-lungo periodo, a compromettere la legittimità, e dunque il rispetto, delle norme che governano i comportamenti economici e sociali, con il risultato di una frattura tra istituzioni *de jure* e istituzioni *de facto*. Infine, una percezione di diffusa corruzione esercita, sui singoli individui, un effetto

disincentivante dovuto alla sensazione di essere vittime del sistema e di non poter essere i principali artefici del proprio destino.

2.2.3. Efficienza ed efficacia del governo

La terza dimensione fondamentale della qualità istituzionale si concentra sull'azione del settore pubblico. Secondo Shah (2005), le performance del governo sono valutabili in base a due criteri principali: efficacia (i servizi offerti dal settore pubblico rispondono ai bisogni reali dei cittadini?) ed efficienza (il rapporto qualità/costo dei servizi offerti è il più basso possibile?). Una larga parte della letteratura individua nei governi stabili e duraturi il principale requisito per un ambiente economico favorevole agli investimenti. Da una prospettiva più ampia, le istituzioni economiche devono fornire le condizioni migliori per lo svolgimento dell'attività d'impresa e per l'impiego delle risorse in attività produttive, disincentivandone l'utilizzo predatorio in attività di rent-seeking. Una buona qualità istituzionale significa una legislazione snella e chiara, che faciliti il calcolo dell'agente razionale sulle opportunità d'investimento, e un apparato burocratico efficiente, che non sia d'intralcio alle operazioni del settore privato. Le lungaggini nel rilascio di permessi, licenze o certificazioni, il *red tape* che dilata i tempi per l'avvio e lo svolgimento delle attività, le differenze di comportamento e performance tra pubbliche amministrazioni sono alcuni dei principali, e più diffusi, fattori di ostacolo alle attività imprenditoriali. Altri elementi rilevanti sono rappresentati dall'applicabilità dei contratti, dalla risoluzione delle controversie per vie giudiziarie e alternative e dagli strumenti di tutela per gli investitori. In sostanza, la dimensione dell'efficienza si concentra sulla quantità di risorse che vengono disperse nel corso del processo di produzione a causa delle istituzioni in vigore. La dimensione dell'efficacia, invece, è strettamente connessa all'output finale: oltre a saper impiegare le risorse in modo efficiente, dunque utilizzare correttamente gli input, i governi devono produrre il giusto output, ossia fornire beni e servizi funzionali a cittadini e agenti economici. La letteratura empirica, dopo che per lungo tempo i lavori teorici hanno sostenuto la concezione dello stato minimale, ha dimostrato che non esiste un'associazione univoca tra dimensione del

settore pubblico e livelli di ricchezza, e diversi studiosi (per esempio La Porta e al., 1999) hanno evidenziato un'associazione positiva tra estensione del settore pubblico e qualità istituzionale, a stregua del modello scandinavo e in rispetto, quindi, della cosiddetta "Legge di Wagner"¹². La domanda da porsi non è, dunque, quante cose fa lo stato, bensì quali e come le fa¹³.

In ragione di quanto sin qui detto, allora, si può dire che vi è buona qualità istituzionale quando vi sono un'allocatione e una gestione delle risorse pubbliche rispondenti ai bisogni dei cittadini, in termini sia di quantità che di qualità dei beni pubblici, e quando le politiche non sono minate dalla corruzione e sono formulate con il coinvolgimento diretto dei cittadini. Tutti questi aspetti, e gli altri che abbiamo evidenziato, non possono essere numericamente sintetizzabili in modo univoco. Non stupisce, pertanto, che alla ricchezza di definizioni della qualità istituzionale si accompagni un'ampia offerta di misure quantitative.

2.3. GLI INDICATORI DI QUALITÀ ISTITUZIONALE

L'obiettivo di questo paragrafo è discutere le questioni metodologiche più rilevanti nella quantificazione della qualità istituzionale ed evidenziare approfonditamente pro e contro delle diverse tipologie di indicatori disponibili, attraverso una rassegna delle principali misure di governance utilizzate in letteratura¹⁴, riportate nella Tabella 1. Le misure di qualità istituzionale si dividono in due categorie principali: misure oggettive e misure soggettive.

¹² Così definita in onore a un economista tedesco del XIX secolo che, sulla base di rilevazioni storiche più che di deduzioni teoriche, formulò la teoria per cui la crescita della spesa pubblica è una conseguenza naturale dello sviluppo economico.

¹³ In questo senso, la scarsa attenzione riservata al principale strumento di intervento statale nell'economia, il settore fiscale, si giustifica con la predilezione per gli output, rispetto agli input, dell'azione governativa e dal timore di costruire misure di qualità istituzionale viziate da bias ideologico.

¹⁴ Per una rassegna più completa si veda UNDP, 2007.

Tabella 1. Principali misure di qualità istituzionale.

Indicatore	Fonte	Tipologia indicatore	Paesi	Anni rilevati	Concetti misurati
Misure di instabilità politica	Hibbs (1973) e altri	Oggettivo	variabile	variabile	Democrazia, stabilità politica
Polity database	George Mason University, University of Maryland	Oggettivo	164	1800-	Democrazia, stabilità politica
Database of Political Institutions	Keefer, World Bank	Oggettivo	180	1975-	Istituzioni politiche
Freedom House index of civil and political liberties	Freedom House	Soggettivo, sintetico, expert-based	variabile	1973-	Diritti politici e civili, rule of law, corruzione
Business International	Economist Intelligence Unit	Soggettivo, sintetico, expert-based	120	1984-	Corruzione, qualità della burocrazia, stabilità politica
International Country Risk Guide	Political Risk Services	Soggettivo, composito, expert-based	140	1984-	Corruzione, rule of law, qualità della burocrazia
Global Integrity Report	Global Integrity	Soggettivo, sintetico, expert-based	variabile	2004-	Corruzione, rule of law
Country Policy and Institutional Assessment	World Bank	Soggettivo, sintetico, expert-based	76	2005-	Efficienza amministrativa, coesione sociale
Economic Freedom Index	Fraser Institute	Soggettivo, composito, survey-based	185	1970-	Competitività, libertà economica
Global Competitiveness Index	World Economic Forum	Soggettivo, composito, expert-based	104	2006-	Competitività, istituzioni economiche, innovazione tecnologica
Worldwide Governance Indicators	World Bank	Soggettivo, composito, survey ed expert-based	215	1996-2002 biennale, 2002-annuale	Corruzione, rule of law, efficienza amministrativa, democrazia
Corruption Perceptions Index	Transparency International	Soggettivo, composito, survey ed expert-based	180	1995-	Corruzione
Rule of Law Index	World Justice Project	Soggettivo, sintetico, expert-based	98	2010-	Rule of law, corruzione
Sustainable Governance Indicators	OECD and Bertelsmann Stiftung	Soggettivo, composito, expert-based	31 (OCSE)	2009-2011	Corruzione, rule of law, efficienza amministrativa, democrazia
Quality of Government Index	Quality of Government Institute	Soggettivo, composito, survey ed expert-based	27 paesi UE, 172 NUTS2	2010	Corruzione, rule of law, imparzialità, democrazia
World Values Survey	World Values Survey Association	Soggettivo, sintetico, survey-based	57	1990, 1995, 2000, 2005	Fiducia nelle istituzioni

2.3.1. Le misure oggettive di qualità istituzionale

Le misure oggettive possono essere costruite prendendo in esame varie tipologie di documenti come trattati, codici, documenti amministrativi, ecc., oppure ricorrendo a proxy ricavate da input (come le spese in personale o gli investimenti in conto capitale) e output (spese in educazione, tasso di disoccupazione) di performance economiche. I principali vantaggi di questo tipo di misure sono individuabili nella facilità di comparazione, riproduzione e interpretazione, e dal fatto di essere meno influenzabili dalle opinioni personali. Quando le istituzioni erano ancora prerogativa principale della scienza politica, i lavori empirici ricorrevano a indicatori oggettivi delle istituzioni politiche molto semplici, come dummy costruite sulla dicotomia democrazia/non-democrazia. Nel corso del tempo, le misure sono state notevolmente affinate e hanno permesso di giungere a ricchi ed esaustivi database che descrivono compiutamente la struttura delle istituzioni politiche. È il caso del *Polity Database*, un dataset, inizialmente costruito da Gurr nel 1974 e da allora costantemente aggiornato e allargato a nuovi paesi, che oggi contiene informazioni sulle strutture politiche di 165 nazioni. I suoi dati non riguardano solamente il tipo di regime, se democratico o autoritario, ma anche dettagli come i limiti imposti costituzionalmente al potere esecutivo, il grado di apertura e di partecipazione delle non-élite e il livello di competizione politica. Questa ricchezza di informazioni fa del *Polity Database* la fonte di dati più utilizzata nel campo delle misure delle istituzioni politiche, assieme al *Database of Political Institutions* (Beck e al., 2001). Quest'ultimo, in particolare, contiene un set d'indicatori sui vincoli del potere esecutivo e sul sistema di *checks and balances*, così come indici sul potere di veto e sulle norme elettorali. Nella Tabella 2 è riportato un confronto, per alcuni paesi selezionati, di due misure oggettive di democrazia ricavate da questi dataset: il primo, l'indice di *Polity*, classifica le istituzioni politiche di un paese su un continuum ai cui estremi giacciono autocrazia e democrazia. La nozione di democrazia ad esso sottesa si può riassumere nei concetti di competizione elettorale, limiti costituzionali al potere esecutivo e tutela dei diritti civili. Il secondo indice, ricavato dal *Database of Political Institutions*, è la somma di due indici che

rilevano il grado di competizione nei poteri legislativo ed esecutivo e può essere interpretato, dunque, come un indicatore del livello di contendibilità del potere politico. I tratti istituzionali misurati dai due indici si sovrappongono solo in parte, come dimostra la correlazione piuttosto bassa ($r=0.32$), e sebbene tendenzialmente si riscontrino una certa corrispondenza tra i due valori, non mancano osservazioni per cui gli indici divergono sensibilmente, nelle posizioni intermedie in misura maggiore che negli estremi delle scale (ad esempio, nella tabella Russia, Iraq, Algeria, Burkina Faso e Venezuela). Ciò significa che nonostante questi due indicatori di qualità istituzionale rientrino nella categoria delle misure oggettive e si concentrino sulla dimensione della democrazia, i quadri che essi producono presentano differenze non trascurabili.

Tabella 2. Confronto tra Polity IV e Database of Political Institutions.

Paese	Polity	DPI*	Paese	Polity	DPI*	Paese	Polity	DPI*
Svezia	10	14	Brasile	8	14	Iran	-7	12
Danimarca	10	14	Corea del Sud	8	14	Siria	-7	10
Regno Unito	10	14	Turchia	7	14	Cuba	-7	7
Italia	10	14	Russia	4	14	Bielorussia	-7	13
Grecia	10	14	Iraq	3	14	Cina	-7	6
Costa Rica	10	14	Algeria	2	14	Arabia Saudita	-10	6
Israele	10	14	Burkina Faso	0	13	Corea del Nord	-10	6
Francia	9	14	Venezuela	-3	14	Qatar	-10	3

Fonte: Polity Database e Database of Political Institutions. Anno 2010, 165 paesi.

Indice Polity: scala da -10 (pura autocrazia) a +10 (pura democrazia).

DPI: somma degli indici di competizione (da 1, minore competizione, a 7, maggiore competizione) nel potere esecutivo e nel potere legislativo.*

Queste misure di qualità istituzionale costruite sulla base degli assetti giuridici e politici di uno stato rilevano la situazione sulla carta. Nel processo di decolonizzazione, molti paesi hanno adottato costituzioni ispirate a quelle in vigore nelle democrazie più avanzate, ma solo dopo molti anni, e solamente in alcuni casi, la

democrazia ha potuto definirsi effettivamente compiuta. Oppure, con un altro esempio, accade di frequente che in sede legislativa siano approvati leggi o trattati la cui mancata esecuzione li renda del tutto ineffettivi. Questi indici, in sostanza, per riprendere la terminologia del capitolo 1, sono misure delle istituzioni *de jure*: la possibile incoerenza con la situazione *de facto* va tenuta in adeguata considerazione.

Sebbene in linea teorica siano più facilmente riproducibili, le misure oggettive, di fatto, non sempre sono disponibili oppure possono essere più difficili e costose da costruire, specialmente nei paesi meno sviluppati. Per ovviare alla mancanza di dati diretti, si può fare ricorso alle proxy, ossia a variabili che descrivono fenomeni correlati con la variabili non osservata. Questo metodo ha caratterizzato i primi sviluppi negli studi empirici sulle istituzioni, a cominciare dai lavori in cui il livello di democrazia era misurato tramite proxy di instabilità politica e conflitto sociale quali la frequenza di colpi di stato, manifestazioni, rivolte, omicidi politici e scioperi. Tale approccio, però, pone alcuni problemi metodologici non indifferenti, come evidenzia un esempio proposto da Knack e Keefer (1995): negli Stati Uniti, negli anni '60 e '70, si tenevano con grande frequenza manifestazioni e proteste di vario genere contro la guerra in Vietnam. Nessuno, però, oserebbe affermare che gli Stati Uniti fossero all'epoca un paese politicamente instabile, come invece erano considerati in base a quell'approccio. Un altro esempio di distorsione causato dalle proxy deriva dalle misure oggettive della corruzione. La natura criminosa del fenomeno corruttivo rende arduo ogni tentativo di misurazione oggettiva, quale può essere, tipicamente, il ricorso ai dati giudiziari, come la frequenza delle condanne per reati di corruzione. Si pensi a situazioni in cui la corruzione è così diffusa da scoraggiare le denunce da parte delle sue vittime, o a legislazioni volutamente insufficienti che impediscono l'emersione del reato, o a un'inefficienza del sistema giudiziario che non permette di arrivare alla condanna del reo. In tali contesti i dati delle condanne, a causa della cosiddetta *cifra nera* (Davigo e Mannozi, 2007), condurrebbero alla sottostima dell'incidenza del fenomeno corruttivo e alla sovrastima della qualità istituzionale. Un esempio analogo si ricava dall'utilizzo della frequenza degli articoli che trattano di casi di corruzione

sui quotidiani. Questa misura potrebbe essere una proxy affidabile non tanto per la diffusione della corruzione quanto per la libertà di stampa. La correttezza delle misure oggettive non è, dunque, così scontata e univoca come sembra. Analogamente all'ultimo esempio, e ritornando alle proxy di instabilità politica, è opportuno rilevare che simili misure possono avere una connotazione negativa sul piano dell'instabilità politica ma positiva sul piano del *rule of law*, in quanto indici di tutela dei diritti fondamentali (di espressione, associazione, ecc.): un aspetto che impatta positivamente in una sfera della qualità istituzionale può invece assumere connotati negativi per un'altra sua dimensione. Questo avviene perché le misure costruite sulle proxy possono essere troppo specifiche: utilizzando solamente delle proxy di instabilità politica, la democrazia risulterebbe più consolidata in quei paesi dove le manifestazioni non sono permesse o sono duramente represses, dove vigono cioè i regimi autoritari. Oppure, focalizzando l'attenzione su una misura oggettiva di partecipazione alla democrazia, come la percentuale dei votanti alle tornate elettorali, si rischierebbe di trascurare la regolarità del processo di svolgimento delle elezioni, che indipendentemente dall'affluenza possono essere falsate da brogli, intimidazioni e manipolazioni.

Infine, specialmente in riferimento alla virtuosità del settore pubblico, gli indicatori oggettivi sono più portati a rilevare la quantità di governance che non la qualità. Per esempio, il rapporto tra lavoratori del settore pubblico e popolazione complessiva ci fornisce una misura dell'estensione del settore pubblico e indirettamente del grado d'intervento di uno stato nel settore economico, ma non fornisce alcuna informazione sulla qualità dell'output (efficacia).

Queste ragioni hanno fatto sì che la letteratura empirica abbia optato, sempre più frequentemente, per il ricorso a misure di governance alternative, misure che si definiscono soggettive perché basate prevalentemente sulle percezioni. Come sottolineano Kaufmann e al. (2005), gli agenti economici basano le proprie azioni sulle proprie percezioni, impressioni e aspettative. Se i cittadini residenti o le imprese straniere ritengono che l'amministrazione di un dato paese sia gestita in modo

inefficiente o sia affetta da corruzione, saranno meno incentivati a fruire dei suoi servizi pubblici ritenuti scadenti o a investire risorse sulla cui profittabilità vi è forte incertezza.

2.3.2. Le misure soggettive di qualità istituzionale

Le misure soggettive di qualità istituzionale richiedono costruzioni più complesse rispetto a quelle oggettive e prevedono l'utilizzo di questionari, inchieste, interviste a residenti o a esperti nazionali e internazionali. Nella creazione di questi indicatori acquistano dunque rilevanza fondamentale alcune questioni di metodologia statistica come la definizione delle variabili, il campionamento, il contenuto e l'ordine delle domande, che se non accuratamente considerati possono produrre errori di rilevazione e compromettere l'affidabilità dei dati. Le misure soggettive di qualità istituzionale possono essere classificati secondo due criteri:

- il numero delle fonti: distinguiamo tra indicatori semplici (una singola fonte per un unico aspetto della qualità istituzionale), sintetici (più fonti aggregate per un unico aspetto della governance) e compositi (più fonti aggregate per diverse dimensioni della governance);
- la natura delle fonti: distinguiamo tra misure derivate da indagini svolte su un campione rappresentativo (cittadini, imprese, dipendenti del settore pubblico, ecc.) o da valutazioni formulate da esperti.

Gli indicatori semplici sono tipicamente prodotti da una singola organizzazione che assegna a ciascun paese un punteggio o un rank in merito a una determinata dimensione d'interesse della governance. Tra i pro di questi indicatori vi sono una maggiore accuratezza, garantita dalla precisione con cui si definisce l'oggetto d'indagine, e l'utilizzo in serie storiche, consentito se il sistema di valutazione non cambia negli anni. Tra i contro va osservato il fatto che il maggiore dettaglio fornito dagli indicatori semplici a volte possa non risultare adeguato a spiegare la complessità e l'ampiezza del fenomeno della qualità istituzionale. Inoltre il ricorso a una singola fonte espone a un alto rischio di errore di misurazione, imputabile o al rispondente o

al metodo di misurazione impiegato dall'organizzazione. Per queste ragioni, diverse misure di governance, anziché fare affidamento su una singola fonte, sono costruite tramite l'aggregazione di fonti multiple. Questo metodo permette di sfruttare una base più ampia di informazioni, così da catturare in modo più soddisfacente la complessità dell'oggetto di indagine, di minimizzare l'errore di misurazione associato alle singole fonti e di allargare la copertura dei paesi. Il metodo dell'aggregazione consente, inoltre, di pesare le fonti al fine di attribuire maggiore importanza a determinati aspetti della qualità istituzionale o per correggere eventuali carenze dei dati originari: nella costruzione dei *Worldwide Governance Indicators*, per esempio, la Banca Mondiale attribuisce pesi più alti alle fonti con correlazioni più alte e pesi minori agli outlier, affinché nessuna fonte abbia un impatto troppo forte nell'indice finale. È evidente come, per questo tipo di misure, la trasparenza del metodo di costruzione assuma una rilevanza cruciale: chi le produce deve fornire tutte le informazioni sulle assunzioni e sui dati all'origine. Se non riesce a garantirne l'effettiva replicabilità, la validità scientifica è inevitabilmente compromessa.

La seconda distinzione concerne la natura dei dati: questi possono provenire da valutazioni prodotte da esperti "a porte chiuse" o da sondaggi effettuati su un campione rappresentativo composto da cittadini e imprese. Ciascun metodo presenta dei pro e dei contro. Rispetto agli approcci che caratterizzano le altre misure di qualità istituzionale, l'indagine sul campione rappresentativo, oltre a garantire una copertura più ampia, si distingue per il metodo più partecipativo: la prospettiva bottom-up, che chiama direttamente in causa i cittadini, permette di verificare la corrispondenza tra le loro aspettative e i risultati reali dell'azione pubblica. Esprimendo il parere degli "utenti" principali dello stato, i giudizi dei cittadini forniscono la valutazione più attendibile dell'efficacia dell'impianto istituzionale, e le loro percezioni sulla qualità istituzionale dovrebbero essere le più conformi alla situazione reale. Tuttavia, nonostante questo punto di vista privilegiato, la valutazione dei rispondenti potrebbe essere distorta da un set di informazioni non adeguato o subire il condizionamento degli orientamenti ideologici. Anziché esprimere un giudizio di merito sul cattivo

funzionamento della pubblica amministrazione, per esempio, l'opinione del rispondente potrebbe in realtà riflettere un'avversione per il governo in carica. Questi rischi sono tendenzialmente minori nelle valutazioni fornite dagli esperti, il cui grado d'informazione e la cui imparzialità, per definizione, non dovrebbero essere in discussione. Eppure, nonostante la maggiore preparazione e autorevolezza, il giudizio degli esperti potrebbe discostarsi da quello prevalente nella popolazione al punto di produrre misure affette da selezione viziata. A questo scopo, Razafindrakoto e Roubaud (2010) confrontano i risultati di un'indagine condotta su 35000 rispondenti con le opinioni fornite da 350 esperti sulle percezioni di diffusione della corruzione in alcuni paesi dell'Africa Sub-Sahariana. Il confronto tra le due fonti mette in luce tre aspetti rilevanti: i) gli esperti tendono a sovrastimare considerevolmente i livelli generali di corruzione; ii) i ranking ottenuti dalle due fonti di valutazione sono differenti, dunque divergono anche i livelli relativi tra i paesi; iii) gli esperti non hanno alcuna idea sulle percezioni prevalenti nell'opinione pubblica: in generale, essi tendono a sovrastimare il livello di tolleranza della popolazione nei confronti delle pratiche corruttive e a sottostimare l'importanza che i cittadini attribuiscono alla qualità istituzionale.

L'attendibilità delle fonti è un aspetto fondamentale della costruzione di un indicatore. L'organizzazione che raccoglie i dati deve garantire qualità, integrità e indipendenza per ridurre al minimo il rischio di bias nel processo di rilevamento. Nelle misure di qualità istituzionale, il rischio di bias ideologico, ossia la possibilità che la costruzione dell'indicatore sia troppo influenzata dall'orientamento politico, è molto alto. Per verificare che una misura non sia affetta da bias ideologico si può ad esempio testarne la correlazione con altre misure di governance: il rischio di errore è tanto più basso quanto più è alta la correlazione con gli altri indicatori. Kaufmann e al. (2003) propongono un test per il bias ideologico utilizzando una regressione che analizzi l'effetto dell'orientamento politico del governo in carica in un dato paese sul rank che quel determinato indice gli assegna. Tra le maggiori misure di governance che gli autori testano, solo l'indice di libertà economica dell'Heritage Foundation, uno dei più

importanti think tank conservatori statunitensi, dimostra una propensione ad attribuire punteggi più alti a paesi con governi di destra e risulta così affetto da bias ideologico, e tuttavia la dimensione dell'errore, concludono gli autori, è trascurabile.

Un altro aspetto non trascurabile di un indicatore di governance che si relaziona all'organizzazione che lo produce è quello legato al suo potenziale audience. Ciascuna organizzazione produce il proprio indice per un determinato scopo: Transparency International è un'ONG che combatte la corruzione nel mondo, Political Risk Services è una società di consulenza che vende i propri servizi a imprese che vogliono investire all'estero. Logicamente gli indici di governance che essi producono, il *Corruption Perceptions Index* per la prima, l'*International Country Risk Guide* per la seconda, pur concentrandosi sullo stesso aspetto della governance, la corruzione, rifletteranno le diverse concezioni delle organizzazioni: l'approccio di Transparency International è focalizzato sui diritti, per cui la corruzione è fondamentalmente una questione di (in)giustizia, mentre la visione di Political Risk Services è più economicista e si sostanzia nell'impatto della corruzione (maggiori costi dovuti a incertezza e alla possibilità di dover pagare tangenti) sulle decisioni d'investimento.

Poiché non esiste una misura priva di limiti, né una tipologia d'indicatore che, se rapportata alle altre, offra un vantaggio assoluto, spetta al ricercatore selezionare la misura più pertinente all'idea di governance che si vuole studiare e quella le cui caratteristiche meglio si adattano agli strumenti e agli scopi dell'analisi. Tale scelta è guidata da diversi criteri che orientano le operazioni svolte preliminarmente e contestualmente all'analisi quantitativa. Dal punto di vista teorico, l'UNDP (2007) propone tre regole fondamentali per le applicazioni delle misure di governance:

1. Non limitarsi a un singolo indicatore, ma utilizzare un range di indicatori. Questa scelta è motivata, oltre che dalla complessità e dalla multi-dimensionalità dell'oggetto di studio, dal fatto che esiste una sorta di trade-off tra la possibilità di cogliere le specificità di un singolo paese e la comparabilità tra differenti paesi; occorre allestire un set di indicatori che contenga una quantità sufficiente e non superflua di informazioni;

2. Utilizzare l'indicatore come punto di partenza di uno studio sulla governance, non come punto di arrivo;
3. Comprendere pienamente un indicatore prima di usarlo: verificare qual è la definizione sottesa, quali le assunzioni metodologiche, chi lo produce e perché, senza mai dimenticare che anche le questioni più metodologiche degli studi di governance possono riflettere un fortissimo contenuto normativo.

Dal punto di vista metodologico, i criteri tramite cui procedere alla valutazione degli indicatori disponibili (Quality of Government Institute, 2010) sono raggruppabili in due categorie:

- la forza interna dei dati:
 - rilevanza concettuale: la definizione del concetto è precisa? L'indicatore, per come è stato disegnato, permette di misurarlo compiutamente (validità)?;
 - chiarezza e replicabilità: la costruzione dell'indicatore è chiara? Il metodo utilizzato è noto e replicabile?;
 - robustezza delle graduatorie: quanto influiscono sul punteggio finale le assunzioni e le scelte operate sulle ponderazioni e sui metodi di aggregazione?;
- la forza esterna dei dati:
 - copertura spaziale e temporale;
 - robustezza dei dati: gli indicatori dipendono da una determinata ponderazione nella codifica della variabile? Dopo aver effettuato i test di robustezza e quelli di sensibilità e specificità, quali risultati emergono dal confronto con le altre variabili economiche e sociali la cui associazione è stata comprovata nella letteratura?

Applicando questo schema alla revisione delle principali misure soggettive di qualità istituzionale, saremo in grado di individuare quelle più opportune ai fini della nostra analisi sulle determinanti della qualità istituzionale e, nello specifico, sul rapporto con la disuguaglianza economica.

2.3.3. Le principali misure di qualità istituzionale

- Freedom House index of civil and political liberties (Freedom House)

Freedom House è un'organizzazione non-governativa statunitense, fondata nel 1941, che conduce attività di ricerca, sensibilizzazione e promozione della democrazia, della libertà politica e dei diritti umani. Dal 1973 elabora annualmente due indici che misurano il grado di libertà politica e civile di una nazione. L'indice di libertà politica considera la regolarità dei processi elettorali, la corretta gestione (assenza di corruzione) del potere esecutivo, il pluralismo politico e la partecipazione ai processi democratici; quello delle libertà civili concerne aspetti come censura, libertà di religione, di organizzazione e il rispetto dei diritti fondamentali. La copertura dei paesi è elevata (204 paesi nel 2012), così come quella temporale (i dati sono disponibili dal 1973). Entrambi gli indici assegnano un punteggio complessivo su una scala che va da 1 (maggiori libertà) a 7 (minori libertà): i paesi che ricevono i punteggi migliori (più bassi) sono caratterizzati da elezioni libere e imparziali in cui si assiste a una reale competizione tra partiti, da una forte dialettica tra maggioranza e opposizione e dalla garanzia per i gruppi di minoranza di non essere estromessi dalla scena politica. Le fonti di questi due indici sono costituiti dalle risposte a 10 domande sulle libertà politiche e a 15 domande sulle libertà civili fornite da soli esperti. La combinazione dei due indici fornisce una classificazione finale che distingue tra paesi "liberi", "parzialmente liberi" e "non liberi". Nella formulazione del giudizio, gli esperti generalmente si avvalgono di fonti giornalistiche, report di ONG, think-tanks e pareri di altri singoli professionisti. Gli esperti non sono residenti, dunque gli indici, non riflettendo le percezioni dei cittadini di un determinato paese, potrebbero non rilevare correttamente il reale godimento dei diritti politici e civili. La costruzione dell'indice, per com'è configurata, implica un'assunzione rilevante: il sistema di attribuzione dei punteggi è basato su una concezione additiva (si potrebbe dire welfaristica) dei diritti, per cui un basso punteggio in un particolare diritto (per esempio quello di associazione) può essere compensato dall'alto punteggio di un altro diritto (per esempio quello di libertà religiosa). Rileva l'UNDP (2007, pag. 21) che una simile

concezione è in contrasto con i principi fondamentali delle norme internazionali in materia di diritti umani. Infine, Freedom House non rilascia informazioni sul processo di codifica delle risposte degli esperti nei rating che danno poi origine all'indicatore finale, impedendone la replicabilità.

Tabella 3. Indici di Freedom House. Scala da 1 (maggiore libertà) a 7 (minore libertà).

Paese	Libertà politica	Diritti civili	Score complessivo	Paese	Libertà politica	Diritti civili	Score complessivo
Australia	1	1	Free	Singapore	4	4	Partly free
Austria	1	1	Free	Iran	6	6	Not free
Belgio	1	1	Free	Iraq	6	6	Not free
Canada	1	1	Free	Russia	6	5	Not free
Cile	1	1	Free	Cuba	7	6	Not free
Italia	2	1	Free	Corea del Nord	7	7	Not free
Ungheria	1	2	Free	Uzbekistan	7	7	Not free

Fonte: elaborazione su dati Freedom House. Anno 2012.

- International Country Risk Guide (Political Risk Services)

Questo indice è una delle misure di qualità istituzionale più utilizzate in letteratura. I primi dati risalgono al 1984 e sono oggi disponibili per 140 paesi. L'*International Country Risk Guide* (ICRG) è prodotto dalla Political Risk Services, una società di consulenza statunitense che produce rating del rischio politico rivolti principalmente ad aziende interessate a investire all'estero., l'ICRG si basa solamente su valutazioni di esperti. Gli studiosi che in questi anni hanno fatto ricorso all'ICRG hanno utilizzato l'indice complessivo (che misura da 0 a 100 il rischio politico di un paese) o i 4 sub-indici di cui esso si compone: i) *rule of law*, ii) corruzione, iii) qualità della burocrazia, iv) ingerenze governative sugli investimenti privati (espropriazione, annullamento dei contratti, ecc.).

Tabella 4. International Country Risk Guide. Scala da 0 (peggiori performance) a 1 (migliori performance).

Paese	ICRG*	Rank	Paese	ICRG*	Rank	Paese	ICRG*	Rank
Finlandia	1	1	Estonia	0.60	35	Argentina	0.51	61
Danimarca	0.97	2	Lettonia	0.60	35	Cina	0.47	75
Svezia	0.97	2	Italia	0.58	46	Brasile	0.39	104
Nuova Zelanda	0.97	2	Lituania	0.57	47	Russia	0.33	117
Lussemburgo	0.94	6	India	0.55	51	Iraq	0.17	137
Austria	0.94	6	Grecia	0.55	51	Haiti	0.17	137
Olanda	0.94	6	Cuba	0.53	58	Congo, RD	0.11	139

Fonte: ICRG, Political Risk Services. Indice ottenuto combinando 3 sub-indici: Corruption, Law and Order, Bureaucratic Quality. Anno 2002, 139 paesi.

Analogamente all'indice di Freedom House, la fonte originaria dei dati è costituita da valutazioni di esperti. Rispetto a quello, l'ICRG si distingue per la dimensione di governance osservata e per il fine prettamente commerciale per cui è prodotto. Essendo prioritariamente rivolto agli investitori esteri, e non agli agenti domestici, se in un paese i problemi delle imprese domestiche sono differenti da quelli affrontati dalle imprese straniere l'indice può riflettere una visione distorta o parziale della qualità istituzionale. Per esempio, all'interno del quarto sub-indice, è valutata l'attitudine del governo nei confronti degli investimenti provenienti dall'estero, mentre l'attenzione verso gli investimenti interni, anch'essa elemento rilevante ai fini del calcolo del rischio politico, è totalmente trascurata. Le finalità commerciali dell'indice, inoltre, si riflettono su due aspetti molto rilevanti ai fini dell'analisi comparativa che stiamo conducendo: il primo concerne la ripartizione delle risorse destinate alla sua costruzione, che vede inevitabilmente privilegiati i paesi più attrattivi in materia di Investimenti Diretti Esteri. Ciò comporta che per i paesi meno sviluppati, il rischio di errori di misurazione sia più alto. Il secondo è legato alla trasparenza del metodo: essendo prodotto da una società di profitto, l'indice non è

così vincolato al rispetto dei requisiti di accessibilità e trasparenza propri del settore accademico, dunque non è replicabile da parte degli altri ricercatori. Infine, la peculiarità dell'indice ICRG è di essere un indicatore di rischio: il rischio è generalmente misurato attraverso una funzione di probabilità che assegna determinate probabilità a ciascuno dei possibili esiti. Un diverso risultato dell'indice finale potrebbe dunque essere determinato da una modifica della funzione di probabilità e non da reali cambiamenti della qualità istituzionale.

- *Country Policy and Institutional Assessment (World Bank)*

La Banca Mondiale, già dagli anni '70, ha provveduto a costruire, per uso interno, indici per la valutazione delle performance politiche dei paesi beneficiari dei suoi aiuti. Nel 1998 l'organizzazione ha deciso di aggiungere, alle misure di performance politiche, misure di qualità istituzionale e infine, nel 2005, di rendere questi dati pubblici. Il termine qualità istituzionale, nella visione dell'unità della Banca Mondiale che produce questi indici, si riferisce a un sistema che promuove la riduzione della povertà, la crescita sostenibile e l'utilizzo efficace dei fondi per l'assistenza allo sviluppo. Questa concezione espressiva (focalizzata sui fini) della governance è tuttavia in leggera contraddizione con la natura dell'indice, che combina dati su input e output del settore pubblico.

Il *Country Policy and Institutional Assessment (CPIA)* assegna un punteggio ai paesi sulla base di 16 criteri-variabili, sui quali lo stato è l'agente dotato di maggior potere, raggruppati in 4 categorie attribuite dello stesso peso: i) gestione economica (che include la politica macroeconomica e le politiche in materia di fisco e debito); ii) politiche strutturali (commercio, settore finanziario e regolazione dell'attività economica); iii) politiche per l'inclusione sociale e l'equità (uguaglianza di genere, equità nella gestione delle risorse pubbliche, welfare, sostenibilità ambientale); iv) gestione del settore pubblico e istituzioni (diritti di proprietà, trasparenza, *accountability*, corruzione, qualità della gestione finanziaria e della pubblica amministrazione). I punteggi per ogni criterio, da 1 (basso) a 6 (alto), rilevano il livello

della performance in quel dato anno, non il suo cambiamento in rapporto all'anno precedente. Le valutazioni provengono direttamente da membri dello staff della Banca Mondiale, che basano il loro giudizio su indicatori, osservazioni e pareri sia propri sia di terzi. L'importanza del CPIA è connessa al fatto che l'indice è un criterio ufficiale (assieme al PIL pro-capite) nell'attribuzione dei fondi e dei prestiti erogati dalla Banca Mondiale ai paesi eleggibili nel programma *International Development Association* (IDA), lo strumento principale con cui la Banca Mondiale supporta i paesi meno sviluppati nella riduzione della povertà e nel raggiungimento dei *Millennium Goals*. Questo si ripercuote nella scarsa copertura dell'indice, disponibile (pubblicamente) oggi solo per i paesi IDA (81 nel 2012), che ne limita fortemente l'utilizzo in analisi cross-country su paesi con differenti livelli di sviluppo.

Tabella 5. IDA Resource Allocation Index. Scala da 1 (peggiori performance) a 6 (migliori performance).

Paese	IDA	Rank	Paese	IDA	Rank	Paese	IDA	Rank
Georgia	4.42	1	Nigeria	3.42	37	Afghanistan	2.67	72
Samoa	4.10	2	Cambogia	3.41	38	Congo, RD	2.67	73
Armenia	4.01	3	Niger	3.40	39	Comoros	2.65	74
Capo Verde	4.00	4	Uzbekistan	3.38	40	Chad	2.42	75
Ghana	3.90	5	Laos	3.36	41	Sudan	2.36	76
Bhutan	3.85	6	Tajikistan	3.35	42	Zimbabwe	2.19	77
Ruanda	3.82	7	Maldiva	3.32	43	Eritrea	2.16	78

Fonte: World Development Indicators, the World Bank. Anno 2011, 78 paesi.

- Economic Freedom Index (Fraser Institute)

L'*Economic Freedom Index* (EFI), la cui produzione è curata da Gwartney, Hall e Lawson per conto del Fraser Institute, think-tank canadese di orientamento liberal-conservatore, ha l'obiettivo di misurare quanto le istituzioni e le politiche economiche di un paese siano favorevoli al *laissez-faire*, ossia quanto tutelino la proprietà privata e

incoraggino la libertà di scelta, di scambio e di competizione. L'indice combina 42 sub-indici raggruppabili per 5 macro-categorie: i) estensione del settore pubblico: spese, tasse e imprese a controllo statale; ii) efficienza del sistema giudiziario e sicurezza dei diritti di proprietà; iii) accesso alla moneta; iv) libertà di commercio internazionale; v) regolazione in materia di credito, lavoro e attività d'impresa.

Tabella 6. Economic Freedom Index. Scala da 0 (economia meno libera) a 10 (economia più libera).

Paese	EFI	Rank	Paese	EFI	Rank	Paese	EFI	Rank
Hong Kong	8.96	1	Kazakistan	6.82	79	Guinea-Bissau	5.24	138
Singapore	8.76	2	Tunisia	6.82	79	Angola	5.05	139
Nuova Zelanda	8.40	3	Italia	6.81	81	Congo, RD	5.03	140
Svizzera	8.29	4	Grecia	6.79	82	Congo	4.66	141
Canada	8.03	5	Croazia	6.75	83	Myanmar	4.29	142
Australia	8.02	6	Thailandia	6.74	84	Zimbabwe	4.26	143
Bahrain	7.96	7	Moldavia	6.72	85	Venezuela	3.98	144

Fonte: 2012 Economic Freedom Dataset, Fraser Institute. Anno 2010, 144 paesi.

Questo indicatore si fonda su una concezione abbastanza specifica della qualità istituzionale, che si concentra sulla libertà economica con la prospettiva privilegiata del settore privato. Non è dunque una misura di governance nel senso ampio del termine, anzi questa è considerata come un bene di cui l'impresa è il principale consumatore, e lo scopo dell'indice è valutare quanto le istituzioni economiche in vigore in un determinato paese favoriscano, oppure ostacolino, lo svolgimento di attività d'impresa. L'orientamento politico dell'organizzazione che lo produce caratterizza i report annuali di presentazione dell'indice, nelle cui pagine trovano ampi spazi gli elogi all'economia di mercato e all'intervento minimale dello stato. In tal senso, l'utilizzo di questo indice è condizionato al controllo del potenziale bias ideologico. L'indice, inoltre, aggrega indistintamente fonti di governance, come per esempio la tutela dei diritti di proprietà, con prodotti di governance e policy, come la

politica monetaria o il tasso d'inflazione. Uno dei pregi dell'EFI riguarda la trasparenza del processo con cui esso è costruito: il Fraser Institute rende infatti disponibili le fonti e le relative ponderazioni così da permettere a terzi di replicare l'indice o di modificarlo a seconda delle proprie necessità.

- *Global Competitiveness Index (World Economic Forum)*

L'indicatore del Fraser Institute è uno dei tanti indici prodotti da organizzazioni no-profit con finalità di supporto all'attività di business internazionale. Rientrano in questa tipologia, tra gli altri, l'Institute for Management Development (che produce il *World Competitiveness Yearbook*), l'Heritage Foundation (che produce l'*Index of Economic Freedom*) e la London Business School (che produce il *Global Entrepreneurship Measure*). Generalmente, l'accezione di governance sottesa all'elaborazione di questi indici è *business-oriented*: rispetto alle dimensioni fondamentali della governance proposte nel paragrafo 2.2, essi trascurano *rule of law* e democrazia e si focalizzano su efficienza ed efficacia del governo, su corruzione e regolazione dei mercati. Un esempio rilevante di questo genere d'indicatori è il *Global Competitiveness Index (GCI)*, prodotto dal World Economic Forum nell'ambito del suo report sulla competitività globale. Il GCI ha l'obiettivo di misurare la qualità delle istituzioni, dei fattori e delle politiche che permettono di conseguire la prosperità economica sostenibile nel medio periodo. Nella sua ultima edizione, l'indice, che insiste prevalentemente sui driver della produttività individuati dalla letteratura micro e macroeconomica, si compone di dodici pilastri: istituzioni, infrastrutture, macroeconomia, salute ed istruzione primaria, istruzione avanzata e formazione, efficienza del mercato dei beni, efficienza del mercato del lavoro, sviluppo del mercato finanziario, predisposizione alla tecnologia, dimensione del mercato, sofisticazione dei modelli di business e innovazione. Una caratteristica peculiare del GCI, che non si riscontra in altri indicatori, è legata alla teoria economica degli stadi di sviluppo, che gli autori dell'indice incorporano agendo sulle ponderazioni assegnate ai diversi fattori. Coerentemente all'idea che gli elementi-chiave per la competitività di un paese dipendano dal suo livello di sviluppo economico, i pesi sono differentemente

modulati a seconda che l'economia del paese considerato sia del primo (*factor-driven*, PIL pro-capite < 2000 \$ PPP, maggior peso ai primi 4 pilastri), del secondo (*efficiency-driven*, 3000 \$ PPP < PIL pro-capite < 8999 \$ PPP, maggior peso ai seguenti 6 pilastri), del terzo stadio (*innovation-driven*, PIL pro-capite > 17000 \$ PPP, maggior peso agli ultimi 2 pilastri), o in transizione tra l'uno e l'altro. Se dal punto di vista della teoria è un aspetto interessante e originale che distingue il GCI da altri indici analoghi, su un piano metodologico ciò significa, però, che l'indice finale è dipendente da una variabile, lo sviluppo economico, di cui la qualità istituzionale è un fattore determinante, compromettendone l'utilizzo in modelli statistici. L'indice composito aggrega più di 120 singole variabili: la maggior parte è prodotta sulle risposte ai questionari somministrati a manager e imprenditori (l'edizione 2012 si è avvalsa di più di 14000 rispondenti, per una media di circa 100 rispondenti per paese), mentre la restante si compone di *hard data*, che combinano indistintamente variabili di input e di output.

Tabella 7. Global Competitiveness Index. Scala da 1 (minore competitività) a 7 (maggiore competitività).

Paese	GCI	Rank	Paese	GCI	Rank	Paese	GCI	Rank
Svizzera	5.74	1	Italia	4.43	43	Lesotho	3.26	132
Singapore	5.63	2	Brasile	4.32	53	Burkina Faso	3.25	133
Svezia	5.61	3	India	4.30	56	Mauritania	3.20	134
Finlandia	5.47	4	Iran	4.26	62	Yemen	3.06	135
Stati Uniti	5.43	5	Russia	4.21	66	Burundi	2.95	136
Germania	5.41	6	Libano	3.95	89	Haiti	2.90	137
Olanda	5.41	7	Grecia	3.91	90	Chad	2.87	138

Fonte: *Global Competitiveness Report, World Economic Forum. Anno 2011.*

A voler essere rigorosi, il GCI, l'EFI e gli altri indici affini non sono propriamente misure di governance, ma indicatori compositi rivolti prioritariamente a un'audience d'investitori privati che aggregano, tra gli altri, indicatori di qualità istituzionale.

Ciononostante, questi indici, che sono generalmente presentati sia in forma composita sia in un'esautiva illustrazione delle sub-componenti, forniscono utili indicazioni di policy. Per esempio, riprendendo il modello della *growth-diagnostics* di Rodrik (v. capitolo precedente), essi possono facilitare l'individuazione dei cosiddetti "vincoli alla crescita" identificando le aree d'intervento più bisognose di riforme. Secondariamente, buone performance in questo genere d'indici rafforzano la credibilità di un paese nei mercati internazionali, così agevolando l'accesso alle risorse finanziarie.

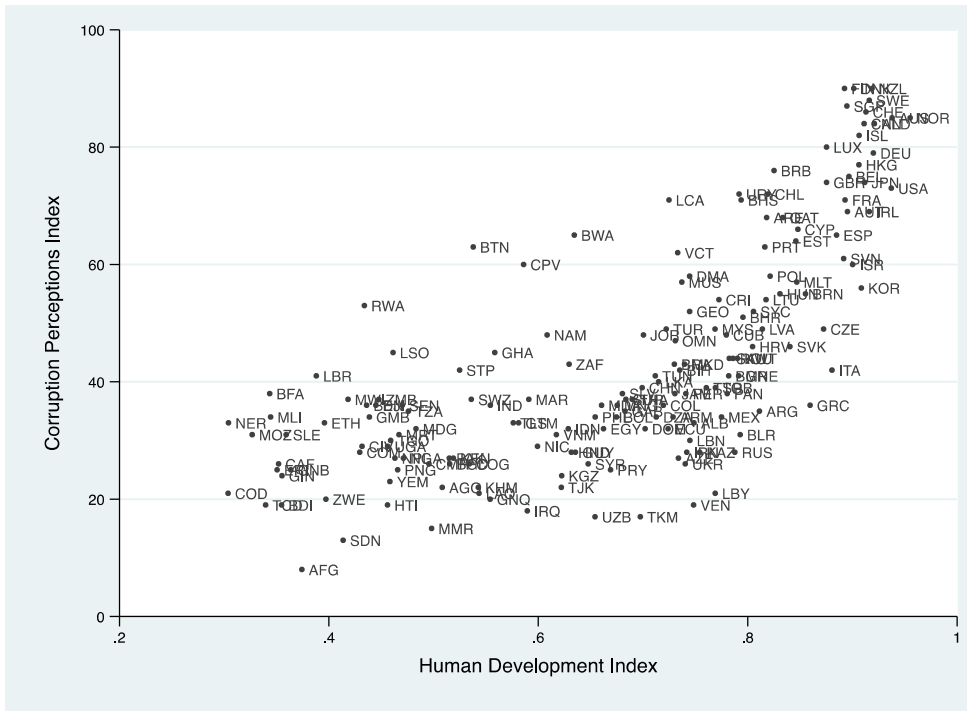
- *Corruption Perceptions Index (Transparency International)*

Un semplice grafico di correlazione, sebbene non permetta di stabilire un nesso di causalità tra i due fenomeni, ha comunque il pregio di fornire un'efficace istantanea della relazione che intercorre tra due grandezze: la Figura 3 evidenzia lo stretto legame tra una misura di corruzione percepita, il *Corruption Perceptions Index* (CPI), e l'*Indice di Sviluppo Umano* (HDI). Quest'ultimo viene costruito a partire da un insieme di sottoindicatori che riguardano l'educazione (il livello di istruzione di un paese), la salute (le aspettative di vita) e la ricchezza (il reddito nazionale pro-capite) di un paese. La nuvola di punti e l'alta correlazione tra le due variabili ($r=0.71$) testimoniano di una forte associazione tra la corruzione e lo sviluppo umano. Nei punti estremi del plot la variabilità è minore e, in particolare, la concentrazione nell'area in alto a destra del grafico evidenzia come i paesi più sviluppati siano inevitabilmente anche i meno corrotti.

L'indice di corruzione percepita elaborato da Transparency International, assieme ai *Worldwide Governance Indicators* della Banca Mondiale, è una delle misure di governance più diffuse in letteratura, e probabilmente la più conosciuta fuori dalla cerchia di accademici e addetti lavori. Ogni anno, l'uscita del rapporto di quest'organizzazione non-governativa, di cui l'indice rappresenta la parte fondamentale, riceve una vasta eco sia presso i media sia nell'opinione pubblica in generale. La prima edizione del *Corruption Perceptions Index* (CPI), ad opera del Prof.

Lambsdorff (Lambsdorff 2007), risale al 1995,. Da allora la qualità dei dati e la copertura dei paesi sono aumentati costantemente e nel 2012, con l'obiettivo di superare alcune limitazioni imputabili al metodo di elaborazione dell'indice, prima fra tutte l'utilizzo in serie storiche, il CPI è stato sensibilmente rinnovato.

Figura 3. Corruzione e sviluppo umano.



Fonti: Transparency International, International Human Development Indicators (UN). Anno 2012. 171 paesi, $r = 0.71$.

L'indice ha l'obiettivo di quantificare il livello di corruzione (percepita) all'interno del settore pubblico in un indicatore composito che aggrega, in una scala che va da 0 (massimo livello di corruzione percepita) a 100 (corruzione assente)¹⁵, i dati di 13 diverse fonti (Tabella 8). Ciascuna di queste fonti ha l'obiettivo di rilevare l'incidenza della corruzione nel settore pubblico e nella sfera politica di un paese, avvalendosi delle risposte fornite da business leader ed esperti¹⁶. A ogni indice, la cui forte

¹⁵ Prima del 2012 la scala dell'indice andava da 0 a 10.

¹⁶ Fa eccezione il World Justice Project Rule of Law Index, che si avvale anche di sondaggi campionari.

correlazione dimostra che le definizioni delle diverse fonti sono sovrapponibili, viene attribuito lo stesso peso, e il CPI finale è il risultato della semplice media di questi score standardizzati.

Tabella 8. Fonti del Corruption Perceptions Index, edizione 2012.

Fonte	Numero di paesi coperti
African Development Bank Governance Ratings	53
Bertelsmann Foundation Sustainable Governance Indicators	31
Bertelsmann Foundation Transformation Index	128
Economist Intelligence Unit Country Risk Ratings	138
Freedom House Nations in Transit	29
Global Insight Country Risk Ratings	175
IMD World Competitiveness Yearbook	59
Political and Economic Risk Consultancy Asian Intelligence	16
Political Risk Services International Country Risk Guide	140
Transparency International Bribe Payers Survey	29
World Bank – Country Performance and Institutional Assessment	67
World Economic Forum Executive Opinion Survey	147
World Justice Project Rule of Law Index	97

Fonte: Corruption Perceptions Index 2012.

Pur imponendo che un paese sia coperto da almeno tre fonti per la sua inclusione, grazie a questo metodo la copertura del CPI è più ampia di quella delle singole fonti e la sua affidabilità è comunque maggiore di ciascuna di esse (Saisana e Saltelli, 2012). Dall'anno della sua prima elaborazione, il 1995, fino al 2011, il processo di aggregazione delle fonti era basato sui ranghi percentili. In questo modo, ciascun sotto-indicatore, dotato di una propria scala, veniva standardizzato e finiva per assumere la scala del CPI, da 0 a 10. In seguito, agli score standardizzati si applicava

una beta-trasformazione con l'obiettivo di dilatare la variabilità della distribuzione. Tuttavia, proprio il fatto di essere basato sul rank, ossia sulla posizione relativa di un paese rispetto agli altri, costituiva il principale limite del CPI, perché trascurava completamente la distanza relativa tra gli score. Un esempio aiuta a chiarire: ipotizzando che in un dato anno tutti i paesi del mondo avessero combattuto la corruzione con lo stesso impegno e ottenendo gli stessi risultati, l'indice dell'anno successivo non avrebbe subito alcuna variazione, poiché le posizioni relative dei paesi sarebbero rimaste invariate. Oppure, analogamente, se in un dato anno il livello di corruzione fosse raddoppiato in tutti i paesi del mondo, ciascun CPI avrebbe avuto lo stesso punteggio dell'anno precedente. Questo si traduceva nell'impossibilità di confrontare i valori del CPI nel tempo: poiché una variazione dell'indice poteva essere determinata da modifiche della copertura dei paesi, e non solamente da variazioni nel punteggio delle fonti, l'utilizzo in serie storiche del CPI era completamente precluso.

Tabella 9. Corruption Perceptions Index. Scala da 0 (corruzione massima) a 100 (corruzione assente).

Paese	CPI	Rank	Paese	CPI	Rank	Paese	CPI	Rank
Danimarca	90	1	Austria	69	25	Grecia	36	94
Finlandia	90	1	Qatar	68	27	Argentina	35	102
Nuova Zelanda	90	1	Spagna	65	30	Ucraina	26	144
Svezia	88	4	Corea del Sud	56	45	Libia	21	160
Singapore	87	5	Lettonia	49	54	Venezuela	19	165
Svizzera	86	6	Arabia Saudita	44	66	Iraq	18	169
Australia	85	7	Brasile	43	69	Afghanistan	8	174
Cile	72	20	Italia	42	72	Corea del Nord	8	174
Francia	71	22	Cina	39	80	Somalia	8	174

Fonte: Transparency International. Anno 2012.

Per superare questi limiti, dall'edizione 2012 è stato modificato il metodo di aggregazione delle fonti, che viene ora calcolato come semplice media degli score

standardizzati (*z-transformation*) in una scala che va da 0 (massima corruzione) a 100 (corruzione assente). Questa sostanziale innovazione darà la possibilità, dal 2013, di colmare un'importante lacuna su cui insisteva buona parte delle critiche rivolte al CPI (si veda fra tutte Galtung, 2007): l'impossibilità di rilevare i trend e di compiere confronti inter-temporali impediva, infatti, di utilizzare l'indice per valutare gli effetti delle politiche anti-corruzione di un paese.

Il *Corruption Perceptions Index* non è l'unico indice di corruzione prodotto da Transparency International. Oltre al CPI, Transparency elabora annualmente il *Bribe Payers Index* e il *Global Corruption Barometer*. Il primo può essere definito come una misura di corruzione esportata: quest'indice, infatti, classifica la propensione delle imprese di un determinato paese a corrompere nei paesi esteri in cui svolgono le proprie attività, su una scala che va da 0 (massima propensione a corrompere) a 10 (propensione assente), utilizzando valutazioni di business executives per 28 delle più grandi economie mondiali, che coprono circa l'80% del flusso totale globale di beni, servizi e investimenti. Per i paesi per i quali è calcolato, i risultati del *Bribe Payers Index* sono perfettamente in linea ($r=0.85$) con quelli del *Corruption Perceptions Index*, a dimostrazione che la propensione a corrompere all'estero è fortemente associata al livello di corruzione presente nel paese d'origine. Il *Global Corruption Barometer*, invece, è un'indagine molto estesa che ha l'obiettivo di raccogliere le visioni e le esperienze della corruzione del pubblico generale. Tra il 2010 e il 2011, l'indagine ha intervistato più di centomila rispondenti in cento paesi, chiedendo loro di valutare per il proprio paese: i) l'aumento o la diminuzione del livello di corruzione (una specifica domanda mira a cogliere l'esperienza reale di corruzione negli ultimi 12 mesi); ii) la percezione della diffusione della corruzione nelle diverse istituzioni (partiti, parlamento, polizia, settore militare, ecc.); iii) lo sforzo del governo sul fronte della lotta alla corruzione. Entrambi i progetti si caratterizzano per la rilevanza dei principi cui si ispirano e gli obiettivi che intendono perseguire. Tuttavia, diversi aspetti, non ultimo la copertura dei paesi, suggeriscono l'utilizzo di queste misure in ambito

prettamente qualitativo (case-studies in primo luogo) e ne sconsigliano, invece, l'impiego in analisi quantitative, per le quali il CPI è indubbiamente più adeguato.

2.3.4. I Worldwide Governance Indicators (World Bank)

Gli indici di governance più accreditati e utilizzati nel mondo accademico, tra i media e le organizzazioni internazionali sono i *Worldwide Governance Indicators* (WGI) elaborati dalla Banca Mondiale nell'ambito dell'ambizioso progetto "*Governance Matters*". La natura di questi indicatori è simile a quella del CPI di Transparency International: si tratta, in entrambi i casi, di misure composite, basate sulle percezioni, che aggregano più indicatori in un unico super-indice. Le differenze sostanziali riguardano l'oggetto della misurazione e il metodo di aggregazione delle fonti: il CPI insiste esclusivamente sulla dimensione della corruzione, mentre i WGI coprono lo spettro completo della qualità istituzionale; il CPI ricorre alla *z-transformation* mentre i WGI utilizzano il metodo dell'*Unobserved Components Model*. Sviluppati per la prima volta nel 1999, con dati riferiti al 1996 e al 1997, da Kaufmann, Kraay e Zoido-Lobaton (quest'ultimo sarà poi sostituito da Mastruzzi), questi indici hanno raggiunto, oggi, una copertura praticamente globale (215 paesi nel 2011). Considerata la loro rilevanza e il ricorso diffuso che se n'è fatto nel mondo accademico, è opportuno entrare nel dettaglio di questi indicatori.¹⁷

I WGI non sono un unico indice. In ragione della multi-dimensionalità e della complessità del fenomeno della governance, gli oltre 250 indicatori-base che costituiscono le fonti dei dati vengono aggregati in 6 indici, ciascuno collegato a una specifica dimensione della governance:

- *Voice and Accountability* (VA): misura la percezione sulle capacità dei cittadini di partecipare ai processi politici e di incidere nella scelta e nell'operato dei

¹⁷ I WGI sono stati prodotti per il 1996, il 1998, il 2000 e il 2002 e da allora con cadenza annuale. Sono stati pubblicati diversi paper di presentazione del dataset e discussione delle questioni metodologiche e analitiche, di cui la maggior parte come World Bank Working Paper.

governi. Sono inclusi in questo indicatore, per esempio, indici che rilevano la libertà di espressione, l'estensione dei diritti politici e civili e l'indipendenza dei media;

- *Political Stability and Absence of Violence* (PV): misura la percezione sulla probabilità che il governo di un paese sia destabilizzato o rovesciato per vie anti-costituzionali o tramite atti violenti, come rivolte politiche e terrorismo. Include dati oggettivi come frequenza degli attentati a sfondo politico, conflitti di stampo etnico e religioso, rivolte violente e indici di rischio;
- *Government Effectiveness* (GE): cattura le percezioni in merito alla qualità dei servizi forniti dal settore pubblico, all'indipendenza del potere esecutivo dalle pressioni lobbystiche, alla qualità della formulazione e dell'implementazione delle *policy* e alla credibilità dell'azione esecutiva. Questo indice aggrega misure di qualità della burocrazia, soddisfazione per l'operato della pubblica amministrazione, fiducia nel governo;
- *Regulatory Quality* (RQ): misura la percezione sulla capacità del governo di formulare e implementare politiche efficaci che promuovano lo sviluppo del settore privato. I dati aggregati in quest'indice rilevano aspetti normativi del contesto economico, tra cui le pratiche necessarie per avviare un'impresa, la chiarezza delle norme fiscali, le norme che regolano i contenziosi. Sono inoltre considerate le politiche a favore della concorrenza e aspetti come la competitività del sistema economico, l'attrattività di capitali esteri, le norme in materia di lavoro¹⁸;
- *Rule of Law* (RL): misura la fiducia e il rispetto delle norme di una società, in particolare in materia di rispetto dei contratti e della proprietà privata, e verso le autorità di giustizia (polizia, magistratura, ecc.). Le fonti includono informazioni sui reati, come omicidi, furti, presenza della criminalità

¹⁸ Il fatto che le fonti utilizzate per questo indice siano in prevalenza *business-oriented* può far legittimamente sorgere qualche dubbio sulla neutralità di questa dimensione.

- organizzata, indici di efficienza del sistema giudiziario e indici sull'efficacia delle norme in vigore;
- *Control of Corruption* (CC): misura la percezione sulla diffusione della corruzione, intesa come abuso del potere pubblico a scopi privati, intendendo dunque sia *petty* sia *grand corruption*, così come lo *state capture* da parte delle élite e degli interessi privati.

I sei indicatori WGI sono costruiti a partire da una base enorme di dati, che include più di 250 variabili provenienti da 4 diverse tipologie di fonti:

- indagini presso famiglie e imprese (9 fonti, tra cui Afrobarometro, Gallup, il Global Competitiveness Report);
- società produttrici di informazioni di business a scopi commerciali (4 fonti, tra cui Economist Intelligence Unit, Global Insight, Political Risk Services);
- organizzazioni non-governative (9 fonti, tra cui Global Integrity, Freedom House, Reporters Without Borders);
- organizzazioni multi-laterali (8 fonti, tra cui gli indici CPIA per l'International Development Assistance della Banca Mondiale, la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo).

La diversa natura delle fonti garantisce massima rappresentatività e permette di minimizzare i bias delle singole misure di governance, come ad esempio l'errore di selezione associato agli indici costruiti sulle valutazioni degli esperti. La copertura geografica varia da fonte a fonte. Alcuni indicatori sono regionali, mentre altri sono disponibili solo per alcuni paesi. Aggregandoli, l'indice permette di estrarre la massima quantità possibile d'informazioni su istituzioni e governance e la loro copertura geografica senza comprometterne la qualità. Il metodo di aggregazione delle fonti si compone di tre stadi:

1. attribuzione delle fonti al relativo indicatore (cioè all'opportuna dimensione della qualità istituzionale). Per esempio, una domanda contenuta in un'indagine rivolta alle imprese sulla qualità della regolazione viene assegnata

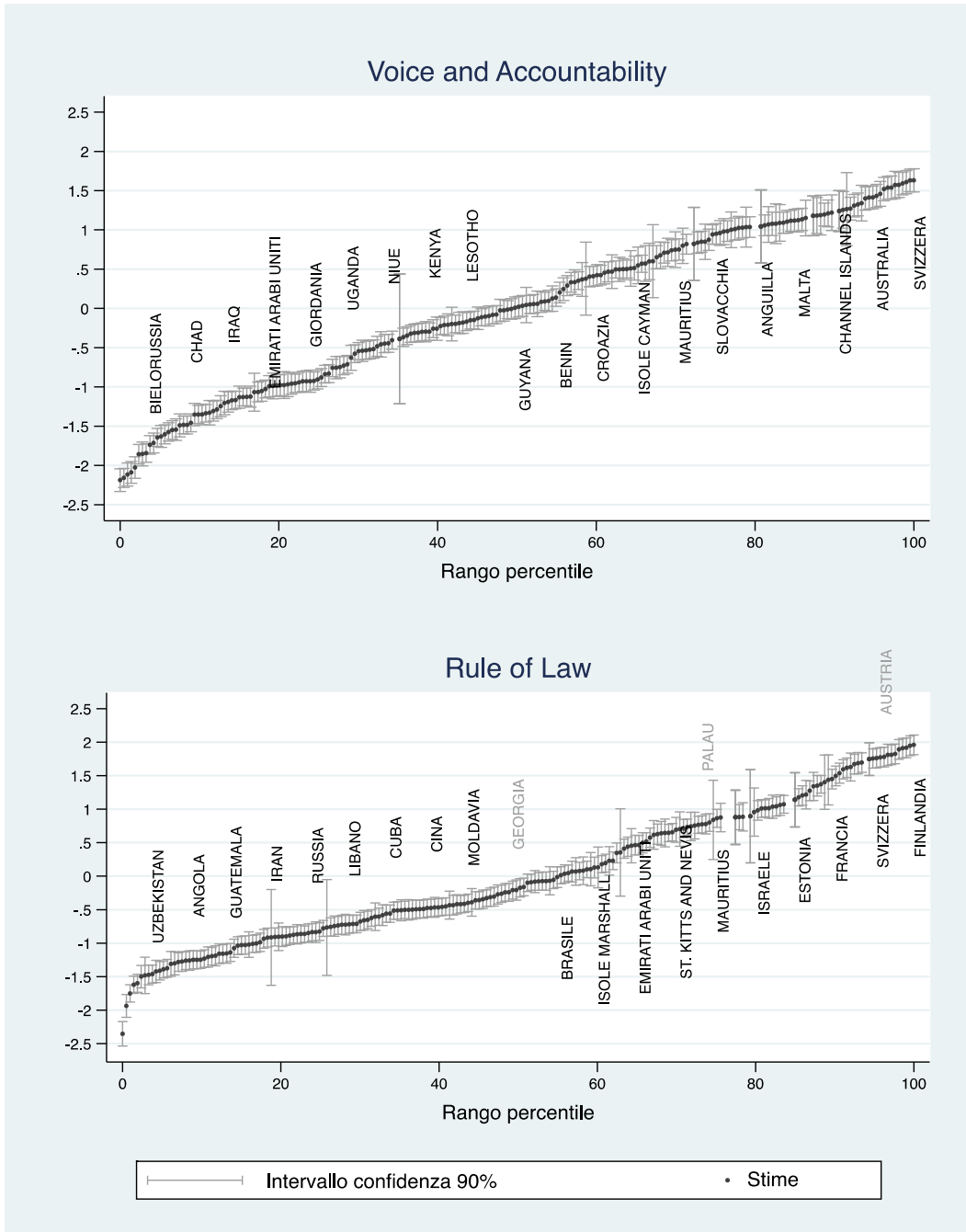
all'indicatore *Regulatory Quality*, e un dato che rileva la libertà di stampa viene inserito nella dimensione *Voice and Accountability*.

2. ricalibrazione preliminare del dato sulla scala da 0 a 1. Gli score delle singole fonti sono, in seguito, ricalibrati su una scala da 0 a 1, in ordine crescente di performance. Se una singola fonte contiene più domande/valutazioni sulla stessa dimensione della governance, si considera la media dei punteggi ricalibrati.
3. costruzione della media ponderata degli indicatori tramite *Unobserved Component Model (UCM)*. L'assunzione alla base di questo approccio statistico è che ciascuna delle fonti fornisca un segnale imperfetto relativo a un concetto profondo e astratto (la governance, appunto) che non è possibile osservare direttamente. Gli autori ricorrono a questo metodo, originariamente proposto da Goldberg (1972), per rendere comparabili i valori delle diverse fonti, ricalcolati in scala da 0 a 1, e per costruire un indicatore preliminare, una media ponderata dei dati di ciascuna fonte, per ciascun paese. I pesi assegnati alle diverse fonti dipendono dalla correlazione tra gli indicatori delle diverse fonti: quelli che presentano una correlazione più alta con gli altri ricevono i pesi maggiori. Questo metodo è un tratto che distingue i WGI dalle altre misure di qualità istituzionale, che generalmente fanno ricorso a medie non ponderate. Questa ponderazione consente di migliorare la precisione statistica degli indicatori aggregati senza interferire nell'ordinamento dei paesi, e i margini d'errore costruiti enfatizzano l'inevitabile incertezza associata alla quantificazione della governance. Rispetto al metodo basato sui rank dei paesi (quello del CPI dal 1995 al 2011), il metodo *UCM* ha il pregio di considerare non solo le posizioni ma anche le distanze relative tra i paesi, e rispetto al metodo *min-max* risulta meno sensibile agli *outlier*, ossia ai valori che giacciono agli estremi della distribuzione.

Il risultato finale di questo processo sono sei misure di governance che si distribuiscono normalmente, ciascuna con media 0 e deviazione standard pari a 1, e i

cui valori, calcolati per ciascun paese, variano da circa -2.5 (peggiore governance) a circa +2.5 (migliore governance).

Figura 4. Stime e margini d'errore Worldwide Governance Indicators, anno 2011.



Fonte: Worldwide Governance Indicators, 214 paesi.

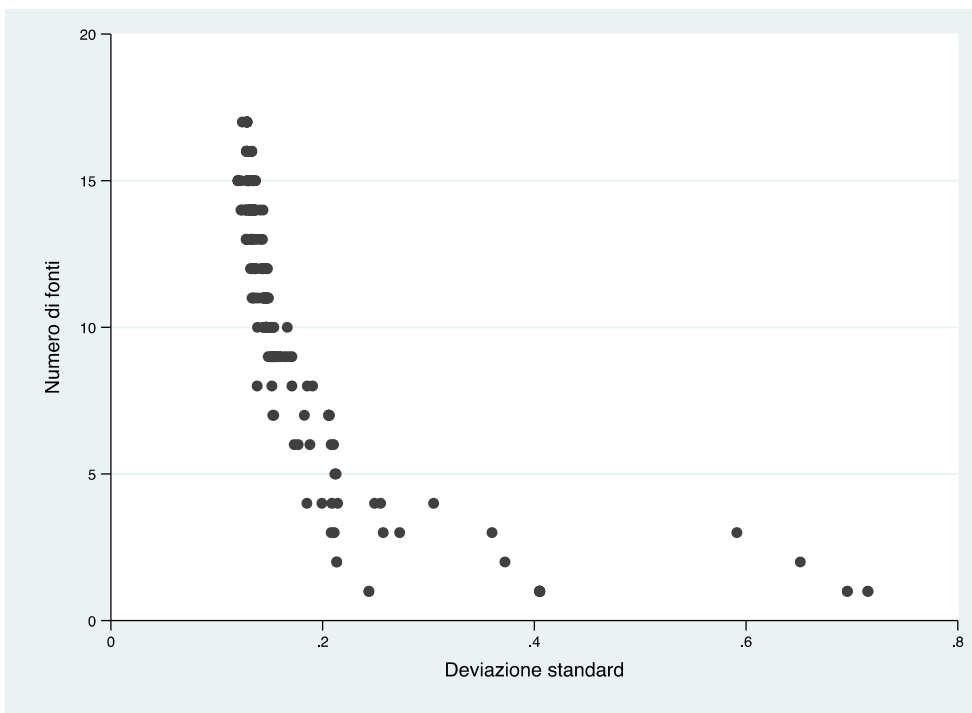
Nel grafico in Figura 4 sono riportati, per due indicatori WGI, *Voice and Accountability* (VA) e *Rule of Law* (RL), il valore stimato dell'indicatore e il rango percentile occupato dal paese, nell'ultimo anno disponibile (il 2011). A scopo illustrativo, sono etichettati i paesi che occupano il 5°, il 10°, il 15°, ecc. percentili della distribuzione. Ciascuna stima, ossia il punteggio di ciascun paese, è presentata con il rispettivo intervallo di confidenza al 90%. Quest'accorgimento permette, affermano gli autori (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 2010), di catturare l'incertezza connaturata alle misure di governance. In tal modo, infatti, basandosi sui dati osservati si può affermare che il reale e inosservabile livello di governance di un paese è un valore situato all'interno dell'intervallo di confidenza del 90%. Quando si effettua una comparazione dei WGI tra due paesi, dunque, si può affermare con ragionevole certezza che i livelli di qualità istituzionale siano diversi solo nel caso che non vi siano sovrapposizioni tra i due intervalli di confidenza. Se dunque per i paesi che giacciono vicino agli estremi della distribuzione (-2.5 e +2.5) si può ragionevolmente pensare che vi siano profonde differenze di performance, per i paesi che si trovano vicino al valore medio (0), solitamente la grande maggioranza, la comparazione richiede maggiore cautela.

Un esempio aiuta a chiarire la questione: Palau ha una stima dell'indicatore del *Rule of Law* pari a 0.84, che posiziona questo paese nel 74mo percentile della distribuzione. Se si tiene in considerazione il margine d'errore della stima, ossia i valori compresi tra gli estremi dell'intervallo di confidenza del 90%, ecco che il range in cui può trovarsi Palau va dal 50mo al 97mo percentile. In sostanza, Palau potrebbe occupare un punto qualsiasi di metà distribuzione, e non è possibile affermare con ragionevole certezza che la qualità istituzionale di Palau sia significativamente diversa da quelle di Georgia (-0.16, 50mo percentile) o Austria (1.81, 97mo percentile).

La presenza del margine di errore è imputabile in parte al carattere soggettivo delle misure di percezione che forniscono i dati originari, ma soprattutto al fatto che i dati originari sono approssimazioni imperfette dei concetti che si vogliono misurare. Come la percezione individuale è una proxy imperfetta del livello complessivo di corruzione in un paese, così le valutazioni sulle norme per regolare le controversie sono proxy

imperfette per valutare l'ambiente economico in cui operano le imprese. Inevitabilmente, il ricorso a un intervallo di confidenza del 90% sconta agli indicatori una quota di precisione delle stime, com'è stato appena illustrato, ma è indubbio che il fatto di prendere in considerazione questi aspetti di correttezza statistica e di fornire ampie argomentazioni sulle soluzioni adottate rappresenta il principale punto di forza dei WGI rispetto agli altri indicatori di governance. La larghezza dell'intervallo è in funzione del numero di fonti disponibili per quel paese e della loro precisione. Il grafico in Figura 5 evidenzia che i paesi con lo stesso numero di fonti hanno deviazioni standard equivalenti. Rilevante, comunque, è anche la precisione delle fonti, come dimostrano gli intervalli orizzontali di ogni numero. In sostanza, quanto maggiore è il numero di fonti e quanto più precisi sono le definizioni e i metodi utilizzati, tanto più precisa è la stima dell'indicatore finale e tanto più ristretto è l'intervallo di confidenza.

Figura 5. Numero di fonti e margini d'errore nei Worldwide Governance Indicators.



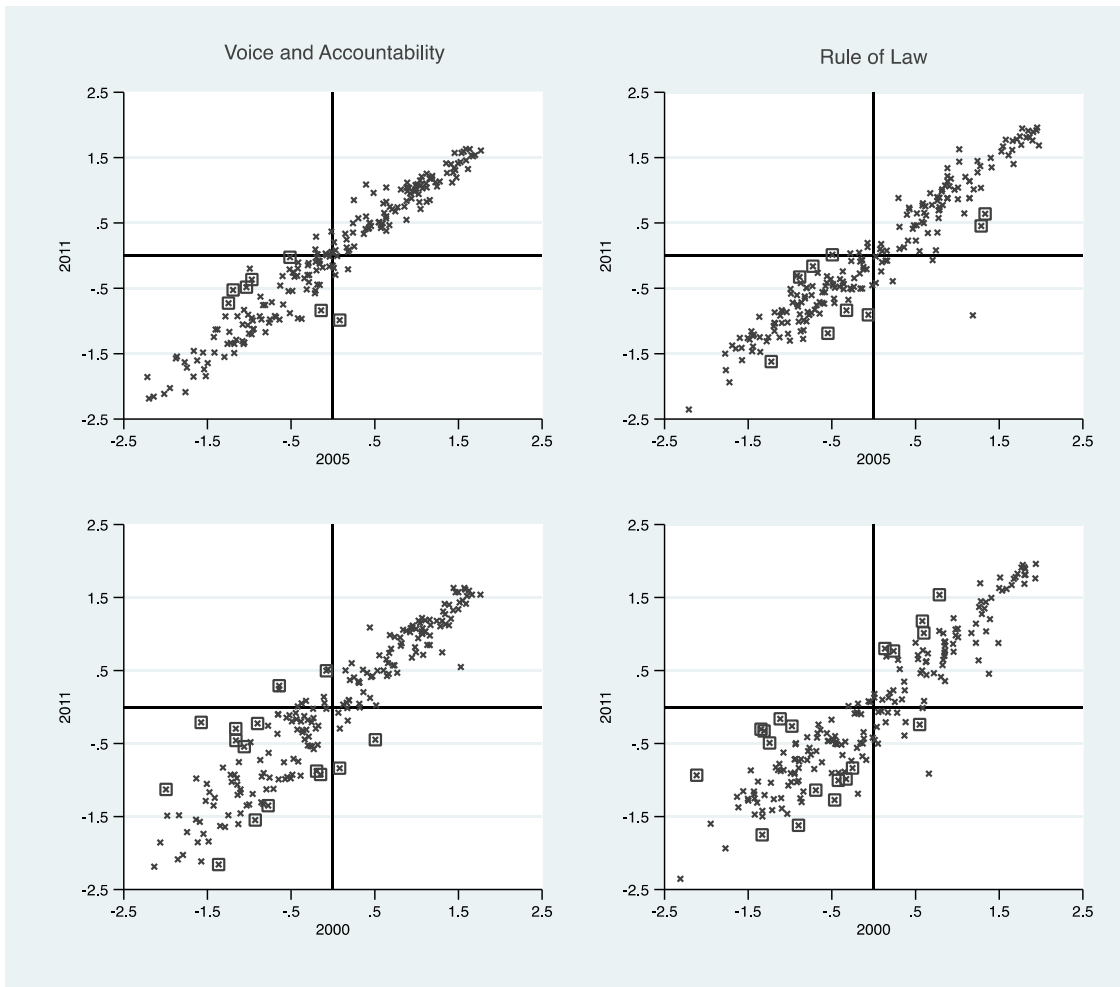
Fonte: Worldwide Governance Indicators. Indicatore Rule of Law, anno 2011, 214 paesi.

Un'altra assunzione importante sottesa ai WGI è legata all'unità di misura scelta e al range dei valori: l'imposizione della media pari a 0 (e della deviazione standard pari a 1) implica che i livelli globali governance siano sempre costanti. Ciò significa che i WGI possono essere utilizzati per rilevare le differenze tra i paesi in un dato anno, o per analizzare le variazioni di un paese nel corso del tempo, ma non consentono di cogliere informazioni sui trend della governance globale. Tuttavia, gli stessi autori evidenziano che analizzando le serie storiche delle singole fonti, da nessuna di queste sono apprezzabili trend significativi. In altre parole i dati mettono in luce la persistenza dei livelli mondiali di qualità istituzionale. A livello di singoli paesi, le variazioni negli indicatori WGI nel corso del tempo possono essere imputabili a diversi fattori:

- variazioni reali della governance, colte dalle singole fonti e trasmesse all'indicatore aggregato;
- variazioni non nella realtà ma nelle percezioni, causate per esempio da alcuni eventi rilevanti di forte impatto sull'opinione pubblica (errore di misurazione connaturato alle misure soggettive);
- cambiamento della ponderazione di una fonte. La variazione del peso di una fonte, legata alla correlazione con le altre fonti, può essere determinata da variazioni nel numero e nella qualità delle fonti;
- cambiamento del set di fonti utilizzato per un determinato paese.

Poiché la variazione reale dei livelli di governance è solo uno dei fattori determinanti una variazione dell'indicatore, la comparazione longitudinale può essere svolta adottando alcune accortezze. Per distinguere una variazione nei livelli di governance di un paese come significativa, gli autori del WGI suggeriscono la seguente regola: se gli intervalli di confidenza del 90% delle stime, comparate in due anni diversi, non si sovrappongono, la variazione è da ritenersi significativa e attribuibile a cambiamenti reali nei livelli di governance di quel paese.

Figura 6. Confronti temporali dei Worldwide Governance Indicators, periodo 2005-2011 e 2000-2011.



Fonte: elaborazione su dati WGI, 215 paesi.

I grafici in Figura 6 riportano i confronti degli indicatori *Voice and Accountability* (prima colonna) e *Rule of Law* (seconda colonna) in due periodi di diversa lunghezza: 2005-2011 (prima riga) e 2000-2011 (seconda riga). Le elaborazioni sulle variazioni sono state svolte applicando la regola della non-sovrapposizione: quei paesi la cui variazione è significativa, per le cui osservazioni cioè non vi è sovrapposizione degli intervalli di confidenza del 90%, sono contornati da un quadrato. Concentrando l'attenzione sulla prima riga (periodo 2005-2011), si rileva un addensamento dei punti intorno alle ideali bisettrici, segno che la variabilità per entrambi gli indicatori è di

grandezza esigua. Tenzialmente l'indicatore *Rule of Law* mostra maggiore variabilità, come emerge dal confronto (riportato in Tabella 10) del numero di variazioni significative, nove, rispetto alle sette dell'indicatore *Voice and Accountability*.

Tabella 10. Variazioni significative nei livelli di governance dal 2005 al 2011.

Voice and Accountability	2005	2011	Differenza	Rule of Law	2005	2011	Differenza
Nepal	-1.19	-0.53	+0.67	Georgia	-0.73	-0.16	+0.56
Tunisia	-0.97	-0.37	+0.60	Serbia	-0.88	-0.33	+0.56
Bhutan	-1.03	-0.48	+0.55	Brasile	-0.49	0.01	+0.51
Haiti	-1.25	-0.73	+0.52	Venezuela	-1.22	-1.62	-0.40
Moldavia	-0.51	-0.02	+0.49	Madagascar	-0.32	-0.84	-0.51
Madagascar	-0.14	-0.84	-0.70	Timor Est	-0.55	-1.19	-0.64
Isole Fiji	0.08	-0.99	-1.07	Bahamas	1.33	0.64	-0.69
				Tuvalu	1.29	0.45	-0.83
				Isole Fiji	-0.06	-0.91	-0.84

Fonte: elaborazione su dati WGI.

Osservando di nuovo la Figura 6, l'addensamento dei punti attorno all'ideale bisettrice segnala che le performance dei paesi sono abbastanza stabili. Ciò costituisce una riprova della persistenza della qualità istituzionale: la correlazione dell'indicatore *Voice and Accountability* è pari 0.97, quella dell'indicatore *Rule of Law* è 0.95. La situazione cambia leggermente prendendo in esame un orizzonte temporale più lungo. La seconda riga della Figura 6, che confronta i valori di *Voice and Accountability* e *Rule of Law* nel 2011 e nel 2000, mostra, come ci si poteva attendere, che la persistenza diminuisce all'aumentare della lunghezza del periodo temporale. La dispersione dei punti, in entrambi i grafici, è maggiore, soprattutto per i valori minori (paesi meno virtuosi). Le correlazioni diminuiscono ma restano comunque elevate: 0.94 per l'indicatore *Voice and Accountability*, 0.93 per l'indicatore *Rule of Law*. In questa prospettiva più lunga, i cambiamenti nei livelli di qualità istituzionale si fanno meno

rari: 15 paesi modificano significativamente il livello di *Voice and Accountability* (erano 7 nel periodo 2005-2011), 19 quello di *Rule of Law* (9 nel periodo 2005-2011). Nel periodo 2000-2011, prendendo in esame tutti i WGI, sono 48 (corrispondenti a circa il 22% del mondo) i paesi che hanno sperimentato un cambiamento significativo in almeno una delle sei misure. La Tabella 11 riporta quelli che ne hanno sperimentati almeno tre.

Tabella 11. Principali variazioni nei livelli di governance dal 2000 al 2011.

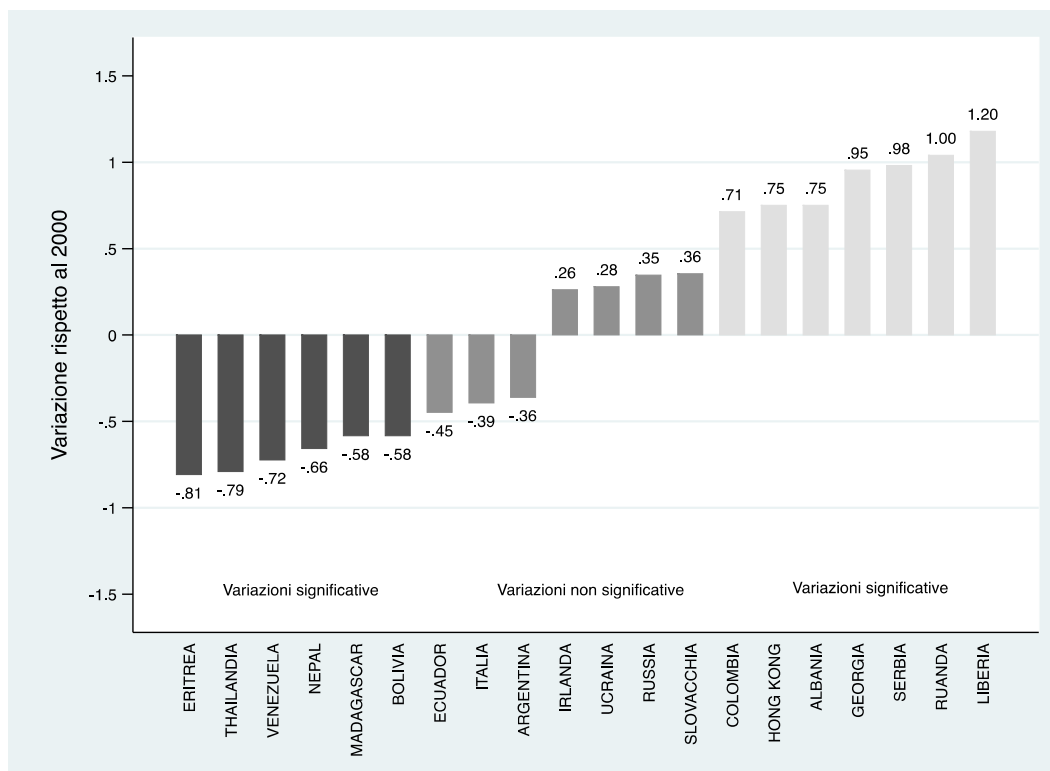
Paese	VA	PV	GE	RQ	RL	CC
Serbia	+0.93*	+1.30*	+0.70*	+0.89*	+0.98*	+0.92*
Ruanda	+0.23	+1.76*	+0.72	+0.93*	+1.04*	+1.09*
Georgia	+0.12	+0.24	+1.27*	+1.05*	+0.95*	+0.86*
Eritrea	-0.79*	+0.17	-0.40	-1.27*	-0.80*	-1.16*
Venezuela	-0.77*	-0.49	-0.35	-1.00*	-0.72*	-0.69*
Liberia	+0.86*	+1.55*	+0.63	+0.77	+1.18*	+0.96*
Iraq	+0.86*	-0.18	+0.71*	+1.06*	-0.17	+0.25
Sierra Leone	+1.36*	+1.78*	+0.29	+0.67*	+0.60	+0.14
Thailandia	-0.95*	-1.40*	-0.10	-0.25	-0.79*	-0.23

Fonte: elaborazione su dati WGI. Con l'asterisco sono evidenziate le variazioni significative.

Tra tutti si distingue la Serbia, che ha sensibilmente migliorato, anche in termini assoluti, i propri score in tutte e sei le dimensioni dei WGI. Un altro paese in transizione, la Georgia, evidenzia miglioramenti in quattro dimensioni su sei, così come Ruanda e Liberia, nazioni africane che dallo scorso decennio stanno sperimentando crescita economica molto sostenuta, alla pari della Sierra Leone (tre cambiamenti significativi). Performance positive anche per l'Iraq, mentre Eritrea, Venezuela e Thailandia hanno visto diminuire la propria qualità istituzionale. Questi paesi possono essere casi di studio molto rilevanti per la comprensione delle dinamiche istituzionali. Il grafico in Figura 7 riporta alcuni dei paesi che hanno

registrato i principali peggioramenti e i maggiori miglioramenti nell'indicatore *Rule of Law*, che fra tutti i WGI è la misura in cui si osserva il numero più alto di variazioni significative (19).

Figura 7. Variazioni dell'indicatore Rule of Law nel periodo 2000-2011 (paesi selezionati).



Fonte: elaborazione su dati WGI.

Riprendendo la Tabella 11, il fatto che un solo paese su 48, la Serbia, abbia sperimentato, nel periodo 2000-2011, un cambiamento in tutti gli indicatori WGI può essere considerato come un'altra prova della persistenza della qualità istituzionale, così come il fatto che altri 47 paesi abbiano fatto registrare un cambiamento in almeno una dimensione testimonia della necessità di considerare il fenomeno della qualità istituzionale nella sua multi-dimensionalità. La Tabella 12 mostra le correlazioni tra i diversi indicatori WGI: la correlazione minore (0.6182) è quella tra le dimensioni RQ (*Regulatory quality*, la qualità dell'intervento regolatore dello stato) e PV (*Political Stability and Absence of Violence*, destabilizzazione o rovesciamento del potere esecutivo

per vie anti-costituzionali o atti violenti). In generale, quest'ultima dimensione presenta le correlazioni minori con gli altri indicatori. La correlazione maggiore (0.94) lega la dimensione RL (*Rule of Law*, la fiducia e il rispetto delle norme di una società) a quella CC (*Control of Corruption*, diffusione della corruzione).

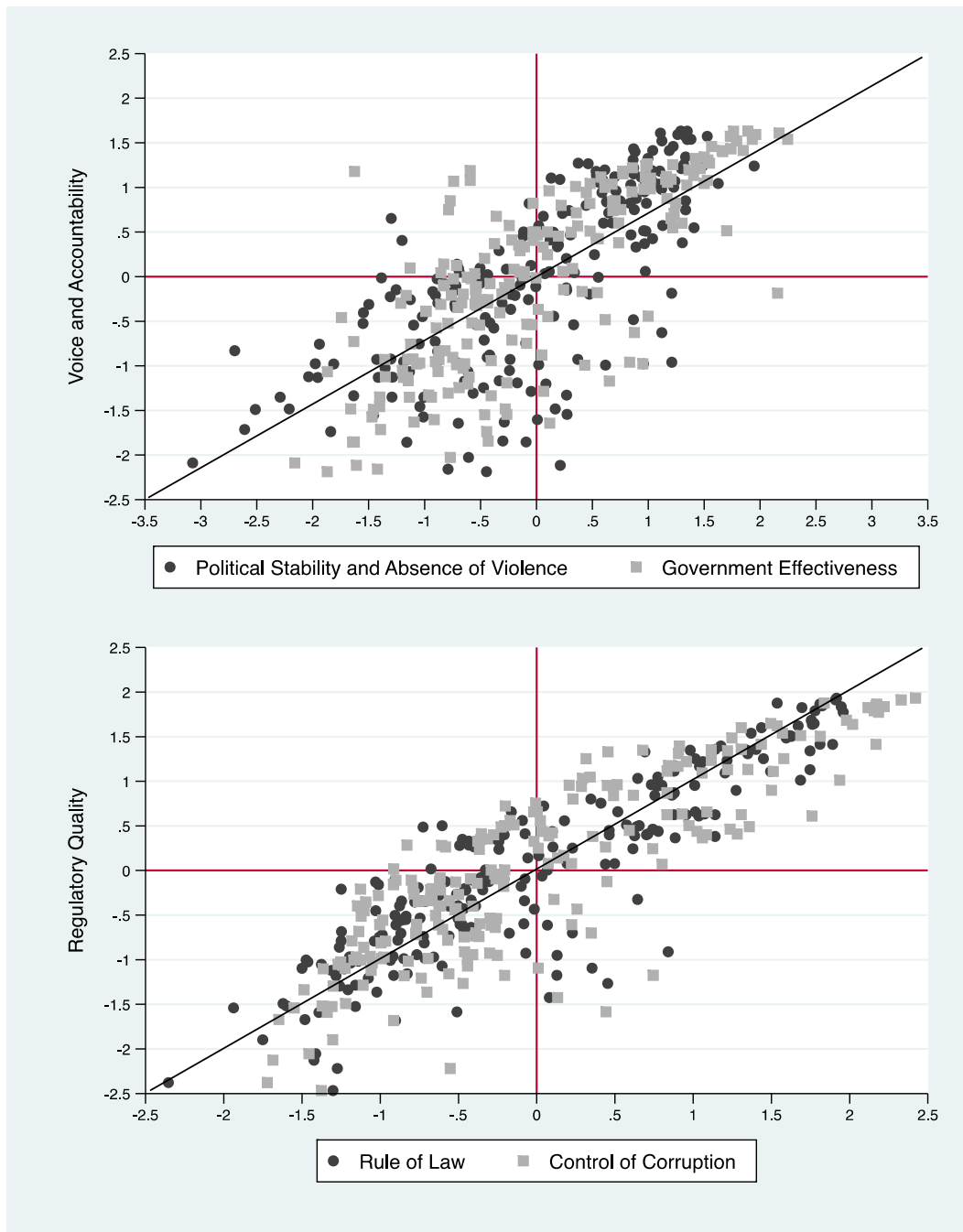
Tabella 12. Correlazioni tra gli indicatori WGI.

Indicatore	VA	PV	GE	RQ	RL	CC
VA	1.0000					
PV	0.7187	1.0000				
GE	0.7638	0.6978	1.0000			
RQ	0.7631	0.6182	0.9266	1.000		
RL	0.8280	0.7983	0.9325	0.8860	1.0000	
CC	0.7865	0.7746	0.9265	0.8507	0.9442	1.0000

Fonte: elaborazione su dati WGI, anno 2011. N=210.

L'ordine di grandezza di queste correlazioni, positivo e non troppo elevato, suggerisce che i sei indicatori WGI forniscono informazioni diverse e complementari. Ciò significa, inoltre, che oltre alle differenze tra paesi dei livelli di governance, possono esserci differenze nelle dimensioni di governance all'interno di uno stesso paese. La Figura 8 presenta gli stessi dati delle correlazioni in Tabella 12 in forma grafica: in entrambi i casi, le nuvole dei punti sono sì addensate intorno alle bisettrici ma non si riscontra una piena sovrapposizione.

Figura 8. Correlazioni tra gli indicatori WGI.



Fonte: elaborazione su dati WGI, anno 2011, 215 paesi.

Un primo esercizio per valutare la consistenza interna dei dati, soprattutto dal punto di vista definitorio, è il raffronto con altre misure di governance, riferibili alla medesima dimensione e costruite su basi di dati e con metodi differenti. La Tabella 13

presenta le correlazioni tra quattro WGI e quattro misure di governance presentate nei paragrafi precedenti: IDA (performance del settore pubblico), GCI (competitività del sistema economico), CPI (corruzione) e un indice, costruito da Hadenius e Teorell (2005), che combina quelli di Freedom House e Polity (democrazia). Le voci della tabella sono disposte affinché le correlazioni degli indicatori che insistono sulla medesima dimensione di governance si trovino sulla diagonale.

Tabella 13. Correlazioni tra differenti misure di governance.

Indicatore	Freedom House/Polity	IDA Resource Allocation Index	Global Competitiveness Index	Corruption Perceptions Index
Voice and Accountability	0.9310	0.4311	0.5520	0.7910
Government Effectiveness	0.5894	0.8053	0.8799	0.9354
Regulatory Quality	0.6249	0.8378	0.8191	0.8625
Control of Corruption	0.6051	0.5388	0.8063	0.9864
N	160	78	138	176

Fonte: elaborazione su dati WGI, anno 2011, eccetto che per CPI (2012) e Freedom House/Polity (2008).

Coerentemente, i valori posti sulla diagonale sono i più alti. La correlazione più alta (0.9864) è quella che lega l'indicatore *Control of Corruption* al *Corruption Perceptions Index* di Transparency International. Molto elevata (0.9310) anche la correlazione tra *Voice and Accountability* e l'indice *Freedom House/Polity*. La correlazione più bassa (0.4311) si registra tra *Voice and Accountability* e *IDA Resource Allocation Index*, ma ciò non stupisce poiché, a differenza dei due confronti precedenti, questi indicatori rilevano dimensioni di qualità istituzionale diverse. In generale, si può dunque affermare che questo test preliminare offre buone risposte sul fronte della consistenza interna dei WGI, soprattutto in relazione al concetto sotteso al dato composito. Un test di consistenza più approfondito è contenuto in Quality of Government Institute (2010), dove tramite analisi in componenti principali si dimostra (non per la totalità dei paesi, ma solo per gli stati membri dell'Unione Europea) che le fonti dei WGI

contengono un fattore dominante rispetto agli altri: per ciascuna dimensione, infatti, si ottiene un fattore che riesce a spiegare più del 60% della varianza dei dati. Ciò significa che la scelta degli autori dei WGI di pesare individualmente le fonti e di non passare attraverso la creazione di sub-indici è ragionevole. Lo stesso studio contiene anche un test sulla validità dell'*UCM* come metodo di aggregazione dei dati originari: come varierebbero i WGI cambiando i pesi attribuiti alle fonti e modificando le assunzioni del metodo originale? Confrontando i risultati di 264 simulazioni (condotte sempre solamente sui paesi europei) gli autori arrivano ad affermare che non vi sarebbero variazioni significative, corroborando la validità dei WGI.

I *Worldwide Governance Indicators* sono in assoluto la misura di governance più utilizzata in letteratura. Questo li ha resi, inevitabilmente, anche le misure più discusse. Da un punto di vista metodologico e statistico, abbiamo evidenziato come i WGI si distinguano dagli altri indicatori per chiarezza del metodo, accessibilità delle informazioni e replicabilità: i WGI contengono più informazioni di qualsiasi fonte di dati individuali e il metodo *UCM* permette di calcolare accurati margini di errore per le stime di governance. Le righe precedenti hanno fornito alcune risposte sulla rappresentatività delle fonti originarie, sul controllo del *selection bias* e sugli accorgimenti da adottare nella comparazione tra i paesi e gli anni. Alcuni studiosi, molto categoricamente, criticano i WGI perché dubitano che si possa mai giungere a misure quantitative di governance (si veda Thomas, 2007, e le risposte di Kaufmann e al., 2007). Per completezza di analisi è opportuno rimarcare che altre critiche sono state rivolte al WGI sul piano della natura soggettiva degli indicatori, una caratteristica che renderebbe i WGI soggetti a diverse tipologie di bias, principalmente legati alle forti correlazioni tra governance e reddito. Si obietta, in sostanza, che i WGI non rilevino tanto il livello effettivo di governance quanto quello dei suoi fattori tra cui, in particolare, la ricchezza di un paese o la sua crescita economica nel recente periodo. È il cosiddetto "*halo effect*": più ricco il paese, più alto il punteggio assegnato. Kurtz e Schrank (2007) avanzano delle prove empiriche a supporto di questa tesi, attraverso una regressione cross-country dell'indicatore *Government Effectiveness* di cui si ottiene

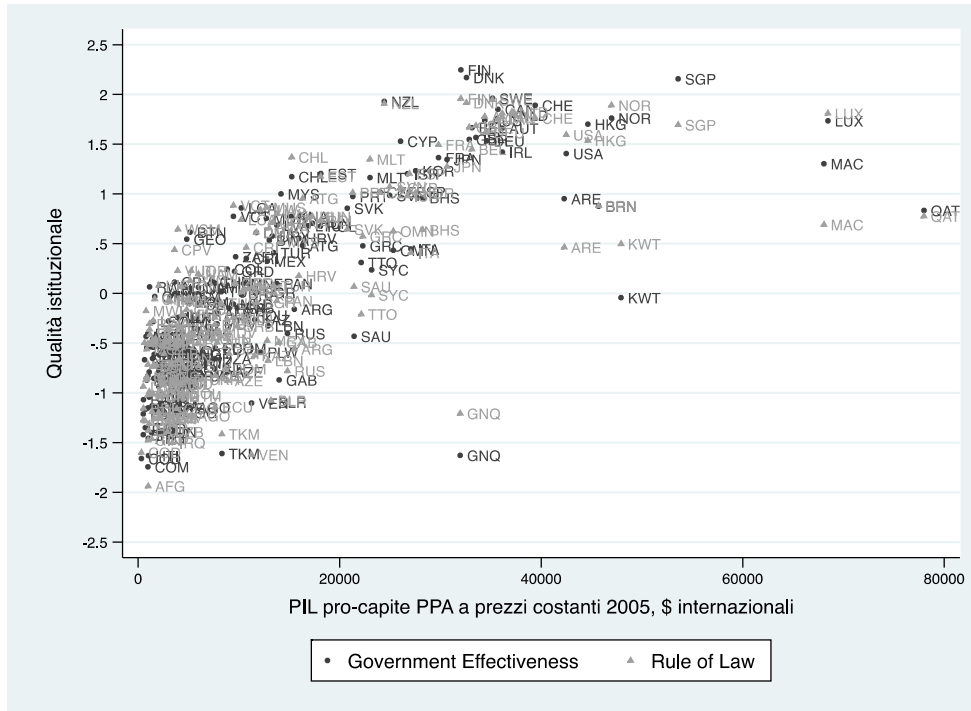
una forte correlazione con la crescita del PIL nei due anni precedenti. Gli autori dei WGI, Kaufmann e al. (2007), offrono però una duplice argomentazione: dimostrano che una volta introdotta una misura di crescita economica di lungo periodo la relazione tra qualità istituzionale e crescita di breve periodo cessa di essere significativa; propongono, inoltre, una specificazione per stimare l' "halo effect" sui WGI, i cui risultati dimostrano che anche ammettendo su un piano teorico la possibilità del bias, l'entità dell'effetto sarebbe in ogni caso trascurabile dal punto di vista empirico (da 1.6% a 5.6%).

Superato il controllo della consistenza interna, procediamo ora con l'analisi della consistenza esterna. Come scritto in precedenza, il controllo di validità esterna di un indicatore consiste nel verificare se vi è effettiva correlazione con quelle misure cui, in teoria, esso dovrebbe essere associato. Nelle prossime pagine sono presentate, in forma grafica, le correlazioni dei WGI con alcune principali variabili socio-economiche. Nonostante siano prese prevalentemente in considerazioni variabili di *outcome* del sistema economico e sociale, l'obiettivo di queste analisi non è quello di avanzare possibili spiegazioni sui nessi di causalità: lo scopo è appunto quello di comprovare la validità esterna dei *Worldwide Governance Indicators* e di svolgere alcune considerazioni sugli effetti della qualità istituzionale.

Il primo grafico che proponiamo (Figura 9) mostra la relazione tra qualità istituzionale e livello di sviluppo economico dei paesi, misurate rispettivamente da due indicatori WGI (GE e RL) e dal PIL pro-capite misurato in Parità di Potere d'Acquisto, a prezzi costanti 2005 in dollari internazionali. La correlazione è elevata: i paesi più ricchi sono caratterizzati da migliore governance. La disposizione dei punti sembra evidenziare una relazione quadratica, con rendimenti decrescenti, ai cui estremi giacciono Afghanistan e Singapore. Diversi paesi, però, si situano all'esterno di questa curva. Il gruppo degli outlier è caratterizzato da economie fondate sull'estrazione petrolifera e di altre risorse minerarie e naturali (come Guinea Equatoriale, l'outlier con la peggiore qualità istituzionale, Kuwait, Emirati Arabi Uniti e Qatar) e sul gioco d'azzardo (Macao), cui si aggiunge il Lussemburgo, paese che all'alta ricchezza storicamente

generata dall'industria siderurgica aggiunge un sofisticatissimo settore finanziario e una certa fiscalità privilegiata.

Figura 9. Qualità istituzionale e ricchezza di un paese.

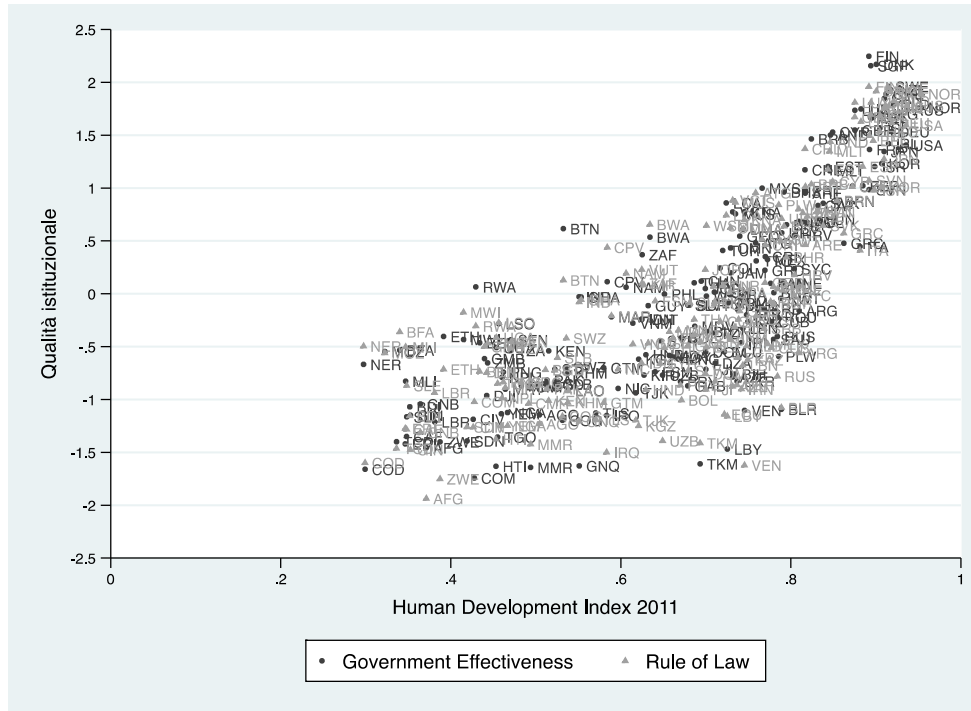


Fonte: elaborazione su dati WGI e WDI, anno 2011. $r=0.76$ (GE), $r=0.75$ (RL). $n=173$.

Allargando l'orizzonte su una prospettiva più ampia, e prendendo in esame lo sviluppo umano (Figura 10. Qualità istituzionale e sviluppo umano.), la relazione tra la qualità istituzionale e l'indice di sviluppo umano denota minore dispersione rispetto a quella con il PIL pro-capite. Scompaiono gli outlier paesi petroliferi, confermano scarsa virtuosità Afghanistan e Repubblica Democratica del Congo e ottime performance i paesi scandinavi e Singapore. In generale, si apprezza una minore variabilità degli indici di qualità istituzionale nei paesi più sviluppati, e rispetto alla Figura 9 la forma della relazione suggerisce rendimenti marginali crescenti: si ricorda che l'indice di sviluppo umano sviluppato dalle Nazioni Unite aggrega a misure della ricchezza di un paese indicatori relativi alla salute (aspettativa di vita) e all'istruzione. Il confronto tra le due figure sembra dunque suggerire che la

qualità istituzionale nei paesi più sviluppati si lega proporzionalmente con queste ultime due componenti, in misura maggiore rispetto alla ricchezza, come si intuisce anche dalle maggiori correlazioni dell'HDI rispetto al PIL pro-capite.

Figura 10. Qualità istituzionale e sviluppo umano.



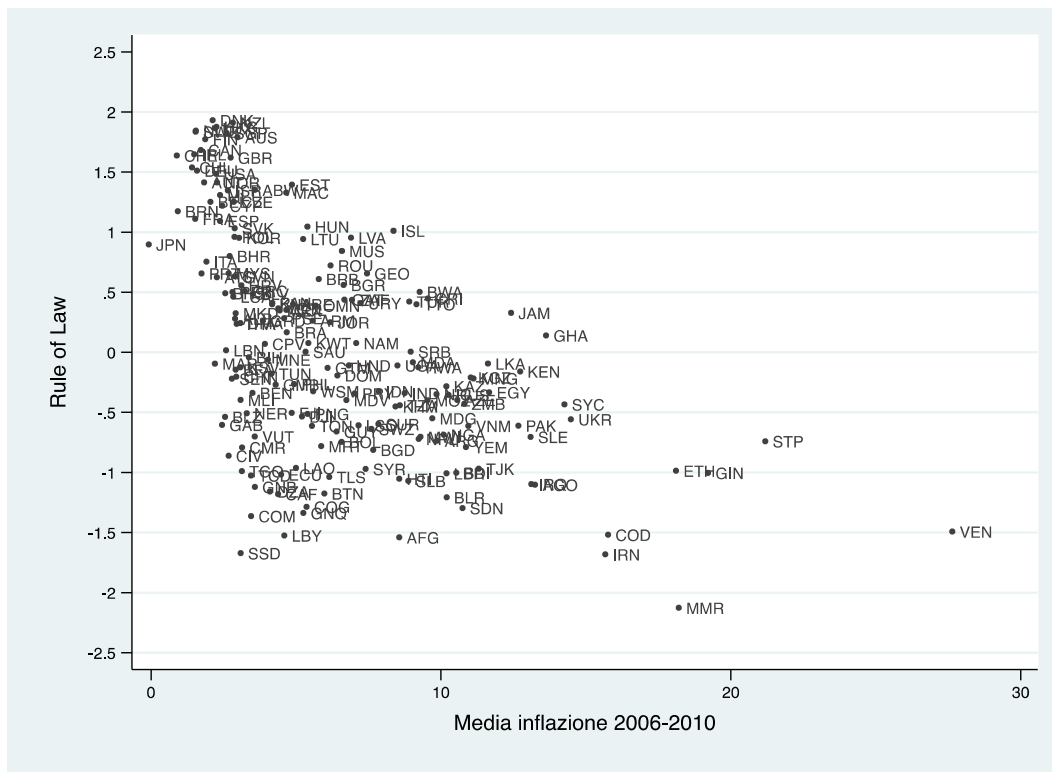
Fonte: elaborazione su dati WGI e HDR, anno 2011. $r=0.80$ (GE), $r=0.77$ (RL). $n=186$.

Riportando il focus sul quadro macro-economico, è utile volgere lo sguardo al tasso d'inflazione, variabile fondamentale che è indice del potere d'acquisto dei cittadini e del grado di stabilità (d'incertezza) di un'economia. Il grafico in Figura 11¹⁹ mostra che nei paesi con migliore qualità istituzionale (misurata in questo caso dall'indicatore *Rule of Law*) i tassi d'inflazione (l'asse delle ascisse riporta la media nel periodo 2006-2010) sono più bassi, mentre una scarsa qualità istituzionale si accompagna invece a inflazione più elevata; ciò è in sintonia con la teoria, introdotta già dalla rassegna

¹⁹ È stato rimosso, per ragioni grafiche, l'outlier Zimbabwe (RL=-1.75), il cui tasso d'inflazione medio nel periodo considerato è pari al 12753.85%.

definitoria del capitolo 1, che identifica nelle istituzioni uno strumento di riduzione dei costi di transazione. Ovviamente questa fotografia non permette di addentrarsi nella natura di questa relazione né di spiegarla esaurientemente: le determinanti dell'inflazione possono essere moltissime e legate in misura diversa alla qualità istituzionale. Oltre a shock esogeni che fanno lievitare i prezzi delle materie prime e i costi dell'energia, l'indipendenza dell'autorità di politica monetaria, la presenza di monopoli e la concorrenzialità nei mercati, la concentrazione di un'economia e la capacità di coordinamento dei diversi gruppi d'interesse possono essere fattori determinanti dell'inflazione, tra le cui conseguenze, che penalizzano i poveri più dei ricchi, vi è un effetto depressivo sugli investimenti.

Figura 11. Qualità istituzionale e inflazione.



Fonte: elaborazione su dati WGI e WDI, anno 2011. $r=-0.16$. $n=182$.

Dopo il pionieristico lavoro di Mauro (1995) che mette in luce gli effetti depressivi della corruzione, una delle dimensioni fondamentali della governance, sugli investimenti,

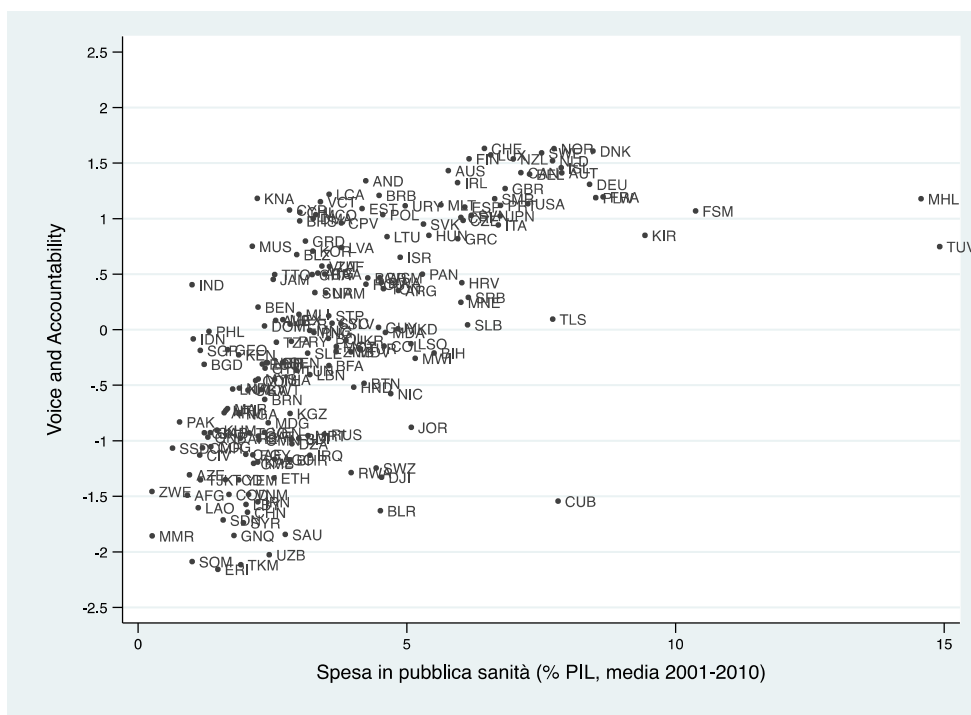
diversi lavori approfondiscono la relazione tra qualità istituzionale e investimenti, mettendo in luce dinamiche differenti tra settore privato e settore pubblico. La corruzione, agendo come una tassa occulta, influisce negativamente sul tasso d'investimenti del settore privato, e costringe le imprese ad utilizzare le proprie risorse in attività di rent-seeking anziché impiegarle in modo più produttivo. Questo produce forti distorsioni nell'allocazione delle risorse e conseguenze negative sull'efficienza di lungo periodo. Nel settore pubblico, invece, la relazione assume tratti leggermente diversi: l'effetto della corruzione sugli investimenti, infatti, è positivo in termini di quantità ma negativo in termini di qualità e produttività. Si riscontra, in particolare, una relazione empirica di segno negativo tra corruzione e livello di manutenzione delle opere pubbliche (Tanzi e Davoodi, 2006). Allo stesso tempo, nei paesi più corrotti, si preferisce investire nei settori in cui è più facile estrarre guadagni privati rispetto ai settori capaci di generare benessere sociale. Detto in altre parole, si destinano più risorse per difesa e grandi opere (con la realizzazione dei cosiddetti *white elephant*, opere sbagliate nei luoghi giusti, e delle cattedrali nel deserto, opere giuste nei luoghi sbagliati) a discapito di istruzione e sanità, settori fondamentali per la riduzione delle disuguaglianze economiche e sociali.

Il grafico in Figura 12 evidenzia proprio come nei paesi caratterizzati da scarsa qualità istituzionale (rappresentata in questo caso dalla variabile VA, misura del grado di democrazia) la quota di risorse a disposizione della sanità pubblica sia minore. Il rapporto tra qualità istituzionale e sanità pubblica è molto rilevante, tra le altre cose, per l'importanza che quest'ultimo settore riveste nella riduzione delle disparità. Rilevano Arnone e Iliopoulos (2005, pag. 149), che

"la discriminazione può avvenire in modo diretto, escludendo esplicitamente alcuni gruppi, o indiretto, evitando di supportare gruppi deboli che, senza l'aiuto dello Stato, non possono partecipare ad alcune sfere della vita sociale".

Per questo motivo è opportuno concentrare lo sguardo su uno dei principali fattori di mobilità sociale, l'istruzione.

Figura 12. Qualità istituzionale e spesa pubblica in sanità.

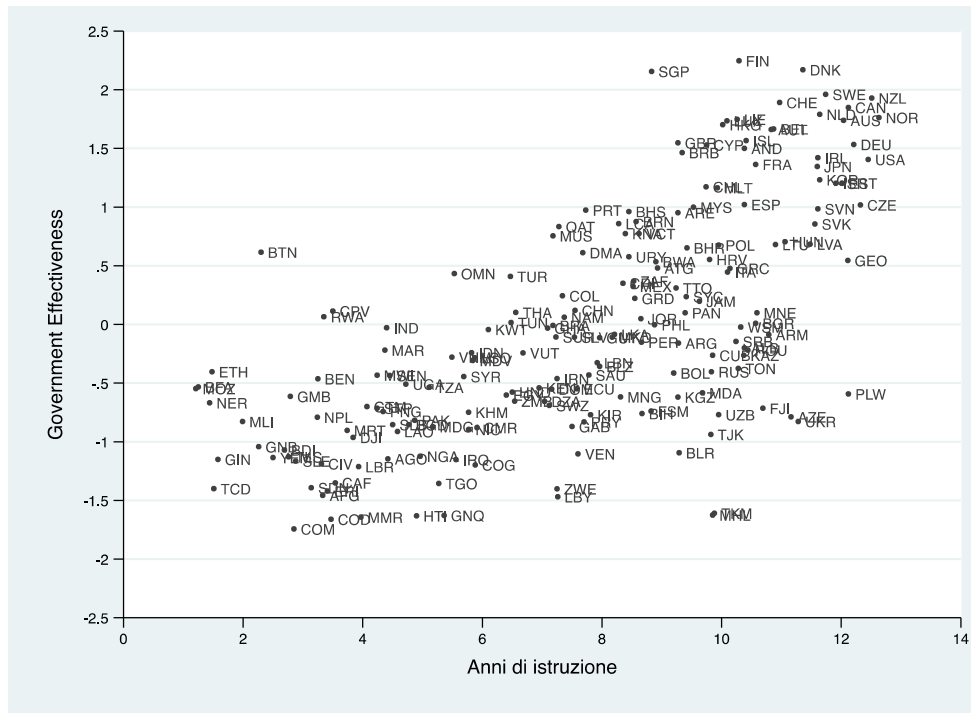


Fonte: elaborazione su dati WGI (2011) e WDI. $r=0.65$. $n=188$.

Il grafico in Figura 13 è in linea con le evidenze ottenute dai lavori appena citati sulla relazione tra qualità istituzionale e istruzione. Nei paesi meno virtuosi si destinano meno risorse all'istruzione: a livelli più bassi di governance si associa, infatti, un numero minore di anni scolastici. Diversi lavori hanno in passato evidenziato che in mancanza di un forte sostegno pubblico all'istruzione, solamente i più ricchi riescono a proseguire gli studi e a completare un percorso d'istruzione avanzato. Questo si traduce in minore mobilità sociale e in una scarsità generale nell'offerta di specializzazione, con effetti depressivi sullo sviluppo tecnologico. Tuttavia, la distorsione comportata dalla scarsa qualità istituzionale sull'istruzione non colpisce solo l'aspetto dell'efficienza, ma finisce per determinare un'errata allocazione dei talenti: Tanzi e Davoodi (2002), analogamente ai risultati di Murphy, Shleifer e Vishny (1991) sul rapporto tra rent-seeking e allocazione dei talenti, evidenziano una correlazione negativa tra livello di corruzione e iscrizione degli studenti universitari a

facoltà finalizzate ad attività considerate poco produttive. In sostanza, le università dei paesi corrotti producono più avvocati che ingegneri.

Figura 13. Qualità istituzionale e istruzione.

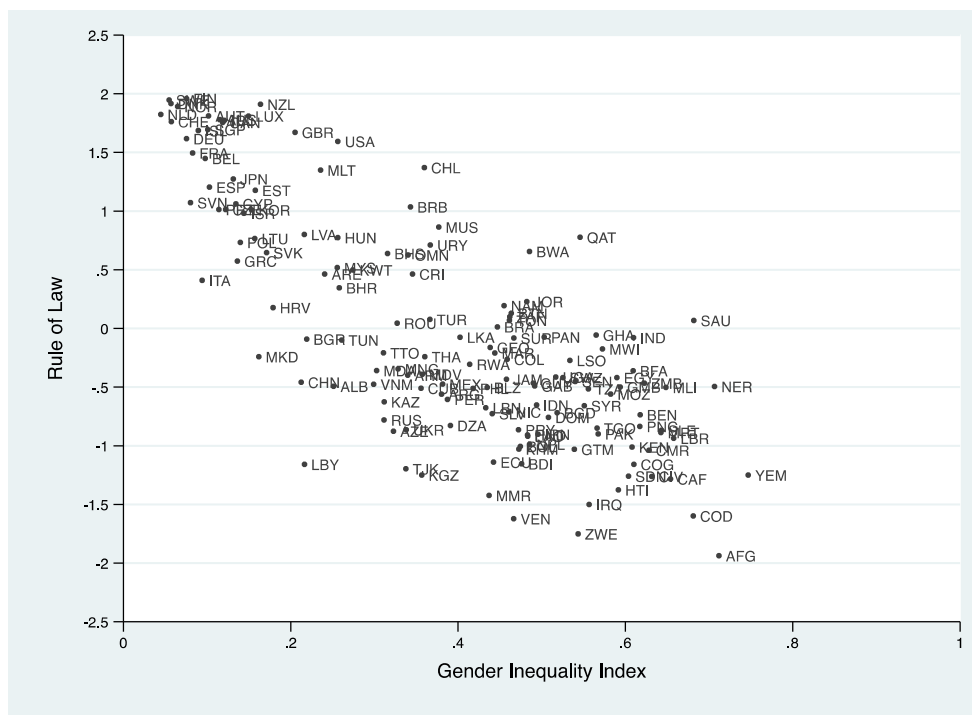


Fonte: elaborazione su dati WGI e WDI. Anno 2011. $r=0.66$. $n=187$.

I contorni della relazione tra qualità istituzionale e istruzione si spingono oltre la dimensione dell'efficienza del sistema economico. La scuola, oltre ad essere lo strumento principale per la trasmissione delle conoscenze e delle competenze, assolve uno scopo altrettanto importante: quello di creare i futuri cittadini e di costruire il primo tassello del loro rapporto con lo stato e le sue istituzioni. Questa relazione assume dunque la caratteristica di bi-direzionalità: in un senso (da stato a cittadini), la scarsa qualità istituzionale produce effetti distorsivi sulle risorse destinate all'istruzione e sull'allocazione dei talenti; nell'altro (da cittadini a stato), la maggiore istruzione degli individui aumenta la domanda di buona governance e l'offerta di personale di alto profilo per la pubblica amministrazione. Dal punto di vista del singolo individuo l'educazione è il principale fattore di mobilità sociale. L'istruzione,

dunque, è un settore strategico per la riduzione delle disuguaglianze economiche e sociali.

Figura 14. Qualità istituzionale e differenze di genere.



Fonte: elaborazione su dati WGI e HDR. $r=0.78$, $n=148$.

Un approccio alla disuguaglianza consiste nel valutare le differenze legate all'appartenenza a un determinato gruppo sociale, concentrandosi cioè sulla disuguaglianza tra gruppi. Nell'ambito delle analisi di questo tipo, uno dei temi che ha acquisito maggiore rilevanza negli ultimi anni è quello delle differenze di genere. Tra le misure elaborate per questa forma di disuguaglianza, l'ONU ha elaborato il *Gender Inequality Index (GII)*, una misura composita volta a rilevare la disuguaglianza nelle acquisizioni tra uomini e donne²⁰. Il grafico in Figura 14 evidenzia lo stretto legame tra

²⁰ Il *Gender Inequality Index* è costruito, in modo analogo all'indice di sviluppo umano, combinando indicatori di performance di tre dimensioni: salute riproduttiva (tasso di mortalità materna e tasso di fertilità tra le adolescenti), empowerment (accesso alla rappresentanza parlamentare e percentuale di titoli di studio secondari o superiori) e partecipazione al mercato del lavoro. L'indice varia da 0 (nessuna

la qualità istituzionale e le disparità di genere: nei paesi più virtuosi le donne sono meglio inserite nella vita sociale ed economica. Appare evidente come, da un lato, una migliore qualità istituzionale conduca a un livello generalmente più basso di discriminazioni, e favorisca dunque l'equità tra uomini e donne. Un ampio dibattito è invece in corso sulla direzione di causalità opposta: una maggiore partecipazione femminile migliora la qualità istituzionale? In altre parole, le donne possono rendere un paese più democratico, più efficiente e meno corrotto di quanto non riesca agli uomini? Alcuni studi comportamentali hanno evidenziato che le donne, generalmente, sono più oneste rispetto agli uomini e tendono ad imporre, nel contesto lavorativo, degli standard etici più elevati rispetto ai colleghi maschi (Dollar et al., 2001), così fornendo un'importante argomentazione per l'adozione di provvedimenti drastici (se confrontati con le tradizionali forme di incentivi) come l'imposizione delle "quote rosa" nelle sedi politico-istituzionali e nei luoghi di controllo esecutivo-aziendali.

Questo risultato si presta a una duplice lettura. Da un lato può essere utilizzato per avanzare la pretesa di una superiorità morale innata nel genere femminile. Non vorremmo passare per misogini, ma questa lettura sembra a noi troppo semplicistica, non fosse altro perché un approccio così radicale rischierebbe di creare un nuovo problema di pari opportunità, di senso opposto a quello che ancora deve essere risolto in tanti, troppi paesi. Il modo più corretto di vedere questo rapporto è di adottare la prospettiva istituzionalista e di inserirlo nel contesto delle disuguaglianze tra gruppi. In altre parole, i maggiori standard etici non sono frutto della maggior presenza del genere femminile in sé, quanto del contesto meno discriminatorio, ossia di rapporti di forza più paritari. Il modello teorico che abbiamo presentato nel primo capitolo prevede che il livello di qualità istituzionale sia determinato dalla distribuzione del potere, fattore su cui giocano un ruolo fondamentale le disuguaglianze. Sebbene queste traggano origine da fattori di diversa natura, il loro effetto sul contesto

disuguaglianza tra uomini e donne), a 1 (disuguaglianza massima) e può essere interpretato come una misura della perdita di potenziale sviluppo umano causata dalle discriminazioni di genere.

istituzionale è sempre negativo: dove c'è più segmentazione, dove cioè ci sono maggiori disuguaglianze, le istituzioni assolvono alla funzione di mantenere invariate le posizioni relative, ossia di preservare il potere nelle mani di coloro che lo detengono. Ciò significa che nei contesti meno inclusivi le istituzioni, prima ancora di aumentare l'efficienza complessiva del sistema (che a livello individuale si traduce in maggiori possibilità di emancipazione) servono a perpetrare i rapporti di disuguaglianza, che attribuiscono ad alcuni una condizione di vantaggio sopra gli altri. È questa l'ipotesi che testiamo empiricamente nel prossimo capitolo.

CAPITOLO 3. QUALITÀ ISTITUZIONALE E DISUGUAGLIANZA

Il primo capitolo è stato dedicato al tema dello sviluppo economico. Sono state ripercorse le teorie offerte dalla letteratura economica, soffermandoci, in particolare, sull'ipotesi istituzionalista. Mentre per l'ipotesi geografica lo sviluppo economico affonda le sue radici più profonde in fattori esogeni come la collocazione geografica e la dotazione di risorse naturali, secondo gli istituzionalisti le determinanti fondamentali dello sviluppo economico sono quanto di più endogeno possa esservi in una società: *“Le istituzioni sono le regole del gioco o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti”* (North, 1990). Il secondo capitolo si è concentrato sul concetto di qualità istituzionale, soffermandosi, in particolare, sulle definizioni operative proposte dalla letteratura. La rassegna degli indicatori di qualità istituzionale ha di identificare tre principali dimensioni (democrazia, efficienza ed efficacia del governo, *rule of law* e corruzione) che compongono il concetto di qualità istituzionale e di individuare nei *Worldwide Governance Indicators* le sue misure più valide e autorevoli. Il terzo capitolo completa questo percorso unendo l'approccio qualitativo del primo e quello quantitativo del secondo. L'obiettivo che si pone è la ricerca di supporto empirico, tramite una classica regressione cross-country, alle ipotesi del cambiamento istituzionale che attribuiscono alla disuguaglianza un ruolo prioritario nelle interazioni tra istituzioni *de jure* e istituzioni *de facto*. La struttura di questo capitolo è così composta: la prima sezione presenta una rassegna dei lavori offerti dalla letteratura sulle determinanti della qualità istituzionale, illustrando, in particolare, le differenti misure utilizzate e le giustificazioni teoriche adottate. La seconda sezione presenta il modello, specificandone le variabili e i dati utilizzati. La terza sezione presenta i risultati dell'analisi, che confermano come la disuguaglianza

economica impatti negativamente sulla qualità istituzionale, in misura maggiore sulla dimensione della corruzione, e avanza alcune interpretazioni riguardo ai possibili canali di trasmissione di questo rapporto. Nella sezione quattro, un test di robustezza basato sul modello di regressione con variabile strumentale mostra che i risultati di questa relazione, se distorti, sono al più sottostimati. La quinta sezione, infine, riporta le conclusioni, parte delle quali sarà poi approfondita nel capitolo conclusivo della tesi.

3.1. LE DETERMINANTI DELLA QUALITÀ ISTITUZIONALE

Rispetto alla ricca letteratura sugli *outcome* della qualità istituzionale, la ricerca sui fattori che la determinano, sugli input, è più limitata e contraddittoria. I motivi principali della minore diffusione delle analisi empiriche sulle determinanti della qualità istituzionale sono da ricercarsi nei problemi di natura metodologica che tali studi comportano. Da un punto di vista statistico, infatti, i lavori sulla qualità istituzionale si scontrano (Alonso e Garcimartín, 2009), in particolare, con i problemi legati all'endogeneità delle variabili, alla collinearità tra le potenziali variabili esplicative e alla presenza di variabili omesse, dunque alla giusta specificazione del modello. Nonostante queste difficoltà, è stato comunque possibile giungere ad alcune evidenze in merito ai fattori della qualità istituzionale. I risultati sin qui ottenuti permettono di suddividere questi ultimi in due grandi categorie. Nella prima sono inclusi fattori immutabili (fattori geografici) o modificabili solamente nel lunghissimo periodo (fattori storico-culturali), che possono dunque essere considerati esogeni, mentre nel secondo gruppo rientrano fattori di natura politica ed economica. Ovviamente quest'ultima tipologia di determinanti della qualità istituzionale ammette la possibilità di un intervento diretto tramite azioni specifiche di policy, un'eventualità certamente poco plausibile nel caso di quelle esogene, in cui rientrano i fattori legati a caratteristiche storiche e culturali dei paesi. Il lavoro più rilevante, in questo contesto, è di La Porta e al. (1999) i quali, ricorrendo a varie misure di performance del settore pubblico (mischiando però dati su input e output del settore pubblico, e misure

soggettive e misure oggettive), rilevano come quest'ultima sia negativamente influenzata dall'eterogeneità etnica e linguistica, dalle origini del sistema legale e dalla religione. Riguardo a quest'ultima, essi forniscono supporto alla tesi di Landes (1998), secondo il quale di fronte alla diffusione del protestantesimo nel XV secolo, le reazioni di rifiuto, minaccia, intolleranza e chiusura mentale da parte dei paesi cattolici e musulmani sarebbero state all'origine del ritardato sviluppo di Spagna, Portogallo, Italia, dei paesi arabi e dell'America Latina.

Dal punto di vista demografico, una maggiore eterogeneità della popolazione sul piano religioso, linguistico ed etnico, pur non essendo negativa di per sé, rappresenta una potenziale leva per l'azione politica di élite opportunistiche che mirino a massimizzare la propria quota di potere con il "classico" *divide et impera*. In tal modo, questi fattori possono favorire l'inasprimento dei conflitti sociali, ridurre la cooperazione sociale, provocare fratture tra istituzioni formali e informali e comportare una gestione del potere pubblico orientata su criteri particolaristici. Easterly e Levine (1997), Alesina e al. (2003), Easterly e al. (2006) mostrano evidenze empiriche per questa ipotesi che è invece confutata da Islam e Montenegro (2002) e da Alonso e Garcimartín (2009).

Alcuni studiosi ipotizzano che la qualità istituzionale possa essere influenzata dalle origini del sistema legale. Questo aspetto può essere considerato prevalentemente esogeno sia perché, nel caso dei paesi dominanti, i sistemi legali affondano le loro radici molto indietro nel tempo, sia perché, nel caso dei paesi dominati, sono stati importati in conseguenza di conflitti militari, dominazioni straniere o trascorsi coloniali. Ad esempio, l'impostazione originaria della legislazione italiana, soprattutto in materia civile, può essere fatta risalire al codice napoleonico, così come ai paesi che finirono sotto l'egemonia sovietica dopo la Seconda Guerra Mondiale fu imposto un sistema di stampo socialista. Secondo la teoria, il sistema legale inglese, incentrato sulla *common law*, fondato sul riconoscimento della libertà economica e sulla limitazione dell'intervento statale, in virtù di una maggiore flessibilità e dinamicità si rivelerebbe più favorevole alla qualità istituzionale rispetto all'impianto socialista e ai

sistemi basati sulla *civil law*, come ad esempio quello francese, concepiti invece per favorire la gestione economica e sociale da parte dello stato. Le origini legali, in sostanza, possono essere visti come "*strategie di controllo sociale che o agevolano il prodotto dell'attività privata o implementano specifici interventi di policy dello stato*" (La Porta e al., 2008²¹). La Porta e al. (1999), Glaeser e al. (2002), Easterly e Levine (2003) offrono supporto empirico a questa tesi, analogamente ai risultati di Treisman (2000) che mostrano come le ex colonie inglesi, grazie a un percorso storico-istituzionale più virtuoso perché maggiormente improntato all'economia di mercato, esibiscano, oggi, livelli di corruzione più bassi rispetto agli altri paesi.

Le determinanti esogene per antonomasia sono quelle di natura geografica. Abbiamo visto nel primo capitolo come la letteratura attribuisca un ruolo primario per lo sviluppo economico a fattori quali clima, accesso al mare e fertilità del suolo (Gallup e al., 1998, Easterly e Levine, 2003). Direttamente connesse alla posizione geografica sono anche le rendite naturali, che derivano dalla dotazione di risorse quali petrolio e minerali, o dalla disponibilità di terreni coltivabili. Uno dei primi studi su questi fattori è di Sachs e Warner (1997), i quali mostrano come le economie particolarmente ricche di risorse naturali tendano a crescere meno rapidamente rispetto alle altre. La letteratura istituzionalista ha evidenziato, grazie in particolare ai lavori di Acemoglu e al. (2000) e Sokoloff e Engerman (2000) già richiamati nel primo capitolo, come fattori geografici quali risorse naturali e clima possano determinare un sentiero istituzionale più egualitario e orientato alla produttività oppure un equilibrio di tipo predatorio e più diseguale. Sachs e Warner, tuttavia, non ottengono riscontri significativi del legame tra risorse naturali ed efficienza burocratica, diversamente da Isham e al. (2005) che invece, comparando le performance delle economie sulla base della dipendenza dalle risorse naturali, ottengono come i paesi "naturalmente" più ricchi, a causa delle opportunità di rent-seeking associate alle attività estrattive, siano caratterizzati da minore qualità istituzionale.

²¹ Così citato in Klerman e al. (2011)

Alcuni studiosi si concentrano sui legami tra fattori geografici, qualità istituzionale e globalizzazione. Wei (2000) rileva come i paesi "naturalmente aperti", per posizione geografica o dimensione, esibiscano performance istituzionali migliori. Ades e Di Tella (1999) suggeriscono che un aumento dell'apertura commerciale favorisca una riduzione del livello di corruzione. La maggiore concorrenza indotta dall'integrazione commerciale ridurrebbe, infatti, la possibilità di rent-seeking per le imprese e l'offerta di corruzione dei pubblici ufficiali collegata a licenze, permessi e controlli sulle barriere, oltre a facilitare la diffusione delle best practices dei paesi più virtuosi²². Risultato analogo è ottenuto da Leite e Weidmann (1999), mentre Bhattacharyya e Hodler (2010) ottengono una relazione positiva tra rendite naturali e corruzione. L'integrazione, tuttavia, potrebbe non sortire lo stesso benefico effetto per tutti i paesi: Das e Di Rienzo (2009), mostrano come solo i paesi già sufficientemente integrati riescano a trarre vantaggi da una maggiore apertura. A livelli inferiori di globalizzazione, essi rilevano, la maggiore partecipazione al mercato globale potrebbe invece aumentare i livelli di corruzione a causa della debolezza della scarsa regolazione economica, fornendo così supporto empirico alla teoria avanzata da Lavallée (2007) sulla possibilità che un aumento della concorrenza, in contesti normativi deficitari, incentivi la domanda di corruzione da parte delle imprese incapaci di resistere sul mercato.

Nella categoria dei fattori endogeni, un fattore primario di qualità istituzionale è il livello di sviluppo economico, che con essa interagisce sia sulla domanda che sull'offerta. Da un lato, infatti, paesi più ricchi dispongono di maggiori risorse per approntare e sperimentare migliori istituzioni. Dall'altro la maggiore ricchezza si accompagna, tendenzialmente, alla richiesta di istituzioni più efficienti (Islam e Montenegro, 2002; Rigobon e Rodrik, 2004). In quest'analisi, però, intendiamo concentrare la nostra attenzione su un'altra determinante della qualità istituzionale: la disuguaglianza. Il primo capitolo ha illustrato le principali teorie di cambiamento

²² In questo lavoro non abbiamo ottenuto supporto empirico per questa categoria di teorie.

istituzionale, soffermandosi, in particolare, su due visioni: la prima, definita da Acemoglu e al. (2004) come teoria del conflitto sociale, si sostanzia nella duplice interazione tra istituzioni politiche ed economiche e tra istituzioni *de jure* e *de facto*; la seconda, di Rodrik (1999), individua nel grado di conflitto sociale latente la variabile decisiva per la capacità di reazione agli shock esogeni da parte di un'economia. Chong e Gradstein (2007) sottolineano la centralità della disuguaglianza politica ed economica citando due esempi storici di evoluzione istituzionale. Il primo richiama le privatizzazioni di massa condotte in Russia in seguito al dissolvimento dell'Unione Sovietica: le riforme condotte nel passaggio dall'economia pianificata all'economia di mercato consegnarono ingenti risorse economiche a una nuova élite che in seguito, per non perdere il potere ricevuto per mano dell'élite politica che aveva gestito la transizione, avrebbe appoggiato il consolidamento di prassi politiche non propriamente liberali. Analogamente, in molti paesi dell'America Latina, la convergenza di interessi tra élite al governo, settore militare e grandi capitalisti, arricchitisi a scapito della maggioranza della popolazione, è alla base della stagnazione di quelle economie e della crescita di un settore informale molto rilevante. Per queste ragioni, nel modello presentato in questo capitolo, è dedicata grande attenzione alla disuguaglianza economica, che nel framework in Figura 1 è identificata come la fonte del potere politico *de facto*, e si configura, inoltre, come indice del grado di coesione sociale di un paese, che può essere operativamente definita come "*la natura e l'estensione delle divisioni economiche e sociali interne a una società*" (Easterly e al., 2006, p.105). Sui canali di trasmissione degli effetti della disuguaglianza economica sulla qualità istituzionale sono stati elaborati diversi modelli teorici. Sonin (2003) mostra come, in contesti normativi deficitari, i ricchi siano incentivati ad investire in sicurezza privata e ad impedire, invece, istituzioni più efficaci sui diritti di proprietà, così frenando la nascita di una vera economia di mercato. Glaeser e al. (2003) formalizzano la possibile manipolazione del sistema giudiziario da parte dei più ricchi, attraverso la corruzione giudiziaria. Gradstein (2007) teorizza le cosiddette "trappole" istituzionali, ovvero le condizioni della distribuzione delle risorse economiche e politiche che

possono condurre a sentieri istituzionali divergenti. A questi lavori si accompagnano studi di carattere empirico. Alesina e Perotti (1993) ottengono, analogamente a Gupta (1990), che la disuguaglianza di reddito aumenta l'instabilità politica (misurata dalla frequenza di omicidi e atti violenti), la quale poi influisce negativamente sul livello di investimenti. Knack e Keefer (2002), su un campione di circa cento paesi, rilevano che la "polarizzazione sociale" (misurata attraverso la distribuzione di reddito e di terra e la frequenza degli scontri tra diverse etnie) riduce l'applicabilità dei contratti e il rispetto dei diritti di proprietà, deprimendo conseguentemente la crescita economica. You e Sanjeev (2005) mostrano una relazione positiva tra disuguaglianza economica e corruzione, ma i risultati cui giungono possono essere favoriti da un'inadeguatezza dei controlli geografici, che nel lavoro di Islam e Montenegro (2005), nello specifico le dummy per America Latina e Africa Sub-Sahariana, annullano la significatività della relazione tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale. Alcuni autori hanno analizzato la relazione tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale adottando una prospettiva temporale: Chong e Gradstein (2007), con l'ausilio di dati panel per 120 paesi, indagano sulle dinamiche tra distribuzione del reddito e qualità istituzionale, evidenziando una relazione dalla duplice causalità che determina percorsi istituzionali divergenti, e lo stesso risultato è ottenuto da Badinger e Nindl (2012). Tuttavia, in ragione dei metodi con cui sono costruiti gli indicatori di qualità istituzionale (si veda il secondo capitolo per una discussione più dettagliata), non vi è affatto accordo sull'utilizzo in serie storiche degli indici utilizzati, dunque i risultati ottenuti da questi studi vanno considerati con molta cautela. Meno esplorata è la relazione tra disuguaglianza del potere politico e qualità istituzionale. Generalmente, la letteratura sulle istituzioni politiche si è concentrata sulla ripartizione montesquiana dei tre poteri (legislativo, esecutivo e giudiziario), il sistema di *checks and balances* e la presenza di vincoli statutarî per il potere esecutivo. Henisz (2000) ottiene che i sistemi politici in cui sono presenti più vincoli sono associati a maggiore crescita economica, mentre Panizza (1999) rileva come nei paesi dove vi sono più limiti all'azione esecutiva si riscontrino livelli di corruzione più bassi e maggiore efficienza

burocratica. Djankov e al. (2001) evidenziano come un potere esecutivo più vincolato sia più incline ad aumentare l'efficienza complessiva del sistema economico piuttosto che a redistribuire i benefit derivanti dal potere politico. Tuttavia Gaviria e al. (2000) rimarcano come l'eccesso di *checks and balances* possa irrigidire le istituzioni politiche e impedire le necessarie riforme istituzionali. Il modello statistico che ci apprestiamo a introdurre sistematizza coerentemente, da un punto di vista operativo, la relazione che lega qualità istituzionale a disuguaglianza economica e democrazia. La nostra analisi, dunque, pur tenendo in opportuna considerazione le prove empiriche sin qui prodotte, si concentra sulle fonti del potere *de jure* e del potere *de facto*, e mira a valutarne le relazioni con la qualità istituzionale.

3.2. DATI E MODELLO

Avendo discusso dettagliatamente, nel secondo capitolo, le proprietà che li rendono le misure di qualità istituzionale più autorevoli dal punto di vista scientifico, la nostra analisi farà ricorso ai Worldwide Governance Indicators della World Bank. Questi indici, che hanno media pari a 0 e deviazione standard uguale a 1, attribuiscono un punteggio alle performance dei paesi in sei dimensioni della qualità istituzionale, in un range che varia tra circa -2.5 e +2.5, dove a valori più alti corrispondono contesti più virtuosi. I valori di questi indici per ciascun paese saranno presi sotto forma di medie del periodo 2000-2010. Nel capitolo precedente (si veda in particolare la Figura 6) è stata discussa la persistenza dei livelli di qualità istituzionale: nel periodo 2000-2011 solo nove paesi (meno del 5% del totale) hanno sperimentato un cambiamento significativo (con la regola dell'intervallo di confidenza del 90%) in più di due indicatori. L'utilizzo delle medie, grazie alle quali si può ridurre l'errore di misurazione associato alla singola osservazione, sembra dunque ampiamente giustificato. Poiché l'analisi del capitolo secondario individua tre dimensioni fondamentali della governance, compiamo una riduzione, tramite Analisi dei Componenti Principali, dei sei indicatori WGI nelle tre dimensioni della qualità istituzionale:

- democrazia (DEM), derivata dagli indici *Voice and Accountability (VA)* e *Political Stability and Absence of Violence (PV)*. Questa componente coglie la qualità e la stabilità delle istituzioni democratiche;
- efficienza ed efficacia del governo (GOV), derivata dagli indici *Regulatory Quality (RQ)* e *Government Effectiveness (GE)*. Questa componente si concentra sulle inefficienze presenti nel sistema economico imputabili a una scarsa qualità del contesto normativo e dell'azione pubblica;
- corruzione (CORR), derivata dagli indici *Rule of Law (RL)* e *Control of Corruption (CC)*. Tramite questa componente si valutano l'universalità e l'imparzialità delle norme giuridiche, la loro corrispondenza con quelle sociali e la diffusione della corruzione.

Questi indici, ottenuti come prima componente di un'Analisi dei Componenti Principali, costituiranno le tre variabili dipendenti del nostro modello. La relazione tra disuguaglianza economica, fonte principale del potere *de facto*, e qualità istituzionale sarà testata con il ricorso a tre diverse specificazioni di tipo *cross-section*, partendo da una semplice equazione bivariata, aggiungendo quindi un primo insieme di controlli di base e, infine, aggiungendo altri controlli per saturare il modello e minimizzare il rischio di variabili omesse. Il primo set di controlli, che inseriamo nella seconda specificazione, include: il PIL pro-capite, la popolazione, le rendite da risorse naturali e le origini del sistema legale. Nella terza specificazione aggiungiamo, oltre a questi, il livello di democrazia *de jure*, la religione, la frammentazione etnica e gli effetti fissi regionali.

La disuguaglianza economica è misurata con il coefficiente di Gini. Essendo l'indicatore più diffuso e utilizzato tra gli indici di disuguaglianza economica, l'indice di Gini è disponibile per un elevato di paesi rispetto ad altre misure di disuguaglianza. Il suo limite principale rispetto alle altre misure²³, la non scomponibilità tra gruppi,

²³ Una discussione dell'indice di Gini e delle altre principali misure di disuguaglianza economica è contenuta nell'Appendice A.1.

non è rilevante ai fini della nostra analisi cross-country, che prende in esame le differenze nelle distribuzioni del reddito tra paesi. La nostra fonte dei coefficienti di Gini è Dollar e Kraay (2002), i quali hanno assemblato dati provenienti da differenti fonti, tra cui Deininger e Squire (1996) e UNU-WIDER World Income Inequality Database, importando solo quelli valutati come "di alta qualità" e apportando i necessari aggiustamenti per renderli comparabili²⁴. Il dataset così rifinito si compone di 418 osservazioni, rilevate nel periodo compreso tra il 1956 e il 1999, per un totale di 133 paesi coperti. L'indice di Gini, qui riportato secondo la convenzione di esprimerlo in termini percentuali, dove a 0 corrisponde una situazione di perfetta distribuzione e a 100 una situazione di massima concentrazione del reddito, viene qui considerato nella forma di medie nel periodo 1980-1999. Per tutte le variabili esplicative e di controllo del modello, infatti, saranno prese in esame, laddove possibile, medie di un periodo antecedente a quello su cui sono calcolate le misure di qualità istituzionale (2000-2010), come primo accorgimento per ridurre il problema di endogeneità. Il ricorso a questo metodo, che permette di allargare la copertura dei paesi (125 nel periodo considerato), è consentito, in modo analogo alla qualità istituzionale, dalla persistenza sul medio-lungo periodo che caratterizza la disuguaglianza economica: Li e al. (1998), analizzando il dataset di Deininger e Squire (1996) contenente coefficienti di Gini per 112 paesi nel periodo 1947-1994, calcolano che il 92% della varianza complessiva è composto da varianza tra i paesi, mentre solo l'1% è dovuto a variazioni nel tempo per singolo paese. Le statistiche riportate in Tabella 14 confermano, infatti, le profonde differenze tra le diverse regioni del globo sia in termini di valori medi della disuguaglianza di reddito, sia di variabilità. Nella regione che comprende i paesi dell'Europa, la Russia e le ex repubbliche sovietiche dell'Asia Centrale, la media

²⁴ La comparabilità tra i coefficienti di Gini di diversi paesi è resa problematica dai molti metodi con cui possono essere costruiti. In particolare, vi possono essere differenze nella copertura dell'indagine (nazionale o sub-nazionale), nella variabile misurata (reddito o consumo), nella misura del reddito (netto o lordo) e nell'unità di osservazione (individuo o nucleo familiare). Per il trattamento delle diverse tipologie di dati si rimanda alle fonti citate, dove tutte le trasformazioni sono spiegate esaurientemente.

dell'indice di Gini è pari a 31.21. La media più elevata, 49.05, si registra per l'Africa Sub-Sahariana, caratterizzata anche da una grande variabilità interna: la deviazione standard è pari a 10.41. La classificazione per gruppi di reddito mostra che i paesi più ricchi esibiscono livelli di disuguaglianza più bassi, mentre nei paesi più poveri il reddito è anche distribuito meno equamente. Considerando il totale delle osservazioni disponibili, la media globale dell'indice di Gini è 39.98, con una deviazione standard pari a 10.86. Il range dei 125 paesi varia dal 21.86 della Slovacchia al 75.73 della Namibia²⁵.

Tabella 14. Indice di Gini, statistiche raggruppate per regioni e livello di reddito.

a) Regione	Media	Dev.St.	Min.	Max.	N
Europa e Asia Centrale	31.21	8.44	21.86	60.60	38
America Settentrionale	32.27	5.51	28.38	36.17	2
Asia Meridionale	33.54	1.05	32.41	35.12	5
Asia Orientale e Pacifico	37.21	6.57	29.74	52.30	17
Africa Settentrionale e Medio Oriente	38.57	4.21	32.04	44.30	9
Caraibi e America Latina	46.50	5.09	39.74	54.75	23
Africa Sub-Sahariana	49.36	10.43	30.30	75.73	31
b) Gruppo di reddito	Media	Dev.St.	Min.	Max.	N
Alto	31.57	5.65	21.86	46.81	35
Medio-alto	42.32	11.15	22.50	75.73	35
Medio-basso	42.31	9.60	29.11	60.60	32
Basso	45.98	10.86	30.30	64.30	23
Totale	39.98	10.79	21.86	75.73	125

Fonte: elaborazione su dati Dollar e Kraay (2002). Classificazioni della Banca Mondiale.

²⁵ Poiché lo scatterplot esplorativo la segnala come outlier per molte variabili del modello, la Namibia sarà esclusa dalle successive analisi.

Il modello empirico comprende diverse variabili di controllo derivate dalla letteratura. Come proxy del livello di sviluppo economico si considera la media 1980-1995 del PIL pro-capite, in dollari costanti 2005 PPP, estratta dai World Development Indicators della Banca Mondiale (WDI, WB) ed espressa in forma logaritmica, così come i dati sulla popolazione come proxy dell'ampiezza del paese (logaritmo naturale della media 1980-1995, fonte WDI) e quelli sulle rendite dalle risorse naturali: la somma delle rendite provenienti da petrolio, gas naturali, carbone, minerali e foreste, in percentuale sul PIL (logaritmo naturale della media 1980-1995, fonte WDI). Come proxy del potere politico *de jure* sarà utilizzato l'indicatore Polity2 (dal Polity IV Project), che attribuisce ai paesi un punteggio che varia dalla pura autocrazia (-10) alla pura democrazia (+10), sulla base delle istituzioni politiche formali in vigore (si veda il paragrafo 2.3.1 per una discussione più approfondita). Anche questo indice è inserito in termini di media del periodo 1980-1995.

Vi è inoltre un set di controlli comprendente altri fattori verosimilmente esogeni. I dati sulla latitudine sono tratti da Treisman (2000) e integrati, laddove mancanti, dal CIA World Factbook, mentre gli effetti fissi territoriali sono costruiti sulla classificazione in sette regioni fornita dalla Banca Mondiale (riportate nella Tabella 14). Le origini del sistema legale sono tratte da La Porta e al. (1999) e consistono in dummy per sistema britannico, francese, tedesco, scandinavo e socialista. Dalla stessa fonte sono presi i dati sulle confessioni religiose: la percentuale di cattolici, musulmani e protestanti sul totale della popolazione, nel 1980. Infine, i dati sulla frammentazione etnica provengono da Alesina e al. (2003): l'indice riflette la probabilità che due individui estratti a sorte da uno stesso paese appartengano al medesimo gruppo etnico. Le tabelle con le statistiche descrittive di queste variabili sono riportate nell'Appendice B.

3.3. RISULTATI

La Tabella 15 presenta le stime dei coefficienti ottenute tramite OLS nelle prime due specificazioni. Nella prima, il coefficiente dell'indice di Gini mostra il segno atteso, negativo, e risulta significativo all'1% per tutte le variabili dipendenti. Nella seconda

specificazione l'indice di Gini è sempre negativo per tutte le variabili dipendenti, anche se non risulta significativo per DEM. La stima è maggiormente significativa (all'1%), per la variabile CORR, indice della dimensione di *rule of law* e corruzione.

Tabella 15. Stime del modello di regressione OLS. Primo e secondo step.

	1° step			2° step		
	(1) DEM	(2) GOV	(3) CORR	(4) DEM	(5) GOV	(6) CORR
GINI	-0.0391*** (0.0102)	-0.0530*** (0.0110)	-0.0551*** (0.0117)	-0.00825 (0.00891)	-0.0140* (0.00783)	-0.0246*** (0.00844)
PIL				0.576*** (0.0747)	0.670*** (0.0657)	0.625*** (0.0708)
POP				-0.143*** (0.0528)	0.0413 (0.0465)	-0.0289 (0.0501)
RENT				-0.0994** (0.0461)	-0.177*** (0.0406)	-0.166*** (0.0437)
Constant	1.481*** (0.419)	2.293*** (0.451)	2.221*** (0.478)	-1.995 (1.251)	-4.982*** (1.100)	-3.154 (1.185)
Observations	124	124	124	112	112	112
R-squared	0.107	0.160	0.154	0.635	0.771	0.764

Note: Tra parentesi lo standard error. Sono omessi i coefficienti per le origini del sistema legale, incluse nel secondo step. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Sono significativi anche il PIL pro-capite e le rendite da risorse naturali. Coerentemente alle aspettative, i due coefficienti assumono segni opposti: il primo positivo, mentre il secondo mostra una relazione negativa tra le rendite da risorse naturali e la qualità istituzionale. Tra le altre variabili di controllo, la popolazione ha coefficiente significativo, di segno negativo, solo in relazione alla dimensione della democrazia.

Il passaggio successivo introduce ulteriori controlli (democrazia *de jure*, frammentazione etnica, religioni, dummy regionali e latitudine) e l'interazione tra disuguaglianza economica e democrazia. Nel quadro teorico di Acemoglu e al. (2004), tracciato in Figura 1, il cambiamento istituzionale è il prodotto dell'interazione tra potere politico *de jure*, la cui distribuzione è determinata dalle istituzioni che

governano la democrazia, e potere politico *de facto*, influenzato dalla distribuzione delle risorse. Con l'inserimento della variabile GINI_POL, ottenuta moltiplicando l'indice di Gini per l'indice di democrazia di Polity, vogliamo valutare se l'effetto della disuguaglianza varia in considerazione del livello di democraticità dei paesi.

Tabella 16. Stime del modello di regressione OLS. Terzo step.

	3° step			3° step
	(7) DEM	(8) GOV	(9) CORR	(10) CPI
GINI	-0.0154* (0.00876)	-0.0155* (0.00865)	-0.0234*** (0.00869)	-0.0380*** (0.0127)
PIL	0.228* (0.137)	0.397*** (0.135)	0.295** (0.136)	0.522** (0.199)
POP	-0.101* (0.0515)	0.0596 (0.0508)	-0.0110 (0.0510)	-0.0298 (0.0746)
RENT	-0.144** (0.0555)	-0.212*** (0.0548)	-0.160*** (0.0550)	-0.186** (0.0805)
POLITY	0.139** (0.0649)	0.0794 (0.0641)	0.151** (0.0644)	0.263*** (0.0941)
GINI_POL	-0.00255* (0.00143)	-0.00143 (0.00141)	-0.00265* (0.00142)	-0.00497** (0.00207)
Constant	-0.692 (1.483)	-3.682** (1.464)	-2.065 (1.470)	0.369 (2.148)
Observations	109	109	109	109
R-squared	0.797	0.837	0.856	0.869

*Note: Tra parentesi lo standard error. Sono omissi i coefficienti per origini del sistema legale, religione, frammentazione etnica, latitudine, regioni. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.*

La specificazione più ricca corrobora i risultati precedenti. Il coefficiente dell'indice di Gini, nelle regressioni da (7) a (9), è significativo rispetto a tutte e tre le variabili dipendenti, ma anche in questo caso la dimensione della corruzione evidenzia il legame più diretto. Il medesimo risultato si ottiene anche utilizzando una misura alternativa di corruzione, il *Corruption Perceptions Index* di Transparency International, come variabile dipendente nella regressione (10), a riprova della robustezza di questa

relazione. Per comprendere la portata della relazione che lega disuguaglianza economica e corruzione, i risultati riprodotti nella tabella Tabella 17, dove sono riportati i coefficienti standardizzati, mostrano che a un incremento pari a una deviazione standard dell'indice di Gini è associata una diminuzione dell'indice CORR (dunque un aumento dei livelli di corruzione) di 0.169 deviazioni standard. Nel confronto con gli altri coefficienti standardizzati, la capacità esplicativa dell'indice di Gini è pari a circa due terzi di quella del PIL pro-capite (in termini assoluti 0.169 contro 0.249).). Questo risultato evidenzia che l'influenza della disuguaglianza nella spiegazione del livello di corruzione è tutt'altro che trascurabile.

Tabella 17. Coefficienti standardizzati stimati dal modello di regressione OLS.

	(7) DEM	(8) GOV	(9) CORR
GINI	-0.131*	-0.120*	-0.169***
PIL	0.226*	0.357***	0.249**
POP	-0.121*	0.0650	-0.0112
RENT	-0.189**	-0.252***	-0.178***
POLITY	0.731**	0.380	0.678**
GINI_POL	-0.523*	-0.266	-0.463*
LAT	0.446***	0.269**	0.357***
PROT	0.200**	0.192**	0.196**
FRAC	-0.130*	-0.0858	-0.118*
Observations	109	109	109
R-squared	0.797	0.837	0.856

*Note: sono riportati i coefficienti più significativi. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.*

La Tabella 17 permette di fare alcune considerazioni in merito alle altre teorie sulle determinanti della qualità istituzionale. I risultati ottenuti in quest'analisi confermano, sostanzialmente, molte delle ipotesi avanzate dalla letteratura. Il modello stima coefficienti significativi, con il segno atteso, per le rendite da risorse naturali e latitudine, supportando quindi la prospettiva geografica. Nell'ambito dei fattori culturali e demografici, ottiene supporto empirico l'influenza positiva esercitata sulla

qualità istituzionale dalla religione protestante, mentre è associata a livelli più bassi di democrazia e di corruzione la frammentazione etnica.

I risultati confermano che la disuguaglianza economica esercita un effetto negativo sulla qualità istituzionale di un paese, a partire dalle istituzioni che regolano il funzionamento della democrazia. In ragione della ricchezza concettuale di questa dimensione della qualità istituzionale, la più articolata delle tre prese in esame, questo risultato va interpretato in funzione dell'estensione e della profondità delle democrazie di ciascun paese. Mentre nei paesi sviluppati è lecito aspettarsi che la concentrazione della ricchezza conduca a una gestione del potere di tipo autoritario, per i paesi più sviluppati, quelli più democratici dal punto di vista *de jure*, possiamo ipotizzare un effetto negativo su aspetti più avanzati del concetto quali *accountability* e partecipazione. Nei paesi più democratici, un'élite che voglia restare al potere non può cancellare le elezioni o estendere i termini del mandato per decreto, ma potrebbe agire sull'*accountability* del sistema democratico complicando artificialmente l'architettura istituzionale, così da sottrarsi alle responsabilità dei propri fallimenti. L'Italia, per esempio, può essere definita come un paese a perfetta democrazia dal punto di vista dell'ordinamento statutario. La media dell'indice Polity nel periodo 1980-1995 è pari a 10, il massimo valore possibile. Il valore medio dell'indicatore *Voice and Accountability* nel periodo 2000-2010 è però relativamente basso, pari a 1.04, mentre quello di *Political Stability and Absence of Violence* è pari a 0.52, valori che la pongono rispettivamente al 19° e al 21° posto tra i paesi dell'Unione Europea. Nonostante l'instabilità dei governi, il potere politico è sempre rimasto concentrato nelle mani di poche e conniventi élite, che nei momenti di grande cambiamento potenziale (primo fra tutti Mani Pulite) hanno potuto sfruttare le debolezze che caratterizzano il funzionamento della sua, sulla carta perfetta, democrazia. Citiamo il caso italiano perché è perfettamente compatibile con il risultato ottenuto dall'interazione tra disuguaglianza economica e democrazia. La variabile GINI_POL (ottenuta moltiplicando GINI e POLITY) entra nel modello con segno negativo e il suo coefficiente, per le dimensioni di democrazia (DEM) e corruzione (CORR), risulta significativo al 10%: ciò significa che la relazione

tra disuguaglianza economica e corruzione è più forte nei paesi il cui ordinamento istituzionale (l'oggetto della misura di Polity) è maggiormente orientato alla democrazia. Coerentemente a quanto accennato prima, le élite al potere nei paesi democratici, rispetto a quelle nei paesi autoritari, sono più limitate nelle risposte alle minacce che possono sopraggiungere da nuovi concorrenti. Non potendo intervenire militarmente sono costrette a ricorrere a strumenti meno drastici e più sofisticati, per certi versi più sottili, come il controllo dei media, il depotenziamento delle *authority* e degli organi di controllo, la limitazione della concorrenza e soprattutto la corruzione. La corruzione all'interno dei sistemi democratici è il riflesso di una gestione del potere di stampo privatistico, dove il fine dell'azione pubblica non è l'accrescimento del benessere collettivo ma l'arricchimento personale. I rapporti diseguali che caratterizzano le società economicamente più diseguali trovano nella corruzione uno dei principali strumenti di mantenimento dello status quo. In ambito giuridico, Glaeser e al. (2005) elaborano un modello di corruzione giudiziaria, che associa la maggiore disponibilità di risorse alla possibilità di comprare sentenze favorevoli. A volte però, soprattutto nei contesti normativi più deboli, questa fatica nemmeno si rende necessaria: rendendo le autorità di giustizia artificialmente inefficienti, viene meno l'applicabilità del diritto, e si sostituisce così la legge della giustizia con la legge del più forte. La perpetrazione delle disuguaglianze non avviene solo per mano dei ricchi: Uslaner (2002) mostra come anche i più deboli finiscano per contribuirvi, con la differenza che, questi ultimi, rispetto ai primi, lo fanno in modo molto più inconsapevole. Sostiene infatti Uslaner che i cittadini che si trovano in posizioni svantaggiate tendano a percepirsi come vittime del sistema e sviluppino un senso di dipendenza che compromette al ribasso le loro aspettative future. L'effetto negativo sulla fiducia individuale di queste persone assumerebbe così contorni sociali, sulla cosiddetta fiducia generalizzata (*generalized trust*), che si riflette sulle altre persone e soprattutto nel modo in cui sono viste le istituzioni. Queste non vengono più percepite come i luoghi della giustizia, le sedi capaci di raccogliere le istanze dei cittadini e di trattarli tutti quanti alla pari, indipendentemente dal loro reddito, dalla loro classe o

altro, bensì come sedi del potere istituite al solo scopo di permettere ai pochi di arricchirsi sulle spalle dei molti. Gli effetti finali, e per certi versi paradossali, di questa condizione morale si sostanziano nell'incentivo al comportamento opportunistico e alla conseguente accettazione delle prassi corruttive. Quando poi supera una certa soglia, la diffusione della corruzione sfugge alla dimensione individuale e il suo non-rifiuto non può essere spiegato esclusivamente sulla base di un decadimento morale. Quando è talmente diffusa, quando cioè diventa *sistemica*, il suo rifiuto diventa così sconveniente che anche il più integro degli individui è costretto ad adeguarsi. Se un mercato è drogato al punto che l'alternativa al mancato pagamento della tangente è la chiusura dell'attività, o se la bustarella è l'unico modo per ottenere una prestazione sanitaria urgente, l'appello alla morale individuale sarebbe illogico e dannoso. Quando sia i freni morali che quelli sociali sono allentati, ciascun individuo tenterà di difendere e migliorare la propria posizione e consolidare il proprio privilegio, e accetterà che gli altri si comportino come lui. Naturalmente, ciascuno lo farà in rapporto ai propri mezzi e alle proprie disponibilità: chi pagando una tangente per ottenere un ampliamento della propria abitazione, chi corrompendo un esattore delle tasse, chi facendo approvare dal parlamento una legge che limita la concorrenza nel settore della propria attività.

Quello della corruzione *sistemica* non è comunque uno scenario ineluttabile. Il risultato della nostra analisi va necessariamente letto anche in un'ottica positiva: le politiche redistributive dello stato possono intervenire sulla disuguaglianza economica, anche nel breve periodo. Una maggiore progressività dei sistemi di tassazione, per esempio, potrebbe contribuire alla percezione di una maggiore equità dell'ordinamento sociale. I cittadini, se le percepiscono come luoghi di giustizia, diventano i più efficaci strumenti di tutela e di *enforcement* delle istituzioni. Nel maggio 2012, grazie a un finanziamento elargito dalla Fondazione del Monte nell'ambito di un'iniziativa promossa dall'Università di Bologna per favorire la divulgazione della ricerca, abbiamo creato un gioco di ruolo dove ordinari cittadini, aiutati dalle "istituzioni" (autorità di giustizia e *watchdogs*), devono individuare e punire i corrotti e i corruttori

che minacciano la città. Il gioco è costruito sul classico schema minoranza informata (la fazione dei corrotti) contro maggioranza disinformata (la fazione degli onesti)²⁶. Nel corso delle varie ripetizioni del gioco, svolte con la partecipazione degli studenti di alcuni istituti superiori bolognesi, la chiave di volta per il successo della fazione degli onesti si è sempre rivelata la cooperazione tra i cittadini e le "istituzioni". La condizione essenziale per la collaborazione tra cittadini e "istituzioni" era da ricercarsi nell'instaurazione di legami fiduciari tra i giocatori. La loro costruzione è tutt'altro che immediata: finché i giocatori onesti non possiedono elementi adeguati per fidarsi completamente l'uno dell'altro, corrotti e corruttori hanno gioco facile nel depredare la città. La situazione di gioco, caratterizzata da informazione incompleta, è una fedele rappresentazione della realtà. Poiché non possiamo essere a conoscenza delle attitudini degli altri individui, lo strumento della razionalità è fortemente depotenziato. Anche se siamo ragionevolmente certi dell'onestà delle altre persone, non abbiamo altra scelta se non quella di fidarci, e la nostra propensione a concedere fiducia sarà tanto maggiore quanto più è alta la possibilità di riconoscimento reciproco negli altri individui, che sarà a sua volta tanto più alta quanto minori sono le disuguaglianze. Tuttavia, il raggiungimento di una certa soglia di fiducia attiva il *moltiplicatore sociale* che allinea la struttura degli incentivi individuali al benessere collettivo, incanalando le dinamiche sociali verso un percorso virtuoso.

Gli effetti negativi della disuguaglianza impattano anche sulla dimensione più economica della qualità istituzionale. Poiché questa rileva il grado di distorsione di un'economia, questa relazione ha effetti negativi sull'efficienza del sistema economico: la disuguaglianza, in altre parole, favorisce la propensione al *rent-seeking*, dunque al tentativo di creare ricchezza manipolando le norme e le istituzioni che regolano il mercato, rispetto all'investimento capace di generare nuova ricchezza.

²⁶ Questo schema è stato introdotto per la prima volta da Davidoff nel 1986 con il gioco "Mafia". Per una discussione teorica del modello si veda, per esempio, Braverman e al. (2008).

3.4. REGRESSIONE CON VARIABILE STRUMENTALE

In questa sezione testiamo la robustezza del nostro modello. Le nostre stime potrebbero essere distorte da un potenziale fattore di inconsistenza: la doppia direzione di causalità della relazione tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale. Il ricorso alle variabili strumentali fornisce una risposta alla potenziale endogeneità. Occorre individuare un predittore della disuguaglianza economica che non influenzi, al contempo, la qualità istituzionale. Al riguardo il lavoro empirico svolto da Higgins e Williamson (1999) sul dataset di Deininger e Squire si concentra sulla dimensione delle coorti: poiché il reddito è crescente al crescere dell'età, ad ampiezze maggiori della coorte matura (quella degli individui con età da 40 a 59 anni, quando il reddito percepito nel ciclo vitale è massimo) corrisponde minore disuguaglianza economica. Adottiamo questo secondo approccio e utilizziamo, come variabile strumentale per la disuguaglianza economica, la quota di individui di età compresa tra 40 e 59 anni sul totale della popolazione di età 15-69 (medie 1980-1995), ricavata dai dati ONU sulla popolazione mondiale.

Tabella 18. Stime del modello di regressione con variabile strumentale.

	(1iv) DEM	(2iv) GOV	(3iv) CORR	(4iv) DEM	(5iv) GOV	(6iv) CORR
GINI	-0.128*** (0.0223)	-0.141*** (0.0235)	-0.143*** (0.0244)	-0.129** (0.0601)	-0.0799* (0.0411)	-0.103** (0.0462)
PIL				0.275 (0.189)	0.506*** (0.129)	0.430*** (0.145)
POP				-0.332*** (0.124)	-0.0616 (0.0851)	-0.151 (0.0955)
RENT				-0.0505 (0.0776)	-0.151*** (0.0531)	-0.135** (0.0596)
Constant	4.979*** (0.896)	5.775*** (0.942)	5.712*** (0.979)	8.680 (5.532)	0.835 (3.784)	3.736 (4.247)
Observations	122	122	122	112	112	112
R-squared					0.613	0.569

*Note: tra parentesi lo standard error. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. GINI è strumentata per la dimensione della coorte matura (MAT_COH). I risultati del primo stadio della regressione sono riportati nell'Appendice B.*

Le stime ottenute con il metodo 2SLS (Tabella 18) si differenziano sensibilmente da quelle ottenute con il metodo OLS (Tabella 15), sia nella specificazione bivariata sia in quella con i controlli addizionali. In particolare, i coefficienti stimati con metodo 2SLS sono maggiori (in valore assoluto) di quelli ottenuti con OLS. Soffermandoci sulle equazioni da (4iv) a (6iv), il coefficiente stimato dell'indice di Gini è pari a -0.129 e significativo al 5% per la regressione su DEM (era -0.00825 e non significativo nel modello OLS); pari a -0.0799 e significativo al 10% nella regressione su GOV (-0.0140 con significatività al 10% con OLS); pari a -0.103 e significativo al 5% su CORR (-0.0246 con significatività all'1% con OLS).

Tabella 19. Confronto tra i coefficienti standardizzati delle stime OLS e 2SLS.

	(4) DEM	(5) GOV	(6) CORR	(4iv) DEM	(5iv) GOV	(6iv) CORR
GINI	-0.0693	-0.106*	-0.175***	-1.085**	-0.605*	-0.731**
PIL	0.574***	0.601***	0.527***	0.273	0.454***	0.362***
POP	-0.175***	0.0455	-0.0299	-0.406***	-0.067	-0.156
RENT	-0.150**	-0.241***	-0.212***	-0.076	-0.205***	-0.171**
Observations	112	112	112	112	112	112
R-squared	0.635	0.771	0.764		0.613	0.569

*Note: tra parentesi lo standard error. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.*

Le differenze tra le stime ottenute dai due metodi di regressione sono più evidenti nel confronto tra i coefficienti standardizzati (Tabella 19). Con il metodo 2SLS, DEM è la variabile per la quale l'indice di Gini ha un impatto più elevato. Il coefficiente stimato indica che a un incremento dell'indice di Gini pari a una deviazione standard è associata, a parità di altri fattori, una diminuzione dell'indice di corruzione (dove a valori più bassi dell'indice corrispondono contesti meno virtuosi) pari a 0.731 deviazioni standard (era pari a 0.175 con OLS). La relazione ha una portata ancora maggiore per la dimensione della democrazia, dove il coefficiente standardizzato è pari a -1.085 ed è significativo al 5% (era -0.0693 e non significativo con OLS). Questi risultati suggeriscono dunque che la distorsione imputabile all'endogeneità, se

presente, si traduca al più in una sottostima del coefficiente, e che vi sia comunque una relazione causale rilevante tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale.

3.5. CONCLUSIONI

I risultati della nostra analisi cross-country indicano che la disuguaglianza economica esercita un effetto negativo sulla qualità istituzionale, considerata nelle sue tre dimensioni fondamentali di democrazia, efficienza ed efficacia del governo, *rule of law* e corruzione e misurata attraverso i *Worldwide Governance Indicators* di Kauffman, Kraay e Mastruzzi (2010). In particolare, in linea con i risultati di You e Sanjeev (2005), proprio la dimensione di qualità istituzionale relativa alla corruzione esibisce la relazione più forte e significativa con la disuguaglianza economica. La robustezza di questi risultati è confermata dall'utilizzo di una variabile dipendente alternativa, il CPI di Transparency International, e il ricorso a un modello con variabile strumentale per controllare l'endogeneità.

I nostri risultati offrono supporto empirico anche ad altre teorie offerte dalla letteratura sulle determinanti della qualità istituzionale: frammentazione etnica e le rendite derivate dalle risorse naturali condizionano negativamente la qualità istituzionale, mentre esercitano un effetto positivo PIL pro-capite, religione protestante e origini britanniche del sistema legale. La relazione tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale è diversa a seconda del livello di democrazia: nei paesi dagli ordinamenti più democratici, l'effetto negativo è più consistente. Le implicazioni di questi risultati e i potenziali sviluppi di ricerca sono discussi nel prossimo capitolo, che conclude questo lavoro.

APPENDICE A.

- L'indice di Gini e le altre principali misure della disuguaglianza economica

In questa sezione approfondiamo sinteticamente la questione delle misure della disuguaglianza economica.

"There are fifteen well known statistical measures of income inequality. These can be broadly divided into three groups: (A) measures of variation (or dispersion); (B) measures of skewness and (C) measures derived from the empirical laws of income distribution".²⁷

Escludendo la seconda categoria, che include indici che misurano l'asimmetria di una distribuzione, concentriamo la nostra attenzione su quelle più diffuse in letteratura, che rientrano nella prima e nella terza categoria. Fanno parte del primo gruppo alcuni indici statistici più comuni e diffusi come la varianza, il coefficiente di variazione (dato dal rapporto tra la varianza e la media), la differenza media assoluta, gli indici della classe di entropia generalizzata e il coefficiente, o indice, di Gini, la misura di disuguaglianza economica più diffusa e utilizzata. Introdotto dallo statistico italiano Corrado Gini nel 1912, l'indice di Gini compara il reddito di ogni individuo con quello di tutte le altre persone individualmente prese; la somma di tutte queste differenze di reddito bilaterali è poi divisa per il numero degli individui considerati e per il reddito medio del gruppo. Il risultato finale è un numero che varia tra 0, quando il reddito complessivo dell'unità di osservazione (nel nostro caso i paesi del mondo) è diviso equamente tra tutti gli individui, a 1, quando un singolo individuo si appropria dell'intero reddito e tutti gli altri hanno un reddito nullo. L'indice di Gini soddisfa quattro importanti proprietà:

²⁷ Stark (1972, Appendix 3, pag. 137), così citato in Soci (2012, p. 28).

- anonimità (o simmetria): se i soggetti scambiano tra loro i redditi, il valore dell'indice non muta. In altre parole, le loro identità sono irrilevanti;
- indipendenza dalla media (o indipendenza di scala): se tutti i redditi vengono moltiplicati per una costante, l'indice non cambia. L'indice di Gini, cioè, dipende dalle differenze relative, e non assolute, tra i redditi;
- indipendenza dalla popolazione: se ogni reddito viene replicato k volte, la disuguaglianza della nuova distribuzione è uguale a quella della distribuzione di partenza;
- principio del trasferimento (o principio di Pigou-Dalton): se si verifica un trasferimento di reddito da un individuo ricco a uno più povero, purché questo non modifichi il rank degli individui, l'indice di Gini diminuisce²⁸.

Una proprietà di cui non gode l'indice di Gini è invece quella della scomponibilità tra gruppi. Supponiamo che la popolazione di interesse possa essere divisa per gruppi, ad esempio per area geografica, per classe di età, professione, titolo di studio, ecc.). La disuguaglianza complessiva tra individui di una comunità, per esempio in un paese, può essere scomposta in due parti: la disuguaglianza all'interno dei gruppi (*within group*), cioè la disuguaglianza dovuta a differenze nei redditi individuali all'interno dei gruppi considerati, e la disuguaglianza tra gruppi (*between group*), dovuta alle differenze tra i redditi medi dei diversi gruppi. Un indice che goda di questa proprietà si definisce *subgroup consistent*, perché è coerente con l'andamento della disuguaglianza all'interno di ciascuno dei gruppi: se la disuguaglianza interna a un gruppo si riduce, anche il valore aggregato dell'indice diminuisce. Se ciò non si verifica, come nel caso del coefficiente di Gini, significa che è impossibile, con

²⁸ La sensibilità dell'indice di Gini al trasferimento progressivo tra due individui non dipende dalla differenza dei redditi bensì dalla differenza di rango: in altre parole, a fronte di un trasferimento progressivo di pari importo, la variazione dell'indice di Gini è tanto maggiore quanto più sono distanti le posizioni che i due soggetti occupano nella distribuzione del reddito. Per questa sua caratteristica, l'indice di Gini risente maggiormente dei trasferimenti che si verificano in corrispondenza della moda, mentre è scarsamente influenzato dai trasferimenti che coinvolgono l'una o l'altra coda della distribuzione.

quell'indicatore, esprimere la variazione della disuguaglianza complessiva come funzione delle variazioni nei livelli di disuguaglianza dei singoli gruppi e non è possibile risalire, dunque, alle fonti che originano la disuguaglianza della distribuzione.

Questa proprietà è invece soddisfatta dai cosiddetti indici di entropia generalizzata, che possono essere espressi nella seguente formula generale:

$$E_{\alpha} = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{y_i}{\mu} \right)^{\alpha} - 1 \right],$$

dove α è un parametro che varia nell'insieme dei numeri reali. Ponendolo pari a 1, per esempio, si ottiene l'indice di Theil. La trasformazione logaritmica dei redditi permette di attribuire maggiore importanza ai trasferimenti effettuati nella parte bassa di distribuzione del reddito, perché accentua le differenze in questa parte della distribuzione comprimendole invece tra i valori più elevati. L'indice di Theil pesa lo scarto logaritmico tra ciascun reddito e la media con la frequenza relativa e l'importanza relativa del singolo reddito. L'indice di Theil, così come la deviazione logaritmica media (che si ottiene ponendo $\alpha = 0$), sono perfettamente scomponibili nelle due componenti all'interno e tra i gruppi.

Un approccio differente per misurare la disuguaglianza economica, che caratterizza gli indici del terzo gruppo, consiste nel guardare ai rapporti tra segmenti di popolazione che occupano una determinata posizione della distribuzione del reddito. Questo metodo, pertanto, non considera la totalità della distribuzione ma solamente due sue parti, di cui calcola il rapporto. Tipicamente, le due parti che si prendono in esame giacciono agli estremi della distribuzione. Un indice ottenuto in questo modo è, per esempio, il rapporto interdecilico, che esprime, per definizione, il rapporto tra la quota di reddito detenuta dagli individui che occupano il decimo decile della distribuzione, i più ricchi, e quella posseduta dal primo decile, i più poveri. Altre misure analoghe sono costituite dal rapporto 20/20 (che confronta il reddito del quinto e del primo quintile), dal rapporto tra diversi percentili della distribuzione (90mo, 95mo, 99mo, 10mo) con il reddito mediano, oppure il calcolo della "classe media", ossia la quota di

reddito posseduta da tutti coloro il cui reddito non si discosti più del 25 per cento dal reddito mediano nazionale. Questo tipo di misure si distingue per la semplicità di calcolo e la facilità d'interpretazione, e concentrandosi unicamente sulla distanza tra i redditi (espressa in termini di rapporto), ben si sposa con una posizione etica di tipo egualitarista.

Una nuova misura di disuguaglianza, elaborata da Milanovic e al. (2011), è il cosiddetto *Extraction Ratio Index*, che si fonda sul concetto di "frontiera delle disuguaglianze possibili". L'idea sottesa a questo indice è che la disuguaglianza della distribuzione di reddito debba essere valutata in relazione al livello medio di quest'ultimo: se una società ha un reddito molto basso, appena al di sopra del reddito minimo di sussistenza, la disuguaglianza non può essere molto alta, altrimenti le persone perirebbero. In una situazione di questo tipo una tipica misura di disuguaglianza, quale può essere l'indice di Gini, non può assumere valori troppo alti. Al crescere del reddito medio, questo vincolo si fa meno rigido, e il massimo valore dell'indice di Gini diventa più alto. La «frontiera delle disuguaglianze possibili» è definita dalla curva, crescente e concava, che individua le massime disuguaglianze possibili, espresse in valori dell'indice di Gini, teoricamente raggiungibili per ogni dato reddito medio. Questo concetto è rilevante perché mostra che per poter sostenere un'alta disuguaglianza, una società deve essere relativamente ricca. Se una società è vicina alla sua massima disuguaglianza possibile, possiamo dedurre che la sua élite è molto avida e sfruttatrice; se la disuguaglianza reale è distante dalla frontiera, l'élite può essere considerata invece moderata. L'avidità dell'élite è sintetizzabile nell'*Extraction Ratio Index*, calcolato come il rapporto tra il coefficiente di Gini osservato e quello più alto teoricamente rilevabile in base alla frontiera delle disuguaglianze possibili: quanto più alto è l'indice, tanto maggiore è la percentuale di surplus prodotto dalla società che avvantaggia le élite, tanto più predatoria è quest'ultima nei confronti del resto della popolazione. Milanovic e al. (2011) applicano questo approccio allo studio delle società pre-industriali e delle ex colonie europee, evidenziando come all'epoca, nonostante i livelli di ricchezza molto più bassi, quelle

società fossero molto più diseguali e le loro élite al potere molto più predatorie rispetto alla situazione odierna.

APPENDICE B.

Tabella 20. Correlazioni tra Worldwide Governance Indicators e tra fattori PCA.

a) WGI	VA	PV	RQ	GE	RL	CC
VA	1					
PV	0.692	1				
RQ	0.801	0.647	1			
GE	0.780	0.680	0.951	1		
RL	0.831	0.802	0.897	0.933	1	
CC	0.777	0.735	0.893	0.949	0.946	1

N=210. Medie dal 2000 al 2010.

b) PCA	DEM	GOV	CORR
DEM	1		
GOV	0.802	1	
CORR	0.867	0.942	1

Tabella 21. Statistiche descrittive.

a) Variabili indipendenti	Media	Dev.St.	p25	p75	N
GINI	39.98	10.79	31.41	46.81	125
PIL	8.40	1.20	7.50	9.41	175
POP	15.01	2.24	13.57	16.49	205
RENT	1.04	1.96	0.02	2.31	169
POLITY	-0.62	6.35	-5.69	5.25	163
CATH	30.99	35.63	0.75	61.95	188
MUSL	23.19	35.68	0	35.2	188
PROT	13.13	21.28	0.2	18.1	185
FRAC	0.44	0.26	0.20	0.66	188
LAT	0.28	0.19	0.14	0.44	206

b) Dummy	f=1
LEG_FRENCH	83
LEG_BRITISH	64
LEG_SOCIALIST	30
LEG_GERMAN	5
LEG_SCAND	5
WB_REG1	55
WB_REG2	35
WB_REG3	8
WB_REG4	3
WB_REG5	37
WB_REG6	21
WB_REG7	48

Origini del sistema legale, N=187. Regioni, N=207.

c) Correlazioni	DEM	GOV	CORR	GINI	PIL	POP	RENT	POLITY	FRAC	LAT
DEM	1									
GOV	0.802	1								
CORR	0.867	0.942	1							
GINI	-0.296	-0.381	-0.370	1						
PIL	0.655	0.778	0.742	-0.388	1					
POP	-0.448	-0.105	-0.249	-0.194	-0.104	1				
RENT	-0.381	-0.415	-0.408	0.187	-0.238	0.075	1			
POLITY	0.625	0.628	0.599	-0.159	0.527	0.143	-0.430	1		
FRAC	-0.428	-0.373	-0.413	0.393	-0.417	0.093	0.321	-0.358	1	
LAT	0.362	0.484	0.439	-0.587	0.518	0.165	-0.265	0.253	-0.376	1

Tabella 22. Stime del modello di regressione OLS.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	DEM	GOV	CORR	DEM	GOV	CORR	DEM	GOV	CORR	CPI
GINI	-0.0391*** (0.0102)	-0.0530*** (0.0110)	-0.0551*** (0.0117)	-0.00825 (0.00891)	-0.0140* (0.00783)	-0.0246*** (0.00844)	-0.0154* (0.00876)	-0.0155* (0.00865)	-0.0234*** (0.00869)	-0.0380*** (0.0127)
PIL				0.576*** (0.0747)	0.670*** (0.0657)	0.625*** (0.0708)	0.228* (0.137)	0.397*** (0.135)	0.295** (0.136)	0.522** (0.199)
POP				-0.143*** (0.0528)	0.0413 (0.0465)	-0.0289 (0.0501)	-0.101* (0.0515)	0.0596 (0.0508)	-0.0110 (0.0510)	-0.0298 (0.0746)
RENT				-0.0994** (0.0461)	-0.177*** (0.0406)	-0.166*** (0.0437)	-0.144** (0.0555)	-0.212*** (0.0548)	-0.160*** (0.0550)	-0.186** (0.0805)
LEG_FRENCH				-0.343* (0.175)	-0.584*** (0.154)	-0.616*** (0.166)	-0.242 (0.203)	-0.447** (0.200)	-0.314 (0.201)	-0.421 (0.294)
LEG_SOCIALIST				-0.404* (0.232)	-0.853*** (0.204)	-1.173*** (0.220)	-0.414 (0.389)	-0.958** (0.384)	-0.936** (0.385)	-1.213** (0.563)
LEG_GERMAN				0.311 (0.400)	-0.164 (0.352)	0.108 (0.380)	-0.417 (0.372)	-0.728* (0.367)	-0.364 (0.369)	-0.499 (0.539)
LEG_SCAND				0.754* (0.437)	0.742* (0.385)	1.139*** (0.415)	-0.905 (0.554)	-0.675 (0.547)	-0.530 (0.549)	-0.491 (0.802)
POLITY							0.139** (0.0649)	0.0794 (0.0641)	0.151** (0.0644)	0.263*** (0.0941)
GINI_POL							-0.00255* (0.00143)	-0.00143 (0.00141)	-0.00265* (0.00142)	-0.00497** (0.00207)
LAT							2.740*** (0.781)	1.820** (0.771)	2.575*** (0.775)	3.743*** (1.132)
CATH							0.00120 (0.00325)	0.000885 (0.00321)	0.000362 (0.00322)	0.00171 (0.00471)
MUSL							0.000495 (0.00320)	-0.000301 (0.00316)	0.000391 (0.00318)	0.00223 (0.00464)
PROT							0.0116** (0.00565)	0.0123** (0.00558)	0.0134** (0.00560)	0.0244*** (0.00818)
FRAC							-0.619* (0.345)	-0.452 (0.340)	-0.663* (0.342)	-0.857* (0.499)
WB_REG2							0.770** (0.315)	0.659** (0.311)	0.797** (0.312)	1.342*** (0.456)
WB_REG3							-0.377 (0.503)	-0.397 (0.497)	-0.130 (0.499)	-0.276 (0.729)
WB_REG4							0.121 (0.509)	0.150 (0.502)	0.486 (0.504)	0.878 (0.737)
WB_REG5							0.926** (0.390)	0.365 (0.385)	0.505 (0.386)	1.025* (0.565)
WB_REG6							-0.204 (0.389)	0.0263 (0.384)	0.498 (0.385)	0.889 (0.563)
WB_REG7							0.957** (0.403)	0.412 (0.398)	0.885** (0.400)	1.349** (0.584)
Constant	1.481*** (0.419)	2.293*** (0.451)	2.221*** (0.478)	-1.995 (1.251)	-4.982*** (1.100)	-3.154*** (1.185)	-0.692 (1.483)	-3.682** (1.464)	-2.065 (1.470)	0.369 (2.148)
Observations	124	124	124	112	112	112	109	109	109	109
R-squared	0.107	0.160	0.154	0.635	0.771	0.764	0.797	0.837	0.856	0.869

Note: tra parentesi lo standard error. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Tabella 23. Stime della regressione di primo stadio con variabile strumentale.

	(1)	(2)
	GINI	GINI
MAT_COH	-124.65*** (15.911)	-67.681** (0.046)
Constant	73.520*** (4.384)	89.467*** (10.458)
Observations	122	112
R-squared	0.338	0.40

Note: tra parentesi lo standard error. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Tabella 24. Stima delle regressioni 2SLS con variabile strumentale.

	(1iv)	(2iv)	(3iv)	(4iv)	(5iv)	(6iv)
	DEM	GOV	CORR	DEM	GOV	CORR
GINI	-0.128*** (0.0223)	-0.141*** (0.0235)	-0.143*** (0.0244)	-0.129** (0.0601)	-0.0799* (0.0411)	-0.103** (0.0462)
PIL				0.275 (0.189)	0.506*** (0.129)	0.430*** (0.145)
POP				-0.332*** (0.124)	-0.0616 (0.0851)	-0.151 (0.0955)
RENT				-0.0505 (0.0776)	-0.151*** (0.0531)	-0.135** (0.0596)
LEG_FRENCH				-0.341 (0.280)	-0.583*** (0.192)	-0.615*** (0.215)
LEG_SOCIALIST				-1.618** (0.694)	-1.515*** (0.475)	-1.957*** (0.533)
LEG_GERMAN				-0.303 (0.706)	-0.498 (0.483)	-0.288 (0.542)
LEG_SCAND				-0.338 (0.877)	0.147 (0.600)	0.434 (0.673)
Constant	4.979*** (0.896)	5.775*** (0.942)	5.712*** (0.979)	8.680 (5.532)	8.835 (3.784)	3.736 (4.247)
Observations	122	122	122	112	112	112
R-squared					0.613	0.569

Note: tra parentesi lo standard error. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

CONCLUSIONI

I risultati dell'analisi empirica condotta nel terzo capitolo supportano la prospettiva teorica, presentata nel primo capitolo e sottesa a tutte le pagine di questo lavoro, che individua nella disuguaglianza economica uno dei fattori determinanti per la qualità istituzionale. Le prime, scontate, considerazioni che si possono trarre da questo risultato riguardano il rapporto tra disuguaglianza e sviluppo economico. In virtù della letteratura presentata nel primo capitolo e dell'ampio numero di lavori empirici sugli effetti depressivi della corruzione, la disuguaglianza economica, per il tramite della qualità istituzionale, risulta essere un fattore negativo per la crescita economica di lungo periodo. Questo non contrasta con i risultati di altri lavori secondo cui l'effetto negativo della disuguaglianza per lo sviluppo economico era da imputarsi alle distorsioni causate da maggiore tassazione e redistribuzione (vedi per esempio Persson e Tabellini, 2006), ma fornisce un'argomentazione di natura differente, incentrata sull'elemento istituzionale. Nel 2004 Robert Lucas affermava:

“Of the tendencies that are harmful to sound economics, the most seductive, and in my opinion the most poisonous, is to focus on questions of distribution. (...)The potential for improving the lives of poor people by finding different ways of distributing current production is nothing compared to the apparently limitless potential of increasing production”. (Lucas, 2004).

Diversi segnali, tuttavia, convergono sull'idea che le disuguaglianze siano fonte di inefficienza nel lungo periodo. Il presunto *trade-off* tra efficienza ed equità, che per tanti anni ha soffocato il dibattito sulla disuguaglianza, trova nella qualità istituzionale un elemento di forte controversia.

Tra le determinanti della qualità istituzionale che abbiamo preso in esame nel nostro lavoro, la disuguaglianza economica si caratterizza come quella maggiormente influenzabile dagli interventi di *policy*. La funzione di redistribuzione, in particolare,

come fondamentale prerogativa statale arriva ad assumere, in questo contesto, una centralità rilevante: le politiche pubbliche che mirano a ridurre la disuguaglianza economica generano effetti positivi per il consolidamento della democrazia, per la produttività delle risorse economiche, e possono rappresentare, anche nel breve periodo, un efficace strumento di contrasto della corruzione. L'approfondimento sulla politica redistributiva, e il rapporto con la politica fiscale, diventa quindi un aspetto fondamentale su cui i futuri studi sulla qualità istituzionale dovranno necessariamente soffermarsi. In ogni caso, il nostro risultato è in linea con le mancate evidenze empiriche sull'associazione tra le dimensioni dello stato e i livelli di qualità istituzionale (il paradigma teorico riassumibile nell'espressione "meno stato meno corruzione"). Questo conferma l'ipotesi avanzata nel capitolo secondo: non ci si deve concentrare sulla quantità dell'intervento statale, bensì sulla sua qualità.

La disuguaglianza economica esercita un effetto più negativo nei paesi più democratici. Questo risultato è coerente con la distinzione tra potere politico *de jure*, la cui distribuzione è determinata dalle istituzioni politiche, e potere politico *de facto*. Nei paesi maggiormente democratici, ossia quelli i cui ordinamenti sono antitetici alla concentrazione del potere politico, la componente economica della fonte del potere assume molta più importanza, e il mantenimento del potere è associato al perpetrarsi delle differenze nell'accesso e nell'utilizzo delle risorse economiche. La corruzione rappresenta uno degli strumenti con cui instaurare e consolidare rapporti di forza non paritari, perché attribuisce illecitamente ad alcuni individui una condizione di vantaggio rispetto agli altri. Una situazione di corruzione particolarmente diffusa si definisce *sistemica*: corrisponde a un contesto economico le cui vere istituzioni non rispettano il principio alla base dell'economia di mercato di concorrenza e libertà d'impresa, ma sono il frutto di accordi sotterranei e illeciti che erigendo barriere tra *insider* e *outsider* consentono di consolidare il potere economico e perpetrare una situazione non paritaria nell'accesso alle risorse. Nei paesi non democratici un'élite che ritenesse minacciata la propria posizione di forza non esiterebbe a reprimere con la violenza la minaccia al suo potere. Poiché nei paesi democratici questa reazione non è

consentita, la corruzione si configura come uno dei principali strumenti di consolidamento del potere politico *de facto*. Sul lungo periodo questa relazione può arrivare a compromettere le fondamenta di una democrazia: nelle situazioni di *state capture*, quando cioè un'élite riesce ad appropriarsi delle sedi del potere legislativo, esecutivo e giudiziario, anche il baluardo delle istituzioni politiche *de jure* è destinato a soccombere. È necessario pertanto approfondire la relazione tra disuguaglianza economica, corruzione e democrazia anche da una prospettiva temporale, studiando gli sviluppi di questi fenomeni all'interno dei singoli paesi.

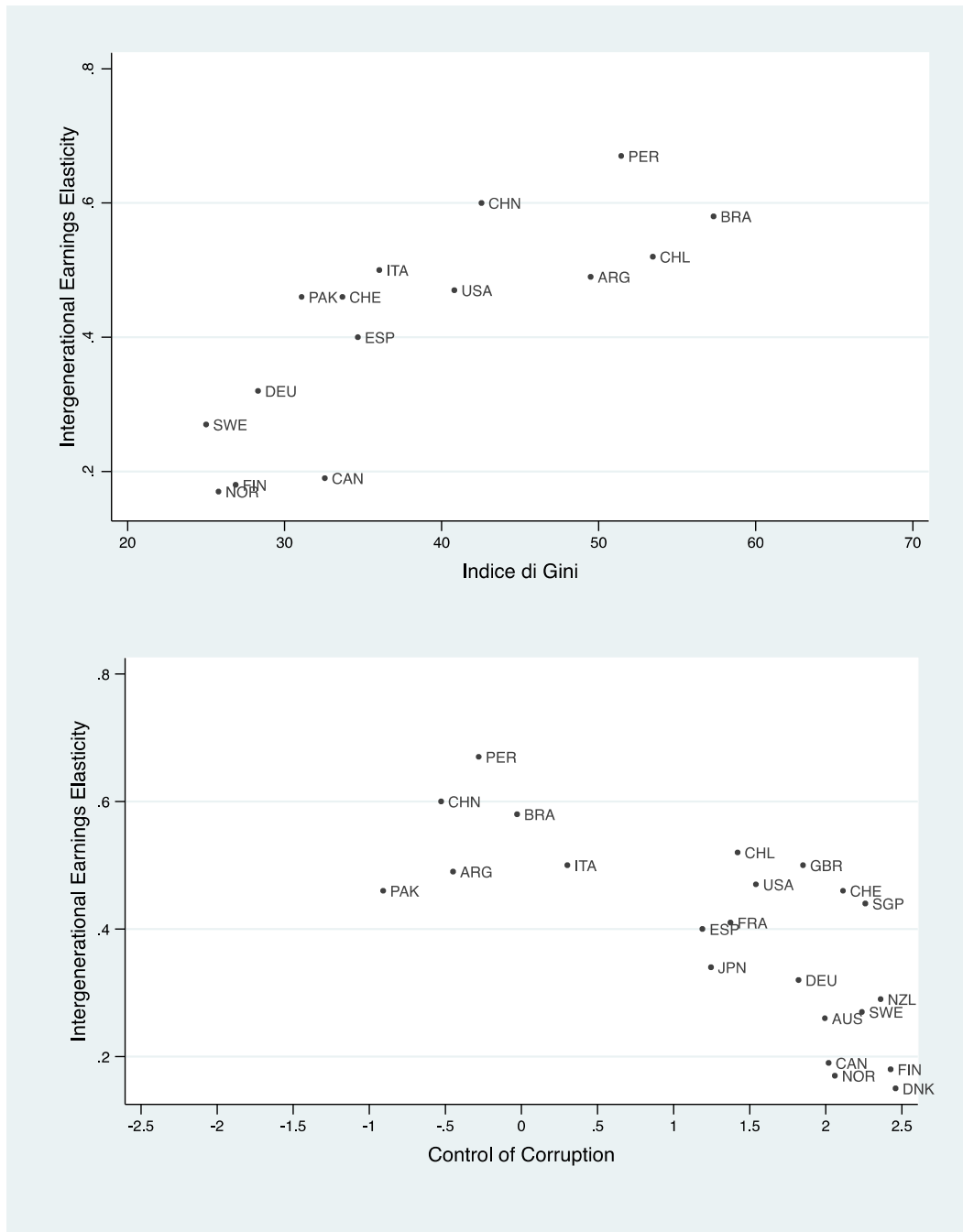
I nostri risultati hanno evidenziato che la relazione tra disuguaglianza economica e qualità istituzionale è più forte nella dimensione della corruzione. Tra i possibili canali di trasmissione di questo rapporto, la letteratura individua un canale che agisce sul piano della morale individuale: la diminuzione della fiducia generalizzata, che ridurrebbe gli incentivi alla cooperazione e comprometterebbe la soluzione ai problemi di azione collettiva. Negli ultimi anni, alcuni studi empirici, di carattere prevalentemente nazionale, hanno evidenziato una relazione negativa tra disuguaglianza economica (misurata come disuguaglianza di reddito con l'indice di Gini) e fiducia generalizzata (*generalized trust*) (Leigh, 2006; Rothstein e Uslaner, 2005), mentre altri (Delhey e Newton, 2005) individuano nella ricchezza patrimoniale la dimensione determinante della disuguaglianza. L'approfondimento di questa relazione, di cui Steijn e Lancee (2011) offrono un'ottima base di partenza, è una linea di ricerca potenzialmente molto rilevante: fondamentale, in quest'ottica, è l'utilizzo di misure di disuguaglianza alternative all'indice di Gini, che permettano di indagare sulle tipologie di disuguaglianza che influiscono più negativamente sulla coesione morale di una società.

Entrambe queste linee di ricerca, quella sui singoli paesi e sulle tipologie di disuguaglianza, sono fortemente condizionate, per la parte quantitativa, dalla disponibilità di dati affidabili e comparabili. La prospettiva comparativa nello studio della relazione tra qualità istituzionale e disuguaglianza economica, in particolare, risente dell'offerta limitata di dati comparabili per quest'ultima grandezza. Le

principali analisi quantitative della disuguaglianza ricorrono all'indice di Gini, che come però abbiamo visto non è la misura più completa della disuguaglianza economica, perché non rileva la scomponibilità tra gruppi. Altre misure, tra cui gli indici di entropia generalizzata, soddisfano questa proprietà, ma sono disponibili per un numero limitato di paesi. Il concetto di disuguaglianza, tuttavia, non può comunque limitarsi al solo aspetto monetario, che deve essere inserito nell'approccio più generale delle *capabilities*, magistralmente elaborato da Sen (2010), fondato sull'uguaglianza delle capacità. Adottando questa prospettiva fortemente normativa, lo scopo delle istituzioni diventa quello di favorire l'emancipazione individuale riducendo al minimo tutte le interferenze inique che incidono sulle capacità di acquisizioni individuali. Le istituzioni, dunque, anziché essere lo strumento con cui si perpetrano rapporti non paritari, devono livellare il campo da gioco e diventare fattori promotori di mobilità sociale. Disuguaglianza e scarsa qualità istituzionale, nella prospettiva teorica di questo studio, tendono a rafforzarsi a vicenda: la scarsa qualità istituzionale, conseguentemente, ha un effetto depressivo sulla mobilità sociale. La rinnovata attenzione per la disuguaglianza nel dibattito politico è stata favorita, all'inizio del 2012, da un articolo di Paul Krugman sul New York Times dove era ripreso un intervento di Alan Krueger (2012), presidente del *Council of Economic Advisers* dell'Amministrazione Obama, sul tema della mobilità sociale. La nota di Krugman riproponeva un grafico che Krueger aveva ribattezzato, in onore del noto romanzo di F. Scott Fitzgerald, la "curva del grande Gatsby", dove la disuguaglianza economica era confrontata con una misura di mobilità sociale, l'elasticità dei guadagni intergenerazionali elaborata dall'economista Miles Corak (2012). Il grafico ricevette molta eco perché contrasta enormemente con la narrazione americana degli Stati Uniti come terra delle opportunità. La "curva del grande Gatsby", infatti, mostra che nei paesi più disuguali, il reddito dei figli è determinato in larga misura dal reddito dei padri (primo grafico in Figura 15): in Perù, se un individuo ricco guadagna il doppio (il 100%) di un altro, il figlio del primo riceve un reddito superiore, in media, del 67% del reddito percepito dal figlio del secondo. In Italia, la differenza unitaria di reddito

tra due individui si riflette in un 50% di differenza nel reddito dei loro figli. Questa percentuale, negli Stati Uniti, è pari al 47%, ben distante dal 15% registrato in Danimarca, il paese dalla mobilità sociale più elevata, secondo questo indicatore.

Figura 15. Mobilità intergenerazionale, disuguaglianza economica e qualità istituzionale.



Note: dati Corak (2012), World Development Indicators e Worldwide Governance Indicators, World Bank. L'indice di Gini e l'indice Control of Corruption sono presi come medie 2000-2010.

Il secondo grafico e la correlazione molto alta tra i due indicatori ($r=-0.72$) sembrano suggerire che la qualità istituzionale reciti in questa storia una parte non trascurabile. I paesi in cui la mobilità sociale è più bassa sono caratterizzati da livelli più alti di corruzione, dunque da minore qualità istituzionale. Tra le conseguenze della scarsa qualità istituzionale, come abbiamo visto al termine del capitolo secondo, c'è una forte riduzione dell'intervento statale nei settori pubblici più importanti per la riduzione delle disparità: sanità e istruzione. In questo modo, la scarsa qualità istituzionale penalizza principalmente coloro che per scarsità di risorse economiche non riescono ad accedere alle cure sanitarie, non possono frequentare le scuole più adatte alle proprie capacità o sono costretti ad interrompere precocemente gli studi. La combinazione di queste diverse evidenze empiriche punta espressamente nella direzione di una persistenza dei percorsi istituzionali. Il risultato finale di questa interazione dinamica si sostanzia in due possibili, e opposti, equilibri istituzionali: uno più virtuoso, dove buone istituzioni e inclusione sociale si rafforzano a vicenda, e uno più deviato, dove corruzione, disuguaglianze e discriminazioni sono perpetrate da avide élite al potere.

La prospettiva offerta da questo studio evidenzia che le politiche di riduzione della disuguaglianza sono una componente fondamentale del circolo virtuoso di qualità istituzionale, inclusione e sviluppo economico. Lungi dall'essere semplicemente una questione geografica o un lascito inesorabile di un lontano passato, le istituzioni sono frutto delle scelte individuali in ambito politico, economico e sociale. Il compito della ricerca accademica è individuare i fattori, evidenziare le relazioni, prospettare le diverse alternative percorribili. Scegliere quale direzione prendere è una nostra responsabilità.

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James Robinson. *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 2004.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, June 2000.

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. "A Couple of Economists? - Why Nations Fail - Why Nations Fail by Daron Acemoglu and James Robinson." Accessed November 19, 2012. <http://whynationsfail.com/blog/2012/11/13/a-couple-of-economists.html>.

———. "The Role of Institutions in Growth and Development." *Review of Economics and Institutions* 1, no. 2 (2010). <http://www.rei.unipg.it/rei/article/view/14>.

———. "Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective." *The Quarterly Journal of Economics* 115, no. 4 (November 1, 2000): 1167–1199.

Aghion, Philippe, and Steven N. Durlauf, eds. *Handbook of Economic Growth, Volume 1A*. 1st ed. North Holland, 2006.

Akerlof, George A., and Robert J. Shiller. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, 2009.

Alesina, Alberto, and George-Marios Angeletos. *Corruption, Inequality and Fairness*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, June 2005.

Alonso, José Antonio, and Carlos Garcimartín. *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, 2009.

Altonji, Joseph G., Todd E. Elder, and Christopher R. Taber. "Selection on Observed and Unobserved Variables: Assessing the Effectiveness of Catholic Schools." *Journal of Political Economy* 113, no. 1 (February 1, 2005): 151–184.

Arnone, Marco, and Eleni Iliopoulos. *La corruzione costa : effetti economici, istituzionali e sociali*. Milano: Vita e pensiero, 2005.

Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty, and Emmanuel Saez. *Top Incomes in the Long Run of History*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, October 2009.

Azevedo, Joao Pedro. *WBOPENDATA: Stata Module to Access World Bank Databases*. Statistical Software Components. Boston College Department of Economics, 2013.

Badinger, Harald, and Elisabeth Nindl. *Globalization, Inequality, and Corruption*. Department of Economics Working Paper. Vienna University of Economics, Department of Economics, 2012.

Bardhan, Pranab. "Institutions Matter, but Which Ones?" *Economics of Transition* 13, no. 3 (2005): 499–532.

Beck, Thorsten, George Clarke, Alberto Groff, Philip Keefer, and Patrick Walsh. "New Tools in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions." *The World Bank Economic Review* 15, no. 1 (June 1, 2001): 165–176.

Bellows, John, and Edward Miguel. "War and Local Collective Action in Sierra Leone." *Journal of Public Economics* 93, no. 11–12 (December 2009): 1144–1157. doi:10.1016/j.jpubeco.2009.07.012.

Benabou, R. *Inequality and Growth*. Working Paper. C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University, 1996.

Bluhm, Richard, and Adam Szirmai. *Institutions, Inequality and Growth: A Review of Theory and Evidence on the Institutional Determinants of Growth and Inequality*. Innocenti Working Paper. UNICEF Innocenti Research Centre, 2011.

Bonaglia, Federico, Jorge Braga de Macedo, and Maurizio Bussolo. *How Globalization Improves Governance*. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, October 25, 2001.

Borri, Dino, and Fiorenzo Ferlaino. *Crescita e sviluppo regionale: strumenti, sistemi, azioni*. Franco Angeli, 2009.

Bourguignon, F., and T. Verdier. *Oligarchy, Democracy, Inequality and Growth*. DELTA Working Paper. DELTA (Ecole normale supérieure), 1997.

Braverman, Mark, Omid Etesami, and Elchanan Mossel. "Mafia: A Theoretical Study of Players and Coalitions in a Partial Information Environment." *The Annals of Applied Probability* 18, no. 3 (June 2008): 825–846.

Buduru, Bogdan, and Leslie A. Pal. "The Globalized State: Measuring and Monitoring Governance." *European Journal of Cultural Studies* 13, no. 4 (November 1, 2010): 511–530.

Chong, Alberto. *Inequality, Democracy, and Persistence: Is There a Political Kuznets Curve?* Research Department Publications. Inter-American Development Bank, Research Department, 2001.

Chong, Alberto, and César Calderón. "Institutional Quality and Income Distribution." *Economic Development and Cultural Change* 48, no. 4 (July 1, 2000): 761–786.

Chong, Alberto, and Mark Gradstein. "Inequality and Institutions." *The Review of Economics and Statistics* 89, no. 3 (2007): 454–465.

Corak, Miles. "Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison." *The Economics of Inequality, Poverty, and Discrimination in the 21st Century, ABC-CLIO, Forthcoming* (2012).

Dahl, Robert A. *Poliarchy: Participation and Opposition*. Yale University Press, 1971.

Daniele, Vittorio. *La crescita delle nazioni: fatti e teorie*. Soveria Mannelli (Catanzaro): Rubbettino, 2008.

Davigo, Piercamillo, and Grazia Mannozi. *La corruzione in Italia: percezione sociale e controllo penale*. Laterza, 2007.

Deininger, K., and L. Squire. "Measuring Income Inequality: A New DataBase" (1996).

Delhey, Jan, and Kenneth Newton. "Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism?" *European Sociological Review* 21, no. 4 (September 1, 2005): 311–327.

Djankov, Simeon, Caralee McLiesh, Tatiana Nenova, and Andrei Shleifer. *Who Owns the Media?* SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, April 19, 2001.

Dollar, David, Raymond Fisman, and Roberta Gatti. *Are Women Really the "Fairer" Sex?: Corruption and Women in Government*. World Bank, Development Research Group, Poverty Reduction and Economic Management Network, 1999.

Dollar, David, and Aart Kraay. *Growth Is Good for the Poor*. Policy Research Working Paper Series. The World Bank, 2001.

Dreher, Axel. "Does Globalization Affect Growth? Evidence from a New Index of Globalization." *Applied Economics* 38, no. 10 (2006): 1091–1110.

Easterly, William. "Inequality Does Cause Underdevelopment: Insights from a New Instrument." *Journal of Development Economics* 84, no. 2 (2007): 755–776.

Easterly, William, and Ross Levine. "What Have We Learned from a Decade of Empirical Research on Growth? It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models." *The World Bank Economic Review* 15, no. 2 (August 1, 2001): 177–219.

Easterly, William, Jozef Ritzén, and Michael Woolcock. "Social Cohesion, Institutions, and Growth." *Economics & Politics* 18, no. 2 (2006): 103–120.

Engerman, Stanley L., and Kenneth L. Sokoloff. *Factor Endowments: Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, December 1994.

Fadda, Sebastiano. *Does the Change of Economic Institutions Require a Change in Values?* Departmental Working Papers of Economics - University "Roma Tre." Department of Economics - University Roma Tre, 2002.

Frankel, Jeffrey A., and David Romer. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89, no. 3 (1999): 379–399.

Freedom House, *Freedom in the World 2012 Report*, Washington: Freedom House.

Gallup, John Luke, Jeffrey D. Sachs, and Andrew D. Mellinger. *Geography and Economic Development*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, December 1998.

Gaviria, Alejandro, Ugo Panizza, Ernesto Stein, and Jessica Seddon Wallack. *Political Institutions and Growth Collapses*. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, May 22, 2000.

Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. *Do Institutions Cause Growth?* Working Paper. National Bureau of Economic Research, June 2004.

Glaeser, Edward L., and Raven Saks. *Corruption in America*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 2004.

Glaeser, Edward, Jose Scheinkman, and Andrei Shleifer. "The Injustice of Inequality." *Journal of Monetary Economics* 50, no. 1 (2003): 199–222.

Goldberg, A. "Maximum Likelihood Estimation of Regressions Containing Unobservable Independent Variables." *International Economic Review* 13, no. 1 (1972): 1–15.

Gradstein, Mark. "Institutional Traps and Economic Growth." *International Economic Review* 49, no. 3 (2008): 1043–1066.

Gwartney, James, Robert Lawson, and Joshua Hall. 2012 *Economic Freedom Dataset*, Published in *Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report*. Fraser Institute.

Hadenius, Axel, and Jan Teorell. *Determinants of Democratization: Taking Stock of the Large-N Evidence*. Mimeo. Department of Government, Uppsala University, 2005.

Hall, Robert E., and Charles I. Jones. "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?" *The Quarterly Journal of Economics* 114, no. 1 (1999): 83–116.

Higgins, Matthew, and Jeffrey G. Williamson. *Explaining Inequality the World Round: Cohort Size, Kuznets Curves, and Openness*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 1999.

Hirschman, Albert O. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1970.

Hodgson, Geoffrey M. "The Approach of Institutional Economics." *Journal of Economic Literature* 36, no. 1 (1998): 166–192.

Isham, Jonathan, Michael Woolcock, Lant Pritchett, and Gwen Busby. "The Varieties of Resource Experience: Natural Resource Export Structures and the Political Economy of Economic Growth." *The World Bank Economic Review* 19, no. 2 (January 1, 2005): 141–174.

Islam, Roumeen, and Claudio E. Montenegro. *What Determines the Quality of Institutions?* Policy Research Working Paper Series. The World Bank, 2002.

Kaufmann, Daniel. "10 Myths About Governance and Corruption." *International Monetary Fund | Finance and Development | F&D*. Accessed January 23, 2013.

Kaufmann, Daniel, and Aart Kraay. "Governance and Growth: Causality Which Way? Evidence for the World, in Brief," February 2003.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, and Massimo Mastruzzi. "Growth and Governance: A Reply." *Journal of Politics* 69, no. 2 (2007): 555–562.

———. *Measuring Governance Using Cross-Country Perceptions Data*. MPRA Paper. University Library of Munich, Germany, 2005.

———. *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, September 24, 2010.

Klerman, Daniel M., Paul G. Mahoney, Holger Spamann, and Mark I. Weinstein. "Legal Origin or Colonial History?" *Journal of Legal Analysis* (October 13, 2011).

Knack, Stephen, and Philip Keefer. "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures." *Economics & Politics* 7, no. 3 (1995): 207–227.

Krueger, Alan. "Chairman Alan Krueger Discusses the Rise and Consequences of Inequality at the Center for American Progress | The White House," 2012.

Krugman, Paul. "The Great Gatsby Curve." *Paul Krugman Blog*. Accessed June 9, 2013. <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/01/15/the-great-gatsby-curve/>.

Kurtz, Marcus J., and Andrew Schrank. "Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms." *The Journal of Politics* 69, no. 02 (2007): 538–554.

Kuznets, Simon. "Economic Growth and Income Inequality." *The American Economic Review* 45, no. 1 (March 1, 1955): 1–28.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. "The Quality of Government." *Journal of Law, Economics, and Organization* 15, no. 1 (March 1, 1999): 222–279.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. "The Economic Consequences of Legal Origins." *Journal of Economic Literature* 46, no. 2 (September 2008): 285–332.

Lambsdorff, Johann Graf. *The Institutional Economics of Corruption and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

Lavallée, Emmanuelle. "Corruption, Concurrence et Développement: Une Analyse Économétrique à l'Échelle Des Entreprises." *The European Journal of Development Research* 19, no. 2 (2007): 274–304.

Leigh, Andrew. "Trust, Inequality and Ethnic Heterogeneity." *Economic Record* 82, no. 258 (2006): 268–280.

Li, Hongyi, Lyn Squire, and Heng-fu Zou. "Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality." *The Economic Journal* 108, no. 446 (1998): 26–43.

Lipset, Seymour Martin. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy." *The American Political Science Review* 53, no. 1 (March 1, 1959): 69–105.

Longford, Nicholas T., Maria Grazia Pittau, Roberto Zelli, and Riccardo Massari. *Measures of Poverty and Inequality in the Countries and Regions of EU*. Working Paper. ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality, 2010.

Lucas, Robert E. "The Industrial Revolution: Past and Future." *Annual Report* no. May (2004): 5–20.

Lucas, Robert Jr. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22, no. 1 (1988): 3–42.

Marshall, Monty G. and Ted Robert Gurr, *Polity IV Project. Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2012*, Centre for Systemic Peace.

Mauro, Paolo. "Corruption and the Composition of Government Expenditure." *Journal of Public Economics* 69, no. 2 (1998): 263–279.

— — —. *The Persistence of Corruption and Slow Economic Growth*. International Monetary Fund, November 1, 2002.

Maurseth, Per Botolf. *Governance Indicators: A Guided Tour*. NUPI Working Papers. Oslo: Norwegian Institute of International Affairs, 2009.

Milanovic, Branko. *Chi ha e chi non ha: storie di disuguaglianze*. Bologna: Il Mulino, 2012.

Milanovic, Branko, Peter H. Lindert, and Jeffrey G. Williamson. "Pre-Industrial Inequality." *The Economic Journal* 121, no. 551 (2011): 255–272.

Molle, Willem. *European Economic Governance: The Quest for Consistency and Effectiveness*. Routledge, 2011.

Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny. "The Allocation of Talent: Implications for Growth." *The Quarterly Journal of Economics* 106, no. 2 (1991): 503–30.

North, Douglass C. *Understanding the Process of Economic Change*. Academic Foundation, 2006.

— — —. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (1991): 97–112.

— — —. *Istituzioni, Cambiamento Istituzionale, Evoluzione Dell'economia*. Bologna: Il Mulino, 1997.

— — —. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press, 1973.

Nunn, Nathan. *Slavery, Inequality, and Economic Development in the Americas: An Examination of the Engerman-Sokoloff Hypothesis*. MPRA Paper. University Library of Munich, Germany, 2007.

Olson, Mancur. "Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor." *Journal of Economic Perspectives* 10, no. 2 (September 1996): 3–24.

Oman, Charles, and Christiane Arndt. *Governance Indicators for Development*. OECD Development Centre Policy Insights. OECD Publishing, 2006.

Paul, Gilles Saint, and Thierry Verdier. "Inequality, Redistribution and Growth: A Challenge to the Conventional Political Economy Approach." *European Economic Review* 40, no. 3–5 (1996): 719–728.

Perotti, R. "Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say." *Journal of Economic Growth* 1, no. 2 (1996): 149–187.

Persson, A., B. Rothstein, and J. Teorell. "The Failure of Anti-Corruption Policies A Theoretical Mischaracterization of the Problem." *QoG Working Paper Series* 19 (2010): 19.

Persson, Torsten, and Guido Tabellini. *Democracy and Development: The Devil in the Details*. Working Paper. National Bureau of Economic Research, February 2006.

Pollitt, Christopher. "'Moderation in All Things': International Comparisons of Governance Quality." *Financial Accountability & Management* 27, no. 4 (2011): 437–457.

Przeworski, Adam. "The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?" *European Journal of Sociology / Archives Européennes de Sociologie* 45, no. 02 (2004): 165–188.

Quality of Government Institute. *Measuring the Quality of Government and Subnational Variation*. Gothenburg: University of Gothenburg, 2010.

Razafindrakoto, Mireille, and François Roubaud. "Are International Databases on Corruption Reliable? A Comparison of Expert Opinion Surveys and Household Surveys in Sub-Saharan Africa." *World Development* 38, no. 8 (2010): 1057–1069.

Rigobon, Roberto, and Dani Rodrik. *Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Interrelationships*. CEPR Discussion Paper. C.E.P.R. Discussion Papers, 2004.

Rodríguez-Pose, Andrés. *Do Institutions Matter for Regional Development?* Working Paper. Instituto Madrileño de Estudios Avanzados (IMDEA) Ciencias Sociales, 2010.

Rodrik, Dani. "Institutions and Economic Performance - Getting Institutions Right." *CESifo DICE Report* 2, no. 2 (2004): 10–15.

— — —. "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses." *Journal of Economic Growth* 4, no. 4 (1999): 385–412.

Rodrik, Dani, Francesco Trebbi, and Arvind Subramanian. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth* 9 (2002): 131–165.

Romer, Paul M. "Increasing Returns and Long-run Growth." *Journal of Political Economy* 94, no. 5 (1986): 1002–37.

Rothstein, Bo. *Social Traps and the Problem of Trust*. Cambridge University Press, 2005.

———. *The Quality of Government: Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. University of Chicago Press, 2011.

Rothstein, Bo, and Eric M. Uslaner. "All for All: Equality, Corruption, and Social Trust." *World Politics* 58, no. 1 (October 1, 2005): 41–72.

Ryan, R.M., and E.L. Deci. "Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-being." *American Psychologist* 55, no. 1 (2000): 68.

Sachs, Jeffrey D., and Andrew M. Warner. *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 1995.

Saisana, Michaela, and Andrea Saltelli. *Corruption Perceptions Index 2012 Statistical Assessment*. European Commission, Joint Research Centre, 2012.

Sala-i-Martin, Xavier, and Arvind Subramanian. *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 2003.

Sampford, Charles J. G. *Measuring Corruption*. Ashgate Publishing, Ltd., 2006.

Sen, Amartya Kumar. *La diseguaglianza: un riesame critico*. Bologna: Il mulino, 2010.

Shah, Anwar. *Public Services Delivery*. World Bank Publications, 2005.

Soci, Anna. "Inequality and Democracy: The UK Case in the Last Thirty Years" (2012), Italian Academy for Advanced Studies in America, Columbia University.

Sokoloff, Kenneth L, and Stanley L Engerman. "History Lessons: Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World." *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3 (August 2000): 217–232.

Sonin, Konstantin. *Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights*. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, April 30, 2003.

Steijn, Sander, and Bram Lancee. *GINI DP 20: Does Income Inequality Negatively Affect General Trust? Examining Three Potential Problems with the Inequality-trust Hypothesis*.

GINI Discussion Paper. AIAS, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies, November 2011.

Straub, Stéphane. *Empirical Determinants of Good Institutions: Do We Know Anything?* SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, 2000.

Tanzi, Vito, and Hamid Davoodi. *Corruption, Public Investment, and Growth*. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, February 15, 2006.

Tanzi, Vito, and Hamid Reza Davoodi. *Corruption, Growth, and Public Finances*. IMF Working Paper. International Monetary Fund, 2000.

Teorell, Jan, Nicholas Charron, Stefan Dahlberg, Sören Holmberg, Bo Rothstein, Petrus Sundin, and Richard Svensson. *The Quality of Government Dataset, version 30Apr13* (2013). University of Gothenburg: The Quality of Government Institute, <http://www.qog.pol.gu.se>.

Thomas, M. A. "What Do the Worldwide Governance Indicators Measure?" *The European Journal of Development Research* 22, no. 1 (2010): 31–54.

Transparency International. *Corruption Perceptions Index (CPI)*. Berlin: Transparency International.

Tridico, Pasquale. *Istituzioni Economiche e Cambiamento Istituzionale Tra Vecchi e Nuovi Istituzionalisti*. Working Paper, 2006.

United Nations Development Programme. *Governance Indicators: A User's Guide, Second Edition*. Oslo: Oslo Governance Centre, 2007.

United Nations Development Programme, *Human Development Index by country*, Human Development Report 2012.

United Nations. Division for Public Administration and Development Management. *United Nations E-government Survey 2008: from E-government to Connected Governance*.

Uslaner, Eric M. *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: the Bulging Pocket Makes the Easy Life*. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2008.

Van Zanden, Jan Luiten, Joerg Baten, Peter Foldvari, and Bas van Leeuwen. "The Changing Shape of Global Inequality 1820–2000; Exploring a New Dataset." *Review of Income and Wealth* (2013).

Verba, Sidney. *Thoughts About Political Inequality. What Is It? Why Do We Want It?* Inequality Summer Institute, Harvard University.

Wei, Shang-Jin. *Natural Openness and Good Government*. NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research, Inc, 2000.

Weingast, Barry R. "The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law." *The American Political Science Review* 91, no. 2 (June 1, 1997): 245–263.

Williams, Andrew, and Abu Siddique. "The Use (and Abuse) of Governance Indicators in Economics: a Review." *Economics of Governance* 9, no. 2 (February 2, 2007): 131–175.

World Development Indicators, The World Bank.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012*, Geneva: World Economic Forum.

World Population Prospects, United Nations.

Yifu Lin, Justin, and Jeffrey B. Nugent. *Institutions and Economic Development*. Handbook of Development Economics. Elsevier, 1995.

You, Jong-Sung, and Khagram Sanjeev. "A Comparative Study of Inequality and Corruption." *American Sociological Review*, February 2005.

Zanden, Jan Luiten van, Joerg Baten, Peter Foldvari, and Bas van Leeuwen. *The Changing Shape of Global Inequality - Exploring a New Dataset*. Working Paper. Utrecht University, Centre for Global Economic History, 2011.