

**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI NAPOLI
FEDERICO II**

Dipartimento di Teoria e Storia dell'Economia Pubblica

Dottorato di ricerca
in
Scienze Economiche
XVIII Ciclo

L'interazione tra sistema economico e sistema politico,
l'influenza della distribuzione del reddito
sulla crescita economica.

Coordinatore:
Ch.mo Prof. Alfredo Del Monte

Candidato:
Francesco Purificato

Tutore:
Ch.mo Prof. Pasquale Commendatore

Anno Accademico 2004-2005
30 novembre 2005

Ringraziamenti

In queste circostanze è sempre difficile ricordare tutti coloro che, direttamente oppure indirettamente, hanno contribuito al presente lavoro; certamente, però, il più sentito ringraziamento è dovuto al supervisore, il Prof. Commendatore sempre presente per indirizzare il lavoro di ricerca e per correggerne la rotta con preziosi suggerimenti. Non meno importante è stato il ruolo del Coordinatore del dottorato in Scienze Economiche, Prof. Del Monte, soprattutto nello svolgimento annuale dei seminari, puntuale strumento di verifica dei progressi ottenuti.

Un grazie anche al Prof. Panico per l'incoraggiamento a proseguire nella direzione scelta e per le osservazioni critiche su aspetti poco convincenti del lavoro. Non si dimentichi nemmeno il Dott. Pinto, intervenuto in una delle discussioni che hanno segnato il principale punto di svolta nella ricerca.

Si ringraziano anche i colleghi: Dott. Abatemarco, Dott.ssa Cantalbene, Dott. De Sanctis, Dott. Giordano, Dott.ssa Romano, Dott.ssa Valeri e tutti gli altri che non se la prenderanno per la dimenticanza. Tra questi, però, un grazie particolare va al Dott. Capuano, non per altro che per le ore passate a discutere sui presupposti e sui risultati del lavoro.

Sebbene il loro contributo rimanga spesso nell'ombra, un ringraziamento è doveroso rivolgerlo a tutti i dipendenti dei dipartimenti di Teoria e Storia dell'Economia pubblica, di Teoria Economica ed Applicazioni e di Scienze Economiche e Sociali; sicuramente, senza la loro presenza molte delle strutture indispensabili per la presente ricerca non sarebbero fruibili.

Un grazie al Dott. Fiaschi, inconsapevole suggeritore dell'idea originaria alla base della ricerca durante un seminario per la presentazione di un suo lavoro.

Infine, un ultimo ringraziamento è per la Dott.ssa Giada Ruggieri, compagna di innumerevoli chiacchierate, che sempre hanno riportato alla realtà concreta, ciò che nelle formule sembrava soltanto un'astrazione.

“... capitalism must inevitably raise redistributive issues, which the system’s major interest groups –business and labour– will take to the political arena. If the pluralist political process is incapable of resolving these redistributive issues without sapping the efficiency of the market-oriented, capitalist system, ... then one or the other has to go.”

(Mueller 1987, pag.276).

Indice.

<i>Introduzione</i>	pag. 1.
---------------------------	---------

Capitolo primo: La teoria dei gruppi di pressione.

<i>1.1 Introduzione</i>	pag. 7.
<i>1.2 Il problema del free riding</i>	pag. 8.
1.2.1 L'esistenza politica delle lobby	pag. 12.
<i>1.3 L'approccio delle funzioni di influenza</i>	pag. 13.
1.3.1 Il comportamento strategico dei gruppi	pag. 15.
1.3.2 Alcune questioni rilevanti	pag. 19.
<i>1.4 I contributi monetari nell'attività di lobbying</i>	pag. 21.
1.4.1 Il modello di Denzau e Munger (1986)	pag. 23.
1.4.2 L'efficienza dei contributi monetari	pag. 28.
<i>1.5 La gestione delle informazioni nell'attività di lobbying</i>	pag. 33.
<i>1.6 L'approccio basato sulle funzioni di interesse</i>	pag. 37.
<i>1.7 Conclusioni</i>	pag. 42.

Capitolo secondo: Processi di crescita ed attività di lobbying.

<i>2.1 Introduzione</i>	pag. 45.
<i>2.2 Attività di lobbying e crescita economica: le questioni rilevanti</i> ..	pag. 47.
2.2.1 L'attività di lobbying nei settori in declino	pag. 51.
<i>2.3 Caratteristiche del settore pubblico e processi di crescita</i>	pag. 52.
<i>2.4 Predare come attività di lobbying</i>	pag. 61.
<i>2.5 Gli effetti dell'evasione fiscale</i>	pag. 64.
<i>2.6 L'attività di lobbying condizionata dalla crescita economica</i>	pag. 67.
<i>2.7 Conclusioni</i>	pag. 70.

Capitolo terzo: La teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito.

<i>3.1 Introduzione</i>	pag. 73.
<i>3.2 Il modello preliminare</i>	pag. 74.
3.2.1 Le ipotesi della teoria neokaleckiana	pag. 78.
<i>3.3 La relazione tra crescita e distribuzione</i>	pag. 83.

3.4 <i>Wage led growth versus profit led growth</i>	pag. 90.
3.5 <i>Il ruolo del settore pubblico</i>	pag. 94.
3.6 <i>Conclusioni</i>	pag. 97.

Capitolo quarto: Il processo d'interazione tra sistema economico e sistema politico, l'influenza della distribuzione funzionale del reddito sulla crescita economica.

4.1 <i>Introduzione</i>	pag. 99.
4.2 <i>La struttura logica del processo d'interazione tra sistema economico e sistema politico</i>	pag. 101.
4.3 <i>L'interazione tra i gruppi di pressione</i>	pag. 109.
4.4 <i>Il comportamento del sistema politico</i>	pag. 116.
4.5 <i>Dinamiche politiche ed economiche</i>	pag. 119.
4.5.1 <i>Equilibri e dinamiche politiche</i>	pag. 124.
4.5.2 <i>Equilibri e dinamiche economiche</i>	pag. 125.
4.6 <i>Conclusioni</i>	pag. 128.
<i>Appendice matematica (a)</i>	pag. 130.
<i>Appendice matematica (b)</i>	pag. 133.

<i>Conclusioni finali</i>	pag. 139.
---------------------------------	-----------

<i>Bibliografia</i>	pag. 141.
---------------------------	-----------

Introduzione

Nei testi di macroeconomia, sia a livello universitario che avanzato,¹ si è soliti osservare che il *comportamento del sistema politico* non è oggetto di analisi specifiche; piuttosto, il frutto delle sue scelte è considerato un dato al quale i diversi agenti ed il sistema economico nel suo complesso si adeguano. Così, solitamente è destinato poco spazio all'indagine delle scelte compiute dal sistema politico che stanno al cuore della politica economica; semmai, tali analisi sono relegate nei testi avanzati². Eppure, basta pensare soltanto al caso dell'Italia, dove quasi la metà del reddito prodotto è controllato dalle decisioni del sistema politico, per acquisire la consapevolezza dell'importanza di queste questioni. Quali sono i fattori che incidono sulle scelte del sistema politico? Questo sistema è condizionato da quello economico? Fino a che punto è lecito parlare d'interdipendenza tra i due?

Queste domande sono ancor più rilevanti per la letteratura che ha evidenziato le *ripercussioni sui processi di crescita delle dinamiche politiche*. Tra i diversi contributi emersi in questo campo, forse, quello che maggiormente ha affrontato in ottica generale il problema, è stato il lavoro di Olson (1982). Tale autore ha argomentato, che le scelte del sistema politico sono influenzate dai *gruppi di pressione*, il cui principale obiettivo è quello di tutelare degli interessi specifici. Secondo questo autore, la presenza dei gruppi di pressione è dannosa per il saggio di crescita del sistema, a causa degli effetti distorti sull'allocatione delle risorse generati da scelte politiche miranti a tutelare gli interessi di tali gruppi piuttosto che quelli della collettività. In questa sede, quello che maggiormente preme sottolineare del lavoro di Olson (1982) è l'importanza di alcune questioni sollevate: primo, la politica economica nelle società avanzate è condizionata dai gruppi di pressione; secondo, l'effetto di questi condizionamenti è di irrigidire il sistema economico riducendo la sua capacità di crescita.

Ma quanto sono importanti i gruppi di pressione nel processo decisionale della politica economica? Fino a che punto gli interessi di cui si fanno promotori sono incompatibili con le esigenze della crescita economica? Il sistema politico è in grado di influenzare i rapporti di forza tra i gruppi? Su queste questioni è incentrato il presente lavoro.

In questo campo la letteratura presenta l'elemento comune di impiegare modelli che si rifanno alla nuova teoria della crescita per descrivere le caratteristiche fondamentali del sistema economico; inoltre, le scelte politiche considerate come possibile oggetto di attenzione da parte dei gruppi di pressione, svariano da quelle attinenti alla politica commerciale a

¹ Vedi ad esempio Sachs e Larrain (1993) e Romer (2001).

² Vedi ad esempio Mueller (2003) e Persson e Tabellini (2000).

quelle di carattere distributivo, comprese anche le esenzioni fiscali. Di conseguenza, volendo rappresentare un contributo originale allo stato dell'arte, questo lavoro si concentrerà su *aspetti non ancora adeguatamente approfonditi nella letteratura*. Primo, nell'individuazione degli interessi economici rilevanti, la scelta ricadrà su quelli emergenti dalla distribuzione funzionale del reddito. Secondo, nell'analisi dell'interazione tra i gruppi per acquisire sfere d'influenza nel sistema politico, sarà considerata la presenza di un costo d'accesso alla competizione politica. Terzo, nell'esame delle conseguenze sui processi di crescita delle scelte di politica economica, sarà rilevante il ruolo che potrà giocare il principio della domanda effettiva.

La struttura del lavoro può essere riassunta come segue. Nel primo capitolo sarà presentata la rassegna della letteratura sui gruppi di pressione, il filo conduttore sarà quello di inquadrare i diversi contributi nell'ambito del *processo che dalla formazione dei gruppi arriva fino ai condizionamenti imposti al sistema politico*. Questa caratteristica è anche il principale elemento distintivo rispetto ad altre rassegne, che, invece, tendono ad evidenziare le differenze esistenti tra i vari approcci teorici. I principali argomenti affrontati sono: primo, l'analisi dei fattori rilevanti per la formazione dei gruppi di pressione e la loro sopravvivenza e coesistenza politica; secondo, l'analisi dell'interazione tra i gruppi per acquisire sfere d'influenza nel sistema politico; terzo, l'analisi dei contributi monetari e della gestione delle informazioni come strumenti di condizionamento delle scelte politiche; quarto, l'analisi del processo decisionale del sistema politico. Soltanto due approcci teorici saranno esplicitamente considerati: quello basato sulle funzioni d'influenza per trattare l'interazione tra i gruppi di pressione e quello basato sulle funzioni d'interesse per rappresentare il processo decisionale del sistema politico.

Nel secondo capitolo sarà presentata la rassegna della letteratura sul rapporto tra *attività di lobbying e crescita economica*. I diversi contributi sono accomunati dall'impiego di modelli di crescita endogena per descrivere le caratteristiche fondamentali del sistema economico; in questi modelli il principale canale di trasmissione, degli effetti delle scelte politiche sulle dinamiche economiche, è individuato nelle *decisioni di risparmio*, condizionate dal rendimento marginale del capitale e da altri fattori tutti influenzati dall'attività di lobbying. Dopo aver affrontato il problema logico dell'esistenza di una relazione definita tra la presenza dei gruppi di pressione ed i processi di crescita, l'analisi si concentrerà sui seguenti fattori che possono condizionare tale relazione: primo, le caratteristiche del settore pubblico; secondo, l'attività predatoria; terzo, l'evasione fiscale; quarto, la possibilità che i processi di crescita modifichino i rapporti di forza tra i gruppi di pressione.

Nel terzo capitolo sarà presentato uno schema di riferimento neokaleckiano per descrivere le caratteristiche fondamentali del sistema economico. La scelta di questo schema concettuale è motivata dall'osservazione di una

carenza della letteratura esistente sul rapporto tra attività di lobbying e processi di crescita, che trascura completamente il ruolo della domanda nella determinazione delle dinamiche economiche, e dal fatto che, tra le diverse teorie post keynesiane che condividono il *principio della domanda effettiva*, questa è quella che più ha approfondito la relazione tra distribuzione funzionale del reddito e processi di crescita in condizioni di sotto-utilizzazione degli impianti. Gli argomenti trattati saranno i seguenti: primo, l'analisi delle ipotesi alla base della teoria neokaleckiana; secondo, l'analisi delle caratteristiche e delle condizioni necessarie affinché si verifichi un regime di "wage led growth", in cui il saggio del salario, quello del profitto, quello di crescita ed il grado di utilizzo degli impianti sono tutti tra loro correlati positivamente; terzo, l'analisi del ruolo di un sistema politico condizionato nelle scelte di politica economica dal vincolo del pareggio di bilancio.

Nel quarto capitolo sarà presentata la struttura logica e la formulazione analitica di un modello, che descriverà *l'interazione tra sistema economico e sistema politico come un processo circolare e storico*, cioè caratterizzato dall'interdipendenza tra i due sistemi e dal suo svolgersi nel tempo storico. Prescindendo da quest'ultimo aspetto, è possibile individuare tre fasi logicamente distinte in cui si manifesta il carattere circolare: primo, il sistema economico è il fattore da cui nascono gli interessi che a loro volta originano i gruppi di pressione; secondo, le scelte del sistema politico sono il frutto di una mediazione tra i diversi interessi economici, con pesi determinati dall'attività di lobbying dei gruppi; terzo, le scelte politiche, influenzando l'evoluzione del sistema economico, possono modificare i rapporti di forza tra gli interessi economici.

La formulazione analitica del modello rispecchia la suddivisione in tre fasi del processo di interazione. Nella prima parte, traendo spunto dall'approccio basato sulle funzioni di influenza, viene formalizzata *l'interazione tra due gruppi di pressione per acquisire sfere di influenza nel sistema politico*. Ciascun gruppo deve scegliere la parte di risorse destinate all'attività di lobbying sulla base delle seguenti informazioni: primo, la propensione dei propri membri ad esercitare attività di lobbying e l'efficienza delle risorse in questa attività; secondo, il costo di accesso alla competizione politica pari alle risorse impiegate nell'attività di lobbying dall'altro gruppo; terzo, la quota relativa di potere del periodo precedente, intesa come il rapporto tra l'attività di lobbying di un gruppo ed il totale dell'attività esercitata da entrambi. In equilibrio, il comportamento ottimale implicherà l'adozione di strategie competitive, per cui al crescere delle risorse impiegate da un gruppo aumenteranno anche quelle dell'altro; è opportuno sottolineare, però, che l'intensità di questa competizione si riduce al crescere dell'efficienza dei gruppi, cioè al ridursi della rilevanza del costo di accesso alla competizione politica.

Nella seconda parte del modello, sulla base dell'approccio basato sulle funzioni di interesse, viene formalizzato il *processo decisionale del sistema politico*, quest'ultimo inteso come l'insieme di agenti, istituzioni, regole ed usi preposti alla determinazione della politica economica. Gli interessi economici rilevanti saranno: la quota dei salari sul reddito al netto del prelievo fiscale e comprensiva dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di salario e la quota dei profitti sul reddito sempre al netto del prelievo fiscale e sempre comprensiva dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di profitti. Il sistema politico, al fine di massimizzare una funzione di utilità con pesi attribuiti agli interessi rilevanti proporzionali all'attività di lobbying svolta dai rispettivi gruppi, deve determinare, tenendo conto del vincolo del bilancio in pareggio, la politica economica, cioè le aliquote d'imposta sui salari e sui profitti, il livello assoluto di spesa pubblica e la sua ripartizione tra i percettori di profitti e di salari. In equilibrio, le scelte ottime saranno così caratterizzate: per quanto riguarda la politica fiscale, le aliquote d'imposta sui salari e sui profitti saranno tanto maggiori quanto maggiore è la loro quota sul reddito totale e la preferenza per i servizi pubblici e quanto minore è la quota di potere del rispettivo gruppo di pressione; per quanto attiene alla politica della spesa pubblica, il livello assoluto e la sua ripartizione saranno esclusivamente condizionati dalle preferenze dei gruppi e dai loro rapporti di forza. Quindi, mentre nel caso di reperimento delle risorse le scelte ottimali devono tenere conto sia di fattori politici che economici, nel caso della distribuzione di queste risorse si tiene conto solo dei primi. Un'ulteriore elemento di interesse risiede nell'individuazione delle condizioni necessarie e singolarmente sufficienti per l'*esistenza dello stato*; in particolare, le scelte di politica economica implicheranno il valore zero per tutte le variabili, se si verificheranno contemporaneamente le seguenti condizioni: primo, i gruppi non percepiscono alcuna utilità dalla fornitura dei servizi pubblici; secondo, la quota relativa di potere è eguale alla quota di reddito comprensiva delle imposte per ciascun gruppo.

Nella terza parte del modello è introdotta l'*analisi dinamica*, ipotizzando che le risorse dei gruppi dipendano negativamente dall'aliquota d'imposta del periodo precedente, gravante sulla quota di reddito per la cui tutela quel gruppo si adopera. Per poter analizzare le dinamiche economiche e politiche è, però, necessario definire tre caratterizzazioni per il sistema politico. Primo, il *sistema politico di equilibrio*, cioè quei rapporti di forza tra i gruppi di pressione sintetizzati nella quota relativa di potere, che genera delle dinamiche politiche coerenti con un processo di convergenza verso di esso. Secondo, il *sistema politico ottimale*, quello in corrispondenza del quale l'aliquota d'imposta sui profitti determina un livello della domanda che garantisce il pieno utilizzo della capacità produttiva e massimizza il saggio di crescita del sistema economico. Terzo, il *sistema politico originario*, cioè

la quota di potere che sintetizza i rapporti tra le risorse a disposizione dei gruppi nello stato iniziale del sistema.

Per quanto riguarda *le dinamiche e gli equilibri politici*, si evidenzia che il sistema politico di equilibrio sarà caratterizzato dalla *coesistenza di entrambi i gruppi di pressione* soltanto se sono rispettate le seguenti condizioni: primo, i gruppi sono abbastanza efficienti e non si differenziano molto nell'impiego delle risorse in attività di lobbying; secondo, questa attività è negativamente influenzata dalla quota relativa di potere del periodo precedente, il che vuol dire che maggiore è il potere di un gruppo minore è la sua capacità di esercitare pressione; terzo, nel sistema politico originario i gruppi devono essere caratterizzati da un rapporto tra le risorse disponibili non troppo diseguale. Cruciale nello spiegare queste condizioni è il costo di accesso alla competizione politica fissato per ciascun gruppo dalle scelte dell'altro, in quanto, da un punto di vista statico, maggiore è l'efficienza di un gruppo e minore è la differenza tra le risorse disponibili, più elevata è la probabilità che questo gruppo sia in grado di sostenere questo costo di accesso; allo stesso modo, da un punto di vista dinamico, l'elevata differenza nei livelli di efficienza oppure l'effetto positivo della quota relativa di potere, rendono probabile dinamiche evolutive delle risorse disponibili che potrebbero costringere uno dei gruppi ad abbandonare la competizione politica. Queste circostanze sono state considerate solo marginalmente nella letteratura, che accenna solo sporadicamente alla presenza di costi di accesso alla competizione politica e impiega raramente l'analisi dinamica.

Per quanto riguarda *le dinamiche e gli equilibri economici*, questi sono condizionati da come i parametri del modello determinano i sistemi politici di equilibrio, ottimale ed originario; ma anche da come opera il meccanismo che garantisce l'uguaglianza degli investimenti ai risparmi, con i secondi che si adeguano ai primi per mezzo di variazioni della quantità prodotta, se gli impianti sono sotto utilizzati, oppure con i primi limitati dai secondi, se il grado di utilizzo degli impianti è al suo valore massimo. Quindi, è possibile evidenziare l'esistenza di una *molteplicità di situazioni*; ad esempio, qualora i sistemi politici originario, ottimale e di equilibrio fossero caratterizzati da una quota relativa di potere crescente per il gruppo di pressione associato alla quota dei salari, il processo di convergenza del sistema originario verso quello di equilibrio evidenzerebbe un'evoluzione temporale della politica economica caratterizzata da un incremento dell'aliquota d'imposta sui profitti; fino al raggiungimento dell'aliquota che si avrebbe in coincidenza del sistema politico ottimale, il processo di redistribuzione del reddito a favore di agenti con una maggiore propensione al consumo si tradurrà in un aumento del saggio di crescita, dato che gli investimenti risentono positivamente di un maggiore livello della domanda; superato il sistema ottimale, se il saggio reale del salario rimanesse costante, si verificherebbe un processo inflazionistico provocato dalla spirale prezzi salari ed una riduzione del saggio di crescita, in quanto gli investimenti saranno limitati

dalla disponibilità dei risparmi. Al di là dei casi specifici che si potrebbero illustrare, il processo di interazione tra sistema economico e sistema politico incentrato sul ruolo della distribuzione funzionale del reddito, permette di descrivere varie dinamiche economiche rappresentate dai processi di crescita, stagnazione ed inflazione; questo perché, a differenza di quanto avviene nella gran parte della letteratura, si è attribuita rilevanza anche ai mutamenti che le scelte politiche producono nei livelli della domanda ed, in particolare, nelle decisioni di investimento.

In generale, però, il risultato di maggior rilievo di questo lavoro è quello di essere riusciti a fondare *una struttura logica che consenta di interpretare in modo agevole il complesso processo di interazione tra sistema politico e sistema economico; soprattutto, una struttura logica che integra in modo originale gli approcci teorici delle funzioni di influenza, delle funzioni di interesse e neokaleckiano*, che fino ad ora erano stati considerati alternativi oppure non erano mai stati messi in relazione gli uni con gli altri. Alla luce di questa osservazione è possibile anche evidenziare che le diverse ipotesi che caratterizzano il sistema economico ed il sistema politico devono essere interpretate, più che come limitazioni dell'analisi, come il nocciolo di futuri indirizzi di ricerca che potranno privilegiare l'esame di aspetti dell'uno oppure dell'altro sistema. In definitiva, questo lavoro spera di essere riuscito a fornire una serie di nuovi strumenti, sia logici che analitici, che consentano di interpretare in modo più agevole la realtà; realtà di cui si spera di essere riusciti ad illuminare un aspetto cruciale: l'influenza della distribuzione del reddito sulla crescita economica mediata dal processo di interazione tra sistema economico e sistema politico.

Capitolo primo: La teoria dei gruppi di pressione

1.1 Introduzione

Nel linguaggio comune il termine di gruppo di pressione indica un insieme di organizzazioni, siano o meno queste riconosciute ufficialmente, che si adoperano per tutelare nel sistema politico un dato interesse comune. Di solito si fanno coincidere gli interessi che generano i gruppi di pressione con quelli di uno specifico settore industriale, di una data categoria professionale o di lavoratori. In realtà, il concetto di gruppo di pressione ha un significato più complesso di quello che traspare dal senso comune; già nel pionieristico lavoro di Olson (1965) i principali elementi che definivano a livello teorico l'esistenza e l'azione dei gruppi di pressione, erano impiegati per spiegare sia il comportamento delle corporazioni di medici ed avvocati che per evidenziare le motivazioni che attribuiscono allo stato il monopolio dell'uso della forza in una certa nazione. L'enorme potenziale esplicativo del *concetto di gruppo di pressione* emerge quando è utilizzato per esaminare le dinamiche del sistema politico; proprio a questo riguardo, Buchanan e Tullock (1967) affermano:

“Nei sistemi politici di una certa ampiezza la manifestazione istituzionale della promozione attiva di un interesse economico è costituita dai gruppi di pressione. La loro stessa esistenza si spiega in base alla capacità di rappresentare e promuovere attraverso il processo politico particolari interessi funzionali.” (pag. 373)

Questa definizione evidenzia il ruolo di tramite che il gruppo di pressione svolge tra il sistema politico ed un particolare interesse economico; in altri termini, il gruppo di pressione è lo strumento attraverso il quale un particolare interesse economico trova rappresentanza e tutela presso il sistema politico.

Sebbene in letteratura esistano diverse rassegne sulla teoria dei gruppi di pressione³, tutte evidenziavano tra le linee guida l'obiettivo di classificare ciascun contributo nell'ambito di specifici filoni teorici, marcando nel contempo gli elementi distintivi di questi ultimi. Nella presente rassegna,

³ Vedi van Winden (2002, 1999) e Munger e Mitchell (1991).

però, l'obiettivo è quello di utilizzare i vari contributi per descrivere il processo che dalla formazione dei gruppi porta fino al condizionamento del sistema politico e per chiarire l'entità del condizionamento che i gruppi esercitano sulle scelte del sistema politico; la trattazione di specifici filoni teorici sarà limitata soltanto alle formalizzazioni utilizzate nella tesi. Le questioni prese in considerazione nel presente capitolo saranno le seguenti. Primo, cosa determina l'esistenza dei gruppi di pressione, cioè gli elementi necessari affinché un gruppo si costituisca e sia in grado di interagire con gli altri gruppi e con il sistema politico. Secondo, le caratteristiche salienti del comportamento strategico dei gruppi, vale a dire come i gruppi di pressione modificano il loro comportamento al variare di quello degli altri. Terzo, quali sono gli strumenti con cui è condotta l'attività di lobbying per condizionare le scelte del sistema politico. Quarto, uno studio degli approcci teorici basati sulle funzioni di influenza e sulle funzioni di interesse, il primo attinente al comportamento strategico dei gruppi, il secondo al processo decisionale del sistema politico.

Il capitolo è organizzato come segue. Nel paragrafo (1.2) sarà affrontato, partendo dal contributo di Olson (1965), il problema delle condizioni necessarie per l'esistenza di un gruppo di pressione. Nel paragrafo (1.3) sarà presentato l'approccio teorico basato sulle funzioni di influenza, necessario per trattare il comportamento strategico dei gruppi. Nei paragrafi (1.4) ed (1.5) saranno esaminati rispettivamente l'utilizzo dei contributi monetari e la gestione delle informazioni come mezzi dell'attività di lobbying. Nel paragrafo (1.6) sarà illustrato l'approccio teorico basato sulle funzioni di interesse, che, oltre all'esame del processo decisionale del sistema politico, consentirà di chiarire alcune questioni inerenti alla numerosità dei gruppi di pressione. Infine, il paragrafo (1.7) presenterà le conclusioni.

1.2 Il problema del free riding

Il lavoro di Olson (1965) affronta il problema delle condizioni necessarie per la nascita dei gruppi di pressione. L'autore, dopo aver chiarito che il gruppo di interesse è un insieme di agenti economici caratterizzato da un interesse comune, evidenzia che non necessariamente questo si trasforma in un gruppo di pressione, cioè in un gruppo i cui membri agiscono per tutelare l'interesse comune. Il comportamento razionale dei singoli agenti potrebbe essere coerente con la scelta di non agire per perseguire lo scopo del gruppo; questo apparente assurdo deriva dal fatto che l'interesse comune, una volta conseguito, è un bene collettivo dei cui benefici potranno godere tutti i membri del gruppo, che, quindi, saranno spinti a comportarsi come dei free riding; cercando di ottenere i benefici derivanti dall'azione collettiva senza

però contribuirvi direttamente. Tale comportamento sarà sempre più probabile al crescere delle dimensioni del gruppo, poiché, per il singolo membro, la probabilità di successo dell'azione collettiva sarà scarsamente influenzata dalla sua scelta di contribuire oppure no. In generale, affinché un gruppo di interesse si trasformi in un gruppo di pressione è necessario che sia di piccole dimensioni oppure che sia dotato di una organizzazione formale o informale in grado di assicurare, attraverso degli incentivi, che ciascun membro del gruppo contribuisca al perseguimento dell'interesse comune.

In realtà, le conclusioni di Olson (1965) circa *la relazione tra dimensione di un gruppo e sforzo individuale per ottenere il bene collettivo* è stata fortemente criticata in letteratura, sia da un punto di vista teorico che empirico. Con riferimento al primo aspetto⁴, Austen-Smith (1981) analizza il problema della scelta del contributo volontario che i membri di un gruppo apportano all'attività di lobbying per ottenere un bene collettivo inclusivo, cioè un bene per il quale il consumo da parte di un membro non riduce e non esclude quello da parte di un altro membro. L'autore assume che ciascun agente debba scegliere come ripartire la propria dotazione di tempo tra lavoro, tempo libero ed attività di lobbying allo scopo di massimizzare una funzione di utilità avente come argomenti il tempo libero ed il livello del reddito, che dipende, oltre che dal lavoro, anche dalla quantità di bene pubblico fornita; un'ulteriore assunzione riguarda il fatto che l'attività di lobbying incida sulla probabilità che una data quantità di bene pubblico venga o meno fornita. In equilibrio, la scelta ottimale compiuta da ciascun agente circa la quantità di tempo da impiegare in attività di lobbying si basa sulla conoscenza degli sforzi compiuti dagli altri agenti e non evidenzia una relazione monotona con la numerosità del gruppo, bensì è negativamente relazionata agli sforzi compiuti dagli altri agenti, cioè alla probabilità di ottenere il bene collettivo indipendentemente dai propri sforzi. Sostanzialmente, dall'analisi svolta in Austen-Smith (1981) risulta che il comportamento da free riding più che essere condizionato dalla dimensione è influenzato dallo sforzo di lobbying complessivo del gruppo.

Sia in Olson (1965) che in Austen-Smith (1981) si assume che i membri oppure gli aspiranti membri di un gruppo nel valutare la scelta di aderire a questa tipi di organizzazione siano in possesso di tutte le informazioni necessarie per una corretta comparazione tra i costi ed i benefici. Questa ipotesi, però, non è avvalorata dall'analisi empirica di Rothenberg (1988), che evidenzia come la scelta di aderire ad un gruppo sia motivata, più che dai risultati di un'analisi costi benefici, dalla necessità di acquisire informazioni circa la reale coerenza tra le caratteristiche di un gruppo e le proprie esigenze; solo successivamente, grazie alla maggiore quantità e

⁴ Vedi anche Chamberlin (1974), Hausken (2000) e per un'analisi nell'ambito specifico dei mercati oligopolistici Stigler (1974).

qualità delle informazioni ottenute dall'appartenenza al gruppo, il processo decisionale di un membro tende a convergere verso un'analisi costi benefici. Il lavoro di Rothenberg (1988), oltre a giustificare l'attenzione del leader di un gruppo verso le esigenze dei nuovi membri che più necessitano di motivazioni per confermare l'adesione al gruppo, sottolinea anche l'insufficienza degli usuali strumenti analitici per microfondare il comportamento degli agenti appartenenti ad un gruppo di pressione. Questa osservazione conduce l'attenzione verso strutture logiche che non assumono perfetta informazione oppure infinita abilità di calcolo come la teoria tradizionale. Questo è il caso della teoria della razionalità limitata in cui il comportamento degli agenti può bene essere descritto sulla base di processi decisionali che richiedono una capacità computazionale finita, informazione limitata ed atteggiamento adattivo in cui le scelte mutano per adeguare le azioni e l'obiettivo perseguito all'esperienza passata. Queste argomentazioni sono così riassunte nelle parole di Moe (1984):

“... people are limited both in the information and knowledge they possess and in the computational skills they bring to bear in making choices. Thus, they cannot engage in the kind of informed optimization attributed to economic man, nor can they engage in the kind of decision making under uncertainty that information economists and game theorists have subsequently developed. Instead, boundedly rational individuals ‘satisfice’. This mode of choice, in turn, leads them to behave in a routine, myopic, but reasonably adaptive manner.” (pag. 744).

Sebbene inizialmente la teoria della razionalità limitata fosse stata applicata soprattutto allo studio delle strutture organizzative delle imprese, pubbliche e private, e della burocrazia;⁵ successivamente, è stata estesa anche allo studio del problema del free riding nell'ambito della teoria dei gruppi di pressione, in virtù sia delle somiglianze delle strutture organizzative di questi ultimi con quelle precedentemente oggetto di analisi che dei risultati degli esperimenti di laboratorio che mettevano in discussione alcune conclusioni della teoria tradizionale.

Sulla base di diversi lavori⁶ si è sviluppato un *modello comportamentale per i membri dei gruppi di pressione* alternativo alla teoria tradizionale. Innanzitutto, gli esperimenti di laboratorio hanno mostrato che il livello di cooperazione tra i membri di un gruppo è maggiore rispetto a quello previsto dalla teoria tradizionale e tende ad accrescersi parallelamente alla comunicazione tra i membri ed alla loro possibilità di modificare le

⁵ Su questo vedi Ostrom e Walker (1997).

⁶ Vedi van Winden (1999), Ostrom (1998), Selten (1998), Hoffman (1997), Mueller (1997), van Dijk e van Winden (1997) e Potters e Sloof (1996).

procedure organizzative; inoltre, tali esperimenti hanno rivelato una scarsa coerenza tra i comportamenti effettivi emergenti dall'interazione tra i membri di un gruppo e quelli coerenti con i processi di backward induction e con l'equilibrio di Nash tipici della teoria tradizionale.

Il modello comportamentale dei membri di un gruppo sociale dedotto da questi esperimenti è il riflesso di una razionalità caratterizzata dai seguenti elementi: la motivazione, esprime gli obiettivi che giustificano le azioni oppure i processi messi in atto dagli agenti; i processi di adattamento, miranti alla realizzazione degli obiettivi e non implicanti alcun tipo di ragionamento; i processi di cognizione, miranti sempre alla realizzazione degli obiettivi ma caratterizzati da una qualche forma di ragionamento.⁷ Nel caso specifico dei modelli comportamentali dei membri di un gruppo di pressione la razionalità limitata si concretizza in un insieme di procedure euristiche, quali ad esempio la "regola del pollice", e di norme e regole, rispettivamente applicabili a situazioni generiche e specifiche, che determinano il livello di cooperazione di un gruppo in funzione dei seguenti elementi: la reputazione, che individua l'aspettativa di tutti i membri di un gruppo circa il tipo di un singolo agente; il trust, che individua l'aspettativa di un singolo agente circa il tipo di un altro singolo agente; ed infine, la reciprocità, che rappresenta una norma di comportamento che associa azioni positive proprie a quelle positive compiute da altri e viceversa. Questa struttura logica predice livelli di cooperazione superiori rispetto a quelli predetti dalla teoria tradizionale ed una correlazione positiva tra i livelli di contribuzione dei diversi membri, ancora in contrapposizione con quanto emerso nella teoria tradizionale ma coerentemente con le risultanze di laboratorio; in questo ambito, la dimensione del gruppo è solo uno dei fattori da prendere in considerazione per spiegare i livelli di cooperazione, in quanto anche la possibilità di comunicare tra i membri del gruppo e la loro facoltà di mutare specifiche procedure organizzative possono incidere sugli elementi di trust, reputazione e reciprocità.

In conclusione, dall'analisi svolta emergono due evidenze: primo, il problema del free riding può essere meno rilevante nel condizionare l'azione dei gruppi rispetto a quanto ritenuto da Olson (1965); secondo, le assunzioni circa i livelli di razionalità di agenti singoli oppure collettivi devono essere coerenti con i modelli comportamentali emergenti dalle analisi empiriche oppure dagli esperimenti di laboratorio.

⁷ Ad esempio, un processo di cognizione è la procedura di ragionamento "step by step" basata sul principio di reciprocità, che implica l'adozione di scelte simmetriche rispetto a quelle compiute dagli altri agenti; oppure, un processo di adattamento è quello ipotizzato nella procedura di "learning direction theory" che si limita soltanto ad individuare la direzione in cui verrà mutata una decisione ma non se ed in che misura sarà cambiata.

1.2.1 L'esistenza politica delle lobby

Le condizioni necessarie affinché un gruppo di pressione esista non sono equivalenti a quelle necessarie affinché *un interesse economico sia rappresentato nel sistema politico*. L'analisi del problema del free riding ha evidenziato quali fattori influenzano la capacità di un gruppo di esercitare attività di lobbying, ma non ha chiarito se l'entità di tale attività fosse sufficiente per acquisire rappresentanza presso il sistema politico. Seppure spesso in modo marginale, alcuni lavori hanno affrontato temi connessi con questa problematica: il costo di accesso alla competizione politica, gli effetti del comportamento degli altri gruppi sulle scelte dei membri del proprio gruppo, l'evoluzione temporale della capacità di svolgere attività di lobbying ed il ruolo della dotazione iniziale di risorse.

In Kristov, Lindert e McClelland (1992) si riscontra che non necessariamente lo sforzo ottimale dei membri di un gruppo consente di sostenere il peso di un eventuale costo fisso di accesso alla competizione politica, da cui la considerazione che sono soprattutto gli interessi dei gruppi di per se già ricchi e potenti ad ottenere tutela politica⁸; però, l'analisi degli autori non va al di là di questo. Sulla stessa linea, in Rodriguez (2004) la presenza di un costo di accesso alla competizione politica giustifica l'assunzione che solo i capitalisti possono esercitare l'attività di lobbying.

In Hausken (2000) si analizza la scelta di partecipare all'attività di lobbying da parte dei membri di un gruppo, tra le variabili che influenzano questa scelta rientrano anche le caratteristiche degli altri gruppi; il principale risultato evidenzia che al crescere dell'asimmetria tra i gruppi si riduce lo sforzo dei membri appartenenti al gruppo meno efficiente, che potrebbe anche non essere più in grado di esercitare l'attività di lobbying.

In Cassing ed Hillman (1986) l'analisi dinamica descrive l'evoluzione della dimensione di un settore industriale il quale, esposto alla competizione internazionale, cerchi per mezzo dell'attività di lobbying di ottenere protezione commerciale da parte del sistema politico. Ebbene, se la capacità di esercitare attività di lobbying è proporzionale alle dimensioni del settore ed il grado di protezione ottenuto dal sistema politico non compensa i danni in termini dimensionali causati dalla competizione internazionale, allora quel settore è destinato nel tempo a scomparire oppure ristrutturarsi bruscamente; in Cassing ed Hillman (1986) ciò sarà dovuto alle specifiche caratteristiche della funzione che lega l'attività di lobbying al grado di protezione commerciale, in Brainard e Verdier (1997) lo stesso risultato è ottenuto introducendo dei costi fissi per lo svolgimento dell'attività di lobbying.

⁸ Al contrario, in Dixit e Londregan (1996) si argomenta che le fasce meno abbienti della popolazione sono quelle più corteggiate nella formulazione delle scelte politiche, in quanto molto sensibili alla concessione di benefici monetari.

In Hirshleifer (1991a, 1991b) si afferma il cosiddetto paradosso del potere, per cui, data la ripartizione di una dotazione iniziale tra attività produttive e di lobbying destinate a predare i frutti delle prime, il rapporto tra i flussi di reddito così ottenuti è più vantaggioso di quello delle dotazioni iniziali per il gruppo meno dotato di risorse. Questo paradosso si spiega tenendo conto del fatto che per il gruppo meno dotato di risorse risulta preferibile, in termini di rendimento marginale, l'attività di lobbying, in quanto è destinata a predare i flussi di reddito originati dall'attività produttiva dell'altro gruppo che in valore assoluto sono sicuramente alti vista la disparità iniziale delle risorse. Soltanto al margine dell'analisi l'autore nota che, al crescere dell'efficienza nell'attività di lobbying e della disparità tra le risorse, il paradosso del potere viene meno con il rapporto tra i flussi di reddito più vantaggioso rispetto a quello delle dotazioni iniziali per il gruppo con maggiori risorse; inoltre, l'assenza di un'analisi dinamica impedisce di rilevare che nel corso del tempo il gruppo con la dotazione minore vedrebbe ridursi sempre più la sua forza relativa.

Questo è quanto emerge in letteratura sul problema della formazione e della sopravvivenza di un gruppo e della coesistenza tra più gruppi.

1.3 L'approccio delle funzioni di influenza

L'approccio delle funzioni di influenza chiarisce come l'*equilibrio politico* sia condizionato dall'interazione tra gruppi di pressione, che, al fine di perseguire il proprio interesse particolare, esercitano pressione sul sistema politico in modo da indurla ad attuare i provvedimenti coerenti con i propri fini.

L'ipotesi alla base di questo approccio è quella per cui il corpo elettorale, in un regime democratico, è completamente soggiogato dalla volontà dei gruppi in quanto privo delle informazioni rilevanti circa la coerenza tra le scelte politiche e le sue preferenze; questo comporta che solo i gruppi di pressione possono condizionare il comportamento del sistema politico. A questo riguardo è illuminante la seguente affermazione di Becker, fondatore di questo approccio:

“I believe that voter preferences are frequently not a crucial independent force in political behaviour. These ‘preferences’ can be manipulated and created through the information and mis-information provided by interested pressure groups, who raise their political influence partly by changing the revealed ‘preferences’ of enough voters and politicians.” (pag. 392, 1983).

Nei lavori di Becker (1983, 1985) si ipotizza la presenza di due tipi di gruppi di pressione, quelli che ricevono un sussidio e quelli che devono pagare una tassa. Data l'assunzione circa l'irrelevanza delle preferenze del corpo elettorale, l'equilibrio politico risulta condizionato esclusivamente dalla scelta ottima sulle risorse da destinare all'attività di lobbying compiuta dai membri dei gruppi al fine di massimizzare la propria utilità oppure il proprio reddito; tale scelta è influenzata dall'efficienza nell'impiego di risorse per condizionare il sistema politico, dall'efficienza del sistema fiscale nel raccogliere tasse ed erogare sussidi, dal comportamento degli altri gruppi e dal costo opportunità delle risorse dedicate all'attività di lobbying.

L'interazione tra i gruppi di pressione è modellata come un gioco di Cournot-Nash non cooperativo in cui si assume che le risorse impiegate dai gruppi per influenzare il sistema politico siano dei complementi strategici, cioè che al crescere degli impieghi di un gruppo crescono anche gli impieghi dell'altro gruppo.

L'analisi di Becker (1983, 1985) arriva ai seguenti risultati. Primo, il successo di ciascun gruppo nell'ottenere sussidi oppure nel ridurre il carico fiscale dipende dalla sua *efficienza relativa*, cioè dalla sua capacità di esercitare pressione sul sistema politico relativamente a quella degli altri gruppi. Secondo, minore è l'efficienza del sistema fiscale minore è in equilibrio il carico fiscale oppure il livello dei sussidi, dove per *efficienza del sistema fiscale* si intende l'abilità di trasformare la maggior parte di una unità di prelievo in sussidio effettivamente erogato oppure l'abilità di minimizzare per ogni unità di sussidio erogato il prelievo. Terzo, se le scelte di politica economica che rispettano il principio di compensazione possono considerarsi Pareto efficienti, in quanto coloro che beneficiano di un determinato provvedimento sono perfettamente in grado di compensare quelli che ne sono svantaggiati, indipendentemente dal fatto che tale compensazione abbia o meno luogo; allora la competizione tra i gruppi di pressione garantirà che saranno attuate soltanto scelte di politica economica che rispettano il principio di compensazione, cioè *scelte Pareto efficienti*⁹.

Il principale corollario del secondo risultato afferma che l'introduzione di metodi distributivi efficienti nel sistema fiscale è una conseguenza della competizione tra i gruppi, i quali, siano sussidiati oppure tassati, hanno interesse ad incrementare l'efficienza del sistema fiscale al fine di ridurre il prelievo per unità di sussidio erogato o di incrementare il sussidio per unità di prelievo. Sebbene questo risultato sia stato confermato dalla letteratura

⁹ Quest'ultimo risultato poggia su due ipotesi: primo, ciascun gruppo è caratterizzato dalla stessa capacità di condizionare il sistema politico; secondo, al benessere di ciascun gruppo è attribuito lo stesso peso nelle comparazioni implicate dal principio di compensazione.

successiva¹⁰, è opportuno esaminare al riguardo il lavoro di Coate e Morris (1995); gli autori argomentano che il sistema politico, nel redistribuire reddito a favore dei gruppi di pressione, può benissimo scegliere uno strumento inefficiente se quest'ultimo presenta le seguenti caratteristiche:

“First, it indirectly benefits a special interest. Second, it may or may not benefit the rest of society: Third, citizens have less information about whether it will benefit them than politicians do. Fourth, citizens cannot perfectly observe its implementation was in their interest even ex post because its outcome is stochastic. ... any policy that shares these four features may be used to redistribute even when cash transfers are both feasible and more efficient. ... [le ultime tre caratteristiche] imply that the reputational penalty for using the policy to make transfer may be less than that for making direct cash transfers.” (pag. 1227).

Sostanzialmente, le argomentazioni di Coate e Morris (1995) implicano che la struttura del sistema fiscale non è soltanto uno strumento di redistribuzione del reddito, ma anche un mezzo per condizionare le preferenze del corpo elettorale. Così, mentre in Becker (1983 e 1985) non è formalizzato l'utilizzo di nessun strumento specifico per descrivere la competizione tra gruppi di pressione:

“..., the analysis in this paper assumes that pressure groups can 'purchase' favourable votes with lobbying and other political activities... .” (1983, pag. 392);

in Coate e Morris (1995) l'introduzione dell'incertezza circa i costi ed i benefici di particolari politiche consente all'autorità di governo ed ai gruppi di condizionare più facilmente il comportamento del corpo elettorale; in altri termini, la formalizzazione impiegata da Becker (1983, 1985) è troppo generica per poter affermare che la competizione tra i gruppi di pressione favorisce lo sviluppo di un sistema fiscale più efficiente.

1.3.1 Il comportamento strategico dei gruppi

Allo scopo di affrontare le questioni attinenti il *comportamento strategico dei gruppi*, cioè le correlazioni tra le scelte strategiche di ciascun gruppo riguardanti l'attività di lobbying, è opportuno precisare in maggior dettaglio le caratteristiche analitiche dell'approccio basato sulle funzioni di influenza.

¹⁰ Su questo punto vedi anche Dixit, Grossman ed Helpman (1997), Dixit e Londregan (1996) e Boyce (2000).

Seguendo van Winden (1999, 2003), il comportamento strategico dei gruppi di pressione può essere descritto sulla base di una funzione di utilità e di una funzione di influenza¹¹, entrambe si riferiscono al gruppo nel suo insieme e non ai singoli membri che lo compongono; l'usuale giustificazione per l'utilizzo di questo livello di aggregazione è quella di voler astrarre dalle problematiche inerenti l'incentivo al comportamento da free rider da parte dei membri di in gruppo¹².

Una generica funzione di utilità per un generico gruppo (i), con la consueta proprietà di utilità marginale decrescente, è rappresentata dalla seguente espressione:

$$(1.1) \quad U_i(q_i, z_i) \quad \text{con} \quad \frac{\partial U_i(q_i, z_i)}{\partial q_i} > 0 \quad \text{e} \quad \frac{\partial U_i(q_i, z_i)}{\partial z_i} < 0$$

dove q è un qualsiasi beneficio ottenuto dal sistema politico;
 z sono le risorse impiegate in attività di lobbying.

L'equazione (1.1) indica che ciascun gruppo ottiene dei benefici dall'attuazione di una particolare politica (q) e sostiene dei costi per lo svolgimento dell'attività di lobbying (z).

Allo stesso modo, una generica funzione di influenza, da cui prende il nome questo approccio per l'analisi della competizione tra i gruppi di pressione, è rappresentata dalla seguente espressione:

$$(1.2) \quad q_i(z_i, z_j, \bar{x}) \quad \text{con} \quad \frac{\partial q_i(z_i, z_j, \bar{x})}{\partial z_i} > 0 \quad \text{e} \quad \frac{\partial \partial q_i(z_i, z_j, \bar{x})}{\partial z_i \partial z_i} \leq 0;$$

dove j è il pedice che si riferisce ad un generico altro gruppo;
 \bar{x} è un vettore indicante tutte le altre variabili che condizionano l'attività di lobbying del gruppo (i).

¹¹ Più precisamente, nel lavoro di Becker (1983) vi era la distinzione tra funzione di pressione, che aggregava le scelte dei membri di un gruppo circa le risorse da destinare all'attività di lobbying, determinando la pressione politica esercitata da ciascun gruppo, e la funzione di influenza vera e propria, che metteva in relazione le pressioni politiche esercitate da ciascun gruppo al fine di determinare i benefici spettanti ad ognuno di essi; comunque, entrambe le funzioni erano incorporate nel problema di ottimo dei singoli agenti membri di un gruppo. Nella letteratura successiva questa distinzione è svanita, probabilmente per rendere meno complessa l'analisi e si è utilizzata la denominazione di funzione di influenza per indicare la relazione tra risorse impiegate nell'attività di lobbying e benefici politici ottenuti.

¹² Vedi Kristov, Lindert e McClelland (1992).

L'equazione (1.2) mostra la relazione tra le risorse impiegata dal gruppo (i) per influenzare il sistema politico ed i benefici particolari ottenuti da quest'ultimo, dato il comportamento dell'altro gruppo e lo stato delle altre variabili che possono condizionare la competizione tra i gruppi; per semplicità si assume l'esistenza di due soli gruppi antagonisti.

Il problema di ottimo affrontato da ciascun gruppo di pressione consiste nel massimizzare la propria utilità tenendo conto della capacità di condizionare il sistema politico, cioè sostituendo la (1.2) nella (1.1) ed ottenendo quella che Aidt (2002) denomina funzione di utilità derivata:

$$(1.3) \quad \max_{z_i} V_i(z_i, z_j) = U_i(q_i(z_i, z_j, \bar{x}), z_i);$$

per cui dalle condizioni del primo ordine¹³, si ottiene:

$$(1.4) \quad \frac{\partial V_i(z_i, z_j)}{\partial z_i} = \frac{\partial U_i(q_i, z_i)}{\partial q_i} \cdot \frac{\partial q_i(z_i, z_j, \bar{x})}{\partial z_i} + \frac{\partial U_i(q_i, z_i)}{\partial z_i} = 0.$$

L'equazione (1.4) evidenzia i fattori che possono condizionare il comportamento strategico dei gruppi, poiché ciascun gruppo reagirà alle scelte dell'altro in virtù delle variazioni indotte da tali scelte nella propria condizione di ottimo. Quando il gruppo (j) modifica la quantità di risorse destinate all'attività di lobbying, si verificano tre effetti: primo, varia l'utilità marginale associata ai benefici politici; secondo, varia l'efficienza marginale del gruppo (i); terzo può variare anche il sacrificio marginale associato all'impiego di risorse nell'attività di lobbying. In generale, il comportamento ottimale di ciascun gruppo implicherà l'uguaglianza tra il sacrificio marginale associato all'impiego di risorse nell'attività di lobbying (secondo addendo) ed il beneficio marginale ottenibile da queste risorse nel caso in cui riescano a condizionare il sistema politico (primo addendo). Ad esempio, una *strategia di comportamento competitiva* implicherà che a seguito di un incremento degli sforzi dell'altro gruppo si reagirà aumentando le risorse destinate all'attività di lobbying, perché il sacrificio marginale associato alla spesa di queste risorse si riduce, perché l'utilità marginale associata ai

¹³ La soluzione del problema di ottimo richiede la quasi concavità della funzione di utilità derivata; in Coggins, Graham-Tomasi e Roe (1991) si evidenzia come il rispetto di questa condizione possa essere ottenuto, oltre che imponendo delle restrizioni sulle funzioni di reazione, come avveniva nella precedente letteratura, anche limitando le preferenze dei gruppi.

benefici politici aumenta oppure perché l'efficienza marginale nell'esercitare pressione aumenta.¹⁴

Sulla questione dell'interazione strategica è importante considerare il lavoro di Boyce (2000), uno dei pochi esempi di analisi dinamica, seppure limitata a due periodi. L'autore assume che ciascun gruppo di pressione debba sopportare due tipi di costi: primo, i costi politici derivanti dalla differenza tra le scelte politiche ideali per le sue preferenze e quelle realmente attuate dal sistema politico; secondo, i costi dell'attività di lobbying derivanti dagli sforzi compiuti per svolgere pressione sul sistema politico. Nell'equilibrio di Nash riferito al singolo periodo, derivato dal perseguimento da parte dei gruppi dell'obiettivo di minimizzare la somma dei due costi, le strategie ottimali saranno delle strategie competitive ed implicheranno un incremento delle risorse impiegate nell'attività di lobbying al crescere dei costi politici oppure al decrescere dei costi dell'attività di lobbying. Per quanto attiene all'equilibrio dinamico, i livelli dell'attività di lobbying saranno maggiori oppure minori a seconda se prevarrà l'effetto dinamico oppure l'effetto strategico, dove il primo individua la riduzione nel tempo dell'attività di lobbying dovuta alla riduzione dei costi politici, mentre il secondo implica l'incremento nel tempo dell'attività di lobbying a causa dell'aumento degli sforzi dell'altro gruppo causati dall'aumento dei suoi costi politici; in altri termini, l'attività di lobbying di un gruppo sarà decrescente nel tempo se la riduzione dei costi politici associata ai suoi sforzi contemporanei sarà in grado di compensare l'eventuale reazione futura dell'altro gruppo associata all'incremento dei suoi costi politici.

Come dimostra la letteratura citata, sebbene l'analisi teorica sull'interazione strategica dei gruppi si sia spinta molto avanti, lo stesso non può essere affermato per quella empirica. Inoltre, l'unico lavoro empirico su queste questioni tende ad evidenziare che *i gruppi di pressione non assumono un comportamento strategico*, cioè non tengono conto nel formulare le proprie strategie del comportamento degli altri; infatti, in Ando (2003) si afferma che:

“... , the analysis in this paper do not support the hypothesis that these groups exert pressure on the FWS [un'agenzia americana che si occupa di determinare alcune specie animali in via di estinzione e, quindi da proteggere] in levels that are chosen with the kind of meaningful, strategic interaction that was modelled in Becker's path-breaking and influential theoretical work on interest group-competition and efficient redistribution. The result here could

¹⁴ Per un'analisi dettagliata vedi soprattutto Aidt (2002) e Johnson (1988); anche i lavori di Korber e Kolmar (1996) e Khali e Singh (2001) riguardano questo tema, ma le loro analisi sono troppo correlate ad assunzioni specifiche per essere considerate sufficientemente generali.

reflect rational behaviour in a regulatory arena in which the marginal product of one group's pressure is independent of how much pressure the other group chooses to exert, but they could also be the product of irrational behaviour on the part of the interest group at hand

... we certainly can not assume that the findings of this paper apply to the behaviour of interest groups in other areas of public policy.” (pag. 156).

Sostanzialmente, sebbene gran parte della letteratura abbia assunto l'esistenza di interazione strategica tra i gruppi di pressione, la ricerca empirica, anche se limitata al solo caso di un'agenzia americana analizzato da Ando (2003), non sembra avvalorare questa assunzione.

1.3.2 Alcune questioni rilevanti

In questa sezione, prima di trarre alcune conclusioni, l'analisi si soffermerà su due questioni importanti: il ruolo delle preferenze del corpo elettorale nell'approccio delle funzioni di influenza e la corrispondenza tra membri di un gruppo e beneficiari delle scelte politiche.

Sebbene la letteratura tenda ad individuare in Becker (1983) lo scritto di riferimento per l'approccio basato sulle funzioni di influenza, riconoscendogli una sorta di primato temporale, è opportuno sottolineare che il lavoro contemporaneo di Findlay e Wellisz (1983) modellava in modo analogo la competizione tra i gruppi di pressione al fine di determinare l'equilibrio politico. L'obiettivo degli autori è quello di descrivere la formazione della politica commerciale sulla base dell'interazione strategica dei gruppi disegnata secondo un gioco alla Cournot-Nash; senza entrare nel merito di questo contributo, ci si limita a sottolineare due sue caratteristiche importanti. Primo, un equilibrio politico determinato dalla competizione tra gruppi è compatibile con la presenza di un corpo elettorale con preferenze condizionate da elementi ideologici, poiché tali elementi si rifletteranno nella capacità di ciascun gruppo di plasmare le preferenze del corpo elettorale; in generale, questa osservazione di Findlay e Wellisz (1983) porta a considerare *l'efficienza relativa dei gruppi anche come un indice del grado di coerenza tra le loro preferenze e quelle del corpo elettorale*. Secondo, le risorse destinate dai gruppi all'attività di lobbying rappresentano una perdita netta per la società in quanto sottratte all'attività produttiva, per cui la presenza dei gruppi implica *un'allocazione non ottimale delle risorse*¹⁵, anche in virtù delle distorsioni provocate dalla politica commerciale. Così, mentre riguardo al primo punto è possibile sottolineare una sostanziale

¹⁵ Vedi anche Neary (1997) e Tollison (1997).

attenuazione dell'ipotesi di influenza del corpo elettorale nel determinare l'equilibrio politico; con riferimento al secondo si evidenzia una carenza dei lavori di Becker (1983, 1985) che non consentono alcun confronto con quello che accadrebbe in assenza dei gruppi.

In Kristov, Lindert e McClelland (1992) tutti i principali risultati ottenuti in Olson (1965) e Becker (1983 e 1985), sul ruolo delle dimensioni dei gruppi e dell'efficienza del sistema fiscale, sono riprodotti all'interno di una struttura analitica che consente ai singoli individui di decidere se partecipare all'attività di lobbying e nell'ambito di quale gruppo farlo, cioè questi autori rendono *endogena la dimensione dei gruppi di pressioni*. Nel dettaglio, la prima decisione sarà condizionata dall'uguaglianza del beneficio politico marginale che è possibile ottenere, cioè dall'efficienza nello svolgere attività di lobbying, al costo marginale delle risorse impiegate nell'attività di lobbying; data questa condizione di equilibrio, è possibile che un individuo opti per l'inattività politica a causa del fatto che il beneficio marginale è sempre inferiore al costo marginale per qualsiasi livello di risorse impiegate oppure quando il livello ottimo di queste ultime è inferiore ad un costo fisso di partecipazione all'attività politica. La seconda decisione, invece, è influenzata dal peso che ciascun individuo attribuisce al beneficio politico cui può aspirare ed al sacrificio che tale beneficio comporta per altri individui; a questo riguardo, nulla assicura che un beneficiario delle scelte politiche svolga l'attività di lobbying proprio nel gruppo che sostiene tali scelte; ad esempio, chi potrebbe ottenere un sussidio dall'autorità di governo può svolgere attività di lobbying con i soggetti che saranno eventualmente tassati qualora ritenga che il sacrificio gravante su questi ultimi sia maggiore del suo beneficio particolare. Quindi, sono tre gli elementi che condizionano la scelta degli individui: il costo marginale delle risorse impiegate, il valore attribuito ai benefici e quello attribuito ai sacrifici derivanti dall'attuazione delle scelte politiche.

In conclusione, il principale pregio dell'approccio basato sulle funzioni di influenza è l'elevato grado di *generalità* che consente di descrivere le proprietà del rapporto tra gruppi di pressione e sistema politico non condizionate da specifiche procedure che regolano l'interazione tra i due agenti. D'altra parte, se tale generalità è sicuramente un pregio, è anche un difetto quando astrae completamente dalle specifiche modalità secondo cui evolve questo rapporto: nulla è detto circa i mezzi usati dai gruppi per condizionare il sistema politico, nulla è detto circa l'ampiezza della sfera di influenza dei gruppi e nulla è detto sull'esistenza di motivazioni proprie del sistema politico. Un'ulteriore difetto è anche l'assenza di un *benchmark* di riferimento, cioè una situazione tipo in cui i gruppi siano assenti e la politica economica rifletta perfettamente le preferenze del corpo elettorale; in questo modo sarebbe possibile caratterizzare in modo preciso le eventuali distorsioni prodotte dall'influenza esercitata dai gruppi di pressione. Nelle parole di Austen-Smith (1997) sono così riassunte queste questioni:

“Aggregate production function models are not alone in lacking a well defined benchmark against which to judge the welfare consequences of group activity. They are, however, fairly extreme with respect to their treatment of the policy. This is not an accident. The political outcome function serves as a reduced form characterisation of how legislative institutions map the resources and demands of group into implemented political decisions. The hope is that such aggregate models can identify general properties of a wide class of political-economic systems. The production function approach is too crude a tool for understanding and explaining the behaviour of groups and legislators under various institutional arrangements.” (pag. 299)

L'ipotesi sull'irrelevanza delle preferenze del corpo elettorale che è alla base dell'approccio delle funzioni di influenza, si è visto non essere così stringente come nella formulazione di Becker (1983, 1985). Quindi è lecito chiedersi cosa accade quando tale ipotesi viene attenuata

1.4 I contributi monetari nell'attività di lobbying

Nel momento in cui si attenua l'ipotesi di base che caratterizza l'approccio delle funzioni di influenza, le scelte politiche, ed in particolare la politica economica, saranno il frutto di un processo decisionale che vede coinvolti tre tipi di agenti. Primo, il *sistema politico*; il quale, pur essendo in ultima istanza il depositario del potere di decidere ed attuare la politica economica, trae la legittimità ad esercitare tale potere dal corpo elettorale nel caso di regimi democratici oppure dalle élite che detengono il monopolio della forza nel caso di dittature; si noti che con il termine di sistema politico si intende l'insieme di soggetti ed istituzioni che presiedono al processo decisionale della politica economica, in alcuni casi con lo stesso significato potremmo utilizzare anche il termine di autorità di governo, sebbene quest'ultimo, a rigore di logica, individui soggetti ed istituzioni più ristrette. Secondo, il *corpo elettorale* che è il depositario della legittimazione di uno specifico sistema politico ad esercitare i poteri di cui è titolare, per cui qualunque sistema politico deve, in definitiva, assicurare sempre un certo grado di soddisfazione alle preferenze del corpo elettorale al fine d'indurlo a confermare gli stessi soggetti ed istituzioni quale sistema politico legittimato ad agire; nel caso di regimi non democratici il ragionamento rimane valido, solo che non saranno più le preferenze del corpo elettorale ad essere rilevanti, bensì quelle delle élite detentrici del monopolio nell'uso della

forza, e non saranno più le procedure democratiche, quali ad esempio le elezioni oppure le votazioni parlamentari, a determinare mutamenti e conferme nell'ambito del sistema politico, bensì l'uso della forza. Terzo, i *gruppi di pressione* che sono portatori di particolari interessi e sono in grado di condizionare le preferenze del corpo elettorale indirettamente con l'erogazione di contributi monetari a favore del sistema politico, che, ovviamente, li riutilizza per influenzare le preferenze oppure direttamente con il controllo delle informazioni disponibili sia per il corpo elettorale che per il sistema politico¹⁶.

In generale, il *processo decisionale di determinazione della politica economica* è il risultato di una complessa interazione in cui ciascun agente cerca di perseguire il proprio obiettivo: la conservazione del potere di decidere ed attuare la politica economica per il sistema politico, il perseguimento delle preferenze per il corpo elettorale e la tutela di un qualche interesse particolare per i gruppi di pressione. Nell'ambito di questo processo di interazione la letteratura sui gruppi di pressione attribuisce a tale agente un ruolo di spicco, in quanto, per grandi linee, è l'unico in grado di influenzare le scelte degli altri due, cioè è maggiormente probabile che il sistema politico ed il corpo elettorale modifichino i loro comportamenti in funzione degli interessi dei gruppi di pressione rispetto al caso in cui avvenga il contrario. Tra le diverse modalità per mezzo delle quali i gruppi possono esercitare questa influenza vi sono i *contributi monetari* erogati a favore del sistema politico; si noti che, anche nel caso in cui i contributi monetari fossero utilizzati direttamente dai gruppi di pressione per interagire con il corpo elettorale, la sostanza del ragionamento non verrebbe ad esserne inficiata, poiché il processo decisionale di determinazione della politica economica dovrebbe sempre conformarsi alle preferenze del corpo elettorale 'distorte' nella direzione confacente agli interessi particolari dei gruppi di pressione.

Tra i diversi lavori presenti in letteratura l'articolo di Denzau e Munger (1986) è forse quello che maggiormente riflette in modo lampante la struttura logica sovraesposta, questo è perfettamente testimoniato dal seguente passaggio in cui gli autori presentano il loro lavoro:

“This paper develops a theoretical model of the supply of public policy The basic logic of the supply model is as follows: Policy outcomes depend on the comparative advantages of the participants. Comparative advantages, ... , depends on the value of what each set of agents in the model has to offer the others. We consider three sets of agents: voters, interest groups, and legislators. we focus on the implicit market for policy, in which interest groups offer contributions to legislators in exchange for legislators' efforts on

¹⁶ Sull'importanza relativa dei due strumenti vedi Potters e Sloof (1996).

each interest group's behalf. The contribution of this research is its derivation of an explicit *supply price* for policy. The amounts interest groups must offer a legislator for his services are shown to depend on that legislator's productivity and the preferences of the voters in his district." (Denzau e Munger 1986, pagg. 90-91).

Pertanto, la prima sezione di questo paragrafo sarà dedicata proprio ad esporre il modello di Denzau e Munger (1986).

1.4.1 Il modello di Denzau e Munger (1986)

Il modello Denzau e Munger (1986)¹⁷ è importante perché mette in luce le principali questioni relative al processo decisionale di determinazione della politica economica sollevate nella sezione precedente. Il complesso processo di interazione tra il sistema politico, i gruppi di pressione ed il corpo elettorale è sintetizzato nel *prezzo di offerta della politica economica*, cioè il prezzo che i gruppi di pressione sono disposti a pagare sotto forma di contributi monetari versati a favore del sistema politico per ottenere la tutela del proprio interesse particolare¹⁸. Questo prezzo dipende dal grado di distorsione da imporre alla politica economica rispetto alla formulazione ottimale per il corpo elettorale, dall'efficienza del sistema politico nell'attuare questa scelta e dalla capacità dei gruppi di pressione di condizionare, attraverso l'erogazione dei contributi a favore del sistema politico, le preferenze del corpo elettorale.

Per illustrare il modello iniziamo dal vincolo delle risorse a disposizione del legislatore:

$$(1.5) \quad \bar{e} = e_u + e_1 + \dots + e_i + \dots + e_n$$

dove \bar{e} è la quantità di risorse a disposizione del sistema politico per attuare la politica economica;

e_u è la quantità di risorse per le scelte a favore del corpo elettorale;

e_i è la quantità di risorse per le scelte a favore di un generico gruppo di pressione (i).

¹⁷ Per un'analisi empirica sulle questioni sollevate in questo lavoro vedi Hosley e Borchering (1997).

¹⁸ Per una impostazione simile vedi Stigler (1971).

L'equazione (1.5) esplicita il vincolo di bilancio che limita l'azione del sistema politico, indicando l'ammontare disponibile di risorse per soddisfare le esigenze del corpo elettorale oppure dei gruppi di pressione.

Il rapporto che lega gli sforzi del sistema politico ai benefici ottenibili dagli altri agenti è espresso dalle seguenti funzioni:

$$(1.6) \quad P_u(e_u), P_1(e_1), \dots, P_i(e_i), \dots, P_n(e_n) \\ \text{con} \quad \frac{\partial P_u(e_u)}{\partial e_u} > 0, \frac{\partial P_i(e_i)}{\partial e_i} > 0;$$

dove $P(e)$ è il beneficio ottenuto dal corpo elettorale oppure dai gruppi di pressione

L'equazione (1.6) evidenzia l'abilità del sistema politico nel tutelare gli interessi dei gruppi di pressione e del corpo elettorale; in particolare, la derivata prima è un indice del costo sostenuto dal legislatore per tutelare ogni specifico interesse, maggiore è tale derivata minori sono le risorse che il sistema deve impiegare per attuare una specifica politica economica.

La prossima espressione sintetizza come i singoli gruppi di pressione decidono l'ammontare di contributi monetari da erogare a favore del sistema politico in funzione delle sue decisioni:

$$(1.7) \quad Q = Q_1[P_1(e_1)] + \dots + Q_i[P_i(e_i)] + \dots + Q_n[P_n(e_n)] \\ \text{con} \quad \frac{\partial Q_i[P_i(e_i)]}{\partial P_i(e_i)} > 0;$$

dove Q è il totale dei contributi raccolti;
 $Q_i[P_i(e_i)]$ sono i contributi erogati da uno specifico gruppo di pressione.

L'equazione (1.7) mostra come i gruppi di pressione ricompensano il sistema politico, in quanto i contributi finanziari erogati sono in relazione diretta con i benefici ottenuti con le scelte politiche.

Per quanto riguarda il corpo elettorale, le decisioni di voto saranno il risultato delle scelte di politica economica e della distorsione nelle preferenze indotte dall'uso dei contributi monetari da parte del sistema politico:

$$(1.8) \quad V = V[P_u(e_u), P_1(e_1), \dots, P_n(e_n), Q]$$

dove V è il consenso oppure l'insieme dei voti ottenuto da uno specifico sistema politico.

L'equazione (1.8) indica che il consenso di cui gode uno specifico sistema politico presso le élite detentrici del monopolio nell'uso della forza in una dittatura oppure presso il corpo elettorale in una democrazia è funzione delle decisioni politiche assunte e di come i contributi monetari sono in grado di modificare le preferenze; in altri termini, la permanenza al potere di uno specifico sistema politico riposa nella sua capacità di garantirsi il consenso attraverso le decisioni di politica economica e l'utilizzo dei contributi monetari.

A questo punto, il comportamento ottimale del sistema politico è ottenuto risolvendo il problema di ottimo vincolato in cui la funzione obiettivo è la (1.9) ed il vincolo è rappresentato dall'espressione (1.5):

$$(1.9) \quad \max_{e_i} V = V[P_u(e_u), P_1(e_1), \dots, P_n(e_n), Q]$$

$$\text{s. v. } \bar{e} = e_u + e_1 + \dots + e_n,$$

dalle condizioni del primo ordine otteniamo:

$$(1.10) \quad \lambda = \left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial P_i(\cdot)} + \frac{\partial V(\cdot)}{\partial Q(\cdot)} \frac{\partial Q(\cdot)}{\partial P_i(\cdot)} \right] \frac{\partial P_i(\cdot)}{\partial e_i} = \frac{\partial V(\cdot)}{\partial P_u(\cdot)} \frac{\partial P_u(\cdot)}{\partial e_u}.$$

L'equazione (1.10) implica che *il comportamento ottimale del sistema politico* è caratterizzato da una distribuzione delle risorse tra le politiche a beneficio dei diversi agenti, tale per cui i loro rendimenti marginali in termini di consenso devono eguagliare il costo opportunità delle stesse risorse (λ), cioè il beneficio a cui si rinuncia impiegandole nell'attuazione della politica economica. Ad esempio, in una situazione di equilibrio caratterizzata dall'espressione (1.10), la riduzione marginale di consenso che si verificherebbe diminuendo le risorse a disposizione delle politiche attuate a favore del corpo elettorale (terzo membro dell'uguaglianza) è esattamente uguale all'incremento marginale di consenso che si otterrebbe impiegando quelle stesse risorse in una qualsiasi delle politiche di cui beneficerebbero i gruppi di pressione (secondo membro dell'uguaglianza). In generale, il comportamento ottimale del sistema politico sarà caratterizzato da una distribuzione delle risorse in virtù della quale l'incremento marginale di consenso ottenibile dalle politiche attuate a favore del corpo elettorale sarà uguale a quello ottenibile dalle politiche attuate a favore di un qualsiasi gruppo di pressione sia direttamente, in quanto tutte le scelte compiute dal sistema politico compaiono nella funzione che descrive il comportamento di

voto del corpo elettorale, che indirettamente attraverso i contributi versati dai gruppi per l'attuazione di queste politiche.

Dalla prima uguaglianza dell'equazione (1.10) è possibile ottenere, attraverso semplici passaggi algebrici, quello che Denzau e Munger (1986) chiamano il prezzo di offerta della politica:

$$(1.11) \quad \frac{\partial Q_i(\cdot)}{\partial P_i(\cdot)} = \frac{\lambda}{\left[\frac{\partial P_i(\cdot)}{\partial e_i} \right] \left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial Q_i(\cdot)} \right]} - \frac{\left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial P_i(\cdot)} \right]}{\left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial Q_i(\cdot)} \right]}.$$

L'espressione (1.11) indica che il prezzo di offerta della politica, cioè l'incremento marginale dei contributi a seguito di un aumento delle risorse impiegate a favore dei gruppi, è una funzione diretta del costo opportunità delle risorse a disposizione del sistema politico (λ) e della riduzione marginale di consenso provocata dall'attuazione di tale politica $\left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial P_i(\cdot)} \right]$ ¹⁹, mentre è una funzione inversa dell'abilità del sistema politico di attuare una specifica politica $\left[\frac{\partial P_i(\cdot)}{\partial e_i(\cdot)} \right]$ e della suscettibilità delle preferenze del corpo elettorale alla propaganda attuata dal sistema politico utilizzando i contributi erogati dai gruppi $\left[\frac{\partial V(\cdot)}{\partial Q_i(\cdot)} \right]$. In generale, data la costanza per le diverse politiche sia del costo opportunità delle risorse che della capacità dei contributi di condizionare le preferenze del corpo elettorale, le differenze marginali nei prezzi di offerta dipenderanno esclusivamente dal costo che l'attuazione di tali politiche avrà in termini di risorse impiegate dal sistema politico e di consensi persi presso il corpo elettorale. Nelle parole di Denzau e Munger (1986):

“The supply price is determined by the ‘cost’ to the legislator of providing the service. This cost depends first on the productivity of the legislator’s efforts. The second component of cost reflects voter preferences.” (pag. 99).

L'equazione (1.11) consente anche di mostrare due casi estremi individuati in virtù del grado di conoscenza assunto per il corpo elettorale. Nel primo, denominato dagli autori di “*rational ignorance*”, il corpo elettorale è totalmente inconsapevole delle conseguenze delle scelte di politica economica, per cui le sue preferenze sono plasmate dall'utilizzo dei contributi monetari; l'espressione (1.11) si adatta a descrivere questa

¹⁹ Nella norma questo termine è negativo, per cui il contributo al prezzo di offerta della politica è positivo.

circostanza ponendo pari a zero la variazione marginale del consenso derivante dalle scelte di politica economica ($[\partial V(\cdot)/\partial P_i(\cdot)] = 0$). Quando il corpo elettorale è caratterizzato da “rational ignorance” il prezzo di offerta delle politiche specifiche agli interessi dei gruppi tende al valore minimo, per cui il loro potere di condizionamento sarà tanto più grande quanto maggiore è l’inconsapevolezza del corpo elettorale. Nel secondo caso, individuato dagli autori con il termine di “civil class”, si assume che il corpo elettorale abbia una perfetta conoscenza, vale a dire che è in grado di valutare perfettamente tutte le conseguenze derivanti dall’attuazione di qualsiasi scelta di politica economica; l’espressione (1.11) descrive questa situazione quando la variazione marginale del consenso derivante dai contributi monetari tende a zero ($[\partial V(\cdot)/\partial Q_i(\cdot)] \rightarrow 0$). Se il corpo elettorale è caratterizzato da perfetta conoscenza il potere dei gruppi di pressione di condizionare il sistema politico è minimo, se non addirittura nullo, in quanto il prezzo di offerta delle specifiche politiche miranti a tutelare gli interessi dei gruppi tende ad infinito.

In generale, il modello di Denzau e Munger (1986) è un utilissimo strumento per descrivere in modo semplice le caratteristiche salienti dell’interazione tra gruppi di pressione, corpo elettorale e sistema politico. In particolare, dall’analisi svolta è risultato evidente che la capacità dei gruppi di tutelare i propri interessi particolari presso il sistema politico riposa sulla capacità di condizionare direttamente oppure indirettamente le preferenze del corpo elettorale, la cui malleabilità è inversamente relazionata al grado di conoscenza degli elettori. In altri termini, uno specifico sistema politico, al fine di essere nuovamente legittimato all’utilizzo del potere di determinare la politica economica da parte del corpo elettorale, deciderà ed attuerà delle scelte politiche tanto più conformi alle preferenze del corpo elettorale quanto minore sarà la possibilità dei gruppi di pressione di determinare delle distorsioni in tali preferenze. Nelle parole di Denzau e Munger (1986) questo concetto è così ribadito:

“... interest group policy manipulation is constrained by the preferences of the geographic constituency. This constraint is imperfect, however, because voters are less than perfectly informed. Legislators themselves act in ways that do not perfectly represent their geographic constituency, in order to gain campaign resources from interest groups; these resources are used by each legislator both to portray himself in an attractive way and to inform voters.
 In short, each of the extreme information assumptions offers a useful view of a small portion of the legislative process some of the time. Yet each is only part of a larger view of the complicated process exhibiting hidden, but very real, incentives that impel the activities of the political agents.” (pagg. 102-103).

Nelle rimanenti sezioni di questo paragrafo tratteremo una serie di lavori che consentono di approfondire le questioni sollevate nel contributo di Denzau e Munger (1986).

1.4.2 L'efficienza dei contributi monetari

Da cosa dipende l'efficacia dei contributi monetari? Con il lavoro di Denzau e Munger (1986) si sono chiariti alcuni aspetti della questione, ma allo stesso tempo sono sorti nuovi interrogativi.

Il lavoro di Baron (1994) presenta un modello di competizione elettorale incentrato sul trade off, affrontato da ciascun candidato fissando la piattaforma elettorale al fine di massimizzare i consensi, tra gli interessi degli elettori informati e quelli dei gruppi; questi ultimi, erogando contributi finanziari, consentono ai candidati di controllare il comportamento di voto degli elettori non informati. Si noti che l'ipotesi per cui il corpo elettorale è suddiviso in due insiemi, quello degli elettori informati e l'altro di quelli non informati, vuol dire che del primo faranno parte tutti coloro che sono in grado di valutare la coerenza delle scelte politiche con i loro personali interessi, mentre del secondo faranno parte tutti gli elettori che nell'effettuare tale valutazione sono condizionati dall'utilizzo dei contributi finanziari; inoltre, *la proporzione tra elettori informati e non informati* è una variabile esogena nell'ambito del modello, cioè non è suscettibile di essere modificata dal comportamento degli agenti.

Nel caso particolare in cui tutti gli elettori fossero informati, si avrebbe un benchmark con cui valutare le distorsioni introdotte dalla presenza dei gruppi; in questo caso, l'equilibrio politico sarebbe determinato avvalendosi del teorema dell'elettore mediano²⁰. Tale teorema afferma che in una competizione elettorale caratterizzata da un corpo elettorale perfettamente informato la piattaforma politica che i candidati dovrebbero scegliere al fine di massimizzare il consenso sarebbe quella confacente agli interessi dell'elettore mediano, cioè l'elettore che suddivide in due insiemi uguali la distribuzione del corpo elettorale.

Cosa accade quando si assume che una parte del corpo elettorale sia non informato? Ecco come l'autore del lavoro descrive le caratteristiche salienti dell'equilibrio politico:

“... the presence of uninformed voters can cause candidates to separate their policy positions so as to cater interest groups and thus attract campaign contributions that can be expended to increase the

²⁰ Sulla rilevanza di questo teorema per rappresentare il processo decisionale del sistema politico vedi Hettich e Winer (1997).

candidate's share of the uninformed vote. Polarisation thus can result from the presence of uninformed voters and interest group campaign contributions." (Baron 1994, pag. 33).

Ed ancora:

"The equilibrium policies thus reflect the two incentives. The centripetal incentives underlying the median voter theorem induce candidates to choose policies closer to the median, so as to increase their share of the informed vote. The presence of uninformed voters, however, creates a centrifugal incentives to raise campaign contributions, and those contributions are greater the closer the policy is to that preferred by the interest groups. The equilibrium positions balance the response to these two incentives, taking into account the position of the other candidate. These incentives depend on the proportion of informed voters." (Baron 1994, pag. 39).

Sostanzialmente, il lavoro di Baron (1994) evidenzia la relazione diretta tra le distorsioni della politica economica rispetto alle preferenze del corpo elettorale indotte dalla presenza dei gruppi e la proporzione tra elettori informati e non. Così, mentre il lavoro di Denzau e Munger (1986) rimaneva su linee molto generali nella rappresentazione dell'interazione tra sistema politico, gruppi di pressione e corpo elettorale, affidandosi ai casi estremi della "rational ignorance" e della "civil class" per illustrarne i tratti salienti, il contributo di Baron (1994) risiede nell'aver evidenziato la relazione tra distorsione della politica economica e grado di informazione del corpo elettorale in modo analiticamente più dettagliato.

Un'ulteriore contributo del lavoro di Baron (1994) è basato sulla distinzione tra politiche particolaristiche e politiche collettive; le prime producono dei benefici per un solo gruppo e non determinano alcuna esternalità per gli altri, le seconde, oltre a produrre dei benefici per un gruppo, determinano anche il sorgere di esternalità per gli altri. Ebbene, Baron (1994) mostra che se le scelte politiche hanno ad oggetto politiche collettive ed i gruppi sono perfettamente simmetrici riguardo ai risultati ed identici con riferimento all'attività di lobbying²¹, allora *l'azione dei gruppi di pressione non produce alcuna distorsione della piattaforma politica* a quella corrispondente alle preferenze dell'elettore mediano. Questo lavoro mette in rilievo che non necessariamente il risultato della competizione dei gruppi si traduce in

²¹ Simmetrici rispetto ai risultati implica che ai vantaggi di un gruppo corrispondono esattamente gli stessi svantaggi per gli altri (gioco a somma zero); identici rispetto all'attività di lobbying vuol dire che i gruppi hanno tutti la stessa funzione di contribuzione.

politiche estranee agli interessi del corpo elettorale e soprattutto che non è sufficiente per il prodursi di tale risultato che esista una parte del corpo elettorale non informata. In definitiva, se da un lato il lavoro di Baron (1994) rafforza l'analisi di Denzau e Munger (1986) quando evidenzia una relazione diretta tra distorsione delle scelte politiche e grado di informazione, dall'altro la amplia nel sottolineare che gli interessi tutelati dall'attività di lobbying non sempre si contrappongono a quelli del corpo elettorale.

Nei lavori di Besley e Coate (2001) e di Grossman ed Helpman (1994 e 1996a) la struttura analitica del modello è quella di un "common agency problem", dove più principali tentano di condizionare un solo agente; nel caso specifico, i gruppi di pressione ed il corpo elettorale assumono il ruolo dei principali e tentano di condizionare il comportamento del sistema politico, cioè del singolo agente²². L'equilibrio politico individuato in questi lavori è un equilibrio di Nash che si caratterizza per il seguente elemento di rilievo. Il comportamento ottimale di ciascun gruppo sarà descritto da una funzione di contribuzione che associa ad ogni scelta politica il livello di contributi per cui il sacrificio marginale sia perfettamente identico al beneficio marginale ottenibile dalla modifica della scelta politica; per questo motivo le strategie attuate dai gruppi di pressione vengono definite in letteratura "truthful strategies", poiché riflettono perfettamente le preferenze espresse nelle loro funzioni obiettivo, cioè riflettono come ciascuna scelta del sistema politico si ripercuote sul benessere dei gruppi di pressione.

In Grossman ed Helpman (1996a), il comportamento ottimale del sistema politico garantirà scelte politiche che massimizzano il consenso del corpo elettorale; il perseguimento di questo scopo implica una funzione obiettivo per il sistema politico, determinata in modo endogeno, che è una media ponderata del benessere dei gruppi di pressione e di quello del corpo elettorale²³. Questo è un risultato importante e conferma come l'elemento che caratterizza il comportamento del sistema politico è il *trade-off tra gli interessi del corpo elettorale e quelli dei gruppi di pressione*, i quali si bilanciano in funzione della quota di elettori non informati; a questo riguardo i due autori descrivono nei seguenti termini il problema affrontato dal sistema politico:

²² Per la formulazione analitica generale del common agency problem, vedi Bernheim-Whinston (1986) e Dixit, Grossman ed Helpman (1997). Inoltre, per un'applicazione di questa struttura logica alla relazione tra collusione ed attività di lobbying nei settori industriali vedi Damania, Fredriksson e Osang (2004) con la relativa analisi empirica di Grier, Munger e Roberts (1991).

²³ In Glazer e Gradstein (2005), al contrario, si assume che la funzione obiettivo del sistema politico sia rappresentata dall'ammontare dei contributi finanziari che possono essere raccolti; in questa circostanza, al fine di massimizzare tale ammontare i candidati tenderanno a differenziare le loro proposte politiche, in quanto la disponibilità a pagare dei votanti è tanto maggiore quanto maggiore è la differenza tra la loro piattaforma ideale e la piattaforma proposta.

“By setting a platform that serves the general interest, a party can attract votes from the portion of the electorate that is well-informed about the issue. But by choosing policies that cater to the special interests it may be able to elicit greater contributions that then can be used to influence the voting of less-informed or impressionable voters.” (pag. 266).

Altri fattori che incidono sul trade off sono i seguenti. Primo, le credenze dei gruppi rispetto all'esito della competizione elettorale, per cui questi ultimi sovvenzionerebbero la parte politica che credono abbia maggiori probabilità di vittoria al fine di assicurarsi la sua disponibilità ad attuare una politica coerente con i propri interessi particolari; questo processo può determinare il fenomeno del “*self-fulfilling prophesies*”, in quanto, se le aspettative dei gruppi riguardo all'esito della competizione elettorale sono coerenti, allora i contributi convergeranno su di una sola parte politica che potrà manipolare il comportamento di voto degli elettori non informati e vincere le elezioni. Secondo, *il livello di informazione e le preferenze degli elettori*, poiché minore è il livello di informazione del corpo elettorale oppure minore è il grado di consonanza tra le preferenze ideologiche del corpo elettorale e quelle di una qualsiasi parte politica, maggiore sarà l'incentivo per quest'ultima a formulare una piattaforma politica confacente agli interessi dei gruppi; ancora con riferimento alle preferenze del corpo elettorale, maggiore è la loro suscettibilità alla propaganda dei partiti politici, maggiore è il peso attribuito dai partecipanti alla competizione elettorale agli interessi dei gruppi, ma questo è un risultato già presente nel lavoro di Denzau e Munger (1986).

In Besley e Coate (2001) la struttura logica impiegata si differenzia rispetto a quella di Grossman ed Helpman (1996a) per due elementi: primo, ciascun membro del corpo elettorale può scegliere se candidarsi o meno alle elezioni; secondo, i votanti sono tutti perfettamente informati, vale a dire che sono in grado di adeguare il proprio comportamento alle scelte degli altri agenti coerentemente con quanto è necessario per soddisfare le proprie preferenze. In queste circostanze, è probabile che i gruppi di pressione non siano capaci di distorcere le scelte del sistema politico, poiché il corpo elettorale, tenendo conto dei condizionamenti imposti dai gruppi, tra i vari candidati sceglierà quello che una volta soggetto all'attività di lobbying attuerà le scelte confacenti ai suoi interessi; non è detto, però, che le cose vadano così, se *i candidati non sono numerosi o non si differenziano in relazione alle piattaforme politiche e se i gruppi hanno un notevole potere economico*, allora non necessariamente esiste un candidato che oggetto dell'attività di lobbying modifichi le proprie scelte politiche coerentemente con le preferenze del corpo elettorale. Questo risultato è importante perché rappresenta una rilevante eccezione alla tesi secondo cui i gruppi di

pressione possono distorcere il comportamento del sistema politico solo quando esista una quota non informata del corpo elettorale.

In Grossman-Helpman (1994) l'analisi si focalizza sulla determinazione della politica commerciale²⁴, evidenziando un benchmark di riferimento ed i fattori che possono comportare delle deviazioni da quest'ultimo. Gli autori formalizzano un modello in cui il sistema politico, determinando la politica commerciale, massimizza una funzione obiettivo che è una media ponderata del benessere collettivo e dei contributi monetari erogati dai gruppi; in assenza dell'attività di lobbying, la politica commerciale terrà conto solo del benessere collettivo per cui i prezzi delle singole merci saranno eguali a quelli internazionali; al contrario, in seguito all'attività di lobbying vi saranno delle differenze condizionate anche dai seguenti elementi. Primo, l'elasticità di importazioni ed esportazioni rispetto ai prezzi, maggiore sarà l'elasticità minore sarà la distorsione dei prezzi in modo da minimizzare le deviazioni delle scelte collettive da quelle che si avrebbero in assenza dei gruppi. Secondo, il potere politico dei gruppi, indicato dal rapporto tra la produzione nazionale e le importazioni di un settore; in questo caso si evidenzia una relazione diretta tra la dimensione economica di un settore, il potere politico del gruppo che lo rappresenta ed il grado di distorsione. Gli autori definiscono sinteticamente gli effetti sui prezzi di questi primi due elementi come *regola di Ramsey modificata*. Terzo, il *peso attribuito dal sistema politico al benessere collettivo*, che, ovviamente è inversamente relazionato al grado di distorsione. Quarto, la *quota del corpo elettorale che appartiene ai gruppi di pressione*, per cui maggiore è la quota dei settori industriali rappresentati dai gruppi di pressione, minore è la deviazione dei prezzi da quelli vigenti sui mercati internazionali, cioè maggiore è la quota degli interessi del corpo elettorale che è tutelata dai gruppi di pressione, maggiore è la convergenza delle decisioni politiche verso quelle coerenti con le preferenze del corpo elettorale; quest'ultimo risultato è un'estensione di quanto affermato in Baron (1994) a proposito delle politiche collettive.

In conclusione, la letteratura che analizza il ruolo dei contributi monetari come mezzo dell'attività di lobbying evidenzia una serie di elementi che condizionano il grado di deviazione delle scelte del sistema politico da quelle conformi alle preferenze del corpo elettorale: il livello di informazione del corpo elettorale, il livello di contrapposizione dei gruppi di pressione, le aspettative circa l'esito della competizione elettorale da parte degli stessi gruppi, le preferenze ideologiche del corpo elettorale, il grado di differenziazione nelle piattaforme politiche dei candidati, la suscettibilità delle preferenze di questi ultimi alla propaganda, le deviazioni indotte nelle scelte ottime della collettività, il potere politico ed economico dei gruppi di

²⁴ Su questo tema vedi Hillman ed Ursprung (1988), che si occupano delle limitazioni volontarie alle esportazioni, ma anche Findlay e Wellisz (1983).

pressione ed, infine, il grado di rappresentatività degli interessi tutelati dai gruppi di pressione rispetto a quelli del corpo elettorale.

1.5 La gestione delle informazioni nell'attività di lobbying

In questa sezione sarà analizzato il ruolo che la *gestione delle informazioni* può rivestire nel condizionare i rapporti tra sistema politico, corpo elettorale e gruppi di pressione, cioè se la presenza di asimmetrie informative tra gli agenti è in grado di condizionare le scelte di politica economica rendendole più o meno coerenti alle preferenze del corpo elettorale.

In questo filone della letteratura è stato ampiamente utilizzato il concetto di equilibrio bayesiano, anche detto di Bayes-Nash, in cui le strategie ottimali dovranno massimizzare le funzioni obiettivo degli agenti tenendo conto delle loro aspettative circa lo stato di natura oppure il valore atteso di alcune variabili rilevanti; tali aspettative, però, saranno aggiornate in base alle regole di Bayes al fine di tenere conto di nuove informazioni accessibili.

In Lupia (1992) l'obiettivo è di valutare come le asimmetrie informative influenzano la coerenza tra il comportamento di voto e le preferenze del corpo elettorale. Nel modello operano due agenti: il sistema politico, che sceglie se formulare oppure no una proposta politica alternativa allo status quo, sostenendo un costo fisso per sottoporla all'approvazione del corpo elettorale; quest'ultimo è il secondo agente operante nel modello e potrà approvare o meno la proposta alternativa in relazione all'aspettativa sui benefici che ne otterrebbe. L'ipotesi rilevante è quella per cui il corpo elettorale aggiorna le proprie credenze sull'alternativa allo status quo in base al livello del costo fisso ed alle altre informazioni che divengono disponibili. In *equilibrio*, il corpo elettorale sceglierà il comportamento di voto al fine di massimizzare la sua funzione obiettivo; per quanto attiene al sistema politico, sceglierà di sottoporre all'approvazione del corpo elettorale l'alternativa soltanto se, dato l'aggiornamento delle aspettative, riterrà che tale proposta sarà approvata; in questo caso, l'alternativa allo status quo sarà formulata in modo da essere perfettamente coerente alle preferenze del sistema politico.

Il principale risultato ottenuto dall'autore è riassunto nelle seguenti affermazioni:

“I show conditions under which the presence of groups or individuals who are willing to undertake costly actions in an attempt to influence electoral outcomes provide incompletely informed voters with low-cost information cues. These cues allow voters to make more accurate inferences about the electoral alternatives,

which increases the likelihood that they cast the same vote that they would cast if they had acquired more accurate information.” (pagg. 390-391).

Sostanzialmente, si afferma che la possibilità per il corpo elettorale di accedere ad *informazioni di carattere generale ed a basso costo*, quali ad esempio le dichiarazioni di voto di esponenti di gruppi di pressione oppure i dati sull’andamento del sistema economico, consente di modulare il comportamento di voto coerentemente con le proprie preferenze.

La tesi sostenuta nel lavoro di Lupia (1992) è stata confutata in altri lavori empirici e teorici. Nell’analisi empirica di Gilens (2001) si mostra che *sia le informazioni generali che quelle particolari*, risiedendo l’elemento di distinzione tra le due nei costi da sostenere per fruirne, sono rilevanti per il comportamento di voto del corpo elettorale; in particolare, l’indisponibilità delle seconde produce delle distorsioni nel comportamento di voto soprattutto per gli elettori informati²⁵.

In Grossman ed Helpman (1999), invece, l’obiettivo è quello di analizzare le conseguenze per le scelte politiche della gestione di informazioni rilevanti da parte dei gruppi di pressione. Nel modello operano una molteplicità di agenti che fanno parte del sistema politico oppure del corpo elettorale; nel primo vi sono candidati o partiti politici, chiamati a fissare una piattaforma politica in vista della prossima competizione elettorale; nel secondo i votanti si suddividono in due aggregati in virtù del fatto che siano o meno organizzati in gruppi di pressione, entrambi gli aggregati sono caratterizzati dalla stessa distribuzione di probabilità circa il valore ideale della piattaforma politica proposta dai contendenti nella competizione elettorale. Come in Lupia (1992), si ipotizza che il corpo elettorale è incerto circa il grado di coerenza tra le sue preferenze e le diverse piattaforme elettorali; però, a differenza di quel lavoro, si assume che lo stesso corpo elettorale sia suddiviso in due aggregati a seconda dell’appartenenza o meno ad un gruppo di pressione. In equilibrio, le scelte ottimali di tutti gli agenti terranno conto di come la distribuzione di probabilità dei votanti, organizzati e non, si modifica a seguito della *politica di endorsement* decisa dai leader dei gruppi; così, mentre in Lupia (1992) l’informazione aggiuntiva non aveva caratteristiche particolari, in Grossman ed Helpman (1999) tale informazione è fornita da una specifica parte del corpo elettorale e può incidere in modo differente sulle decisioni dei votanti. Ne risulterà che se la politica di endorsement modifica in modo non simmetrico la distribuzione di probabilità dei due

²⁵ In Stigler (1973) l’analisi empirica mostra che non tutte le informazioni generali riguardanti l’andamento del sistema economico sono determinanti per il comportamento di voto; infatti, lo sono soltanto quelle attinenti questioni distributive, quali ad esempio la quota di risorse destinata all’aiuto dei meno abbienti. Su questi temi vedi anche Kramer (1988).

aggregati, allora la piattaforma politica vincente sarà diversa da quella che si sarebbe avuta in assenza di endorsement; in particolare, la distorsione che premia il gruppo di pressione sarà tanto maggiore quanto maggiore sarà la distorsione nei comportamenti di voto dei votanti organizzati rispetto a quella dei non organizzati indotta dalla politica di endorsement.²⁶

In Lohmann (1998) la distorsione delle scelte politiche a favore degli interessi dei gruppi di pressione avviene nell'ambito di una struttura logica molto simile a quella esaminata in Grossman ed Helpman (1999); in particolare, le sue principali caratteristiche sono riassunte nelle seguenti affermazioni:

“Asymmetries in group size translate into an information disparity which in turns causes a counterproductive policy bias. The smaller is the minority relative to the majority, the larger is the bias.” (Lohman 1998, pag.821).

In questo lavoro il fatto che alcune quote del corpo elettorale risultino organizzate dipende dalla loro dimensione e dalla loro capacità di superare il problema del free riding. Quindi, *la distribuzione asimmetrica delle informazioni è determinata in modo endogeno*, in quanto saranno i gruppi più bravi a risolvere il problema del free riding ad ottenere informazioni rilevanti circa la coerenza tra le loro preferenze e le piattaforme politiche e saranno sempre questi gruppi che potranno orientare in modo più uniforme il comportamento di voto a seguito delle proposte del sistema politico.

Fino ad ora l'attenzione è stata rivolta alla rilevanza della gestione delle informazioni nel condizionare le scelte del corpo elettorale e del sistema politico, adesso saranno presi in considerazione una serie di lavori che si sono occupati delle scelte strategiche relative alla gestione delle informazioni.

In Potters, Sloof e van Winden (1997) l'obiettivo è quello di individuare i criteri che presiedono alla scelta dei gruppi di pressione di impiegare i contributi monetari a favore del sistema politico per condizionare indirettamente il corpo elettorale oppure di fornire a quest'ultimo direttamente le informazioni che possono distorcere le sue preferenze a vantaggio dei gruppi; detto in altro modo, a parità di costo per l'attività di lobbying, quali fattori incidono sulla scelta dei gruppi di pressione di condizionare le preferenze del corpo elettorale attraverso la gestione delle informazioni compiuta direttamente oppure indirettamente per il tramite del

²⁶ Determinante per il risultato ottenuto in Grossman ed Helpman (1999) è il grado di compattezza dei votanti organizzati, cioè la loro capacità di adeguare uniformemente il comportamento di voto in base alle indicazioni della politica di endorsement; sulla rilevanza della omogeneità dei gruppi nell'attività di lobbying, vedi anche Coughlin, Mueller e Murrell (1990).

sistema politico? Sostanzialmente, l'ipotesi implicita nel lavoro di Potters, Sloof e van Winden (1997) è che la reale essenza dei contributi monetari risiede nell'essere una modalità "oscura" per mezzo della quale i gruppi possono controllare indirettamente la gestione delle informazioni rilevanti per le scelte del corpo elettorale. Dall'analisi svolta in questo lavoro emerge che il principale elemento che incide nelle scelta sopra indicata è costituito dal *grado di sintonia tra il corpo elettorale ed il gruppo di pressione oppure il sistema politico*, cioè da quanto siano sensibili le preferenze del primo agente ai comportamenti di questi ultimi; in particolare, maggiore è il prestigio di cui godono i leader di un gruppo di pressione rispetto a quello di cui gode il sistema politico, maggiore è la probabilità che la gestione delle informazioni sia effettuata direttamente dai gruppi.

La gestione delle informazioni non è rilevante soltanto per condizionare il comportamento del corpo elettorale, ma anche per condizionare le scelte di un dato sistema politico che sia stato già legittimato dal corpo elettorale; ad esempio, questo è il caso di un sistema politico che voglia varare dei provvedimenti riguardanti uno specifico settore industriale e proprio i rappresentanti di questo settore forniscano le informazioni circa i presunti effetti di questi provvedimenti. In Austen-Smith e Banks (2002) l'analisi è incentrata sulla scelta dei gruppi di pressione di fornire *informazioni costose oppure non costose* al sistema politico al fine di condizionarne le scelte; dove, oltre che nel costo, il principale elemento distintivo tra i due tipi di informazione risiede nella maggiore capacità delle prime di specificare le preferenze del gruppo ed orientare verso le sue esigenze il comportamento del sistema politico. Ebbene, gli autori mostrano che al crescere della competizione tra i gruppi, o meglio al crescere del loro numero, risulta sempre più conveniente impiegare informazioni costose, relegando quelle non costose al ruolo di strumenti complementari nella specificazione delle esigenze di un gruppo. Invece, in Sloof e van Winden (2000) la scelta affrontata dai gruppi di pressione è tra *azioni e parole*, con le prime che sono in grado di produrre un danno effettivo per il sistema politico mentre con le seconde si esercita soltanto una minaccia nei confronti di quest'ultimo; inoltre, un'ulteriore differenza tra le due attività risiede nel fatto che per essere attuate le azioni necessitano di un comportamento anteriore da parte del sistema politico negativo per le esigenze del gruppo. Anche questa scelta viene fatta rientrare nell'ambito della questione della gestione delle informazioni in quanto l'interazione strategica tra il gruppo ed il sistema politico si svolge all'interno di un gioco sequenziale in cui sia le azioni che le parole sono essenzialmente delle informazioni sulla base delle quali vengono compiute le scelte del sistema politico. Il principale risultato ottenuto dagli autori attiene al ruolo delle azioni che vengono a rappresentare lo strumento fondamentale per la costruzione della reputazione del gruppo di pressione, cioè l'elemento che attribuendo credibilità alle minacce consente anche alle semplici parole di essere impiegate; in altri termini, il sistema

politico sarà propenso ad adeguare le proprie scelte alle esigenze dei gruppi in seguito all'impiego di parole quanto più queste rappresentano delle minacce credibili in relazione alla reputazione dei gruppi, per cui questi ultimi tenderanno a preferire l'utilizzo delle azioni alle parole ogni qual volta necessitino di costruirsi una forte reputazione nei confronti del sistema politico.

In conclusione, è possibile affermare i seguenti punti in relazione alla rilevanza della gestione delle informazioni come mezzo per condizionare il processo decisionale di determinazione ed della politica economica: primo, le informazioni disponibili condizionano le scelte sia del sistema politico che del corpo elettorale; secondo, le informazioni rilevanti sono costose e tendono ad essere raccolte dagli stessi gruppi di pressione; terzo, la gestione delle informazioni da parte dei gruppi di pressione è caratterizzata dalle scelte tra appoggio diretto oppure indiretto ai candidati, tra impiego di informazioni costose oppure non costose, tra utilizzo di azioni oppure di parole, dove il criterio che guida le scelte è rappresentato in sostanza dal principio di efficienza.

1.6 L'approccio basato sulle funzioni di interesse

L'approccio delle funzioni di interesse è stato elaborato in van Winden (1983)²⁷ con l'obiettivo di fornire una struttura logica per la determinazione endogena della politica economica, soltanto al margine di questo lavoro e successivamente grazie al contributo di altri autori furono espletati dei tentativi per introdurre l'attività dei gruppi di pressione. La principale questione oggetto di attenzione è l'individuazione dei fattori rilevanti nel processo decisionale della politica economica.

L'analisi di van Winden (1983) inizia dagli elementi che condizionano il comportamento di un agente, individuale o collettivo:

- rappresentazione: l'ambiente interno all'agente, cioè la natura degli interessi rappresentati da quell'agente;
- coercizione strutturale: vincoli determinati dalle caratteristiche economiche ed istituzionali dell'ambiente esterno;
- pressioni: interazione con altri agenti nell'ambiente esterno attraverso l'instaurazione di relazioni non di mercato.

Ciascun agente modella il suo comportamento al fine di perseguire gli obiettivi emergenti dalla sfera della rappresentazione del suo ambiente interno, essendo limitato sia da vincoli di carattere strutturale, cioè inerenti alle stesse caratteristiche del sistema economico e politico, che da vincoli

²⁷ Vedi anche Borooah e van der Ploeg (1983).

emergenti dall'interazione con altri soggetti. Questo secondo tipo di vincoli è costituito dalle relazioni non di mercato, cioè non descrivibili come un processo di scambio, intrattenute con altri agenti; inoltre, è attraverso questo tipo di relazioni che l'attività di lobbying svolta dai gruppi può condizionare il comportamento di agenti collettivi, come ad esempio il sistema politico, che possono favorire il raggiungimento dei loro obiettivi.

La rappresentazione è il fattore decisivo nel motivare il comportamento di un agente poiché lo spinge a perseguire gli interessi economici che caratterizzano la sua posizione nell'ambito della società; a questo riguardo van Winden (1983) afferma:

“*Central* to this approach is that actions of individuals and collectivities, whether in the traditional economic sphere or in the political sphere, are related to interests that make sense from the point of view of the individual agents involved.” (pagg. 88-89).

D'altra parte, è anche vero che gli interessi individuali possono essere molteplici, soprattutto quando non viene precisato il ruolo rivestito dallo stesso individuo nell'ambito della società; pertanto, è necessario concentrare l'attenzione su individui ed interessi economici individuali che potrebbero essere importanti per i processi economici e politici. Il criterio utilizzato da van Winden (1983) per selezionare gli interessi individuali rilevanti è il seguente:

“... we will not occupy ourselves directly with individual interests. Instead, attention will be focused upon the interests of individuals as occupants of certain economic *positions*. Our point of departure thereby is the fact that the people are dependent on the production by others for the satisfaction of even their most fundamental needs, ...” (pag. 90).

Quindi, saranno considerati rilevanti gli interessi economici associati a specifiche posizioni economiche occupate dagli individui; in particolare, data l'importanza del *processo di produzione* per soddisfare i bisogni essenziali degli individui, saranno le posizioni economiche che maggiormente caratterizzano il processo di produzione ad individuare gli interessi economici rilevanti per il comportamento degli agenti.

Da un punto di vista analitico, questi interessi saranno incorporati nelle funzioni di interesse elementari, che sono descritte sulla base della seguente espressione:

$$(1.12) \quad P_k = \prod_{i=1}^n I(x)_{ki}^{\epsilon_{ki}} ;$$

dove	$k=1,\dots,n$	indica la posizione nel processo di produzione;
	$i=1,\dots,m$	indica l'interesse economico rilevante;
	I	indica il valore dell'interesse economico;
	ε	indica il peso attribuito al singolo interesse economico, per costruzione la loro somma è uguale ad uno;
	x	indica le variabili di scelta a disposizione del sistema politico che influenzano il valore degli interessi economici.

L'equazione (1.12) rappresenta una versione generica di una funzione di interesse elementare in quanto si riferisce ad un generico individuo che ricopre la posizione (k) nel processo produttivo, è portatore di (n) interessi economici rilevanti ed a ciascuno di essi attribuisce una rilevanza pari al valore di (ε); il vettore (x) indica l'insieme delle variabili di politica economica che il sistema politico può utilizzare per condizionare il valore assunto dagli interessi economici rilevanti per l'intera classe di individui che ricoprono la posizione (k) nel processo produttivo. Nel caso specifico di van Winden (1983) e van Velthoven (1986), vengono individuate quattro posizioni rilevanti nel processo produttivo: quella dei lavoratori del settore privato, quella dei lavoratori del settore pubblico, quella dei disoccupati e quella dei capitalisti; così, la funzione di interesse, ad esempio, dei lavoratori del settore privato includerà tra gli interessi rilevanti il livello del salario, il numero di occupati nel settore privato e la quota di spesa pubblica di cui possono beneficiare questi agenti.

Quando nell'ambito di un processo decisionale un agente deve tenere conto di più funzioni di interesse elementare, si hanno le funzioni di interesse complesse; tale circostanza può verificarsi per due motivi: primo, l'agente in questione è una collettività che aggrega dentro di sé altri agenti (ad esempio lo Stato che include lavoratori, capitalisti...), per cui l'integrazione degli interessi elementari avviene su scala verticale; secondo, tale agente interagisce con altri agenti in grado di condizionare il suo comportamento e l'aggregazione degli interessi si verifica su scala orizzontale, in questo caso è possibile parlare anche di interazione tra gruppi. Sostanzialmente, le funzioni di interesse complesse consentono di rappresentare, sia su scala verticale che orizzontale, relazioni tra agenti non classificate tra quelle di mercato; analiticamente si osserva:

$$(1.13) \quad P_c = \prod_{k=1}^m P_k^{\lambda_k};$$

dove c indica il carattere complesso della funzione di interesse;

- λ indica il peso attribuito ad ogni funzione di interesse elementare, per costruzione la loro somma è pari ad uno.

L'equazione (1.13) rappresenta a tutti gli effetti la funzione obiettivo dell'agente il cui processo decisionale deve tenere conto delle funzioni di interesse elementare di altri agenti alle quali viene attribuito il peso espresso dai valori assunti dai (λ). Nel caso specifico del sistema politico, l'equazione (1.13) implica che tale sistema agirà come *mediatore tra gli interessi economici rilevanti emergenti dal processo produttivo*; tecnicamente, il sistema politico sceglierà il vettore di valori per le variabili di politica economica che massimizza quello assunto dalla funzione obiettivo, tenendo, però, conto dei vincoli di natura politica ed economica che possono limitare l'insieme delle scelte ammissibili, ad esempio l'impossibilità di emettere moneta per finanziare il debito pubblico, i valori assunti dalla propensione al consumo delle famiglie ecc. L'assunzione implicita in questo modo di concepire il comportamento del sistema politico è quella per cui la legittimità ad esercitare le scelte di politica economica poggia sulla capacità di tale sistema di tutelare tutti i diversi interessi emergenti dal processo produttivo, cioè il consenso dei depositari ultimi di questa legittimità, siano essi il corpo elettorale o le élite che controllano l'uso della forza nelle dittature, è assicurato al corrente sistema politico se è in grado di *mediare tra i diversi interessi*; d'altra parte, è anche vero che la misura di tale mediazione è unicamente determinata dai pesi esogeni che i vari agenti attribuiscono ai diversi interessi presenti nella funzione obiettivo (ε e λ). La determinazione esogena di questi parametri è forse il principale problema dell'approccio basato sulle funzioni di interesse; a questo riguardo, van Velthoven (1996) afferma:

“...the interest function approach does not us much help for a further analysis of the factor and processes determining the distribution of the λ 's. The approach essentially treats the public sector as a 'black box'.” (pag. 119).

Data la rilevanza della questione, non stupisce che più di un tentativo sia stato fatto per risolvere il problema. In van Winden (1983) si suggerisce la possibilità di determinare il valore di questi parametri attraverso l'interazione tra i gruppi di pressione; purtroppo, però, la metodologia analitica impiegata è piuttosto ridondante e non è incorporata in un modello che descriva il comportamento del sistema politico. Sempre in van Winden (1983), si ricorre ad una competizione elettorale tra due partiti che formulano la piattaforma di politica economica coerentemente con le preferenze dei loro membri; in equilibrio, potrà prevalere uno solo dei due partiti, per cui alla fine saranno i pesi esogeni che caratterizzano le

preferenze dei membri del partito vincente a determinare la politica economica. In van Velthoven (1986), i (λ) da parametri divengono delle vere e proprie variabili, in quanto sono proporzionali alla numerosità degli agenti che condividono la stessa funzione di interesse elementare, numerosità che è a sua volta condizionata dalla politica economica; ad esempio, il peso attribuito alla funzione di interesse elementare dei disoccupati è pari al tasso di disoccupazione il quale, in un modello dinamico, è a sua volta condizionato dalle scelte di politica economica²⁸. Quest'ultima metodologia proposta comporta un problema non risolto di identificazione per gli agenti che ricoprono più posizioni nell'ambito del processo produttivo; ad esempio, in che misura un dipendente del settore pubblico possessore di azioni di società private dovrebbe essere considerato appartenente alla categoria dei dipendenti pubblici oppure dei capitalisti, cioè in che misura egli dovrebbe contribuire a rafforzare il peso associato alle funzioni di interesse delle due classi sociali?

Alcuni lavori recenti, che rientrano nell'ambito dell'approccio delle funzioni di interesse e condividono con esso la rilevanza attribuita alla numerosità di un gruppo nel determinare il suo peso politico, meritano di essere brevemente illustrati. In Mazza e van Winden (1996) l'analisi è incentrata sugli effetti dell'*immigrazione* sulle decisioni di politica economica e, di riflesso, sulle condizioni di benessere di lavoratori e capitalisti. Gli autori presentano un modello nel quale il sistema politico deve decidere i livelli di imposta oppure di sussidio gravanti sui lavoratori, nazionali ed esteri, e sui capitalisti; la sua funzione obiettivo avrà come interessi rilevanti i livelli di reddito delle due classi sociali con un peso politico proporzionale alla numerosità delle stesse classi, mentre il vincolo del bilancio in pareggio comporterà l'uguaglianza tra l'ammontare dei sussidi erogati e l'ammontare delle tasse raccolte. In equilibrio, l'interazione tra fattori politici ed economici renderà incerto l'effetto dell'immigrazione sulle scelte del sistema politico e sui livelli di reddito dei lavoratori; con riferimento alle prime, un aumento dell'immigrazione, da un lato, a parità di peso politico, farà ridurre i sussidi ai lavoratori a causa del maggior numero di persone che ne beneficeranno, dall'altro, l'incremento di peso politico potrebbe più che compensare questa tendenza; invece, per quanto riguarda i secondi, l'aumento dei flussi migratori per un verso farà ridurre il prodotto marginale del lavoro e, di riflesso, i salari, per un altro, potrebbe far incrementare il livello dei sussidi.

In Sadiraj, Tuinstra e van Winden (2004) viene presentata una delle pochissime analisi dinamiche sull'evoluzione delle dimensioni dei gruppi e sulla determinazione della politica economica. Innanzitutto, gli autori

²⁸ van Velthoven (1986) applica questo schema logico sia all'analisi dell'evoluzione dello stato sociale che del deficit di bilancio, in questo secondo caso, però, ipotizza un saggio di crescita esogeno per il sistema economico.

determinano la propensione degli appartenenti ad una generica classe sociale a partecipare all'attività di lobbying; per cui tale propensione sarà tanto maggiore quanto più alta è la probabilità che l'aspettativa sull'utilità futura sia maggiore dell'utilità corrente incrementata dello sforzo di lobbying; successivamente, il sistema politico sceglierà i livelli ottimali di sussidi ed imposte al fine di massimizzare una funzione obiettivo, sottoposta al vincolo del bilancio in pareggio, in cui compaiono le funzioni di utilità delle singole classi sociali ponderate con pesi proporzionali all'attività di lobbying svolta da ciascuna classe. I principali risultati ottenuti in questo lavoro sono i seguenti: primo, al crescere dello sforzo di lobbying compiuto dai membri dei gruppi si riduce la probabilità che gli appartenenti ad una generica classe sociale decidano di esercitare l'attività di lobbying, per cui l'effetto finale sulla pressione esercitata sul sistema politico è incerto; secondo, la crescita delle dimensioni di una classe sociale ha effetti ambigui sulla dimensione del gruppo, poiché dipende da come tale crescita, incidendo sulla politica economica, modifica il livello corrente del reddito e dell'utilità rilevanti nella decisione di aderire al gruppo di pressione; terzo, data la relazione diretta tra il livello del reddito e quello dell'utilità corrente, esiste una relazione inversa tra il primo e la dimensione di un gruppo di pressione; quarto, il valore atteso dell'aspettativa sull'utilità futura è positivamente correlato alle dimensioni di un gruppo, mentre nessuna conclusione certa può essere tratta circa le variazioni del valore della varianza dell'aspettativa sull'utilità futura.

Si noti che i primi due risultati evidenziati in Sadiraj, Tuinstra e van Winden (2004) possono essere riaffermati nel modo seguente: *non esiste alcuna relazione certa tra la numerosità di una classe sociale oppure del gruppo di pressione ad essa associato ed il livello dell'attività di lobbying esercitato per condizionare il sistema politico*. In altri termini, l'ipotesi per cui il peso politico degli interessi economici rilevanti che compaiono nella funzione di interesse complessa del sistema politico possa essere positivamente correlato alla numerosità degli agenti portatori di quello specifico interesse non trova una puntuale conferma né logica né empirica.²⁹

1.7 Conclusioni

La principale conclusione che emerge dalla rassegna della letteratura sui gruppi di pressione, riguarda una caratteristica del processo decisionale del sistema politico: *le scelte politiche sono il frutto di una mediazione tra*

²⁹ Per un'analisi empirica vedi Potters e Sloof (1996).

differenti interessi rilevanti. Questo risultato accomuna tutti gli approcci teorici, anche se per alcuni è riscontrabile solo implicitamente; si tratti di mediare tra gruppi tassati oppure sussidiati come in Becker (1983, 1985), tra corpo elettorale e gruppi di pressione come in Denzau e Munger (1986), Grossman ed Helpman (1996a) ecc.; in definitiva, è pur sempre un bilanciare la tutela garantita a ciascuno degli interessi di cui questi agenti sono portatori. Soltanto nell'approccio basato sulle funzioni di influenza, si ammette esplicitamente che il sistema politico abbia il compito di mediare tra gli interessi emergenti dal processo di produzione. Così, per Potters e Sloof (1996) è possibile affermare:

“... the general presumption that public policy is the outcome of a trade-off between several interests in society. However, the results do not indicate the relative importance of these several interests.”
(pag. 426).

L'importanza che i diversi interessi assumono nel processo decisionale del sistema politico, dipende dal grado di informazione degli agenti e dalla loro capacità di influenzare le informazioni disponibili per gli altri; a questo riguardo, risulteranno rilevanti *l'efficienza nell'impiego dei contributi monetari e nella gestione delle informazioni*. I gruppi di pressione, però, non devono essere intesi esclusivamente come agenti particolarmente abili nello svolgere queste attività, ma, bensì, anche come un utile *concetto logico* per rappresentare l'interazione tra i diversi interessi al fine di acquisire sfere di influenza nel sistema politico. Questa procedura è lecita qualora si ammetta che l'assunzione dell'esclusiva presenza dei *gruppi di pressione* nella competizione politica, non implica di per se che gli interessi del corpo elettorale non debbano avere tutela; anzi, come sostenuto in Findlay e Wellisz (1983), l'efficienza dei gruppi nello svolgere attività di lobbying è anche un riflesso del loro grado di sintonia con le preferenze del corpo elettorale.

Nel considerare i gruppi di pressione come un concetto logico astratto per semplificare la comprensione del processo decisionale del sistema politico, non bisogna dimenticare che questi gruppi trovano delle concrete manifestazioni reali nelle questioni attinenti la loro *formazione ed interazione*; in queste circostanze, i *modelli comportamentali* di questo tipo di agente sono caratterizzati da una razionalità limitata, che si esprime in procedure euristiche ed in un basso grado di interazione strategica.

Capitolo secondo: Processi di crescita ed attività di lobbying

2.1 Introduzione

Se, come è stato evidenziato nel primo capitolo, il ruolo svolto dai gruppi di pressione è rilevante per spiegare le scelte del sistema politico, non è banale porre al centro dell'attenzione la questione delle conseguenze sul sistema economico ed, in particolare, sui processi di crescita dell'attività di lobbying. Quindi, sembra opportuno presentare una puntuale rassegna che costituisca un termine di confronto per l'analisi che sarà svolta nell'ultimo capitolo.

Il tema del *rapporto tra crescita economica ed attività di lobbying* svolta dai gruppi di pressione è stato affrontato per la prima volta in modo organico nel lavoro di Olson (1982). Il dibattito che ne è seguito, pur evidenziando le carenze e le incongruenze di quest'opera forse anche dovute all'assenza di una formalizzazione analitica, ha fatto emergere le questioni fondamentali da affrontare per gettare luce sulla relazione tra processi di crescita ed attività di lobbying; soprattutto, ha fatto emergere la complessità del rapporto tra gli interessi economici rilevanti per la determinazione della politica economica e l'insieme dei fattori chiave che condizionano l'evoluzione del sistema economico. La successiva letteratura, sviluppatasi all'incirca dalla metà degli anni ottanta fino ad oggi, ha abbandonato, salvo rare eccezioni, l'obiettivo olsoniano di formulare una teoria generale della relazione tra attività di lobbying e processi di crescita per concentrarsi su specifici aspetti della questione; nonostante questo, però, tale letteratura presenta un elemento omogeneo che risiede nel fatto di impiegare come schema di riferimento per descrivere il sistema economico i modelli di crescita endogena.

La teoria della crescita endogena è composta dai seguenti elementi. Primo, l'equilibrio tra la domanda e l'offerta di merci è assicurato dalla variazione dei prezzi, per cui i valori di equilibrio del saggio del salario e del saggio di interesse garantiscono l'uguaglianza rispettivamente tra domanda ed offerta di lavoro e tra domanda ed offerta di risparmio. Secondo, il saggio di crescita del sistema economico è unicamente determinato dalla propensione al risparmio delle famiglie; tale propensione è condizionata dal saggio di preferenza intertemporale delle stesse famiglie, cioè dal saggio che descrive le loro preferenze circa la possibilità di sostituire il consumo odierno con quello futuro, e dal saggio di rendimento marginale del capitale; in

particolare, maggiore è la preferenza per il consumo futuro oppure maggiore è il saggio di rendimento marginale del capitale più elevata è la propensione al risparmio delle famiglie e più elevato è il saggio di crescita del sistema economico. Terzo, al crescere del capitale impiegato per addetto il saggio di rendimento marginale del capitale è limitato inferiormente, cioè non tende a zero ma ad un valore finito maggiore di zero; in caso contrario oppure quando tale valore finito non è sufficientemente alto, la propensione al risparmio delle famiglie non sarebbe in grado di condizionare il saggio di crescita di stato stazionario del sistema economico ma solo la velocità di convergenza ad esso. Si noti che qualora si fosse utilizzata una struttura logica neoclassica di tipo tradizionale, con un saggio di rendimento marginale del capitale che tende a zero al crescere del capitale impiegato per addetto; allora, il saggio di crescita di stato stazionario sarebbe stato unicamente determinato dal saggio di crescita del progresso tecnico e da quello della popolazione e soltanto modificando questi ultimi l'attività di lobbying sarebbe stata in grado di condizionare il processo di crescita.³⁰

La scelta di analizzare i risvolti dell'attività di lobbying sulla crescita economica per mezzo dei modelli di crescita endogena è motivata dalla volontà di spiegare come l'interazione strategica tra i gruppi di pressione, qualificando le caratteristiche della politica economica attuata dal sistema politico, è in grado di condizionare il rendimento marginale del capitale e la propensione al risparmio dell'intero sistema economico ed, attraverso questi canali, il processo di crescita. In sintesi, come ampiamente mostrato in Barro (1990) e Rebelo (1991)³¹, i modelli di crescita endogena consentono alla politica economica attuata dal sistema politico di condizionare le decisioni di risparmio delle famiglie ed anche il saggio di crescita di stato stazionario; pertanto, sembrano uno strumento idoneo ad analizzare il ruolo dei gruppi di pressione nei processi di crescita, in quanto tali gruppi possono essere considerati come uno dei principali fattori che condizionano il processo decisionale della politica economica.

La caratteristica tipica dei modelli di crescita endogena per cui il *saggio di crescita del sistema economico* è determinato dalla propensione al risparmio delle famiglie, si basa sull'ipotesi che saranno le variazioni del saggio di interesse a garantire l'uguaglianza tra decisioni di risparmio e decisioni di investimento; anzi, dato che quasi tutti i modelli presenti in letteratura sul rapporto tra crescita economica ed attività di lobbying sono modelli reali che non prendono in considerazione la moneta, l'assunzione tipica è quella per cui le decisioni di risparmio si tramutino direttamente in investimento. Quindi, nessuno spazio è lasciato per una domanda autonoma di beni di

³⁰ Vedi ad esempio Barro e Sala-i-martin (1995).

³¹ In particolare, Rebelo (1991) argomenta che le diversità nella politica economica possono essere considerate uno dei principali elementi che determinano differenze nei saggi di crescita di diversi paesi.

investimento oppure per l'operare di meccanismi diversi dalle variazioni del saggio di interesse per garantire l'uguaglianza tra risparmio ed investimento; questa è senza dubbio una carenza dei modelli di crescita endogena, in quanto trascurano l'analisi di alcuni dei canali per mezzo dei quali la politica economica influenzata dai gruppi di pressione, può ripercuotersi sul processo di crescita del sistema economico.

La restante parte di questo capitolo è organizzata come segue. Nella sezione (2.2) sarà presentato criticamente il lavoro di Olson (1982) al fine di consentire al lettore di inquadrare in modo quanto più generale possibile i termini del problema. Nella sezione (2.3) l'attenzione sarà rivolta a quei lavori che hanno individuato nella dimensione del settore pubblico il principale canale di trasmissione degli effetti dell'attività di lobbying sui processi di crescita. Nelle sezioni (2.4) e (2.5) sarà la volta di quei lavori che, invece, hanno individuato tale canale rispettivamente nell'attività predatoria e nell'evasione fiscale. La sezione (2.6) sarà dedicata all'analisi dei possibili fattori che possono determinare un'influenza dei processi di crescita sull'attività di lobbying. Infine, la sezione (2.7) riassumerà le principali conclusioni.

2.2 Attività di lobbying e crescita economica: le questioni rilevanti

Il tema della correlazione tra processi di crescita ed attività di lobbying si è affermato al centro del dibattito scientifico con il lavoro di Olson (1982). Questo autore osserva che la presenza dei gruppi di pressione è importante soprattutto nelle società stabili nel tempo, in quanto per i gruppi di una certa dimensione lo sviluppo di un'organizzazione formale o informale richiede del tempo e la possibilità di agire in ambienti istituzionali e sociali stabili. Uno degli elementi che caratterizza l'azione dei gruppi di pressione è quello di puntare, nel perseguimento dello scopo comune, alla *ridistribuzione del reddito* appoggiando, nell'ambito del sistema politico, provvedimenti miranti ad ottenere una quota più ampia del reddito piuttosto che una sua maggiore crescita; questo perché, nel secondo caso, a parità di costi per influenzare il processo decisionale dell'autorità competente, i benefici dovrebbero essere condivisi con tutti gli altri gruppi. In sostanza, le società stabili sarebbero afflitte da *bassi saggi di crescita* a causa della presenza dei gruppi di pressione e della loro influenza sulla politica economica che si traduce in un più alto grado di protezione dei mercati ed in un rallentamento nei processi di diffusione delle innovazioni e di allocazione delle risorse, cioè che si concretizza in un più elevato grado di rigidità del sistema economico. Queste argomentazioni implicano che qualunque sistema socioeconomico da poco sconvolto da una guerra, una rivoluzione oppure da qualsiasi evento capace di azzerare il sistema politico sarà caratterizzato da un elevato saggio di

crescita; data l'assenza di gruppi di pressione, il grado di protezione dei mercati sarà basso favorendo un'allocazione efficiente delle risorse prossima all'ottimo paretiano. Col trascorrere del tempo, però, sempre maggiori interessi economici rilevanti saranno in grado di coagulare attorno ad essi dei gruppi di pressione determinando l'attuazione di politiche economiche distributive miranti alla creazione di posizioni competitive dominanti nei mercati. L'effetto finale di queste misure sarà la riduzione dell'efficienza con cui i liberi mercati sono in grado di allocare le risorse e la contestuale riduzione del saggio di crescita dell'economia.

A sostegno della propria teoria Olson (1982) cita gli elevati saggi di crescita dei paesi dell'Europa continentale e del Giappone che si sono riscontrati nel dopoguerra, contrapposti alle performance deludenti avvenute nello stesso periodo per gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, con i primi, a differenza dei secondi, usciti completamente distrutti dalla seconda guerra mondiale. Una prima critica alla teoria di Olson riguarda proprio l'interpretazione di queste esperienze storiche; infatti, secondo la *catch-up hypothesis* gli eventi bellici avrebbero avuto come conseguenza maggiormente rilevante la drastica riduzione del grado di produttività potenziale realizzata dai singoli paesi, per cui gli elevati saggi di crescita registrati dal primo gruppo di paesi sarebbero il riflesso di una maggiore riduzione della produttività effettiva subita durante la guerra e non l'effetto di una minore presenza dei gruppi di pressione (Abramowitz, 1983).

Da un punto di vista strettamente teorico, il lavoro di Olson (1982) evidenzia che un sistema socioeconomico stabile nel tempo tende a sviluppare degli elementi di rigidità che possono essere dannosi per la crescita economica; d'altra parte, è anche vero che lo stesso autore in un successivo lavoro afferma che:

“The conditions that are needed to have the individual rights needed for maximum economic development are exactly the same conditions that are needed to have a *lasting* democracy.” (Olson 1993, pag. 572).

In altri termini, la certezza del diritto assicurata da un sistema politico democratico stabile rappresenta una condizione necessaria per la crescita economica in quanto favorisce lo sviluppo di un ambiente favorevole alle decisioni di investimento³². L'attrito tra le due versioni della teoria di Olson

³² Nell'analisi empirica di Mueller (1982) si evidenzia che la relazione tra stabilità politica e crescita economica non è necessariamente unidirezionale. Dato che scarse performance di crescita possono implicare l'ascesa al centro del dibattito politico delle questioni distributive, le difficoltà originate dalla scarsità delle risorse potrebbero comportare l'emergere di un processo politico che conduca all'instabilità

del rapporto tra processi di crescita e stabilità non è di poco conto, ma non necessariamente riflette la presenza di elementi inconciliabili.

Così, in Rose-Ackerman (2003) viene suggerita la seguente interpretazione mirante ad integrare le due versioni. Innanzitutto, è necessario distinguere tra stabilità delle istituzioni politiche, intese come l'insieme delle strutture e delle norme che rappresentano le fondamenta di un sistema democratico, e stabilità della coalizione di interessi economici tutelati dal sistema politico, cioè degli interessi presi in considerazione dalle scelte politiche compiute nell'ambito di una certa cornice istituzionale di norme e strutture che costituiscono l'ossatura del sistema democratico. Mentre il primo tipo di stabilità è favorevole per la crescita economica, in quanto rappresenta il principale presupposto per assicurare la certezza del diritto; il secondo tipo di stabilità individua una distorsione delle scelte politiche dannosa per la crescita, poiché implica un privilegio accordato ad alcuni interessi economici rispetto alla loro pluralità. Di conseguenza, al fine di eliminare la stabilità della coalizione di interessi presi in considerazione nelle scelte politiche Olson (1982) suggerisce di ridurre il potere oppure la tutela per i gruppi di pressione che rappresentano lo strumento per la promozione di quegli stessi interessi, mentre Rose-Ackerman (2003) suggerisce di favorire quei gruppi associabili ad interessi la cui promozione risulti coerente con le esigenze della crescita economica.

Le precedenti osservazioni sulla *complessità del rapporto tra stabilità politica e processi di crescita* trovano indiretta conferma nell'analisi empirica del rapporto speculare tra gruppi di pressione e crescita economica. In Knack (2003) l'obiettivo è quello di testare empiricamente le contrapposte teorie di Olson (1982) e Putnam (1993); dove quest'ultimo osserva come in società stabili l'insieme delle attività economiche, sociali e politiche possono generare gruppi di pressione che, favorendo lo sviluppo di legami sociali ed incrementando i livelli di cooperazione, siano in grado di promuovere la crescita economica. Ebbene, l'analisi empirica non avvalorava nessuna delle due teorie³³; in particolare, l'autore afferma che:

“The absence of any strong pattern whereby Olson groups have harmful effects and Putnam groups have beneficial effects may be attributable to the multiple functions of associations within either of these broad categories, with some inflicting negative and others producing positive externalities for non-members.

qualora le scelte che si prospettano non siano in grado di ottenere un consenso sufficiente.

³³ Per la teoria di Olson (1982) l'analisi empirica di Coates e Heckelman (2003) giunge a conclusioni positive, ma impiega un campione di paesi sviluppati e non mentre la teoria è specificatamente formulata con riferimento ai primi (Knack 2003).

These tests of course do not provide a full and fair test of Olson's theory. ...

However, it is also possible that results of this analysis reflect a more complex reality about the impact of interest groups than depicted by Olson." (Knack 2003, pag. 353).

Sostanzialmente, il pionieristico lavoro di Olson (1982) non è riuscito a riflettere la *complessità dei rapporti che possono instaurarsi tra i processi di crescita e l'attività di lobbying*³⁴; questa carenza è in parte stata colta già dai primissimi lavori che sono emersi a commento di questa teoria. In Bowels ed Eatwall (1983) si osserva che la teoria di Olson assume la perfetta separazione tra il sistema economico, descritto sulla base dei principi neoclassici di una perfetta allocazione delle risorse senza alcun riguardo per le determinanti della domanda effettiva, ed il sistema politico, nell'ambito del quale i gruppi di pressione sono chiamati ad interagire; in particolare, si assume l'unidirezionalità del legame causale tra i due sistemi con quello politico che condiziona quello economico e non viceversa. In realtà, è necessario descrivere anche come il sistema economico può influenzare la struttura sociale di un paese, cioè determinare quali gruppi di pressione saranno i principali attori nel sistema politico; quest'analisi dovrebbe evidenziare come il sistema economico sia in grado di originare un sistema politico che preservi gli elementi di base su cui poggia lo stesso sistema economico. Secondo una concezione marxista della società avremmo che il sistema economico genera un sistema politico che continua ad assecondare l'asservimento del lavoro al capitale. In Dean (1983) le argomentazioni critiche poggiano sul concetto di poliarchia, per cui gli interessi dei singoli cittadini divengono rilevanti nel sistema politico solo quando sono rappresentati attraverso dei gruppi; quando tutti gli interessi sono rappresentati ed il grado di tutela dalle azioni del governo è massimo, si ha la poliarchia. Tale concetto non pregiudica la teoria di Olson, anzi è ancor più generale e consente di evidenziare come tra i gruppi di pressione possano esservi anche delle élite economiche con interessi economici molto estesi; pertanto, questi gruppi potrebbero razionalmente essere favorevoli all'adozione di politiche economiche che favoriscano la crescita e che non si limitino alla redistribuzione del reddito. La teoria di Olson è mancante quando non analizza la dinamica del sistema politico e dell'interazione tra gruppi di pressione pro o contro politiche economiche che favoriscano la crescita; in altri termini, essa non prende in considerazione le caratteristiche del sistema politico che consentano di individuare quali gruppi di pressione siano capaci di influenzare la politica economica.

³⁴ Anche l'analisi di benessere di Bhagwati (1980 e 1982) evidenzia che la presunta relazione negativa tra attività di lobbying ed allocazione efficiente delle risorse è tutt'altro che di validità generale.

Riassumendo, sembrano essere tre le principali critiche rivolte al lavoro di Olson: primo, non viene analizzata la possibilità che sia il sistema economico ad influenzare quello politico; secondo, viene trascurata la possibilità che esistano gruppi di pressione che promuovano azioni miranti a favorire la crescita economica; terzo, non viene chiarito come interagiscono i gruppi tra loro e con il sistema politico. Nonostante queste osservazioni, il contributo di Olson rimane fondamentale e la seguente affermazione di Mueller (1983) sintetizza in modo appropriato la sua rilevanza:

“... capitalism must inevitably raise redistributive issues, which the system's major interest groups –business and labour- will take to the political arena. If the pluralist political process is incapable of resolving these redistributive issues without sapping the efficiency of the market-oriented, capitalist system, as Olson's theory contends, then one or the other has to go.” (Mueller 1983, pag. 276).

2.2.1 L'attività di lobbying nei settori in declino

Come è stato osservato nella precedente sezione, le argomentazioni di Olson (1982), circa gli effetti negativi dell'attività di lobbying sui processi di crescita, vertono sul fatto che tali attività comportano l'adozione di scelte politiche che sostanzialmente si traducono in ostacoli ad una *efficiente allocazione delle risorse tra i diversi settori produttivi*.³⁵

Su questa questione un lavoro interessante è quello di Grossman ed Helpman (1996b) che pongono la domanda del perché gli interessi derivanti dai settori in declino oppure soggetti alla competizione delle importazioni dall'estero siano più tutelati rispetto a quelli derivanti dai settori in espansione oppure orientati all'esportazione sui mercati esteri? Il legame con il lavoro di Olson (1982) è evidente qualora si osservi che la distorsione nei rendimenti delle attività produttive comportata dall'adozione di specifici provvedimenti di politica economica determina anche una distorsione nell'allocazione delle risorse a favore dei settori in declino che tende ad abbassare il saggio di crescita complessivo del sistema. Ebbene, Grossman ed Helpman (1996b) argomentano che, siccome nei settori in espansione i potenziali entranti sono molti, le imprese già operanti nel settore hanno uno scarso incentivo a svolgere qualsivoglia attività di lobbying, poiché risulterebbe difficile escludere i futuri entranti dai benefici derivanti da tale attività; al contrario, nei settori in declino le imprese sono fortemente incentivate a coalizzarsi in gruppi di pressione, in quanto difficilmente dovranno condividere i benefici dell'attività di lobbying con dei nuovi entranti. In conclusione, il saggio di

³⁵ Con riferimento al pensiero di Adam Smith vedi D'Agata (2003).

crescita del sistema economico sarà tanto più basso quanto maggiore è la distorsione della politica economica a favore dei settori in declino e tale distorsione tende a riflettere la più elevata capacità di questi settori di risolvere il problema del free riding rispetto ai settori in espansione.

In realtà, come mostrato in Damania (2002), quella evidenziata in Grossman ed Helpman (1996) è solo una delle possibili spiegazioni della regolarità empirica per cui la politica economica risulta distorta a favore dei settori in declino: in Hillman (1982) si osserva che, essendo normalmente i settori in declino quelli di maggiori dimensioni economiche, è molto probabile che questa circostanza gli attribuisca anche un maggiore peso politico; in Brainard e Verdier (1997) si argomenta che la scarsa disponibilità di risorse finanziarie necessarie per l'attività di lobbying, dovute a fenomeni quali il razionamento del credito oppure alla presenza di costi fissi di accesso alla competizione politica, sono più probabili di occorrere per i settori in espansione che sono intenti a perseguire politiche di investimento ragguardevoli. Un'ulteriore spiegazione è fornita dallo stesso Damania (2002) che sottolinea come la propensione ad impiegare risorse finanziarie in attività di lobbying è sicuramente maggiore per i settori in declino, in quanto il costo opportunità sulla base del quale le imprese decidono l'allocazione delle risorse è inferiore rispetto a quello che caratterizza i settori in espansione, cioè le aspettative per i rendimenti degli investimenti in attività produttive sono migliori per i settori in espansione che a causa di ciò allocano relativamente meno risorse alle attività di lobbying.

Finora l'analisi ha enfatizzato il ruolo dell'allocazione del capitale finanziario, ma allo stesso modo risulta significativa anche la questione dell'allocazione della forza lavoro; in Dixit e Londregan (1995) si evidenzia che la concessione di sussidi a favore dei lavoratori occupati in settori in declino riduce la loro mobilità, cioè la loro disponibilità a riqualificarsi per trasferirsi in altri settori industriali. Ancora una volta, come sostenuto in Olson (1982), l'attività di lobbying, con le distorsioni nella politica economica che ne derivano, riduce la capacità del sistema di generare un'allocazione efficiente delle risorse e, quindi, riduce anche le potenzialità di crescita dello stesso sistema; d'altra parte, come mostrato nella letteratura di critica al lavoro di Olson (1982), questa è solo una parte della storia.

2.3 Caratteristiche del settore pubblico e processi di crescita

Prima di entrare nel dettaglio della relazione che intercorre tra il settore pubblico e la crescita economica, è opportuno soffermarsi su quelle che la letteratura ha evidenziato come le principali determinanti di alcune caratteristiche del settore pubblico, quali, ad esempio, la sua dimensione.

Da un punto di vista teorico, in questo ambito particolare rilievo assumono i lavori di Coughlin, Mueller e Murrell (1990a, 1990b), che indagano i fattori che influenzano le dimensioni del settore pubblico attraverso un modello di competizione elettorale. Il cuore del lavoro è rappresentato dall'interazione tra sistema politico e corpo elettorale. Il sistema politico è caratterizzato dalla presenza di governo ed opposizione, i quali, scegliendo i livelli dell'imposizione fiscale e della spesa pubblica, determinano la piattaforma politica per condizionare il comportamento dei votanti nella competizione elettorale; la spesa pubblica è costituita da un bene pubblico di cui beneficiano indifferentemente tutti i gruppi. Il corpo elettorale è suddiviso in gruppi di diversa numerosità, ciascuno dei loro membri condivide con gli altri appartenenti al medesimo gruppo la stessa funzione di utilità, ma è caratterizzato da una personale distorsione ideologica a favore del governo oppure dell'opposizione, questa distorsione è una variabile casuale che si distribuisce uniformemente, entro un intervallo determinato, tra i membri del gruppo; tra gli argomenti della funzione di utilità rientrano le piattaforme politiche annunciate dai contendenti nella competizione elettorale e le scelte di politica economica compiute da questi ultimi nel passato.

Il comportamento ottimale del sistema politico punterà a massimizzare una funzione obiettivo costituita da una media ponderata delle funzioni di utilità dei singoli gruppi, i cui pesi sono rappresentati dal prodotto della numerosità di ciascun gruppo per un indice di omogeneità delle preferenze ideologiche dello stesso; pertanto, le preferenze di un gruppo saranno tanto più importanti nel determinare le piattaforme politiche nella competizione elettorale, quanto più quel gruppo è numeroso ed omogeneo, poiché, in questo secondo caso, una stessa piattaforma politica sarà rilevante per una quota maggiore di appartenenti ad un gruppo. Il comportamento ottimale dei singoli membri del corpo elettorale è caratterizzato da una regola di voto, che avvantaggia il proponente della piattaforma politica che assicura, date le scelte passate di politica economica e le preferenze ideologiche, il maggiore livello di utilità. In equilibrio, governo ed opposizione, tenendo conto del vincolo del bilancio in pareggio, fisseranno le aliquote fiscali gravanti su ciascun gruppo ed il livello di spesa pubblica di cui potranno beneficiare tutti i gruppi, tali scelte costituiranno la piattaforma politica che massimizza la funzione obiettivo del sistema politico; sempre in equilibrio, i membri del corpo elettorale sceglieranno di votare per il candidato la cui piattaforma politica garantisce il maggiore livello di utilità.³⁶

Il principale risultato ottenuto in questo lavoro è così sintetizzato nelle parole degli autori:

³⁶ Si noti che il lavoro di Coughlin, Mueller e Murrell (1990a) configura un *modello di voto probabilistico* poiché la piattaforma politica scelta dai candidati non individua con certezza il numero di votanti per ciascun competitore ma solo la probabilità con cui verrà assunto un certo comportamento di voto

“... some interest groups use their influence to shift the burden of taxes to other groups. Others attempt to influence the quantities of public goods provided. But the existences of interest groups of these types does not lead to a systematic relationship between interest-group strength and government size, since interest groups can have a ‘taste’ for either more or less pure public good, and a mere reweighing of these tastes does not generate an unambiguous relationship. It is the existence of goods whose benefits are concentrated on a particular group that can explain why an increase in the member of organised interest groups might lead to an increase in government size.” (pag. 697).

Sostanzialmente, le dimensioni del settore pubblico, cioè il livello della spesa pubblica, è determinato dalle preferenze dei gruppi che, a parità di numerosità, sono in grado di condizionare il sistema politico in virtù di un indice di omogeneità maggiore; in senso più ampio, questo parametro è interpretabile come un indicatore della capacità di un gruppo, per mezzo dell’attività di lobbying, di convincere il sistema politico che una maggiore attenzione riservata alle sue esigenze sarebbe in grado di garantirgli con maggiore sicurezza il comportamento di voto atteso da parte dei membri del gruppo. Quindi, non esiste una relazione diretta tra le dimensioni del settore pubblico ed il numero dei gruppi di pressione o la loro attività di lobbying; queste dimensioni saranno determinate in relazione alle preferenze di quei gruppi che saranno maggiormente in grado, per numerosità o per efficienza nell’esercitare pressione, di condizionare le scelte politiche.

L’impossibilità di stabilire una relazione monotona tra gruppi di pressione e dimensione del settore pubblico senza specificare le caratteristiche delle preferenze di tali gruppi, era già stata avvalorata nel lavoro empirico di Peltzman (1980) che affermava a conclusione della sua analisi:

“The larger message of this paper is that there is nothing inevitable or inexorable about the growth of government, Instead, our argument is that the size of government responds to the articulated interests of those who stand to gain or lose from politicisation of the allocation of resources. The balance of those interests can make for declining governments, as they appear to have done in the last century, as well as for the growth we have experienced more recently.” (pag. 287).

Il successivo lavoro empirico di Mueller e Murrell (1986) ha cercato di gettare maggiore luce sulle determinanti delle dimensioni e delle caratteristiche del settore pubblico; i seguenti fattori rilevanti sono stati evidenziati. Primo, nei periodi storici più recenti esiste una relazione positiva

tra le dimensioni del settore pubblico ed il numero dei gruppi di pressione operanti nell'ambito del sistema politico, ciò non contraddice l'analisi di Peltzman (1980) che copriva un arco temporale più lungo rispetto a quest'ultima ed evidenziava anch'essa una recente tendenza alla crescita del settore pubblico, ma la integra sottolineando la *capacità dei gruppi di pressione* di incidere nelle scelte di politica economica. Secondo, l'incremento della popolazione determina un incremento meno che proporzionale delle dimensioni del settore pubblico, per cui è possibile argomentare che parte della spesa pubblica possiede il carattere di bene pubblico ed è un modo per allocare differentemente le risorse. Terzo, esiste una relazione positiva tra la percentuale dei votanti alle elezioni e le dimensioni del settore pubblico, dove la prima è un indice di partecipazione al processo politico delle classi economiche più svantaggiate attratte dal carattere distributivo della spesa pubblica³⁷; d'altra parte, quest'ultima caratteristica era implicita anche nella relazione positiva evidenziata al punto primo con il numero dei gruppi di pressione. In generale, è possibile concludere che alla base della domanda di spesa pubblica e, quindi, alla base delle sue dimensioni e caratteristiche vi possono essere due motivazioni differenti: quella di *carattere distributivo*, mirante a trasferire risorse tra i diversi soggetti in grado di legittimare il sistema politico nelle sue funzioni attinenti alla decisione ed attuazione della politica economica, e quella di *carattere allocativo*, mirante ad allocare le risorse in modo tale da garantire la produzione di merci che soltanto il settore pubblico è in grado di fornire.³⁸ Un altro lavoro empirico di notevole importanza, che ha cercato di analizzare la relazione tra dimensioni e caratteristiche del settore pubblico e crescita economica, è quello di Easterly e Rebelo (1993); le principali conclusioni tratte dagli autori sulla base dell'analisi svolta sono le seguenti. Primo, la quota di spesa pubblica destinata ad investimenti in comunicazioni e trasporti è positivamente correlata alla crescita economica. Secondo, stessa correlazione positiva esiste con i surplus di bilancio pubblico, in quanto i deficit possono ritenersi un indice di instabilità politica, di future maggiori imposizioni fiscali oppure sono essi stessi il risultato di una scarsa crescita. Terzo, nessuna altra variabile di politica economica esibisce un legame statisticamente significativo con il saggio di crescita, probabilmente a causa di problemi di multicollinearità sia tra le variabili indipendenti che tra queste e le variabili dipendenti utilizzate. Infatti, il quarto risultato evidenzia che la stessa struttura fiscale di un paese è condizionata dal livello di reddito pro capite e dal livello della popolazione, per cui è possibile che al crescere di queste due ultime variabili l'imposizione sul reddito sostituisca quella sui consumi in quanto risulterà più conveniente incorrere nei costi fissi necessari

³⁷ Il carattere distributivo della spesa pubblica è fortemente sottolineato nel lavoro di Meltzer e Richard (1981).

³⁸ Per un esame esauriente di queste questioni vedi Mueller (2003) ed Hardin (1997).

per organizzare la raccolta del primo tipo d'imposta. Il lavoro di Easterly e Rebelo (1993) afferma che la relazione tra dimensione e caratteristiche del settore pubblico da un lato, ed i processi di crescita dall'altro, non è monotona, cioè *non si può evidenziare alcuna correlazione statisticamente significativa tra le variabili di politica economica ed il saggio di crescita*. In conseguenza di ciò, anche i lavori teorici, soprattutto quelli che impongono il vincolo del bilancio in pareggio all'azione del sistema politico, dovrebbero evidenziare delle strutture logiche che non si basino su relazioni monotone tra le variabili rilevanti; ovviamente, questa caratteristica dovrebbe essere propria anche di quei lavori che tendono ad incorporare all'interno delle loro analisi gli effetti dell'attività di lobbying sulla politica economica.

In quest'ottica particolare importanza assume il lavoro di Mohtadi e Roe (1998) che consente di inquadrare la questione dell'influenza dei gruppi di pressione sui processi di crescita da un punto di vista molto generale, poiché è in grado di rappresentare diverse situazioni tipo. Il fattore cardine attorno a cui ruota questo lavoro è la funzione di produzione dei singoli agenti economici che nel loro complesso costituiscono la popolazione; il prodotto ottenibile da ciascun agente dipende dal livello di capitale investito nella produzione, dai benefici derivanti dall'attività di lobbying e dal livello della spesa pubblica deciso dal sistema politico; ovviamente, il livello di produzione totale è ottenuto sommando quello di tutti gli agenti. Allo scopo di massimizzare la propria funzione di utilità intertemporale ciascun di questi dovrà decidere in ogni periodo di tempo come allocare il proprio reddito tra consumo, risparmio ed attività di lobbying, cioè dovrà decidere quanto del proprio reddito potrà essere consumato oppure reinvestito sotto forma di beni di investimento da utilizzare nell'attività di lobbying oppure in quella di produzione; in equilibrio, il saggio di crescita delle risorse destinate al consumo, al risparmio ed all'attività di lobbying sarà costante ed uguale per tutte e tre le tipi di risorse, mentre la loro proporzione rispetto al reddito del singolo agente sarà condizionata dai parametri del modello; in particolare, la proporzione dell'investimento in capitale rispetto a quello in attività di lobbying dipenderà, rispettivamente positivamente e negativamente, dalla rilevanza che i mezzi di produzione ed i benefici dell'attività di lobbying hanno nella funzione di produzione. L'aggregazione delle scelte di equilibrio compiute dai singoli agenti circa le risorse da destinare ad attività di lobbying determina il livello della spesa pubblica e quello dell'imposizione fiscale necessario per garantire il pareggio di bilancio; ovviamente, maggiore sarà l'attività di pressione esercitata dai singoli individui maggiori saranno il livello della spesa pubblica e quello dell'imposizione fiscale.

La principale conclusione evidenziata da Mohtadi e Roe (1998) è riassunta nelle seguenti affermazioni:

“... we find that based on a combination of the spillover effect and a ‘benchmark’ level of government spending (i.e., the level of spending in the absence of any lobbying), a nonzero level of socially optimal lobbying exists that maximises growth and is pareto-superior to no lobbying. The larger are spillovers or the smaller is benchmark spending, the more likely it is that such a socially optimum level of lobbying exists. Actual growth rate is less than the efficient growth rate, because agents will lobby either too little or too much.” (pag. 457).

Quindi, *la relazione tra attività di lobbying e crescita economica non è monotona*, ma assume la forma di una ‘u’ rovesciata; all’inizio le due variabili sono positivamente correlate, successivamente tendono ad evidenziare una correlazione negativa. Questo avviene perché al crescere dell’attività di lobbying, cioè al crescere della proporzione di risorse destinata ad esercitare pressione sul sistema politico rispetto a quelle investite nell’acquisizione di mezzi di produzione, si verificano i seguenti effetti contrapposti: primo, il livello dell’imposizione fiscale aumenta a seguito dell’incremento delle dimensioni del settore pubblico, scoraggiando così le decisioni di risparmio dei singoli agenti; secondo, lo stesso incremento nelle dimensioni del settore pubblico produce un aumento dell’efficienza marginale del capitale in quanto la spesa pubblica è uno degli argomenti della funzione di produzione. In altri termini, al crescere dell’attività di lobbying la quota di reddito destinato al risparmio da un lato si riduce a causa sia della distorsione di risorse a favore dell’attività di lobbying che del maggiore prelievo fiscale, dall’altro aumenta in quanto l’efficienza marginale del capitale risente positivamente del maggiore livello di spesa pubblica deciso dal sistema politico; per bassi livelli dell’attività di lobbying è probabile che sia il secondo effetto a prevalere rispetto al primo, in quanto l’efficienza marginale della spesa pubblica, connessa alle esternalità positive da essa generate, sarà molto elevata. Così, il fenomeno di “underlobbying”, cioè il fenomeno per cui la quota di risorse destinate all’attività di lobbying è inferiore rispetto a quella che renderebbe massimo il saggio di crescita del sistema economico, è tanto più probabile che si verifichi quanto maggiore è l’effetto positivo della spesa pubblica sui livelli di produzione dei singoli agenti e quanto minore è il livello di spesa pubblica che sarebbe deciso in assenza dell’attività di lobbying.

Il lavoro di Mohtadi e Roe (1998) è molto importante per due motivi. Primo, rende evidente che l’effetto della presenza dei gruppi di pressione sulla crescita economica dipende in modo cruciale dai mutamenti che l’attività di lobbying induce sia nel livello che nella composizione della spesa pubblica e delle sue fonti di finanziamento, senza un’analisi completa di questi mutamenti nessuna conclusione certa può essere raggiunta circa il rapporto tra attività di lobbying e crescita economica. Secondo, questo lavoro si

ricollega direttamente a quello di Barro (1990), che è stato il primo ad analizzare il ruolo del settore pubblico nell'ambito di un modello di crescita endogena; infatti, entrambi i lavori incorporano il meccanismo per cui al crescere delle dimensioni del settore pubblico le decisioni di risparmio delle famiglie, cioè il saggio di crescita del sistema economico, da un lato sono condizionate negativamente a causa dell'incremento dell'aliquota d'imposta, dall'altro lo sono positivamente dall'aumento indotto nell'efficienza marginale del capitale dal maggiore livello di spesa effettuato dal settore pubblico; però, rispetto all'originale lavoro di Barro (1990), quello di Mohtadi e Roe (1998) evidenzia che il livello di spesa pubblica scelto dal sistema politico dipende in modo cruciale dall'attività di lobbying dei singoli agenti economici, introducendo così una prima spiegazione delle determinanti delle dimensioni del settore pubblico.

Dato l'elevato grado di generalità del lavoro di Mohtadi e Roe (1998), esso non entra nel merito di alcune questioni che pure contribuisce a sollevare; così, nulla è detto circa quali specifici benefici può fornire l'attività di lobbying, quali tecnologie sono disponibili per tale attività, qual è la distribuzione della capacità di svolgerle; allo stesso tempo nulla può essere detto sulle conseguenze di questi fattori sui processi di crescita.

Il lavoro di Rama (1993), tra i diversi benefici dell'attività di lobbying, si concentra sul ruolo delle regolamentazioni a livello di settore industriale. Queste regolamentazioni, anche se singolarmente favoriscono la produzione di uno specifico settore, nel loro complesso sono dannose per i livelli di produzione di tutti i settori e dell'intero sistema economico; pertanto, ciascuna impresa ha interesse ad esercitare pressione per l'emanazione di *regolamenti dell'attività produttiva* che favoriscano la produzione del proprio settore industriale, ma l'insieme di tutte queste regolamentazioni tende ad essere notevolmente gravoso per l'intero sistema economico.

Nell'ambito del modello il ruolo cruciale è rivestito dalla decisione delle imprese circa quante risorse investire in attività di lobbying. In una situazione di equilibrio di stato stazionario la scelta ottimale delle imprese circa i livelli di regolamentazione e dell'attività di lobbying, ottenuta attraverso un processo di ottimizzazione intertemporale della loro funzione obiettivo, è in relazione positiva al capitale disponibile nel sistema economico, coerentemente con l'ipotesi olsoniana che l'attività di lobbying è più diffusa in società stabili e sviluppate, ma è in relazione inversa con il costo della regolamentazione, cioè con la difficoltà di ottenere dei regolamenti dell'attività produttivi favorevoli al settore industriale di appartenenza. Quindi, il saggio di crescita sarà positivamente correlato con il costo della regolamentazione e potrebbe esibire lungo il sentiero di convergenza al valore di stato stazionario una dinamica decrescente se il costo della regolamentazione è basso, in quanto l'incremento del capitale disponibile favorirà l'aumento del numero di regolamentazioni richieste

dalle imprese e determinerà una riduzione del saggio di crescita, confermando così l'ipotesi olsoniana.

L'analisi empirica presentata in Rama (1993) tende a confermare le prescrizioni del modello riscontrando una influenza negativa sul saggio di crescita dei cosiddetti "*Harberger costs*", cioè il numero totale delle regolamentazioni sull'attività produttiva vigenti in un sistema economico, ed una irrilevanza dei "*Tullock costs*", cioè l'ammontare complessivo di risorse investito in attività di lobbying. Queste evidenze confermano che al fine di comprendere l'influenza dell'attività di lobbying sui processi di crescita è necessario rilevare quali sono gli effettivi mutamenti che questa attività determina nella politica economica.

In Pecorino (1992) l'attenzione è riservata alla *tecnologia impiegata nell'attività di lobbying*. Questa tecnologia può avere due diverse specificazioni: nella prima, la pressione esercitata sul sistema politico è funzione sia delle risorse impiegate nell'attività produttiva che di quelle impiegate in attività di lobbying, per cui esiste una sorta di complementarità tra le due attività; nella seconda la pressione esercitata sul sistema politico è funzione esclusivamente delle risorse impiegate in attività di lobbying. Nel sistema economico operano due tipi di agenti: quelli specializzati in attività di lobbying che impiegano il secondo tipo di tecnologia e quelli che esercitano sia attività di lobbying che attività di produzione che impiegano il primo tipo di tecnologia; la proporzione tra i due tipi di agenti è determinata in modo esogeno nell'ambito del modello. Il ruolo del sistema politico nel sistema economico è disegnato fissando in maniera esogena due parametri: l'aliquota fiscale sul rendimento delle attività produttive, la quale determina la dimensione del bilancio pubblico e l'ammontare complessivo di risorse da distribuire a chi svolge attività di lobbying; l'aliquota che determina la ripartizione delle risorse presenti nel bilancio pubblico tra agenti specializzati e non specializzati nell'attività di lobbying.

In equilibrio la scelta ottimale dei due agenti massimizzerà le rispettive funzioni di utilità intertemporali. In particolare, gli agenti specializzati in attività di lobbying impiegheranno tutte le loro risorse nell'esercitare pressione sul sistema politico, in quanto quest'attività è la loro unica fonte di reddito; gli agenti non specializzati ripartiranno le loro risorse tra l'attività di produzione e quella di lobbying, distorcendo le loro scelte a favore di quest'ultima quanto maggiore sarà l'aliquota d'imposta e la quota di risorse del bilancio pubblico a loro spettante e quanto minore sarà la rilevanza dell'attività produttiva nell'esercitare pressione sul sistema politico.

Per quanto riguarda il saggio di crescita del sistema economico, esso non sarà condizionato dalle scelte degli agenti specializzati nell'attività di lobbying, in quanto il loro numero sarà rilevante soltanto nell'influenzare il livello assoluto del reddito. Al contrario, saranno importanti le decisioni degli agenti non specializzati, poiché, quanto maggiore sarà l'aliquota d'imposta e la proporzione di risorse pubbliche a loro destinate e quanto

minore sarà la rilevanza dell'attività produttiva nell'esercitare pressione sul sistema politico, tanto più elevata sarà la quota di risorse disponibili distorte a favore dell'*attività di lobbying* e sottratte dall'*attività produttiva*; in definitiva, questo processo evidenzia una relazione negativa tra il saggio di crescita del sistema economico da un lato, e dall'altro, la dimensione del settore pubblico, la quota delle risorse di bilancio destinate a beneficio degli agenti non specializzati e la irrilevanza dell'attività produttiva nell'esercitare pressione sul sistema politico.

In Sturzenegger e Tommasi (1994) l'analisi attiene alla relazione che intercorre tra i processi di crescita e la *distribuzione del potere politico tra le imprese* in senso verticale ed orizzontale; per distribuzione del potere in senso orizzontale si intende la distribuzione della capacità di influenzare il sistema politico, ad esempio per ottenere dei sussidi, tra i diversi settori industriali presenti in un sistema economico; per distribuzione del potere politico in senso verticale si intende la distribuzione della capacità di condizionare il sistema politico nell'ambito di uno stesso settore industriale, ad esempio per ottenere la costituzione oppure la rimozione di barriere all'entrata, tra imprese già operanti e potenziali nuovi entranti.

Il concetto di equilibrio impiegato è quello dell'equilibrio di Nash, in cui le imprese massimizzano il loro valore di mercato, tenendo conto del comportamento delle altre imprese, per mezzo dell'ottimale allocazione delle risorse tra attività di ricerca, che è in grado di assicurare un vantaggio competitivo sui concorrenti, ed attività di lobbying, la quale rappresenta una attività non produttiva comunque in grado di incidere positivamente sul livello dei profitti. Gli autori mostrano che la scelta ottima della quota di risorse da destinare ad attività di lobbying è in relazione positiva con la sua efficienza, generalmente intesa come la probabilità di condizionare favorevolmente il sistema politico, ed in relazione negativa con l'*efficienza dell'attività di ricerca*, anche questa generalmente intesa come la probabilità di ottenere innovazioni significative.

Il saggio di crescita del sistema economico è determinato dall'entità di risorse investite in attività di ricerca, per cui sarà tanto maggiore quanto maggiore è, al margine, l'efficienza dell'attività di ricerca relativamente a quella dell'attività di lobbying. Inoltre, il saggio di crescita è condizionato anche dalla distribuzione del potere politico tra le imprese; nel caso della distribuzione orizzontale, più è uniforme maggiori saranno le risorse investite in attività di lobbying poiché, qualunque sia il settore industriale in cui operino, tutte le imprese ritengono di avere discrete probabilità di influenzare il sistema politico; al contrario, se la distribuzione non è uniforme, i settori svantaggiati tenderanno a non investire nell'attività di lobbying, mentre quelli avvantaggiati limiteranno i loro investimenti dato che la probabilità di ottenere dei benefici dal sistema politico è già elevata; nel caso della distribuzione verticale del potere politico, una più diseguale distribuzione potrebbe far incrementare il saggio di crescita del sistema

economico qualora avvantaggiasse i potenziali entranti rispetto alle imprese già operanti, viceversa se dovesse avvantaggiare queste ultime. Come si è visto Sturzenegger e Tommasi (1994) mostrano che l'attività di lobbying può favorire i processi di crescita qualora sia diretta ad eliminare delle barriere all'entrata di specifici settori industriali favorendo un aumento dei livelli di concorrenza. Un effetto positivo dell'influenza esercitata dai gruppi sul sistema politico è evidenziato in Mork (1993); secondo questo autore, se l'attività di lobbying è diretta ad ottenere dei sussidi che riducano il costo d'uso del capitale, allora il processo di crescita ne risulterebbe favorito; però, l'analisi è incompleta visto che non si individuano le fonti di finanziamento dei sussidi ed i loro eventuali effetti sul saggio di crescita del sistema economico.

2.4 Predare come attività di lobbying

In una serie di lavori sono state analizzate le conseguenze del comportamento predatorio dei gruppi per il sistema economico e la struttura istituzionale di una società. La ragione per includere anche questi lavori nella presente rassegna risiede nel fatto che sia l'attività di lobbying che quella predatoria sono attività non produttive, che hanno come obiettivo quello di ottenere dei benefici a scapito di altri agenti operanti nel sistema economico; la principale differenza tra queste attività attiene al ruolo che il sistema politico svolge nei due casi, mentre nel primo rappresenta l'unico tramite per mezzo del quale si effettua il trasferimento di risorse da un gruppo all'altro, nel secondo può essere assente oppure è semplicemente uno dei tanti operatori del sistema economico. In generale, il *comportamento predatorio* mira ad espropriare direttamente delle risorse da altri agenti, tra i quali potrebbe comparire lo stesso sistema politico, mentre l'attività di lobbying persegue lo stesso obiettivo attraverso l'intermediazione del sistema politico.³⁹

Il lavoro di Grossman e Kim (1996) consente di evidenziare i principali elementi che caratterizzano il rapporto tra attività predatoria, *sicurezza del diritto di proprietà e crescita economica*. Gli autori modellano il comportamento di due tipi di agenti: i predatori e le prede; i primi scelgono come allocare le loro risorse tra attività predatorie, produzione e consumo, i secondi come allocarle tra attività di difesa, produzione e consumo. Cruciale nel determinare i risultati del modello è la circostanza per cui l'attività predatoria è un'attività fruttifera, cioè è un'attività che produce un certo rendimento ed è sempre più conveniente dell'attività di difesa.

³⁹ Su questa questione vedi anche Skaperdas (2003).

L'interazione strategica tra gli agenti è modellata per mezzo di un gioco ripetuto; in particolare, in ciascuno stadio del tempo, data l'evoluzione delle risorse dovute alle scelte passate, gli agenti scelgono le proprie strategie ottimali solo ed esclusivamente per quel determinato stadio, cioè le strategie ottimali scelte in ciascun periodo non sono il frutto di un processo di ottimizzazione intertemporale, ma riflettono soltanto le informazioni attinenti il passato racchiuse nella dotazione di risorse e le conseguenze delle proprie scelte strategiche relative al periodo corrente. L'equilibrio di Nash in ciascun periodo implicherà delle scelte strategiche di prede e predatori miranti a massimizzare il proprio reddito; i secondi svolgeranno attività predatorie se il loro rendimento è superiore a quello ottenibile dalla produzione tradizionale e questo è possibile se le risorse destinate dalle prede ad attività di difesa sono inferiori ad una certa soglia; a tale proposito, risulta cruciale il rapporto tra la ricchezza delle prede e quella dei predatori, minore è questo rapporto maggiori saranno le risorse destinate ad attività di difesa e più probabile sarà la possibilità di rendere totalmente sicure le proprie risorse dall'attività predatorie.

Il principale risultato conseguito da Grossman e Kim (1996) circa il rapporto tra crescita economica ed attività predatoria è il seguente. Qualunque sia la dotazione iniziale di risorse per prede e predatori, se i primi decidono di tollerare un comportamento predatorio fissando il valore delle risorse per attività di difesa inferiore alla soglia di deterrenza totale; allora, il saggio di crescita delle risorse dei predatori sarà superiore a quello delle prede, poiché, a differenza dell'attività di difesa, l'attività predatoria produce un rendimento superiore a quello dell'attività di produzione; il rapporto tra le risorse delle prede e quelle dei predatori si ridurrà, fino a rendere conveniente per le prede la deterrenza totale. Queste argomentazioni consentono ai due autori di constatare una relazione inversa tra la sicurezza del diritto di proprietà e la crescita economica; infatti, quando il rapporto tra le risorse avrà raggiunto il valore di stato stazionario che impedisce totalmente l'attività predatoria, le *risorse per l'attività di difesa* saranno una perdita per il sistema economico nel suo complesso in quanto sottratte all'attività di produzione.

Sulla relazione tra tutela del diritto di proprietà e processi di crescita Murphy, Shleifer e Vishny (1993) evidenziano che, qualora vi fosse una scarsa protezione del diritto di proprietà soprattutto nei settori ad elevata produttività, l'attività predatoria potrebbe esibire rendimenti molto elevati e determinare la migrazione degli agenti che svolgono attività produttiva verso settori più sicuri ma ad un basso valore di produttività. Quindi, anche se in equilibrio le risorse destinate alla tutela del diritto di proprietà sono risorse sottratte ad impieghi produttivi, è anche vero che esse potrebbero consentire

la sopravvivenza di settori industriali particolarmente importanti per la crescita economica⁴⁰.

La struttura logica in cui svolge un ruolo primario l'attività predatoria, è stata utilizzata anche per mostrare le determinanti della scelta di insorgere contro uno stato (Grossman 1991) e per mostrare la superiorità, in termini di efficienza, di questa istituzione rispetto all'anarchia (Grossmann 2002).

In Grossman (1991) sono presenti due tipi di agenti: il sistema politico che può allocare le risorse raccolte attraverso l'imposizione fiscale a beneficio delle élite che lo sostengono oppure al sistema di difesa per l'assunzione di soldati al fine di tutelarsi contro possibili insurrezioni; le famiglie che allocano il proprio tempo tra attività di produzione, attività di partecipazione al sistema di difesa ed ad attività insurrezionali. In equilibrio, la condizione di ottimo comporterà che i rendimenti marginali delle tre attività dovranno essere uguali, per cui saranno rilevanti le scelte del sistema politico circa il livello dell'aliquota d'imposta e dei salari che incidono rispettivamente sul rendimento dell'attività produttiva e di partecipazione al sistema di difesa. Il principale risultato ottenuto è quello di determinare la *probabilità di insurrezione*, vuol dire la probabilità che il tempo che le famiglie scelgono di allocare ad attività insurrezionali sia sufficiente a ribaltare l'autorità costituita; tale probabilità è positivamente correlata all'avidità dell'élite che appoggia il sistema politico, per cui sarà tanto più alta quanto maggiore è l'aliquota d'imposta e quanto minore è il livello dei salari, ed all'efficienza della tecnologia predatoria; inoltre, maggiore sarà il tempo allocato ad attività insurrezionali minore sarà quello dedicato ad attività produttive, di modo che, oltre alla stabilità del sistema politico, anche la crescita economica ne risulterà pregiudicata.

In Grossman (2002) sono ancora presenti due tipi di agenti: il sistema politico che determina l'aliquota d'imposta tenendo conto delle preferenze dell'élite che lo appoggia e della categoria dei produttori; le famiglie che in relazione all'aliquota fiscale ed alle caratteristiche della tecnologia predatoria, scelgono se essere predatori oppure produttori ed, in quest'ultimo caso, scelgono la quota di risorse da destinare ad attività di difesa ed ad attività di produzione. La situazione di equilibrio è definita dall'uguaglianza dei rendimenti tra predatori e produttori. Il risultato rilevante è quello di dimostrare che la *presenza dello stato*, che tuteli gli interessi dell'élite o quelli dei produttori, è sempre preferibile ad una situazione di anarchia, in quanto, anche nel primo caso, è interesse del sistema politico raccogliere risorse per mezzo dell'aliquota d'imposta sui rendimenti dell'attività di produzione. Il vantaggio che ha il sistema politico nel prevenire l'attività predatoria, rispetto a quanto farebbero i produttori con le risorse destinate ad attività di difesa, è quello di poter condizionare la scelta delle famiglie tra il

⁴⁰ Per un'analisi empirica che utilizzi la struttura logica di questo lavoro vedi Li, Xu e Zou (2000).

divenire produttori oppure predatori, per cui, data la tecnologia predatoria, è sempre possibile fissare un'aliquota fiscale che induca le famiglie a divenire produttori.⁴¹ Infine, si noti che al diminuire del numero dei predatori, cresce la quantità di risorse destinate ad attività produttive favorendo così la crescita economica.

2.5 Gli effetti dell'evasione fiscale

In questa sezione si prenderà in considerazione il ruolo dell'*evasione fiscale* nei processi di crescita; questa attività rientra nell'ambito delle considerazioni che stiamo svolgendo sui gruppi di pressione in quanto può essere sia una conseguenza dell'attività di lobbying che uno strumento per sfuggire agli effetti di tale attività. Ad esempio, il frutto della pressione sul sistema politico può essere sia un'aliquota d'imposta più elevata mirante a raccogliere fondi da erogare a favore dei gruppi che l'esenzione dal pagamento di una qualche imposta, nel primo caso l'evasione potrebbe essere un mezzo per sottrarsi agli effetti dell'attività di lobbying, mentre nel secondo caso è essa stessa un risultato di questa attività.

Il lavoro di Tornell e Lane (1999) considera l'evasione fiscale come un *mezzo per sottrarsi al pagamento di imposte* che servirebbero a finanziare i trasferimenti a favore dei gruppi. In questo lavoro viene supposta l'esistenza di (n) gruppi, ciascuno deve affrontare il seguente processo decisionale: primo, deve decidere come allocare le proprie risorse tra il settore produttivo più efficiente del sistema economico ma sottoposto a tassazione e quello meno efficiente ma esente da tale prelievo; secondo, deve decidere i sussidi di cui beneficerà dal sistema politico, l'ammontare complessivo dei quali, dato il vincolo del pareggio di bilancio per il settore pubblico, determinerà l'aliquota d'imposta gravante sul settore produttivo più efficiente. Quindi, il sistema politico si adegua passivamente alle richieste di trasferimenti di ciascun gruppo, limitandosi a fissare l'aliquota d'imposta gravante sul settore produttivo più efficiente.

Il concetto di equilibrio utilizzato in Tornell e Lane (1999) è l'equilibrio di Markov, per cui i giocatori, cioè gli (n) gruppi, formulano le loro strategie tenendo conto esclusivamente dei benefici che otterranno in una situazione di equilibrio; in altri termini, il comportamento di ciascun gruppo risente delle scelte degli altri gruppi ed, in generale, della variazione di qualsiasi altra situazione, soltanto nella misura in cui questi mutamenti si riflettono nella matrice dei benefici ottenibili in equilibrio. In equilibrio, il rendimento

⁴¹ Per una rassegna sulle teorie economiche dello Stato vedi Mueller (2003) ed Hardin (1997).

al netto delle imposte del settore produttivo più efficiente deve essere uguale a quello del settore meno efficiente comprensivo dei trasferimenti erogati dal sistema politico.

I principali risultati ottenuti sono i seguenti. Primo, l'equilibrio ottimale per il sistema economico nel suo complesso è quello in cui tutte *le risorse sono allocate nel settore più efficiente*, poiché in questo caso il saggio di crescita è massimo; tale equilibrio è raggiunto quando è presente un solo gruppo, quando gli (n) gruppi presenti agiscono in modo cooperativo oppure in virtù di particolari accordi istituzionali; nel primo caso l'unico gruppo non ha incentivo ad allocare risorse nel settore meno efficiente in quanto i trasferimenti effettuati dal settore pubblico sono tutti a suo favore, nel secondo il comportamento evasivo è prevenuto da un accordo cooperativo tra i gruppi, mentre nel terzo gli accordi istituzionali puntano ad impedire ai gruppi di ottenere i sussidi. Secondo, al di fuori di queste situazioni, la presenza di più gruppi determina il raggiungimento di una situazione di equilibrio non ottimale per il sistema economico nel suo complesso in quanto una parte delle risorse è allocata nel settore produttivo meno efficiente. Terzo, la *relazione tra la crescita economica ed il numero dei gruppi* non è monotona, dato che al crescere di questi ultimi il saggio di crescita si riduce oppure aumenta a seconda del fatto che la situazione di partenza prevedesse la presenza di un solo gruppo oppure di più di un gruppo; questa seconda circostanza si verifica in quanto al crescere del numero dei gruppi si hanno due effetti, da un lato aumentano i soggetti che richiedono dei trasferimenti, dall'altro l'entità di questi si riduce al fine di far sì che il settore produttivo più efficiente mantenga un rendimento, al netto dell'imposizione fiscale, comparabile con quello del settore meno efficiente; in equilibrio, però, il secondo effetto tende a dominare il primo, per cui l'allocazione di risorse al settore meno efficiente si riduce ed il saggio di crescita del sistema aumenta. Quarto, il verificarsi di incrementi esogeni nel rendimento del settore produttivo più efficiente, ad esempio dovuti al progresso tecnologico, possono determinare il sorgere del fenomeno denominato "*the voracity effect*"; infatti, all'aumentare del rendimento, tutti i gruppi sono incentivati a richiedere un incremento dei trasferimenti al fine di eguagliare i rendimenti dei due settori, per cui l'aumento dell'aliquota di imposta spinge gli stessi gruppi ad allocare maggiori risorse presso il settore produttivo non gravato dall'imposizione fiscale; nella nuova situazione di equilibrio, gli effetti negativi più che compenseranno l'iniziale aumento nel rendimento del settore produttivo più efficiente ed il saggio di crescita dell'economia nel suo complesso si ridurrà.

In Rodríguez (2004) si considera l'evasione come il frutto dell'attività di lobbying; il principale obiettivo del lavoro è quello di indagare il rapporto che intercorre tra *ineguaglianza nella distribuzione del reddito, politiche distributive e crescita economica*. Nel sistema economico operano tre tipi di agenti: il sistema politico, il quale, fissando l'aliquota d'imposta sul reddito

ed il livello di esenzione per coloro che erogano dei contributi a suo favore, massimizza una funzione di utilità che è una media ponderata del benessere dell'elettore mediano e degli stessi contributi erogati; i capitalisti, che sono caratterizzati da una maggiore dotazione di capitale rispetto al resto del corpo elettorale e sono in condizione di contrattare delle esenzioni dall'imposta sul reddito con il sistema politico; il corpo elettorale, le cui preferenze sono sintetizzate da quelle dell'elettore mediano sull'aliquota d'imposta, cioè sul livello dei sussidi che il sistema politico dovrebbe concedere a favore di coloro che, essendo caratterizzati da una minore dotazione di capitale, percepiscono un reddito inferiore rispetto a quello dei capitalisti. Le assunzioni che caratterizzano il modello sono le seguenti: primo, il corpo elettorale è in grado di controllare esclusivamente il livello dell'aliquota di imposta e non le esenzioni concesse dal sistema politico a favore dei capitalisti; secondo, l'attività di lobbying è consentita soltanto ai capitalisti, gli unici in grado di sostenere il costo fisso necessario per esercitare pressione sul sistema politico; terzo, l'interazione strategica tra gli agenti è modellata per mezzo di un gioco a più stadi, dove la prima mossa tocca al corpo elettorale che fissa l'aliquota di imposta e la seconda al sistema politico che contratta le esenzioni con i capitalisti.

Il concetto di equilibrio impiegato è quello dell'equilibrio di Nash individuato per mezzo di un'analisi di backward induction. Il comportamento ottimale dei capitalisti implicherà la determinazione di una funzione di contribuzione che associ a ciascun livello di esenzione l'erogazione di uno specifico contributo a favore del sistema politico, tali contributi saranno tanto più elevati quanto maggiore sarà l'aliquota d'imposta sui redditi; per quanto riguarda il corpo elettorale, l'elettore mediano esprimerà una preferenza sul livello dell'aliquota d'imposta sui redditi tenendo conto dell'incentivo che questo genera nei capitalisti ad esercitare pressione sul sistema politico per ottenere delle esenzioni; infine, il sistema politico sceglierà dei valori per l'aliquota d'imposta e le esenzioni che massimizzano la sua funzione obiettivo. Quindi, la caratteristica saliente dell'interazione strategica tra gli agenti è la seguente: l'incentivo dei capitalisti ad affrontare il costo fisso per svolgere l'attività di lobbying è in relazione diretta con la pressione fiscale, per cui lo stesso corpo elettorale, al fine di ridurre la propensione ad evadere da parte dei capitalisti, modera le sue richieste di redistribuzione del reddito.

Questo processo può determinare il paradosso inerente la relazione tra *ineguaglianza della distribuzione del reddito e politiche fiscali*, così che al crescere dell'ineguaglianza si riducono i trasferimenti a favore dei meno abbienti:

“... a model of politic in which there can be a negative association between inequality and redistribution. The channel we will appeal to is that of political influence. In our model increased inequality is

synonymous with a transfer of economic resources from poor to rich. If such a transfer results in increased access to political power by the rich, then it will also result in a reduction in the capacity of the poor to control the political system. The end result will be a reduction in the average tax burden that the poor can impose on the rich and a more regressive tax system. (Rodríguez 2004, pag. 288).

Sostanzialmente, qualunque incremento della disuguaglianza che si traduca in un trasferimento di risorse a favore di quei capitalisti che dispongono di un reddito non sufficiente a sopportare i costi fissi per svolgere l'attività di lobbying, determinerà l'eliminazione di questo vincolo per una parte di questi capitalisti; pertanto, l'incremento dell'attività di lobbying farà aumentare il numero di esenzioni e questo spingerà il corpo elettorale a ridurre l'aliquota d'imposta sui redditi per prevenire l'evasione.

Quali sono le conseguenze per la *crescita economica* di un aumento nella disuguaglianza della distribuzione del reddito? Come si è visto, un aumento nella disuguaglianza aumenta sia direttamente che indirettamente, attraverso la riduzione dell'aliquota d'imposta sul reddito, le risorse a disposizione dei capitalisti; tali risorse, se da un lato potrebbero tradursi in maggiori risparmi ed investimenti, dall'altro, consentendo ad un maggiore numero degli stessi capitalisti di sopportare il costo fisso dell'attività di lobbying, potrebbero anche essere sottratte ad impieghi produttivi. In definitiva, la precisa relazione tra crescita economica, distribuzione del reddito ed attività di lobbying non è univoca, ma dipenderà da come questi due effetti si bilanceranno nel comportamento degli agenti.

2.6 L'attività di lobbying condizionata dalla crescita economica

Nelle precedenti sezioni di questo capitolo si è sempre implicitamente supposto che fossero i gruppi di pressione, per mezzo dell'attività di lobbying, a condizionare i processi di crescita; d'altra parte, a rigore di logica, nulla impedisce che anche l'intensità con la quale la *crescita economica* si esplica in un dato sistema possa condizionare le decisioni dei gruppi. Sebbene non numerosi, due lavori presenti in letteratura hanno cercato di spiegare come la crescita economica possa influenzare l'attività di lobbying.

In Somanathan (2002) l'attenzione si rivolge a come la crescita economica condiziona le richieste di sussidi da parte dei lavoratori organizzati del settore capitalistico. Le assunzioni alla base del modello sono le seguenti: primo, la tecnologia di produzione è rappresentata da una classica funzione Cobb-Douglas a rendimenti costanti di scala e con i rendimenti marginali dei

fattori della produzione unicamente determinati sulla base del rapporto capitale lavoro; secondo, il sistema politico è controllato esclusivamente dai lavoratori organizzati del settore capitalistico dell'economia, che fissano l'aliquota d'imposta sul reddito da capitale; terzo, il saggio del salario non può essere fissato al di sotto della soglia di sussistenza, cioè al di sotto di quanto i lavoratori potrebbero ottenere adoperandosi esclusivamente per la propria sussistenza. Nel sistema operano due tipi di agenti: i capitalisti, che scelgono il rapporto capitale lavoro, in relazione ai vincoli imposti dalla tecnologia e dal valore del salario di sussistenza, ed il livello di risparmio in base al loro tasso di preferenza intertemporale; i lavoratori, i quali scelgono il livello d'imposta sui redditi di capitale in relazione ad i sussidi che desiderano ottenere.

In equilibrio, le scelte ottime di lavoratori organizzati e capitalisti saranno tali da massimizzare le funzioni obiettivo, quella di utilità intertemporale per i primi e quella dei profitti per i secondi. La scelta ottima dei lavoratori organizzati circa l'aliquota d'imposta sui profitti terrà conto della circostanza per cui il sistema economico operi o meno in una *situazione di piena occupazione*; dato in ciascun periodo il livello di capitale, una situazione di disoccupazione potrebbe verificarsi qualora il livello del salario necessario ad assorbire tutta la manodopera disponibili fosse inferiore al salario di sussistenza.

Quando il sistema economico è caratterizzato dalla presenza di disoccupazione, il saggio del salario è fissato al livello di sussistenza e determina il rapporto capitale lavoro ed il prodotto marginale del capitale, che per questo motivo risultano costanti nel tempo; di conseguenza, le rivendicazioni dei lavoratori organizzati circa i sussidi e l'aliquota di imposta incideranno esclusivamente sul saggio di crescita, dato che il salario rimarrà costante finché il sistema economico opera in una situazione non di piena occupazione.⁴² In caso contrario, il rapporto capitale lavoro si adegua alle variazioni dei rendimenti marginali, maggiore sarà il rendimento marginale del capitale più elevato sarà il livello degli investimenti; così, nel determinare l'aliquota d'imposta, i lavoratori terranno conto del fatto che maggiore è tale aliquota, minore è il rendimento marginale del capitale, minori saranno gli investimenti ed il salario eguagliato al prodotto marginale del lavoro condizionato dal più basso rapporto capitale lavoro. In conclusione, i saggi di crescita sperimentati nel passato determinano se in uno specifico istante di tempo un sistema economico operi in una situazione di piena occupazione oppure no, questa circostanza incide sulla volontà dei lavoratori organizzati di considerare nei processi decisionali gli effetti

⁴² Allo scopo di evitare la totale espropriazione del reddito da capitale da parte dei lavoratori a danno dei capitalisti, l'autore fissa un limite massimo al valore all'aliquota d'imposta il quale dovrebbe rappresentare un vincolo al potere dei lavoratori organizzati.

negativi dell'aliquota d'imposta sui saggi di crescita futuri; pertanto, è possibile affermare che *elevati saggi di crescita* rendono meno conflittuale il rapporto tra lavoratori e capitalisti e favoriscono l'adozione di politiche economiche più coerenti con l'obiettivo di preservare il processo di crescita anche per il futuro. Questo è perfettamente coerente con quanto affermato da Olson (1982) in relazione al fatto che più generali sono gli interessi tutelati da un gruppo di pressione, cioè più elevata è l'incidenza della determinazione corrente dei livelli di imposta sui salari futuri dei lavoratori organizzati, maggiore sarà la compatibilità delle loro richieste con le necessità del processo di crescita, cioè minore sarà l'aliquota d'imposta fissata dai lavoratori nel periodo corrente.

In Wright (1996) si indagano gli effetti del saggio di crescita e della *distribuzione del potere politico tra occupati e disoccupati* sull'aliquota d'imposta sul reddito. Nel modello opera un singolo agente che, in ciascuno stadio del tempo, potrà essere occupato oppure disoccupato con una certa probabilità e, da un periodo all'altro, potrà mutare la propria situazione occupazionale sempre con una certa probabilità. Le principali assunzioni sono le seguenti: il saggio di crescita è esogeno e non è influenzabile dalla politica economica, la quale si concretizza in un'aliquota d'imposta sui redditi correnti destinata a finanziare l'erogazione di sussidi a favore dei disoccupati; nella determinazione dell'aliquota fiscale l'orizzonte temporale del titolare del potere politico, sia esso un occupato oppure un disoccupato, è infinito.

In equilibrio il titolare del potere politico fissa il livello dell'aliquota d'imposta in modo da massimizzare la propria funzione di utilità intertemporale. La relazione tra crescita ed aliquota d'imposta risulta non è monotona in quanto è condizionata dal *coefficiente di avversione al rischio* dell'agente che compie il processo decisionale; ad esempio, dato che un valore elevato di questo parametro implica una preferenza per un consumo costante nel tempo, all'aumentare del saggio di crescita si tenderà a ridurre il prelievo fiscale al fine di incrementare il consumo corrente comparato con quello futuro che è già influenzato positivamente dall'evoluzione del sistema economico. Inoltre, la determinazione dell'aliquota d'imposta dipende anche dalla distribuzione del potere politico tra occupati e disoccupati del periodo corrente, con i primi maggiormente propensi a moderare il prelievo fiscale, e dalle caratteristiche della *mobilità sociale*; con riferimento a quest'ultima si osserva che maggiore è la probabilità di un disoccupato corrente di trovare un lavoro nel futuro oppure minore è la probabilità di un occupato nel periodo corrente di perdere il lavoro nel futuro, minore sarà l'aliquota d'imposta decisa dal sistema politico, poiché minore sarà la necessità di un'assicurazione sociale contro eventuali future circostanze sfavorevoli.

In conclusione, l'autore riassume con le seguenti affermazioni i fattori che sono in grado di condizionare il processo di determinazione dell'aliquota fiscale:

“... the empirical evidence on the relation between growth and taxation is complicated not only because countries may differ in terms of preferences parameters or social mobility, but also because they may differ in terms of the political power held by different income groups or in terms of political stability.” (pag. 335).

Si noti che per *stabilità politica* si intende il periodo di tempo nel quale una decisione di politica economica non può essere modificata; qualora in ciascuno stadio del tempo fosse possibile modificare la politica economica, allora l'agente titolare del potere politico potrebbe facilmente imporre l'aliquota fiscale più congeniale alle sue necessità correnti essendo ben consapevole che nel futuro potrà modificarla al variare dei suoi bisogni.

Le affermazioni di Wriqth (1996) sottolineano gli elementi teorici sottostanti la complessità del rapporto che lega il saggio di crescita del sistema economico all'aliquota d'imposta sul reddito. Tale complessità, che si concretizza nel carattere non monotono della relazione tra le due variabile, non è mancata di risultare in numerosi analisi empiriche, come, ad esempio, quella di Easterly e Rebelo (1993), dove si constata l'impossibilità di evidenziare una specifica relazione di causa ed effetto tra il saggio di crescita del sistema ed il livello del prelievo fiscale.

2.7 Conclusioni

Lo studio dell'*influenza dell'attività di lobbying sui processi di crescita*, comporta l'analisi dell'interazione tra gli interessi rilevanti per condizionare le scelte politiche e delle conseguenze di queste scelte sul sistema economico. Sotto questo profilo la letteratura esaminata presenta due caratteristiche fondamentali. Primo, nell'integrare il comportamento dei gruppi di pressione nel processo decisionale del sistema politico si assume usualmente assenza di interazione strategica, per cui i vari gruppi tutelano *interessi omogenei e non contrapposti*; solo in alcuni lavori si allenta questa ipotesi, ma raramente viene formalizzata l'interazione. Secondo, nell'analisi delle conseguenze delle scelte politiche sulle dinamiche economiche, si assume che il saggio di crescita sia condizionato esclusivamente dalle *decisioni di risparmio*, per cui nessun ruolo è attribuito alla domanda nel determinare l'evoluzione del sistema.

Al di là di specifiche questioni, emerge chiaramente, volgendo lo sguardo alla generalità dei lavori esaminati ed, in particolare, al dibattito sul lavoro di Olson (1982), che la relazione tra processi di crescita ed interessi economici rilevanti tutelati dai gruppi di pressione è una *relazione complessa*, in quanto

nel valutarla non si può prescindere da quali siano gli interessi protetti e da come le scelte da loro implicate si riflettano sul sistema economico. Questa complessità è chiaramente testimoniata in Mohtadi e Roe (1998), che rappresenta l'esempio più appropriato di come le questioni accennate si concretizzano nel rapporto tra *politica economica e processi di crescita*.

L'analisi dell'interazione tra gli interessi economici rilevanti, non è importante soltanto per evidenziare quali interessi risultino maggiormente tutelati, ma anche per affrontare una serie di *temi*: il ruolo delle regolamentazioni per i settori produttivi, la distribuzione del potere tra questi settori, il rapporto tra le tecnologie disponibili per l'attività produttiva e quella di lobbying, la difesa del diritto di proprietà, l'evasione fiscale come mezzo per sfuggire all'attività di lobbying oppure come frutto di questa, la possibile influenza della crescita economica sui rapporti di forza tra i gruppi ecc.. Questi sono i principali temi affrontati nella letteratura, ciò che li accomuna è il fatto che, direttamente oppure indirettamente, chiamano in causa degli interessi economici, per la cui tutela si adoperano dei gruppi di pressione.

Capitolo terzo: La teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito

3.1 Introduzione

Quali sono le caratteristiche rilevanti del sistema economico? Nella letteratura economica esistono diverse visioni circa il funzionamento del sistema economico ed i fattori che influenzano la sua evoluzione; ovviamente, questa ricchezza si riscontra anche nell'analisi dei processi di crescita, dove, tra i differenti approcci teorici, vi è la *teoria post keynesiana della crescita e distribuzione del reddito*. Nell'ambito di questa teoria il concetto cardine per studiare il comportamento del sistema economico è il *principio della domanda effettiva*, che spiega il processo di convergenza verso la condizione di equilibrio per cui gli investimenti eguagliano i risparmi con l'adeguamento dei secondi ai primi per mezzo di variazioni del livello della produzione oppure della distribuzione del reddito; pertanto, particolare rilievo assumono i fattori che influenzano le decisioni di investimento, che divengono le vere e proprie determinanti delle dinamiche evolutive del sistema economico.

Anche nella teoria post keynesiana è possibile individuare più approcci, ma l'attenzione sarà concentrata esclusivamente sulla *teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito*; la scelta di questo schema concettuale risulta giustificata dalle seguenti motivazioni. Primo, come si è visto nelle rassegne della letteratura sui gruppi di pressione, l'analisi dell'influenza di questi ultimi sui processi di crescita è sempre stata svolta nell'ambito di modelli di crescita endogena, dove cruciale per determinare i risultati dell'analisi era come l'attività di lobbying modificava le decisioni di risparmio delle famiglie; rispetto a questi modelli, in quelli neokaleckiani i processi di crescita risultano condizionati dalle decisioni di investimento alle quali il flusso dei risparmi si adegua con variazione del reddito, per cui si evidenziano differenti canali per mezzo dei quali l'attività di lobbying potrebbe influenzare le dinamiche economiche. Secondo, tra gli obiettivi di questo lavoro vi è quello di indagare come gli interessi economici derivanti dalla distribuzione funzionale del reddito tra salari e profitti possano condizionare la determinazione della politica economica e, per questa via, i processi di crescita; pertanto, è risultato naturale fare riferimento ad un

filone della letteratura, quale quello neokaleckiano, in cui la distribuzione del reddito è sempre stata posta in stretta relazione con i processi di crescita. In definitiva, la volontà di fornire un contributo complementare alla corrente letteratura sull'influenza dei gruppi di pressione sulla crescita economica, ha motivato la scelta, per descrivere le relazioni fondamentali del sistema economico, di una classe di modelli in cui la domanda di beni di investimento e la distribuzione del reddito tra salari e profitti rappresentassero degli elementi significativi nel determinare le dinamiche economiche.

La principale linea guida della rassegna della letteratura sulla teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito sarà rappresentata da un semplice modello che consentirà di evidenziare, oltre alle principali caratteristiche di questa teoria, anche il contributo specifico di alcuni lavori; la possibilità di elaborare questa rassegna in modo così omogeneo, deriva dalla circostanza per cui questo filone della letteratura è caratterizzato dall'utilizzo, nei diversi lavori, di strutture analitiche che presentano molte similitudini.

La restante parte del capitolo è organizzata come segue. La sezione (3.2) presenterà un modello analitico preliminare per evidenziare le principali ipotesi alla base della teoria neokaleckiana. Nella sezione (3.3) saranno trattate le caratteristiche che assume nell'ambito di questa teoria il rapporto tra distribuzione funzionale del reddito e crescita economica. Nella sezione (3.4), anche alla luce di quanto emerso nel dibattito sul grado di utilizzo della capacità produttiva, saranno approfondite le condizioni affinché i principali risultati evidenziati nella sezione precedente siano confermati. Nella sezione (3.5) sarà introdotto nel modello il settore pubblico, evidenziando attraverso quali canali può condizionare il rapporto tra crescita e distribuzione del reddito. Infine, nella sezione (3.6) saranno riassunte le principali conclusioni.

3.2 Il modello preliminare

Nella sezione introduttiva di questo paragrafo si presenteranno le ipotesi alla base del modello preliminare che servirà come punto di riferimento per illustrare le caratteristiche salienti della teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito; tali ipotesi, però, non individueranno degli elementi distintivi di questa teoria rispetto ad altre, ma delimiteranno esclusivamente la struttura analitica preliminare. Sarà solo nella sezione (3.2.1) che saranno evidenziate le ipotesi chiave, che consentono di classificare uno specifico modello analitico come neokaleckiano. In virtù di queste considerazioni è possibile esporre le seguenti *ipotesi di base*:

1. l'economia è chiusa;
2. l'economia produce una sola merce che presenta le caratteristiche sia di un bene di consumo che di investimento;
3. l'economia è capitalistica, nel senso che le imprese producono per conseguire un profitto impiegando lavoro salariato;
4. l'economia utilizza due soli fattori di produzione perfettamente omogenei: lavoro e capitale fisico, quest'ultimo è lo stesso bene prodotto dal sistema economico;
5. lo stato delle conoscenze tecnologiche è dato, il progresso tecnico è assente e si assume la presenza di rendimenti costanti di scala; inoltre, gli oneri per la remunerazione del lavoro costituiscono un costo variabile di produzione;
6. non c'è deprezzamento o logoramento dei mezzi di produzione;
7. non c'è attività fiscale del governo;
8. l'unica attività finanziaria è la moneta;
9. tutte le imprese sono identiche;
10. nell'ambito del sistema economico esistono due classi sociali: i lavoratori, la cui unica fonte di reddito sono i salari dei quali consumano l'intero ammontare, ed i capitalisti, la cui unica fonte di reddito sono i profitti dei quali risparmiano una frazione costante.

A questo punto, si possono analizzare le espressioni che rientrano nella struttura analitica preliminare, le quali sono ottenute partendo da identità contabili ed equazioni comportamentali, cioè espressioni che descrivono il comportamento di specifici agenti, che riflettono le ipotesi sopra menzionate. La prima di queste identità individua la destinazione della merce prodotta nel soddisfacimento di un bisogno attuale, come bene di consumo, oppure nell'ampliamento della capacità produttiva, come bene di investimento; pertanto, avendo supposto l'assenza di logoramento o deprezzamento dei mezzi di produzione che per questo non devono essere reintegrati, si ottiene:

$$(3.1) \quad pY = pC + pI ;$$

dove Y è la quantità prodotta;
 C quella consumata;
 I quella investita;
 p il livello dei prezzi;

attraverso semplici trasformazioni algebriche è possibile avere:

$$(3.2) \quad 1 = c + \frac{x_k}{u} \cdot g ;$$

dove	$c=C/Y$	è la quota del prodotto destinata al consumo;
	$g=I/K$	è il saggio di crescita del sistema economico, con K che individua la quantità di capitale fisico;
	$x_k = K/Y^*$	è il rapporto tra il capitale fisico disponibile e la quantità massima di produzione ottenibile;
	$u = Y/Y^*$	è il grado di utilizzo della capacità produttiva.

L'equazione (3.2) è denominata relazione consumo-investimento, poiché descrive il rapporto che intercorre tra la quota del prodotto destinata al consumo ed il saggio di crescita del sistema economico; include, oltre a quelle già menzionate, altre due variabili: il coefficiente tecnico di produzione espresso dal rapporto tra la quantità dei mezzi di produzione disponibili e la quantità massima di prodotto ottenibile, ed il grado di utilizzo della capacità produttiva determinato dal rapporto tra la quantità effettivamente prodotta ed il suo livello potenziale, per cui può oscillare tra zero ed uno.

La seconda identità contabile da considerare è quella che distingue tra le seguenti fonti del reddito: primo, il monte salari, cioè la remunerazione che spetta ai lavoratori, ottenuto dal prodotto del numero di unità di lavoro impiegate nel processo produttivo per il livello del salario nominale di una singola unità di lavoro; secondo; i profitti, cioè la remunerazione spettante ai capitalisti proprietari dei mezzi di produzione, pari al prodotto del saggio del profitto per il valore del capitale fisico; analiticamente, si avrà la seguente identità:

$$(3.3) \quad pY = w_n L + rpK ;$$

dove	w_n	è il livello del salario nominale di una unità di lavoro;
	L	è il numero di unità di lavoro impiegate nel sistema produttivo;
	r	è il saggio del profitto;

ancora una volta per mezzo di semplici trasformazioni algebriche, si ottiene:

$$(3.4) \quad 1 = wx_l + r \cdot \frac{x_k}{u} ;$$

dove	$w = \frac{w_n}{p}$	è il saggio reale del salario per unità di lavoro;
	$x_l = \frac{L}{Y}$	è l'inverso del prodotto medio per unità di lavoro.

L'equazione (3.4) è denominata relazione distributiva, in quanto mostra il legame che intercorre tra il saggio del profitto e quello del salario reale tenendo conto del grado di utilizzo della capacità produttiva e delle condizioni tecniche di produzione.

La terza identità contabile è quella che rappresenta la destinazione attribuita al reddito nominale da parte delle famiglie che ripartiscono queste risorse tra consumo e risparmio:

$$(3.5) \quad pY = pC + S;$$

dove S è l'ammontare nominale del risparmio;

eguagliando la (3.5) con la (3.1), si ottiene:

$$(3.6) \quad pI = S.$$

L'equazione (3.6) rappresenta la condizione di equilibrio per cui l'ammontare di risparmio generato dalle decisioni delle famiglie deve sempre eguagliare l'ammontare delle spese per investimenti decisi dalle imprese; il meccanismo economico in grado di spiegare il rispetto di questa condizione di equilibrio costituisce il principale elemento di distinzione tra le differenti teorie dei processi di crescita. Quindi, data l'assunzione per cui soltanto i capitalisti risparmiano così come viene ad essere espressa dalla seguente funzione:

$$(3.7) \quad S = s_c \cdot (rpK);$$

dove s_c è la propensione media e marginale al risparmio dei capitalisti;

l'espressione (3.6), per mezzo di semplici trasformazioni, diviene:

$$(3.8) \quad g_i = g_s = s_c \cdot r;$$

dove $g_s = \frac{S}{pK}$ è il saggio di crescita del risparmio.

L'equazione (3.8) rappresenta la condizione di equilibrio per cui il saggio di crescita dei risparmi è sempre uguale a quello dei mezzi di produzione, per questo viene denominata *relazione risparmi-investimenti*; in altri termini, l'espressione (3.8), così come anche la (3.6), sottolinea la necessità che in

equilibrio le decisioni di risparmio delle famiglie, in questo caso dei capitalisti essendo tali agenti gli unici che risparmiano, siano in grado di generare un flusso di capitale monetario sufficiente a finanziare le decisioni di investimento delle imprese.

Allo scopo di determinare le espressioni per le quote distributive dei salari e dei profitti, si ricordi che queste sono date dal prodotto della variabile distributiva per il numero di unità impiegate del rispettivo fattore della produzione, il tutto rapportato al valore della quantità prodotta:

$$(3.9) \quad \omega_q = \frac{w_n L}{pY} = wx_l;$$

$$(3.10) \quad \pi_q = \frac{rpK}{pY} = r \cdot \frac{x_k}{u};$$

dove ω_q è la quota dei salari;
 π_q è la quota dei profitti.

Riassumendo, le equazioni (3.2), (3.4), (3.8), (3.9) e (3.10) costituiscono la struttura analitica preliminare che sarà utilizzata per illustrare le caratteristiche salienti della teoria neokaleckiana della crescita e della distribuzione del reddito; d'altra parte, come risulta evidente ad un primo sguardo, le cinque equazioni contengono nove incognite (c , g , x_k , u , w , x_l , r , ω_q e π_q) per cui il modello risulta indeterminato. Sostanzialmente, sarà necessario individuare altre quattro equazioni che dovranno esprimere in forma analitica i concetti chiave della teoria neokaleckiana, cioè le ipotesi di fondo che la distinguono dalle altre teorie.

3.2.1 le ipotesi della teoria neokaleckiana

La teoria neokaleckiana⁴³, così come è venuta sviluppandosi nei lavori di Rowthorn (1982), Dutt (1984), Steindl (1985), Amodeo (1986), Ciccone (1987), Caserta (1990) e Lavoie (1995), è basata sul principio della domanda effettiva che afferma la sostanziale *autonomia delle decisioni di investimento* delle imprese rispetto alle decisioni di risparmio delle famiglie; a questo riguardo, Halevi e Taonil (2002) affermano:

⁴³ Per una rassegna vedi Dutt (1990), Lavoie (1992), Blecker (2002) Commendatore, D'Acunto, Panico e Pinto (2003).

“... the concept of effective demand constitutes a major conceptual break not just with marginalist economics, but also with classical political economy. The nature of the break lies in the treatment of investment as an exogenous variable.” (pag. 41).

Questi autori evidenziano come il livello della produzione, quello dei profitti e le aspettative circa il futuro andamento del sistema economico possano rappresentare i principali fattori che condizionano le decisioni di investimento delle imprese; allo stesso tempo, però, non mancano di sottolineare il forte carattere aleatorio di queste decisioni, dovuto soprattutto alla variabilità delle aspettative, che per questo motivo risultano essere la maggior determinante delle dinamiche economiche. L'analisi empirica di Atesoglu (2002) chiarisce quest'ultimo aspetto rilevando un legame circolare tra il livello degli investimenti ed il livello della produzione; in particolare, la prima variabile condiziona la seconda incidendo sul livello della domanda, mentre la seconda può condizionare la prima sia direttamente che indirettamente attraverso le variazioni indotte nel saggio del profitto.

Una volta riconosciuto il carattere autonomo delle decisioni di investimento rispetto a quelle di risparmio, è necessario chiarire quali meccanismi assicurano il rispetto della condizione di equilibrio per cui il flusso dei risparmi eguaglia la spesa per investimenti. Se il sistema economico è caratterizzato dalla validità del principio della domanda effettiva, allora l'adeguamento delle decisioni di risparmio a quelle di investimento può avvenire sulla base di due meccanismi, a seconda che il livello della domanda effettiva sia in grado oppure no di esaurire la capacità produttiva potenziale. Nel primo caso, sarà la distribuzione del reddito che variando modificherà il flusso del risparmio; nel secondo caso, invece, questo compito sarà assolto dalla variazione del reddito e dell'occupazione, con il livello della domanda che determinerà anche il saggio effettivo del profitto. La teoria neokaleckiana ritiene che i risparmi si adeguino agli investimenti seguendo il secondo meccanismo, in quanto ipotizza che le imprese, operando in mercati oligopolistici con quote di mercato fortemente concentrate, siano propense a mantenere un certo ammontare di *capacità produttiva inutilizzata* allo scopo di affrontare le modificazioni impreviste della domanda per mezzo di variazioni della quantità prodotta e lasciando inalterato il livello dei prezzi; attraverso questi strumenti, le imprese cercano di controllare la loro quota di mercato. D'altra parte, è opportuno sottolineare che, indipendentemente dal tipo di mercato, esistono ulteriori ragioni per cui le imprese decidono di detenere una certa parte della capacità produttiva inutilizzata. Primo, essa consente di ottenere degli extra-profitti quando si verificano degli aumenti casuali della domanda; secondo, costituisce un deterrente per i potenziali nuovi entranti; terzo, permette di fronteggiare il rischio dovuto alle oscillazioni della domanda senza variare il

livello dei prezzi, ma soprattutto garantendo la soddisfazione delle richieste dei clienti; quarto ed ultimo, può essere determinata da ragioni tecniche, in quanto legata alla indivisibilità degli impianti oppure alla necessità di lunghi periodi di tempo per l'ampliamento degli stessi.

L'individuazione nelle variazioni della quantità prodotta del meccanismo economico in grado di assicurare l'uguaglianza tra il flusso dei risparmi e la spesa per investimenti, rappresenta l'elemento distintivo della teoria neokaleckiana rispetto ad altri filoni della letteratura⁴⁴ che, condividendo con essa la validità del principio della domanda effettiva, possono farsi rientrare nell'ambito delle teorie post keynesiane della crescita e distribuzione del reddito.

Le precedenti considerazioni trovano una precisa formalizzazione analitica nell'ambito dei modelli neokaleckiani di crescita e distribuzione del reddito, per cui l'attenzione si rivolgerà ora a questo aspetto. Al fine di rendere la trattazione più chiara riscriviamo l'equazione (2.4) nel modo seguente:

$$(3.4') \quad 1 = x_l \cdot \frac{w_n}{p} + r \cdot \frac{x_k}{u}.$$

L'espressione (3.4') differisce solo formalmente dalla (3.4), in quanto adesso il salario reale è esplicitamente rappresentato dal rapporto tra il salario nominale ed il livello dei prezzi.

Inoltre, sempre al fine di rendere chiara la trattazione è possibile imporre l'ipotesi di rigidità dei salari nominali, rappresentabile dal punto di vista analitico supponendo noto e fisso un certo livello dei salari nominali:

$$(3.11) \quad w_n = \bar{w}_n.$$

Lo *stato delle conoscenze tecnologiche* è rappresentato da una funzione di produzione per cui un qualsiasi livello di prodotto si ottiene attraverso una sola combinazione di lavoro e capitale fisico, ed un suo incremento si realizza solo per mezzo del necessario aumento proporzionale di entrambi i fattori della produzione. In sostanza, gli autori neokaleckiani non considerano rilevante la possibilità di sostituire tra loro i diversi fattori della produzione al variare della remunerazione degli stessi, cioè non considerano rilevante il principio di sostituzione che caratterizza i modelli di crescita endogena così come, in generale, tutti i modelli rientranti nell'ambito della

⁴⁴ Tra questi particolare rilievo assume quello neokeynesiano, sviluppatosi dai lavori di Robison (1956, 1966), Kaldor (1955-56, 1966) e Pasinetti (1977), che, al contrario, individua nelle variazioni della distribuzione del reddito il meccanismo equilibratore tra investimenti e risparmi.

teoria neoclassica. Di conseguenza, la funzione di produzione si caratterizza per dei coefficienti tecnici fissi ed è descritta dalle seguenti espressioni:

$$(3.12) \quad y^* = \min \left\{ L_f \cdot \frac{1}{x_l}, K \cdot \frac{1}{x_k} \right\} \text{ con } K \cdot \frac{1}{x_k} < L_f \cdot \frac{1}{x_l};$$

$$(3.13) \quad x_l = \bar{x}_l;$$

$$(3.14) \quad x_k = \bar{x}_k;$$

dove L_f è il livello di occupazione di pieno impiego.

L'equazione (3.12) implica una relazione di complementarità perfetta tra il lavoro ed il capitale fisico, per cui, al crescere del livello di produzione, entrambi devono aumentare rimanendo nelle stesse proporzioni, tenendo conto dell'ipotesi di rendimenti costanti di scala. La disuguaglianza dell'equazione (3.12) comporta che l'unico fattore produttivo limitante la produzione è rappresentato dalla quantità di capitale fisico disponibile e che l'offerta di lavoro è perfettamente elastica per ogni livello del salario reale; entrambe queste assunzioni sono necessarie, affinché le variazioni della produzione siano in grado di garantire l'equilibrio tra il flusso dei risparmi e la spesa per investimenti. L'espressione (3.13) indica che il prodotto medio per unità di lavoro è noto, mentre l'espressione (3.14) considera dato il rapporto tra il capitale fisico disponibile ed il livello massimo ottenibile del prodotto.

L'ipotesi per cui gli *investimenti* sono una componente autonoma della domanda è rappresentata dalla seguente funzione:

$$(3.15) \quad g_i = \eta_0 + \eta_r r + \eta_u u;$$

dove $0 < \eta_0$ individua gli animal spirits degli imprenditori;
 $0 < \eta_r$ individua la sensibilità delle decisioni di investimento alle variazioni del saggio del profitto;
 $0 < \eta_u$ individua la sensibilità delle decisioni di investimento alle variazioni del grado di utilizzo.

L'equazione (3.15) mostra gli investimenti in relazione positiva con tre fattori. Primo, gli 'animal spirits' degli imprenditori, cioè le loro aspettative sul futuro andamento del sistema economico. Secondo, il saggio del profitto, in quanto, oltre a rappresentare un incentivo per gli imprenditori, consente

loro di reperire più agevolmente, sia ricorrendo a fonti interne che esterne, le risorse finanziarie necessarie per gli investimenti. Terzo, il grado di utilizzo della capacità produttiva, poiché questo è un indice della possibilità della capacità produttiva potenziale di soddisfare un certo livello di domanda ed anche perché il saggio del profitto è positivamente correlato al grado di utilizzo.

L'ipotesi che evidenzia il *comportamento delle imprese in mercati oligopolistici* è rappresentata dalla seguente espressione:

$$(3.16) \quad p = (1 + m)w_n x_l.$$

dove m è il mark up.

L'equazione (3.16) indica che le imprese operanti in mercati oligopolistici fissano il livello dei prezzi sulla base di un mark-up (m) applicato ai costi variabili di produzione per unità di prodotto, che in questo caso sono assunti derivare esclusivamente dal costo del lavoro. Il livello del mark up può essere influenzato da diversi fattori: primo, il grado di concentrazione di un settore industriale che esprime il livello di competizione dell'interazione strategica tra le imprese operanti nel medesimo settore, maggiore sarà questo grado minore sarà la competizione sui prezzi; secondo, l'elasticità della domanda rispetto al prezzo che esprime la sensibilità delle scelte dei consumatori a fronte delle variazioni nei prezzi attuate dalle imprese, maggiore sarà l'elasticità più alti saranno i costi in termini di quote di mercato da mettere in conto per dei rialzi nei prezzi; terzo, la necessità di crescita dell'impresa che si concretizza in due opposte tendenze, da un lato il mark up è spinto verso l'alto al fine di reperire le risorse finanziarie per i futuri investimenti, dall'altro è spinto verso il basso al fine di ampliare la quota di mercato attuale; quarto, il potere contrattuale dei lavoratori che esprime la loro capacità di traslare in variazioni dei salari nominali eventuali mutamenti nel livello dei prezzi. In definitiva, la scelta dell'impresa circa il mark up riflette la rilevanza dei precedenti fattori nella concreta realtà in cui si trova ad operare.

Si noti che esistono diverse procedure contabili che possono dar vita a delle metodologie di determinazione dei prezzi basate sul livello dei costi, per cui la regola del mark up è solo una tra le diverse possibili; in generale, queste metodologie saranno tanto più complesse, cioè saranno in grado di prendere in considerazione altri costi oltre a quelli del lavoro, quanto maggiori sono le dimensioni delle imprese e la sofisticazione delle sue procedure contabili. Senza entrare nel merito di quale metodologia di determinazione dei prezzi sia più diffusa nella realtà, si osserva che la scelta di impiegare la regola del

mark up è solo una semplificazione che non si ritiene compromettente per lo sviluppo dell'analisi.⁴⁵

A questo punto, date le incognite $c, g, x_k, w_n, u, p, x_l, r; \omega_q$ e π_q , il sistema costituito dalle equazioni (3.2), (3.4'), (3.8), (3.9), (3.10), (3.11), (3.13), (3.14), (3.15), e (3.16) risulta perfettamente determinato ed è in grado di illustrare le caratteristiche salienti della teoria neokaleckiana.

3.3 La relazione tra crescita e distribuzione

L'equazione (3.16) consente di ottenere la soluzione di equilibrio per il salario reale che è dato dal rapporto tra il salario nominale ed il livello dei prezzi; di conseguenza, si ha la seguente espressione:

$$(3.17) \quad w = \frac{1}{(1+m)x_l};$$

questa equazione esprime il salario reale come funzione inversa del mark-up e come funzione diretta del prodotto medio per lavoratore.

Sulla base dell'equazione (3.17) e tenendo conto delle espressioni (3.4') e (3.9), è possibile determinare le seguenti soluzioni analitiche per la quota dei profitti e dei salari sul reddito nazionale:

$$(3.18) \quad \pi_q = \frac{m}{(1+m)};$$

$$(3.19) \quad \omega_q = \frac{1}{(1+m)}.$$

Le equazioni (3.18) e (3.19) mostrano che nell'ambito della teoria neokaleckiana la *distribuzione funzionale del reddito* è condizionata esclusivamente dal livello del mark up⁴⁶, cioè dal potere contrattuale di lavoratori ed imprese, dal grado di concentrazione dei mercati, dall'elasticità

⁴⁵ Su questa questione vedi Lavoie (1992, 2002) e Lee (1994).

⁴⁶ Questa conclusione è valida finché si considera solo il lavoro come un costo fisso di produzione, ipotesi adottata da Caserta (1990) e Dutt (1984); per un modello con costi del lavoro fissi e variabili, vedi Lavoie (1995) e Rowthorn (1982). Per una differenza tra le due tipologie di analisi, vedi Lavoie (1992, 1995).

della domanda, dalle necessità delle imprese di mediare tra gli obiettivi di ampliamento della quota di mercato e di reperire risorse per i futuri investimenti; in altri termini, il mark up sintetizza l'insieme dei fattori economici in grado di condizionare la distribuzione funzionale del reddito. Alla luce dell'equazione (3.18) l'espressione (3.10) diviene:

$$(3.20) \quad r = \left(\frac{\pi_q}{x_k} \right) \cdot u ;$$

che graficamente può essere rappresentata nel modo seguente:

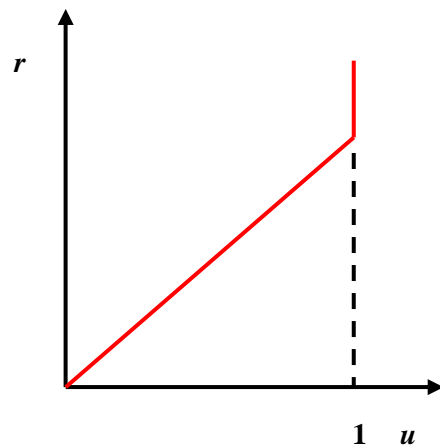


Figura 3.1: La relazione costi profitti.

L'equazione (3.20) e la fig. (3.1) mostrano la *relazione costi-profitti (CP)*, la quale indica come varia il saggio del profitto al variare del livello della domanda, cioè al variare del grado di utilizzo della capacità produttiva, tenendo conto dei costi di produzione espressi dal mark up e dal rapporto tra capitale e massima produzione potenziale; in particolare, ogni incremento dei costi implicato da un aumento del salario reale oppure della quantità di mezzi di produzione per unità di prodotto porta ad una riduzione del saggio del profitto corrispondente a ciascun livello della domanda. Quando il grado di utilizzo raggiunge il suo livello massimo, cioè l'unità, la domanda effettiva non determina più il grado di utilizzo, bensì il livello dei prezzi; l'equazione (3.16) perde la sua validità e la curva (CP) diventa verticale, per cui si ricadrà in uno schema teorico di tipo neokeynesiano⁴⁷.

⁴⁷ Vedi nota 2.

Sulla base della condizione di equilibrio per cui i risparmi devono eguagliare gli investimenti, le espressioni (3.15) e (3.8) consentono di ottenere una ulteriore relazione tra il saggio del profitto ed il grado di utilizzo:

$$(3.21) \quad r = \left(\frac{\eta_0}{s_c - \eta_r} \right) + \left(\frac{\eta_u}{s_c - \eta_r} \right) \cdot u ;$$

la quale rappresentata graficamente, diviene:

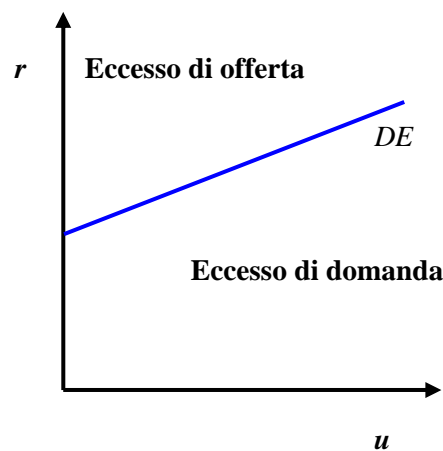


Figura 3.2: La curva della domanda effettiva.

L'equazione (3.21) e la fig. (3.2) rappresentano *la curva della domanda effettiva (DE)* che indica tutte le combinazioni del saggio del profitto e del grado di utilizzo che garantiscono l'uguaglianza tra il flusso degli investimenti e quello dei risparmi; inoltre, affinché il saggio del profitto sia positivo è necessario che i risparmi siano più sensibili degli investimenti a fronte delle sue variazioni, per cui in termini analitici si ha la necessità che valga la seguente disuguaglianza:

$$(3.22) \quad (s_c > \eta_r).$$

I punti che si trovano al di sotto della curva non rappresentano delle situazioni di equilibrio, in quanto vi è un eccesso di domanda dato che gli investimenti sono maggiori dei risparmi. Infatti, per ogni dato livello del grado di utilizzo, abbiamo un saggio del profitto minore di quello che assicura l'equilibrio, per cui, tenendo conto che i risparmi sono più sensibili degli investimenti alle variazioni del saggio del profitto, al di sotto della

curva (*DE*) i secondi saranno maggiori dei primi. La situazione inversa è implicata per i punti che giacciono al di sopra della curva.

In virtù delle equazioni (3.20) e (3.21), è possibile ricavare le soluzioni di equilibrio per il grado di utilizzo e per il saggio del profitto:

$$(3.23) \quad u = \frac{\bar{x}_k \eta_0}{\pi_q (s_c - \eta_r) - \bar{x}_k \eta_u};$$

$$(3.24) \quad r = \frac{\eta_0}{(s_c - \eta_r) - \left(\frac{\bar{x}_k \eta_u}{\bar{r}_q} \right)};$$

rappresentando graficamente la determinazione dei valori di equilibrio del saggio del profitto e del grado di utilizzo, si ottiene:

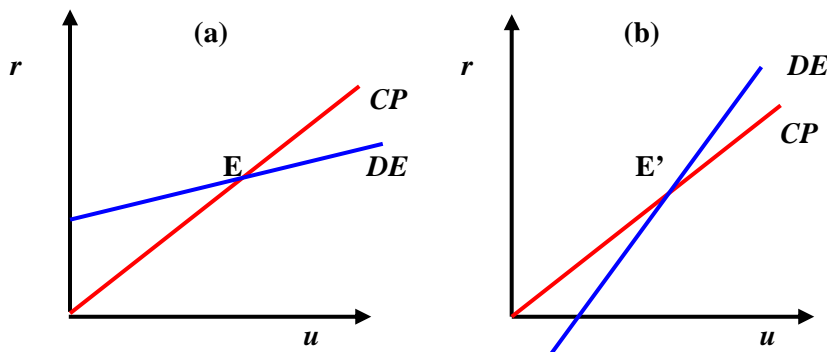


Figura 3.3: La situazione di equilibrio nella teoria Neokaleckiana.

Per la teoria Neokaleckiana l'equazione (3.23) ha senso soltanto se determina un grado di utilizzo della capacità produttiva inferiore all'unità, per cui imponendo questa condizione ($u < 1$), nella (3.23) si avrà la seguente disuguaglianza:

$$(3.25) \quad \frac{\pi_q}{\bar{x}_k} > \frac{(\eta_0 + \eta_u)}{(s_c - \eta_r)}.$$

L'equazione (3.25) implica che la curva costi profitti (*CP*) risulti più inclinata della curva della domanda effettiva (*DE*), cioè che al variare della

domanda la variazione del saggio del profitto descritta dalla prima curva sia sempre maggiore di quella evidenziata dalla seconda; questa condizione garantisce la stabilità dell'equilibrio, per cui il sistema economico tende a convergere verso di esso ogni qual volta ne venga allontanato da eventi casuali. Graficamente una situazione di equilibrio stabile è rappresentata dalla fig. (3.3a), dove la curva costi profitti (CP) giace al di sopra della curva della domanda effettiva (DE) alla destra del punto di equilibrio (E) ed al di sotto alla sua sinistra; tenendo conto che il sistema economico si muove sempre lungo la curva costi profitti (CP), che descrive semplicemente la relazione contabile tra queste due variabili, quando ci troviamo al di fuori dell'equilibrio gli eccessi di domanda oppure di offerta generano delle variazioni della quantità prodotta e del grado di utilizzo coerenti con la convergenza di quest'ultimo verso il valore di stato stazionario. Al contrario, la fig. (3.3b) descrive una situazione di equilibrio instabile, in quanto gli eventuali eccessi di domanda oppure di offerta che si registrano lungo la curva costi profitti (CP), implicano delle variazioni del grado di utilizzo non coerenti con un processo di convergenza verso l'equilibrio di stato stazionario.

Prima di analizzare la relazione tra la crescita e la distribuzione, si necessita di una soluzione analitica per il saggio di crescita; pertanto, sostituendo la (3.23) nella (3.8), si ottiene:

$$(3.26) \quad g = \frac{\eta_0}{1 - \frac{1}{s_c} \cdot \left(\eta_r + \frac{x_k \eta_u}{\pi_q} \right)};$$

graficamente, la contestuale *determinazione del grado di utilizzo, del saggio del profitto e di quello di crescita* possono essere rappresentate così:

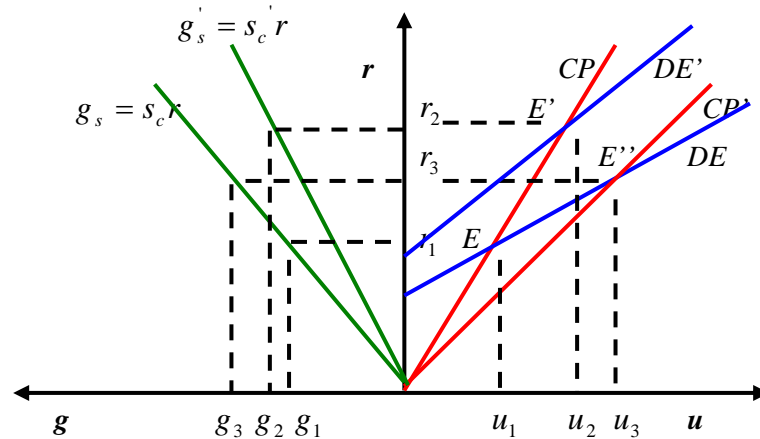


Figura 3.4: La relazione tra crescita e distribuzione nella teoria Neokaleckiana.

Nell'ambito della teoria neokaleckiana si evidenziano due paradossi, quello del risparmio e quello dei costi; entrambi possono essere descritti sulla base delle equazioni (3.23), (3.24) e (3.26) e con l'ausilio della fig. (3.4).

Il *paradosso del risparmio* afferma che il saggio di crescita, quello del profitto ed il grado di utilizzo della capacità produttiva sono inversamente relazionati alla propensione al risparmio dei capitalisti, per cui al ridursi di quest'ultima tutte e tre le variabili tendono ad aumentare; da un punto di vista economico, una riduzione della propensione al risparmio genera direttamente una diminuzione del flusso dei risparmi ed indirettamente un incremento della spesa per investimenti a causa dell'aumento della domanda di beni di consumo, questo comporta un eccesso della domanda che viene riassorbito attraverso un aumento del saggio del profitto e del grado di utilizzo che, a loro volta, fanno aumentare anche il saggio di crescita. Graficamente, una diminuzione della propensione al risparmio dei capitalisti implica uno spostamento della curva della domanda effettiva (da DE a DE') ed una diminuzione, nella funzione del risparmio, del saggio di crescita associato ad ogni saggio del profitto (da g_s a g'_s); comunque sia, la variazione del saggio del profitto associata al primo cambiamento (punto E') più che compensa gli effetti negativi del secondo, per cui il saggio di crescita aumenta (da g_1 a g_2) ed abbiamo il paradosso del risparmio.

Il *paradosso dei costi* afferma che il saggio di crescita, quello del profitto ed il grado di utilizzo sono direttamente correlati ai costi di produzione, per cui al crescere del saggio del salario oppure della quantità di capitale per unità di produzione tutte e tre le precedenti variabili tendono ad aumentare; da un punto di vista economico, l'aumento dei costi di produzione è associato ad una riduzione del saggio del profitto corrispondente ad un dato livello di domanda, il che comporta, in virtù della maggiore sensibilità dei risparmi

rispetto agli investimenti alle variazioni del saggio del profitto, il venirsi a creare di un eccesso di domanda che si risolve nell'aumento del grado di utilizzo e, quindi, anche del saggio di crescita. Inoltre, nel caso specifico di un aumento del salario reale, è la semplice redistribuzione del reddito dai capitalisti ai lavoratori, associata con la più alta propensione al consumo dei secondi, a generare un aumento della domanda di beni di consumo. Graficamente, si avrà che un incremento dei costi di produzione (da PC a PC') implica una crescita sia del saggio del profitto che di quello di accumulazione (il punto E'' e l'aumento da g_1 a g_3).

La caratteristica saliente della teoria neokaleckiana è quella di evidenziare, nell'ambito del rapporto tra crescita economica e distribuzione funzionale del reddito, una relazione positiva tra il saggio reale del salario da una parte e quelli di accumulazione e del profitto dall'altra. La presenza di questa caratteristica è strettamente implicata dall'ipotesi di un grado di utilizzo della capacità produttiva inferiore al suo livello massimo, cioè è strettamente implicata dall'ipotesi per cui il meccanismo economico che garantisce il rispetto della condizione di equilibrio in virtù della quale il flusso dei risparmi eguaglia le spese per investimenti sia rappresentato da una variazione del livello di produzione. Quanto alla rilevanza di questa relazione positiva tra le variabili distributive nell'ambito della teoria neokaleckiana, Lavoie (1995) afferma:

“ ..., in the kaleckian model, there is usually a positive long-period relationship between the real wage and the rates of profit and of accumulation.” (pag. 790).

Per quanto attiene alla connessione tra il benessere attuale ed il saggio di crescita, questa può essere analizzata sulla base della soluzione di equilibrio per la quota dei consumi, sostituendo la (3.23) e la (3.26) nella (3.2), si ottiene:

$$(3.27) \quad c = 1 - s_c \pi_q;$$

riportando su un grafico l'equazione (3.2), otteniamo:

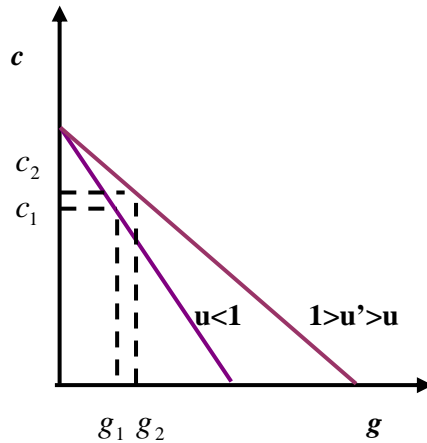


Figura 3.5: La relazione tra il saggio di crescita e la quota dei consumi.

Come è evidente dall'equazione (3.27), una riduzione della propensione al risparmio oppure del livello del mark-up permette, oltre all'incremento del saggio di crescita e del grado di utilizzo (equazioni (3.26) e (3.23)), anche l'aumento della quota dei consumi sul reddito nazionale, per cui l'accumulazione ed il benessere attuale non necessariamente sono obiettivi contrapposti. Nella fig. (3.5) risulta evidente che l'incremento nel grado di utilizzo della capacità produttiva rende compatibile un più alto saggio di crescita con una più elevata quota dei consumi.

3.4 Wage led growth versus profit led growth

Come si è visto nella sezione precedente, il paradosso dei costi, soprattutto nella versione in cui afferma che esiste una relazione positiva tra il saggio del salario, il saggio del profitto e quello di crescita, costituisce un risultato fondamentale per la teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito. Tale paradosso evidenzia che al crescere del saggio reale del salario si verifica un incremento nella domanda di beni di consumo e nel grado di utilizzo generante a sua volta un aumento nella domanda di beni di investimento; alla fine del processo, il più elevato livello della domanda porterà ad un incremento sia del saggio effettivo del profitto che del saggio di crescita, da cui la denominazione per questo regime di wage led growth. Da quanto detto emergono due condizioni necessarie affinché si possa ricadere nel suddetto regime: primo, la domanda di beni di investimento deve essere molto sensibile alle variazioni del grado di utilizzo della capacità

produttiva e non deve essere influenzata negativamente dall'incremento iniziale del saggio reale del salario, cioè dalla riduzione del mark up; secondo, l'incremento della domanda di beni di investimento è soddisfatto dal sistema produttivo per mezzo di un incremento del grado di utilizzo, per cui l'aumento nel flusso dei risparmi è prodotto dalla variazione del reddito e non della sua distribuzione, come generalmente accade per le altre teorie post keynesiane.

Alcuni autori, che si richiamano o meno a questo approccio teorico, hanno approfondito la questione cercando di evidenziare quanto realistiche e stringenti siano le condizioni enunciate. Con riferimento alle problematiche attinenti alla funzione degli investimenti, il principale lavoro critico nei confronti dell'impostazione neokaleckiana è quello di Bhaduri e Marglin (1990), che sostenevano come tra gli argomenti di questa funzione dovesse essere incluso, più che il saggio effettivo del profitto, la quota dei profitti sul reddito, cioè il mark up; in questo caso nulla dava la certezza che, a seguito di un incremento del saggio reale del salario implicato da una riduzione del mark up, ci si ritrovasse in un regime di wage led growth.

Il recente lavoro di Blecker (2002) esamina nel dettaglio questa problematica, prendendo in considerazione anche altri fattori; infatti, l'obiettivo è quello di verificare in che modo *la presenza di una propensione al risparmio positiva per i lavoratori e di una struttura progressiva del sistema fiscale* possano incidere sul rapporto tra distribuzione funzionale del reddito e crescita economica. A questo scopo, la principale modifica introdotta rispetto allo schema di riferimento illustrato in precedenza attiene alla funzione degli investimenti, dove al posto del saggio del profitto effettivo compare quello normale, cioè quello associato ad uno specifico valore del grado di utilizzo e del mark up. In questo caso sono possibili due diversi regimi: quello di *profit led growth*, nel quale ad un aumento del mark up e del corrispondente saggio normale del profitto è associato un incremento del saggio di crescita; quello di *wage led growth*, nel quale ad una riduzione del mark up, che implica un aumento del saggio reale del salario, è associato un incremento del saggio di crescita; la prevalenza di uno dei due regimi dipende dalla differenza nelle propensioni al risparmio tra capitalisti ed imprenditori e dalla sensibilità della spesa per investimenti alle variazioni del saggio normale del profitto oppure del livello della domanda. L'analisi di Blecker (2002) evidenzia che maggiore è la differenza nelle propensioni al risparmio delle due classi, con quella dei lavoratori minore di quella dei capitalisti, oppure maggiore è la progressività del sistema fiscale, ricordando che la tassazione è risparmio forzato e l'imposta sui salari è minore di quella sui profitti, più probabile è che il sistema economico esibisca le caratteristiche di un regime di wage led growth. La motivazione risiede nel fatto che maggiore è la differenza nelle propensioni al consumo maggiore è la variazione nei livelli di domanda indotta da una redistribuzione del reddito, per cui più probabile risulta che il saggio di crescita sia

positivamente condizionato da un aumento del saggio reale del salario implicato da una riduzione di quello normale del profitto.

In Setterfield (2003) il venire meno del paradosso dei costi e del regime di wage led growth può essere causato da un meccanismo differente rispetto a quello evidenziato da Blecker (2002); in questo caso, la modificazione introdotta nella funzione degli investimenti attiene alla sua intercetta che, dovendo riflettere gli *animal spirits degli imprenditori*, viene fatta dipendere dalle aspettative sul futuro di questi ultimi a loro volta condizionate da variazioni nella distribuzione del reddito. Quindi, qualora una ridistribuzione del reddito a favore dei salari dovesse produrre un apprezzabile peggioramento del grado di fiducia nel futuro degli imprenditori, questo potrebbe implicare una riduzione del saggio di crescita del sistema economico anche a fronte di un eventuale aumento dei livelli di domanda.

Sostanzialmente, come già evidenziato nei lavori di Lavoie (1995,1992), la validità del paradosso dei costi è strettamente legata alla specificazione assunta per la funzione degli investimenti; in particolare, decisiva risulta essere il grado di dipendenza della spesa per investimenti da un saggio normale del profitto, cioè dal saggio del profitto che si realizzerebbe in corrispondenza di uno specifico valore del mark up e del grado di utilizzo.

Per quanto attiene al dibattito sul grado di utilizzo della capacità produttiva, questo si è articolato essenzialmente attorno a due punti: primo, il significato del *concetto di grado normale di utilizzo*; secondo, la necessità per il grado effettivo di utilizzo di eguagliare il suo livello normale nel lungo periodo. Con il termine di grado normale di utilizzo della capacità produttiva si vuole individuare quel livello di funzionamento degli impianti che gli imprenditori ritengono ottimale, in virtù di considerazioni attinenti all'impiego della tecnica produttiva che minimizza i costi di produzione oppure riguardanti le aspettative circa il futuro andamento del sistema economico e, quindi, della domanda. D'altra parte, ammettere l'esistenza di un grado normale di utilizzo implica anche il porre la questione dell'uguaglianza nel lungo periodo del grado effettivo di utilizzo e di quello normale. La rilevanza di questa questione risiede nel fatto che, qualora il valore normale fosse determinato in modo esogeno sulla base delle aspettative degli imprenditori oppure delle esigenze di minimizzare i costi di produzione, la convergenza nel lungo periodo del grado effettivo verso quello normale implicherebbe la scomparsa del regime di "wage led growth", dato che l'adeguamento del flusso dei risparmi alle esigenze degli investimenti non potrebbe più avvenire per mezzo di una variazione del livello di produzione.⁴⁸

⁴⁸ Su queste problematiche si è sviluppato un corposo dibattito di cui ci si limita a riportare la letteratura di riferimento: Amodeo (1986, 1987), Caserta (1990), Ciccone (1986, 1987), Committeri (1986, 1987), Dutt (1990), Kurz (1986), Lavoie (1992).

Seguendo Commendatore (2005) è possibile individuare due precisi filoni nell'ambito della letteratura neokaleckiana che tentano di conciliare l'esistenza di un grado normale di utilizzo della capacità produttiva con la capacità del sistema economico di generare un regime di "wage led growth". Il primo di questi evidenzia che nei modelli neokaleckiani l'orizzonte temporale è quello del medio termine, per cui è possibile astrarre dalle problematiche connesse al processo di convergenza e considerare il grado effettivo di utilizzo come quel *grado che in media prevale nel sistema economico* in un certo periodo storico. Sostanzialmente, non si attribuisce alcuna rilevanza concreta al concetto di grado normale di utilizzo o meglio, come evidenziato in Park (1997), lo si tratta semplicemente come un benchmark per valutare l'effettivo andamento del sistema economico, evitando di attribuirgli qualunque significato che possa farlo concepire come un valore di equilibrio implicante per il grado effettivo un processo di convergenza nel lungo periodo.

Il secondo filone elabora delle argomentazioni più sofisticate, in quanto viene eliminata l'assunzione per cui il grado normale di utilizzo era esogeno e si fa dipendere tale grado normale da quello effettivo oppure da qualche altra variabile endogena al modello; in altri termini, il grado normale di utilizzo viene determinato dagli agenti operanti nel sistema sulla base dei valori assunti da altre variabili nel corso del tempo. Questo processo comporta anche una diversa definizione del concetto di equilibrio che viene ad essere "*path dependent*", cioè l'equilibrio finale del sistema economico dipende anche dalle caratteristiche del processo di convergenza allo stesso equilibrio. Un esempio di questo modo di affrontare la questione dell'uguaglianza del grado normale e di quello effettivo di utilizzo della capacità produttiva è offerto dal lavoro di Lavoie (2002)⁴⁹; l'obiettivo è quello di evidenziare delle dinamiche di determinazione del mark up, che consentano di conciliare le aspettative dei vari agenti con i valori normali di equilibrio di alcune variabili rilevanti. L'ipotesi cruciale è quella per cui il mark up viene a dipendere dalle aspettative dei lavoratori e degli imprenditori sul saggio del profitto, questi ultimi, però, sono gli unici ad adeguare le proprie aspettative all'effettiva evoluzione della variabile. Il processo assunto per determinare le dinamiche del mark up non comporta che in equilibrio il saggio del profitto ed il grado di utilizzo convergano verso i loro valori normali, ma almeno il paradosso dei costi viene preservato in concomitanza con la piena realizzazione delle aspettative degli imprenditori.

⁴⁹ Vedi anche Lavoie (1995).

3.5 Il ruolo del settore pubblico

In questa sezione introdurremo il settore pubblico nell'ambito della struttura analitica presentata in precedenza; in particolare, sarà modificata l'assunzione (7), che escludeva per l'autorità di governo la possibilità di svolgere attività fiscale, con la seguente ipotesi di comportamento per il *sistema politico*:

- 7'. Il settore statale opera con un bilancio in pareggio, raccoglie fondi attraverso l'imposizione fiscale sui salari e sui profitti e li utilizza per l'acquisto di beni che poi eroga come servizi pubblici ai lavoratori ed ai capitalisti.

Allo scopo di non dilungare troppo la trattazione e ricordando che la seguente equazione può sempre essere ottenuta partendo da semplici identità contabili, si evidenzia che la condizione di equilibrio per cui la spesa per investimenti è uguale al flusso dei risparmi deve tenere conto, in presenza del settore pubblico, del fatto che il risparmio totale è dato dalla somma di quello privato e di quello pubblico:

$$(3.28) \quad S_p + S_s = pI ;$$

dove S_p è il livello dei risparmi privati;
 S_s è il livello del risparmio pubblico.

Passiamo ora ad esaminare le equazioni di comportamento che specificano, rispettivamente, l'origine ed il livello del risparmio privato, di quello del settore statale e della domanda di beni di investimento.

$$(3.29) \quad S_p = s_c (1 - \tau_\pi) rpK ;$$

dove τ_π è l'aliquota d'imposta sui profitti;

dividendo tutto per il valore dei mezzi di produzione, si ottiene:

$$(3.30) \quad g_p = s_c (1 - \tau_\pi) r ;$$

dove g_p è il saggio di crescita dei risparmi privati.

L'equazione (3.30) indica che il saggio di crescita del risparmio privato è una proporzione costante del saggio del profitto al netto delle imposte dovute al settore statale.

$$(3.31) \quad G_n = \tau_\pi r p K + \tau_\omega w_n L;$$

dove G_n è il livello nominale della spesa pubblica;
 τ_ω è l'aliquota d'imposta che grava sui salari;

dividendo tutto per il valore della produzione:

$$(3.32) \quad G = \tau_\pi \pi_q + \tau_\omega \omega_q;$$

dove G è il livello della spesa pubblica espresso come quota del reddito.

L'equazione (3.32) rappresenta il vincolo di bilancio del settore pubblico; in particolare, si assume che l'autorità di governo consegua sempre una perfetta parità tra entrate ed uscite, cioè che il risparmio del settore statale (deficit o surplus di bilancio) sia sempre pari a zero, e che i fondi necessari per erogare un certo livello di spesa pubblica siano ottenuti attraverso due diversi strumenti fiscali: l'aliquota d'imposta sui salari e quella sui profitti.

$$(3.33) \quad g_i = \eta + \eta_r (1 - \tau_\pi) r + \eta_u u;$$

dove g_i è il saggio di crescita del capitale.

L'espressione (3.33) individua la funzione degli investimenti, dove, rispetto all'equazione (3.15) l'unica variazione è rappresentata dal considerare il saggio del profitto al netto del prelievo fiscale, questo per evidenziare l'effetto negativo sulla domanda di beni di investimento generato dall'aliquota d'imposta sui profitti.

Sulla base delle espressioni (3.33), (3.30) e (3.20) e della procedura applicata nella sezione (3.3) è possibile ottenere le seguenti soluzioni per il saggio del profitto, il grado di utilizzo della capacità produttiva ed il saggio di crescita:

$$(3.34) \quad r = \frac{\eta_r}{(s_c - \eta_r)(1 - \tau_\pi)\pi_q - \eta_u x_k};$$

$$(3.35) \quad u = \frac{\overline{\eta x_k}}{(s_c - \eta_r)(1 - \tau_\pi)\pi_q - \eta_u \overline{x_k}};$$

$$(3.36) \quad g = \frac{\eta \pi_q s (1 - \tau_\pi)}{(s_c - \eta_r)(1 - \tau_\pi)\pi_q - \eta_u \overline{x_k}}.$$

Le equazioni (3.34-3.36) descrivono, ancora una volta, un' *economia* in cui la crescita economica è condizionata dal livello della domanda, questo può facilmente essere compreso osservando come ogni redistribuzione del reddito a favore di agenti economici caratterizzati da una più alta propensione al consumo sia favorevole per la crescita. Quindi, una riduzione della quota dei profitti sul reddito nazionale, trasferendo potere di acquisto dai capitalisti ai lavoratori, favorisce la crescita, così come avverrebbe nel caso di una riduzione della propensione al risparmio dei capitalisti; in particolare, si noti che tutte e tre le variabili, grado di utilizzo, saggio del profitto e saggio di crescita, sono positivamente relazionate all'aliquota di imposta sui profitti, questo perché il trasferimento di risorse avviene a favore di un soggetto economico, il settore pubblico, che spende tutte le risorse di cui dispone nell'erogazione di servizi pubblici.

In virtù di queste osservazioni, è così possibile individuare il *valore ottimale dell'aliquota d'imposta sui profitti*, cioè il valore per cui il grado di utilizzo della capacità produttiva è pari ad uno ed il saggio di crescita, di conseguenza, raggiunge il livello massimo:

$$(3.37) \quad \tau_\pi^o = 1 - \frac{(\eta + \eta_u)\overline{x_k}}{(s_c - \eta_r)\pi_q}.$$

Per quanto attiene alle altre variabili di politica economica, queste non sono in grado di condizionare né il saggio di crescita e né il grado di utilizzo della capacità produttiva: l'aliquota d'imposta sui salari è ininfluente in quanto non fa altro che distribuire reddito tra agenti con la stessa propensione al consumo; il livello della spesa pubblica, invece, si riflette perfettamente nei valori delle aliquote d'imposta, data l'ipotesi del vincolo del bilancio in pareggio. In conclusione, constata l'incapacità delle altre variabili di politica economica di condizionare il saggio di crescita, quello del profitto ed il grado di utilizzo, è possibile definire ottimale qualunque *politica economica* che garantisca un'aliquota d'imposta sui profitti pari a quella individuata dall'equazione (3.37).

3.6 Conclusioni

La *teoria neokaleckiana della crescita e distribuzione del reddito* individua nel *principio della domanda effettiva*, il fattore cardine che determina l'evoluzione del sistema economico; è la domanda la variabile cruciale, soprattutto per quella parte di essa che è frutto delle decisioni di investimento delle imprese.

Nell'analisi del rapporto tra distribuzione e crescita il principale risultato affermato da questa teoria, è l'esistenza di un regime di *wage led growth*, cioè un regime nel quale il saggio del salario, quello del profitto e quello di crescita sono tutti positivamente relazionati; questo è possibile poiché, a fronte di un iniziale incremento del saggio del salario, si verifica un aumento della domanda di beni di consumo che, stimolando la spesa per investimenti, fa sì che anche il saggio di crescita e quello del profitto aumentino. Cruciale per ottenere questo risultato è l'ipotesi che le imprese operino sempre in una situazione *non di pieno utilizzo della capacità produttiva*, in modo che le variazioni degli investimenti generino un equivalente variazione dei risparmi per mezzo di mutamenti nella quantità prodotta.

In questa sede, però, quello che preme sottolineare, non è quanto il verificarsi del regime di *wage led growth* sia probabile oppure sia legato ad ipotesi più o meno stringenti; bensì, che lo schema di riferimento neokaleckiano possa essere utilizzato per descrivere tale regime. Questo consente di evidenziare una modalità alternativa a quella dei modelli mainstream, in cui la crescita è fondamentalmente *profit led*, per mezzo della quale le *scelte del sistema politico* incidono sull'evoluzione del sistema economico.

Capitolo quarto:
Il processo d'interazione tra sistema economico e sistema politico, l'influenza della distribuzione funzionale del reddito sulla crescita economica

4.1 Introduzione

Gran parte dei sistemi economici sono caratterizzati da un forte ruolo svolto dal settore pubblico, si pensi che difficilmente meno di un quarto del reddito prodotto da un paese è sotto il controllo diretto oppure indiretto del sistema politico, per cui sembra opportuno indagare le determinanti del comportamento di tale sistema e delle sue relazioni con quello economico. L'obiettivo di questo capitolo è di presentare un'analisi dell'*interazione tra il sistema economico ed il sistema politico* e delle ripercussioni di questo processo sulle dinamiche economiche; per interazione tra i due sistemi si intende un processo circolare che evolve nel tempo, in cui i principali interessi rilevanti che condizionano le scelte del sistema politico trovano origine nel sistema economico e dove tali interessi risultano a loro volta diversamente tutelati proprio dalle scelte del sistema politico. In sostanza, il processo di interazione porta il sistema economico e quello politico ad influenzarsi a vicenda determinando un'evoluzione storica di entrambi strettamente legata, che condiziona le dinamiche economiche ed, in particolare, i processi di crescita.

Questa delimitazione delle questioni oggetto di attenzione non è sufficiente, in quanto sarebbero ancora molteplici le problematiche che potrebbero rientrarvi; ad esempio, nella letteratura particolare enfasi è posta sulle determinanti della spesa pubblica, delle politiche distributive, della politica commerciale e dei loro possibili riflessi sui processi di crescita⁵⁰. Anche per questo lavoro è stato necessario individuare precise questioni sulle quali concentrare l'analisi, cioè è stato necessario individuare alcuni elementi che, pur potendo rivestire un ruolo chiave nell'ambito del complesso rapporto tra sistema economico e sistema politico, non erano stati adeguatamente evidenziati nella letteratura. Nello studio del processo di interazione tra il sistema economico e quello politico e delle sue conseguenze sulle dinamiche economiche, l'attenzione sarà rivolta al *ruolo rivestito dalla distribuzione*

⁵⁰ Vedi il secondo capitolo.

funzionale del reddito nell'influenzare il processo di crescita; l'analisi avrà come obiettivo quello di indagare in che modo gli interessi economici originati da questa distribuzione possono condizionare le scelte del sistema politico ed in che modo tali scelte possono ripercuotersi sul processo di crescita e sulla stessa distribuzione.

Tale obiettivo sarà perseguito impiegando una struttura logica costituita dall'*integrazione di diversi approcci teorici*: primo, quello delle funzioni di influenza⁵¹ che consentirà di descrivere l'interazione tra i gruppi di pressione per acquisire sfere di influenza nel sistema politico; secondo, quello delle funzioni di interesse⁵² che consentirà di descrivere il processo decisionale dello stesso sistema politico tenendo conto dei condizionamenti imposti dai gruppi di pressione; terzo, quello neokaleckiano⁵³ che costituirà lo schema di riferimento per descrivere le relazioni fondamentali che caratterizzano l'evoluzione del sistema economico. Un ulteriore elemento rilevante di questa struttura logica sarà il suo carattere dinamico, che consentirà di descrivere le dinamiche economiche associate ai processi di convergenza verso i possibili equilibri politici ed economici.

Questa struttura logica ed il modello dinamico da essa derivato permetteranno di ottenere i seguenti risultati. Primo, il costo di accesso alla competizione politica, determinato in modo endogeno dai diversi interessi economici, è un fattore chiave nel condizionare *l'interazione strategica e la coesistenza nel sistema politico di questi interessi*; queste circostanze sono state prese in considerazione soltanto marginalmente nella letteratura, a causa sia dei solo sporadici accenni alla presenza di costi di accesso alla competizione politica che dello scarso impiego in queste tematiche dell'analisi dinamica. Secondo, il processo di interazione tra sistema economico e sistema politico, incardinato sul ruolo della distribuzione funzionale del reddito, evidenzia *dinamiche economiche* molto varie rappresentate dai processi di crescita, stagnazione ed inflazione; questo è dovuto soprattutto al fatto di aver attribuito, a differenza di quanto avviene nella gran parte della letteratura, rilevanza alla domanda, ed in particolare alle decisioni di investimento, come canale di trasmissione degli effetti delle scelte politiche sulle dinamiche economiche.

La restante parte di questo capitolo è organizzata come segue. Nella sezione (4.2) verrà illustrata la struttura logica alla base del modello analitico. Nella sezione (4.3) sarà presentata la parte del modello che descrive l'interazione strategica tra i gruppi di pressione, mentre nella sezione (4.4) sarà la volta del processo decisionale del sistema politico. La sezione (4.5) sarà dedicata allo sviluppo dell'analisi dinamica al fine di evidenziare le caratteristiche salienti dei possibili equilibri politici ed economici. Nella sezione (4.6)

⁵¹ Vedi sezione (1.3).

⁵² Vedi sezione (1.6).

⁵³ Vedi il terzo capitolo.

saranno presentate le conclusioni. Infine, l'appendice matematica riporterà le varie dimostrazioni, che per chiarezza espositiva non verranno inserite nel corpo principale del capitolo.

4.2 La struttura logica del processo d'interazione tra sistema economico e sistema politico

La *definizione dell'interazione tra il sistema economico ed il sistema politico come processo circolare che evolve nel tempo*, evidenzia la presenza di quattro fattori chiave per descriverne le caratteristiche salienti: il sistema politico, il sistema economico ed i caratteri circolare e storico del processo.

Il *sistema politico* è inteso come un'agente, che nella realtà si concretizza in un insieme di persone, istituzioni, regole ed usi, il cui ruolo è quello di definire delle scelte, implicanti diritti e doveri anche per altri agenti, che modellano la convivenza delle persone viventi all'interno di precisi confini territoriali; tale sistema trae la legittimità ad effettuare queste scelte dal corpo elettorale nei regimi democratici oppure dall'élite che monopolizza l'uso della forza nei regimi dittatoriali, per cui, allo scopo di preservare il proprio potere, è motivato a tenere conto degli interessi che caratterizzano le loro preferenze. Sebbene questi interessi possano trovare origine nei più svariati fattori, non ultimi i valori morali quali ad esempio la libertà e la solidarietà, l'analisi prenderà in considerazione soltanto quelli che si possono definire *interessi economici rilevanti*, dove l'aggettivo economico vuole evidenziare che questi interessi traggono origine da specifiche caratteristiche del sistema economico, mentre l'aggettivo rilevante vuole sottolineare come l'importanza di questi interessi sia sufficiente a far sì che siano considerati nel processo decisionale del sistema politico. Allo stesso modo di come si è limitato l'insieme degli interessi rilevanti per il sistema politico, è possibile delimitare anche l'insieme di scelte a disposizione di quest'ultimo; in particolare, l'attenzione sarà rivolta esclusivamente al processo decisionale di determinazione della *politica economica*, cioè quelle scelte che hanno un effetto diretto sulle dinamiche del sistema economico. In sintesi, uno specifico sistema politico, cioè un insieme di persone, istituzioni, regole ed usi presenti ad un dato istante del tempo, determina la politica economica tenendo conto degli interessi economici rilevanti al fine di preservare la propria legittimità ad esercitare anche nel futuro questo potere. Si noti come la definizione del comportamento del sistema politico implichi un preciso riferimento, coerentemente con quanto emerso nella letteratura⁵⁴, ai *gruppi di pressione* come utile strumento logico per descrivere

⁵⁴ Vedi primo capitolo.

l'interazione tra i diversi interessi economici al fine di acquisire sfere di influenza nel sistema politico. Così Olson (1965) individua nella tutela dell'interesse comune l'elemento cardine attorno al quale si aggregano mezzi e risorse dei gruppi:

“Dalla maggior parte della letteratura sulle organizzazioni si desume che queste esistono in genere allo scopo di promuovere gli interessi comuni a gruppi di persone, ...

Anche quando la discussione verte sui gruppi non organizzati, la parola ‘gruppo’ viene usata, almeno quando si parla di ‘gruppi di pressione’ e in sede di ‘teoria dei gruppi’, per riferirsi a ‘un gruppo di individui con un interesse comune’.” (pagg. 19-20).

Buchanan e Tullock (1967) sottolineano come ottenere rappresentanza politica sia il principale obiettivo intermedio dei gruppi di pressione:

“Nei sistemi politici di una certa ampiezza la manifestazione istituzionale della promozione attiva di un interesse economico è costituita dai gruppi di pressione. La loro stessa esistenza si spiega in base alla capacità di rappresentare e promuovere attraverso il processo politico particolari interessi funzionali.” (pag. 373).

Quindi, nello studio delle questioni relative all'acquisizione di influenza presso il sistema politico degli interessi economici sembra opportuno, dato l'obiettivo piuttosto generale di valutare le conseguenze sulle dinamiche economiche dell'interazione tra sistema politico ed economico, fare riferimento ad un approccio teorico che descriva l'interazione tra i gruppi di pressione, cioè tra gli interessi economici, in modo altrettanto generale. Nell'ambito della letteratura *l'approccio basato sulle funzioni di influenza* sembra quello maggiormente idoneo nell'assolvere tale compito; a questo riguardo, Austen-Smith (1997) afferma:

“Aggregate production function ... are ... fairly extreme with respect to their treatment of the policy. This is not an accident. The political outcome function serves as a reduced form characterisation of how legislative institutions map the resources and demands of group into implemented political decisions. The hope is that such aggregate models can identify general properties of a wide class of political-economic systems.” (pag. 299).

L'importanza dei cosiddetti interessi economici rilevanti nel processo decisionale del sistema politico è un elemento fortemente evidenziato nell'*approccio basato sulle funzioni di interesse*, che definisce tale processo

come una mediazione tra i diversi interessi emergenti dal processo di produzione; questo concetto viene così espresso in van Winden (1983):

“... we will not occupy ourselves directly with individual interests. Instead, attention will be focused upon the interests of individuals as occupants of certain economic *positions*. Our point of departure thereby is the fact that the people are dependent on the production by others for the satisfaction of even their most fundamental needs, ...”
(pag. 90).

Si noti che, sebbene ciascun interesse possa sempre essere ricondotto nell'ambito di una prospettiva individuale, cioè possa sempre essere associato ad una persona, l'individuazione degli interessi che potrebbero essere rilevanti per il sistema politico avviene esclusivamente su basi oggettive, poiché chiama in causa ciò che è importante nel caratterizzare il funzionamento del sistema economico. Il fattore distintivo dell'approccio basato sulle funzioni di interesse è l'enfasi posta non sul comportamento individuale motivato da interessi soggettivi, ma bensì sul comportamento individuale e collettivo motivato da interessi oggettivamente fondamentali per il sistema produttivo nel suo insieme.

Il *sistema economico* rappresenta il secondo fattore chiave da evidenziare. La rilevanza di questo fattore risiede nella circostanza per cui sono le relazioni che caratterizzano le sue dinamiche che consentono di individuare quelli che potrebbero divenire gli interessi economici rilevanti nel processo decisionale del sistema politico. L'uso del condizionale vuole sottolineare che quali saranno gli interessi effettivamente in grado di condizionare il processo decisionale, dipenderà dalla competizione tra i gruppi di pressione e dalle preferenze del corpo elettorale oppure dell'élite che monopolizza l'uso della forza.

Nella letteratura sono presenti differenti visioni del funzionamento del sistema economico e dei fattori che maggiormente condizionano le sue dinamiche evolutive; nel caso specifico dell'analisi dei processi di crescita è possibile individuare, tra gli altri, due precisi filoni. Quello della teoria neoclassica e dei modelli di crescita endogena, dove l'elemento cardine su cui poggia la crescita economica è il flusso dei risparmi, cioè il potenziale di crescita del sistema è determinato dalle decisioni di risparmio delle famiglie; sostanzialmente, nell'ambito di questa teoria è importante lo sviluppo del potenziale produttivo di un sistema economico, in quanto il livello della domanda, grazie ad una perfetta flessibilità dei prezzi nel lungo periodo, ed in particolare del saggio di interesse, sarà in grado di utilizzare pienamente questo potenziale. Il secondo filone è rappresentato dalla *teoria post keynesiana*, dove risulta fondamentale il livello della domanda condizionato dalle decisioni di investimento delle imprese, alle quali il flusso dei risparmi si adeguerà attraverso una variazione del livello o della distribuzione del

reddito; in questo caso, il potenziale produttivo del sistema economico, inteso come decisioni di risparmio, si conforma alle necessità originate dai livelli di domanda. In sintesi, la teoria neoclassica e quella post keynesiana individuano meccanismi differenti per mezzo dei quali la condizione di equilibrio caratteristica dei sistemi economici, per cui il livello dei risparmi deve eguagliare quello degli investimenti, viene ad essere rispettata. Naturalmente, queste differenze non sono irrilevanti per quel che concerne l'analisi degli effetti della politica economica sulle dinamiche evolutive del sistema economico; a questo riguardo, Panico (2003) afferma:

“The debate on the role of Government sector in the post-Keynesian theory of growth and distribution has, instead, clarified that Government intervention can affect demand and growth independently of changes in the propensities to save and in the capital/output ratio.. This kind of influence of demand is not to be found in other literature on growth. The New Growth Theories, for instance, tend to focus on the effects of taxation and Governments expenditure on the propensity to save and on the capital/output ratio, disregarding the direct influence of Government intervention on the rate of growth and the and the rate of profits.” (pag. 59).

In questa sede, quello che è importante rilevare è che, qualunque sia l'approccio teorico scelto come riferimento per descrivere le relazioni fondamentali che caratterizzano il funzionamento del sistema economico, questo non è senza riflessi sulle modalità attraverso le quali il processo di interazione tra il sistema economico e quello politico si ripercuote sulle dinamiche evolutive del primo; pertanto, prescindendo da qualsiasi giudizio di merito, la scelta dell'approccio teorico di riferimento dovrà essere motivata esclusivamente dalle questioni che si ritiene opportuno porre al centro dell'analisi e non, ovviamente, dalla volontà di ottenere specifici risultati.

Il terzo ed il quarto fattore chiave sono rappresentati dal *carattere storico e circolare del processo d'interazione* tra il sistema politico ed il sistema economico.

Il termine circolare vuole significare che il processo di interazione può essere distinto in tre fasi ricorrenti che si ripetono nel medesimo ordine: prima fase, nell'ambito del sistema economico emergono interessi economici in grado di favorire l'aggregazione di gruppi di pressione, che interagiscono per acquisire rilevanza presso il sistema politico; seconda fase, date le sfere di influenza ottenute per mezzo dell'attività di lobbying dagli interessi economici rilevanti, il sistema politico determina la politica economica; terza fase, le scelte di politica economica condizionano le dinamiche evolutive del sistema economico e per questa via anche i rapporti di forza tra gli interessi economici rilevanti. Quanto detto evidenzia un'altra ragione, oltre a quella

della ricorrenza ordinata di specifiche fasi, per definire circolare il processo di interazione; tale ragione risiede nella contestuale capacità del sistema economico di condizionare quello politico originando gli interessi in grado di promuovere attività di lobbying e del sistema politico di condizionare quello economico influenzandone le dinamiche evolutive, vale a dire le determinanti ultime degli interessi economici rilevanti. Sostanzialmente, il carattere circolare del processo di interazione tra il sistema politico ed il sistema economico si evidenzia nella capacità di ambedue i sistemi di condizionare l'altro e nel fatto che tale possibilità si esplica attraverso un processo che può essere suddiviso in fasi logicamente ordinate e ricorrenti.

Per quanto riguarda il carattere storico del processo di interazione, questa vuole essere una qualificazione che consenta una corretta formulazione e valutazione delle ipotesi alla base della struttura logica e dei risultati che da questa potranno essere ottenuti. Il processo di interazione, così come si esplica nel suo carattere circolare, deve essere interpretato tenendo conto della concreta realtà storica in cui si manifesta; la suddivisione di questo processo nelle fasi di competizione tra gli interessi economici rilevanti, di determinazione della politica economica e di evoluzione dinamica del sistema economico è una suddivisione di rilevanza logica che, però, deve tenere conto che nella realtà può essere molto meno evidente a causa di sovrapposizioni e mutamenti non perfettamente inquadrabili secondo i rigidi criteri sovraesposti.⁵⁵ Questo aspetto è evidenziato da Dixit (1996):

“... one must accept that markets and governments are both imperfect systems; that both are unavoidable features of reality; that the operation of each is powerfully influenced by the existence of the other; and that both are processes unfolding in real time, whose evolution is dependent on history and buffeted by surprises.” (pag. 2).

Quindi, il processo d'interazione tra sistema politico ed economico stilizzato in questa struttura logica deve essere interpretato alla luce della realtà storica in cui si esplica, poiché questa realtà, lungi dall'essere immutabile nel tempo e nello spazio, è un fattore che influenza le specifiche caratteristiche del processo di interazione.

Riassumendo, il processo d'interazione tra il sistema economico ed il sistema politico può essere schematicamente ricostruito nel modo seguente: primo, dal sistema economico emergono interessi in grado di determinare la formazione di gruppi di pressione, i quali, per mezzo dell'attività di lobbying, interagiscono per acquisire sfere di influenza nell'ambito del sistema politico; secondo, il sistema politico, al fine di preservare la propria legittimità ad esercitare il potere di determinazione della politica economica,

⁵⁵ Su questi temi vedi anche North (1994).

effettua le sue scelte consapevole delle distorsioni comportate dall'attività di lobbying nelle preferenze del corpo elettorale oppure dell'élite che monopolizzano l'uso della forza; terzo, la politica economica influenza l'evoluzione dinamica del sistema economico, per cui è anche capace di condizionare i rapporti di forza nell'interazione tra i gruppi di pressione. La seguente figura rappresenta graficamente le principali caratteristiche del processo d'interazione:

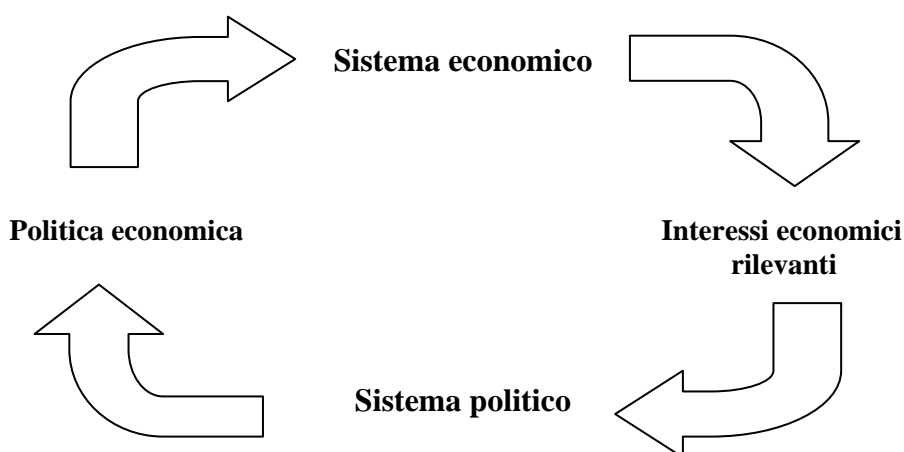


Figura 4.1: Struttura logica del processo di interazione.

A questo punto, è possibile caratterizzare questa struttura logica in relazione alle questioni che si intendono porre al centro dell'analisi. L'attenzione sarà rivolta alle modalità attraverso le quali la *distribuzione funzionale del reddito*⁵⁶, cioè quella che classifica il reddito in relazione ai fattori produttivi di cui rappresenta la remunerazione, è in grado di condizionare i *processi di crescita*⁵⁷; in questo caso, la struttura logica sovraesposta dovrà essere specificata nel modo seguente. Primo, tra i molteplici interessi economici che è possibile prendere in considerazione, potranno divenire rilevanti nel processo decisionale del sistema politico soltanto quelli che traggono origine dalla distribuzione del reddito; in concreto, si assume la presenza di due interessi economici in grado di favorire la formazione di gruppi di pressione:

⁵⁶ Sulla rilevanza delle questioni distributive nel determinare la politica economica e nel condizionare l'evoluzione del sistema economico vedi Przeworski e Wallerstein (1988).

⁵⁷ L'assunzione del legame unidirezionale tra crescita e distribuzione del reddito, per cui è la seconda che condiziona la prima, non ha carattere tassativo, poiché in futuri sviluppi del lavoro di ricerca potrebbe anche essere eliminata. D'altra parte è necessario rilevare che essa sembra avvalorata dall'evidenza empirica in Atesoglu (2002).

il monte salari al netto del prelievo fiscale e comprensivo dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di salario ed i profitti sempre al netto del prelievo fiscale e sempre comprensivi dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di profitti. Secondo, l'insieme delle variabili di scelta a disposizione del sistema politico dovrà essere limitato a quelle suscettibili di influenzare i suddetti interessi economici, cioè le aliquote d'imposta sui salari e sui profitti, la quantità prodotta e la distribuzione tra percettori di salario e di profitti dei servizi pubblici. Terzo, le dinamiche del sistema economico oggetto di attenzione saranno quelle relative ai processi di crescita ed all'evoluzione del grado di tutela degli interessi economici rilevanti.

L'enfasi posta in questo lavoro sulla relazione tra distribuzione funzionale del reddito e processi di crescita è la principale motivazione per la scelta di uno *schema neokaleckiano* come strumento per descrivere le caratteristiche principali del funzionamento del sistema economico. I modelli neokaleckiani di crescita e distribuzione del reddito rientrano nell'ambito della teoria post keynesiana, per cui condividono con questa la validità del principio della domanda effettiva; oltre a questa caratteristica, però, tendono anche ad evidenziare i molteplici legami che si instaurano tra la distribuzione funzionale del reddito ed i processi di crescita, soprattutto grazie all'ipotesi per cui la capacità produttiva non necessariamente deve essere pienamente utilizzata in equilibrio. Setterfield (2002) riassume così le caratteristiche dei modelli neokaleckiani:

“The relationship between distribution and growth ... became an important constituent of the neo-kaleckian growth models. At the core of this literature is the question as to whether a redistribution of income away from wages and towards profits is capable of boosting growth, given the negative impact of a rising profit share of income on consumption spending, coupled with its positive impact on investment expenditures. Neo-kaleckian models have explored the conditions necessary for growth to be either wage-led or profit-led.”
(pag. 2)

Sulla base di queste ultime considerazioni è possibile qualificare in modo più preciso il grafico della fig. (4.1):

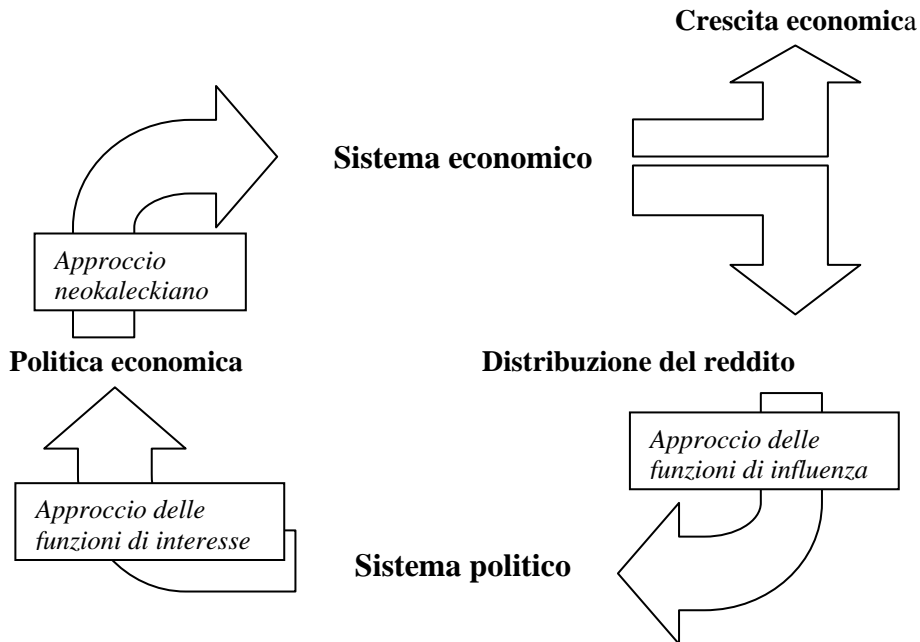


Figura 4.2: Specificazione della struttura logica del processo di interazione.

In conclusione, la *struttura logica* delineata in questa sezione si caratterizza per il fatto di integrare differenti approcci teorici già presenti nella letteratura, ciascuno indirizzato all'analisi di specifiche questioni; così, quello delle funzioni di influenza, che si concentra sull'interazione strategica tra i gruppi di pressione, è integrato con quello delle funzioni di interesse, orientato all'esame del processo decisionale del sistema politico, il tutto inquadrato in uno schema di riferimento neokaleckiano, che enfatizza il ruolo della distribuzione del reddito nell'analisi delle dinamiche economiche. Il principale pregio di questa struttura logica è quello di poter essere impiegata per l'analisi di qualsivoglia questione che implichi un processo d'interazione tra il sistema politico e quello economico, con l'unica accortezza di adeguare lo schema di riferimento per descrivere il sistema economico alle esigenze delle questioni prese in considerazione. Questo pregio risulta essere tanto più importante in virtù dei seguenti elementi: primo, gli approcci delle funzioni di influenza e delle funzioni di interesse erano risultati finora alternativi nell'analisi delle conseguenze dell'attività di lobbying sulle scelte politiche; secondo, nell'ambito dell'approccio neokaleckiano poca attenzione era stata concessa alle determinanti del processo decisionale del sistema politico.

4.3 L'interazione tra i gruppi di pressione

In questa sezione sarà presentata l'analisi dell'*interazione strategica tra due gruppi di pressione*, a cui, nel prosieguo della trattazione, saranno associati gli interessi economici rilevanti sorgenti dalla distribuzione funzionale del reddito, vale a dire il monte salari al netto del prelievo fiscale e comprensivo della quota di servizi pubblici spettanti ai percettori di salario e i profitti sempre al netto del prelievo fiscale e sempre comprensivi della quota di servizi pubblici spettante ai percettori di profitti. Per entrambi i gruppi si assume che siano dotati di una organizzazione formale oppure informale che gli consenta di evitare un comportamento da free riding da parte dei propri membri, cioè gli consenta di obbligare questi ultimi a compiere tutti gli sforzi richiesti per la tutela dell'interesse rilevante. L'interazione strategica tra i gruppi avviene nell'esercizio dell'attività di lobbying per acquisire sfere di influenza nel sistema politico. Tale attività può consistere sia nell'erogazione di contributi monetari al sistema politico, che nella gestione di informazioni rilevanti per lo stesso sistema politico e per il corpo elettorale oppure l'élite che monopolizza l'uso della forza; in generale, l'attività di lobbying consiste di tutti quei comportamenti che direttamente oppure indirettamente hanno il fine di condizionare il processo decisionale del sistema politico per tutelare specifici interessi rilevanti; ad esempio, sono attività di lobbying: l'acquisizione oppure la costituzione di un organo di informazione, le pressioni miranti ad assicurare a persone di fiducia posizioni di rilievo nell'ambito dell'amministrazione pubblica ecc..⁵⁸ Sostanzialmente, gli interessi economici emergenti dalla distribuzione del reddito generano la formazione di gruppi di pressione, i quali, attraverso l'attività di lobbying, puntano all'acquisizione di sfere di influenza nel sistema politico al fine di tutelare i rispettivi interessi nel processo decisionale di determinazione della politica economica.

In virtù di quanto argomentato nell'analisi dell'approccio basato sulle funzioni di influenza, è possibile esemplificare il *comportamento di un generico gruppo di pressione (i)* sulla base di tre espressioni analitiche: il vincolo di bilancio che evidenzia le risorse a disposizione di ciascun gruppo, la funzione di utilità che descrive le preferenze del gruppo circa l'utilizzo di queste risorse ed, infine, la funzione di influenza che individua la relazione tra beni di potere acquisiti da ciascun gruppo ed attività di pressione esercitata.

Il vincolo di bilancio è rappresentato dalla seguente equazione:

$$(4.1) \quad W_{i,t} = z_{i,t} + c_{i,t};$$

⁵⁸ Su questo argomento vedi sezioni (1.4), (1.5) ed (1.7).

dove t indica il periodo temporale corrente;
 W è la ricchezza di cui dispone il gruppo;
 z sono le risorse destinate ad acquisire beni di potere;
 c sono le risorse destinate ad acquisire beni di consumo.

L'equazione (4.1) indica che ciascun gruppo può utilizzare le risorse di cui dispone (W) in due modi: primo, consumarle in quanto tali acquistando un bene di consumo (c); secondo, impiegarle per ottenere i cosiddetti bene di potere (z), che consentono di esercitare pressione sul sistema politico secondo una relazione descritta nella funzione di influenza.⁵⁹

Per quanto riguarda la funzione di utilità:

$$(4.2) \quad U_{i,t} = f(q_{i,t}, c_{i,t}) = \alpha \lg q_{i,t} + (1 - \alpha) \lg(c_{i,t});$$

dove q è la pressione esercitata dal gruppo sul sistema politico;
 $0 < \alpha < 1$ è il parametro che descrive le preferenze del gruppo.

L'equazione (4.2) rappresenta la funzione di utilità del generico gruppo (i), che evidenzia come tale gruppo tragga beneficio dal consumo delle risorse (c) oppure dalla pressione esercitata, in termini assoluti, sul sistema politico (q). Il parametro (α) deve essere interpretato come la propensione dei gruppi ad esercitare attività di pressione, cioè come un indice della capacità dei gruppi di dotarsi di una organizzazione formale oppure informale in grado di convogliare le risorse dei membri verso l'esercizio dell'attività di lobbying⁶⁰. La scelta di una funzione di utilità logaritmica risente delle seguenti motivazioni: primo, rispetta le condizioni necessarie affinché il modello sia in grado di descrivere un comportamento strategico competitivo da parte dei gruppi di pressione⁶¹; secondo, è quella impiegata in Mazza e van Winden (1996) per descrivere le preferenze dei gruppi sul grado di tutela dell'interesse economico rilevante, per cui, al fine di rendere la trattazione omogenea, sembra opportuno utilizzarla anche per descrivere le preferenze dei gruppi sull'intensità dell'attività di lobbying; terzo, consente di ottenere espressioni algebriche analiticamente trattabili.

Infine, la funzione di influenza è descritta nel modo seguente:

⁵⁹ Per semplicità si assume che l'economia produce un solo bene che può essere consumato oppure impiegato come bene di potere.

⁶⁰ Dato che non è rilevante al fine delle questioni esaminate, si assume che i gruppi non si differenzino rispetto a questo parametro.

⁶¹ Vedi sezione (1.3.1).

$$(4.3) \quad q_{i,t} = f(z_{i,t}, z_{j,t}) = q_{n,t-1}^{\mu} (\gamma_i z_{i,t} - z_{j,t}) \quad \text{con} \quad q_{n,t} = \frac{q_{i,t}}{q_{i,t} + q_{j,t}}$$

dove	γ_i	è il parametro che descrive l'efficienza del gruppo nell'utilizzo dei beni di potere;
	$q_{n,t-1}$	è la quota <i>relativa</i> di potere del periodo precedente;
	$\mu = -1, 1, 0$	indica l'effetto negativo, positivo oppure ininfluenza della quota di potere del periodo precedente;
	j	è il pedice che individua l'altro gruppo.

L'equazione (4.3) rappresenta la funzione di influenza del generico gruppo (i) ed indica la capacità di tale gruppo di svolgere attività di pressione sul sistema politico in virtù dei suoi sforzi, di quelli dell'altro gruppo e della quota relativa di potere del precedente periodo; in altri termini, l'equazione (4.3) afferma che l'attività di pressione esercitata da un gruppo dipende dalla quantità di beni di potere utilizzati da entrambi i gruppi, dalla loro efficienza relativa (γ), cioè dalla capacità di ciascun gruppo di esercitare pressione relativamente alla capacità dell'altro di impedirgli l'esercizio di tale pressione, ed, infine, dalla quota relativa di potere del periodo precedente ($q_{n,t-1}$), cioè dal rapporto di forza tra le attività di lobbying esercitate da entrambi i gruppi. E' opportuno sottolineare che per quanto attiene alla *quota relativa di potere*, questa può essere assunta come un indicatore sintetico delle caratteristiche del sistema politico, per cui riflette la propensione di tale sistema a tutelare più o meno questo oppure quell'altro interesse; mentre, per quanto riguarda l'ammontare di risorse impiegate dall'altro gruppo, queste vengono ad indicare il livello minimo di sforzo che il gruppo di pressione deve necessariamente compiere al fine di essere in grado di condizionare il sistema politico con l'attività di lobbying, per cui rappresenta un vero e proprio *costo di accesso alla competizione politica*.

Le motivazioni alla base della specifica formulazione assunta per la funzione di influenza sono le seguenti. Primo, rispetta le condizioni necessarie affinché la funzione di reazione, che descrive il comportamento strategico dei gruppi, sia in grado di rappresentare delle strategie competitive, le quali, però, coerentemente con quanto emerso nelle analisi empiriche, non devono risultare le uniche praticabili⁶². Secondo, descrive un modello comportamentale per i gruppi che, sia per le informazioni assunte in possesso di tali gruppi che per le strategie di interazione che prefigura, risulta piuttosto omogeneo con quelli emergenti dagli studi basati su esperimenti di laboratorio e con quelli che caratterizzano i processi

⁶² Vedi la sezione (1.3.1).

decisionali per la teoria neokaleckiana⁶³. Terzo, consente di analizzare l'interazione strategica tra i gruppi alla luce del ruolo svolto dai costi di accesso alla competizione politica; soprattutto, consente di indagare le condizioni che permettono la coesistenza nel sistema politico di entrambi i gruppi di pressione. Quarto, è sufficientemente generale da includere come caso specifico quello che risulterebbe dall'adozione di una funzione di influenza tradizionale quale la Cobb-Douglas ($q_{i,t} = z_i^{\gamma_i}$); in particolare, sarà il valore assunto dal parametro (μ), per (γ) che tende ad infinito, che renderà possibile la rappresentazione dei casi di rendimenti marginali crescenti, decrescenti oppure costanti nell'attività di lobbying. A questo punto, sostituendo le equazioni (4.1) e (4.3) nella (4.2), il problema di ottimo può essere così formulato:

$$(4.4) \max_{z_{i,t}} U_{i,t} = \alpha \lg(\gamma_i z_{i,t} - z_{j,t}) + (1-\alpha) \lg(W_{i,t} - z_{i,t});$$

le condizioni del primo e del secondo ordine saranno rispettivamente:

$$(4.5) \frac{\delta U_{i,t}}{\delta z_{i,t}} = \frac{\alpha \gamma_i}{\gamma_i z_{i,t} - z_{j,t}} - \frac{(1-\alpha)}{W_{i,t} - z_{i,t}} = 0;$$

$$(4.6) \frac{\delta U_{i,t}}{\delta z_{i,t} \delta z_{i,t}} = - \left[\frac{\alpha \gamma_i^2}{(\gamma_i z_{i,t} - z_{j,t})^2} + \frac{(1-\alpha)}{(W_{i,t} - z_{i,t})^2} \right] < 0;$$

partendo dalle condizioni del primo ordine è possibile ottenere le funzioni di reazione per ciascun gruppo:

$$(4.7) z_{i,t} = \alpha W_{i,t} + \frac{(1-\alpha)}{\gamma_i} \cdot z_{j,t};$$

$$(4.8) z_{j,t} = \alpha W_{j,t} + \frac{(1-\alpha)}{\gamma_j} \cdot z_{i,t}.$$

Le equazioni (4.7) ed (4.8) descrivono due rette con intercetta e pendenza positive, per cui l'esistenza di una situazione di equilibrio con soluzioni positive per le quantità di beni di potere è garantita se la stessa pendenza della *funzione di reazione* è minore di uno ($1-\alpha < \gamma$). I livelli ottimali scelti

⁶³ Vedi Selten (1998) per gli esperimenti di laboratorio e Lavoie (1992) e Dutt (2002) per i modelli comportamentali assunti nelle teorie neokaleckiane.

dai gruppi per i beni di potere sono ottenuti dalle equazioni (4.7) e (4.8) per mezzo di semplici passaggi algebrici:

$$(4.9) \quad z_{i,t} = \frac{\alpha\gamma_j W_{i,t} + (1-\alpha)\alpha\gamma_j W_{j,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)^2};$$

$$(4.10) \quad z_{j,t} = \frac{\alpha\gamma_j\gamma_i W_{j,t} + (1-\alpha)\alpha\gamma_i W_{i,t}}{\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)^2}.$$

Sulla base delle espressioni (4.7-4.10) è possibile formulare alcune osservazioni. Primo, le risorse impiegate dai due gruppi per l'attività di lobbying, cioè le quantità di beni di potere acquistati, sono dei *complementi strategici* dato che al crescere degli impieghi di un gruppo crescono anche gli impieghi dell'altro; si noti, però, che *l'intensità della competizione* tra i gruppi si riduce al crescere della loro efficienza nell'impiego delle risorse, tanto che al tendere di (γ) ad infinito le strategie ottimali non risentono del comportamento dell'altro gruppo. Secondo, al crescere dell'*efficienza* di un singolo gruppo, il livello ottimale di risorse da destinare all'attività di pressione si riduce per entrambi i gruppi⁶⁴. Terzo, la relazione tra il parametro (α) e le risorse impiegate nell'attività di lobbying non è monotona, è molto probabile che sia positiva, ma quando tale parametro è elevato (almeno maggiore di $1/2$) e vi è un'enorme disparità di risorse, tale relazione potrebbe divenire negativa.⁶⁵

Quest'ultima osservazione, sebbene a prima vista possa sembrare alquanto paradossale, conduce ad una questione molto rilevante; le equazioni (4.9) e (4.10) individuano le scelte ottimali dei gruppi, ma non assicurano che tali scelte siano compatibili con le dotazioni iniziali di risorse a disposizione degli stessi. Allo scopo di verificare quali sono i fattori che determinano quanto questo vincolo sia stringente, si proceda imponendo che le scelte ottime siano compatibili con le risorse disponibili, si otterranno le seguenti disuguaglianze:

$$(4.11) \quad W_{i,t} \geq \frac{\alpha\gamma_i\gamma_j cR_{i,t} + \alpha(1-\alpha)\gamma_j W_{j,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)^2};$$

⁶⁴ Questo risulta coerente con quanto osservato in Becker (1983), per cui gli stessi gruppi premono per riforme del sistema politico che, aumentando l'efficienza delle risorse spese nell'attività di lobbying, ne riducano il costo.

⁶⁵ Per la dimostrazione analitica di queste relazioni vedi l'Appendice matematica (a).

$$(4.12) \quad W_{j,t} \geq \frac{\alpha\gamma_i\gamma_j W_{j,t} + \alpha(1-\alpha)\gamma_i W_{i,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)^2};$$

le quali attraverso semplici passaggi algebrici divengono:

$$(4.13) \quad W_{i,t} \geq \frac{\alpha\gamma_j W_{j,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)^2};$$

$$(4.14) \quad W_{j,t} \geq \frac{\alpha\gamma_i W_{i,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)^2}.$$

Le disuguaglianze (4.13-4.14) individuano per ciascun gruppo i livelli minimi di risorse compatibili con le scelte ottime in funzione delle risorse dell'altro gruppo; riportandole graficamente:

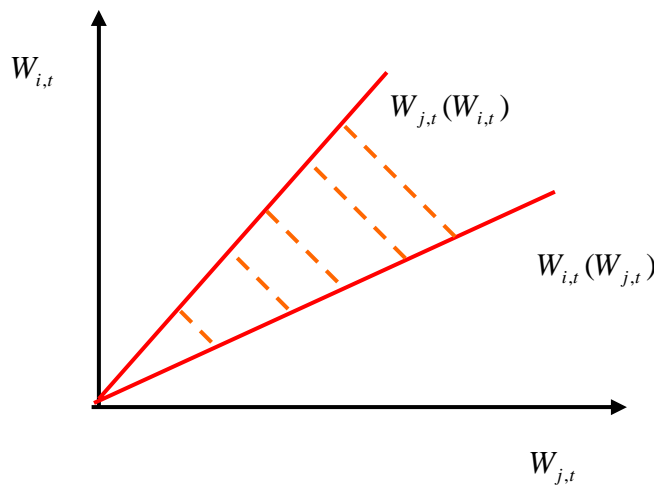


Figura 4.3: L'area di coesistenza.

L'area compresa tra le due rette individua tutte le combinazioni di risorse compatibili con la contemporanea competizione di entrambi i gruppi, in quanto in quest'area le disuguaglianze (4.13) e (4.14) sono soddisfatte nello stesso tempo. L'area di coesistenza per i gruppi sarà più estesa se la pendenza delle due rette si riduce e questo avviene se i gruppi divengono più efficienti oppure se la loro propensione alla competizione si riduce, cioè al crescere di (γ) per uno qualsiasi dei gruppi ed al ridursi di (α) ; si ricordi che parlare d'incremento nell'efficienza dell'utilizzo dei beni di potere è

equivalente ad affermare che il costo d'accesso alla competizione politica si riduce.⁶⁶ E' opportuno sottolineare fin da ora che, sebbene nel singolo periodo sia sufficiente l'incremento nell'efficienza di un solo gruppo per estendere l'area di coesistenza, questa circostanza non necessariamente garantisce che entrambi i gruppi sopravvivano nell'equilibrio politico quando si utilizza l'analisi dinamica, cioè quando si considerino gli effetti nel tempo di una disparità di efficienza nell'impiego delle risorse.

L'analisi appena svolta della compatibilità della dotazione iniziale di risorse con le scelte ottime dei gruppi, aiuta a comprendere il precedente paradosso per cui poteva accadere che al crescere di (α) si riducevano le risorse impiegate nell'attività di pressione. Questa circostanza può verificarsi in quanto, all'aumentare delle differenze nelle risorse iniziali e della propensione a competere, è maggiormente probabile che si ricada al di fuori dell'area di coesistenza, per cui almeno uno dei due gruppi è costretto ad abbandonare la competizione.

A questo punto, sostituendo le equazioni (4.9) e (4.10) nell'equazione (4.3), possiamo ottenere l'attività di lobbying esercitata dai due gruppi in equilibrio:

$$(4.15) \quad q_{i,t} = q_{n,t-1}^{\mu} \left\{ \frac{\alpha \gamma_i \gamma_j \left[W_{i,t} \left(\gamma_i - \frac{1-\alpha}{\gamma_j} \right) - \alpha W_{j,t} \right]}{\gamma_j \gamma_i - (1-\alpha)^2} \right\};$$

$$(4.16) \quad q_{j,t} = (1 - q_{n,t-1})^{\mu} \left\{ \frac{\alpha \gamma_j \gamma_i \left[W_{j,t} \left(\gamma_j - \frac{1-\alpha}{\gamma_i} \right) - \alpha W_{i,t} \right]}{\gamma_i \gamma_j - (1-\alpha)^2} \right\}.$$

Innanzitutto, è interessante notare che le condizioni necessarie affinché entrambi i gruppi esercitino un'attività di lobbying, sono esattamente identiche a quelle espresse dalle disuguaglianze (4.13) e (4.14)⁶⁷. Inoltre, due punti vanno sottolineati. Primo, al crescere dell'efficienza di un gruppo aumentano sia la sua attività di pressione che quella dell'altro, ma la prima

⁶⁶ Per la dimostrazione analitica vedi l'appendice (a).

⁶⁷ Data la condizione imposta alle pendenze delle funzioni di reazione, il denominatore è sempre maggiore di zero, per cui dei numeratori positivi si hanno solo se valgono le disuguaglianze (4.13-4.14)

subisce un incremento relativamente maggiore, eccetto che non vi sia a favore del secondo gruppo un'elevata sproporzione nelle risorse iniziali. Secondo, l'attività di pressione esercitabile da un gruppo è in funzione positiva della sua *ricchezza* e negativa di quella a disposizione dell'altro. Entrambe queste osservazioni, però, sono tutt'altro che esaurienti, visto che, come per la questioni strettamente connesse all'analisi dell'area di coesistenza, necessitano di essere approfondite in un contesto dinamico.

Riassumendo, questo semplice modello d'interazione tra gruppi di pressione consente di formulare le seguenti osservazioni.

- Le risorse destinate all'attività di pressione costituiscono dei complementi strategici, per cui al crescere delle risorse impiegate da un gruppo crescono anche quelle impiegate dall'altro; questa complementarità, però, si riduce di intensità al crescere dell'efficienza nell'impiego delle risorse da parte dei gruppi, cioè al ridursi della rilevanza dei costi di accesso alla competizione politica.
- Affinché entrambi i gruppi siano in grado di competere è necessario che non vi sia un'elevata preferenza per i benefici ottenibili dall'attività di pressione, che non vi sia un'elevata disparità nella dotazione iniziale delle risorse oppure che i costi di accesso alla competizione politica siano poco rilevanti.

4.4 Il comportamento del sistema politico

In questa sezione sarà analizzato il *comportamento del sistema politico* nella determinazione della politica economica; in particolare, si assume che il suo obiettivo sia quello di massimizzare l'utilità che i singoli gruppi di pressione traggono dal livello assunto dagli interessi economici rilevanti: la quota dei salari considerata al netto delle imposte e comprensiva dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di salario e la quota dei profitti sempre al netto delle imposte e comprensiva della quota di servizi pubblici erogata a favore dei percettori di profitto. Nelle scelte di politica economica il sistema politico sarà condizionato da due *vincoli*: primo, l'attività di lobbying che ciascun gruppo di pressione esercita per garantirsi una maggiore tutela del proprio interesse rilevante; secondo, il vincolo di bilancio in pareggio, per cui il sistema politico non può ricorrere al deficit per finanziare la spesa.⁶⁸

La funzioni di utilità dei gruppi di pressione a tutela della quota dei salari e della quota dei profitti sono, rispettivamente:

⁶⁸ Per le espressioni relative alle quote dei salari e dei profitti sul reddito ed al vincolo del bilancio in pareggio si rimanda alle sezioni (3.3) e (3.5).

$$(4.17) \quad U_{\omega,t} = \beta_{\omega} \lg(G_t \varphi_t) + (1 - \beta_{\omega}) \lg(1 - \tau_{\omega,t}) \omega_q;$$

$$(4.18) \quad U_{\pi,t} = \beta_{\pi} \lg G_t (1 - \varphi_t) + (1 - \beta_{\pi}) \lg(1 - \tau_{\pi,t}) \pi_q;$$

dove π, ω sono i pedici per indicare le variabili di interesse rispettivamente per i profitti ed i salari;
 $0 < \beta < 1$ è la preferenza dei gruppi per i servizi offerti dal settore pubblico;
 $0 < \varphi < 1$ è la quota di spesa pubblica erogata a favore dei lavoratori.

Quindi, il problema di ottimo del settore pubblico può essere così impostato:

$$(4.19) \quad \begin{aligned} \max_{\varphi, \tau_{\omega}, \tau_{\pi}, G} U_{s,t} = & q_{\omega,t} [\beta_{\omega} \lg(G_t \varphi_t) + (1 - \beta_{\omega}) \lg(1 - \tau_{\omega,t}) \omega_q] + \\ & + q_{\pi,t} [\beta_{\pi} \lg G_t (1 - \varphi_t) + (1 - \beta_{\pi}) \lg(1 - \tau_{\pi,t}) \pi_q], \\ \text{s.v. } G_t = & \tau_{\omega,t} \omega_q + \tau_{\pi,t} \pi_q \end{aligned}$$

dove $0 < q < 1$ è la pressione esercitata da ciascun gruppo.

L'equazione (4.19) rappresenta il problema di ottimo affrontato dal sistema politico, che è chiamato a massimizzare l'utilità che ciascun gruppo trae dal reddito disponibile e dalla rispettiva quota di servizi pubblici; il peso attribuito a ciascuno addendo (q) è determinato dalla competizione tra i gruppi, cioè dall'attività di pressione svolta nel periodo corrente allo scopo di acquisire influenza nel sistema politico.

In sintesi, si assume che esistono due gruppi di pressione, uno è interessato a tutelare la quota dei salari al netto delle imposte e comprensiva dei servizi pubblici spettanti ai percettori di salari, l'altro alla quota dei profitti sempre al netto delle imposte e sempre comprensiva dei servizi pubblici erogati a favore dei percettori di profitti, questi gruppi competono per acquisire influenza nell'ambito del sistema politico. Dati i rapporti di forza tra i gruppi, il sistema politico sceglie la politica economica ottimale, cioè, nei limiti del vincolo di bilancio, fissa i valori delle aliquote di imposta, della ripartizione della spesa pubblica e del livello stesso di quest'ultima che garantiscono la *mediazione ottimale per la tutela degli interessi economici rilevanti*.

La scelta della funzione di utilità logaritmica, sia per i gruppi che per il sistema politico, è motivata dalla volontà di garantire un certo grado di

omogeneità rispetto a quanto fatto nella sezione precedente e seguire quanto si assume in Mazza e Van Winden (1996).

Le condizioni del primo ordine sono:

$$(4.20) \quad \frac{\delta U_{s,t}}{\delta \tau_{\omega,t}} = -\frac{q_{\omega,t}(1-\beta_{\omega})}{(1-\tau_{\omega,t})} + \lambda \omega_q = 0;$$

$$(4.21) \quad \frac{\delta U_{s,t}}{\delta \tau_{\pi,t}} = -\frac{q_{\pi,t}(1-\beta_{\pi})}{(1-\tau_{\pi,t})} + \lambda \pi_q = 0;$$

$$(4.22) \quad \frac{\delta U_{s,t}}{\delta \varphi_t} = \frac{q_{\omega,t}\beta_{\omega}}{\varphi_t} - \frac{q_{\pi,t}\beta_{\pi}}{(1-\varphi_t)} = 0;$$

$$(4.23) \quad \frac{\delta U_{s,t}}{\delta G_t} = \frac{q_{\omega,t}\beta_{\omega}}{G_t} + \frac{q_{\pi,t}\beta_{\pi}}{G_t} - \lambda = 0;$$

$$(4.24) \quad \frac{\delta U_{s,t}}{\delta \lambda} = \tau_{\omega,t}\omega_q + \tau_{\pi,t}\pi_q - G_t = 0.$$

Applicando il teorema di Weierstrass, dato che la funzione obiettivo è concava e continua ed il vincolo è compatto, si evidenzia che il problema di ottimo dell'equazione (4.19) ammette soluzione; pertanto, partendo dalle condizioni del primo ordine è semplice ottenere le soluzioni ottimali per le variabili di politica economica:

$$(4.25) \quad G = \frac{\beta_{\pi}q_{\pi,t} + \beta_{\omega}q_{\omega,t}}{q_{\pi,t} + q_{\omega,t}};$$

$$(4.26) \quad \varphi_t = \frac{\beta_{\omega}q_{\omega,t}}{\beta_{\omega}q_{\omega,t} + \beta_{\pi}q_{\pi,t}};$$

$$(4.27) \quad \tau_{\omega,t} = 1 - \frac{(1-\beta_{\omega})}{\omega_q} \cdot \frac{q_{\omega,t}}{q_{\omega,t} + q_{\pi,t}};$$

$$(4.28) \quad \tau_{\pi,t} = 1 - \frac{(1-\beta_{\pi})}{\pi_q} \cdot \frac{q_{\pi,t}}{q_{\pi,t} + q_{\omega,t}}.$$

Le equazioni (4.25-4.28) permettono di trarre diverse conclusioni molto rilevanti. Innanzitutto, il sistema politico, e quindi lo stato, esistono se almeno una delle successive condizioni è soddisfatta: primo, i gruppi attribuiscono un valore positivo ai servizi pubblici erogati dall'autorità di governo ($\beta > 0$); secondo, vi è una divergenza tra il potere economico ed il potere politico, o meglio, le quote di reddito implicano una distribuzione tra salari e profitti differente rispetto alla quota relativa di potere. Alternativamente, è possibile affermare che *lo stato non esiste se i gruppi non hanno nessun interesse alla fornitura di un particolare servizio pubblico e se il loro potere economico è esattamente uguale al potere politico*. Pertanto, coerentemente con quanto affermato nella letteratura⁶⁹, alla base della presenza di un settore pubblico vi deve essere o una motivazione attinente ad una efficiente allocazione delle risorse oppure una motivazione riguardante una diversa distribuzione del reddito rispetto a quanto assicurato dal sistema economico di per sé.

Per quanto riguarda la determinazione delle variabili di politica economica, si osservi che il livello e la ripartizione della spesa pubblica dipendono soltanto dalle preferenze e dal potere politico dei gruppi, maggiore è la preferenza per i servizi pubblici maggiore sarà il livello della spesa, maggiori saranno le preferenze ed il potere politico di un gruppo maggiore sarà la sua quota di servizi. Le aliquote d'imposta sono condizionate anche dalle quote di reddito, cioè dal potere economico che in una certa misura bilancia il potere politico, con il prelievo fiscale tanto più elevato quanto minore è il secondo e quanto maggiori sono il primo e le preferenze di un gruppo; inoltre, i valori assunti da queste aliquote possono oscillare tra uno e meno infinito, con quelli negativi che implicano l'erogazione di un sussidio. In definitiva, *nel reperimento delle risorse le scelte ottimali devono tenere conto sia di fattori economici che politici, mentre nel caso della loro distribuzione risultano rilevanti esclusivamente le preferenze ed i fattori politici sintetizzati dalla quota relativa di potere*.

4.5 Dinamiche politiche ed economiche

Nella terza parte del modello è sviluppata l'analisi dinamica⁷⁰ al fine di determinare il sistema politico di equilibrio, cioè dei rapporti di forza tra i

⁶⁹ Vedi per tutti Mueller (2003).

⁷⁰ Seguendo Grossman e Kim (1996) e Sadiraj, Tuinstra e van Winden (2004) non si è assunto per gli agenti un processo di ottimizzazione intertemporale; questa procedura è coerente con le argomentazioni esposte nella specificazione della funzione di influenza circa i modelli comportamentali degli agenti (sezione (4.3)).

gruppi di pressione, sintetizzati nella quota relativa di potere, che una volta raggiunti tendono a conservarsi per sempre. Il collegamento che chiude il ciclo temporale, tra la fase di determinazione della politica economica e quella delle ripercussioni di questa politica sui rapporti di forza tra i gruppi, è rappresentato dall'assunzione per cui le risorse di un gruppo sono inversamente relazionate all'aliquota d'imposta sulla quota di reddito che origina l'interesse economico rilevante per la cui tutela quel gruppo si adopera; in forma analitica, si avrà:

$$(4.29) \quad W_{\omega,t} = \rho_{\omega}(1 - \tau_{\omega,t-1})\omega_q = \rho_{\omega}(1 - \beta_{\omega})q_{n,t-1};$$

$$(4.30) \quad W_{\pi,t} = \rho_{\pi}(1 - s_c)(1 - \tau_{\pi,t-1})\pi_q = \rho_{\pi}(1 - s_c)(1 - \beta_{\pi})(1 - q_{n,t-1});$$

dove ρ indica la capacità di reperire risorse dalle quote di reddito.

Nell'uguaglianza dei primi due membri delle equazioni (4.29) e (4.30) si evidenzia che le *risorse disponibili per ciascun gruppo* sono una funzione positiva della loro capacità di attingere dalle quote di reddito (ρ) e sono una funzione negativa dell'aliquota d'imposta del periodo precedente (τ); quest'ultimo legame introduce l'elemento dinamico che determina il mutamento nel corso del tempo delle conseguenze delle scelte ottime degli agenti. Inoltre, in queste espressioni è implicita l'ipotesi che le risorse destinate ai gruppi siano risorse consumate, cioè rappresentino il risultato di scelte attinenti a come consumare il reddito e non a se risparmiarlo oppure no; la motivazione di questa assunzione risiede nel fatto di voler concentrare l'analisi su questioni differenti dalle scelte inerenti la propensione a compiere attività di lobbying.

Il terzo membro delle espressioni (4.29) e (4.30) è ottenuto sostituendo al secondo membro, rispettivamente, le equazioni (4.27) e (4.28), cioè le scelte ottime di politica economica per le aliquote d'imposta; adesso, le risorse dei gruppi non dipendono più dalle quote di reddito, in quanto l'effetto positivo e diretto di queste ultime è totalmente compensato dall'effetto negativo ed indiretto sull'aliquota d'imposta.

A questo punto, definendo la quota relativa di potere come il rapporto tra l'attività di pressione svolta dal gruppo a tutela della quota dei salari sul totale dell'attività di lobbying:

$$(4.31) \quad q_{n,t} = \frac{q_{\omega,t}}{q_{\pi,t} + q_{\omega,t}};$$

sulla base delle equazioni (4.15-4.16) e (4.29-4.30)), ed assumendo che i gruppi non si differenzino in ordine alle loro preferenze circa i servizi

pubblici ($\beta_\pi = \beta_\omega$) e per la loro capacità di attingere risorse dalle quote di reddito ($\rho_\omega = \rho_\pi(1-s_c)$)⁷¹, è possibile ottenere la seguente equazione alle differenze finite:

(4.32)

$$q_{n,t} = \frac{q_{n,t-1}^\mu \left[q_{n,t-1} \left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} \right) - \alpha(1-q_{n,t-1}) \right]}{q_{n,t-1}^\mu \left[q_{n,t-1} \left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} \right) - \alpha(1-q_{n,t-1}) \right] + (1-q_{n,t-1})^\mu \left[(1-q_{n,t-1}) \left(\gamma_\pi \frac{1-\alpha}{\gamma_\omega} \right) - \alpha q_{n,t-1} \right]}$$

Nel caso specifico di ($\mu=-1$), per cui più elevata è la quota relativa di potere del periodo precedente, minore sarà l'attività di pressione nel periodo corrente che ogni gruppo esercita per un dato sforzo, si avrà:

$$(4.33) \quad q_{n,t} = \frac{\left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} + \alpha \right) q_{n,t-1}^2 - \left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} + 2\alpha \right) q_{n,t-1} + \alpha}{\left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} + \gamma_\pi \frac{1-\alpha}{\gamma_\omega} + 2\alpha \right) q_{n,t-1}^2 - \left(\gamma_\omega \frac{1-\alpha}{\gamma_\pi} + \gamma_\pi \frac{1-\alpha}{\gamma_\omega} + 2\alpha \right) q_{n,t-1} + \alpha}$$

L'equazione (4.33) descrive l'evoluzione nel tempo del sistema politico come funzione dei parametri che caratterizzano il comportamento dei gruppi di pressione e come funzione dei loro rapporti di forza nel periodo precedente, cioè della quota relativa di potere, che è anche un indice di differenze nella dotazione di risorse degli stessi gruppi per il suo effetto sull'aliquota d'imposta. Graficamente, l'espressione (4.33), insieme alle funzioni ottenibili per gli altri possibili valori di (μ), può essere così rappresentata in un diagramma di fase.⁷²

⁷¹ Queste ipotesi hanno il solo obiettivo di fissare l'attenzione sull'efficienza dei gruppi nell'utilizzo delle risorse, lasciando sullo sfondo eventuali altre questioni.

⁷² Per le dimostrazioni analitiche vedi l'Appendice matematica (b).

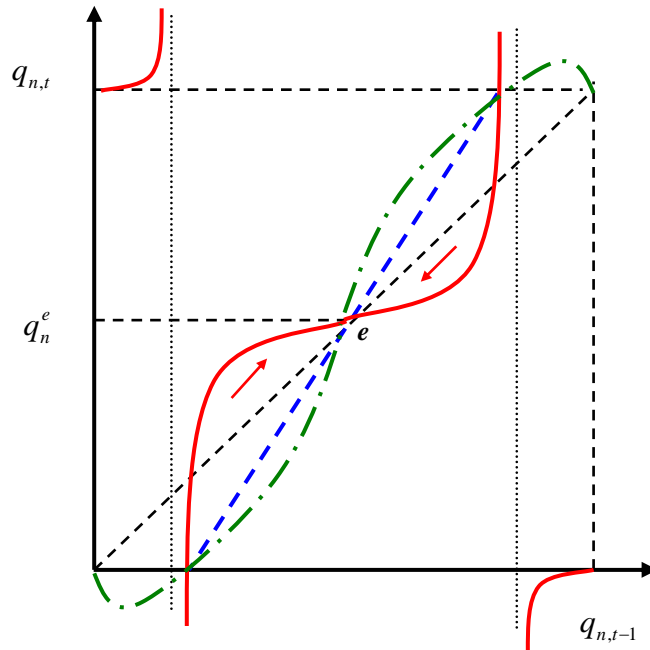


Figura 4.4: L'equilibrio politico

— $\mu=-1$ - - $\mu=0$ - . $\mu=1$

Per comprendere la fig. (4.4) è opportuno iniziare definendo le quote relative di potere fattibili, come quelle racchiuse nell'area tra gli assi cartesiani e le parallele a questi tracciate in corrispondenza del valore di uno; soltanto le quote di potere che ricadono in tale area saranno considerate, in quanto quelle minori di zero oppure maggiori di uno non avrebbero alcun significato. La retta a 45° uscente dall'origine individua tutti i possibili punti d'equilibrio, cioè tutte le quote di potere che una volta raggiunte potrebbero preservarsi per sempre; inoltre, questi possibili equilibri saranno distinti in stabili ed instabili, a seconda del fatto che spostamenti casuali da tali punti generino processi politici coerenti o meno con il ritorno all'equilibrio.

Osservando la fig. (4.4) risulta evidente che affinché esista un equilibrio stabile diverso dai valori di zero ed uno per la quota relativa di potere, è necessario che questa abbia un effetto negativo sulla capacità dei gruppi di svolgere attività di lobbying; solo in questo caso il sistema politico terrà conto di entrambi gli interessi nella determinazione della politica economica. Nel dettaglio, quando la quota relativa di potere non influenza negativamente l'attività di lobbying ($\mu=0,1$), gli unici equilibri stabili implicati dalle due curve tratteggiate sono dati dai valori di zero ed uno, per cui la politica

economica sarà orientata a tutelare esclusivamente uno dei due interessi; quando la quota di potere relativo influenza negativamente l'attività di lobbying ($\mu = -1$), oltre all'equilibrio stabile del punto (e), la curva continua individua anche un equilibrio ciclico di periodo due nei valori di zero ed uno, per cui la politica economica oscillerà continuamente dalla piena tutela di un interesse a quella dell'altro.⁷³

Prima di passare all'analisi delle dinamiche economiche e politiche associate ad un equilibrio stabile in cui coesistano entrambi i gruppi (punto (e))⁷⁴, è necessario definire tre tipi di sistemi politici. Primo, il *sistema politico di equilibrio* (q_n^e), cioè quel sistema politico che individua i rapporti di forza tra i gruppi di pressione, sintetizzati nella quota relativa di potere, che una volta raggiunti tendono a conservarsi per sempre; nella fig. (4.4) questo sistema politico è individuato dal punto (e), dove la quota relativa di potere rimane costante tra il periodo ($t-1$) e (t) e nell'intorno del quale si generano processi politici di convergenza verso l'equilibrio. Secondo, il *sistema politico ottimale* (q_n^o), nel quale l'aliquota d'imposta sui profitti è in grado di determinare un livello della domanda che garantisce il pieno utilizzo della capacità produttiva; si ricordi che in uno schema di riferimento neokaleckiano l'aliquota d'imposta sui profitti rappresenta una forma di redistribuzione del reddito dai capitalisti, con una propensione al risparmio positiva, al settore pubblico, caratterizzato da una propensione al risparmio pari a zero data l'assunzione del vincolo del bilancio in pareggio, per cui al crescere di questa aliquota il livello della domanda tende ad aumentare ed è possibile individuarne il valore ottimale. Analiticamente l'aliquota di imposta ottimale è stata definita nell'equazione (3.37), la quale eguagliata alla (4.28) comporta:

$$(4.34) \quad q_n^o = 1 - \frac{\bar{x}_k(\eta + \eta_u)}{(s_c - \eta_r)(1 - \beta_\pi)};$$

ad esempio, nella fig. (4.6) il sistema politico ottimale è individuato dalla retta continua, che suddivide l'area delle quote fattibili nelle zone di inflazione e stagnazione. Terzo ed ultimo, il *sistema politico originario*, cioè la quota di potere che sintetizza i rapporti di forza, ma soprattutto i rapporti

⁷³ Si noti che gli equilibri nei valori estremi non comportano necessariamente la totale espropriazione di una forma di reddito a favore dell'altra, in quanto è possibile che esistano dei limiti sociali oppure istituzionali che impediscano alla quota di potere di convergere verso tali valori; graficamente, l'area che racchiude le quote fattibili si restringe.

⁷⁴ Ovviamente il riferimento è alla curva continua, in quanto per le curve tratteggiate questo punto è un equilibrio instabile.

tra le risorse a disposizione dei gruppi nella condizione di stato iniziale del sistema; graficamente, qualunque punto sull'asse delle ascisse potrebbe essere un sistema politico originario, che genera dei processi politici di convergenza verso i diversi sistemi politici di equilibrio.

4.5.1 Equilibri e dinamiche politiche

Per quanto riguarda le *dinamiche politiche*, il sistema politico di equilibrio sarà caratterizzato dalla *coesistenza di entrambi i gruppi di pressione* e la politica economica terrà conto di ambedue gli interessi economici rilevanti, soltanto se sono rispettate le seguenti condizioni. Primo, i gruppi sono abbastanza efficienti nell'impiego delle risorse in attività di lobbying e non si differenziano molto in relazione al parametro (γ); nella fig. (4.5) se l'aumento nell'efficienza è eguale per entrambi i gruppi lo spostamento avviene nella direzione della curva con tratteggi maggiori, altrimenti, se la variazione è fortemente asimmetrica, lo spostamento in direzione delle curve con tratteggi più piccoli potrebbe addirittura portare alla scomparsa dell'equilibrio stabile di coesistenza. Secondo, l'attività di lobbying è negativamente influenzata dalla quota relativa di potere del periodo precedente, il che vuol dire che maggiore è il potere di un gruppo minore è la sua capacità di esercitare attività di lobbying;⁷⁵ nella fig. (4.4) le curve tratteggiate non evidenziano alcun equilibrio stabile in cui coesistono entrambi i gruppi di pressione. Terzo, i gruppi devono avere un rapporto tra le risorse disponibili nello stato iniziale non troppo diseguale, cioè il sistema politico originario non deve privilegiare troppo un singolo interesse, altrimenti il processo di convergenza porterebbe all'equilibrio ciclico di periodo due incentrato sui valori di zero ed uno.⁷⁶ Cruciale nello spiegare queste condizioni risulta essere il costo di accesso alla competizione politica fissato per ciascun gruppo dalle scelte dell'altro, in quanto, da un punto di vista statico, maggiore è l'efficienza di un gruppo e minore è la differenza tra le risorse disponibili, più elevata è la probabilità che questo gruppo sia in grado di neutralizzare l'attività di lobbying esercitata dall'altro allo scopo di danneggiarlo; allo stesso modo, da un punto di vista dinamico, l'elevata differenza nei livelli di efficienza oppure l'effetto positivo della quota relativa di potere rendono probabile dinamiche evolutive delle risorse

⁷⁵ In questo caso e con i valori dei (γ) che tendono ad infinito il modello replica i risultati che si otterrebbero impiegando come funzione di influenza la tradizionale Cobb- Douglas ($q_{i,t} = z_i^{\gamma_i}$); graficamente si otterrebbe una curva perfettamente speculare a quella con tratteggi maggiori nella fig. (4.5).

⁷⁶ Per la dimostrazione analitica vedi l'Appendice matematica (b).

disponibili, che prima o poi costringeranno uno dei due gruppi ad abbandonare la competizione politica.

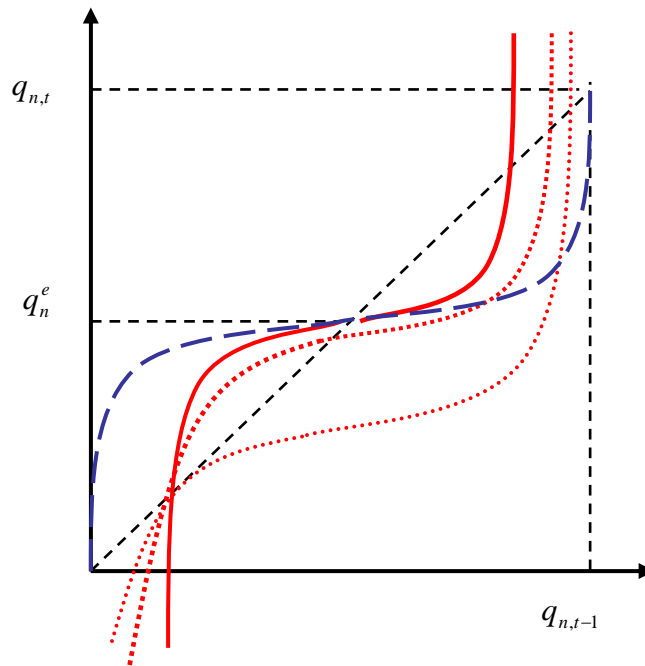


Figura 4.5: Coesistenza dei gruppi.

..... $+\Delta\gamma_\pi$ — — — $+\Delta\gamma_\pi = +\Delta\gamma_\omega$

Nella letteratura, il problema della coesistenza dei gruppi di pressione nella competizione politica viene trattato soltanto marginalmente e quasi mai nell'ambito di un'analisi dinamica.⁷⁷

4.5.2 Equilibri e dinamiche economiche

Per quanto riguarda le *dinamiche economiche*, queste risultano condizionate da come si manifestano concretamente i sistemi politici di equilibrio, ottimale ed originario; sostanzialmente, anche limitandosi al caso di sistemi politici di equilibrio in cui coesistono entrambi i gruppi, le dinamiche economiche potrebbero essere comunque molto varie, per cui, al semplice scopo di mostrare le potenzialità del modello, si espone il seguente caso specifico (vedi fig. (4.6)). Qualora i sistemi politici originario, ottimale e di

⁷⁷ Vedi sezione (1.2.1).

equilibrio fossero caratterizzati da una quota relativa di potere crescente per il gruppo associato alla quota dei salari, il processo di convergenza del sistema politico originario verso quello di equilibrio evidenzerebbe un incremento dell'aliquota di imposta sui profitti; questa evoluzione temporale della politica economica comporterà un costante aumento dei livelli di domanda dovuto alla riduzione del flusso dei risparmi, per cui anche il grado di utilizzo della capacità produttiva ed il saggio di crescita tenderanno ad aumentare, almeno fino al raggiungimento dell'aliquota che si avrebbe in corrispondenza del sistema politico ottimale; al di là di questo valore, se il saggio reale del salario rimanesse costante⁷⁸, si verificherebbe un processo inflazionistico provocato dalla spirale prezzi salari ed una riduzione del saggio di crescita dovuta al fatto che, pur in costanza della domanda per beni di investimento, si continuerebbe a verificare una riduzione del flusso dei risparmi, dovuto alla redistribuzione del reddito implicata dalla politica economica. In altri termini, l'incremento dell'aliquota di imposta sui profitti implica un aumento indiretto della domanda per beni di investimento, che è in grado di generare un equivalente incremento nel flusso dei risparmi per mezzo dell'aumento del livello di produzione; quando questo meccanismo non può più operare a causa del pieno utilizzo della capacità produttiva e nemmeno il saggio reale del salario si riduce, il saggio di crescita, nel contempo di un processo inflazionistico, diminuisce in corrispondenza della riduzione del flusso dei risparmi.

La relazione non monotona tra il saggio di crescita e l'aliquota d'imposta sui profitti⁷⁹ non è certamente nuova nella letteratura sull'attività di lobbying e processi di crescita, ma in questo lavoro essa è solo una delle possibili evoluzioni dinamiche ed è ottenuta ponendo l'accento sul ruolo della domanda come mezzo di propagazione al sistema economico delle scelte politiche; quest'ultimo elemento rappresenta una delle principali differenze tra questa struttura logica ed il resto della letteratura.⁸⁰

⁷⁸ Nella teoria neokaleckiana esiste una letteratura sui possibili effetti del livello della domanda sui prezzi e sui salari, cioè sulle dinamiche del mark up: Rowthorn (1977), Taylor (1985), Dutt (1987), Bruno (1999) e Cassetti (2002). Questo modello si presta ad includere tali dinamiche, in quanto il sistema politico ottimale verrebbe a mutare costantemente in relazione al variare della domanda e del mark up, per cui le dinamiche economiche associate al processo di convergenza verso il sistema politico di equilibrio diventerebbero ancor più complesse.

⁷⁹ Se il gruppo a tutela dei salari fosse caratterizzato da una preferenza maggiore per i servizi pubblici, si potrebbe parlare anche di relazione non monotona tra il saggio di crescita e le dimensioni del settore pubblico.

⁸⁰ Vedi il capitolo secondo.

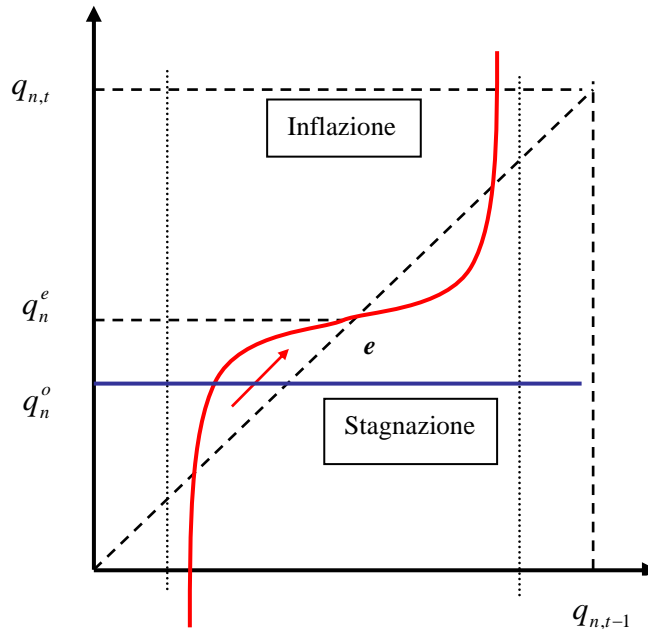


Figura 4.6: Interazione tra dinamiche economiche e politiche.

Sempre a titolo di esempio, è possibile descrivere anche una delle possibili dinamiche economiche, che si verificherebbero nel caso di variazione di uno dei parametri del modello (vedi fig. (4.7)). Si assuma che i sistemi politici di equilibrio ed ottimale siano definiti dagli stessi valori della quota relativa di potere del caso illustrato in precedenza; inoltre, si assuma che i gruppi di pressione siano perfettamente simmetrici, ma che, ad un certo punto, il gruppo che tutela la quota dei profitti incrementi la sua efficienza nell'esercizio dell'attività di lobbying, in modo tale da definire una quota relativa di potere del sistema politico di equilibrio inferiore a quella che caratterizza il sistema ottimale. Le dinamiche economiche originate dal processo di convergenza dal vecchio al nuovo sistema politico di equilibrio, che si concretizzano nella riduzione dell'aliquota d'imposta sui profitti, saranno perfettamente speculari a quelle evidenziate nel caso precedente; in particolare, ad una progressiva scomparsa del processo inflazionistico sarà associata prima un costante aumento del saggio di crescita e , successivamente, una sua riduzione accompagnata dal fatto che una parte della capacità produttiva tenderà a rimanere inutilizzata.

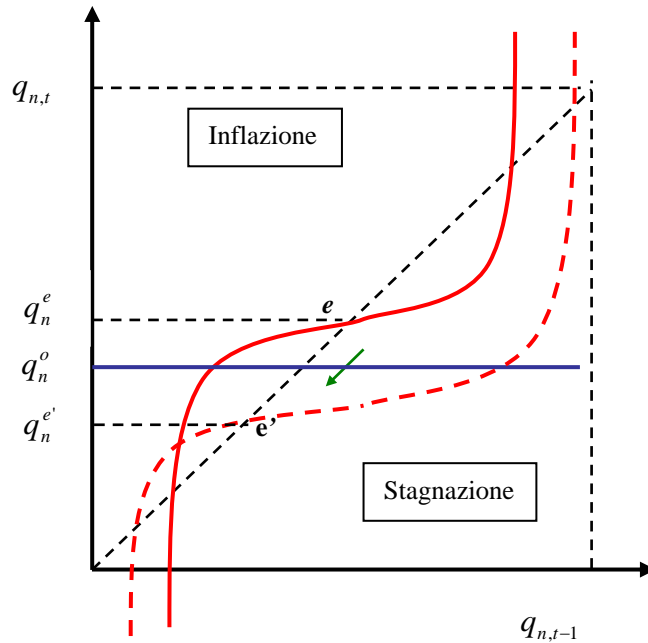


Figura 4.7: Efficienza nell'attività di lobbying e dinamiche economiche.

--- $+\Delta\gamma_\pi$

4.6 Conclusioni

Il cuore di questo lavoro risiede nell'aver sviluppato *una struttura logica che integra al suo interno differenti approcci teorici*: quello delle funzioni di influenza per descrivere l'interazione tra gli interessi economici, quello delle funzioni di interesse per descrivere il processo decisionale del sistema politico e quello neokaleckiano per descrivere il funzionamento del sistema economico. Il *carattere dinamico* di questa struttura la rende idonea per l'analisi delle questioni sollevate dall'*interazione tra sistema politico e sistema economico*, interazione che si esplica attraverso un processo circolare e storico, nel senso che entrambi i sistemi evolvono condizionandosi reciprocamente in maniera irreversibile.

L'impiego di questa struttura logica all'analisi dell'*influenza della distribuzione funzionale del reddito sulla crescita economica*, ha consentito di ottenere i seguenti risultati. Primo, evidenziare le *condizioni per la*

coesistenza nell'equilibrio politico di entrambi gli interessi emergenti dalla distribuzione del reddito; in questo caso, un ruolo cruciale è stato rivestito dall'assunzione per cui ciascun gruppo di pressione poteva determinare il costo di accesso alla competizione politica per l'altro gruppo e dall'impiego dell'analisi dinamica per sottolineare la connessione tra risorse dei gruppi e la tutela politica degli interessi di cui sono i rappresentanti. Secondo, mostrare *una pluralità di dinamiche economiche emergenti dall'interazione tra sistema economico e sistema politico*; in questo caso, è stato importante considerare il ruolo della domanda, che, però, nella concreta formalizzazione assunta nel modello, non ha precluso l'analisi delle dinamiche economiche che si verificherebbero al venire meno di una delle ipotesi chiave della teoria neokaleckiana, cioè che le imprese operino in una situazione di non pieno utilizzo della capacità produttiva.

In conclusione, per comprendere la concreta rilevanza di questi risultati, è opportuno sottolineare che le *ipotesi* sulle quali si basano, siano esse il frutto di precise scelte logiche oppure di necessità espositive, non devono essere interpretate in alcun modo come un limite della struttura logica. Al contrario, tali ipotesi sono delle indicazioni per *futuri indirizzi di ricerca*; in particolare è possibile individuare due precisi filoni, a seconda che l'analisi sia estesa specificando in maggior dettaglio le caratteristiche del sistema politico oppure del sistema economico. In definitiva, si spera che la struttura logica elaborata in questo lavoro consenta una maggiore comprensione della realtà e costituisca un buon punto di partenza per approfondire le questioni sollevate dall'interazione tra sistema politico e sistema economico.

Appendice matematica (a)

Per analizzare il comportamento strategico dei gruppi si riportino le funzioni di reazione ottenute nella sezione (4.3):

$$(a.1) \quad z_{i,t} = \alpha W_{i,t} + \frac{(1-\alpha)}{\gamma_i} \cdot z_{j,t};$$

$$(a.2) \quad z_{j,t} = \alpha W_{j,t} + \frac{(1-\alpha)}{\gamma_j} \cdot z_{i,t};$$

graficamente è possibile rappresentarle nel modo seguente:

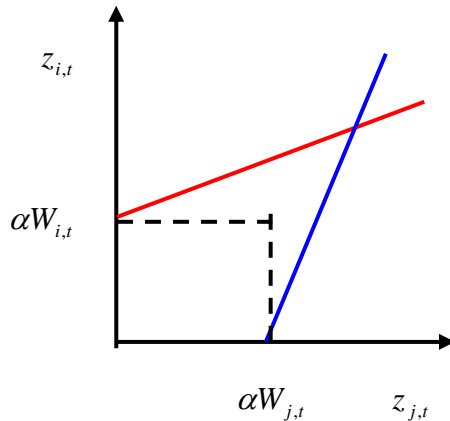


Figura a.1: Le funzioni di reazione.

Data la positiva pendenza della funzione di reazione i gruppi attuano strategie competitive, ma l'intensità di questa competizione si riduce al crescere dell'efficienza nell'impiego delle risorse in attività di lobbying (γ); in particolare, al tendere di questa efficienza ad infinito ciascun gruppo si limiterà ad utilizzare nell'attività di lobbying soltanto una quota (α) delle proprie risorse indipendentemente dalle scelte dell'altro gruppo.

Analiticamente, partendo dalla scelta ottima del generico gruppo (i):

$$(a.3) \quad z_{i,t} = \frac{\alpha \gamma_i \gamma_j W_{i,t} + (1-\alpha) \alpha \gamma_j W_{j,t}}{\gamma_i \gamma_j - (1-\alpha)^2};$$

e derivando rispetto ai tre parametri, si ottiene:

$$(a.4) \quad \frac{\mathcal{G}_{z_{i,t}}}{\mathcal{G}\gamma_i} = \frac{-\gamma_j(1-\alpha)^2\alpha W_{i,t} - \gamma_j^2(1-\alpha)\alpha W_{j,t}}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)^2]^2} < 0.$$

$$(a.5) \quad \frac{\mathcal{G}_{z_{i,t}}}{\mathcal{G}\gamma_j} = \frac{-(1-\alpha)^2[\gamma_i\alpha W_{i,t} - (1-\alpha)\alpha W_{j,t}]}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)^2]^2} < 0.$$

$$(a.6) \quad \frac{\mathcal{G}_{z_{i,t}}}{\mathcal{G}\alpha} = \frac{\gamma_i\gamma_j W_{i,t}(\gamma_i\gamma_j + \alpha^2 - 1) + \gamma_j W_{j,t}[\gamma_i\gamma_j(1-2\alpha) + (1-\alpha)^2]}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)^2]^2} > 0.$$

Per l'analisi del campo di coesistenza si riprendano le disuguaglianze ed il grafico riportati nella sezione (4.3):

$$(a.7) \quad W_{i,t} \geq \frac{\alpha\gamma_j W_{j,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)};$$

$$(a.8) \quad W_{j,t} \geq \frac{\alpha\gamma_i W_{i,t}}{\gamma_i\gamma_j - (1-\alpha)};$$

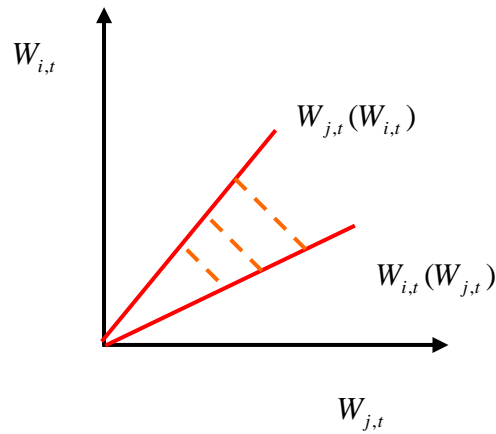


Figura a.2: L'area di coesistenza.

Si comprende che minore è la pendenza delle semirette maggiore sarà l'aria da queste racchiusa, per cui definendo nel seguente modo la pendenza della generica semiretta associata al gruppo (i):

$$(a.8) \quad D = \frac{\alpha\gamma_j}{\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)};$$

e derivando rispetto ai tre parametri:

$$(a.9) \quad \frac{\partial D}{\partial \gamma_i} = \frac{-\alpha\gamma_j^2}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)]^2} < 0;$$

$$(a.10) \quad \frac{\partial D}{\partial \gamma_j} = \frac{-\alpha(1-\alpha)}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)]^2} < 0;$$

$$(a.11) \quad \frac{\partial D}{\partial \alpha} = \frac{\gamma_j(\gamma_i\gamma_j - 1)}{[\gamma_j\gamma_i - (1-\alpha)]^2} > 0.$$

Dalle disuguaglianze (a.9-a.11) si evince che minore è l'efficienza dei gruppi e maggiore è la loro propensione ad impiegare risorse nell'attività di lobbying minore risulterà l'area di coesistenza; inoltre, riduzioni nell'efficienza di un gruppo possono essere compensate dall'incremento nell'efficienza dell'altro lasciando immutata la pendenza della semiretta. Si noti che nel caso particolare di gruppi simmetrici, cioè caratterizzati anche dalla medesima efficienza, l'esistenza dell'area di compatibilità implica che la pendenza delle semirette uscenti dall'origine sia minore di uno, ma questa condizione necessaria è soddisfatta soltanto se vale la seguente disuguaglianza:

$$(a.12) \quad \gamma \geq \frac{(1-\alpha)}{(\gamma-\alpha)} \geq 1.$$

La disuguaglianza (a.12) comporta che nel caso di gruppi simmetrici, affinché esista un'area di coesistenza, è necessario che l'efficienza dei gruppi nell'impiego delle risorse in attività di lobbying sia superiore all'efficienza degli stessi gruppi nell'impedire l'attività di lobbying, cioè che entrambi i gruppi possono sostenere il costo di accesso alla competizione politica.

Appendice matematica (b).

L'espressione che descrive l'evoluzione del sistema politico nel caso in cui la quota relativa di potere influenza negativamente l'attività di lobbying ($\mu = -1$) è riportata qui di seguito:

$$(b.1) \quad q_{n,t} = \frac{\left(\gamma_{\omega} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\pi}} + \alpha\right) q_{n,t-1}^2 - \left(\gamma_{\omega} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\pi}} + 2\alpha\right) q_{n,t-1} + \alpha}{\left(\gamma_{\omega} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\pi}} + \gamma_{\pi} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\omega}} + 2\alpha\right) q_{n,t-1}^2 - \left(\gamma_{\omega} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\pi}} + \gamma_{\pi} \frac{1-\alpha}{\gamma_{\omega}} + 2\alpha\right) q_{n,t-1} + \alpha};$$

si adottino le seguenti convenzioni:

$$\gamma_{\omega} - \frac{(1-\alpha)}{\gamma_{\pi}} = \bar{\omega}$$

$$\gamma_{\pi} - \frac{(1-\alpha)}{\gamma_{\omega}} = \bar{\pi};$$

per cui l'espressione (b.1) può essere riscritta nella seguente forma:

$$(b.2) \quad q_{n,t} = \frac{(\bar{\omega} + \alpha) q_{n,t-1}^2 - (\bar{\omega} + 2\alpha) q_{n,t-1} + \alpha}{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha) q_{n,t-1}^2 - (\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha) q_{n,t-1} + \alpha}.$$

La soluzione dell'equazione di secondo grado che compare al denominatore porta ad identificare i seguenti punti, per cui lo stesso denominatore è pari a zero e la funzione è indefinita:

$$(b.3) \quad q_{n,t-1} = \frac{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha) - \sqrt{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)^2 - 4\alpha(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)}}{2(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)}$$

$$q_{n,t-1} = \frac{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha) + \sqrt{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)^2 - 4\alpha(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)}}{2(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)}.$$

Questi valori della quota di potere del periodo precedente indicano gli asintoti verticali della funzione (b.1), che tenderanno a coincidere con l'asse delle ordinate e con la verticale tracciata in corrispondenza del valore di uno sull'asse delle ascisse al ridursi della propensione ad impiegare risorse

nell'attività di lobbying (α) ed al crescere dell'efficienza nell'impiego di tali risorse (γ).

Astraendo per un istante dalla circostanza per cui la quota relativa di potere non potrebbe assumere valori minori di zero o superiori ad uno, è possibile evidenziare anche la presenza di un asintoto orizzontale per il tendere della variabile dipendente a più o meno infinito:

$$(b.4) \quad \lim_{q_{n,t-1} \rightarrow \pm\infty} q_{n,t}(q_{n,t-1}) = \frac{\bar{\omega} + \alpha}{\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha}.$$

L'analisi del segno della funzione può essere svolto confrontando i segni assunti dalle equazioni di secondo grado che compaiono al numeratore ed al denominatore; in questa sede, ci si limita ad osservare che la funzione, procedendo lungo l'asse delle ascisse da meno infinito a più infinito, presenta la seguente sequenza: positivo, negativo per valori maggiori di zero, positivo, negativo per valori minori di uno ed, infine, rimane positiva fino a più infinito.

La derivata prima è la seguente:

$$(b.5) \quad \frac{\mathcal{G}_{n,t}(q_{n,t-1})}{\mathcal{G}_{n,t-1}} = \frac{(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)\alpha q_{n,t-1}^2 - 2\alpha(\bar{\pi} + \alpha) + \alpha\bar{\pi}}{\left[(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1}^2 - (\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1} + \alpha \right]^2} > 0;$$

che in virtù dello studio dell'equazione di secondo grado che compare al numeratore risulta sempre maggiore di zero.

La derivata seconda è la seguente:

$$(b.6) \quad \frac{\mathcal{G}_{n,t}(q_{n,t-1})}{\mathcal{G}_{n,t-1}\mathcal{G}_{n,t-1}} = \frac{-2(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)^2 q_{n,t-1}^3 + 6(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)(\bar{\pi} + \alpha)q_{n,t-1}^2}{\left[(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1}^2 - (\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1} + \alpha \right]^4} - \frac{6(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)\bar{\pi}q_{n,t-1} + \left[\bar{\pi}(\bar{\omega} + \bar{\pi}) - 2\alpha^2 \right]}{\left[(\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1}^2 - (\bar{\omega} + \bar{\pi} + 2\alpha)q_{n,t-1} + \alpha \right]^4} < 0;$$

che al crescere della quota relativa di potere del periodo precedente da meno a più infinito risulterà: maggiore di zero, negativa, positiva ed, infine, nuovamente negativa; in altri termini, la funzione di origine sarà nel seguente ordine: convessa, concava, convessa e concava.

Per comprendere in modo intuitivo le caratteristiche principali della funzione è possibile individuare i seguenti punti chiave:

$$q_{n,t} = 0 \Rightarrow q_{n,t-1} = \left[1, \frac{\alpha}{\alpha + \omega} \right]$$

$$(b.7) \quad q_{n,t} = 1 \Rightarrow q_{n,t-1} = \left[0, \frac{\pi}{\pi + \alpha} \right] .$$

$$q_{n,t-1} = \frac{1}{2} \Rightarrow q_{n,t} = \frac{\omega + \alpha}{\pi + \omega + 2\alpha}$$

Combinando insieme le diverse informazioni è possibile ottenere il grafico riportato nella sezione (4.5):

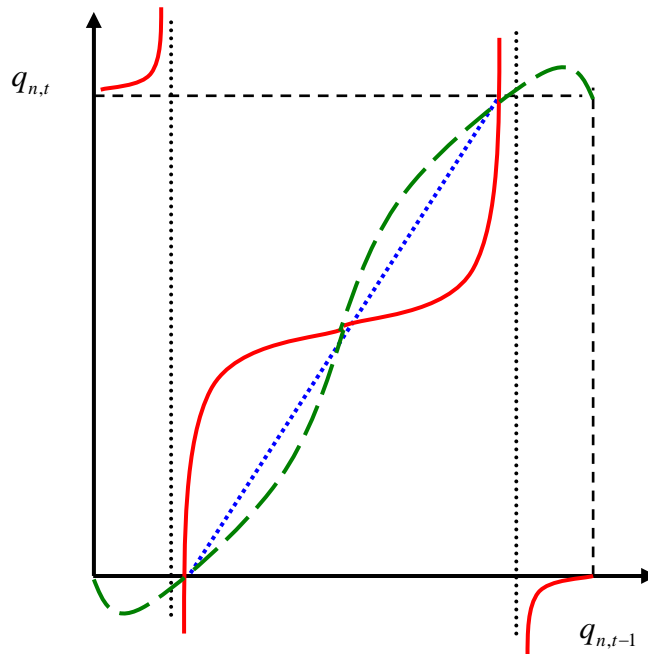


Figura b.1: L'equilibrio politico

— $\mu=-1$ $\mu=0$ - - - $\mu=1$

Nella fig. (b.1) sono riportate anche le funzioni rappresentate dalle curve tratteggiate, che si riferiscono ai casi in cui la quota relativa di potere del periodo precedente non influenzi negativamente l'attività di lobbying svolta nel periodo corrente; assumendo che i gruppi si differenzino esclusivamente rispetto all'efficienza nell'impiego delle risorse in attività di lobbying, le espressioni analitiche saranno:

$$(b.8) \quad \mu = 0 \Rightarrow q_{n,t} = \frac{\bar{\omega}q_{n,t-1} - \alpha(1 - q_{n,t-1})}{\omega q_{n,t-1} - \alpha(1 - q_{n,t-1}) + \bar{\pi}(1 - q_{n,t-1}) - \alpha q_{n,t-1}} \quad {}^{81},$$

$$(b.9) \quad \mu = 1 \Rightarrow q_{n,t} = \frac{\bar{\omega}q_{n,t-1}^2 - \alpha(1 - q_{n,t-1})q_{n,t-1}}{\omega q_{n,t-1}^2 - 2\alpha(1 - q_{n,t-1})q_{n,t-1} + \bar{\pi}(1 - q_{n,t-1})^2}.$$

Per comprendere come si modifica l'andamento della funzione (b.2) al variare dell'efficienza dei gruppi nell'impiego delle risorse in attività di lobbying, è utile riferirsi ai punti chiave definiti nell'equazione (b.7). Così, è possibile osservare che per un incremento eguale dell'efficienza dei gruppi, gli asintoti verticali ed i rispettivi punti di intersezione della funzione, con l'asse delle ascisse e con la parallela a quest'asse tracciata in corrispondenza del valore di uno sull'asse delle ordinate, si spostano verso l'esterno estendendo lo spazio dei sistemi politici originari compatibili con un processo di convergenza al punto di equilibrio (*e*); graficamente, lo spostamento avviene in direzione della curva dal tratteggio più lungo nella fig. (b.2). Quando, al contrario, l'incremento nell'efficacia riguarda un solo gruppo lo spostamento verso l'esterno degli asintoti risulterà asimmetrico, con il punto di intersezione tra la funzione e la retta a 45° che si sposterà premiando il gruppo che ha beneficiato dell'incremento nell'efficienza; graficamente, lo spostamento è in direzione delle curve con il tratteggio più piccolo nella fig. (b.2).

⁸¹ Questa funzione assume l'andamento rettilineo della fig. (b.1) nel caso di gruppi simmetrici anche per (γ); qualora i gruppi divergessero rispetto a questo parametro la funzione diventerebbe concava oppure convessa, a seconda se risulti più o meno efficiente il gruppo di pressione associato alla quota dei salari.

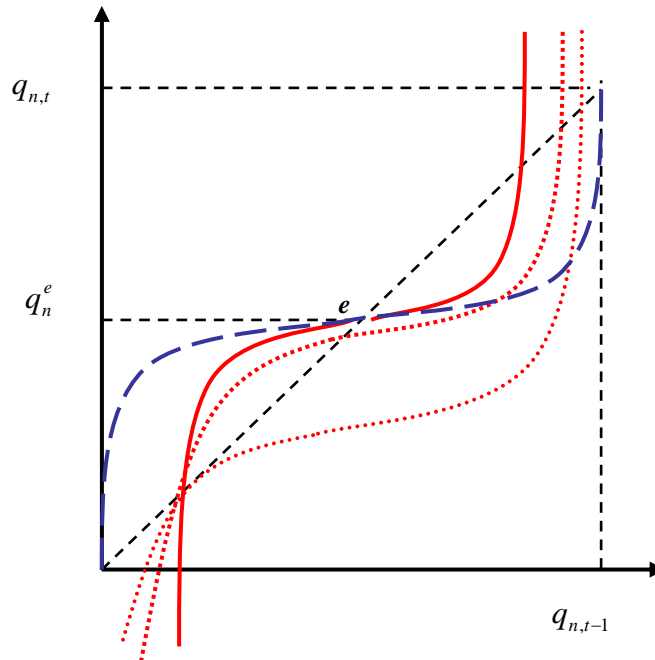


Figura b.2: Coesistenza dei gruppi.

..... $+\Delta\gamma_\pi$ — — — $+\Delta\gamma_\pi = +\Delta\gamma_\omega$

Si noti che al crescere dell'efficienza di un solo gruppo, nulla assicura che il punto di equilibrio stabile si preservi, perché potrebbe accadere che la funzione, intersecando in un solo punto la retta a 45°, giaccia quasi totalmente al di sopra oppure al di sotto di questa; in questo caso, a parte l'equilibrio di ciclo due corrispondente ai valori di zero ed uno per la quota relativa di potere, si avrebbe che l'unico punto di intersezione individuerrebbe un equilibrio instabile.

La linea curva dal tratteggio più lungo della fig. (b.2) individua anche l'andamento della funzione che avrebbe descritto l'evoluzione del sistema politico, qualora si fosse utilizzata la seguente funzione di influenza:

$$(b.10) \quad q_{i,t} = z_{i,t}^{\gamma_i};$$

che, a sua volta, avrebbe implicato come equazione alle differenze finite:

$$(b.11) \quad q_{n,t-1} = \frac{(\bar{\omega}' q_{n,t-1})^{\gamma_i}}{(\bar{\omega}' q_{n,t-1})^{\gamma_i} + [\bar{\pi}'(1 - q_{n,t-1})]^{\gamma_j}};$$

$$\text{con} \quad \bar{\omega}' = \frac{\alpha \gamma_{\omega} \rho_{\omega} (1 - \beta_{\omega})}{(1 - \alpha + \alpha \gamma_{\omega})} \quad \text{e} \quad \bar{\pi}' = \frac{\alpha \gamma_{\pi} \rho_{\pi} (1 - \beta_{\pi})}{(1 - \alpha + \alpha \gamma_{\pi})}.$$

Conclusioni finali

Nel corso di questo lavoro di ricerca sono state affrontate molte questioni, per cui è opportuno in queste ultime pagine riassumerne gli aspetti salienti. Nel primo capitolo, da un lato, si è evidenziata l'importanza dei *gruppi di pressione* come il principale agente in grado di condizionare il sistema politico; dall'altro, si è sottolineata anche l'utilità logica del *concetto* di gruppo nel trattare le tematiche dell'interazione degli interessi rilevanti per acquisire sfere di influenza nel sistema politico. La principale conclusione, però, attiene ad una caratteristica del *processo decisionale del sistema politico*; il quale, direttamente oppure indirettamente, finisce sempre con il concretizzarsi in una *mediazione* tra i differenti interessi.

Nel secondo capitolo, l'attenzione si è rivolta al *rapporto tra attività di lobbying e processi di crescita*; ebbene, ciò che è venuto delineandosi nel corso dell'analisi è la *natura complessa* di questo rapporto, dove nessuna conclusione può prescindere dalla precisa identificazione degli interessi in grado di stimolare l'attività di lobbying. D'altra parte, è d'obbligo constatare che i vari contributi presenti in letteratura evidenziano l'elemento comune d'impiegare modelli di crescita endogena per rappresentare il funzionamento del sistema economico, per cui tutto ruota attorno alle *decisioni di risparmio* trascurando completamente il ruolo della domanda.

Proprio per fornire uno schema concettuale alternativo ai modelli di crescita endogena, nel terzo capitolo si è esposta la teoria neokaleckiana; tale teoria, nell'analisi della relazione tra crescita e distribuzione del reddito, evidenzia l'esistenza del regime di wage led growth, nel quale i processi di crescita sono positivamente influenzati dal *livello della domanda*.

Nel quarto capitolo è stata presentata *una struttura logica ed un modello dinamico per l'analisi delle questioni inerenti al processo d'interazione tra il sistema politico ed il sistema economico*; il principale pregio di questa struttura è di aver *integrato differenti approcci teorici*: quello delle funzioni di influenza, quello delle funzioni di interesse e quello neokaleckiano; che fino ad ora erano stati considerati alternativi oppure non erano stati mai messi in relazione gli uni con gli altri. Nell'impiego di questa struttura per l'analisi dell'influenza della distribuzione funzionale del reddito sui processi di crescita si sono ottenuti i seguenti risultati: primo, evidenziare le condizioni necessarie per *la coesistenza di entrambi gli interessi economici* emergenti dalla distribuzione del reddito nell'equilibrio politico; secondo, la possibilità di *descrivere molteplici dinamiche economiche*. La rilevanza di questi risultati emerge dal confronto con la letteratura di riferimento che, nel primo caso, raramente ha verificato con l'analisi dinamica le conseguenze della presenza di un *costo di accesso alla competizione politica*; mentre, nel secondo, non ha mai considerato il *ruolo della domanda* come fattore determinante per l'evoluzione del sistema economico.

Certamente, questo lavoro di ricerca ed i risultati ottenuti non prescindono da una serie di *ipotesi*; ad esempio, quelle per cui gli unici interessi economici rilevanti emergano dalla distribuzione del reddito oppure che i gruppi non si differenzino in relazione ad alcune caratteristiche. Di per sé, però, queste ipotesi non sono necessariamente un *limite*; piuttosto, rappresentano l'indicazione di nuove direzioni a cui volgere lo sguardo per approfondire le nuove domande poste dal presente lavoro; in particolare, la possibilità di specificare ulteriori caratteristiche del sistema politico oppure del sistema economico consente di individuare due precisi filoni di *ricerca per il futuro*.

Al termine di questo viaggio può essere utile riprendere la citazione di Mueller (1987) con la quale era iniziato:

“... capitalism must inevitably raise redistributive issues, which the system's major interest groups –business and labour- will take to the political arena. If the pluralist political process is incapable of resolving these redistributive issues without sapping the efficiency of the market-oriented, capitalist system, ... then one or the other has to go.” (pag.276).

In termini ancora più coincisi la domanda rilevante è la seguente: *un sistema democratico ed un sistema capitalistico possono coesistere senza pregiudicare la crescita economica?*

Questo lavoro ha proposto una struttura logica per comprendere il processo di interazione tra il sistema economico ed il sistema politico incentrata su due principi, ciascuno dei quali specifica una caratteristica fondamentale dei due sistemi:

- le scelte del sistema politico sono il frutto di una mediazione tra differenti interessi economici rilevanti;
- l'evoluzione del sistema economico è condizionata dall'evoluzione della domanda effettiva.

Se questi principi sono validi, allora è molto probabile che i processi di crescita siano proprio una conseguenza della *coesistenza* di un sistema democratico e di un sistema capitalistico, cioè di una pari dignità assicurata agli interessi emergenti dalla distribuzione funzionale del reddito. D'altra parte, così come la fine di un viaggio coincide sempre con l'inizio di un nuovo viaggio; anche per questo lavoro è necessario constatare che non spiega la reale, ma soltanto uno dei suoi innumerevoli aspetti, per cui rappresenta solo l'inizio di un nuovo sentiero da percorrere.

Bibliografia

- Abramovitz Moses 1983, "Notes on international differences in productivity growth rates.", in *The political economy of growth*, a cura di Dennis C. Mueller, Yale University Press, New Haven, pagg. 79-89.
- Aidt Toke S. 2002, "Strategic political participation and redistribution.", in *Economics and Politics*, vol. 14, n° 1, pagg. 19-40.
- Amodeo Edward J. 1987, "Expectations in a steady state model of capacity utilization.", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 3, n° 1, pagg.75-89.
- Amodeo Edward J. 1986, "The role of capacity utilization in long-period analysis.", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 2, n° 2, pagg.147-160.
- Ando Amy Whritenour 2003, "Do interest groups compete? An application to endangered species.", in *Public Choice*, vol. 114, pagg. 137-159.
- Atesoglu Sommez H. 2002, "Growth and fluctuations in the U.S.A: a demand-oriented explanation.", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Mark Setterfield, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 55-63.
- Austen-Smith David 1997, *Money, information, and influence.*, in *Perspectives on public choice*, a cura di Denni C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 296-321.
- Austen-Smith David 1981, *Voluntary pressure groups.*, in *Economica*, vol. 48, n° 190 (maggio), pagg. 143-153.
- Austen-Smith David e Banks Jeffrey S. 2002, "Costly signaling and cheap talk in models of political influence.", in *European Journal of Political Economy*, vol. 18, pagg. 263-280.
- Baron David P. 1994, "Electoral competition with informed and uninformed voters.", in *The American Political Science Review*, vol. 88, n° 1 (marzo), pagg. 33-47.
- Barro Robert J. 1990, "Government spending in a simple model of endogenous growth.", in *The Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, parte seconda (ottobre), pagg. 103-125.
- Barro Robert J. E Sal-i-Martin Xavier 1995, "Economic growth.", McGraw-Hill USA.
- Becker Gary S. 1985, "Public policies, pressure groups, and dead weight costs.", *Journal of Public Economics*, vol. 28, pagg.329-347.
- Becker Gary S. 1983, "A theory of competition among pressure groups for political influence.", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, n° 3 (august), pagg. 371-400.
- Bernheim Douglas B. e Whinston Michael 1986, "Menu auctions, resource allocation, and economic influence.", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, n° 1 (february), pagg.1-32.

- Besley Timothy e Coate Stephen 2001, "*Lobbying and welfare in a representative democracy.*", in *Review of Economic Studies*, vol. 68, pagg. 67-82.
- Bhaduri Amit e Marglin Stephen 1990, "*Unemployment and real wage: the economic basis for contesting political ideologies.*", in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, n° 4, pagg. 375-393.
- Bhagwati Jagdish N. 1982, "*Directly unproductive, profit-seeking (DUP) activities.*", in *The Journal of Political Economy*, vol. 90, n° 5 (ottobre), pagg. 988-1002.
- Bhagwati Jagdish N. 1980, "*Lobbying and welfare.*", in *Journal of Public Economics*, vol. 14, pagg. 355-363.
- Blecker Robert A. 2002, "*Distribution, demand and growth in neo-kaleckian macro-models.*", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Setterfield Mark, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 129-152.
- Borooah Vani K. e van der Ploeg Frederick 1983, "*Political aspects of economy.*", Cambridge University Press, Cambridge.
- Boyce John R. 2000, "*Interest group competition over policy outcomes: dynamics, strategic behavior, and social costs.*", in *Public Choice*, vol. 102, pagg. 313-339.
- Bowles Samuel e Eatwell Jhon 1983, "*Between two worlds: interest groups, class structure, and capitalist growth.*", in *The political economy of growth*, a cura di Dennis C. Mueller, Yale University Press, New Haven, pagg. 217-230.
- Brainard L. e Verdier T: 1997, "*The political economy of declining industries: senescent industry collapse.*", in *Journal of International Economics*, vol. 42, pagg. 221-237.
- Bruno Olivier 1999, "*Long-run positions and short-run dynamics in a classical growth model.*", in *Metroeconomica*, vol. 50, n° 1, pagg. 119-137.
- Buchanan James M. e Tullock Gordon 1962, "*The calculus of consent. Logical foundations of constitutional democracy.*", The University of Michigan Press USA; traduzione italiana in: James M. Buchanan e Gordon Tullock, "*Il calcolo del consenso. Fondamenti logici della democrazia costituzionale.*", Il Mulino, Bologna.
- Caserta Maurizio 1990, "*The steady state model of capital utilization: a comment.*", in *Studi Economici*, vol. 41, n° 2, pagg. 138-154.
- Cassetti Mario 2002, "*Conflict, inflation, distribution and terms of trade in the kaleckian model.*", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Setterfield Mark, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 189-211.
- Cassing James H. e Hillman Arye L. 1986, "*Shifting comparative advantage and senescent industry collapse.*", in *The American Economic Review*, vol. 76, n° 3, pagg. 516-523.

- Chamberlin Jhon 1974, "*Provision of public goods as a function of group size.*", in *The American Political Science Review*, vol. 68, n° 2 (giugno), pagg. 707-716.
- Cicchone Roberto 1987, "*Accumulation, capacity utilization and distribution: a reply.*", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 3, n° 1, pagg.97-111.
- Cicchone Roberto 1986, "*Accumulation, distribution and capacity utilization: some critical considerations on a Joan Robinson's theory of distribution .*", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 2, n° 1, pagg.17-36.
- Coate Stephen e Morris Stephen 1995, "*On the form of transfers to special interests.*", in *The Journal of Political Economy*, vol.103, n° 6 (dicembre), pagg. 1210-1235.
- Coates Dennis e Heckelman Jac C. 2003, "*Interest groups and investment: a further test of Olson hypothesis.*", in *Public Choice*, vol. 117, pagg. 333-340.
- Coggins Jay S., Graham-Tomasi Theodore e Roe Terry L. 1991, "*Existence of equilibrium in a lobbying economy.*", in *International Economic Review*, vil. 32, n° 32 (August), pagg. 533-550.
- Commendatore Pasquale 2005, "*Are kaleckian models relevant for the long run ?*", in *Classical, Neoclassical and keynesian views on growth and distribution*, a cura di Salvadori Neri e Panico Carlo, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 288-309.
- Commendatore Pasquale, D'Acunto Salvatore, Panico Carlo e Pinto Antonio 2003, "*Keynesian theories of growth*", in *The theory of economic growth*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg.103-139.
- Committeri Marco 1987, "*Capacity utilization, distribution and accumulation: a rejoinder to Amodeo.*", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 3, n° 1, pagg.91-95.
- Committeri Marco 1986, "*Some comments on recent contributions on capital accumulation, income distribution and capacity utilization.*", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach.*, vol. 2, n° 2, pagg.161-186.
- Coughlin Peter J., Mueller Dennis C. e Murrel Peter 1990a, "*A model of electoral competition with interest groups.*", in *Economic Letters*, vol. 32, pagg. 307-311.
- Coughlin Peter J., Mueller Dennis C. e Murrel Peter 1990b, "*Eelectoral politics, interest groups, and the size of government.*", in *Economic Inquiry*, vol. 28, october, pagg. 682-705.
- D'Agata Antonio 2003, "*Competition, rent-seeking and growth: Smith versus the endogenous growth theory.*", in *The theory of economic growth*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 221-234.
- Damania Richard 2002, "*Influence in decline: lobbying in contracting industries.*", in *Economics and Politics*, vol. 14, n° 2, pagg. 209-223.

- Damania Richard, Fredriksson Per G. e Osang Thomas 2004, "*Collusion, collective action and protection: theory and evidence.*", in *Public Choice*, vol. 121, pagg. 279-308.
- Dean James W. 1983, "*Polyarchy and economic growth.*", in *The political economy of growth*, a cura di Dennis C. Mueller, Yale University Press, New Haven, pagg. 231-257.
- Denzau Arthur T. e Munger Michael C. 1986, "*Legislators and interest groups: how unorganized interests get represented.*", *The American Political Science Review*, vol. 80, n° 1 (marzo), pagg. 89-106.
- Van Dijk Frans e van Winden Frans 1997, "*Dynamics of social ties and local public good provision.*", in *Journal of Public Economics*, vol. 64, pagg. 323-341.
- Dixit Avinash K. 1996, *The making of economic policy: a transaction-cost politics perspective.*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Dixit Avinash K. e Londregan John 1996, "*The determinants of success of special interests in redistributive politics.*", in *The Journal of politics*, vol. 58, n° 4, pagg. 1132-1155.
- Dixit Avinash K. e Londregan John, 1995, "*Redistributive politics and economic efficiency.*", in *The American Political Science Review*, vol. 89, n° 4, pagg. 856-866.
- Dixit Avinash K., Grossman Gene M. e Helpman Elhanan 1997, "*Common agency and coordination: general theory and application to government policy making.*", in *The Journal of Political Economy*, vol. 105, n° 4, pagg. 752-769.
- Dutt Amitava K. 2003, "*New growth theories, effective demand, and post-keynesian dynamics*", in *Old and new growth theories*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg.67-100.
- Dutt Amitava K. 1990, "*Distribution, Growth and Uneven Development*", Cambridge University Press, Cambridge UK.
- Dutt Amitava K. 1987, "*Alternative closure again: a comment on 'Growth, distribution and inflation'.*", in *Cambridge journal of economics*, vol. 11, pagg. 75-82.
- Dutt Amitava K. 1984, "*Stagnation, income distribution and monopoly power.*", in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, pagg. 25-40.
- Easterly William 2 Rebelo Sergio 1993, "*Fiscal policy and economic growth.*", in *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, pagg. 417-458.
- Findlay Ronald e Wellisz Stanislaw 1983, "*Some aspects of the political economy of trade restrictions.*", in *Kyklos*, vol.36, n° 3, pagg. 469-481.
- Gilens Martin 2001, "*Political ignorance and collective policy preferences.*", in *The American Political Science Review*, vol. 95, n° 2 (giugno), pagg. 379-396.
- Glazer Amihai e Gradstein Mark 2005, "*Election with contribution-maximizing candidates.*", in *Public Choice*, vol. 122, pagg. 467-482.

- Grier Kevin B., Munger Michael C. e Roberts Brian E. 1991, "*The industrial organization of corporate political participation.*", in Southern Economic Journal, vol. 57, pagg. 727-738.
- Grossman Gene M. e Helpman Elhanan 1999, "*Competing for endorsements.*", in The American Economic Review, vol. 89, n° 3 (june), pagg. 501-524.
- Grossman Gene M. e Helpman Elhanan 1996a, "*Electoral competition and special interest politics.*", The Review of Economic Studies, vol. 63, n° 2 (aprile), pagg. 265-286.
- Grossman Gene M. e Helpman Elhanan 1996b, "*Rent dissipation, free riding, and trade policy.*", in European Economic Review, vol. 40, pagg. 795-803.
- Grossman Gene M. e Helpman Elhanan 1994, "*Protection for sale.*", in The American Economic Review, vol. 84, n° 4 (september), pagg. 833-850.
- Grossman Herschel I. 2002, "*'Make us a king': anarchy, predation, and the state.*", in European Journal of Political Economy, vol. 18, pagg. 31-46.
- Grossman Herschel I. 1991, "*A general equilibrium model of insurrections.*", in The American Economic Review, vol. 81, n° 4 (settembre), pagg. 912-921.
- Grossman Herschel I. e Kim Minseong 1996, "*Predation and accumulation.*", In Journal of Economic Growth, vol. 1, pagg. 333-351.
- Halevi Joseph e Taouil Rèduane 2002, "*The exogeneity of investment: from systemic laws of accumulation to effective demand conditions.*", in The economics of demand-led growth, a cura di Mark Setterfield, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 41-54.
- Hardin Russell 1997, "*Economic theories of the state.*", in Perspectives on public choice, a cura di Dennis C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 21-34.
- Hausken Kjell 2000, "*Cooperation and between-group competition.*", in Journal of Economic Behavior & Organization, vol. 42, pagg. 417-425.
- Hettich Walter e Winer Stanley L. 1997, "*The political economy of taxation.*", in Perspectives on public choice, a cura di Dennis C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 481-505.
- Hillman Arye L. e Ursprung Heinrich W. 1988, "*Domestic Politics, foreign interests, and international trade policy.*", in The American Economic Review, vol. 78, n° 4 (settembre), pagg. 729-745.
- Hirshleifer Jack 1991a, "*The paradox of power.*", in Economics and Politics, vol.3, n° 3, pagg. 177-200.
- Hirshleifer Jack 1991b, "*The technology of conflict as an economic activity.*", in The American Economic Review, vol. 81, n° 2 (maggio), pagg. 130-134.
- Hoffman Elizabeth 1997, "*Public choice experiments.*", in Perspectives on public choice, a cura di Dennis C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 415-426.

- Hosley Cheryl M. e Borcharding Thomas E. 1997, "*Why does government's share of national income grow? An assessment of the recent literature on the U.S.*", in *Perspectives on public choice*, a cura di Dennis C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 562-589.
- Johnson Edward Paul 1988, "*On the theory of political competition: comparative statics from a general allocative perspective.*", in *Public Choice*, vol. 58, pagg. 217-235.
- Kaldor Nicholas 1955-56, "*Alternative Theories of Distribution*", in *Review of Economic Studies*, vol. 23, n° 2, pagg. 83-100.
- Kaldor Nicholas 1966, "*Marginal Productivity and the Macroeconomic Theories of Distribution: Comment on Samuelson and Modigliani*", in *Review of Economic Studies*, vol. 33, n° 4, ottobre, pagg. 309-319.
- Knack Stephen 2003, "*Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses.*", in *Public Choice*, vol. 117, pagg. 341-355.
- Kohli Inderjit e Singh Nirvikar 2001, "*A model of inequality and interest group politics*", in *Economics and Politics*, vol. 13, n° 2, pagg. 185-200.
- Korber Achim e Kolmar Martin 1996, "*To fight or not to fight?*", in *Public Choice*, vol. 88, pagg. 381-392.
- Kramer Gerald H. 1983, "*The ecological fallacy revisited: aggregate- versus individual-level findings on economics and elections, and sociotropic voting.*", in *The American Political Science Review*, vol. 77, n° 1 (marzo), pagg. 92-111.
- Kristov Lorenzo, Lindert Peter e McClelland Robert 1992, "*Pressure groups and redistribution.*", in *Journal of Public Economics*, vol. 48, pagg. 135-163.
- Kurz Heinz D. e Salvadori Neri 2003, "*Theories of economic growth: old and new.*", in *The theory of economic growth*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 1-22.
- Kurz Heinz D. 1986, "*Normal positions and capital utilization.*", in *Political Economy: Studies in the Surplus Approach*, vol. 2, n° 1, pagg. 37-54.
- Lavoie Marc 2002, "*The kaleckian growth model with target return pricing and conflict inflation.*", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Setterfield Mark, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 172-188.
- Lavoie Mark 1995, "*The kaleckian model of growth and distribution and its neo-ricardian and neo-marxian critiques.*", in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, pagg. 789-818.
- Lavoie Mark 1992, "*Foundations of post-keynesian analysis.*", Edward Elgar, Aldershot UK.
- Lee Frederic S. 1994, "*From post-keynesian to historical price theory, part I: facts, theory and empirically grounded pricing model.*", in *Review of Political Economy*, vol. 6, n° 3, pagg. 303-336.

- Li Hongyi, Xu Lixin Colin e Zou Heng-Fu 2000, "*Corruption, income distribution, and growth.*", in *Economics and Politics*, vol. 12, n° 2, pagg. 155-182.
- Lohmann Susanne 1998, "*An information rationale for the power of special interests.*", in *The American Political Science Review*, vol. 92, n° 4 (december), pagg. 809-827.
- Lupia Arthur 1992, "*Busy voters, agenda control, and the power of information.*", in *The American Political Science Review*, vol. 86, n° 2 (giugno), pagg. 390-403.
- Mazza Isidoro e van Winden Frans 1996, "*A political economic analysis of labor migration and income redistribution.*", in *Public Choice*, vol. 88, pagg. 333-363.
- Meltzer Alla H. e Richar Scott F. 1981, "*A rational theory of the size of government.*", in *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, pagg. 914-927.
- Mitchell William C. e Munger Michael 1991, "*Economic models of interest groups: an introductory survey.*", in *American Journal of Political Science*, vol. 35, n° 2 (may), pagg. 512-546.
- Moe Terry M. 1984, "*The new economics of Organization.*", in *The American Journal of Political Science*, vol. 28, n° 4 (novembre), pagg. 739-777.
- Mohtadi Hamid e Roe Terry 1998, "*Growth, lobbying and public goods.*", in *European Journal of Political Economy*, vol. 14, pagg. 453-473.
- Mork Knut Anton 1993, "*Living with lobbying: a growth policy co-opted by lobbyist can be better than no growth policy at all.*", in *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 95, n° 4, pagg. 597-605.
- Mott Tracy 2002, "*Longer-run aspects of kaleckian macroeconomics.*", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Setterfield Mark, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 153-171.
- Mueller Dennis C. 2003, "*Public choice III.*", Cambridge University Press UK.
- Mueller Dennis C. 1997, "*Public choice in perspective.*", in *Perspectives on public choice*, a cura di Denni C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 1-17.
- Mueller Dennis C. 1983, "*The political economy of growth and redistribution.*", in *The political economy of growth*, a cura di Dennis C. Mueller, Yale University Press, New Haven, pagg. 261-276.
- Mueller Dennis C. 1982, "*Redistribution, growth, and political stability.*", in *The American Economic Review*, vol. 72, n° 2, pagg. 155-159.
- Mueller Dennis C. e Murrell Peter 1986, "*Interest groups and the size of government.*", in *Public Choice*, vol. 48, pagg. 125-145.
- Murphy Kevin M., Shleifer Andrei e Vishny Robert W. 1993, "*Why is rent-seeking so costly to growth?*", in *The American Economic Review*, vol. 83, n° 2 (maggio), pagg. 409-414.

- Neary Hugh 1997, "A comparison of rent-seeking models and economic models of conflict.", in *Public Choice*, vol. 93, pagg. 373-388.
- North Douglass C. 1994, "Economic performance through time.", in *The American Economic Review*, vol. 84, n° 3, pagg. 359-368.
- Olson Mancur 1993, "Dictatorship, democracy, and development.", In *The American Political Science Review*, vol. 87, n° 3 (settembre), pagg. 567-576.
- Olson Mancur 1982, "The rise and the decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities.", Yale University Press, New Haven; traduzione italiana in: Mancur Olson 1984, "Ascesa e declino delle nazioni. Crescita economica, stagflazione e rigidità sociale.", Il Mulino, Bologna.
- Olson Mancur 1965, "The logic of collective action. Public goods and the theory of group.", Harvard University Press, Cambridge Mass.; traduzione italiana in: Olson Mancur 1983, "La logica dell'azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi.", Feltrinelli Editore, Milano.
- Ostrom Elinor 1998, "A behavioral approach to the rational choice theory of collective action.", in *American Political Science review*, vol. 92, n° 1, pagg.1-22.
- Ostrom Elinor e Walker James 1997, *Neither markets nor states: linking transformation.*, in *Perspectives on public choice*, a cura di Denni C. Mueller, Cambridge University Press, pagg. 35-72.
- Panico Carlo 2003, "Old and new growth theories: what role for aggregate demand?", in *Old and new growth theories*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg.53-66.
- Park Man-Seop 1997, "Normal values and average values.", in *Metroeconomica*, vol. 42, n° 2, pagg. 188-199.
- Pasinetti Luigi 1977, "Sviluppo e Distribuzione del Reddito", Il Mulino, Bologna.
- Pecorino Paul 1992, *Rent seeking and growth: the case of growth through human capital accumulation.*, in *The Canadian Journal of Economics*, vol. 25, n° 4 (novembre), pagg. 944-956.
- Peltzman Sam 1980, *The growth of government.*, in *The Journal of Law and Economics*, vol.23, n° 2 (ottobre), pagg. 209-287.
- Persson Torsten e Tabellini Guido 2000, "Political economics. Explaining economic policy.", Massachusetts Institute of Technology USA.
- Przeworski Adam e Wallerstein Michael 1988, "Structural dependence of the state on capital.", in *The American Political Science Review*, vol. 82, n° 1 (march), pagg. 11-29.
- Potters Jan e Sloof Randolph 1996, "Interest groups: a survey of empirical models that try their influence.", in *Europea Journal of Political Economy*, vol. 12, pagg. 403-442.

- Potters Jan, Sloof Randolph e van Winden Frans 1997, "*Campaign expenditures, contributions and direct endorsements: the strategic use of information and money to influence voter behavior.*", in *European Journal of Political Economy*, vol. 13, pagg. 1-31.
- Rama Martin 1993, "*Rent seeking and economic growth.*", in *Journal of Development Economics*, vol. 42, pagg. 35-50.
- Robinson Joan 1956, "*The Accumulation of Capital*", Macmillan, London.
- Robinson Joan 1966, "*Saggi sulla Teoria dello Sviluppo Economico*", Edizioni della Comunità, Milano.
- Rebelo Sergio 1991, "*Long-run policy analysis and long-run growth.*", in *The Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3 (giugno), pagg. 500-521.
- Romer David 2001, "*Advanced macroeconomics.*", McGraw-Hill USA.
- Rodríguez Francisco 2004, "*Inequality, redistribution, and rent-seeking.*", in *Economics & Politics*, vol. 16, n° 3, pagg. 287-320.
- Rose-Ackerman Susan 2003, "*Was Mancur a maoist? An essay on kleptocracy and political stability.*", in *Economics and Politics*, vol. 15, n° 2, pagg. 163-180.
- Rothenberg Lawrence S. 1988, "*Organizational maintenance and the retention decision in groups.*", in *The American Political Science Review*, vol. 82, n° 4 (dicembre), pagg. 1129-1152.
- Rowthorn Robert 1982, "*Demand, real wages, and economic growth.*", in *Studi Economici*, vol.18, pagg. 3-53.
- Rowthorn Robert 1977, "*Conflict, inflation and money.*", in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, pagg. 215-239.
- Sachs Jeffrey D. e Larrain Felipe 1993, "*Macroeconomics in the global economy.*", Prentice Hall USA; traduzione italiana in Sachs Jeffrey D. e Larraine Felipe, *Macroeconomia e politica economica.*", Il Mulino, Bologna.
- Sadiraj Vjollca, Tuinstra Jan e van Winden Frans 2004, "*Interest group size dynamics and policymaking.*", forthcoming.
- Selten Reinhard 1998, "*Features of experimentally observed bounded rationality.*", in *European Economic Review*, vol. 42, pagg. 413-436.
- Setterfield Mark 2003, "*Neo-kaleckian growth dynamics and the state of long run expectations: wage- versus profit-led growth reconsidered.*", in *Old and new growth theories*, a cura di Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg.321-336.
- Setterfield Mark 2002, "*Introduction: a dissenter's view of the development of growth theory and the importance of demand-led growth.*", in *The economics of demand-led growth*, a cura di Mark Setterfield, Edward Elgar, Cheltenham UK, pagg. 1-16.
- Skaperdas Stergios 2003, "*Restraining the genuine homo economicus: why the economy cannot be divorced from its governance.*", in *Economics & Politics*, vol. 15, n° 2, pagg. 135-162.

- Sloof Randolph e van Winden Frans 2000, "*Show them your teeth first!*", in *Public Choice*, vol. 104, pagg. 81-120.
- Somanathan E. 2002, "*Can growth ease class conflict?*", in *Economics and Politics*, vol. 14, n° 1, pagg. 65-81.
- Steindl Josef 1985, "*Distribution and growth.*", in *Political Studies in the Surplus Approach*, vol 1, n° 1, pagg. 53-68.
- Stigler George J. 1974, "*Free riders and collective action: an appendix to theories of economic regulation.*", in *The Bell Journal of Economic and Management Science*, vol. 5, n° 2 (autumn), pagg. 359-365.
- Stigler George J. 1973, "*General economic conditions and national elections.*", in *The American Economic Review*, vol. 63, n° 2 (may), pagg. 160-167.
- Stigler George J. 1971, "*The theory of economic regulation.*", in *The Bell Journal of Economic and Management Science*, vol. 2, n° 1 (Spring), pagg. 3-21.
- Sturzenegger Federico e Tommai Mariano 1994, "*The distribution of political power, the costs of rent-seeking, and economic growth.*", in *Economic Inquiry*, vol. 32, aprile, pagg. 236-248.
- Taylor Lance 1985, "*A stagnationist model of economic growth.*", in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 9, pagg. 383-403.
- Tollison Robert D. 1997, "*Rent seeking.*", in *Perspectives on public choice*, a cura di Denni C. Mueller, Cambridge University Press, pagg.506-525.
- Tornell Aaron e Lane Philip R. 1999, "*The voracity effect.*", in *The American Economic Review*, vol. 89, n° 1, pagg. 22-46.
- van Velthoven Ben C. J. 1989, "*The endogenization of government behaviour in macroeconomic models.*", Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.
- van Winden Frans 2003, "*Interest group behavior and influence.*", in *Encyclopedia of Public Choice*, a cura di C. K. Rowley e F. Schneider, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- van Winden Frans 1999, "*On the economic theory of interest groups: towards a group frame of reference in political economics.*", in *Public Choice*, vol. 100, pagg. 1-29.
- van Winden Frans 1983, "*On the interacion between state and private sector.*", North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Wright Randall 1996, "*Taxes, redistribution, and growth.*", in *Journal of Public Economics*, vol.62, pagg. 327-338.