UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"TIPOLOGIE DI ISTITUZIONI E SVILUPPO ECONOMICO"

RELATRICE:

CH.MA PROF.SSA ELISABETTA LODIGIANI

LAUREANDA: ELEONORA CLARA FABRIS

MATRICOLA N. 1137772

ANNO ACCADEMICO 2018 - 2019

Indice

Introduzione **5**

1. Introduzione alle istituzioni e allo sviluppo economico **6**

1.1 Come geografia, scambio e istituzioni determinano lo sviluppo economico di un Paese 6

1.2 Determinazione delle scelte e come queste influiscono nella crescita economica di un Paese 7

1.3 Introduzione alle istituzioni 9

1.4 I sistemi politici partecipativi come meta-istituzioni 11

1.5 Acquisizione delle istituzioni 12

2. Istituzioni inclusive ed istituzioni estrattive **14**

2.1 Modelli di crescita nell'economia mondiale 14

2.2 Istituzioni politiche inclusive ed estrattive 22

2.3 Istituzioni economiche inclusive ed estrattive 24

2.4 Weak-institutions trap 26

3. L'evoluzione delle istituzioni **33**

3.1 L'influenza delle *critical junctures* nella riforma istituzionale di un Paese 33

3.2 *Pitfalls* delle riforme istituzionali 35

3.3 Cina: un caso particolare 36

Conclusione **39**

Riferimenti Bibliografici **41**

Introduzione

L'elaborato intende presentare le tipologie di istituzioni nelle loro diverse declinazioni ed illustrare come queste possano definirsi determinanti dello sviluppo economico di un Paese.

In primo luogo, rifacendosi agli studi di Rodrik (2000; 2001), verrà contestualizzata la crescita economica nel panorama globale moderno e saranno analizzate le variabili che la caratterizzano, esogene ed endogene: rispettivamente, la geografia, lo scambio e le istituzioni. Si procederà quindi con il definire queste ultime e quali distinzioni possono essere fatte a riguardo; partendo da North (1994) e la differenza tra istituzioni formali e informali, fino a giungere a quella tra istituzioni politiche ed economiche inclusive ed estrattive indicata da Acemoglu, Johnson e Robinson (2001).

Sarà su quest'ultima che si concentrerà il secondo capitolo della trattazione: quali variabili sono in grado di determinare un maggiore o minore grado di inclusività istituzionale. In riferimento a ciò, verranno introdotte

- il tasso di mortalità dei colonizzatori europei,
- la garanzia e la sicurezza dei *property rights*,
- la dipendenza dalle risorse naturali e dalle *commodities* in termini di esportazioni,
- la corruzione,
- l'apertura al commercio,
- l'eterogeneità etnica e l'ordine sociale,
- recenti esperienze di conflitti,
- la presenza di un *business regulatory environment*,
- la presenza di una classe media.

Essendo queste variabili possibili determinanti di "*weak-institutions trap*", per alcune di esse saranno riportate delle rappresentazioni grafiche raffiguranti i valori propri degli Stati dell'Africa Sub-Sahariana.

La terza sezione dell'elaborato illustrerà due aspetti fondamentali nella determinazione dello sviluppo istituzionale: le *critical junctures* e l'interazione tra le due forme del potere politico, il potere politico *de jure* e il potere politico *de facto*. Seguirà un paragrafo con soggetto la Cina -in quanto la sua recente e peculiare crescita economica ha modificato in breve tempo le dinamiche politiche ed economiche mondiali- all'interno del quale sarà possibile riconoscere alcuni dei concetti teorici in precedenza trattati.

1.Introduzione alle istituzioni e allo sviluppo economico

1.1 Come geografia, scambio e istituzioni determinano lo sviluppo economico di un Paese

Le recenti esperienze che hanno visto protagonisti i cosiddetti mercati emergenti rimandano al processo stesso di crescita economica e alle variabili che la determinano. Contestualizzati in un panorama moderno e globale tali episodi, infatti, denotano come gli ammirevoli risultati ottenuti da Paesi quali la Cina, il Brasile e l'India e, precedentemente, dalle "*High-Performing Asian Economies*", in termini sia di sviluppo che di tempistiche, possano essere in parte attribuiti a specifiche determinanti riscontrate in molteplici esperienze.

La crescita economica prevede il riarrangio delle risorse in modo tale da renderle più produttive, risultando quindi in un aumento dell'*output* di un'economia. Infatti, quest'ultima è una funzione della propria dotazione di risorse - lavoro, capitale fisico e capitale umano- e la produttività con la quale tale dotazione è distribuita per produrre un flusso di beni e servizi -*GDP* (Rodrik, 2001). Tale teoria esplicita, dunque, non solo il livello di efficienza tecnica di un'economia, ma anche l'efficienza allocativa con la quale le risorse sono distribuite nelle diverse attività economiche (Rodrik, 2001).

La modifica dell'accumulo di risorse e della produttività sono da ritenersi come determinanti proxy della crescita economica, indicata nelle forme

(1) GDP=C+I+G+(X-IMP)
(2) Q=f (L, K)

Quindi, Rodrik (2001) indica la presenza di fattori più rilevanti, quali la geografia, l'integrazione dello scambio e le istituzioni. Evidenze empiriche confermano in un primo momento come tutte e tre le variabili siano correlate al reddito pro-capite di un'economia, nonostante né lo scambio né le istituzioni siano da considerarsi variabili esogene (Rodrik, 2001).

In particolare, in riferimento alle variabili: la geografia determina la dotazione di risorse naturali di un Paese. Influenzando gli altri due fattori, essa condiziona lo sviluppo economico: infatti, non solo è rilevante nel determinare il limite entro il quale un Paese è facilitato nell'integrazione con il mercato mondiale o meno, ma è alla vera base dello stabilirsi di una certa struttura

istituzionale -come dimostrato dall'esperienza della colonizzazione (Rodrik, 2001). Quindi, la geografia è l'unico fattore esogeno, in quanto le altre due variabili co-evolvono con la performance economica di un Paese. In relazione allo scambio, l'apertura di questo, e quindi le esternalità tecnologiche e di apprendimento nonché i flussi di capitale che ne derivano, amplifica i benefici e ottimizza il modello di crescita endogena (Rodrik, 2001). Infine, le istituzioni sono da considerarsi pre-condizioni essenziali e determinanti dello sviluppo, poiché fondamentali non solo per il suo avviamento, ma anche per il suo sostenimento (Rodrik, 2001).

Pertanto, è possibile individuare un'interrelazione causale tra le due variabili endogene indicate -Acemoglu et al. (2001) sostengono tale interazione a doppio senso, in quanto migliori istituzioni incoraggiano lo scambio, e una maggiore apertura al panorama internazionale tende a generare istituzioni di maggiore qualità (Rodrik, 2001).

Le disparità che si riscontrano oggi tra diversi Paesi sono individuabili nelle differenze dei tassi di crescita di reddito pro-capite: tali discrepanze non erano così accentuate prima della Rivoluzione Industriale. Da considerare, nella convergenza tecnologica e di accumulo di capitale di Stati selezionali, sono i rispettivi ruoli delle politiche microeconomiche e macroeconomiche, istituzioni e condizioni iniziali (Rodrik, 2001).

1.2 Determinazione delle scelte e come queste influiscono nella crescita economica di un Paese

Il modello economico neoclassico non era inteso inizialmente per trattare di problematiche inerenti allo sviluppo economico, e come tale non può essere ritenuto affidabile nello spiegare, ad esempio, l'ascesa e il declino dell'Unione Sovietica e del comunismo globale: il suo obiettivo era piuttosto quello di illustrare un'efficiente allocazione di risorse nelle economie sviluppate (North, 2003). Il contributo che tale modello apporta alle politiche dello sviluppo rimanda principalmente all'iniziativa privata e agli incentivi economici. In particolare, questi ultimi sono ritenuti particolarmente sensibili quando i prezzi sono percepiti come prevedibili (Rodrik, 2000). Tuttavia, il modello neoclassico non tiene in considerazione due importanti variabili: il tempo e le tensioni tra individui parte di una società; risultando dunque in un modello statico piuttosto che dinamico. Infatti, essendo obiettivo delle istituzioni quello di risolvere incertezza, esse non potrebbero esistere in un mondo privo di attrito (North, 2003). Perciò, si parla di accordi sociali -tra cui, *property rights*, apparati regolatori in grado di frenare

le peggiori forme di frode e azzardo morale, *rule of law* e comportamento cooperativo tra singoli- la cui mancanza risulta evidente -come dimostrato dalle esperienze dei Paesi del Terzo Mondo. Di conseguenza, gli incentivi da soli non sarebbero in grado di funzionare o generare risultati rilevanti senza la presenza di adeguate istituzioni (Rodrik, 2000).

Le istituzioni, infatti, strutturano le interazioni tra gli individui, provvedendo incentivi e disincentivi che portano le persone ad assumere determinati comportamenti e a fare determinate scelte. Quando efficaci, le istituzioni organizzano le attività economiche, politiche e sociali (North, 2003). In particolare, è da notare come non sia possibile dare un senso al mondo esclusivamente attraverso argomentazioni economiche, ma che è necessaria l'adozione di un approccio istituzionale e cognitivo nell'affrontare i problemi inerenti allo sviluppo (North, 1994).

North (1994, p.360) definisce: "*Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction*". Da sottolineare è che tali costrizioni possono essere sia formali, sottoforma di leggi, sia informali, sottoforma di costumi e tradizioni: norme di comportamento etico e morale. Entrambe le accezioni riferiscono a costrutti dell'essere umano, e sono di conseguenza prone al cambiamento. La modica delle seconde, tuttavia, risulta più complessa rispetto alla modifica delle prime a causa dalla loro stessa natura, essendo queste parte integrante della società (North, 2003). Vi è un'interrelazione tra istituzioni formali ed istituzioni informali, poiché queste ultime aiutano a definire le prime e legittimano -non esplicitamente- il rispetto di determinate regole. Quindi, le istituzioni determinano la crescita in quanto esse determinano le modalità attraverso cui gli individui prendono particolari decisioni, creando esse stesse un sistema di incentivi e influenzando l'investimento in capitale fisico e umano (North, 2003).

Il modello neoclassico sostiene che l'economia sia una disciplina basata sulle scelte degli individui, alla cui base vi è l'assunzione che tali individui sono esseri razionali (North, 2003). Utile nel capire come le decisioni vengano prese è la scienza cognitiva. Quest'ultima rimanda alla coscienza, quindi alla consapevolezza che l'essere umano ha rispetto a spazio e tempo. Infatti, non si può ignorare come contesti differenti implichino alternative diverse (North, 2003).

Tra i fattori che influiscono nella presa di decisioni degli individui, da considerare è indubbiamente l'incertezza dell'ambiente. Nel corso dei secoli, gli esseri umani hanno, in parte, imparato a dominare e controllare il mondo naturale. Tale conquista, tuttavia, ha portato alla

creazione di un mondo artificiale che è estremamente complicato e la cui comprensione è imperfetta (North, 2003).

Altra variabile fondamentale è l'eredità culturale, la quale può essere considerata una funzione storica di un duplice fenomeno: il primo, un bagaglio di credenze derivanti dal passato; il secondo, nuove esperienze che modificano il sistema di credenze nel corso del tempo. Entrambi modellano il modo attraverso cui l'essere umano è in grado di capire e percepire il mondo che lo circonda (North, 2003).

Non meno importante delle precedenti, in quanto determina le scelte degli individui e, di conseguenza, lo sviluppo di un Paese, è l'ordinamento politico (North, 2003). Esso è fondamentale in quanto influenza in modo significativo la performance di tale Paese, definendone le regole economiche e la loro applicazione. Implicazione di ciò è che le istituzioni politiche saranno stabili solo quando sorrette da organizzazioni che hanno un interesse nel loro mantenimento (North, 1994). Seconda implicazione è che entrambe le istituzioni e i sistemi di credenze devono cambiare perché le riforme possano avere successo, in quanto è il modello mentale degli attori che definisce le loro scelte. Inoltre, lo sviluppo di norme di comportamento che supportano e legittimano nuove leggi è un processo lungo, la cui assenza, tuttavia, risulta nell'instabilità degli stessi ordinamenti politici. (North, 1994). Infine, le costrizioni informali che favoriscono la crescita economica possono talvolta riuscire anche qualora siano presenti leggi politiche instabili e avverse (North, 1994).

1.3 Introduzione alle istituzioni

Adam Smith definisce la ricchezza delle nazioni come una funzione della dimensione del mercato, e la dimensione del mercato, a sua volta, una funzione della specializzazione e della divisione del lavoro (North, 2003). Al quesito che ci si pone in riferimento ad un mercato globale, ossia come sia possibile integrare tale specializzazione, si può in parte rispondere con l'utilizzo di un sistema di prezzi (North, 2003). Tuttavia, North (2003) sostiene anche il bisogno dell'instaurarsi di connessioni. Esse richiedono istituzioni e organizzazioni che trasferiscano conoscenza a costi relativamente ridotti. Quindi, la cosiddetta *integrated knowledge* risulta complessa, in quanto coinvolge persone appartenenti a differenti discipline, contesti e forme di organizzazione (North, 2003).

Implicazione di ciò è che l'economia del mercato è necessariamente inserita in un sistema di istituzioni di supporto ad essa (Rodrik, 2001). Tra queste, cinque proxy possono essere individuati come principali. Innanzitutto, i *property rights*, in quanto risulta logico come un imprenditore non abbia incentivi nell'accumulare e innovare a meno che non abbia un adeguato controllo sul ritorno dei propri assets. Tuttavia, sarebbe forse più corretto parlare di *control rights*, in quanto è l'idea di "controllo", piuttosto che quella di "possesso", ad essere di cruciale importanza. I *control rights* sono infatti confermati da un insieme di legislazione e tradizione. Inoltre, raramente sono assoluti, poiché ogni società decide per sé stessa l'accettabile restrizione del loro esercizio (Rodrik, 2000). In particolare, mentre i diritti di proprietà intellettuale sono protetti nelle società più avanzate, così non avviene in quelle meno sviluppate (Rodrik, 2000).

In secondo luogo, ruolo fondamentale ricoprono le *regulatory institutions*. Il mercato fallisce nel momento in cui i partecipanti ingaggiano in comportamenti fraudolenti o anti-competitivi, quando i costi di transazione prevengono l'internalizzazione di esternalità tecnologiche e quando l'incompleta informazione risulta in azzardo morale o selezione avversa; dunque un sistema di regolamentazione risulta necessario per evitare che ciò accada. Tali sistemi potrebbero, tuttavia, necessitare di essere ampliati oltre la lista standard di politiche anti-trust e supervisione finanziaria; in particolare nei Paesi in via di sviluppo, dove i fallimenti di mercato sono solitamente più pervasivi, e il requisito di regolamentazione del mercato più vasto (Rodrik, 2000).

Terza istituzione da indicare è quella per la stabilizzazione macroeconomica, in quanto l'instabilità macroeconomica trasparisce l'inerente instabilità dei mercati finanziari. In accordo a ciò, le economie avanzate sono giunte ad acquisire istituzioni fiscali e monetarie in grado di performare funzioni stabilizzanti -ad esempio, le banche centrali. Anche qui è da notare come la struttura istituzionale necessaria ad un Paese non sia indipendente alla storia del Paese stesso (Rodrik, 2000).

L'economia di mercato moderna è caratterizzata da costanti cambiamenti. Le istituzioni per l'assicurazione sociale legittimano un'economia di mercato, poiché rendono quest'ultima compatibile con la stabilità e la coesione della società stessa. Quindi, le istituzioni per l'assicurazione sociale non si limitano ad assumere la forma di programmi di trasferimento, ma sono ben più articolate, e possono essere una combinazione di pratiche dell'impresa e dello Stato, determinate non solo dal sistema legislativo, ma dalle aspettative dei cittadini derivanti dalla loro stessa storia e tradizione -come accade in Asia Orientale. Implicazione di ciò è che risulta difficile alterare il sistema nazionale in modo frammentario. (Rodrik, 2000).

Infine, da menzionare sono le istituzioni per la gestione dei conflitti. Le società differiscono tra loro riguardo le disparità che presentano, siano esse di tipo etnico o remunerativo. I conflitti sociali sono negativi sia perché dirottano risorse che potrebbero altrimenti essere impiegate in attività economicamente produttive, sia perché discoraggiano tali attività dall'esistere, a causa dell'incertezza che essi creano. Da notare è come Paesi ricchi di risorse naturali presentino spesso maggiori conflitti e, quindi, situazioni più problematiche rispetto ad altre regioni. Questo fenomeno può essere spiegato attraverso la nozione di fallimento di coordinamento, dove una mancanza di varietà di istituzioni non può prevenire tali condizioni dal presentarsi. Le istituzioni di gestione dei conflitti, infatti, funzionano in quanto comportano un "doppio impegno tecnologico": esse tendono ad aumentare gli incentivi per diversi gruppi sociali a cooperare, riducendo il *payoff* derivante da strategie socialmente non cooperative (Rodrik, 2000).

1.4 I sistemi politici partecipativi come meta-istituzioni

Lin e Nugent (1995, p.2036) definiscono le istituzioni come "*a set of humanly devised behavioural rules that govern and shape the interactions of human beings, in part helping them to form expectations".* Implicazione di ciò è che i sistemi politici partecipativi abilitano una crescita economica di maggiore qualità, poiché provvedono una maggiore stabilità e prevedibilità rispetto a regimi autocratici (Rodrik, 2000).

Pertanto, Rodrik (2000, p.19) definisce le politiche partecipative -la democrazia- "meta-istituzioni", in quanto di ausilio alla costruzione di buone istituzioni attraverso l'aggregazione di conoscenza locale. Certamente, vi possono essere delle eccezioni, come dimostrano l'esperienza cinese e quella sudcoreana, poiché nulla previene un'autocrazia dall'utilizzare il *know-how* locale nel migliore dei modi: tuttavia, nulla lo impedisce. Infatti, in un contesto in cui le informazioni imperfette abbondano, la presenza di una larga varietà di individui con potere decisionale risulta in una maggiore diversificazione e in un minor rischio. Rodrik (2000) sostiene inoltre che le istituzioni provvedono modalità di regolazione e gestione di conflitti sociali attraverso mezzi partecipatori, e quindi come il principio di legalità dissipi le conseguenze avverse degli shocks esterni.

La correlazione tra il declino della crescita e gli altri tre aspetti del regime politico - rispettivamente, il grado di indipendenza istituzionale *de jure* dell'esecutivo, il grado di

indipendenza operativa *de facto* dell'esecutivo, il grado con cui le non-élites possono accedere alle istituzioni politiche- dimostrano una maggiore e migliore distribuzione degli *outcomes*; con conseguente conferma di causalità tra regime politico e crescita economica (Rodrik, 2000).

1.5 Acquisizione delle istituzioni

Per quanto riguarda la performance economica di un Paese, essa è il risultato di tutti e tre gli elementi che costituiscono le istituzioni: le regole formali, le norme informali e la loro applicazione. Tuttavia, quando vi è l'intento di migliorare la prestazione di un Paese meno sviluppato, il primo è l'unico fattore che può effettivamente essere modificato da terze parti esterne (North, 2003).

In generale, chiedere in prestito leggi ad una società caratterizzata da differente cultura, tradizione e sistema politico e sociale altro non è che una garanzia per un grave shock. Quindi, il miglioramento della performance di un determinato Paese necessita un'adeguata conoscenza del suo background ed eredità culturale, così da poter comprendere al meglio le interazioni che si instaurano tra regole formali e norme informali della società indicata (North, 2003).

North (2003, p.8) definisce il mondo di oggi come un "mondo non-ergodico", ovvero un mondo dove non esiste una fondamentale sottostruttura al sistema la cui conoscenza sarebbe sufficiente a trattare e risolvere nuovi problemi. Come precedentemente riportato, i mondi che l'essere umano sta creando sono mondi mai esistiti prima, e la cui creazione sta avvenendo senza che vi sia un'adeguata consapevolezza delle implicazioni che questa comporta (North, 2003). Di conseguenza, se coloro che sono in carica nel fare scelte politiche ed economiche non comprendono a fondo la natura di tali nuove problematiche, o ritengono che determinate decisioni possano minacciare in qualche modo i loro interessi, risulterà più difficile apportare cambiamenti positivi in una società (North, 2003).

Oggi l'essere umano sta vivendo in uno stadio di rendimenti crescenti rispetto allo sviluppo scientifico e alle sue applicazioni. Perché questo continui, North (2003) ritiene che sia necessario combinare le nuove conoscenze con le altre due dimensioni che modellano l'esperienza umana: la demografia e la struttura istituzionale.

Di conseguenza, lo sviluppo della cosiddetta "*adaptive efficiency"* è cruciale per la crescita di

lungo periodo di un'economia, in quanto essa funziona in presenza di istituzioni flessibili che offrono un massimo di scelte possibili in un dato momento, e che sono in grado di sopravvivere agli shocks che sono parte integrante di un'evoluzione positiva (North, 1994). In un mondo dominato dall'incertezza, la sperimentazione di alternative diverse è necessaria, nonché necessaria è la presenza di un sistema di leggi che possa escludere ciò che risulta essere negativo e non funzionale (North, 2003). Dunque, l'importanza della conoscenza locale e delle strategie nel costruire istituzioni di certo non enfatizza l'optare per i progetti considerati migliori -*best practice blueprints*- alle spese della sperimentazione (Rodrik, 2000).

Ogni economia di mercato ben funzionante è una combinazione di Stato e mercato, di *laissez-faire* e interventi. Quindi, per acquisire le cosiddette "buone istituzioni" è necessario innanzitutto accettare la diversità istituzionale. Unger (1998, p.24) riporta: "*such imperatives do not select from a closed list of institutional possibilities. The possibilities do not come in the form of indivisible systems, standing or falling together. There are always alternatives sets of arrangements capable of meeting the same practical tests"*. In particolare, sono riconosciute due modalità di acquisizione delle istituzioni. Se l'adozione dell'economia di mercato di una società è considerata strumentale per il raggiungimento di una più alta frontiera di produzione, questo può essere paragonato ad un progresso tecnologico. Pertanto, tale strumento è codificato e disponibile sul mercato mondiale per essere adottato da economie meno sviluppate, importandone una *blueprint* dalle economie più avanzate -ad esempio, il "*Washington Consensus"* (Rodrik, 2000). Alternativamente, a causa dell'alta specificità di una regione e della presenza di conoscenza tacita, lo sviluppo istituzionale avviene localmente, attraverso la sperimentazione (Rodrik 2000).

L'esperienza cinese presenta aspetti di entrambi gli approcci. In riferimento al primo, Sachs e Woo (2001) sostengono come gli eccellenti risultati ottenuti siano stati ottenuti malgrado il gradualismo, e non grazie ad esso, in quanto il successo è dovuto alla convergenza delle istituzioni del Paese con quelle di economie non-socialiste. Riguardo il secondo approccio, Qian, Roland e Xu (1999) indicano la peculiarità dello sviluppo economico della Cina e dell'efficienza della sperimentazione nel processare ed utilizzare la conoscenza locale nel raggiungimento di determinati obiettivi (si veda Rodrik 2000, p.18). Ovviamente, la sperimentazione è costosa sia in termini di tempo che di risorse, e non vi è alcuna garanzia di successo. Il *trade-off* tra quest'ultima e l'approccio *blueprint* sorge, in particolare, quando i fini da raggiungere non sono del tutto chiari e identificati (Rodrik, 2000).

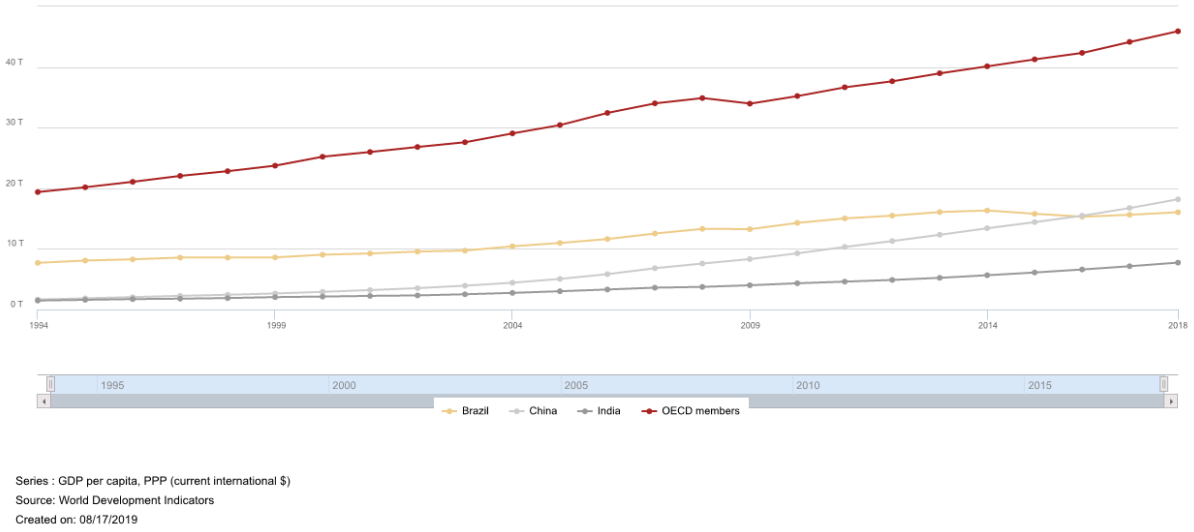
2. Istituzioni inclusive ed istituzioni estrattive

2.1 Modelli di crescita nell'economia mondiale

Con l'obiettivo di perseguire un'analisi *cross-country* riguardo le differenze nella performance economica di lungo periodo, notevole importanza ricoprono i fattori che hanno influenzato il *time path* delle singole economie (Lloyd e Lee, 2018).

Osservati da una prospettiva di lungo periodo, il *pattern* dei tassi di crescita annui dell'economia globale denota due principali caratteristiche: la prima, tali tassi di crescita annui sono altamente variabili; la seconda, vi è un *trend* di convergenza dei Paesi in via di sviluppo con quelli sviluppati rispetto i livelli di reddito pro-capite (Lloyd e Lee, 2018). Tale tendenza è illustrata nella Figura 1, con un notevole aumento dei redditi pro-capite a partire dall'anno 2000 di Paesi quali Brasile, Cina e India, portando questi a convergere sempre più con le economie sviluppate OECD.

Figura 1: 1994-2018 GDP per capita, PPP (current international $)



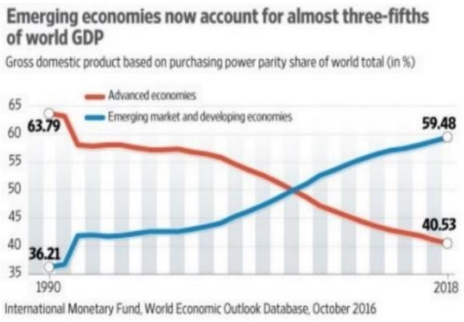
Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

A conferma di ciò, la World Bank Commission on Growth and Development ha dimostrato una propensione per le economie in via di sviluppo a fare esperienza di una crescita rapida rispetto a quella provata dalle economie sviluppate (Lloyd e Lee, 2018). Collier (2007) specifica come tale convergenza non sia applicata a quei Paesi il cui reddito pro-capite è molto basso -come

illustra la Figura 3, dove l'aggregato Africa Sub-Sahariana denota un cambiamento pressoché nullo rispetto il reddito pro-capite nel periodo considerato 1969-2018. In aggiunta, è riportato un *trend* di fallimento per i Paesi che sono passati da uno stato di basso ad uno di medio reddito nel cercare di raggiungere lo stato *high-class*: tale fenomeno è denominato "*middle-income trap*" (Lloyd e Lee, 2018).

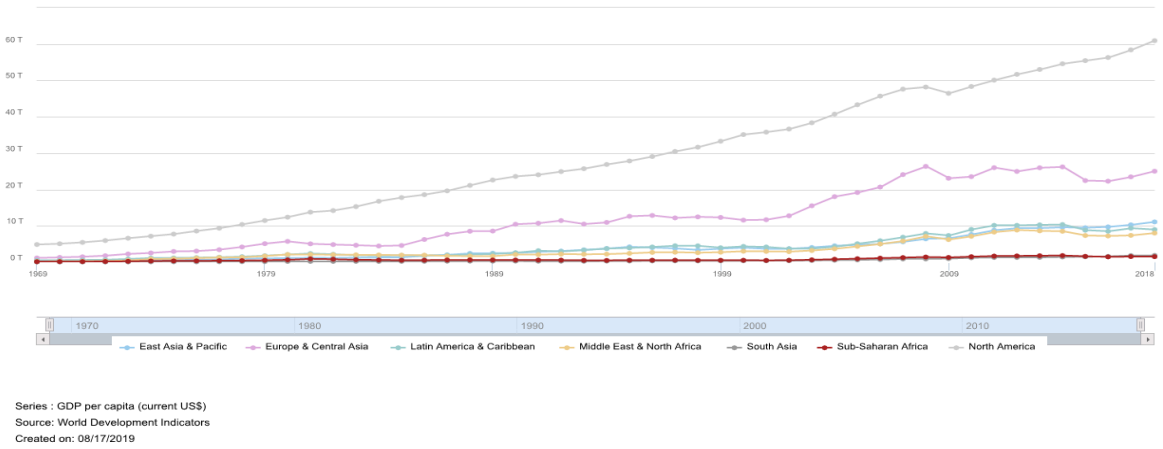
Lo studio dei *patterns* dei tassi di crescita annui dell'economia mondiale a partire dal 1950 effettuato da Pritchett e Summers (2014, p.7) sostiene che "*Although one might have thought that most of long horizon differences were due to the existence of slow fast-growing countries, the opposite is true and nearly all growth variation is due to differences within countries overtime*" (Lloyd e Lee, 2018). L'importanza e il peso che i mercati emergenti e le economie in via di sviluppo hanno nel panorama globale è riportato nella Figura 2, la quale illustra come il PIL di queste ultime, negli ultimi trent'anni, sia aumentato dal 36,21% al 59,48% in termini di PIL mondiale; a differenza dei Paesi avanzati che, nel corso dello stesso periodo, hanno perso 23,26 punti percentuali, registrando una quota del 40.53% in termini di PIL globale nel 2018.

Figura 2: 1990-2018 GDP based on purchasing power parity share of world total (in %)



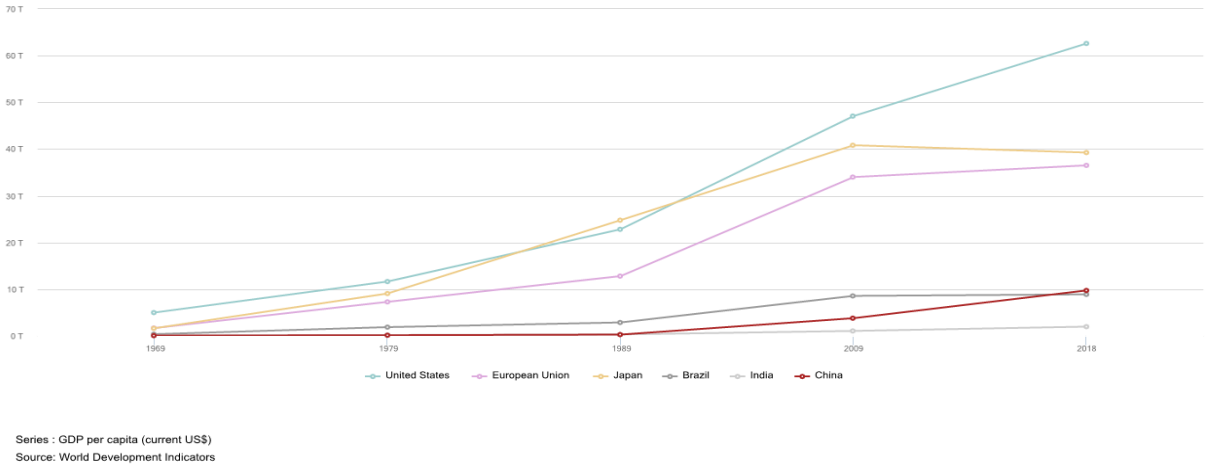
Fonte: International Monetary Fund, World Economy Outlook Database

Figura 3: 1969-2018 GDP per capita (current US$)



Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Figura 4: 1969-2018 GDP per capita (current US$)

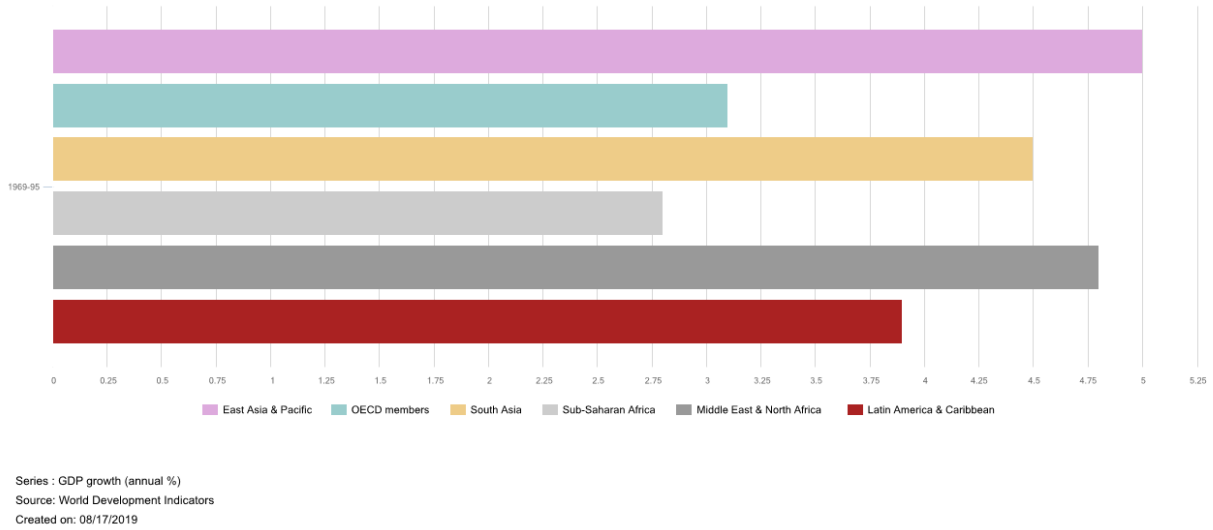


Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Come la Figura 4 dimostra, i tassi di crescita dell'economia statunitense sono diminuiti a partire dal 1990, così come quelli giapponesi. Similmente, dall'anno 2000, i redditi pro-capite europei sono cresciuti più lentamente che in precedenza –"*Eurosclerosis*". Nel corso degli ultimi tre decenni, dunque, i tassi di crescita in aggregato delle economie maggiormente sviluppate sono rallentati. Al contrario, nello stesso periodo, il PIL reale pro-capite medio dei BRICS-3 riporta un incremento decuplicato (Lloyd e Lee, 2018).

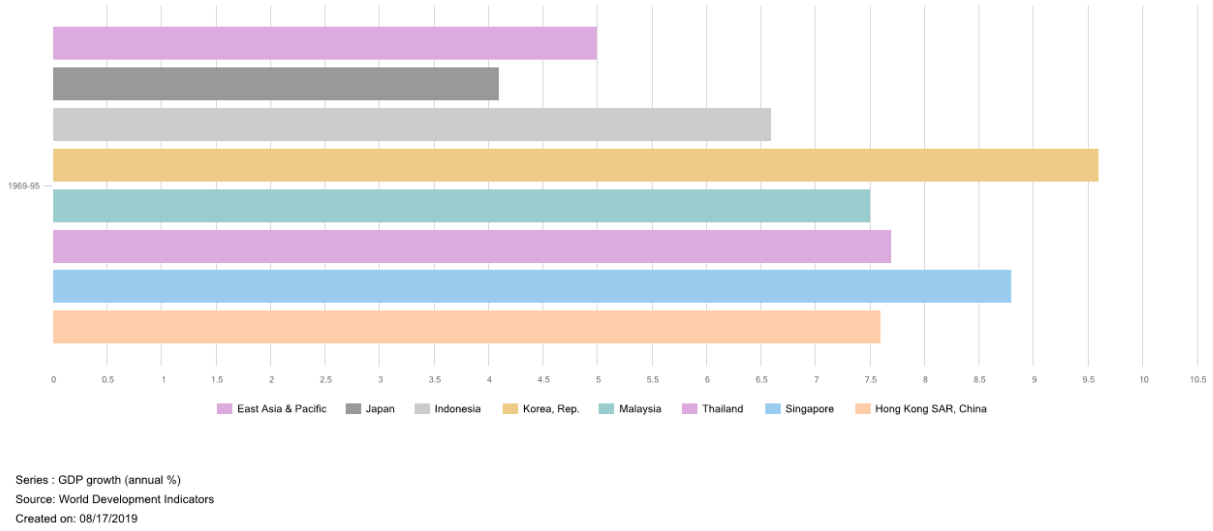
Un altro aggregato di Paesi di particolare interesse è quello delle *East Asian Economies*. Infatti, tali economie, tra il 1965 e il 1990, sono state in grado di registrare uno sviluppo più rapido di qualsiasi altra regione -come illustrato dalla Figura 5. Gran parte del risultato è da attribuirsi al Giappone, alle "quattro tigri Asiatiche" -Hong Kong, Corea del Sud, Singapore e Taiwan- e alle "*new industrializing economies*" (NIEs) del Sudest Asiatico -Indonesia, Malesia e Thailandia (Lloyd e Lee, 2018). Lo studio di The World Bank (1993) "*The East Asian Miracle"* ha identificato tali otto economie come "*High-Performing Asian Economies*" (HPAEs), così denominate in quanto in grado di sostenere una crescita del GNP reale pro-capite ad un tasso annuo maggiore del 5% tra il 1960 e il 1985 (Lloyd e Lee, 2018). La Figura 6 conferma tali dati, riportando un tasso annuo di crescita del reddito pro-capite del 7,5% per Hong Kong e Malesia, 7,6% per Thailandia, 8,8% per Singapore, e 9,6% per Corea del Sud. Riguardo alle HPAEs, non sono presenti nella rappresentazione grafica dati propri di Taiwan, in quanto non registrati nel database per il periodo considerato.

Figura 5: 1969-95 GDP growth (annual %)



Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Figura 6: 1969-95 GDP growth (annual %)



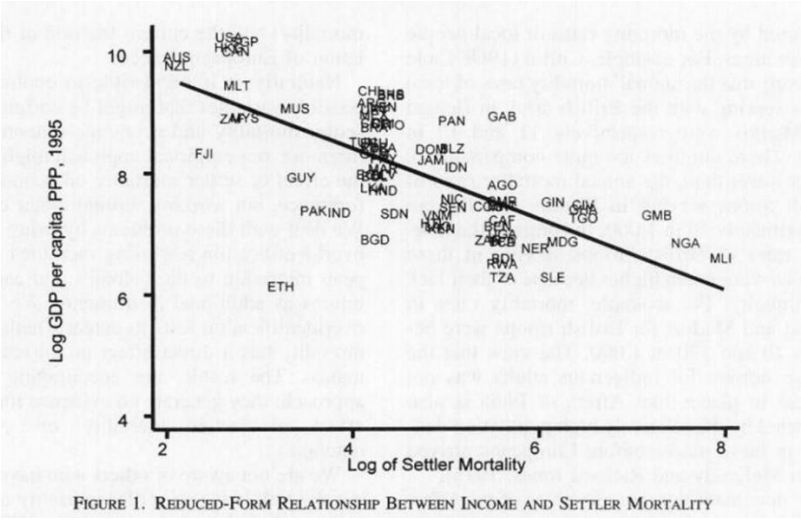
Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Come indicato nel precedente capitolo, una delle principali determinanti della differenza di prosperità tra Paesi è la differenza istituzionale tra questi. Essendo le istituzioni scelte collettive, risultato di un processo politico, queste dipendono sia dalla natura delle istituzioni politiche sia dalla distribuzione del potere politico stesso (Acemoglu e Robinson, 2010).

Dagli studi di Mauro (1995), Hall e Jones (1999) fino ad Acemoglu et al. (2001), è venuto a delinearsi un nuovo metodo di verifica dell'importanza delle istituzioni nel determinare la performance economica di lungo periodo di un Paese, basato sui modelli economici moderni e

i test d'ipotesi econometrici. Riguardo a ciò, Acemoglu et al. (2001) teorizzano una relazione che rifletta l'effetto della mortalità dei colonizzatori sulle istituzioni da questi stabilite. La Figura 7 riporta il logaritmo del PIL pro-capite in correlazione a quello dei tassi di mortalità dei colonizzatori in un campione di 75 Paesi: illustratavi è una forte relazione negativa. Infatti, le colonie in cui gli europei registravano un elevato tasso di mortalità sono oggi sostanzialmente più povere di quelle che erano per loro più sicure. Per convalidare tale teoria, Acemoglu et al. (2001) studiano una regressione IV della performance delle istituzioni contemporanee, utilizzando come strumento delle ultime "*settler mortality rates*". Essendo, in questo studio, misura della performance i *property rights* e i poteri del governo, l'indice di protezione contro i rischi di espropriazione viene usato come proxy per le istituzioni.

Figura 7: Reduced-form relationship between income and settler mortality



Fonte: Acemoglu et al. (2001)

Per definire le differenze istituzionali, Acemoglu et al. (2001) fanno uso di un'ampia gamma di variabili: la principale, l'indice "*protection against expropriation risks*". In riferimento a quest'ultimo, ne viene considerato il valor medio per ogni Paese tra gli anni 1985-1995. Acemoglu et al. (2001) ipotizzano che la loro nozione di "stato estrattivo" corrisponda ad un basso valore di tale indice, mentre solidi diritti di proprietà e *rule of law* dovrebbero corrispondere a valori più elevati.

Figura 8: OLS relationship between expropriation risk and income

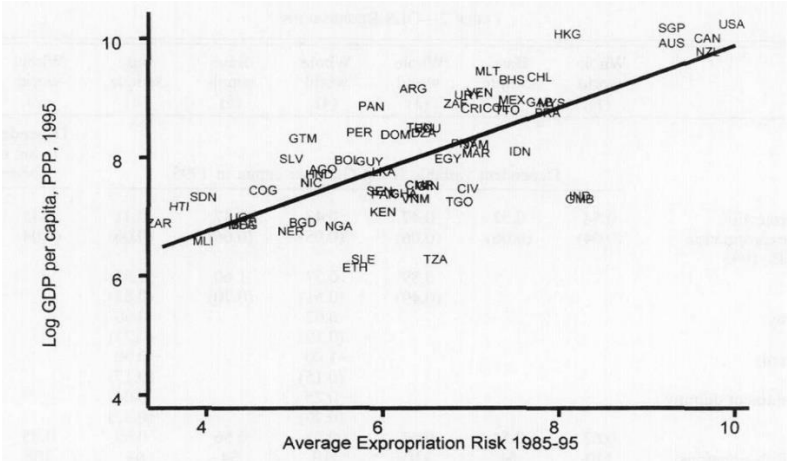


FIGURE 2. OLS RELATIONSHIP BETWEEN EXPROPRIATION RISK AND INCOME

Fonte: Acemoglu et al. (2001)

Pertanto, Acemoglu et al. (2001) considerano l'equazione

$$(1)\ \log y_i = \mu + \alpha R_i + X_i'\gamma + \varepsilon_i$$

dove y_i è il reddito pro-capite del Paese *i*, R_i è la misura "*protection against expropriation risk*", X_i è un vettore di covariabili e ε_i il termine d'errore; con α coefficiente d'interesse rappresentante l'influenza delle istituzioni nel reddito pro-capite. In generale, i risultati riportati dalla regressione OLS nello studio (Acemoglu et al., 2001), ed illustrati nella Figura 8, mostrano una forte correlazione positiva tra la misura proxy delle istituzioni considerata e la performance economica. A fronte di ciò, viene altresì rimarcato come vi sia una varietà di ragioni per non interpretare tale risultato ottenuto come "causale". In primo luogo, vi è il problema della causalità inversa, secondo cui le economie più ricche, in quanto tali, potrebbero essere in grado di permettersi o preferire un ordinamento istituzionale di migliore qualità. Inoltre, da considerare sono le numerose determinanti delle differenze di reddito omesse, naturalmente correlate con le istituzioni stesse. Tali problematiche potrebbero essere risolte con l'introduzione e l'utilizzo di una variabile strumentale per le istituzioni: infatti, questa rappresenterebbe un importante fattore di resoconto delle variazioni istituzionali osservate. Riguardo a ciò, la mortalità dei colonizzatori durante il periodo della colonizzazione viene ritenuta una plausibile variabile strumentale. Infatti, le malattie e le epidemie che influenzavano i *patterns* di colonizzazione degli europei e le tipologie di istituzioni che ne derivavano, in quanto determinanti della salute fisica dei colonizzatori stessi, non avevano alcun effetto sulla sanità e sull'economia delle popolazioni indigene, poiché abituate a vivere in tali condizioni (Acemoglu et al., 2001).

L'equazione (1) soprariportata descrive la relazione tra le istituzioni moderne e log GDP. In aggiunta, da considerare sono

(2) $R_i = \lambda_R + \beta_R C_i + X'_i\gamma_R + v_{Ri}$,

(3) $C_i = \lambda_C + \beta_C S_i + X'_i\gamma_C + v_{Ci}$,

(4) $S_i = \lambda_S + \beta_S \log M_i + X'_i\gamma_S + v_{Si}$,

dove R è la misura delle istituzioni moderne (proxy: protezione contro il rischio di espropriazione tra il 1985 e 1995); C è la misura delle istituzioni di inizio 1900 circa; S è la misura dell'insediamento europeo nella colonia; ed M è il tasso di mortalità dei colonizzatori. La forma più semplice sarebbe quella di utilizzare S_i o C_i come strumento per R_i nell'equazione (1). Tuttavia, considerando la tendenza dei colonizzatori a migrare in aree più ricche e delle istituzioni iniziali a riflettere altre caratteristiche importanti nella determinazione del reddito del ventunesimo secolo, tale strategia di identificazione risulterebbe invalida, in quanto C_i e S_i potrebbero essere correlate con l'errore ε_i (Acemoglu et al., 2001). Pertanto, è stato utilizzato il tasso di mortalità con cui gli europei si sono confrontati -log M_i- come strumento per R_i: tale strategia di identificazione sarà valida fintantoché log M_i rimanga non correlato con ε_i.-ossia, se i tassi di mortalità dei colonizzatori tra il diciassettesimo e il diciannovesimo secolo riportino non avere altro effetto sull'attuale *income* se non quello di influenzare lo sviluppo istituzionale (Acemoglu et al., 2001).

Figura 9: First-stage relationship between settler mortality and expropriation risk

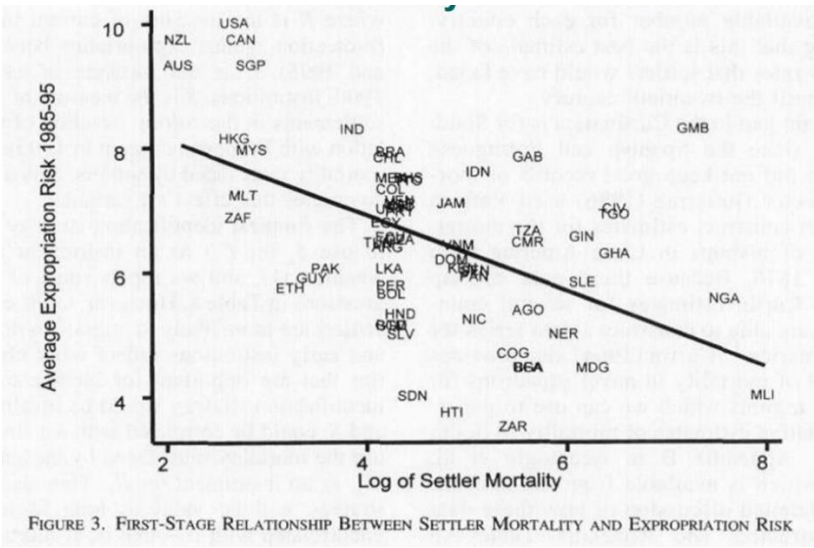


FIGURE 3. FIRST-STAGE RELATIONSHIP BETWEEN SETTLER MORTALITY AND EXPROPRIATION RISK

Fonte: Acemoglu et al. (2001)

La Figura 9 rappresenta la relazione tra i tassi di mortalità dei colonizzatori e l'indice di qualità istituzionale. Si può notare una relazione quasi lineare tra log *settler mortality rate* e la proxy

delle istituzioni definita (*protection against expropriation risk*). Tale relazione dimostra che le ex-colonie dove gli europei furono vittime di un maggior tasso di mortalità presentano oggi un peggior sistema istituzionale (Acemoglu et al., 2001).

Tabella 1: Regression of log GDP per-capita

TABLE4-IV REGRESSIONSOF LOG GDP PERCAPITA

	Base sample (1)	Base sample (2)	Base sample without Neo-Europes (3)	Base sample without Neo-Europes (4)	Base sample without Africa (5)	Base sample without Africa (6)	Base sample with continent dummies (7)	Base sample with continent dummies (8)	Base sample, dependent variable is log output per worker (9)
Panel A: Two-Stage Least Squares									
Average protection against expropriationrisk 1985-1995	0.94	1.00	1.28	1.21	0.58	0.58	0.98	1.10	0.98
	(0.16)	(0.22)	(0.36)	(0.35)	(0.10)	(0.12)	(0.30)	(0.46)	(0.17)
Latitude		-0.65		0.94		0.04		-1.20	
		(1.34)		(1.46)		(0.84)		(1.8)	
Asia dummy							-0.92	-1.10	
							(0.40)	(0.52)	
Africa dummy							-0.46	-0.44	
							(0.36)	(0.42)	
"Other"continent dummy							-0.94	-0.99	
							(0.85)	(1.0)	
Panel B: First Stage for Average ProtectionAgainst ExpropriationRisk in 1985-1995									
Log Europeansettler mortality	-0.61	-0.51	-0.39	-0.39	-1.20	-1.10	-0.43	-0.34	-0.63
	(0.13)	(0.14)	(0.13)	(0.14)	(0.22)	(0.24)	(0.17)	(0.18)	(0.13)
Latitude		2.00		-0.11		0.99		2.00	
		(1.34)		(1.50)		(1.43)		(1.40)	
Asia dummy							0.33	0.47	
							(0.49)	(0.50)	
Africa dummy							-0.27	-0.26	
							(0.41)	(0.41)	
"Other"continent dummy							1.24	1.1	
							(0.84)	(0.84)	
R2	0.27	0.30	0.13	0.13	0.47	0.47	0.30	0.33	0.28
Panel C: OrdinaryLeast Squares									
Average protection against expropriationrisk 1985-1995	0.52	0.47	0.49	0.47	0.48	0.47	0.42	0.40	0.46
	(0.06)	(0.06)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.06)
Number of observations	64	64	60	60	37	37	64	64	61

Fonte: Acemoglu et al. (2001)

In particolare, lo studio definisce

$$(5)\ R_i = \xi + \beta \log M_i + X'_i\delta + \upsilon_i,$$

dove M_i rappresenta la variabile "*settler mortality rate*".

Il pannello A della Tabella 1 soprariportata, presenta le stime del coefficiente di interesse α dall'equazione (1); con il pannello B indicante i primi stadi corrispondenti della regressione. La Colonna (1) illustra il forte grado di relazione tra log *settler mortality rate* e le istituzioni contemporanee prese in considerazione dallo studio. La stima rispetto al conseguente impatto delle istituzioni sul reddito pro-capite è 0.94: tale valore è significativo con uno *standard error* di 0.16. Ciò nonostante, da tenere in considerazione è come l'insieme di istituzioni rilevanti per

l'attività economica è di complessa definizione e natura, e pertanto ogni singola misurazione sarà in grado di catturare solo parte delle cosiddette "*true institutions*", con relativi errori di misurazione. La Colonna (2) dimostra come l'aggiunta del fattore "latitudine" non apporta maggiori cambiamenti alla relazione, implicando la non significatività di tale variabile. Le Colonne (3) e (4) documentano come, anche escludendo gli Stati Uniti, Canada, Australia e Nuova Zelanda, le stime della relazione rimangono altamente significative. Allo stesso modo, le Colonne (5) e (6) mostrano come i risultati dello studio siano robusti anche non prendendo in considerazione i Paesi africani. L'aggiunta delle variabili *dummies* nelle Colonne (7) e (8) non apporta modifiche agli effetti stimati delle istituzioni. Il fatto che la *dummy* per l'Africa sia insignificante implica che la ragione per cui i Paesi africani sono tendenzialmente più poveri rispetto agli altri considerati non sia dovuta a fattori culturali o geografici, ma piuttosto alla presenza di un peggior sistema istituzionale. Nel complesso, i risultati della Tabella 1 sono in grado di spiegare la rilevanza che le istituzioni hanno nella determinazione della performance economica di un Paese (Acemoglu et al., 2001).

A fronte di tale studio, Acemoglu et al. (2001) sostengono

- l'adozione, da parte degli europei, di differenti strategie di colonialismo, con relativa definizione di differenti assetti istituzionali: nei casi di Stati Uniti, Australia e Nuova Zelanda, i colonizzatori si insediarono nelle colonie e stabilirono istituzioni incoraggianti la *rule of law* e gli investimenti; nei casi di Congo e altri Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, le istituzioni implementate avevano come obiettivo l'estrazione e lo sfruttamento di risorse naturali ed umane, risultando negative per l'investimento e lo sviluppo economico. Tali apparati istituzionali sono definiti, rispettivamente, "inclusivi" ed "esclusivi" (Acemoglu e Robinson, 2010);
- che tali strategie di colonizzazione sono in parte determinate dalla variabile strumentale "*settler mortality rate*";
- che il carattere di tali istituzioni iniziali persiste tutt'oggi nei sistemi istituzionali moderni.

2.2 Istituzioni politiche inclusive ed estrattive

È possibile individuare una relazione sinergica tra istituzioni economiche ed istituzioni politiche: la sopravvivenza delle prime dipende inerentemente dalle seconde. Infatti, risultato

di tale sinergia è un forte *feedback loop*, particolarmente riguardo le istituzioni estrattive. Le istituzioni politiche capacitano le élites che detengono il potere a strutturare le istituzioni economiche in modo tale che queste siano per loro profittevoli, arricchendole e consolidandone il dominio politico. Una volta instauratosi tale sistema istituzionale, i subentranti politici non avranno adeguati incentivi nel modificarle. Al contrario, le istituzioni politiche inclusive tendono ad impedire l'usurpazione del potere politico e sostengono la distribuzione delle risorse prevista dal sistema istituzionale economico inclusivo, che a sua volta facilita la persistenza delle prime (Acemoglu e Robinson, 2012). Una combinazione di aspetti istituzionali estrattivi ed inclusivi è generalmente instabile. In particolare, l'interazione tra i sistemi istituzionali politici ed economici del passato è rilevante nella definizione e nella comprensione dell'attuale situazione dei Paesi moderni (Acemoglu e Robinson, 2012).

Le istituzioni politiche di una società sono determinanti fondamentali dell'*outcome* economico della società stessa: esse sono l'insieme di regole che definiscono gli incentivi politici, nonché definiscono come il potere politico stesso debba essere distribuito in una società ed entro quali limiti questo possa essere esercitato. Quando la distribuzione del potere è ristretta e non sottoposta a controlli, allora tale potere assume la forma di assolutismo. Al contrario, quando esso è distribuito tra una pluralità di gruppi o all'interno di una più ampia coalizione, le istituzioni politiche sono da considerarsi pluralistiche (Acemoglu e Robinson, 2012).

Queste ultime, quando sufficientemente centralizzate, vengono riconosciute come istituzioni politiche inclusive; estrattive, quando una delle due condizioni viene meno. L'importanza del grado di centralizzazione politica la si può rimandare alla definizione di Stato provvista da Max Weber: "*(a) monopoly of legitimate violence*" (Acemoglu e Robinson, 2012). Implicazione di ciò è che senza il grado di centralizzazione che un tale monopolio richiede, lo Stato non sarebbe in grado di ricoprire il proprio ruolo come *enforcer* di legalità, tanto meno di provvedere servizi o regolare l'attività economica. Nel momento in cui uno Stato fallisce nel raggiungere un qualsiasi tipo di centralizzazione politica, la società diventa più prossima a cadere nel caos. Infatti, poiché in grado di mantenere l'ordine e proteggere gli interessi delle élites, la centralizzazione svolge ruolo di ulteriore demarcazione all'interno delle stesse istituzioni politiche estrattive: un suo minor grado -ad esempio, le istituzioni in Africa Sub-Sahariana, Cuba e Barbados- renderà più difficile lo sviluppo economico rispetto ad un grado più elevato -come dimostrano le esperienze in Cina, Unione Sovietica e Corea del Sud (Acemoglu e Robinson, 2012).

Ciò nonostante, la crescita economica all'interno di un quadro istituzionale politico di tipo

estrattivo è possibile. In primo luogo, le élites al governo potrebbero allocare le risorse in attività economiche altamente produttive, in grado di essere da loro monitorate -come dimostrano le esperienze dell'Unione Sovietica e delle isole Caraibiche. In secondo luogo, le istituzioni politiche estrattive potrebbero permettere lo sviluppo di un facsimile di un sistema istituzionale inclusivo. Questa seconda modalità di crescita può avvenire laddove il potere politico -autoritario- sia talmente consolidato da non temere ripercussioni dovute ad un'eventuale maggiore inclusività istituzionale; esempio di ciò è la rapida industrializzazione avvenuta in Corea del Sud sotto il regime autoritario del generale Park (Acemoglu e Robinson, 2012). Tale combinazione può anche essere ereditata, in quanto già struttura di una società e parte della sua storia. Il recente sviluppo cinese riprende in parte elementi sia dell'Unione Sovietica sia della Repubblica di Corea, ad ulteriore conferma del fatto che la crescita sotto un regime politico autoritario di tipo estrattivo è possibile, senza che sia necessaria una totale transizione in un apparato istituzionale politico inclusivo (Acemoglu e Robinson, 2012).

Sebbene le istituzioni politiche estrattive possano determinare lo sviluppo economico di una società, solitamente tale sviluppo non può definirsi sostenibile, in quanto non accompagnato dalla cosiddetta *creative destruction* -quell'incessante innovazione di prodotto e processo in cui le nuove unità vanno a sostituire quelle esistenti (Acemoglu e Robinson, 2012). Infatti, tale meccanismo non ha incentivi nello svilupparsi in un contesto estrattivo. Piuttosto, la crescita economica in tale contesto sarà principalmente dovuta ad una riallocazione di risorse e capitale umano e questo, in quanto processo intrinsecamente limitato, eventualmente si arresterà, in linea con il modello di Lewis -come dimostrato dall'esperienza Sovietica nel 1970. Inoltre, gli accordi che supportano lo sviluppo economico all'interno di un quadro istituzionale politico estrattivo sono fragili per natura, in quanto tendenti all'*infighting*, variabile negativa della crescita economica (Acemoglu e Robinson, 2012).

2.3 Istituzioni economiche inclusive ed estrattive

Le istituzioni economiche inclusive incoraggiano la partecipazione della maggior parte della popolazione alle attività economiche, con conseguente vantaggio derivante dall'utilizzo dei talenti e delle capacitò dei cittadini stessi (Acemoglu e Robinson, 2012).

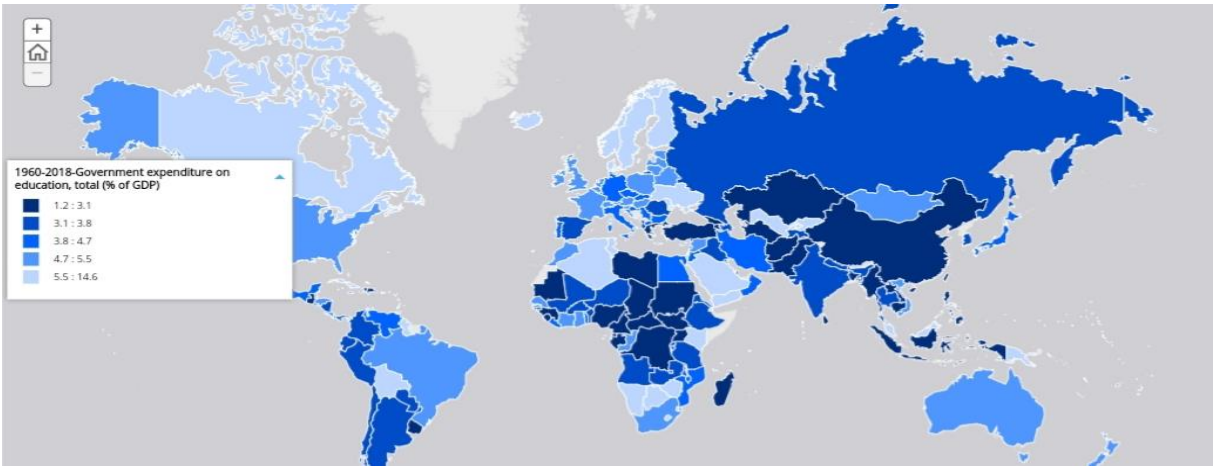
Acemoglu e Robinson (2012) indicano tra le variabili determinanti il grado di inclusività di un'istituzione:

- *property rights* sicuri;
- un imparziale sistema di leggi (*rule of law*);
- servizi pubblici in grado di promuovere la prosperità dell'economia, nonché la libera scelta dei singoli riguardo il proprio futuro lavorativo;
- la possibilità per nuovi business di entrare nel mercato nazionale e il libero scambio.

In riferimento a ciò, lo Stato è inesorabilmente interconnesso con le istituzioni economiche, poiché principale *enforcer* di leggi e contratti, nonché fornitore di servizi pubblici i quali, per funzionare su larga scala, necessitano di un grado di coordinamento tale da poter essere provvisto unicamente da un'autorità centrale (Acemoglu e Robinson, 2012).

Le istituzioni inclusive favoriscono lo sviluppo di due componenti dell'innovazione, variabile fondamentale della crescita economica di un Paese: la tecnologia e l'educazione. Riguardo a quest'ultima, sono le abilità della forza lavoro e la loro trasmissione a generare il sapere scientifico sul quale il progresso è basato, e che permettono l'adozione e l'adattamento di tali tecnologie in diversi ambiti dell'economia. Esempio a conferma di ciò è il fatto che madrepatria di compagnie tecnologicamente innovative quali Samsung e Hyundai, competitive a livello internazionale, sia la Corea del Sud e non quella del Nord (Acemoglu e Robinson, 2012). Il basso livello di istruzione dei Paesi più poveri può essere ricondotto al fallimento delle istituzioni economiche nel creare i giusti incentivi per i genitori nell'educare i figli, e ancor di più al fallimento delle istituzioni politiche nell'investire nell'educazione dei propri cittadini (Acemoglu e Robinson, 2012). Quest'ultimo è illustrato nella sottostante Figura 10, la quale evidenzia come la spesa totale del governo per l'istruzione riporti percentuali minori in Paesi quali la Cina, la Russia e buona parte dell'Africa e del Medio Oriente; e percentuali maggiori in Paesi più ricchi, tra cui Canada, Finlandia, Norvegia, Svezia, Islanda e Botswana.

Figura 10: 1960-2018 Government expenditure on education, total (% of GDP)



Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

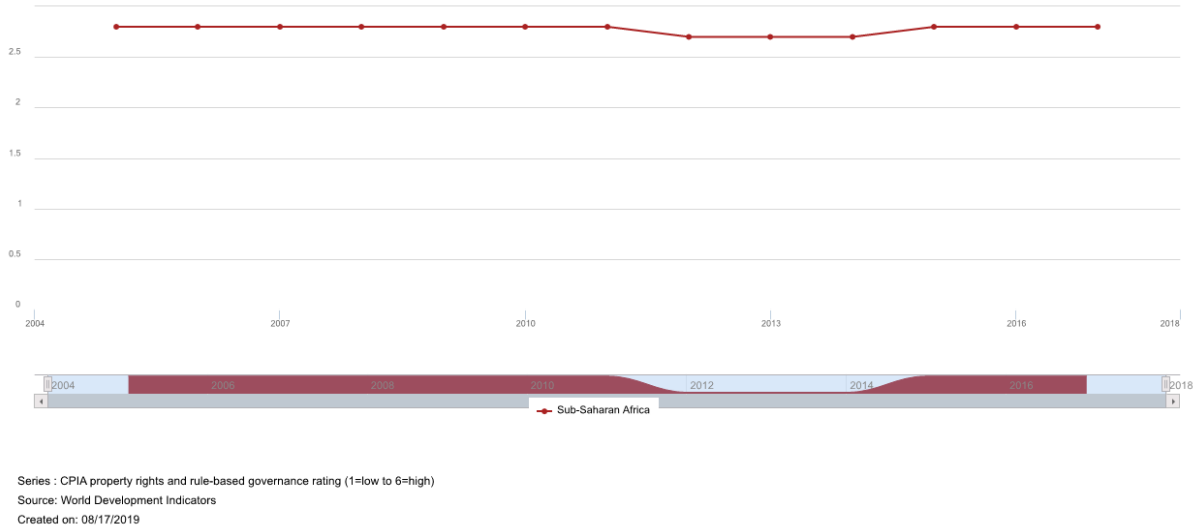
Le istituzioni caratterizzate da proprietà opposte rispetto alle istituzioni inclusive vengono denominate istituzioni economiche estrattive. Tale nominativo rimanda alla sopracitata esperienza coloniale, dove l'estrazione e lo sfruttamento delle risorse era volta a beneficio di una ristretta parte della popolazione, a scapito della restante (Acemoglu e Robinson, 2012).

2.4 Weak-institutions trap

L'importanza di un buon sistema istituzionale in termini di crescita economica risiede, quindi, non solo nell'avviare tale crescita, ma soprattutto nel sostenerla. L'esperienza della limitata crescita di molti Paesi dell'Africa Sub-Sahariana riflette tale fallimento di sviluppo sostenibile nel lungo periodo (Birdsall, 2007).

Birdsall (2007, p.4) denomina tale fenomeno "*weak-institutions trap*". Infatti, l'assenza sia di una struttura istituzionale che provveda un sufficiente grado di centralizzazione, sia di accordi democratici e abitudini in grado di creare una maggiore varietà politica e di rendere lo Stato responsabile per la maggioranza dei propri cittadini, ha condotto al fallimento di molti governi africani nell'assicurazione di *property rights* (Birdsall, 2007). A conferma di ciò, la Figura 11, raffigurante la valutazione dei diritti di proprietà e del principio di legalità, con 1 indice di bassa qualità dell'indicatore e 6 di alta qualità dello stesso: tra il 2004 e il 2018 l'Africa Sub-Sahariana riporta valori interni la fascia 2,5-3. In linea con tale affermazione, una garanzia di *property rights* sembra essere teoricamente in tensione con un modello politico autoritario; e il successo dei Paesi dell'Estremo Oriente, dunque, contraddirebbe la stessa. Una possibile spiegazione alle esperienze delle HPAEs è che i regimi di queste economie, autocratici ed ereditati dalla tradizione, si sono evoluti o hanno consciamente sviluppato un sistema istituzionale capace di segnalare ai cittadini la volontà di garantire i diritti di proprietà e di implementare *policies* stabili che avessero come obiettivo lo sviluppo di lungo periodo. In particolare, tali governi furono capaci nel far risultare il loro impegno credibile (Haggard, 2004).

Figura 11: 2004-2018 CPIA property rights and rule-based governance rating (1=low to 6=high)



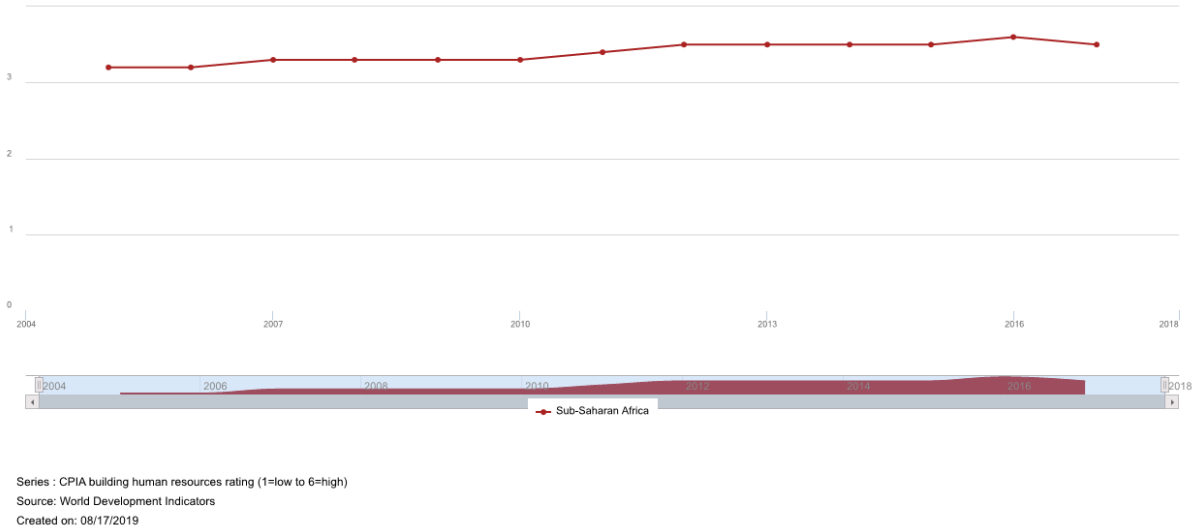
Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Tra gli indicatori di una debole struttura istituzionale, Birsdall (2007) individua:

(a) una notevole dipendenza dalle esportazioni di minerali e petrolio. Tale dipendenza, denominata "*Dutch disease*", limita l'investimento nel capitale umano e nella creazione di posti di lavoro in settori produttivi, risultando in un'elevata concentrazione dei profitti nelle mani di pochi (Birdsall, 2007). Tale limitato investimento di capitale umano è rappresentato nella Figura 12, dove in una scala da 1 a 6 in termini di qualità l'indicatore riporta un valore poco superiore a 3 nel 2004, con lieve crescita nel corso del decennio successivo, raggiungendo il valore di 3,5 nel 2017. L'Africa Sub-Sahariana dipende fortemente dalla produzione basata sulle risorse naturali, e riporta quindi un basso grado di diversificazione economica e un basso livello di sofisticazione tecnologica nella manifattura (Rowden, 2013). A conferma di ciò, la Figura 13 conta ben sedici Stati africani aventi un'unica commodity stimata essere oltre il 50% del totale delle esportazioni dei singoli Paesi nel 2008; con Angola riportante un valore prossimo al 100%. Inoltre, la Figura 14 mostra come oro, metalli e combustibili costituiscano quasi la metà delle esportazioni africane -in particolare, il 45% tra 1996 e 1999, e il 52% tra 2006 e 2009. Al contrario, Paesi che non contano di una grande dotazione di risorse naturali tendono ad investire maggiormente nell'educazione. Il rapido accumulo di capitale umano nelle HPAEs nel 1960 è da attribuirsi a due fattori: innanzitutto, la bassa ineguaglianza di reddito condusse a un'espansione dell'istruzione, la quale a sua volta rinforzò la prima ("*universal education*") (World Bank, 1993). Inoltre, la spesa pubblica

era principalmente destinata alla scolarizzazione primaria, secondaria e alle facoltà scientifiche e tecniche dell'educazione superiore (Page, 1994);

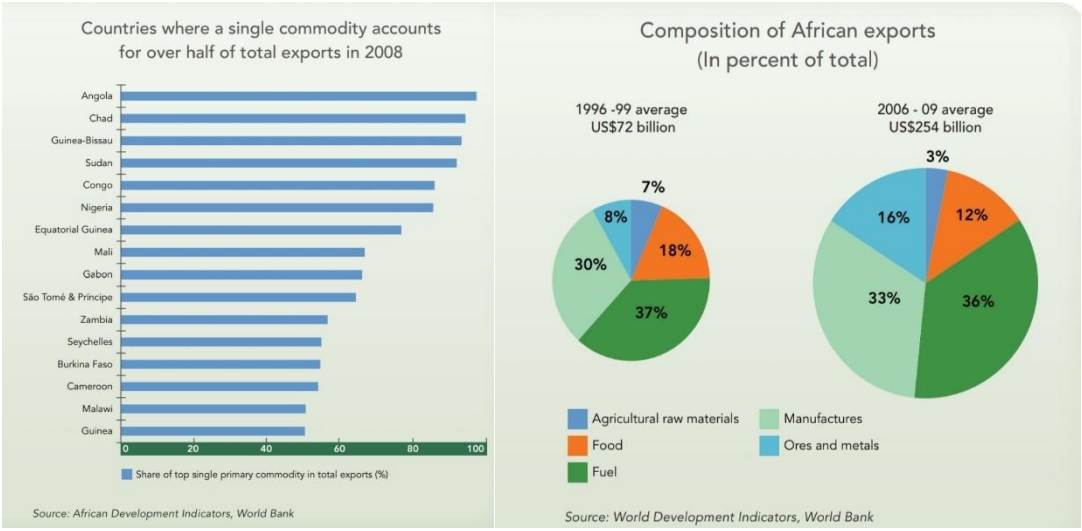
Figura 12: 2004-2018 CPIA building human resources rating (1=low to 6=high)



Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

Figura 13: (Sub-Saharan African) Countries where a single commodity accounts for over half of total exports in 2008

Figura 14: Composition of African exports



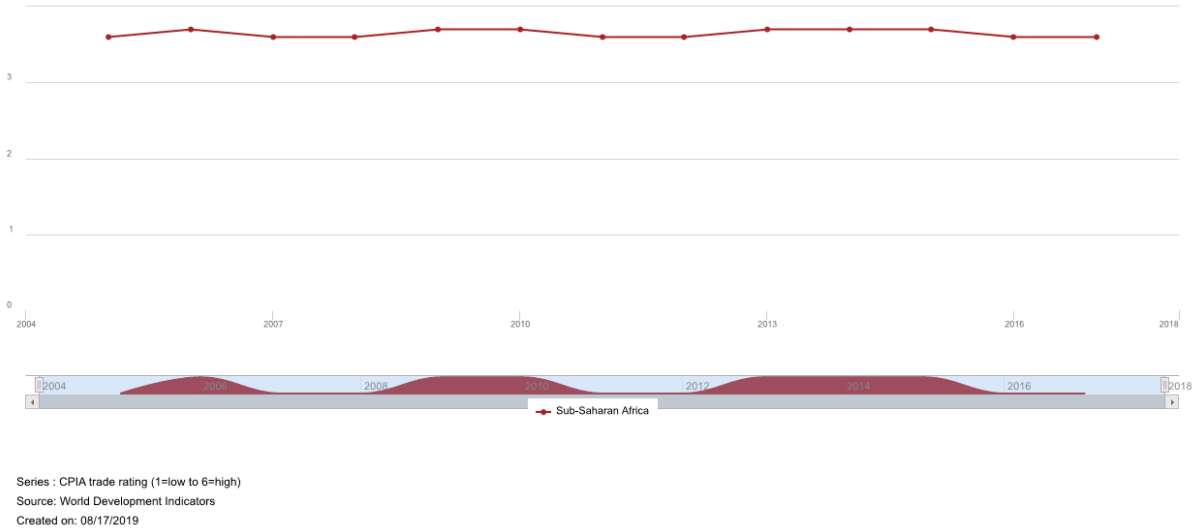
Fonte: World Bank (2011)

Fonte: World Bank (2011)

(b) chiusura naturale (*landlocked*): elevati costi di trasportazione e nessuna o ridotte relazioni commerciali con Paesi confinanti; come dimostrato nella Figura 15, dove l'indicatore di valutazione del commercio per l'Africa Sub-Sahariana riporta una media del 3,5 con lievi oscillazioni tra il 2004 e il 2018, in una scala qualitativa con estremi 1-

6. Tale situazione riduce le opportunità per lo scambio, e quindi per una crescita economica guidata da un aumento delle esportazioni;

Figura 15: 2004-2018 CPIA trade rating (1=low to 6=high)

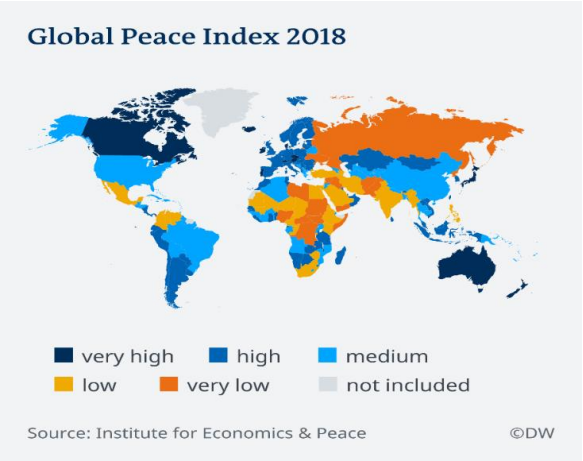


Fonte: World Development Indicators, World Bank

(c) problemi di frontiera ed eterogeneità etnica, entrambi ereditati non volontariamente dallo Stato. Questi due fattori, combinati, indeboliscono la legittimazione del governo stesso. L'Africa Sub-Sahariana comprende molti Paesi i cui confini sono stati definiti a tavolino dalle potenze colonizzatrici, risultando quindi in accidentali combinazioni di gruppi etnici e tribù nemiche;

(d) recenti esperienze di conflitti e/o incapacità dello Stato di controllare efficacemente il proprio territorio: la Figura 16 indica gran parte dell'Africa e del Medio Oriente, insieme a Corea del Nord, Russia, Venezuela, Colombia e Messico tra i Paesi maggiormente esposti a conflitti;

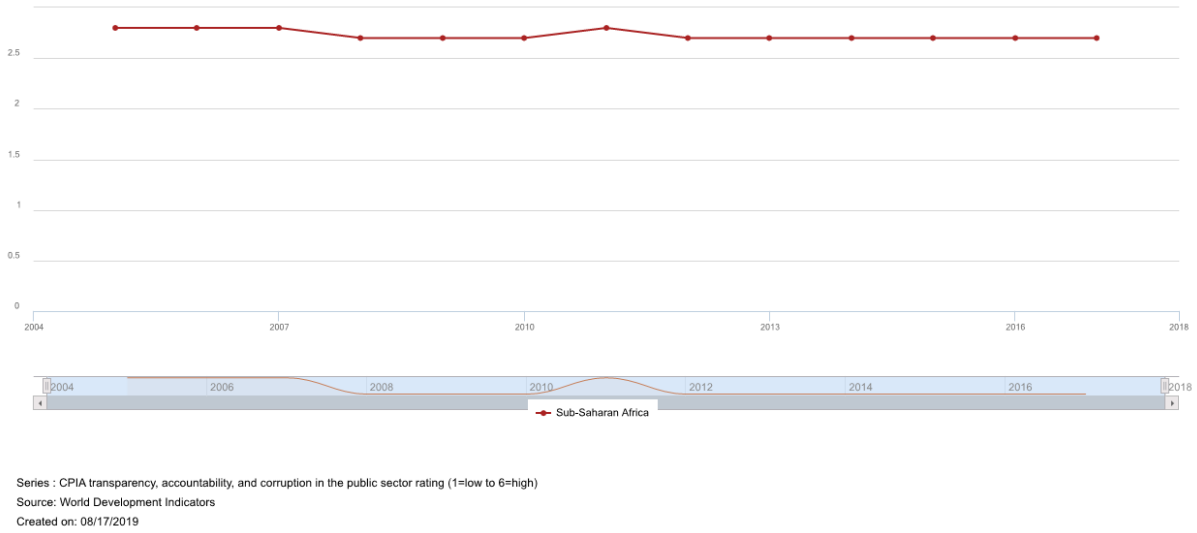
Figura 16: Global peace index 2018



Fonte: Institute for Economics and Peace

(e) corruzione, specialmente nella forma di "*prebendalism*", dove i pubblici uffici vengono distribuiti tra individui prescelti, in modo tale che essi possano beneficiare delle risorse statali grazie al loro accesso personale ad esse. Molti Paesi africani riportano posizionarsi agli ultimi posti rispetto gli indicatori internazionali di corruzione (Birdsall, 2007). Infatti, tra il 1950 e il 1970 in particolare, molte *policies* industriali fallirono poiché impropriamente utilizzate e guidate da interessi politici o corruzione piuttosto che da analisi economiche e considerazioni tecniche reali (Acemoglu e Robinson, 2010). Tale tendenza è riportata anche nel corso dell'ultimo decennio, come illustrato nella Figura 17 riportante, in una scala qualitativa 1-6, l'indicatore di trasparenza, responsabilità e corruzione nel settore pubblico ad un valore di circa 2,8 nel 2004, scendendo a 2,6 nel 2012 e rimanendo poi stabile fino al 2018;

Figura 17: 2004-2018 CPIA transparency, accountability and corruption in the public sector rating (1=low to 6=high)

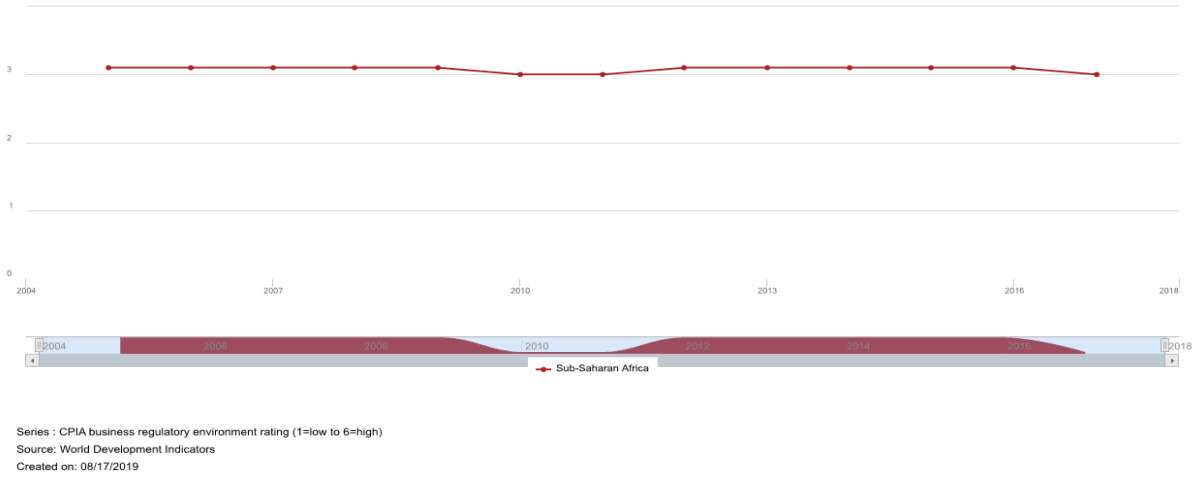


Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

(f) mancanza di responsabilità esecutiva da parte dello Stato. Si sottolineano anche gli effetti deleteri di un iper-presidenzialismo, dove il potere politico risulta non essere adeguatamente bilanciato o sottoposto a limitazioni (Birsdall, 2007). Tuttavia, a differenza di molti leaders autoritari, quelli delle HPAEs compresero che lo sviluppo economico non sarebbe stato possibile senza cooperazione. Dunque, per ovviare tale problema che avrebbe potuto far cadere le economie dell'Asia Orientale in una *weak-institutions trap*, in Giappone e in Corea del Sud inizialmente, e successivamente nelle altre HPAEs, vennero istituiti i *deliberation coucils*, attraverso i quali è possibile una trasparenza di operazioni e una condivisione di informazioni tra settore pubblico e privato, tra businesses e governo (Page, 1994). Tale livello di qualità ed efficacia dei

business regulatory environments non è altrettanto alto nei Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, i quali riportano, nel periodo compreso tra il 2004 e il 2018, un valore medio pari a 3 all'interno di una scala qualitativa 1-6, come rappresentato nella Figura 18 sottoriportata;

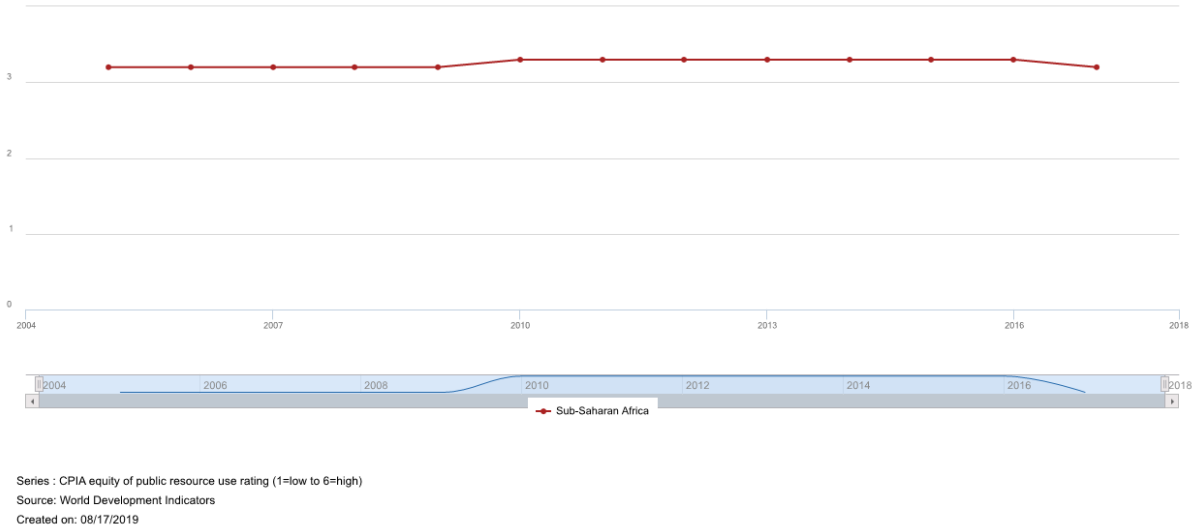
Figura 18: 2004-2018 CPIA business regulatory environment rating (1=low to 6=high)



Fonte: World Development Indicators, World Bank

(g) mancanza di una classe media e iniqua distribuzione dei redditi. Tale iniquità, infatti, scoraggia la cooperazione necessaria allo sviluppo economico di un Paese, nonché i consensi dei cittadini nei confronti del regime politico. La sottostante Figura 19, rappresentante l'equità per l'utilizzo delle risorse pubbliche misurata in una scala da 1 a 6, dove 1 corrisponde ad un basso livello di equità e 6 ad un alto livello di equità, indica un valore dell'indicatore compreso tra 3,2 e 3,3 nel periodo 2004-2018 per l'Africa Sub-Sahariana. Per evitare una simile situazione, i leaders delle HPAEs implementarono programmi -di diverse forme nei vari Paesi- in grado di dimostrare l'impegno dei governi nel garantire la condivisione dei benefici derivanti dalle riforme in atto ("*principle of shared growth*") (World Bank, 1993).

Figura 19: 2004-2018 CPIA equity of public resource use rating (1=low to 6=high)



Fonte: World Development Indicators, World Bank Data

3. L'evoluzione delle istituzioni

North (1990) argomenta come le istituzioni tendano a rimanere "stabili" nel corso del tempo, cambiando solamente in risposta a maggiori modifiche dei prezzi relativi. In linea con tale teoria, altri istituzionalisti post-North definiscono i sistemi istituzionali "*persistent*" (Acemoglu et al., 2001, p.1376), "*deep-seated social arrangements*" (Easterly, 2004, p.28) e "*by their very nature deeply embedded in society*" (Rodrik, 2006, p.979) (si vedano Lloyd e Lee 2018, p.18). Ciò nonostante, questo non implica una mancanza di adattabilità delle istituzioni e di una loro evoluzione nel corso del tempo (Lloyd e Lee, 2018).

3.1 L'influenza delle *critical junctures* nella riforma istituzionale di un Paese

Precedentemente il 1300, minime erano le disparità tra Europa Occidentale ed Europa Orientale in termini di istituzioni economiche e politiche; nel 1600 la divergenza tra le due era rimarchevole. Tali lievi differenze istituzionali, infatti, furono cruciali nella determinazione dello sviluppo istituzionale stesso, in seguito ad un evento quale la Peste bubbonica, che smosse l'intero sistema feudale (Acemoglu e Robinson, 2012). Quest'ultima, infatti, è da considerarsi come uno dei principali esempi di *critical juncture*: un momento critico che prevede la confluenza di fattori in grado di sconvolgere l'ordine sociale e l'equilibrio politico ed economico di una società. Poiché capace di causare una tale perturbazione, una *critical juncture* può essere ritenuta un'arma a doppio taglio. Da un lato, infatti, essa può interrompere il circolo vizioso di un sistema istituzionale estrattivo, incoraggiando lo svilupparsi di istituzioni più inclusive -come accadde in Inghilterra. Al contempo, essa potrebbe intensificare il carattere estrattivo delle istituzioni esistenti -come successe in Europa Orientale con la Seconda Servitù della Gleba. Questo può interessare un solo Paese -ad esempio, la morte del Cancelliere Mao Zedong nel 1976 ha rappresentato una *critical juncture* per la Cina Comunista del tempo; oppure può influenzare un insieme di società, come dimostra l'impatto globale che la "corsa alle colonie" e la successiva decolonizzazione hanno avuto. Quindi, capire come la storia e i momenti critici nel suo corso delineano l'evoluzione dei sistemi istituzionali economici e

politici permette di comprendere le origini delle attuali differenze tra Paesi in termini di prosperità e povertà (Acemoglu e Robinson, 2012).

Le *critical junctures* sono importanti nello sviluppo di un Paese, in quanto il *feedback loop* dovuto al carattere di reciproco supporto tipico delle istituzioni estrattive, insieme al timore dinnanzi a una possibile *creative destruction* che lo sviluppo stesso, seppur graduale, potrebbe introdurre in una società, fanno sì che le élites che beneficiano del proprio status quo spesso si oppongano a tale cambiamento. (Acemoglu e Robinson, 2012).

Alcune tra le *critical junctures* da menzionare: la Peste nera nell'Europa medievale del XIV secolo; la Gloriosa Rivoluzione in Inghilterra, nel 1688, seguita dalla Rivoluzione Industriale nel 1760; la Rivoluzione Francese nel 1789; l'espansione delle Tratta atlantica degli schiavi africani, iniziata nel XVI secolo e culminata nell'Imperialismo nel XIX secolo; le due guerre dell'oppio in Cina, tra il 1839 e il 1860; l'entrata statunitense nella baia di Edo in Giappone del 1853. Quindi, lievi differenze istituzionali ricoprono grande importanza durante momenti storici critici, poiché definiscono ciò che è politicamente e socialmente corretto, legittimando i comportamenti delle diverse società di fronte a eventi di tale portata. Ad esempio, i diversi percorsi di sviluppo istituzionale intrapresi da Spagna, Francia e Inghilterra sono da attribuirsi a come ciascuno di questi Paesi ha risposto alle opportunità presentate dall'apertura del commercio Atlantico (Acemoglu e Robinson, 2012).

Ovviamente, se minime differenze istituzionali, quando combinate con una *critical juncture*, risultano rilevanti, in proporzione disparità maggiori saranno ancora più determinanti nella divergenza dei *patterns* di sviluppo economico di un Paese, dovuta all'accumulo di tali differenze (Acemoglu e Robinson, 2012).

Ciò nonostante, il risultato finale di un processo simile non è storicamente predeterminato, ma contingente; l'esatto percorso dipende da fattori specifici, tra cui, quale forza politica oppositrice vincerà, quale gruppo sarà in grado di stringere le alleanze più efficaci, quali leaders saranno capaci di sfruttare tali avvenimenti a proprio vantaggio. Pertanto, non dovrebbe esservi alcuna presunzione riguardo il ruolo delle *critical junctures* nel definire un cambiamento in positivo. A conferma di ciò, la storia è cosparsa di esempi in cui una tirannia è stata sostituita con un'altra in seguito ad una rivoluzione -come dimostrano molti episodi in Africa Sub-Sahariana e in Asia, dove dopo il termine della Seconda Guerra Mondiale, le *critical junctures* creatisi non sono riuscite a risultare in *outcomes* positivi per le ex-colonie. In altri casi, invece, come dimostra lo Stato di Botswana, questi momenti critici sono serviti ad avviare un percorso di crescita politica ed economica (Acemoglu e Robinson, 2012).

3.2 *Pitfalls* delle riforme istituzionali

Le istituzioni sono definite dalla relazione di tre caratteristiche istituzionali: le istituzioni economiche, le istituzioni politiche e il potere politico stesso (Acemoglu e Robinson, 2010).

Come precisato nel precedente capitolo, sia le istituzioni politiche che quelle economiche sono risultato di scelte collettive, e di conseguenza tendono a cambiare molto lentamente: per questo motivo, Acemoglu et al. (2001) parlano di persistenza del sistema istituzionale.

Tale meccanismo di persistenza è esplicitato dall'interazione tra le due forme che il potere politico assume: la forma *de jure* e la forma *de facto*. In primo luogo, le istituzioni politiche allocano il potere politico *de jure*, permettendo così a coloro che lo detengono di influenzare l'evoluzione delle relative istituzioni economiche. Allo stesso tempo, il potere politico *de facto*, concretato nella maggiore influenza e forza politica di un particolare gruppo rispetto agli altri, lo abilita a pressare per un sistema istituzionale che favorisca i suoi interessi (Acemoglu e Robinson, 2010).

Le riforme istituzionali spesso avvengono con "*pitfalls*", da attribuirsi alla persistenza dei *patterns* delle performance economiche. Infatti, perché avvenga con successo, una riforma necessita il cambiamento di entrambe le forme del potere politico; nonostante questo non garantisca la riuscita di suddetta riforma, in quanto il potere politico stesso potrebbe essere *path dependent* (Acemoglu e Robinson, 2010).

Tra i *pitfalls* di una riforma istituzionale, Acemoglu e Robinson (2010) individuano:

(a) Il "*see-saw effect*". Esso sostiene come una riforma diretta delle istituzioni economiche possa essere non solo insufficiente, ma anche contro produttiva, specialmente quando i quadri politici e socio-culturali non vengono presi in considerazione. Infatti, l'implementazione di *policies* che prevedono l'abolizione di strumenti ritenuti inefficienti, se non adeguatamente contestualizzata, potrebbe danneggiare ulteriormente la situazione;

(b) la "persistenza del potere *de facto*". Essa considera come il sistema istituzionale sia basato sull'interazione di entrambe le forme del potere politico. Di conseguenza, modifiche riguardo la forma del potere politico *de jure* potrebbero non essere sufficienti nell'innescare una riforma istituzionale di successo, e dovrebbero quindi essere integrate con modifiche relative al potere *de facto*.

Tali sopracitati *pitfalls* vengono ripresi nella cosiddetta

(c) "*iron law of oligarchy*". Questa prevede come la nuova élite al potere potrebbe subentrare in un contesto istituzionale che già risponde ai propri interessi, non avendo quindi incentivi nel rinnovare l'apparato politico ed economico del Paese. Tale ipotesi di *path dependency* implica come una riforma integrata delle forme di potere *de jure* e *de facto* non sempre risulti nell'*outcome* desiderato; specialmente quando il sistema istituzionale politico comprende pochi o nessun obbligo riguardo i poteri esercitati dai politici, i quali rimpiazzeranno semplicemente le élites precedenti e adotteranno comportamenti qualitativamente simili.

3.3 Cina: un caso particolare

Risalente al 2200 a.C., la civiltà cinese è da considerarsi una delle più antiche al mondo. Pertanto, il suo contesto storico e il suo sistema politico sono ritenuti unici nel loro genere (Vietor et al., 2006). Le istituzioni di una società sono esclusive alla società stessa per natura, in quanto un insieme di fattori specifici rende pressoché impossibile lo svilupparsi e il mantenersi di sistemi istituzionali identici in Paesi differenti (Acemoglu et al., 2001). Per quanto riguarda la Cina, le istituzioni formali e informali –"*guanxi*"- sono radicate nel Confucianesimo (Vietor et al., 2006). La cultura confuciana crede nel rispetto per l'autorità, nonché nella stabilità sociale da essa mantenuta: questo può spiegare il ruolo centrale e attivo che il governo cinese ha ricoperto nella riforma delle istituzioni del Paese a partire dal 1978 (Tisdell, 2009).

Conseguenza di ciò è la particolare esperienza di sviluppo che ha visto la Cina protagonista negli ultimi decenni; riportando, a fine degli anni '70, un aumento medio annuo di PIL reale del 9.5%, e un calo al 7-8% il decennio successivo (Green, 2003).

Grazie alla *critical juncture* rappresentata dalla morte di Mao Zedong nel 1976, il conseguente cambiamento nella leadership politica rese possibile ciò che sembrava impossibile, ossia una modifica delle *policies* economiche e una cooperazione con altre potenze a livello internazionale. Il nuovo leader del partito, Deng Xiaoping, fu in grado di prevedere i vantaggi che una riforma e una maggiore apertura avrebbero portato alla Cina (Knight, 2014). Al contempo, il bisogno di rinstaurare e mantenere la legittimità politica ed evitare l'instabilità sociale, lo resero consapevole del fatto che tale processo di cambiamento sarebbe dovuto

avvenire in modo graduale (Tisdell, 2009). Rispettando questi due criteri, ossia l'accordo di priorità di policy allo sviluppo economico da parte del governo di un Paese e il fatto che questo sia conseguito adottando assetti istituzionali e strutture di incentivi che promuovano tale obiettivo, la Cina rientra nella definizione di "*developmental state*" (Knight, 2014).

Un disequilibrio di prezzi, un sistema di fabbriche inefficiente e una mancanza di molte delle istituzioni considerate convenzionali -tra cui, *property rights* sicuri, *rule of law* e trasparenza del governo- non impedirono al Paese di trovare soluzioni creative che rendessero la sua singolare crescita possibile. Infatti, la Cina fu in grado di sviluppare la cosiddetta "*adaptive efficiency*", resa possibile grazie alla presenza di istituzioni flessibili. A fronte di ciò, Qian (2002) sostiene che lo sviluppo istituzionale necessiti di un adattamento alle condizioni iniziali di un Paese e di una compatibilità di interessi con quelli dei gruppi governanti. Le efficaci istituzioni che la Cina riuscì a sviluppare sono denominate "*transitional institutions*". Per essere considerate tali, tali istituzioni devono adempiere contemporaneamente a due condizioni: la prima, devono migliorare l'efficienza economica attraverso un sistema di incentivi e competizione ("*efficiency enhancing*"); la seconda, devono far sì che tale riforma risulti positiva per tutti i gruppi sociali, quindi i suoi obiettivi devono essere compatibili con gli interessi di coloro al potere ("*interest compatible*") (Qian, 2002). Infatti, se tali modifiche istituzionali hanno alterato il sistema economico in modo sostanziale, lo stesso non può essere detto per la struttura del sistema politico (Tisdell, 2009). Tra gli esempi più prominenti di *transitional institutions*: la *dual-track reform, "township and villages enterprises"* (TVEs) e l'introduzione delle "Zone Economiche Speciali" (ZES) (Qian, 2002).

Una peculiarità delle riforme cinesi fu che esse non vennero imposte dall'alto, nonostante il carattere autocratico del regime politico. Al contrario, spesso si trattò di un processo *bottom-up*, guidato dalla presenza di adeguati incentivi (Rodrik, 2000). Solo in un secondo momento, se ritenute efficaci, tali iniziative sarebbero state supportate dal governo. Infatti, tale *local-knowledge approach* alla crescita, definito nel primo capitolo dell'elaborato, dipende da meccanismi di aggregazione e sollecitazione della conoscenza locale.

In termini di teoria dello sviluppo economico, ad incentivare la *total factor productivity* furono, principalmente, le riforme dell'agricoltura -con l'introduzione dei *property rights*- e la liberazione del mercato -con l'entrata della Cina come membro ufficiale del World Trade Organization nel 2001 (Green, 2003). Le prime furono alla base della crescita economica del Paese: i fondi accumulati dai *rural households* venivano investiti nell'industria di piccola scala e nell'acquisizione dei beni di consumo che essi stessi producevano. I governi locali, in grado

di trattenere parte delle tasse raccolte, iniziarono ad investire e a sostenere tali industrie (Green, 2003). In particolare, l'introduzione dei risparmi diretti in aziende di proprietà collettiva, le sopracitate TVEs, è un esempio di come i *control rights* abbiano incoraggiato l'attività imprenditoriale e lo sviluppo della classe media cinese, nonostante l'assenza di *property rights* definiti (Rodrik, 2001).

Nel 1990, Deng Xiaoping introdusse il concetto di "*socialist market economy*", per sottolineare l'importanza dei mercati e della *public ownership*, e al contempo l'indiscutibile ruolo del Partito Comunista Cinese a capo del Paese. (Green, 2003).

L'esperienza cinese dimostra, quindi, come nel corso di un circoscritto periodo di tempo sia possibile la concretizzazione di una rapida crescita economica che non richieda necessariamente un perfetto sistema istituzionale, e come uno imperfetto, se sensato, sia sufficiente (Qian, 2002).

L'approccio graduale rispetto al cambiamento dell'assetto istituzionale del Paese e, di conseguenza, allo sviluppo economico dello stesso, ha limitato la *disruption* sociale e politica alla quale il governo avrebbe avuto motivo di opporsi. Allo stesso tempo, la crescita, seppur apportando risultati indiscutibilmente positivi, ha anche creato una serie di problematiche non previste: innanzitutto, la perdita delle imprese *state-owned* (SOEs) e la conseguente perdita dei servizi che da esse erano provvisti -quali sanità, pensioni, educazione e *housing*; nonché un'inegualità crescente rispetto alla distribuzione dei redditi tra centri urbani e campagna, tra province costali ed entroterra (Green, 2003). Inoltre, dinnanzi all'attuale criticità determinata dal cambiamento climatico, particolare attenzione è rivolta verso i danni ambientali dovuti ad un processo di sviluppo e industrializzazione rapido come quello cinese, tra cui problematiche concernenti le riserve d'acqua, la qualità dell'aria, la deforestazione e l'inquinamento. Implicazione di ciò è una possibile rivalutazione delle assunzioni riguardo la sostenibilità del modello di sviluppo economico della Cina autoritaria (Pei, 2006).

Conclusione

L'elaborato ivi presentato ha voluto illustrare come i sistemi istituzionali, declinati in diverse tipologie, siano da considerarsi tra le determinanti fondamentali dello sviluppo economico di un Paese. A conferma di ciò, essi influenzano i fattori di entrambe le forme della funzione di produzione, definita sia come l'accumulo di risorse -lavoro, capitale fisico e umano- e della loro produttività, sia come aumento del PIL del Paese misurato in termini di consumo, investimenti, spesa pubblica ed esportazioni nette. Entrambe le funzioni richiedono a diversi agenti -tra cui, singoli, aziende e governi- la presa di una moltitudine di decisioni complesse. In tale contesto, le istituzioni ricoprono un ruolo importante nell'incentivazione o costrizione di queste scelte.

North (1981, p.201-202) definisce le istituzioni come "*a set of rules, compliance procedures and moral and ethical behavioural norms designed to constraint the behaviour of individuals in the interest of maximising the wealth or utility of the principals"*, "*in consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social or economic"*. È possibile distinguere tra istituzioni formali -le regolamentazioni di uno specifico territorio, applicate attraverso il sistema giudiziario dello stesso- e istituzioni informali -i costumi e la cultura di una società, che determinano la nascita e la formazione delle prime. Entrambe le forme istituzionali sono definite "*humanly devised*" da Lin e Nugent (1995, p. 2036), carattere che denota adattabilità e possibilità di cambiamento nel corso del tempo.

Pertanto, le istituzioni influenzano la crescita poiché definiscono gli incentivi, influenzando quindi l'investimento nel capitale fisico e umano di una società.

Il modo in cui gli esseri umani stessi organizzano le società in cui sono riuniti determina una maggiore o minore prosperità delle stesse. Vi sono, infatti, alcune modalità che incoraggiano l'innovazione, la propensione al rischio, il risparmio, la creatività nel risolvere i problemi, l'educazione e la cooperazione; ve ne sono altre che non lo fanno. Adam Smith sostiene che un "buon" sistema istituzionale debba prevedere sia l'applicazione di *property rights*, cosicché i singoli siano incentivati ad investire, sia pari opportunità, cosicché chiunque possa trarne vantaggio.

Misurare la qualità delle istituzioni non è semplice. Ciò nonostante, tra le variabili proxy maggiormente utilizzate si individuano *voice and accountability*, stabilità politica e assenza di

conflitti, efficacia del governo e centralizzazione del potere politico, *business regulatory quality*, *rule of law* e corruzione. Un problema presentato da tali variabili endogene, tuttavia, è che esse sono co-relazionate con il livello di crescita di un Paese. Questo implica che economie sviluppate tenderanno ad avere un migliore sistema istituzionale (causalità inversa).

Per questo motivo, Acemoglu et al. (2001) individuano lo strumento "*settler mortality rate*", grazie al quale sono stati in grado di condurre una regressione della variabile "*protection against expropriation risk*", indicata come proxy delle istituzioni, sulla variabile strumentale considerata. Lo studio riporta quindi evidenze rispetto l'influenza della mortalità dei colonizzatori nella definizione di sistemi istituzionali differenti tra loro, distinti in "estrattivi" ed "inclusivi", i quali a loro volta sono riportati determinare lo sviluppo economico di un Paese.

La variabile "*settler mortality rate*" fa riferimento all'epoca del colonialismo: un evento di tale portata può essere definito "*critical juncture"*, ossia un momento storico critico che, interagendo con le istituzioni esistenti di un territorio, può determinare la riforma istituzionale di una o più società, con le implicazioni rispetto allo sviluppo che ne conseguono. Infatti, allo stesso modo in cui un maggiore grado di inclusività istituzionale può indurre un Paese ad un rapido processo di crescita economica, così un allontanamento a favore di istituzioni estrattive può condurre a un periodo di stallo.

L'evoluzione delle istituzioni è altresì dovuta all'interazione tra le due forme assunte dal potere politico: il potere politico *de jure* e il potere politico *de facto*, entrambe determinanti del sistema istituzionale politico stesso.

A fronte degli studi ivi riportati, è possibile concludere come vi siano delle tendenze evidenti, supportate da analisi di dati *cross-national*, rispetto la qualità del sistema istituzionale di un Paese e della sua influenza nello sviluppo economico dello stesso. In particolare, l'approccio istituzionale enfatizza l'importanza della comprensione delle determinanti degli equilibri politici, economici e sociali di un Paese nella definizione di appropriati interventi e adeguate riforme che possano aiutare il prosperare dello stesso.

Riferimenti Bibliografici

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., e ROBINSON, J.A., 2001. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review,* 91, 1369-1401.

ACEMOGLU. D., e ROBINSON, J.A., 2010. The role of institutions in growth and development. *Review of economics and institutions,* 1(2), 1-33.

ACEMOGLU. D., e ROBINSON, J.A., 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty.* 2° ed. Londra: Profile Books LTD.

BIRDSALL, N., 2007. Do No Harm: Aid, Weak Institutions, and the Missing Middle in Africa. *The Center for Global Development*, Working Paper 113.

COLLIER, P., 2007. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can be Done About It.* 1° ed. Oxford: Oxford University Press.

EASTERLY, W., 2004. National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. *NYU Development Research*, Working Paper 1.

GREEN, S., 2003. Reforming China's economy. A rough guide. *Royal Institute for International Affairs*. Cambridge: Cambridge University Press.

HAGGARD, S., 2004. Institutions and growth in East Asia. *Studies in comparative international development,* 38(4), 53-81.

HALL, R., e JONES, C., 1999. Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.

INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE, 2018. *Global Peace Index*: *Measuring Peace in a Complex World*. Sydney: The Institute of Economics and Peace (IEP).

KNIGHT, J.B., 2014. China as a developmental state. *The World Economy*, 37(10), 1335-1347.

LIN, J.Y., e NUGENT, J.B., 1995. Chapter 38: Institutions and economic development. *In:* BEHRMAN, J., e SRINIVASAN, T.N., a cura di, 1995. *Handbook of Development Economics, Volume III*. Amsterdam: Elsevier.

LLOYD, P., e LEE, C., 2018. A review of the recent literature on the institutional economics analysis of the long-run performance of nations. *Journal of Economic Surveys*, 32(1), 1-22.

MAURO, P., 1995. Corruption and growth? *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.

NORTH, D.C., 1981. *Structure and Change in Economic History*. 1° ed. New York: Norton & Co.

NORTH, D.C., 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. 2° ed. Cambridge: Cambridge University Press.

NORTH, D.C., 1994. Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.

NORTH, D.C., 2003. The role of institutions in economic development. *United Nations Commission for Europe*, Discussion Paper Series 2003.2.

PAGE, J., 1994. The East Asian Miracle: An Introduction. *World Development*, 22(4), 615-625.

PEI, M., 2006. China: Can Economic Growth Continue without Political Reform? *In*: TELLIS, A.J. e WILLS, M., a cura di, 2006. *Strategic Asia 2006-07: Trade, Interdependence and Security*. Seattle: The National Bureau of Asian Research.

PRITCHETT, L., e SUMMERS, L.H., 2014. Asiaphoria meets regression to the mean. *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 20573.

QIAN, Y., 2002. How Reform Worked in China. *William Davidson Institute*, Working Paper 473.

QIAN, Y., ROLAND, G., e XU, C., 1999. Coordinating Changes in M-Form and U-Form Organizations. *William Davidson Institute*, Working Paper 284.

RODRIK, D., 2000. Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. *National bureau of economic research*, Working Paper 7540.

RODRIK, D., 2001. Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of economic Growth. *In:* RODRIK, D., a cura di, 2003. *In search of prosperity: analytic narratives on economic growth*. 1° ed. Princeton: Princeton University Press.

RODRIK, D., 2006. Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank's economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform. *Journal of Economic Literature*, 44(4), 973-987.

ROWDEN, R., 2013. The myth of Africa's rise. *Foreign Policy* [Online], 4 Gen. Disponibile su https://foreignpolicy.com/2013/01/04/the-myth-of-africas-rise/

SACHS, J.D., e WOO, W.T., 2001. Understanding China's economic performance. *The Journal of Policy Reform*, 4(1), 1-50.

TISDELL, C., 2009. Economic reform and openness in China: China's development policies in the last 30 years. *Economic Analysis and Policy*, 39(2), 271-294.

UNGER, R.M., 1998. *Democracy Realized: The Progressive Alternative*. 1° ed. Londra: Verso.

VIETOR, R., e GALEF, J., 2006. China: To Get Rich is Glorious. *Harvard Business School Case Collection*, 707-022.

WORLD BANK, 1993. *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.

WORLD BANK, 2011. *Africa's Pulse, April 2011: An Analysis of Issues Shaping Africa's Economic Future*, Washington D.C.: World Bank.

WORLD BANK DATA, 2018. [Online] [Data di ultimo accesso: 18/08/2019] https://data.worldbank.org/