



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"**

DIPARTIMENTO DI MATEMATICA

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

EFFETTI ECONOMICI DEL FAVORITISMO

RELATORE:

CH.MO PROF. BRUNO VISCOLANI

LAUREANDO/A: SIMONE CASAGRANDE

MATRICOLA N. 1002555

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
CONTESTO ECONOMICO GENERALE	2
Mercato e concorrenza.....	2
Le origini del favoritismo.....	3
UNA TEORIA DEL FAVORITISMO	6
Il modello di Bramoullé e Goyal.....	6
Analisi del modello.....	9
Incentivi a praticare il favoritismo.....	9
Conseguenze economiche.....	11
Comportamento di mercato.....	11
Favoritismo limitato.....	12
Favoritismo diffuso.....	14
Limiti al favoritismo.....	17
Incentivi individuali.....	17
Incentivi del gruppo.....	21
Favoritismo e investimenti.....	22
LETTERATURA SU ANALISI EMPIRICHE.....	25
La ricerca di Alby e altri.....	25
La ricerca di Loewe e altri.....	27
Favoritismo e dimensioni del gruppo.....	29
CONCLUSIONE.....	32

INTRODUZIONE

In questa prova finale viene affrontato il tema del favoritismo: le sue origini e le sue conseguenze economiche, con un occhio di riguardo per il suo effetto sugli investimenti.

La prova si sviluppa intorno all'articolo "*Favoritism*" (Bramoullé e Goyal, 2016) pubblicato sul *Journal of Development Economics*, che presenta un modello teorico riguardo questo tema.

Nel primo capitolo viene presentato il contesto economico generale: una breve descrizione del mercato e della concorrenza perfetta e i principali filoni di teorie sulle origini del favoritismo.

Il secondo capitolo è dedicato alla presentazione dell'articolo di Bramoullé e Goyal, alla descrizione del modello teorico da essi elaborato e alle conclusioni cui giungono.

Il terzo capitolo approfondisce il tema, presentando alcune ricerche riguardanti due casi concreti: il favoritismo praticato dagli imprenditori nell'Africa Sub-Sahariana nei confronti delle proprie famiglie allargate e il favoritismo nelle interazioni tra settore pubblico e imprese private in Giordania. I risultati di queste ricerche vengono poi confrontati con quanto previsto dal modello teorico presentato nel secondo capitolo.

Viene inoltre fatta una breve riflessione sull'influenza delle dimensioni del gruppo sull'incentivo a praticare il favoritismo, criticando una delle assunzioni fatte da Bramoullé e Goyal.

Infine nella conclusione vengono fatte alcune considerazioni finali in merito al modello teorico discusso e in merito al confronto tra mercato e favoritismo.

CONTESTO ECONOMICO GENERALE

Mercato e concorrenza

Il mercato è il luogo, o in senso figurato l'istituzione, in cui gli agenti economici, acquirenti e venditori, si incontrano per effettuare delle transazioni.

Un modello microeconomico che spiega il funzionamento del mercato e le interazioni tra gli agenti economici è quello del cosiddetto “flusso circolare” (Katz e altri, 2011).

Vengono individuati due mercati distinti, quello dei prodotti (beni e servizi) e quello dei fattori (input produttivi).

Nei due mercati agiscono due diverse tipologie di agenti, famiglie e imprese. Le famiglie agiscono come compratori nel mercato dei prodotti, acquistando beni e servizi di cui hanno necessità, utilizzando reddito che ottengono nel mercato dei fattori, nel quale vendono il proprio lavoro in cambio di un salario.

Le imprese acquistano il lavoro delle famiglie nel mercato dei fattori e utilizzano quel lavoro nei loro processi produttivi per produrre beni e servizi che saranno venduti nel mercato dei prodotti.

Il mercato permette la circolazione dei prodotti (e del lavoro) tramite il meccanismo del prezzo, cioè la quantità di denaro che gli agenti sono disposti a pagare (o ricevere) per effettuare la transazione.

Una particolare conformazione del mercato, considerata ottimale perché permette un'allocazione efficiente delle risorse disponibili, è quella della concorrenza perfetta, essa si presenta quando si verificano, tra le altre, le seguenti ipotesi (Katz e altri, 2011):

- *Venditori e compratori non fanno il prezzo.* Sia i venditori sia i compratori si comportano come se non potessero influenzare il prezzo dei prodotti (e dei fattori). Questo accade, generalmente, quando gli agenti economici, da una parte e dall'altra, sono numerosi e di piccole dimensioni.
- *I venditori non adottano comportamenti strategici.* I venditori agiscono senza tenere conto delle potenziali reazioni dei propri concorrenti.
- *I prodotti (e i fattori) sono omogenei.* Gli agenti considerano tutti i prodotti (e i fattori) come perfetti sostituti. La decisione sul portare a termine una transazione si basa unicamente sul prezzo di mercato.
- *Non esistono barriere all'entrata.* L'entrata nel mercato per i nuovi venditori è libera e non presenta ostacoli particolari. Non ci sono barriere né di tipo legale, né di tipo tecnologico.

- *L'informazione è perfetta.* Tutti gli agenti operanti nel mercato sono a conoscenza di tutti i prodotti e le opportunità presenti in esso, nonché delle differenze di prezzo. Non esistono asimmetrie informative, tutti gli agenti hanno uguale accesso alle informazioni disponibili sul mercato.

Secondo il Primo Teorema dell'Economia del Benessere, in un mercato perfettamente concorrenziale in equilibrio, l'allocazione delle risorse è pareto-efficiente, ossia non si può migliorare la condizione di un agente, senza peggiorare quella di un altro.

Ovviamente quello della concorrenza perfetta è un modello puramente teorico, che raramente si presenta nella realtà, nella quale i mercati presentano diversi gradi di concorrenzialità.

In particolare nei paesi emergenti, il mercato è spesso poco sviluppato e può presentare diverse imperfezioni. In tale situazione, degli agenti che vogliono effettuare delle transazioni, potrebbero decidere di bypassare il mercato e affidarsi, ad esempio, ai network informali di relazioni, un sistema di connessioni basato sullo scambio di favori.

È questa una delle diverse teorie che spiegano l'insorgere del favoritismo, teorie che vengono presentate, brevemente, nel prossimo paragrafo.

Le origini del favoritismo

La pratica del favoritismo all'interno di un gruppo è un fenomeno ampiamente diffuso in qualsiasi società o contesto.

Essa si manifesta nel condividere opportunità, offerte di lavoro o risorse prevalentemente con individui appartenenti al proprio gruppo, a discapito degli altri individui, esterni al gruppo, che potenzialmente potrebbero essere più qualificati a ricevere detta opportunità od offerta, o che da essa potrebbero trarre maggior beneficio.

La diffusione di questo fenomeno, in particolare nei paesi in via di sviluppo, può portare a importanti conseguenze economiche e sociali (Abbink e Harris, 2012):

distorsioni nel mercato del lavoro e nell'accesso alle risorse, perdita di efficienza, aumento della disuguaglianza e dei conflitti sociali, senza trascurare i danni causati al benessere collettivo dalla corruzione, quando il favoritismo è praticato nel settore pubblico.

Nella letteratura economica ci sono due principali interpretazioni possibili per l'insorgere del favoritismo (Autor, 2003):

la prima ipotizza che gli individui offrano favori a causa di preferenze discriminatorie o asimmetrie informative.

Secondo la teoria delle preferenze discriminatorie un agente applica una disparità di trattamento nel momento in cui deve scegliere un individuo con il quale compiere una transazione: ad esempio un datore di lavoro potrebbe preferire assumere lavoratori appartenenti al proprio gruppo (sociale, etnico, razziale, ecc.) a causa di pregiudizi o razzismo e rifiutarsi di assumere lavoratori appartenenti ad un gruppo differente. Questo non perché gli appartenenti all'altro gruppo siano meno produttivi o qualificati, ma semplicemente per un "gusto personale" del datore; tali lavoratori, se vogliono trovare un'occupazione, devono quindi compensare questa discriminazione del datore offrendo una maggiore quantità di lavoro per il medesimo salario, oppure accettare un salario inferiore per la medesima quantità di lavoro.

Secondo la teoria delle asimmetrie informative (o discriminazione statistica) il datore di lavoro non discrimina basandosi su propri gusti personali, perché mira a massimizzare il proprio profitto. Ha però informazioni limitate riguardo le abilità dei lavoratori.

Per questo motivo ricorre a caratteristiche facilmente osservabili (come razza o genere) del lavoratore per approssimare delle caratteristiche non osservabili, come ad esempio la produttività.

Ad esempio, se un datore di lavoro, da passate esperienze, ha constatato che le giovani lavoratrici donne hanno, in media, un minore attaccamento al lavoro rispetto ai lavoratori maschi, questi sarà riluttante ad assumere lavoratrici donne (anche se ugualmente qualificate rispetto agli uomini), perché, avendo informazioni limitate e non potendo osservare direttamente l'attaccamento al lavoro delle singole candidate, si affida alla media del gruppo "giovani lavoratrici".

Per entrambi i due modelli la discriminazione è maggiormente costosa da sostenere nei gruppi di dimensioni più ridotte.

La seconda interpretazione suggerisce che la pratica del favoritismo serva a mitigare i problemi informativi e a risparmiare sui costi delle transazioni.

Le norme sociali possono sostituire le norme legali, i network di persone possono eliminare le asimmetrie informative, lo scambio reciproco riduce i costi di ricerca e la solidarietà tra gli individui più poveri può costituire una forma di assicurazione sociale, quando manca un mercato per le assicurazioni o queste sono troppo costose.

Come si può facilmente immaginare questa teoria del favoritismo è facilmente applicabile ai paesi poveri e in via di sviluppo, in cui il favorire membri del proprio villaggio o famiglia

allargata, affidandosi cioè ai cosiddetti network informali, può essere l'unico modo per sopperire alla mancanza di sistemi di previdenza o assistenza sociale, o alla mancanza di un mercato del lavoro.

Nell'articolo *Favoritism* (Bramoullé e Goyal, 2016) che verrà presentato nel prossimo capitolo, si considera un modello di mercato del lavoro in cui le informazioni sono perfette e nel quale il favoritismo non ha alcuna funzione di utilità sociale, ma è unicamente dannoso, poiché riduce il benessere complessivo.

UNA TEORIA DEL FAVORITISMO

L'articolo *Favoritism* di Bramoullé e Goyal studia le origini e le conseguenze economiche del favoritismo, che nel modello proposto è un meccanismo di dirottamento del surplus dalla società verso il gruppo di appartenenza.

Nel modello economico presentato nell'articolo gli individui appartengono a gruppi differenti, periodicamente si presentano opportunità economiche ed ognuna di esse è rivelata ad un individuo, il principale.

Per realizzare questa opportunità il principale necessita di un agente, ma gli agenti offrono qualità dell'abbinamento diverse: un agente in particolare, l'esperto, garantisce l'abbinamento più produttivo.

Una volta abbinati, i due si spartiscono il guadagno derivante dall'opportunità.

In questo modello l'informazione è perfetta, le identità di principale ed esperto sono sempre note.

Quando il principale sceglie l'esperto, allora si dirà che pratica un comportamento di mercato.

Quando invece il principale sceglie un non esperto appartenente al proprio gruppo, preferendolo ad un esperto esterno al gruppo, allora si dirà che offre un favore.

Gli autori studiano sia il favoritismo limitato, cioè quando è solo un gruppo a praticare il favoritismo, sia il favoritismo diffuso, quando tutti i gruppi praticano il favoritismo.

Il modello di Bramoullé e Goyal

La società considerata è composta da n individui (con $n \geq 3$), per semplicità suddivisi in due gruppi, A e B , di dimensioni g_A e g_B .

Un individuo viene estratto a caso e gli viene presentata un'opportunità, questi sarà il principale.

Un altro individuo viene estratto casualmente tra i rimanenti e sarà l'esperto, colui che quindi, se venisse scelto, assicurerebbe al principale il payoff maggiore.

La probabilità p che due individui i e j , scelti casualmente, siano principale ed esperto sarà quindi:

$$p = \frac{1}{n} \frac{1}{n-1} \tag{1}$$

Se il principale interagisce con l'esperto, l'output prodotto sarà I , se invece interagisce con un non esperto, l'output prodotto sarà $L \leq I$.

L rappresenta l'importanza relativa della qualità dell'abbinamento: tanto più piccolo è L , tanto più produttivo è, per il principale, scegliere l'esperto.

Nei paesi poveri, ad esempio, vi è bassa produttività, dunque si può immaginare che il valore di L sarà poco dissimile dall'output dell'abbinamento efficiente (I).

In questo senso si può affermare che L è inversamente correlato al livello di sviluppo di un paese.

Come verrà diviso l'output prodotto?

In un modello generale di contrattazione competitiva ogni agente fa un'offerta al principale; viene assunto l'esperto e questi guadagna $I-L$, il principale guadagna L e i non esperti 0 .

Considerando quanto detto sopra, circa la correlazione tra L e il livello di sviluppo di un paese, si vede che quanto più L è piccolo tanto più il paese è sviluppato, tanto più produttivo è l'esperto rispetto al non esperto e tanto più quindi guadagna l'esperto dall'accordo con il principale.

Gli autori però considerano un modello in cui sono presenti imperfezioni, attriti nel mercato, che "disturbano" la contrattazione.

Nello specifico si può pensare a questi attriti come a dei costi di ricerca e di contrattazione: trovare la persona più adatta per un lavoro può essere costoso e richiede tempo; allo stesso modo la fase di contrattazione potrebbe prolungarsi e nel frattempo l'opportunità potrebbe scomparire.

Per questo gli autori immaginano che inizialmente il principale e un agente contrattino sulla divisione del profitto, ma durante la contrattazione l'opportunità ha una probabilità di scomparire pari a q .

Con probabilità $1-q$ la contrattazione ha successo e i due si spartiscono il profitto.

Ciò detto si ricavano i payoff per principale ed esperto secondo il modello di contrattazione di Nash.

Viene definito prezzo di riserva come il guadagno minimo che un agente è disposto ad accettare dalla transazione.

Se il principale guadagna dalla transazione con l'esperto L e, in presenza di attriti, ha una probabilità pari a $1-q$ di ottenere questo guadagno, il suo prezzo di riserva, cioè il profitto minimo che può ragionevolmente pretendere di ottenere dalla spartizione, sarà dato dal guadagno L , moltiplicato per la probabilità di ottenerlo ($1-q$).

$$\text{Prezzo di riserva principale: } L(1-q) \quad (2)$$

Allo stesso modo l'esperto guadagna dalla transazione $1-L$ con una probabilità $1-q$.

$$\text{Prezzo di riserva esperto: } (1-L)(1-q) \quad (3)$$

Il valore $1-q$, che differenzia questo caso dal modello di contrattazione competitiva senza imperfezioni, rappresenta gli attriti che possono ostacolare la contrattazione.

Sommando i due prezzi di riserva, (2) e (3), si ottiene $1-q$. Dunque dal profitto totale, che si è visto essere 1 nell'interazione tra principale ed esperto, rimane da spartire una quantità q , che i due decidono di spartirsi equamente.

I profitti attesi saranno quindi:

$$\text{Principale: } (1-q)L + \frac{q}{2} = L - q\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (4)$$

$$\text{Esperto: } (1-q)(1-L) + \frac{q}{2} = 1 - L + q\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (5)$$

Similmente si ricavano i payoff nel caso in cui il principale interagisca con un non esperto.

I prezzi di riserva saranno sempre $(1-q)L$ per l'esperto e 0 per il non esperto, quest'ultimo infatti non porta nessun contributo nell'interazione e non ha quindi pretese nella spartizione.

In questo caso il profitto totale sarà L , come visto sopra, e la quantità spartita (che in questo caso rimane interamente al principale) è $(1-q)L$, rimane quindi da spartire a metà la quantità qL .

$$\text{Principale: } (1-q)L + \frac{1}{2}qL = L - \frac{1}{2}qL \quad (6)$$

$$\text{Non esperto: } \frac{1}{2}qL \quad (7)$$

Si noti che, per $L > 1/2$ e $q > 0$, l'esperto guadagna di più in questo modello, rispetto al modello di contrattazione senza attriti.

Questo eccesso di guadagno è pari alla differenza tra il payoff atteso in presenza di attriti (5) e il payoff atteso in assenza di attriti $1-L$:

$$1-L + q\left(L - \frac{1}{2}\right) - (1-L) = q\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (8)$$

ANALISI

Nel prosieguo dell'articolo gli autori analizzano le circostanze in cui nasce il favoritismo e le sue conseguenze sul benessere sociale.

Verrà chiamato $\Pi_j(F, M)$ il guadagno atteso di un individuo nel gruppo $j \in (A, B)$ quando questo pratica il favoritismo, mentre l'altro gruppo assume un comportamento di mercato; una notazione analoga verrà utilizzata per le altre possibili combinazioni di comportamenti nei due gruppi.

Si scriverà $\Pi_j(F)$ quando il gruppo j pratica il favoritismo, mentre il comportamento dell'altro gruppo è irrilevante.

Incentivi a praticare il favoritismo

Quando un gruppo sceglie di adottare la pratica del favoritismo?

Se l'esperto si trova nello stesso gruppo del principale il problema non si pone, favoritismo ed efficienza vanno nella stessa direzione.

Il favoritismo entra in gioco quando l'esperto si trova al di fuori del gruppo:

In questo caso offrire un favore comporta, per il principale, un costo pari alla differenza tra il payoff ottenuto offrendo il lavoro ad un non esperto (6) e il payoff ottenuto assumendo invece l'esperto (4):

$$L - \frac{1}{2}qL - \left[L - q\left(L - \frac{1}{2}\right) \right] = \frac{1}{2}q(1-L) \quad (9)$$

Rende al non esperto favorito:

$$\frac{1}{2}qL \quad (7)$$

Il gruppo del principale ha quindi un incremento di guadagno pari alla differenza tra il guadagno del non esperto favorito (7) e il costo sopportato dal principale (9):

$$\frac{1}{2}qL - \frac{1}{2}q(1-L) = q\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (10)$$

L'altro gruppo, in cui risiede l'esperto, perde (5):

$$1 - L + q\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (5)$$

E la società nel complesso sperimenta una perdita netta di ricchezza pari alla differenza tra la perdita del gruppo dell'esperto (5) e il guadagno del gruppo del principale (10):

$$1 - L + q\left(L - \frac{1}{2}\right) - q\left(L - \frac{1}{2}\right) = 1 - L \quad (11)$$

Questo accade ogni volta che principale ed esperto sono in due gruppi differenti, quindi con probabilità:

$$\begin{aligned} & P(\text{Principale in } A \cap \text{Esperto in } B) \cup P(\text{Esperto in } A \cap \text{Principale in } B) = \\ & = 2 \frac{g_A}{n} \frac{g_B}{n-1} = 2pg_Ag_B \end{aligned} \quad (12)$$

Gli autori si concentrano nel caso in cui il principale si trovi nel gruppo A e l'esperto si trovi nel gruppo B , ciò accade con una probabilità pari alla metà della probabilità (12):

$$\frac{g_A}{n} \frac{g_B}{n-1} = pg_Ag_B \quad \text{quindi,} \quad (13)$$

Eccesso di guadagno atteso nel gruppo A , dato dal prodotto della probabilità (13) e dell'eccesso di guadagno nel gruppo del principale (10):

$$pg_Ag_Bq\left(L - \frac{1}{2}\right) \quad (14)$$

Perdita attesa gruppo B , data dal prodotto della probabilità (13) e della perdita nel gruppo dell'esperto (5):

$$pg_Ag_B\left[1 - L + q\left(L - \frac{1}{2}\right)\right] \quad (15)$$

Perdita netta attesa¹, data dalla differenza tra la perdita attesa nel gruppo B (15) e l'eccesso di guadagno atteso nel gruppo A (14):

$$pg_Ag_B(1 - L) \quad (16)$$

¹ Gli autori considerano solo il caso in cui il principale è in A e l'esperto è in B . Considerando anche il caso simmetrico (principale in B ed esperto in A), la perdita netta attesa va raddoppiata.

Dunque l'incremento di guadagno pro capite nel gruppo A , quando questo passa da un comportamento di mercato al favoritismo si ottiene dividendo il suo guadagno atteso (14) per la numerosità, ossia g_A :

$$\Pi_A(F) - \Pi_A(M) = pqg_B \left(L - \frac{1}{2} \right) \quad (17)$$

La prima conclusione è quindi che, quando $q > 0$ e $L > 1/2$, per un gruppo conviene adottare il favoritismo.

Si è visto che, in presenza di attriti nel mercato, gli esperti guadagnano profitti nelle transazioni, il guadagno dal favoritismo è proporzionale a questi profitti.

Se $L > 1/2$, dunque, la presenza di attriti nel mercato è condizione necessaria e sufficiente per l'insorgere di questo fenomeno, che sarà tanto più diffuso quanto maggiori i valori di q e L . Dato che, come detto nell'introduzione, questi valori sono particolarmente alti nei paesi poveri, la pratica del favoritismo appare particolarmente attraente per questi paesi.

Conseguenze economiche

Comportamento di mercato

Gli autori si occupano poi delle conseguenze economiche della pratica del favoritismo.

Si supponga di iniziare nella situazione in cui gli individui adottano un comportamento di mercato: un individuo sarà il principale con probabilità $\frac{1}{n}$ e guadagnerà $L - q \left(L - \frac{1}{2} \right)$.

Allo stesso modo l'individuo sarà l'esperto con probabilità $\frac{1}{n}$ e guadagnerà $1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right)$.

Infine un individuo è un non esperto con probabilità $\frac{n-2}{n}$ e guadagnerà 0 .

Quindi il payoff atteso per l'individuo sarà dato dalla somma dei tre payoff, ponderata per la probabilità di ottenere quel payoff:

$$\frac{1}{n} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{1}{n} \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] = \frac{1}{n}$$

Ricordando che, per definizione $p = \frac{1}{n} \frac{1}{n-1}$, si può scrivere $\frac{1}{n}$ come:

$$p(n-1) \quad (18)$$

Come era da aspettarsi il comportamento di mercato genera payoff attesi uguali tra gli individui, indipendentemente dal gruppo di appartenenza:

$$\Pi_A(M, M) = \Pi_B(M, M)$$

Il benessere totale, dato dalla somma dei singoli payoff, sarà uguale a L :

$$n \frac{1}{n} = 1$$

Favoritismo limitato

Si supponga ora che il gruppo A pratichi il favoritismo, mentre il gruppo B continui ad avere un comportamento di mercato.

Considerando un individuo i in A , possono presentarsi quattro situazioni:

- 1) L 'individuo è il principale con probabilità $\frac{1}{n}$.

Detto questo, l'esperto è un membro del gruppo con probabilità $\frac{g_A - 1}{n - 1}$, in questo caso

$$i \text{ guadagna } L - q \left(L - \frac{1}{2} \right).$$

Oppure, con probabilità $\frac{g_B}{n - 1}$, l'esperto è nell'altro gruppo, dunque i offre un favore a

un non esperto del proprio gruppo e guadagna $L - \frac{1}{2} qL$.

- 2) i è l'esperto con probabilità $\frac{1}{n}$.

Dato che l'altro gruppo non pratica il favoritismo, i viene sempre scelto e guadagna

$$1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right).$$

- 3) i è un non esperto e ottiene un favore.

Questo accade quando il principale è un altro membro del gruppo A e l'esperto è nel gruppo B .

Inoltre la probabilità di ricevere un favore è condivisa con tutti i restanti membri del gruppo A .

Quindi, con probabilità $\frac{(g_A - 1)g_B}{n(n - 1)} \frac{1}{g_A - 1}$, i riceve un favore e guadagna $\frac{1}{2} qL$.

- 4) i è un non esperto e non ottiene favori.

Questa situazione comprende tutti i casi residui, la probabilità si ottiene sottraendo a 1

la somma delle probabilità dei punti precedenti:

$$1 - \left[\frac{1}{n} + \frac{1}{n} + \frac{g_B}{n(n-1)} \right] = \frac{(n-2)(n-1) - g_B}{n(n-1)}$$

In questo caso il payoff di i è sempre pari a 0 .

Quindi, sommando i quattro payoff, ponderati per la rispettiva probabilità, si ottiene:

$$\begin{aligned} \Pi_A(F, M) &= \frac{1}{n} \left\{ \frac{g_A - 1}{n-1} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{g_B}{n-1} \left(L - \frac{1}{2} qL \right) \right\} + \frac{1}{n} \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \\ &\quad + \frac{(g_A - 1)g_B}{n(n-1)} \frac{1}{g_A - 1} \frac{1}{2} qL \\ &= \frac{1}{n} \frac{1}{n-1} \left\{ (g_A - 1) \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + g_B \left(L - \frac{1}{2} qL \right) + \right. \\ &\quad \left. (g_A + g_B - 1) \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{1}{2} g_B qL \right\} = \\ &= p \left(\frac{g_A L - g_A qL + \frac{1}{2} g_A q - L + qL - \frac{1}{2} q + g_B L - \frac{1}{2} g_B qL + g_A - g_A L + g_A qL -}{\frac{1}{2} g_A q + g_B - g_B L + g_B qL - \frac{1}{2} g_B q - 1 + L - qL + \frac{1}{2} q + \frac{1}{2} g_B qL} \right) = \\ &= p \left[n - 1 + g_B q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \end{aligned} \quad (19)$$

Si ottiene il payoff atteso da un individuo i nel gruppo A quando in tale gruppo si adotta la pratica del favoritismo, mentre il gruppo B si conforma al mercato.

Dall'altra parte, si utilizza il medesimo procedimento per un individuo j nel gruppo B , che non pratica il favoritismo.

In questo caso ci sono solo 3 situazioni possibili:

1) Un individuo j in B è il principale con probabilità $\frac{1}{n}$, sceglie sempre l'esperto e

$$\text{guadagna } L - q \left(L - \frac{1}{2} \right).$$

2) j è l'esperto con probabilità $\frac{1}{n}$, viene scelto solo se il principale è nel suo gruppo,

$$\text{quindi con probabilità } \frac{g_B - 1}{n-1} \text{ e guadagna } 1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right).$$

3) Residuano i casi in cui j non viene scelto, o perché, essendo j l'esperto, il principale si trova nel gruppo A , o perché j è un non esperto. In entrambi i casi il payoff è pari a 0 .

Il payoff atteso sarà quindi:

$$\begin{aligned}
\Pi_B(M, F) &= \frac{1}{n} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{1}{n} \frac{g_B - 1}{n - 1} \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] = \\
&= \dots \\
&= p \left\{ n - 1 - g_A \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \right\}
\end{aligned} \tag{20}$$

Si nota facilmente che $\Pi_A(F, M) > \Pi(M, M) > \Pi_B(M, F)$: partendo da un comportamento di mercato, il passaggio di un gruppo alla pratica del favoritismo aumenta i guadagni per i membri di quel gruppo a discapito dei membri dell'altro gruppo.

Notiamo inoltre che, tenendo n costante, un aumento delle dimensioni del gruppo A fa diminuire il payoff atteso pro capite; i benefici che si ricavano dallo scambio dei favori sono minori quando devono essere condivisi tra più individui.

I payoff nel gruppo B diminuiscono con l'aumentare delle dimensioni del gruppo A .

Inoltre i membri del gruppo B perdono più di quanto guadagna il gruppo A , portando ad una perdita netta per la società nel complesso.

La differenza tra i payoff nei due gruppi è positiva e aumenta con la dimensione di A .

$$\begin{aligned}
\Pi_A(F, M) - \Pi_B(M, F) &= p \left[n - 1 + g_B q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] - p \left\{ n - 1 - g_A \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \right\} = \\
&= p \left\{ (n - g_A) q \left(L - \frac{1}{2} \right) + g_A (1 - L) + g_A q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right\} = \\
&= p \left[qn \left(L - \frac{1}{2} \right) + g_A (1 - L) \right]
\end{aligned} \tag{21}$$

Favoritismo diffuso

In una società con favoritismo diffuso entrambi i gruppi adottano questa pratica.

Consideriamo sempre un individuo i , nel gruppo A :

- 1) L 'individuo è il principale con probabilità $\frac{1}{n}$.

Detto questo, l'esperto è un membro del gruppo con probabilità $\frac{g_A - 1}{n - 1}$, in questo caso

$$i \text{ guadagna } L - q \left(L - \frac{1}{2} \right).$$

Oppure, con probabilità $\frac{g_B}{n-1}$, l'esperto è nell'altro gruppo, dunque i offre un favore a un non esperto del proprio gruppo e guadagna $L - \frac{1}{2}qL$.

2) i è l'esperto con probabilità $\frac{1}{n}$, viene scelto solo se il principale è nel suo gruppo,

quindi con probabilità $\frac{g_A-1}{n-1}$ e guadagna $1-L + q\left(L - \frac{1}{2}\right)$.

3) i è un non esperto e ottiene un favore.

Questo accade quando il principale è un altro membro del gruppo A e l'esperto è nel gruppo B .

Quindi, con probabilità $\frac{(g_A-1)g_B}{n(n-1)} \frac{1}{g_A-1}$, i riceve un favore e guadagna $\frac{1}{2}qL$.

4) Rimangono i casi in cui i non viene scelto, cioè quando si trova in un gruppo diverso da quello del principale.

Il suo guadagno in questo caso è sempre pari a 0.

Il payoff atteso è quindi:

$$\begin{aligned}\Pi_A(F, F) &= \frac{1}{n} \left\{ \frac{g_A-1}{n-1} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{g_B}{n-1} \left(L - \frac{1}{2} qL \right) \right\} + \frac{1}{n} \frac{g_A-1}{n-1} \left[1 - L + q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{g_B}{n(n-1)} \frac{1}{2} qL = \\ &= \dots = \\ &= p[n-1 - g_B(1-L)]\end{aligned}\tag{22}$$

Simmetricamente, il payoff atteso per un individuo nel gruppo B , anch'esso praticante il favoritismo, è:

$$\Pi_B(F, F) = p[n-1 - g_A(1-L)]$$

Nel caso di favoritismo diffuso un gruppo guadagna solo quando il principale ne fa parte e il guadagno aumenta con le dimensioni del gruppo.

Ricordando che $\Pi_A(M, M) = \Pi_B(M, M) = p(n-1)$, si osserva che ora entrambi i gruppi guadagnano meno rispetto alla situazione di mercato.

La disuguaglianza quindi non deriva più dalla presenza di attriti nel mercato, essendo scomparso q , ma proviene dalla differenza di grandezza dei due gruppi:

$$\Pi_A(F, F) - \Pi_B(F, F) = p(g_A - g_B)(1-L)$$

Gli individui nel gruppo più grande guadagnano di più, perché è più probabile che il principale sia al suo interno e possono quindi appropriarsi di più opportunità rispetto all'altro gruppo.

Si consideri infine il benessere complessivo.

Si è visto che ogni favore costa alla società $(1-L)$.

La perdita totale di benessere sarà quindi $pg_Ag_B(1-L)$ in una situazione di favoritismo limitato, e $2pg_Ag_B(1-L)$ in uno scenario di favoritismo diffuso.

Riassumendo, quindi, sempre per $L > \frac{1}{2}$, gli effetti sul benessere complessivo delle due situazioni:

- 1) Favoritismo limitato: gli individui nel gruppo che pratica il favoritismo guadagnano più che nel mercato, gli individui nel gruppo che non pratica il favoritismo guadagnano meno che nel mercato. Il payoff nel gruppo del favoritismo diminuisce con l'aumentare delle dimensioni del gruppo; allo stesso tempo la differenza di payoff tra i due gruppi aumenta con le dimensioni del primo gruppo.
- 2) Favoritismo diffuso: tutti gli individui guadagnano meno che nel mercato, gli individui nel gruppo più grande guadagnano più di quelli nel gruppo più piccolo e questa differenza aumenta con le dimensioni del gruppo più grande.
- 3) Il benessere sociale complessivo è quindi minore quando si pratica il favoritismo, rispetto al comportamento di mercato, ed è minimo quando entrambi i gruppi praticano il favoritismo.

Limiti al favoritismo

Gli autori studiano anche alcuni fattori che possono limitare il fenomeno del favoritismo.

Il primo fattore che limita il favoritismo sono regole e procedure legali: offrire contratti o lavori a membri del proprio gruppo, preferendoli ad altri soggetti più qualificati e adatti, appartenenti ad un altro gruppo, è spesso illegale.

Tuttavia, nelle economie in via di sviluppo (o di transizione) le istituzioni che servono a controllare, rilevare e punire il favoritismo possono essere deboli o perfino assenti.

Essendo maggiormente interessati a questo tipo di economie, gli autori danno questa condizione di assenza di istituzioni regolatrici per scontata e si concentrano sugli incentivi individuali e di gruppo a limitare la pratica del favoritismo.

Innanzitutto gli individui potrebbero decidere di non praticarlo: i principali potrebbero essere restii a ad offrire favori a non esperti, perché questo causerebbe una perdita nel loro guadagno corrente.

Secondariamente potrebbero esistere norme sociali, che prevedono la punizione di un gruppo da parte dell'altro, che possono contenere lo scambio di favori.

Incentivi individuali

Si è visto che, se $L < 1$, offrire un favore comporta un costo nel periodo corrente per il principale di $\frac{1}{2}q(1-L)$ (9).

Se gli individui non possono impegnarsi sin dal principio ad offrire favori, il principale di turno sceglierà sempre l'esperto, anche se esterno al gruppo, poiché sarebbe disposto a sostenere una perdita di profitto corrente solo se ripagata da futuri favori, che però non gli sono garantiti.

Un altro fattore che può influenzare il comportamento del principale è la dimensione del gruppo, più il gruppo è grande più è difficile che il principale riceverà un favore in futuro, quindi il principale è di nuovo maggiormente incentivato a non offrire favori.

Il comportamento di mercato è dunque, in questo caso, l'unico equilibrio possibile.

La pratica del favoritismo è dunque un problema di azione collettiva al livello del gruppo, può essere utile studiare le interazioni ripetute tra i membri del gruppo e come queste possono influenzare l'adesione a questa pratica.

Si suppone che il tempo sia discreto. In ogni periodo $t=1,2,\dots$, vengono scelti casualmente un principale ed un esperto.

Ogni individuo ha una probabilità uguale e indipendente nel tempo di essere scelto come principale od esperto.

Il principale decide a chi offrire l'opportunità e la persona cui viene offerta può decidere se accettarla o rifiutarla, le regole di divisione dell'output sono quelle spiegate nella descrizione del modello.

Ad ogni tempo t la storia del gioco comprende la scelta di principale ed esperto e le decisioni prese dal principale e dalla persona cui viene offerto il lavoro.

Una strategia dei giocatori al tempo t specifica il comportamento dei giocatori come una funzione della storia passata, cioè i due giocatori agiscono in base ai comportamenti che sono stati adottati in precedenza.

Per il principale la strategia specifica la scelta dell'agente.

Per l'agente scelto la strategia specifica l'accettazione o il rifiuto dell'offerta.

Un gruppo può tentare di imporre il favoritismo in vari modi.

Un modo semplice, quando un membro del gruppo devia dal comportamento richiesto, è quello di smettere di offrire favori a quella persona, che verrà assunta solo nel momento in cui si tratti dell'esperto. Quindi la minaccia di perdere potenziali futuri favori spingerà l'individuo ad adeguarsi alla pratica del favoritismo.

Allo stesso tempo verrà punito anche ogni individuo che non è in grado di punire chi devia, offrendo cioè un favore a chi in passato non l'aveva offerto.

Possono esserci anche punizioni più severe, che possono spingersi fino all'escludere chi devia da ogni tipo di transazione, sia esso esperto, principale o non esperto.

Nel prosieguo viene analizzato l'equilibrio con il primo tipo di punizione.

Affinché il favoritismo possa essere sostenuto all'interno di un gruppo la perdita potenziale del principale, dovuta ad un accoppiamento inefficiente deve essere compensata dalla prospettiva di maggiori guadagni futuri (ricevendo favori).

Quindi, considerando gli incentivi di un membro del gruppo A , al tempo $t=0$, che controlla un'opportunità economica, nel caso in cui offra un favore, il suo payoff attuale scontato sarà dato dalla somma di due addendi:

- 1) Il guadagno derivante dall'offrire un favore al tempo $t=0$, pari a $L - \frac{1}{2}qL$.

2) La somma di tutti i guadagni attesi futuri (a partire dal tempo $t=l$) derivanti dal favoritismo $\Pi_A(F,M)$, attualizzati tramite un fattore di sconto $\delta = \frac{1}{1+i}$:

$$\delta \Pi_A(F, M) + \delta^2 \Pi_A(F, M) + \delta^3 \Pi_A(F, M) + \dots$$

Raccogliendo $\delta \Pi_A(F, M)$ si ottiene:

$$\delta \Pi_A(F, M) (1 + \delta + \delta^2 + \delta^3 + \dots) = \delta \Pi_A(F, M) \sum_{k=0}^{+\infty} \delta^k$$

L'ultimo termine corrisponde a una serie geometrica, quindi l'espressione può essere scritta come:

$$\frac{\delta}{1-\delta} \Pi_A(F, M)$$

$$\text{Payoff attuale scontato: } L - \frac{1}{2}qL + \frac{\delta}{1-\delta} \Pi_A(F, M) \quad \text{con } \delta \in (0,1) \quad (23)$$

Se il principale devia, offrendo il contratto all'esperto (non appartenente al gruppo), guadagna $L - q\left(L - \frac{1}{2}\right)$ nel periodo attuale.

Nei periodi seguenti, però, se i membri del gruppo attuano la propria minaccia, non gli offriranno più favori, assumendolo quindi solo nel caso in cui fosse l'esperto.

In sostanza, il deviatore guadagnerà come se fosse un membro di un gruppo che pratica un comportamento di mercato, il suo payoff attuale scontato sarà:

$$L - q\left(L - \frac{1}{2}\right) + \frac{\delta}{1-\delta} \Pi_A(M, M) \quad (24)$$

Un principale offrirà quindi un favore solo quando il payoff attuale scontato atteso quando egli pratica il favoritismo è maggiore del payoff attuale scontato atteso quando invece pratica un comportamento di mercato, cioè offre un favore quando l'espressione (23) è maggiore dell'espressione (24).

Sostituendo i valori di $\Pi_A(F, M)$ e $\Pi_A(M, M)$ precedentemente determinati si ottiene:

$$L - \frac{1}{2}qL + \frac{\delta}{1-\delta} p \left[n-1 + g_B q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \geq L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) + \frac{\delta}{1-\delta} p(n-1)$$

Che semplificando diventa:

$$\frac{1}{2}q(1-L) \leq \frac{\delta}{1-\delta}pq(n-g_A)\left(L-\frac{1}{2}\right) \quad (25)$$

Gli autori dimostrano che questa disuguaglianza è necessaria e sufficiente affinché si pratichino favoritismi.

Il concetto chiave è, nuovamente, che il principale offre un favore solo quando ritiene che potrà essere ricompensato in futuro, ricevendo a sua volta dei favori, non necessariamente dallo stesso individuo cui aveva offerto il favore:

Ad esempio i offre un favore a j , che offre un favore a k , che a sua volta offre un favore a i . La reciprocità nello scambio di favori è quindi spesso indiretta.

Come si evince dalla formula (25), un aumento di L facilita l'insorgere dei favoritismi, riducendo il costo di un favore offerto oggi e aumentando il beneficio dei favori futuri.

Sempre dalla formula (25) si ricava che maggiore è la dimensione del gruppo del favoritismo, relativamente all'altro, minore è il beneficio derivante da questa pratica.

Questo impatto negativo delle dimensioni del gruppo sulla sostenibilità dello scambio di favori deriva dalla combinazione di tre fattori:

- 1) *Controllo delle opportunità*: in un gruppo più grande è più facile che vi sia un principale e quindi è maggiore la probabilità di ricevere un favore.
- 2) *Competizione per i favori*: in un gruppo più numeroso vi sarà maggiore competizione, ricevere un favore sarà quindi meno probabile.
- 3) *Efficienza degli accoppiamenti*: in un gruppo più numeroso è più probabile la presenza dell'esperto, sarà quindi minore il numero dei favori offerti e minori i benefici totali derivanti da essi.

I primi due effetti, secondo gli autori, si cancellano a vicenda.

Chi scrive nota che, seppure qualitativamente i due effetti vadano senza dubbio in due direzioni opposte, gli autori non specificano la dimostrazione quantitativa di questa affermazione, pertanto rimane da dimostrare che questi due effetti abbiano la medesima grandezza, tale da rendere nulla la loro somma.

In ogni caso secondo gli autori, e questo è in linea con il risultato dell'espressione (25), i due effetti negativi dell'aumento della dimensione relativa del gruppo superano l'effetto positivo

Il favoritismo quindi si autolimita, un gruppo che lo pratica non può crescere oltre una certa dimensione, o perderebbe i benefici che trae da esso.

Questa conclusione contrasta con risultati di lavori precedenti (Kranton, 1996) riguardanti le dimensioni di un gruppo e gli scambi reciproci.

In quei risultati gli incentivi individuali nell'intraprendere scambi reciproci crescono con la numerosità del gruppo, la questione sarà riaffrontata nel capitolo successivo.

Incentivi del gruppo

Finora si è assunto che la pratica del favoritismo non provocasse reazioni dall'esterno, come ad esempio punizioni.

Come detto in precedenza è ragionevole assumere che nei paesi in via di sviluppo le istituzioni e le norme volte a limitare e punire questa pratica siano assenti o inefficaci, ma esse possono essere sostituite da istituzioni informali o norme sociali.

Gli autori suppongono allora che il secondo gruppo possa reagire alle azioni intraprese dal primo gruppo.

Potrebbe ad esempio minacciare di praticare anch'esso il favoritismo in risposta al comportamento del primo gruppo. Ma quando questa minaccia è credibile?

Si consideri la seguente strategia per il gruppo B : inizialmente viene applicata la regola di mercato, il principale offre il lavoro all'esperto e l'esperto accetta l'offerta.

In ogni tempo t , il gruppo B mantiene questa regola se tutti i comportamenti nel passato sono stati conformi alla regola di mercato.

Se in un dato tempo $t' < t$ un membro del gruppo A ha deviato dal comportamento di mercato, il gruppo B assumerà un comportamento di favoritismo nei confronti di questo individuo deviante (dunque non assumendolo nel caso fosse l'esperto).

Se invece in un dato tempo $t' < t$ è stato un individuo del gruppo B ad offrire favori, nel periodo successivo il gruppo B continuerà ad avere un comportamento di mercato.

La questione chiave è se un individuo del gruppo B abbia degli incentivi a cominciare ad offrire favori all'interno del proprio gruppo.

Come visto sopra quando il gruppo cresce oltre una certa dimensione, venga chiamata g^* , non è più conveniente praticare favoritismi:

$$\frac{1}{2}(1-L) = \frac{\delta}{1-\delta} p(n-g^*) \left(L - \frac{1}{2} \right) \quad (26)$$

Quando $g > g^*$, la parte sinistra dell'equazione (il costo di un favore) è maggiore della destra (i benefici futuri scontati).

Si può quindi concludere che, sempre per $q > 0$ e $L > \frac{1}{2}$, se un gruppo B si organizza collettivamente per punire i favoritismi adottati da un gruppo A , allora il favoritismo limitato nel gruppo A è sostenibile se, e solo se, $g_A \leq g^*$ e $g_B \geq g^*$. Cioè se A è sufficientemente piccolo da trarre benefici dal favoritismo e allo stesso tempo B è sufficientemente grande da non trarne.

Si è visto come sia gli incentivi individuali, sia la possibilità di punizioni provenienti dall'esterno, limitano la grandezza dei gruppi in cui si pratica il favoritismo.

Il favoritismo diffuso è facilmente sostenibile nella situazione in cui vi sono gruppi di grandezza simile, mentre il favoritismo limitato è maggiormente sostenibile quando in una società ci sono gruppi di grandezze differenti.

Favoritismo e investimenti

Bramoullé e Goyal analizzano anche gli effetti del favoritismo sugli investimenti.

Gli investimenti considerati dagli autori hanno la funzione di ricercare nuove opportunità economiche, possono consistere, ad esempio, in indagini di mercato.

Si suppone che un investimento pari a $c > 0$ assicuri una probabilità $f \in [0,1]$ di scoprire una nuova opportunità di profitto.

Come nel modello base esiste un esperto che assicura un payoff massimo, pari a I , mentre la scelta di un non esperto rende $L \leq I$.

Per semplicità gli autori suppongono che questa nuova opportunità rivelata dall'investimento coesista in parallelo con le opportunità che sorgono spontaneamente dal mercato. Inoltre gli investimenti si suppongono non competitivi, ossia la probabilità di localizzare una nuova opportunità non dipende dagli investimenti effettuati da altri individui.

Si determina poi il guadagno atteso da un investimento all'interno di un gruppo praticante il favoritismo:

$$f \left\{ \frac{g_A - 1}{n - 1} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{n - g_A}{n - 1} \left(L - \frac{1}{2} q L \right) \right\} - c \quad (27)$$

Dove f è la probabilità di scoprire una nuova opportunità, l'espressione tra parentesi è ricavata dai calcoli dell'equazione (19) e considera sia il caso in cui la nuova opportunità venga offerta

all'esperto, sia al non esperto (nel caso l'esperto sia nell'altro gruppo) e infine c è il costo dell'investimento.

Affinché convenga sostenere l'investimento occorre quindi che il beneficio ricavato superi il costo sostenuto:

$$\frac{g_A - 1}{n - 1} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{n - g_A}{n - 1} \left(L - \frac{1}{2} qL \right) > \frac{c}{f} \quad (28)$$

Nel caso in cui invece il gruppo non pratici il favoritismo, viene sempre scelto l'esperto, il guadagno atteso diventa:

$$f \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] - c \quad (29)$$

La condizione di convenienza dell'investimento è quindi:

$$L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) > \frac{c}{f} \quad (30)$$

Gli autori verificano, confrontando le espressioni (28) e (30), che il guadagno atteso dall'investimento è minore quando il gruppo pratica il favoritismo rispetto a quando si conforma al mercato:

$$\begin{aligned} \frac{g_A - 1}{n - 1} \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + \frac{n - g_A}{n - 1} \left(L - \frac{1}{2} qL \right) &< L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \\ (g_A - 1) \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] + (n - g_A) \left(L - \frac{1}{2} qL \right) &< (n - 1) \left[L - q \left(L - \frac{1}{2} \right) \right] \\ \underline{g_A L} - \underline{g_A qL} + \frac{1}{2} \underline{g_A q} - \underline{L} + \underline{qL} - \frac{1}{2} \underline{q} + \underline{nL} - \frac{1}{2} \underline{nqL} & \\ - \underline{g_A L} + \frac{1}{2} \underline{g_A qL} - \underline{nL} + \underline{nqL} - \frac{1}{2} \underline{nq} + \underline{L} - \underline{qL} + \frac{1}{2} \underline{q} &< 0 \\ \frac{1}{2} \underline{nqL} + \frac{1}{2} \underline{g_A q} - \frac{1}{2} \underline{g_A qL} - \frac{1}{2} \underline{nq} &< 0 \end{aligned}$$

Semplificando (ponendo $q > 0$) e raccogliendo si ottiene

$$L(n - g_A) < n - g_A \quad \text{che è sempre verificata } \forall L < 1$$

Questo risultato conferma quindi quanto visto nel modello base: per $q > 0$ e $L < 1$, in un gruppo praticante il favoritismo il principale guadagna meno, nel periodo attuale, rispetto a un gruppo di mercato e di conseguenza ne risente l'incentivo a investire, poiché il principale potrebbe essere costretto, pena punizione da parte del gruppo, ad offrire un favore a un non esperto,

diminuendo il proprio guadagno corrente e quindi non potendo trarre il massimo profitto possibile dal proprio investimento.

Si nota anche come l'incentivo ad investire aumenta con le dimensioni relative del gruppo, dato che quanto più numeroso è il gruppo, tenendo n costante, tanto più probabile è la presenza dell'esperto al suo interno e tanto meno probabile è la necessità di offrire un favore ad un non esperto.

Nel modello base si è visto come, per $q > 0$ e $L > \frac{1}{2}$, un gruppo guadagna di più dal favoritismo che dal mercato, come influisce la possibilità di ricercare nuove opportunità tramite investimenti su questa differenza di guadagno?

Possono presentarsi tre casi:

- 1) La disuguaglianza (30) è soddisfatta, mentre la (28) no. In questo caso gli investimenti sono convenienti solo per il gruppo di mercato, quindi i nuovi profitti del gruppo di mercato, derivanti dagli investimenti, compensano "l'ingiusto" arricchimento del gruppo che pratica il favoritismo.
- 2) Sono soddisfatte sia la disuguaglianza (28) che la (30). Ora entrambi i gruppi investono, quindi il vantaggio di guadagno del gruppo del favoritismo è incrementato dalla possibilità di investire e l'equità nel complesso diminuisce.
- 3) Nessuna delle due disuguaglianze è soddisfatta, in questo caso nessuno dei due gruppi investirà, usufruendo solamente delle opportunità che sorgono spontaneamente dal mercato.

LETTERATURA SU ANALISI EMPIRICHE

Cosa ci dicono ricerche sperimentali riguardo al rapporto tra favoritismo e investimenti?

Il modello presentato nel capitolo precedente appare ragionevole, ma allo stesso tempo rimane un modello teorico. Si ritiene quindi interessante approfondire il tema degli effetti economici del favoritismo, in particolare per quanto riguarda i suoi effetti sugli investimenti, andando a verificare cosa hanno mostrato delle ricerche sul campo.

Di seguito vengono riportati due studi.

Il primo, *“Social barriers to entrepreneurship in Africa: the forced mutual help hypothesis”* (Alby e altri, 2013) studia gli effetti del favoritismo quando esso nasce come reazione alla mancanza di adeguate politiche di protezione sociale e si pratica nel contesto delle famiglie allargate.

Il secondo studio, *“How favoritism affects the business climate: empirical evidence from Jordan”* (Loewe e altri, 2008) riguarda il favoritismo quando esso costituisce una forma di corruzione ed è praticato nelle interazioni tra settore pubblico e imprese.

La ricerca di Alby e altri

Gli autori di questa ricerca notano come l’Africa sub-sahariana soffra di una bassissima quota di spesa pubblica destinata alla protezione sociale. Per sopperire alla mancanza di istituti previdenziali o assistenziali la popolazione della regione ha sviluppato una cultura di “aiuto forzato reciproco”, ovvero sia gli africani con maggiori disponibilità economiche hanno l’obbligo sociale di aiutare, condividendo le proprie risorse, i propri parenti e i membri della famiglia allargata.

La ricerca mira a dimostrare come questo sistema di obblighi sociali porti ad un esubero di lavoratori nelle imprese locali, che di conseguenza sono meno efficienti delle imprese di imprenditori stranieri.

Data la minore efficienza delle imprese locali, gli autori si aspettano che gli individui autoctoni diventino meno spesso imprenditori, preferendo lavorare come dipendenti o lavoratori autonomi.

Vengono quindi messi a confronto gli imprenditori locali con quelli stranieri, i primi devono fare i conti con l’obbligo sociale di sostenere la propria famiglia allargata.

Per massimizzare il proprio profitto quindi gli imprenditori locali, anziché effettuare trasferimenti di denaro ai familiari, li assumono direttamente nella propria impresa.

Ma l'assumere familiari non qualificati (i non esperti del capitolo precedente) preferendoli a lavoratori qualificati (gli esperti), porta ad una minore efficienza delle imprese locali che risultano di conseguenza meno produttive e profittevoli rispetto alle imprese di imprenditori stranieri, che, praticando un comportamento di mercato, assumono sempre i lavoratori più qualificati e ottengono l'output massimo dall'interazione.

Gli autori conducono un'analisi basandosi su dati relativi alle imprese del settore manifatturiero in 31 paesi dell'Africa Sub-Sahariana.

I risultati mostrano come le imprese locali siano mediamente di dimensioni inferiori (con riguardo al numero di dipendenti) e tendano ad operare in settori tradizionali, mentre le imprese straniere sono mediamente più grandi e tendono a specializzarsi in settori ad alta tecnologia.

Per quanto riguarda i dipendenti, le imprese locali tendono ad utilizzare fonti informali di reclutamento dei dipendenti, come legami familiari o reti di conoscenze, mentre le imprese straniere utilizzano maggiormente altri tipi di strumenti, come annunci pubblici o uffici di reclutamento.

Nel complesso le imprese locali adottano meno spesso sistemi di addestramento (poiché costosi) per i propri dipendenti rispetto alle imprese straniere, ma, quando possono permetterseli, offrono maggiore addestramento rispetto alle controparti, per compensare la minore qualifica dei propri dipendenti.

In conclusione gli autori stimano che nell'Africa sub-sahariana tra il 6% e il 12% dei lavoratori dipendenti avrebbe scelto di diventare imprenditore in assenza del favoritismo, che è quindi causa di un rallentamento della crescita della regione, impedendo a individui potenzialmente talentuosi di creare nuove opportunità economiche e di crescita per il proprio paese.

In questo senso l'adozione di politiche di protezione sociale, oltre a rispondere a necessità di redistribuzione ed assistenza, ha anche la funzione di limitare il ricorso al favoritismo nel mercato del lavoro, dando la possibilità agli imprenditori di ottenere il massimo guadagno dalle proprie imprese, senza doversi preoccupare di soddisfare i bisogni della propria famiglia allargata.

È interessante notare come, nel modello presentato nel capitolo precedente, il datore di lavoro avesse un incentivo ad offrire un favore perché avrebbe potuto aspettarsi di ricevere favori a sua volta in futuro, mentre in questo studio non viene fatto riferimento a questa possibilità.

Anzi, vengono citati numerosi articoli, tra gli altri (Baland e altri, 2011) che mostrano come in Africa spesso, per proteggersi dalle pressanti richieste di sostegno da parte dei famigliari, gli individui tendano a nascondere la propria ricchezza.

Questo lascia intendere che, nel contesto imprenditoriale dell'Africa sub-sahariana, il modello di Bramoullé e Goyal non sia applicabile:

In quest'ultimo, infatti, il gruppo praticante il favoritismo, per merito della reciprocità dei favori, aveva un vantaggio sul gruppo di mercato. Nel contesto sub-sahariano, invece, il gruppo degli imprenditori locali è socialmente obbligato a offrire favori, senza però ricevere nulla in cambio, mentre gli imprenditori esteri non hanno quest'obbligo e sono quindi sempre avvantaggiati sulle loro controparti locali.

Questo perché forse, almeno per quanto riguarda il settore imprenditoriale privato in Africa, se un individuo oggi è imprenditore e deve aiutare i propri familiari, è poco probabile, vuoi forse anche per le minori opportunità rispetto ad un'economia sviluppata, che la situazione si capovolga in futuro e che siano i familiari a potere dare lavoro a lui.

In questo senso l'assunzione, fatta nel modello di Bramoullé e Goyal, che il ruolo del principale possa essere assunto con la stessa probabilità da qualsiasi membro di un gruppo è forzata e non è applicabile in determinati contesti reali.

La ricerca di Loewe e altri

In questo articolo viene studiato l'effetto del favoritismo, inteso questa volta come forma di corruzione, sul clima imprenditoriale nel settore privato della Giordania, in Medio Oriente.

Per clima imprenditoriale si intende il complesso di fattori che influenzano le decisioni degli imprenditori, locali o esteri, riguardo al fare impresa in un dato paese. Mentre molti fattori sono esogeni e non possono essere modificati (ad esempio la disponibilità di risorse naturali o la situazione geopolitica) altri possono essere modificati, tra questi gli autori citano:

la regolamentazione del mercato, la tassazione, l'istruzione e la formazione dei lavoratori, le infrastrutture, l'accesso al credito o il livello di corruzione.

Gli autori notano come molti di questi fattori comportano un'interazione tra stato e settore privato, perciò un buon clima imprenditoriale è caratterizzato da bassi costi ed incertezze in queste interazioni, che devono essere efficienti ed eque, in modo da garantire a tutte le imprese l'accesso alle risorse del governo e la stessa possibilità di influenzare le decisioni statali (per esempio tramite associazioni di categoria).

La pratica del favoritismo entra in conflitto con questa necessità di equità, assicurando privilegi solo ad alcuni imprenditori, dotati di una buona rete di connessioni all'interno dell'apparato statale.

Nonostante casi iniquità e sia una forma di corruzione, il favoritismo è però accettato in molti paesi, perché rimanda a valori quali la solidarietà e la lealtà.

Gli autori formulano le seguenti ipotesi:

- 1) Il favoritismo rende le relazioni stato-imprese ingiuste e imprevedibili, aumenta i rischi per gli investitori e alza barriere che rendono costoso l'ingresso nel mercato: per esempio può diventare troppo costoso per un imprenditore che voglia iniziare una nuova attività e che non abbia una buona rete di conoscenze, procurarsi le licenze per operare nel settore prescelto, mentre imprese già operanti, perché protette da relazioni con persone importanti all'interno del settore pubblico, godono di rendite di posizione.
- 2) Il favoritismo diffuso può impedire un adeguato sviluppo del settore privato: data l'importanza delle relazioni, gli imprenditori sono incentivati ad investire tempo e denaro nella costruzione di un adeguato network di conoscenze, trascurando l'investimento nei propri prodotti o servizi. Questo porta ad una perdita di competitività rispetto agli altri paesi.

Gli autori studiano questo fenomeno ricorrendo a delle interviste, da una parte rivolte a titolari di imprese operanti in diversi settori, dall'altra rivolte a dipendenti del settore pubblico, a differenti livelli gerarchici.

Da queste interviste emerge che la netta maggioranza degli imprenditori ha dichiarato che le connessioni sono molto utili nelle interazioni con la burocrazia e la maggior parte di essi ha ammesso di sfruttarle regolarmente.

In Giordania, chi è dotato di buone conoscenze può accedere facilmente a risorse e a informazioni privilegiate da parte dello Stato, può influenzare la legislazione, godere di esenzioni fiscali e addirittura ricevere un trattamento di favore in sede giudiziale.

Dall'altra parte, dalle interviste ai dipendenti pubblici, emerge come delle buone connessioni siano alla base del sistema di assunzione e promozione all'interno del settore pubblico.

L'uso del favoritismo nel settore pubblico porta quindi ad un esubero di dipendenti statali, assunti più per le loro connessioni che per le capacità, causando rallentamenti e inefficienze nella burocrazia.

Il medesimo discorso si applica anche alla classe politica: la maggior parte dei parlamentari viene eletta sulla base di connessioni o perché promette di elargire favori, piuttosto che per la capacità di formulare buone politiche e per le competenze.

Per quanto riguarda l'effetto sugli investimenti, almeno la metà degli imprenditori intervistati ha affermato di stare impiegando una considerevole quantità di tempo e risorse nel miglioramento delle proprie connessioni.

Viene quindi confermata l'ipotesi degli autori, l'investimento in buone relazioni diventa più importante dell'investimento sul prodotto e sull'innovazione e questo porta ad una minore crescita dell'economia e ad una perdita generale di competitività.

Confrontando questo studio con il modello di Bramoullé e Goyal (sebbene quest'ultimo facesse riferimento ad una situazione diversa, ossia la contrattazione nel mercato del lavoro, mentre lo studio sulla Giordania fa riferimento alle interazioni settore pubblico-imprese) notiamo che praticare il favoritismo conviene e garantisce sempre un vantaggio su chi non lo pratica e la reciprocità gioca un ruolo importante: gli imprenditori ottengono benefici dalla burocrazia e i dipendenti pubblici ottengono promozioni.

Per quanto riguarda gli investimenti sembra che né la disuguaglianza alla formula (28) né alla (30) siano soddisfatte:

se l'imprenditore pratica il favoritismo dovrà focalizzare le proprie risorse investendo in relazioni ed è costretto a trascurare il prodotto e l'innovazione; se invece l'imprenditore non pratica il favoritismo non avrà comunque convenienza ad investire, perché incontrerebbe barriere all'entrata nel mercato e si scontrerebbe con una burocrazia lenta ed inefficiente.

Quindi, nel complesso, nessuno in Giordania è incentivato ad investire e questo porta ad un rallentamento dell'economia del paese.

Favoritismo e dimensioni del gruppo

Nel loro modello, Bramoullé e Goyal giungono alla conclusione che il favoritismo si autolimita, in altre parole quando il gruppo praticante il favoritismo supera una certa dimensione (relativamente al gruppo di mercato) la pratica del favoritismo non è più conveniente (vedi pag. 20).

Questo risultato è interessante perché, come sottolineano gli stessi autori, precedenti studi sull'argomento, afferenti ad entrambi i filoni presentati nel primo capitolo, hanno mostrato il contrario, cioè che il favoritismo si autoalimenta: l'incentivo a praticarlo cresce con la numerosità relativa del gruppo.

Infatti, in un gruppo ristretto di persone sono minori le possibilità di diversificazione del rischio, ad esempio in una famiglia allargata di dimensioni ridotte è poco probabile che siano presenti più persone in grado di provvedere ai familiari in difficoltà. Inoltre le perdite

economiche connesse, ad esempio, alle assunzioni con “discriminazione” sono maggiori, perché i datori di lavoro hanno meno possibilità di trovare lavoratori qualificati all’interno del proprio gruppo.

Tra questi studi si citano “*Reciprocal exchange: a self-sustaining system*” (Kranton, 1996).

Secondo il modello di Kranton mercato e favoritismo sono due sistemi contrapposti e concorrenti: quanto più gli individui praticano il favoritismo, tanto più diviene difficile interagire utilizzando il mercato (perché poco frequentato) e tanto maggiori divengono gli incentivi a scambiarsi favori.

Questo anche se il mercato sarebbe la soluzione più efficiente.

Secondo Kranton quando il favoritismo, da lei chiamato “scambio reciproco”, è largamente diffuso si ha come conseguenza un minore utilizzo del mercato, che risulterà poco frequentato e povero di opportunità. Inoltre compratori e venditori, essendo poco numerosi, avranno difficoltà ad incontrarsi, mentre, utilizzando le proprie connessioni, possono facilmente accedere ai prodotti o ai servizi di cui necessitano, senza incorrere in costi di ricerca.

Sembra quindi che il modello di Bramoullé e Goyal e il modello di Kranton vadano in due direzioni opposte, per il primo il favoritismo è sostenibile più facilmente in gruppi di piccole dimensioni, mentre per il secondo vale il contrario.

Si potrebbe superare questa apparente contraddizione notando che il modello di Bramoullé e Goyal si basa su un’assunzione piuttosto importante, ovverosia che mercato e favoritismo sono sempre interscambiabili e che gli individui possono sempre scegliere tra una delle due possibilità per effettuare le transazioni. In un modello di questo tipo gli agenti, una volta che il proprio gruppo ha superato una certa soglia dimensionale (relativa), possono liberamente decidere di affidarsi al mercato perché il favoritismo non è più conveniente.

Kranton invece sostiene che mercato e favoritismo non possono coesistere, sono due sistemi alternativi, se in un paese è diffuso il favoritismo, il mercato sarà poco frequentato, “atrofizzato”, e viceversa. Un agente che, come prima, volesse passare dal favoritismo al mercato, non avrebbe incentivi a farlo, perché un mercato adeguatamente sviluppato non sarebbe disponibile e l’agente finirebbe per non poter effettuare alcuna transazione.

Questo modello sembra confermato, se confrontato ad esempio con la ricerca di Loewe e altri, di cui si è parlato nel paragrafo precedente, sul favoritismo nelle interazioni stato-imprese in Giordania: un ricorso molto diffuso al favoritismo è accompagnato da un mercato altamente imperfetto (barriere all’entrata, elevata incertezza, asimmetrie informative, ecc.).

CONCLUSIONI

A parere di chi scrive il modello di Bramoullé e Goyal presenta alcune criticità, una delle quali, concernente il rapporto tra incentivi al favoritismo e dimensioni del gruppo, è già stata discussa nel capitolo precedente.

Il primo fattore che limita la validità del modello è indubbiamente la sua mera teoricità, ossia la mancanza di un'applicazione sperimentale del suddetto ad una o più fattispecie concrete.

Ovviamente gli autori fanno più volte riferimento ad altre ricerche, ma un'applicazione integrale del modello a un caso di studio avrebbe potuto conferirgli maggiore valore.

Un secondo fattore di criticità sono gli attriti nel mercato, che secondo il modello sono la causa dell'emergere del fenomeno del favoritismo.

Si ritiene che la definizione di questi attriti sia poco chiara e, vista la loro importanza nel modello, avrebbe meritato un maggiore approfondimento.

Il modello, infatti, sembra non inserirsi in alcuno dei due filoni di ricerche riguardanti le origini del favoritismo (presentati nel primo capitolo), in quanto non si basa su preferenze discriminatorie o asimmetrie informative né svolge una funzione di utilità sociale, sopperendo alle mancanze del mercato. Di nuovo dunque il modello risente della mancanza di un'applicazione empirica.

Un'ultima criticità sono alcune assunzioni fatte dagli autori, in particolare la presenza di informazione perfetta e la razionalità degli agenti.

Gli autori assumono che non ci siano asimmetrie informative e che principale ed esperto siano sempre noti.

Questa appare un'assunzione molto limitante. Se, come affermato dagli autori, il modello è particolarmente adatto a descrivere il favoritismo nei paesi in via di sviluppo, allora è necessario tenere conto del fatto che, particolarmente in questi paesi, la difficoltà dell'accesso alle informazioni può costituire una barriera non trascurabile al libero scambio.

In questo senso il favoritismo può avere anche una funzione positiva, perché rende più facili e prevedibili le interazioni e può stimolare l'economia, in accordo con il filone di ricerche che considera gli effetti positivi del favoritismo.

Il modello di Bramoullé e Goyal, d'altro canto, considera il favoritismo come puramente dannoso per il benessere collettivo e questo, nell'opinione di chi scrive, sembra limitarne l'applicabilità.

Infine, estendendo la critica alla razionalità degli agenti, gli autori assumono che il principale sia sempre a conoscenza dei valori di q e L , che sia perfettamente in grado di determinare il

guadagno atteso da una transazione e che sia in grado di confrontare questo guadagno atteso con il guadagno atteso futuro attualizzato derivante dai potenziali favori futuri.

Si può sostenere che un ragionamento di una tale complessità possa non essere formulato da tutti gli individui, specialmente se ci si trova in un paese in via di sviluppo, in cui potrebbero esserci molti agenti poco istruiti.

Indubbiamente il tema del favoritismo e dei suoi effetti economici è di estremo interesse e attualità.

Seppure in questo elaborato si sia posta l'attenzione esclusivamente su paesi emergenti, il favoritismo è una pratica comunque molto diffusa anche nelle economie avanzate, in particolare nel settore pubblico. In questi paesi, però, esistono leggi ed istituzioni volte a limitare e a tenere sotto controllo questa pratica, permettendo al mercato di assumere un ruolo di rilievo come sistema di perfezionamento delle transazioni.

Nei paesi in via di sviluppo e in oriente invece, il favoritismo, tramite i network informali, gioca un ruolo fondamentale nelle transazioni economiche. Si veda, oltre alle ricerche citate nel capitolo precedente, anche l'articolo "*Guanxi versus the market: ethics and efficiency*" (Lovett e altri, 1999): gli autori studiano il sistema del *guanxi*, ossia l'instaurazione di relazioni a lungo termine finalizzate allo scambio di favori, che è radicato nella cultura e nell'economia cinese.

In quest'articolo si mettono a confronto i due sistemi, il mercato che domina nell'economia occidentale e il favoritismo che prevale in quella orientale: il primo ha il pregio di essere dinamico e premia l'innovazione, ma può comportare elevati costi di transazione; il secondo garantisce stabilità e maggiore certezza nelle transazioni, perché elimina i costi di transazione, ma allo stesso tempo può portare alla stagnazione dell'economia e al rallentamento del progresso.

Negli ultimi decenni, con la globalizzazione, questi due sistemi, favoritismo e mercato, spesso contrapposti, sono entrati in contatto e sarebbe interessante vedere, in future ricerche, come interagiranno tra loro.

Nell'articolo di Lovett e altri si nota come nel mondo occidentale stia diventando sempre più importante coltivare rapporti duraturi di fiducia tra agenti economici, mentre in Cina si stia cominciando a porre maggiormente l'attenzione, oltre che sulla lealtà degli agenti cui si è connessi, anche sulle loro abilità e competenze.

Sembra dunque che i due sistemi si stiano integrando a vicenda ma, dato che lo studio di Lovett e altri è piuttosto datato, sarebbe d'interesse studiare come effettivamente si è evoluta e come si sta evolvendo la situazione in queste due diverse realtà.²

² Numero parole: 9017

Bibliografia

Abbink, K. e Harris, D., 2012. *In-group favouritism and out-group discrimination in naturally occurring groups*. UK: University of Oxford, Department of Economics, discussion paper series 616 [online]. Disponibile su: <http://www.economics.ox.ac.uk/materials/papers/12214/paper616.pdf> [Data di accesso: 02/09/2016].

Alby, P., Auriol, E., Ngumkeu, P., 2013. *Social barriers to entrepreneurship in Africa: the forced mutual help hypothesis*. Working Paper. Toulouse School of Economics.

Autor, D. H., 2003. *Lecture Note: The Economics of Discrimination — Theory [online]*. Cambridge: MIT. Department of Economics. Disponibile su <http://economics.mit.edu/files/553> [Data di accesso: 26/07/2016].

Baland, J. -M., C. Guirkingner and C. Mali, 2011. *Pretending to be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon*, *Economic Development and Cultural Change*, 60(1): 1-16.

Bramoullé, Y. e Goyal, S., 2016. *Favoritism*. *Journal of Development Economics* 122, pp. 16-27.

Katz, M. L., Rosen, H. S., Bollino, C. A., Morgan, W., 2011. *Microeconomia. Quarta edizione*. Italia. McGraw-Hill. Pp 7-8, 305-311.

Kranton, R.E., 1996. *Reciprocal exchange: a self sustaining system*. *Am. Econ.Rev.*86(4), 830–851.

Loewe, M., Blume, J., Speer, J., 2008. *How favoritism affects the business climate: empirical evidence from Jordan*. *Middle East J.* 62 (2), 259–276.

Lovett, S., Simmons, L., Kali, R., 1999. *Guanxi Versus the Market: Ethics and Efficiency*. *Journal of International Business Studies* 30 (2): 231-247.