

Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Behavioural Economics and Psychology

Aspetti comportamentali e psicologici su cash transfer e universal basic income

RELATORE

Prof. Giacomo Sillari

CANDIDATO

Carlo Ciucani

Matricola 195241

Anno accademico 2016/2017

INDICE

1. INTRODUZIONE 3
2. INTRODUZIONE SU CASH TRANSFER E UBI 3
 - 2.1 Cash transfer 3
 - 2.1.1 Conditional Cash Transfer 5
 - 2.1.2 Unconditional Cash Transfer 6
 - 2.2 Universal Basic Income 8
3. POVERTÀ 11
 - 3.1 Aspetti economici e psicologici della vita dei poveri 11
 - 3.2 Avversione al rischio e sconto intertemporale 13
 - 3.2.1 Stress e cortisolo 14
 - 3.2.2 Serotonina e testosterone 15
 - 3.2.3 Scarsità di risorse e funzione cognitiva 16
 - 3.2.4 Conseguenze relative all'elevata avversione al rischio 17
 - 3.2.5 Conseguenze relative all'elevata present bias 18
 - 3.3 Politiche di assistenza sociale a confronto 20
 - 3.3.1 Cash transfer: efficacia ed effetti collaterali 21
 - 3.3.2 Partecipazione ai cash transfer 23
 - 3.3.3 Universal basic income 24
 - 3.4 Conclusioni 24
4. UNIVERSAL BASIC INCOME: PAESI SVILUPPATI 25
 - 4.1 Mental accounting del reddito di base 26
 - 4.2 Ipotesi su variazioni nei consumi del ceto medio e beni posizionali 27
 - 4.3 Conclusioni 30
5. CONSIDERAZIONI FINALI 31

1. INTRODUZIONE

Scopo del testo è quello di analizzare cash transfer e reddito di base sulla base degli effetti di questi ultimi, che siano essi già stati riscontrati o che siano solo potenziali, sui comportamenti degli individui cui essi sono rivolti. Nel dettaglio si forniranno: nel capitolo 2 un'introduzione su cash transfer e UBI (reddito di base); nel capitolo 3 un'analisi delle caratteristiche comportamentali dei poveri in ambito economico e una serie di valutazioni sull'efficacia delle politiche di welfare atte a contrastarle; nel capitolo 4 verrà invece analizzato il reddito di base nei paesi sviluppati nei termini delle eventuali conseguenze economico-comportamentali che esso determinerebbe; nel capitolo 5 verranno infine esposte delle considerazioni finali.

Più nello specifico, nel capitolo 3 si discuteranno una serie di questioni legate alla povertà. Dopo aver descritto le caratteristiche economiche della vita dei poveri (paragrafo 3.1), verranno esposte determinanti e conseguenze delle marcate avversione al rischio e present bias spesso riscontrate negli individui in condizioni di povertà (paragrafo 3.2). Il capitolo verrà poi concluso con la messa a confronto delle politiche di welfare descritte nel capitolo 2 (cash transfer e UBI) nei termini dell'efficacia nel contrastare i problemi evidenziati nel corso del capitolo stesso.

Nel capitolo 4 invece si cercherà di mettere in luce sia il mental accounting, sia, di conseguenza, le modalità in cui il reddito di base verrebbe speso nei paesi sviluppati. Si suppone che, vista l'elevata importanza dei beni posizionali nei contesti sociali di questi ultimi (soprattutto relativamente al ceto medio), l'eventuale extra reddito determinato dall'UBI possa essere speso in tali beni e che, per una serie di implicazioni, è plausibile che l'utilità degli individui possa addirittura diminuire.

Il testo verrà concluso con una serie di considerazioni generali su quanto messo in luce nel corso della trattazione, in particolare relativamente alle grandi differenze sulla spesa di transfer governativi tra cittadini più e meno abbienti (capitolo 5).

2. INTRODUZIONE SU CASH TRANSFER E UBI

Di seguito verranno esposte alcune politiche di welfare il cui scopo è quello di ridurre la povertà (cash transfer) o, più in generale, migliorare il livello di benessere degli individui (universal basic income) attraverso trasferimenti di denaro, vincolati o meno da prerequisiti minimi. Verrà fornita una descrizione delle stesse politiche e delle questioni ad esse legate al fine di descriverne al lettore le caratteristiche principali, essenziali per la comprensione delle analisi di economia comportamentale ad esse relative e affrontate in seguito.

2.1 Cash transfer

I cash transfer (trasferimenti di denaro) sono politiche di assistenza sociale con la finalità di attenuare ed eventualmente sradicare i problemi della povertà di reddito e delle vulnerabilità, soprattutto in paesi a basso e medio reddito. Riguardo la povertà di reddito si intende un problema che affligge più del 30% della popolazione mondiale ed a cui sono collegati problemi di salute, oltre al fatto che alcune determinanti sociali ed ambientali di quest'ultima sono spesso causate dalla povertà di reddito. Per vulnerabilità invece si intendono

fattori che in alcuni casi possano essere determinanti della povertà, quali ad esempio l'essere orfani, l'anzianità o la malattia¹.

Riguardo invece il contesto in cui inquadrare la messa in atto dei suddetti programmi (almeno nell'ambito del settore pubblico), si ha che, nonostante la crescita economica spinta dal mercato potrebbe essere considerata come il più importante fattore per la riduzione della povertà, alle misure di politica pubblica spetta comunque il compito di indirizzare ed eventualmente correggere i contesti in cui il mercato opera. Ad esse però resta anche la possibilità di agire direttamente a perseguire tale scopo, ad esempio attraverso manovre atte ad una più efficiente redistribuzione della ricchezza². È dunque in tale contesto che vanno ricercate le ragioni per giustificare l'esistenza dei programmi di cash transfer.

I pagamenti possono anche non essere amministrati e gestiti soltanto da istituzioni governative o internazionali, data la presenza anche di organizzazioni non governative (come ad esempio Give Directly) che operano attraverso programmi di cash transfer. Le somme destinate agli individui aventi diritto alle stesse (e che dunque presentino i prerequisiti necessari stabiliti dall'istituzione che gestisce il programma) sono generalmente limitate alla quantità minima per garantire le basilari necessità di consumo. Da un punto di vista economico, i cash transfer hanno lo scopo, attraverso il reddito aggiuntivo fornito al ricevente, in presenza di shock di reddito negativi sia per cause imputabili al ricevente stesso, sia per cause di natura sistemica, di permettere ai beneficiari dei pagamenti di “preservare il proprio standard di vita attraverso la possibilità di mantenere costante la propria spesa in beni e servizi essenziali durante periodi di magra (finanziariamente parlando), senza il bisogno di privarsi di beni personali o di indebitarsi”³. Inoltre tali trasferimenti di denaro danno la possibilità al ricevente di migliorare permanentemente la propria situazione finanziaria, ad esempio creando ricchezza tramite l'investimento in capitale umano, il risparmio oppure garantire l'accesso all'indebitamento a migliori condizioni al fine di investire in fattori produttivi. Da un punto di vista sociale invece, i cash transfer potrebbero contribuire a miglioramenti in termini di coesione tra cittadini e tra cittadini e governi. Da un punto di vista di efficacia, si ritiene (almeno stando a Pega, Walter, Liu, Pabayo, Lachimi e Saith) che i cash transfer possano avere impatti in maniera sia più significativa di altre politiche pubbliche sia in maniera più efficace se considerati dal punto di vista di costi e benefici. “Ad esempio, in confronto ai trasferimenti in natura, i trasferimenti in denaro massimizzano l'utilità dei riceventi dando loro maggior flessibilità per soddisfare le loro specifiche necessità attraverso la non predeterminazione di un bene o servizio, non prevedono gli alti costi di trasferimento ed immagazzinamento dei beni materiali e sono meno inclini ad eventuali perdite per corruzione”⁴.

¹ Pega F, Walter S, Liu SY, Pabayo R, Lhachimi SK, Saith R, Unconditional cash transfers for reducing poverty and vulnerabilities: effect on use of health services and health outcomes in low- and middle-income countries (Protocol), 2014, The Cochrane Collaboration

² Ariel Fiszbein and Norbert Schady, Conditional cash transfers reducing present and future poverty, 2009 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

³ Pega F, Walter S, Liu SY, Pabayo R, Lhachimi SK, Saith R, op. cit.

⁴ Ibid.

Si possono distinguere due diverse tipologie di cash transfer, a seconda della durata dell'indennità in questione. Vi sono infatti delle indennità previste per brevi periodi di tempo, corrisposte al fine di facilitare all'individuo ricevente un migliore e più rapido recupero in seguito a disastri umanitari o naturali¹. Le indennità che invece sono previste per lassi di tempo di durata maggiore, hanno come scopo quello di combattere e sradicare povertà e vulnerabilità economiche e sarà ad esse che ci si riferirà nella trattazione dei successivi argomenti, sia di generale introduzione alle politiche in questione, sia delle questioni comportamentali ad esse relative o verso cui esse sono indirizzate.

Di seguito sono approfondite le politiche di cash transfer nelle due modalità attualmente previste, la cui distinzione è basata a seconda che esse prevedano che il denaro abbia scopi di spesa definiti o meno.

2.1.1 Conditional cash transfer

I "conditional cash transfer" (CCT), letteralmente "trasferimenti di denaro con condizioni", consistono nella consegna di quote di denaro vincolate alla spesa in determinati fattori ad individui che rispondono a determinati requisiti.

I CCT sono attualmente una realtà in ambito nazionale di significativo impatto economico e sociale nella maggior parte degli stati sudamericani, ma più in generale la loro dimensione ed estensione geografica può essere molto variabile. Alcuni di questi programmi, infatti, sono attuati in ambito nazionale, altri hanno invece carattere regionale o sono destinati soltanto ad una parte della popolazione, altri ancora sono progetti sperimentali su scala ridotta. Per quanto riguarda i vincoli (dunque le "condizioni") nella spesa delle somme relative ai CCT, essi possono prevedere che la spesa da parte degli individui sia indirizzata ad investimenti nella sola formazione scolastica, altri che sia pertinente sia a quest'ultima, sia a condizioni circa la spesa in servizi sanitari². Il ruolo dei programmi di CCT nelle politiche sociali varia, ovviamente, a seconda del luogo in cui questi ultimi sono attuati, come conseguenza delle differenze concernenti la progettazione e il contesto in cui il programma è condotto. Dunque si avranno differenze in termini di misure della dimensione che questi assumono, ad esempio, per quanto riguarda il budget ad essi destinato o il numero di individui coinvolti sia in termini assoluti, sia in termini di popolazione relativa⁵.

Molti dei programmi di CCT messi in atto in paesi a medio reddito hanno perseguito un approccio alla riduzione della povertà integrato, mantenendo un equilibrio tra obiettivi di assistenza sociale e formazione del capitale umano. Questi ultimi coprono i bambini dalla nascita (o addirittura prima), fino ai 15-16 anni, con vincoli di spesa in servizi sanitari fino ai 5-6 anni di età e di vincoli relativi al fatto di essere iscritti a scuola da allora in poi. I programmi sono di solito amministrati da ministeri del welfare o organizzazioni indipendenti sotto il controllo della presidenza. Affinché un individuo sia accettato all'interno di un programma di CCT sono necessari requisiti minimi ed è dunque necessario che siano presenti anzitutto dei mezzi per stabilire i prerequisiti per l'accettazione del cittadino e un sistema attraverso il quale trasferire il denaro. Per fare in modo

⁵ Ariel Fiszbein and Norbert Schady, op. cit. pag. 4

che le somme trasferite siano impiegate per gli scopi prefissati, potrebbero anche rendersi necessari sistemi per controllare i soggetti riceventi le suddette indennità e per valutare i risultati del programma⁶.

I programmi CCT (o unconditional cash transfer, approfonditi nel paragrafo successivo), nonostante presentino costi-opportunità, dal momento che il governo potrebbe indirizzare tali somme verso altri investimenti, e potrebbero in qualche modo avere effetti indesiderati su coloro che ricevono le indennità in questione, riportano risultati incoraggianti per cui i CCT possano essere, in alcuni casi, sia equi che efficienti. Le ragioni per cui i pagamenti sono “condizionati”, dunque vincolati a determinati scopi, risiedono principalmente sia nel fatto che gli investimenti delle famiglie nella formazione dei figli sono ritenuti eccessivamente bassi, sia nel fatto che una politica economica potrebbe essere restia ad attuare politiche redistributive se non motivate da “un buon comportamento dei poveri meritevoli”⁷. Per quanto concerne l’investimento nella formazione dei figli, esso potrebbe essere troppo basso poiché coloro che prendono decisioni al riguardo possono avere idee sbagliate sia relativamente “alla natura del processo di investimento nell’istruzione e nella salute o sul conseguente ritorno di tali investimenti”⁸ (si veda il capitolo 2 per maggiori dettagli). Altro motivo della scarsità dei suddetti investimenti risiede nel fatto che il livello ottimo di investimento privato possa essere inferiore a quello che sarebbe il livello ottimo sociale, ad esempio nel caso in cui un maggior livello di istruzione determini esternalità positive significative, ad esempio in termini di riduzione della criminalità o maggior produttività degli individui. “Resta però da determinare la dimensione di tali esternalità e se i CCT siano lo strumento più efficace perché esse si verificano”⁹. Di conseguenza, dal momento che nella maggior parte dei paesi l’istruzione ed i servizi sanitari sono già ampiamente sussidiati o addirittura forniti gratuitamente, va dimostrato che le esternalità discusse siano di notevole rilevanza affinché venga introdotto un “ulteriore sussidio che compensi i cittadini per alcuni dei costi indiretti o costi opportunità dell’usare questi servizi”¹⁰.

Gli effetti dei programmi CCT finora intrapresi in paesi in via di sviluppo sono da considerarsi estremamente positivi, tanto che si è proceduto sia a continuare i programmi esistenti, sia alla realizzazione di nuovi in altri paesi in situazioni analoghe.

2.1.2 Unconditional cash transfer

Gli “unconditional cash transfer” (UCT) sono programmi che prevedono la distribuzione di indennità ad individui che dispongano di determinati prerequisiti ma che, a differenza degli appena illustrati CCT, non prevedono condizioni relative alla spesa delle somme ricevute. A differenza dei CCT, gli UCT non sono ancora una realtà significativa in paesi a basso e medio reddito ed è dunque necessario avviare nuovi programmi di tale sorta al fine di raccogliere dati più esaustivi sui risultati degli stessi.

⁶ Ariel Fiszbein and Norbert Schady, op. cit. pag. 4

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

Come detto dunque, fatta eccezione per le condizioni per cui un individuo possa avere o meno diritto al partecipare ad un programma, gli UCT non hanno vincoli di scopo relativi alla spesa delle indennità con la conseguenza che il ricevente abbia la completa libertà di spesa delle somme ricevute. A dire il vero esistono programmi UCT che, anche se non ufficialmente, vincolano il ricevente alla spesa in determinati ambiti. Data la più adatta inclusione di tali programmi alla categoria dei CCT, in questo paragrafo (e nel resto del testo) si farà riferimento agli UCT “puri”, dunque privi di vincoli di spesa impliciti o espliciti¹¹.

Il presupposto su cui è fondato un programma UCT prevede che il povero (dunque il ricevente dell’indennità da esso prevista) sia un agente economico razionale e prende per certo il fatto che egli assuma comportamenti desiderabili in presenza di una fonte di reddito aggiuntivo garantita che possano condurlo fuori dalle condizioni di povertà (o vulnerabilità) in cui egli verte. Da ciò si intuisce che per scopi un programma UCT non differisca da un programma CCT e che dunque i comportamenti auspicati cui ci si è appena riferiti siano simili a quelli risultanti da conditional cash transfer, con la differenza che, nel caso in questione, i riceventi siano di natura “motivati e capaci di attuare quei comportamenti a cui i CCT condizionano”¹². Inoltre, per il fatto che gli UCT sarebbero da un lato maggiormente accettabili da un punto di vista sociale e dall’altro meno stigmatizzanti dei CCT per i riceventi, i comportamenti virtuosi auspicati da entrambe le politiche di cash transfer potrebbero risultare ulteriormente accentuati nel caso degli UCT. Al contrario dunque dei presupposti fondanti i CCT (per cui i poveri, non essendo in possesso di informazioni complete relative ai benefici di istruzione e servizi sanitari, debbano essere guidati nella spesa di un reddito aggiuntivo), gli UCT appaiono meno fondati su spinte di stampo paternalistico.

Tuttavia, nonostante investimenti in istruzione e sanità siano auspicabili al fine di ridurre povertà e vulnerabilità, che gli UCT siano efficaci strumenti perché tali investimenti vengano intrapresi resta incerto¹. È poi incerto anche il fatto che questi programmi siano più efficienti sia per risultati, sia per costi nel “migliorare l’uso di servizi sanitari e gli indicatori di salute nei paesi a basso e medio reddito più di quanto facciano i CCT”¹³. Si ritiene però che gli UCT possano risultare più efficaci della loro “controparte condizionata” alla presenza di determinate condizioni, quali, ad esempio, l’esistenza, nell’ambiente in cui l’UCT è erogato, di servizi sanitari (o scolastici) di bassa o pessima qualità e che dunque i benefici conseguenti a spese in tale ambito siano bassi o pressoché inesistenti. In tal caso, come intuibile, un UCT è preferibile vista la probabile maggior utilità (privata e sociale) derivante dalla spesa in altri beni o servizi da parte del ricevente. Da un punto di vista sociale poi, l’applicare condizioni alla spesa dell’indennità potrebbe causare conseguenze negative in termini di stigmatizzazione sociale, che potrebbe ridurre eventuali effetti positivi sugli indicatori di salute¹. Da un punto di vista di attuabilità politica però, sembra che un programma UCT goda di meno consenso elettorale di un programma CCT, per il fatto (già accennato nel paragrafo precedente) che un UCT sia visto come “una mera donazione di denaro a poveri e vulnerabili”¹⁴, soprattutto nei paesi a medio reddito.

¹¹ Pega F, Walter S, Liu SY, Pabayoy R, Lhachimi SK, Saith R, op. cit. pag. 4

¹² Ibid.

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

Un' altra dovuta considerazione sugli UCT è relativa al fatto che essi presentino un miglior rapporto costo/efficacia rispetto ai CCT, poiché nei secondi il ricevente potrebbe imbattersi in costi addizionali diretti, indiretti e costi-opportunità per attenersi alle condizioni di spesa. Altri costi che si manifestano solo nella seconda delle due politiche sono quelli di controllo, da parte del soggetto che eroga le indennità, sui beni e servizi in cui il denaro viene investito. Ciò detto, è spontaneo pensare che, a parità di efficacia, l'avvio di programmi UCT sia maggiormente auspicabile dato il minor costo degli stessi, ma come già detto, si rende necessaria ulteriore sperimentazione al fine di raccogliere risultati esaustivi al riguardo.

2.2 Universal Basic Income

Per universal basic income (UBI), o reddito di base, si intende un “reddito, corrisposto da un governo, ad un livello universale e ad intervalli regolari, ad ogni membro adulto di una società. L'indennità è pagata, ed il suo livello è fisso, a prescindere della situazione economica dell'individuo, del fatto che viva da solo o con altre persone, che abbia o meno intenzione di lavorare”¹⁵. Come intuibile dunque, questa misura di politica pubblica ha mire che vanno oltre il solo miglioramento delle condizioni degli individui meno abbienti. Sono di seguito trattati, oltre ai concetti di base, alcuni argomenti attualmente al centro del dibattito sul reddito di base, il quale non è ancora stato introdotto a livello nazionale in alcun paese.

A dire il vero esistono casi in cui i proventi ricavati da risorse del territorio vengono distribuiti ai cittadini (Alaska), o il caso dell'Iran, dove dal 2010 un sussidio precedentemente riservato al carburante è distribuito ad ogni cittadino senza alcun tipo di vincolo nella spesa¹⁶, ma non sembrano presentare le caratteristiche di un reddito di base né per le finalità, né per i mezzi che finanziano questi cash transfer.

Il concetto di reddito di base, nonostante sia solo recentemente al centro di molte discussioni politiche ed economiche, è storicamente da attribuirsi a Charles Fourier e Thomas Paine, il cui modello si basa su un reddito acquisito dalla terra stessa, per cui tutti gli individui avrebbero diritto ad una eguale porzione di quest'ultima. Il dibattito è poi proseguito negli anni, con contributi di autori quali John Stuart Mill e Napoleon De Keyser. Nel ventesimo secolo è stato poi presentato sotto altre denominazioni e dalla seconda guerra mondiale in poi si hanno implementazioni di reddito di base sotto diversi schemi e forme, spesso sotto forma di pagamenti condizionati o diretti a specifici segmenti della popolazione¹⁷ (come ad esempio i già illustrati CCT).

Al fine di meglio comprendere il dibattito sul reddito di base è necessario fornire ragioni da un punto di vista etico-filosofico sulla sua introduzione. A tal proposito, sono di seguito riportati i tratti salienti dell'analisi di Renata Targetti Lenti in “Reddito di cittadinanza e minimo vitale”¹⁸, per cui un UBI potrebbe essere giustificato da tre punti di vista: comunitario, egalitario e libertario. Dal punto di vista comunitario, il reddito di base sarebbe fondato sull'idea per cui una società giusta sia basata su un'equa distribuzione di diritti e degli obblighi, e dunque anche dei beni comunitari. “Il reddito di cittadinanza può essere considerato, allora, come

¹⁵ Philippe Van Parijs, “A Basic Income for All, Boston Review”, 2003

¹⁶ Perkiö, J. "Universal Basic Income A New Tool for Development Policy." (2014).

¹⁷ Allahyar, F. Joy. "Universal Basic Income."

¹⁸ Lenti, Renata Targetti. *Reddito di cittadinanza e minimo vitale*. Università degli studi di Pavia, 2000.

il mezzo per generare appartenenza ed includere tutti nel bene comune”¹⁹. Dal punto di vista egualitario invece, esso costituirebbe una “sorta di compensazione a favore di coloro che si trovano in una posizione di svantaggio sia in termini di reddito sia di oneri lavorativi”²⁰. Tuttavia la questione dell’uguaglianza sembrerebbe molto complicata, soprattutto se discussa in termini di reddito. Ad esempio infatti, le differenze tra gli individui dal punto di vista di caratteristiche personali e sociali rendono tale discussione impraticabile, viste le ampie differenze riscontrabili in termini di necessità economiche. Alla luce di quanto esposto dunque, sembrerebbe poco plausibile giustificare il reddito di base su presupposti egualitari, dal momento che “se davvero la società aspira ad un ideale di eguaglianza, anche solo di reddito, un reddito di base non può essere una misura sufficiente al suo perseguimento a causa della diversità dei bisogni. Questa misura dovrebbe perciò venire integrata, in questo caso, da idonee politiche sociali selettive”²¹. Sembrerebbe allora più plausibile considerare il reddito di base come uno “strumento che libera l’individuo dalla necessità di accettare obblighi di lavoro non desiderati per dover far fronte alle necessità imposte dalla sopravvivenza”⁶ e che sia dunque la prospettiva libertaria quella che meglio si adatta alle formulazioni di UBI finora proposte.

L’UBI può assumere diverse dimensioni in termini di quantità di denaro corrisposto. Un reddito di base completo prevedrebbe una somma da corrisondersi ad intervalli regolari che permetterebbe all’individuo beneficiario di essere considerato al di sopra della linea di povertà relativa al contesto sociale in cui vive ed andrebbe a sostituire qualsiasi altro tipo di forma di assistenza pubblica. Al contrario, un reddito di base parziale, se non integrato da altre fonti di reddito, non permetterebbe all’individuo di non essere considerato povero (almeno per gli standard arbitrari relativi al contesto a cui appartiene) e prevedrebbe ancora qualche forma aggiuntiva di assistenza sociale fornita dal settore pubblico a coloro che non abbiano un reddito totale sufficiente²². Tuttavia lo scoglio più importante da superare sembrerebbe essere, oltre che di natura politica, di natura finanziaria. A tal proposito verranno presi ad esempio gli Stati Uniti d’America, che seppur non siano consoni ad una generalizzazione del dibattito per quanto concerne gli stati a reddito medio e basso, si prestano a fornire un quadro di riferimento adeguato per paesi sviluppati. Le proposte finora avanzate in materia di universal basic income (in America) ne prevedono un finanziamento tramite tassa forfettaria su ogni altra fonte di reddito accompagnato dall’eliminazione di qualsiasi deduzione fiscale, al fine di ampliare la base imponibile. Alternative potrebbero però essere rappresentate da tasse progressive sul reddito o regimi fiscali alternativi, quali tasse sui consumi energetici, ad esempio sull’uso di carboni fossili, da distribuirsi incondizionatamente ai cittadini²³. Sostenitori di destra del reddito di base lo vedrebbero come un “rimpiazzo dell’attuale stato sociale”²⁴, e che dunque possa essere finanziato tagliando gran parte delle forme di assistenza

¹⁹ Lenti, Renata Targetti, op. cit. pag. 8

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid.

²² Clark, Charles MA, and Catherine Kavanagh. "Basic income, inequality, and unemployment: rethinking the linkage between work and welfare." *Journal of Economic Issues* 30.2 (1996): 399-406.

²³ Greenstein, B. "Commentary: Universal Basic Income May Sound Attractive But, If It Occurred, Would Likelier Increase Poverty Than Reduce It." *Policy Futures* (2016).

²⁴ Ibid.

sociale oggi fornite in America. Ovviamente i pareri sulla sostenibilità economica di un simile progetto sono discordi, con i sostenitori che credono fermamente nella fattibilità di un reddito di base tramite i mezzi appena illustrati, mentre gli scettici non vedono tali percorsi come percorribili visti gli altissimi costi (dagli 1,5 ai 3 trilioni di dollari l'anno) e i potenziali effetti negativi dell'eliminazione di alcuni programmi di assistenza sociale.

Secondo Clark e Kavanagh, un reddito di base garantirebbe (in America) miglioramenti, da un punto di vista di benessere, dall'attuale sistema previdenziale americano, dal momento che fornirebbe una "copertura universale tale per cui nessun individuo venga dimenticato dalla rete di sicurezza sociale"²⁵, eliminerebbe dualismi nel sistema previdenziale e "gli ingiusti ed arbitrari approcci nel fornire assistenza sociale"²⁶ ad esso relativi. Determinerebbe inoltre una situazione tale per cui, se il reddito di base fosse fissato ad un livello adeguato, non ci sarebbero individui al di sotto della linea di povertà. Stando ancora a Clark e Kavanagh, l'UBI andrebbe a risolvere questioni quali "trappole della disoccupazione" o "trappole della povertà", mentre molti tra gli oppositori dell'UBI ne vedrebbero un fattore che contribuisce al determinarsi di simili situazioni (e che dunque disincentiva al lavoro). Secondo Bob Greenstein invece, introdurre negli Stati Uniti il reddito di base non è in alcun modo sostenibile e, se finanziato anche da tagli ai servizi previdenziali indirizzati ai segmenti della popolazione più poveri, determinerebbe una redistribuzione della ricchezza verso gli individui più abbienti, andando addirittura ad accentuare le disuguaglianze in termini di reddito. Inoltre, a suo parere, da un punto di vista finanziario il reddito di base non è sostenibile dati i notevoli incrementi di tasse necessari affinché quest'ultimo venga introdotto senza tagli ai servizi previdenziali. Altri economisti vedrebbero invece come una migliore alternativa all'UBI una tassa sul reddito negativa, proposta da Milton Friedman. Come evidente dunque, il dibattito sul reddito di base non presenta visioni univoche e si rimanda ad altri testi per una visione più chiara sui pareri relativi all'argomento.

Nei paesi a medio e basso reddito invece, la questione del reddito di base presenta altre caratteristiche. I vantaggi del reddito di base rispetto a programmi di CCT o UCT starebbero: nel risparmio in termini di costi amministrativi e burocratici relativi, ad esempio, a controlli sui beneficiari e sulla determinazione dei criteri di idoneità a tali programmi, ma determinerebbe costi molto più alti dati dalla distribuzione di un reddito all'intera cittadinanza; nel fatto che si eviterebbe di escludere individui a cui l'indennità (CCT o UCT) sia effettivamente rivolta o includere individui a cui non lo sia; nel fatto che è improbabile che determini trappole della povertà, visto che l'indennità non viene persa superata la soglia di un certo reddito; nel non essere stigmatizzante per i riceventi; nel dare più flessibilità al mercato del lavoro, data la maggior compatibilità con il lavoro irregolare dei CCT e UCT; nel promuovere condizioni di eguaglianza tra sessi, mentre CCT e UCT sono spesso assegnati a donne o soltanto ad un membro della famiglia²⁷. Alcune di queste considerazioni valgono ovviamente anche per i paesi sviluppati, il cui dibattito sull'UBI è stato appena accennato, ma vista

²⁵ Clark, Charles MA, and Catherine Kavanagh, op. cit pag. 9

²⁶ Ibid.

²⁷ Perkiö, J. "Universal Basic Income op. cit. pag. 8

la stragrande concentrazione di programmi CCT e UCT in paesi a basso e medio reddito sembrerebbe più consono confrontare questi progetti in relazione a tale ambito. Esperimenti di reddito di base in Namibia ed in India hanno dato risultati molto positivi. Nel dettaglio, in Namibia la “Basic Income Grant (BIG) Coalition” ha condotto un progetto dal 2008 al 2010 in cui i 930 abitanti di un villaggio (gli over 60 sono stati esclusi dato che già ricevevano una pensione statale) hanno ricevuto un’indennità mensile di circa 8,60€. In India la “Self Employed Women Association” (SEWA) ha condotto tre progetti sperimentali finanziati da UNDP e Unicef in cui venivano assegnati 2,80€ mensili agli adulti e 1,40€ ai bambini per il primo anno, poi aumentati a 4,20€ e 2,10€. In entrambi i paesi le somme non erano vincolate alla spesa in alcun bene o servizio. A seguito di tali pagamenti mensili si sono riscontrati grandi progressi in tutti e quattro i progetti in termini di miglioramenti in: nutrizione e dieta; di salute e servizi sanitari; di frequenza scolastica; di attività economica; di debiti e risparmi; di abitazioni ed igiene; di relazioni sociali. Questi risultati hanno generato in entrambi i paesi un importante dibattito relativo al reddito di base, mentre in India il Governo ha proceduto all’avvio di nuovi programmi di cash transfer²⁸.

3. POVERTÀ

Nel precedente capitolo si sono descritte le caratteristiche di cash transfer (paragrafo 2.1) e reddito di base (paragrafo 2.2) elencandone i pro e i contro in maniera generica. Scopo di questo capitolo è invece quello di evidenziare quelle che sono le caratteristiche comportamentali e psicologiche economiche relative alla povertà, per poi discutere l’efficacia in questi termini delle politiche appena descritte.

Più nel dettaglio, l’approccio alla povertà proposto da Bertrand, Mullainathan e Shafir²⁹ prevede che da essa derivino, a partire da debolezze e pregiudizi caratterizzanti qualsiasi individuo nell’ambito di scelte economiche, comportamenti irrazionali ulteriormente accentuati che possano danneggiare l’individuo in tali condizioni. A partire da tale enunciato, sono di seguito analizzati aspetti economici e psicologici della vita dei poveri (paragrafo 3.1) e conseguenze di carattere comportamentale e psicologico della povertà, soprattutto relative ad avversione al rischio e sconto intertemporale (paragrafo 3.2). Verranno poi valutate, alla luce di quanto precedentemente esposto, le politiche di cash transfer e reddito di base, per infine concludere fornendo esempi di una serie di misure complementari atte al miglioramento dei cash transfer (paragrafo 3.3).

3.1 Aspetti economici e psicologici della vita dei poveri

Sono di seguito descritte, sulla base di quanto raccolto da Banerjee e Duflo³⁰, le tendenze dei poveri in materia di consumo, fattori produttivi, salute, istruzione, lavoro, risparmio e forme assicurative nelle nazioni in via di sviluppo. Nello specifico sono considerati individui caratterizzati da una condizione di povertà

²⁸ Perkiö, J op. cit pag 8.

²⁹ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. "A behavioral-economics view of poverty." *The American Economic Review* 94.2 (2004): 419-423.

³⁰ Banerjee, Abhijit V., and Esther Duflo. "The economic lives of the poor." *The journal of economic perspectives* 21.1 (2007): 141-167.

permanente, di lungo termine, il cui reddito quotidiano non supera i 2 dollari. I dati elencati sono relativi ad una serie di studi raccolti dagli autori relativi a nazioni quali, ad esempio, Perù, Costa d'Avorio, India e Ghana. Gli individui presi in considerazione sono inoltre per la maggior parte giovani, plausibilmente per basse aspettative di vita.

Da un punto di vista di scelte di consumo, sono effettivamente poche le alternative a disposizione degli estremamente poveri. Ciononostante sembra che essi non spendano il loro intero reddito in cibo e nel dettaglio la spesa è compresa in una percentuale tra il 56% e il 78% del totale dei consumi. Il consumo medio pro capite di calorie è al di sotto dei livelli in genere consigliati dagli organi governativi e in molti sono dunque malnutriti. Una parte considerevole dei loro consumi consiste in alcolici e tabacco. Si evincono inoltre rilevanti spese in eventi, quali ad esempio festività, o in beni di intrattenimento, quali radio e televisioni, seppur con percentuali variabili da stato a stato e tra poveri (meno di 2\$ al giorno) ed estremamente poveri (meno di 1\$ al giorno).

Il fattore produttivo nelle aree rurali più frequentemente posseduto consiste in appezzamenti di terreno di piccole dimensioni, che spesso però mancano di documenti ufficiali che ne testimonino la proprietà. Tale situazione risulta decisamente problematica per i poveri, che sono spesso impossibilitati alla vendita o all'ipoteca dei propri terreni. In molti casi inoltre, il povero non è il formale proprietario dell'appezzamento e tale condizione è non di rado un disincentivo all'ottimizzazione delle coltivazioni.

Le condizioni di salute dei poveri sono generalmente cattive. Al determinarsi di tale situazione concorrono diversi fattori, quali malnutrizione, mancanza di polizze assicurative e inadeguatezza dei servizi sanitari. Ciononostante è difficile che il povero si lamenti della propria salute, come anche che si lamenti della propria vita in generale. Tuttavia in moltissimi casi i poveri riferiscono di trovarsi in condizioni di stress, finanziario e psicologico (i dettagli sono affrontati nel paragrafo 3.2.1). Si affronterà il discorso relativo alle assicurazioni in seguito, mentre relativamente ai servizi sanitari va evidenziato come spesso quelli forniti dallo stato e destinati ai poveri siano di bassa qualità. Ad esempio si è riscontrato a Delhi che, mentre gli operatori sanitari delle aree più ricche della città mostravano competenze analoghe a quelle delle loro controparti americane, gli operatori destinati alle zone più povere risultavano estremamente incompetenti. Altra tendenza riscontrata in questi ultimi operatori è quella all'assenteismo, soprattutto nelle aree rurali. Di conseguenza non c'è da stupirsi se spesso i poveri si rivolgano a strutture sanitarie private, che seppur non siano coinvolte dall'assenteismo del personale, forniscono un servizio addirittura più scadente di quello fornito dalla sanità pubblica riservata ai poveri.

L'investimento nell'istruzione dei figli è molto basso nelle famiglie povere, dal momento che spesso l'istruzione di base è fornita gratuitamente dai governi. Va aggiunto però che, nonostante la stragrande maggioranza dei bambini sia iscritta ad un istituto scolastico, la frequenza alle lezioni è estremamente bassa. Tra i fattori che più influenzano tale condizione, oltre che di natura psicologica comportamentale (soprattutto laddove siano previsti dei costi per l'istruzione, si veda il paragrafo 3.2.5), va evidenziata la scarsa qualità dei servizi scolastici pubblici. Anche in ambito scolastico è infatti molto diffuso l'assenteismo da parte degli

insegnanti. Ne consegue dunque, come visto per i servizi sanitari, che i poveri si rivolgano ad istituti privati, dove però preparazione e competenza del personale sono infime.

Da un punto di vista lavorativo, il povero tende ad essere impegnato in più di una attività, sia in contesti urbani, sia in contesti rurali, dove però tale situazione è più frequente. Di norma l'attività maggiormente svolta è quella imprenditoriale su piccola scala (soprattutto l'agricoltura nelle aree rurali) e, nella stragrande maggioranza dei casi, ben lontana da dimensioni efficienti. Tale attività è spesso intrapresa però per cause legate alla mancanza di qualifiche sufficienti per ottenere un qualsiasi posto di lavoro, come nella maggior parte dei casi in cui a portare avanti l'impresa è una donna. Inoltre un fenomeno spesso osservato è quello della migrazione temporanea e per brevi periodi dalle aree rurali alle aree urbane, mentre sono molto più rari i casi di migrazione permanente. Ciò avviene probabilmente per cause legate alla riluttanza nell'abbandonare il contesto sociale di appartenenza. Un'importante implicazione del complesso delle situazioni descritte è la mancanza di qualifiche in ambito lavorativo dei poveri. Ad esempio, la migrazione temporanea non permette all'individuo di specializzarsi in una qualche attività lavorativa o di migliorare la propria posizione ottenendo promozioni. Anche il fatto che l'agricoltura non costituisca in moltissimi casi l'unica fonte di reddito di certo non favorisce la specializzazione in tale settore.

Altri aspetti della vita economica dei poveri stanno nella difficoltà di risparmiare denaro, di accedere al credito e a forme assicurative tradizionali. Le difficoltà di risparmiare sono molte, tra esse, ad esempio, va evidenziato il numero generalmente limitatissimo di conti in banca appartenenti ad individui in condizioni di povertà (dettagli nel paragrafo 3.2.5). L'accesso al credito da istituzioni formali quali banche e cooperative è alquanto raro, mentre la maggior parte dei prestiti sono ottenuti da parenti, usurai o negozianti. I tassi di interesse di questi prestiti sono, nella norma, molto alti, non tanto per elevati rischi di inadempienza, quanto per elevati costi in capo al prestatore, quali ad esempio costi di controllo (ulteriori dettagli nel paragrafo 3.2.5). Infine, anche l'accesso a polizze assicurative formali è molto limitato, mentre si riscontrano varie forme assicurative informali, quali ad esempio scambi di prestiti tra gli abitanti dei villaggi. Le assicurazioni informali però hanno molti limiti nel fornire una copertura adeguata ai rischi dei poveri. Si aggiunge inoltre che anche le assicurazioni eventualmente fornite dai governi non sono per nulla efficaci. Sono infatti spesso richiesti illegalmente costi aggiuntivi dal personale in carica affinché vengano erogati servizi sanitari e distribuiti medicinali.

3.2 Avversione al rischio e sconto intertemporale

Verranno ora analizzate le determinanti e le conseguenze di due comportamenti molto comuni negli individui in condizioni di povertà: l'alta avversione al rischio e la grande preferenza per il consumo presente. L'avversione al rischio è una caratteristica alquanto comune in ambito di scelte economiche. Infatti, come concettualizzato dalla "prospect theory" di Tversky e Kahneman³¹, gli agenti economici tendono a

³¹ Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. "Prospect theory: An analysis of decision under risk." *Econometrica: Journal of the econometric society* (1979): 263-291.

sopravvalutare guadagni certi a discapito di guadagni aleatori (“certainty effect”, effetto certezza) oltre che a scartare le componenti che sono “condivise tutte le prospettive prese in considerazione”³² (“isolation effect”, effetto isolamento) che porta a considerare diversamente una stessa scelta a seconda di come essa sia presentata. Relativamente invece alla scelta tra consumo presente e futuro, o più in generale allo sconto intertemporale, si ha la tendenza da parte degli agenti economici a preferire di ricevere nel presente un certo guadagno piuttosto che ritardarlo in un momento futuro (present bias), a prescindere della legge intertemporale di sconto scelta (esponenziale o iperbolica). Gli individui poi, in linea di massima, sono indifferenti tra ricevere un bene oggi o, ad esempio, una certa quantità maggiore dello stesso bene in futuro. Potrebbero invece preferire il consumo futuro di un bene se la sua quantità supera la soglia per cui essi sono indifferenti tra consumo presente o futuro. La condizione di povertà è in genere caratterizzata da marcate avversione al rischio e preferenza per il consumo presente. Sono di seguito affrontati alcuni dei fattori responsabili di tale condizione, consistenti in aspetti legati alla sfera emotiva dell’individuo e alle condizioni in cui esso opera scelte economiche. Verranno poi descritte implicazioni concrete di elevate avversione al rischio e present bias.

3.2.1 Stress e cortisolo

Evidenze empiriche sembrano suggerire che la povertà possa essere responsabile di alti livelli di stress e, di conseguenza, di alti livelli dell’indicatore fisiologico di quest’ultimo, il cortisolo. Quest’ultimo è l’ormone maggiormente responsabile dello stress e viene sintetizzato dall’organismo in risposta a pressioni psicologiche e fisiologiche. Da un punto di vista psicologico, la sintesi aumenta in risposta a fattori di stress sociale, “come ad esempio il dover sostenere un discorso di fronte ad un gruppo di giudici o il sopportare situazioni fisicamente spiacevoli, quali l’immersione di una mano in acqua fredda”³³. Inoltre il cortisolo è responsabile di un effetto “diretto e diffusamente soppressivo sul sistema immunitario”³⁴. Quindi, se da un lato aumenti del cortisolo transitori sono “adattativi e protettivi, livelli cronicamente alti sono fisiologicamente, oltre che psicologicamente, danneggianti”. Gli studi sugli effetti dello stress in ambito di scelte economiche sono numerosi e, seppur suscettibili di criticismi relativamente all’attendibilità dei metodi utilizzati nell’arrivare alle loro conclusioni, suggeriscono che da esso conseguano accentuate avversione al rischio e preferenza al consumo presente, piuttosto che futuro.

Il fatto di essere povero sembrerebbe accentuare l’avversione al rischio per cause legate al superiore livello di stress cui l’individuo è sottoposto. A tal proposito, Haushofer e Fehr³⁵ riportano esperimenti i cui dati finali sembrano avvalorare tale tesi. Ad esempio, si è riscontrato che soggetti indotti in situazioni determinanti sensazioni di stress e paura e in cui dovevano svolgere mansioni caratterizzate dal dover assumere rischi, presentano un’avversione al rischio significativamente superiore ai soggetti indotti in situazioni caratterizzate

³² Kahneman, Daniel, and Amos Tversky op. cit. pag. 13

³³ Haushofer, Johannes, M. Crockett, and G. Lawson. "Neurobiological poverty traps." *Institute for Empirical Economics, University of Zurich, Switzerland*(2011).

³⁴ Ibid.

³⁵ Haushofer, Johannes, and Ernst Fehr. "On the psychology of poverty." *Science*344.6186 (2014): 862-867.

da livelli inferiori di tali sensazioni. In un altro caso si è proceduto ad iniettare idrocortisone (che stimolando la sintesi del cortisolo induce a stress) in un gruppo casualmente selezionato tra i soggetti partecipanti all'esperimento. Si è riscontrato che, nel gruppo dei soggetti "stressati", l'avversione al rischio era di gran lunga superiore di quanto fosse nell'altro gruppo ("non stressato").

Evidenze sembrano suggerire che, in condizioni di povertà, la preferenza al consumo nel presente è nettamente accentuata, anche a causa dello stress. Tra le cause determinanti tale comportamento vi sono gli shock negativi di reddito, cui spesso il povero è sottoposto. Questi ultimi sembrano infatti condizionare in maniera rilevante lo sconto intertemporale. Haushofer e Fehr³⁶ fanno riferimento ad esperimenti di laboratorio in cui i partecipanti, dopo aver ricevuto un corrispettivo legato al completamento di alcune mansioni, erano casualmente sottoposti a shock negativi di reddito. I dati raccolti mostrano che coloro i quali erano stati sottoposti agli shock abbiano scontato il consumo futuro in maniera significativamente superiore rispetto all'altro gruppo (non sottoposto a shock). Sembrerebbe però che anche elevati livelli di stress condizionino lo sconto intertemporale e, dato che soggetti sottoposti a shock di reddito abbiano percepito (interrogati dai responsabili di un esperimento³⁷) aumenti di stress, è allora possibile che sia tale stato d'animo ad essere fortemente responsabile di elevate preferenze verso il consumo presente. Gli autori appena citati forniscono poi evidenze che rafforzano tale tesi, facendo riferimento ad un esperimento in cui, ad una parte dei partecipanti, è stato iniettato dell'idrocortisone. I dati raccolti mostrano che il gruppo "artificialmente" sottoposto a stress ha presentato una present bias significativamente più marcata rispetto al gruppo di partecipanti non sottoposto a stress.

3.2.2 Serotonina e testosterone

Sembra opportuno considerare altri due ormoni, la serotonina e il testosterone. La prima è ritenuta essere "uno dei maggiori fattori nell'etologia della depressione"³⁸ e, più in generale, "ha rilevanti effetti nella salute mentale e una moltitudine di studi le attribuiscono un'importante funzione nell'ansia, nella reattività allo stress, così come nell'impulsività e nelle inibizioni comportamentali". Evidenze sembrano collegare la serotonina alla povertà in maniera credibile e significativa. Nello specifico, carenza di serotonina (tipica in condizioni di povertà), determinerebbe impulsività e determinate preferenze in termini di rischio nelle scelte economiche. Per quanto riguarda le evidenze sperimentali, Haushofer³⁹ fa riferimento ad esperimenti condotti da Rogers e da Murphy. Nel dettaglio, si è indotto i partecipanti agli esperimenti a carenza di serotonina attraverso l'impovertimento di triptofano (amminoacido fondamentale nella sintesi della serotonina) nelle rispettive diete (è assunto attraverso il cibo). Uno degli esperimenti di Rogers e colleghi consisteva nel sottoporre i partecipanti, date dieci scatole di cui alcune rosse ed altre blu, alla scelta del colore della scatola

³⁶ Haushofer, Johannes, and Ernst Fehr, op. cit. pag. 14

³⁷ Haushofer, Johannes, Daniel Schunk, and Ernst Fehr. "Negative income shocks increase discount rates." *Zurich: University of Zurich Working Paper* (2013).

³⁸ Haushofer, Johannes, M. Crockett, and G. Lawson op. cit. pag. 14

³⁹ Ibid.

contenente un gettone. La scelta migliore (la più razionale) consisteva nella scelta del colore della maggior parte delle scatole. Dai dati raccolti si evince che gli individui con minori livelli di serotonina presentavano performance peggiori in termini di scelta razionale. Murphy e colleghi invece hanno presentato evidenze sperimentali tali per cui la carenza di serotonina determini maggior propensione al rischio per i guadagni e minore per i rischi rispetto ai soggetti la cui dieta non era stata impoverita del triptofano. Altri esperimenti hanno fallito nel dimostrare alcun tipo di correlazione, fatto presumibilmente dovuto ad imperfezioni nella forma dell'esperimento.

Il testosterone è invece uno dei più importanti ormoni sessuali ed agisce nel cervello su "strutture che sono cruciali per la regolazione delle emozioni, la memoria e il prendere decisioni". A differenza degli ormoni discussi in precedenza, il collegamento tra determinati livelli di testosterone e la condizione di povertà è meno significativo. Ciononostante esistono evidenze che, seppur deboli, sembrano stabilire una correlazione. Stando a queste ultime, il povero, in quanto tale, presenterebbe livelli di tale ormone mediamente più alti. In ambito di scelte economiche tale fatto si tradurrebbe in accentuate preferenze al consumo nel presente e maggior propensione al rischio. Per le evidenze relative alla present bias, Haushofer⁴⁰ cita alcuni esperimenti. Ad esempio si è riscontrato che, aumentando il livello di testosterone dei soggetti campione (uomini) mostrando loro immagini di donne attraenti, essi mostravano aumenti nel tasso di sconto intertemporale. Un altro esperimento, creando in laboratorio condizioni relative a status sociali riferendo ai partecipanti (in maniera del tutto casuale) di aver risolto un puzzle in maniera migliore del 90 per cento degli altri soggetti (gruppo alto) o meglio del solo 10 per cento (gruppo basso), ha evidenziato che nelle decisioni economiche successive il gruppo basso (con alto livello di testosterone) ha presentato preferenze al consumo presente superiori al gruppo alto (con basso livello di testosterone). La propensione al rischio è invece supposta da altri esperimenti, quali quello condotto da Apicella e colleghi, o le evidenze raccolte da Coates e Herbert presso i trader londinesi. È interessante costatare che, se da un lato il cortisolo sembrerebbe responsabile di aumentate percezioni dei rischi, dall'altro il testosterone sembrerebbe innescare l'effetto contrario. Non è ancora ben chiaro quale sia l'effetto prevalente anche se, relativamente alla povertà, è del tutto improbabile che sia l'effetto del testosterone ad essere il più influente.

3.2.3 Scarsità di risorse e funzione cognitiva

Altro fattore che sembrerebbe dirigere le preferenze di consumo verso il presente è la scarsità di risorse. A differenza dei fattori finora analizzati, la scarsità determina condizioni tali per cui l'individuo è spinto ad una condizione di razionalità limitata, da cui deriva una concentrazione rilevante delle risorse disponibili alle necessità percepite come più urgenti. Tale discorso è valido pressoché in qualsiasi ambito che può essere coinvolto da scarsità, che sia essa, ad esempio, temporale o monetaria. Ne deriva dunque che le scarse risorse finanziarie di un individuo siano investite nelle necessità più immediate, trascurando parzialmente o totalmente

⁴⁰ Haushofer, Johannes, M. Crockett, and G. Lawson op. cit. pag. 14

le necessità future. Shah, Mullainathan e Shafir⁴¹, a conferma di quanto finora detto, riportano ricerche i cui risultati mettono in luce il fatto che “gli individui a basso reddito tendano a trascurare la manutenzione delle proprie abitazioni concentrandosi su necessità più impellenti”, o, in modo analogo, “in aree caratterizzate da malattie legate all’acqua, gli individui in condizioni di povertà si concentrino più sulle spese quotidiane che su trattamenti periodici dell’acqua”. Il meccanismo attraverso il quale la scarsità determina tale condizione non è, a differenza di quanto precedentemente esposto, direttamente attribuibile all’effetto di stati d’animo o di ormoni nelle scelte dell’individuo. Più plausibilmente, la scarsità sembrerebbe agire sulle capacità cognitive dell’individuo che essa affligge. Nello specifico, l’individuo che si trova ad operare in condizioni di scarsità di risorse finanziarie (il povero) si trova a dover sostenere degli sforzi mentali imposti dalla povertà. Ad esempio l’individuo potrebbe aver a che fare con reddito occasionale, col dover trovare modi di pagare le proprie spese o scelte di investimento difficili. Tale condizione spingerebbe il povero ad essere soggetto a scarsità, oltre che monetaria, di risorse cognitive. Mani, Anandi e colleghi⁴² hanno a tal proposito fornito evidenze sia attraverso sperimentazione di laboratorio, sia sul campo. Uno studio condotto sui negozianti di un centro commerciale del New Jersey, il cui reddito mediano era di 70.000\$ e il minimale di 20.000\$, ha messo i partecipanti di fronte a scenari che prevedevano problemi finanziari più o meno importanti. Successivamente è stato loro richiesto di svolgere dei test, al fine di valutare le capacità cognitive nei momenti seguenti la conoscenza di tali problemi. I negozianti di reddito più basso hanno presentato performance analoghe all’altro gruppo (reddito alto) in presenza di problemi finanziari di poca importanza, mentre in presenza di problemi più consistenti hanno ottenuto risultati significativamente peggiori. L’altro studio (sul campo) è stato effettuato sui coltivatori di canna da zucchero in una regione indiana. Nel dettaglio, le misure delle capacità cognitive erano messe a confronto tra il periodo immediatamente precedente al raccolto e il periodo immediatamente successivo. Come intuibile, quindi, si è cercato di evidenziare differenze a livello cognitivo dei contadini nei momenti di (maggior) povertà e nei momenti di relativa stabilità economica. Come per lo studio di laboratorio, lo studio sul campo riporta una migliore capacità di ragionamento dopo il raccolto e peggiore nel periodo precedente. Tuttavia, concludere affermando che la scarsità determini peggioramenti a livello cognitivo potrebbe non essere esatta. Si osserva ad esempio che il livello di stress dei contadini sia diminuito nel periodo successivo al raccolto e che quindi possano ancora livelli cronicamente alti di cortisolo (paragrafo 3.2.1) ad essere responsabili di tali effetti. Tale spiegazione però non sembrerebbe soddisfacente (almeno a parere di Mani e Anandi), visto che i risultati di studi precedenti sembrerebbero essere meglio compatibili con il fatto che la scarsità spinga l’individuo a spostare la propria attenzione verso le necessità più impellenti, riducendo le capacità cognitive.

3.2.4 Conseguenze relative all’ elevata avversione al rischio

⁴¹ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. Op. cit. pag. 11

⁴² Mani, Anandi, et al. "Poverty impedes cognitive function." *science* 341.6149 (2013): 976-980.

Nei paragrafi precedenti è stata presa in esame l'elevata avversione al rischio relativa alla condizione di povertà in termini di fattori determinanti tale condizione. Si passerà ora all'analisi delle sue più immediate conseguenze. Viene spontaneo pensare che ad un'elevata avversione al rischio possa, ad esempio, corrispondere un mancato investimento delle risorse finanziarie dell'individuo (povero) in fattori nei quali potenziali benefici derivanti possano superare il costo iniziale. Ad esempio, lo studio di Yesuf e Bluffstone⁴³ sull'avversità al rischio dei contadini nello stato dell'Ahmara (Etiopia), è un'evidenza della veridicità di quanto appena detto. Nel dettaglio si è posto un campione di 262 contadini (estremamente poveri -reddito medio annuo di 170\$) di fronte ad una serie di giochi che prevedevano soltanto guadagni relativi alla scelta presa dal partecipante tra un numero limitato di opzioni, ognuna caratterizzata da un certo livello di rischio e relativa a scelte sul come coltivare i propri terreni. Successivamente, i contadini che avessero conseguito guadagni dal primo gioco, potevano decidere di partecipare ad un secondo gioco, che prevedeva, oltre a guadagni potenziali, anche perdite potenziali. Dei 262 partecipanti iniziali, 226 avevano conseguito guadagni, ma soltanto in 76 hanno partecipato al secondo gioco, in cui le potenziali perdite erano comunque contenute in una certa quantità molto limitata di denaro. Coloro che, pur potendo partecipare alla seconda parte dell'esperimento, si sono ritirati, sono stati "etichettati" come estremamente avversi al rischio. L'esperimento conclude che complessivamente un numero tra un terzo e due terzi dei partecipanti è estremamente avverso al rischio e, nello specifico, che quando vengono affrontate contemporaneamente in un gioco guadagni e perdite potenziali, l'attitudine al rischio è estremamente minore di quando si affrontano solo guadagni. Inoltre la ricchezza dei contadini sembrerebbe influire in maniera diretta sull'attitudine al rischio, suggerendo che quanto è maggiore la quantità di risorse possedute, tanto minore è l'avversione al rischio. Gli autori suggeriscono che ad influire in maniera determinante su tale avversione siano le condizioni generali in cui i contadini etiopi debbano affrontare scelte economiche. Specificatamente si fa riferimento ad una serie di rischi, relativi ad esempio alla siccità, inondazioni, mortalità degli animali allevati, alla possibilità di ammalarsi, guerre o crimine, oltre che la mancanza di polizze assicurative adeguate (paragrafo 3.1). Tali fattori influiscono direttamente sulle uniche fonti di reddito dei partecipanti (allevamento e agricoltura), ma resta plausibile che i fattori analizzati nei paragrafi precedenti possano contribuire in maniera importante all'elevata avversione al rischio evidenziata. Tornando invece alla mancata specializzazione in ambito lavorativo dei poveri (paragrafo 3.1), una delle ragioni plausibili, stando a Banerjee e Duflo⁴⁴, è l'avversione al rischio di questi ultimi. Infatti, si potrebbe interpretare il fatto di svolgere più di una attività lavorativa come un modo di diversificare il rischio della singola attività.

3.2.5 Conseguenze relative all'elevata present bias

⁴³ Yesuf, Mahmud, and Randall A. Bluffstone. "Poverty, risk aversion, and path dependence in low-income countries: Experimental evidence from Ethiopia." *American Journal of Agricultural Economics* 91.4 (2009): 1022-1037.

⁴⁴ Banerjee, Abhijit V., and Esther Duflo op. cit. pag 12

Relativamente invece alla marcata present bias (preferenza del consumo presente) che consegue dalla condizione di povertà, diverse sono le implicazioni degne di nota. Nello specifico si presenteranno tre esempi: 1. la tendenza del povero a ricorrere eccessivamente a prestiti, anche con tassi d'interesse spropositati; 2. alla mancata partecipazione dei figli di famiglie povere all'istruzione; 3. all'incapacità del povero di accumulare risparmi.

1. Si è visto in precedenza (paragrafo 3.1) quali siano le modalità attraverso le quali i poveri tendano ad accedere al credito nei paesi in via di sviluppo. Anche Mullainathan⁴⁵ fa riferimento ad evidenze per cui i poveri spesso prendano somme in prestito a breve termine a tassi d'interesse estremamente alti (possono raggiungere l'800 per cento). Il motivo per cui ciò avviene è da attribuirsi alla scarsità di risorse finanziarie che l'individuo sopporta e i conseguenti peggioramenti della funzione cognitiva, determinanti la mancata considerazione delle necessità future (si veda il paragrafo 3.2.3). Le conseguenze di questi prestiti, come intuitivo, sono estremamente danneggianti per l'economia dell'individuo in condizioni di povertà. Nello specifico, Mullainathan⁴⁶ e colleghi hanno raccolto dati, attraverso sperimentazione in laboratorio, per cui la possibilità di ricorrere a prestiti danneggia le performance del povero in ambito economico. Infatti, dopo aver proceduto a creare condizioni di ricchezza e povertà in due distinti gruppi, i partecipanti sono stati fatti fare una serie di giochi prevedenti un numero limitato (piccolo per i "poveri", grande per i "ricchi") di tentativi per risolvere determinati compiti. Alcuni dei giochi sono stati fatti ripetere dando la possibilità ai partecipanti di ottenere ulteriori tentativi, sottraendoli al round successivo (i giochi erano composti di vari round). Confrontando i risultati ottenuti nelle due condizioni (possibilità o impossibilità di ricorrere al prestito), risulta che il gruppo povero abbia ottenuto risultati significativamente migliori quando impossibilitato dal prendere tentativi in prestito. Sembrerebbe dunque possibile che, anche nella realtà, la possibilità di ricorrere a prestiti a breve termine si converta per l'individuo in condizioni di povertà in minori livelli di utilità conseguiti.

2. La bassa frequenza scolastica dei figli di famiglie povere, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, è un altro problema attribuibile (parzialmente, cfr. paragrafo 3.1) all'eccessiva preferenza del consumo futuro. Come nota Mullainathan⁴⁷ infatti, la scuola rappresenta un investimento a lungo termine e, seppur la stragrande maggioranza dei genitori riconosca l'importanza dell'istruzione, la frequenza scolastica dei figli (poveri) è estremamente incostante. Ad esempio, in alcuni degli stati più poveri indiani, l'85% dei genitori riconosce l'importanza dell'istruzione e la maggior parte di essi richiede addirittura che i figli riportino ottimi voti. Nella realtà invece si riscontra che i figli frequentino la scuola in maniera sporadica, abbandonando e riprendendo le lezioni più volte durante l'anno scolastico. Da quanto visto sinora, una valida spiegazione a questo fenomeno starebbe ancora nella preferenza al consumo presente. I genitori (poveri) infatti affronteranno durante l'anno scolastico una serie di difficoltà economiche che potrebbero mettere in secondo piano le spese scolastiche per i propri figli. Si è già detto ad esempio che, in condizioni di scarsità, gli individui tendano a concentrarsi quasi

⁴⁵ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. Op. cit. pag. 11

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Mullainathan, Sendhil. "Development economics through the lens of psychology." *Annual Bank Conference on Development Economics 2005: Lessons of Experience*. 2005.

esclusivamente sui problemi più urgenti. Analogamente, se ad esempio un figlio non mostrasse (come è spesso comune) interesse nell'istruzione e si necessitasse urgentemente di un qualche bene, il genitore potrebbe non esitare a rivolgere i fondi destinati all'istruzione di suo figlio verso quest'ultimo, anche se considerasse l'istruzione più importante. È altrettanto verosimile inoltre che altri fattori influiscano in tale decisione irrazionale (visto che non massimizza l'utilità del genitore), quali ad esempio ridotta capacità cognitiva (2.2.1.3) o elevati livelli di stress (2.2.1.1).

3. L'ultimo esempio che verrà discusso è quello dei risparmi. Come intuitivo, l'individuo in condizioni di povertà avrà grandissime difficoltà ad incrementare (o addirittura soltanto ad avere) i propri risparmi. Da questo punto di vista, oltre alle semplici ristrettezze economiche, subentra un altro problema: il non avere un conto in banca. Bertrand, Mullainathan e Shafir⁴⁸ prendono ad esempio il caso americano (quindi non un paese in via di sviluppo, come in 2.1), dove una percentuale tra il 10 e il 20 per cento dei cittadini non possiede un conto in banca. La stragrande maggioranza di questi ultimi, come intuibile, si trova, da un punto di vista reddituale, al di sotto della linea di povertà. I vantaggi di avere un conto in banca sono molteplici, quali ad esempio minori costi nell'effettuare pagamenti e incassare assegni o gli interessi corrisposti sulla somma depositata. Sulla base di un modello razionale, tale situazione sarebbe determinata da costi complessivi che superano i vantaggi conseguenti. Gli autori indicano invece, tra i responsabili, alcune barriere istituzionali, quali ad esempio “un impegnativo viaggio in autobus o la riluttanza nell'affrontare uno sprezzante bancario”⁴⁹. Inoltre molti poveri percepiscono i costi correlati ad un conto corrente come poco trasparenti ed eccessivamente complicati. Le conseguenze di non avere un conto in banca si riflettono nel risparmio dell'individuo a causa del diverso “mental accounting” del contante rispetto al denaro depositato. Il primo infatti è percepito come più “spendibile” del secondo, dal momento che l'individuo potrebbe non dare alcun tipo di scopo (in termini di spesa) al contante, mentre potrebbe invece destinare una parte dei suoi depositi ad uno scopo prestabilito, facilitando il risparmio.

3.3 Politiche di assistenza sociale a confronto

La situazione complessiva sinora descritta lascia intuitivamente poche possibilità al povero e ai suoi figli di uscire dalla condizione di povertà. Come detto infatti, infrastrutture spesso inadeguate (paragrafo 3.1) e comportamenti irrazionali conseguenti dalla povertà stessa (paragrafi 3.1, 3.2) conseguono in peggioramenti della situazione economica e personale dell'individuo. Anche a lungo termine, scarsi livelli di salute e di istruzione rendono quasi impossibile, per le generazioni future, abbandonare le condizioni di povertà in cui vertono dalla nascita. Si rendono dunque necessari interventi governativi finalizzati al miglioramento delle infrastrutture o adeguate politiche di assistenza sociale. Tra queste ultime verranno ora analizzate, soprattutto in luce di quanto esposto in questo capitolo, i cash transfer (cfr. paragrafo 2.1) e il reddito di base (universal basic income, cfr. paragrafo 2.2).

⁴⁸ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir op. cit pag.11.

⁴⁹ Ibid.

3.3.1 Cash transfer: efficacia ed effetti collaterali

I cash transfer, come detto, possono prevedere due modalità fondamentali a seconda che prevedano o meno condizioni nella spesa delle indennità distribuite: conditional cash transfer (CCT) e unconditional cash transfer (UCT). I risultati dei programmi finora messi in atto (molto pochi per quanto riguarda gli UCT), mettono in luce analogie e differenze negli effetti riscontrati. Si farà riferimento ad una serie di dati raccolti da Fiszbein e Schady⁵⁰ tra la moltitudine di programmi CCT finora intrapresi e, per quanto riguarda gli UCT, ai dati raccolti da Haushofer e Shapiro^{51,52} da un esperimento condotto in Kenya dalla NGO Give Directly. Nel dettaglio, nell'esperimento sono state date agli abitanti di una zona del Kenya delle somme di denaro una tantum o su base mensile per nove mesi. I requisiti minimi per essere accettati nel programma erano basati su alcuni criteri generici, quali ad esempio che il tetto della propria casa fosse di paglia. I transfer variavano per dimensione e recipiente (il padre o la madre nella famiglia).

Il primo aspetto che si considererà sono i consumi. Si è già visto (paragrafo 3.1) come i poveri tendano a consumare soltanto una parte del loro reddito per il cibo ma che spesso siano malnutriti. I dati relativi ai conditional cash transfer in paesi quali Ecuador, Nicaragua, Messico e Colombia riportano cambiamenti sia nella quantità di cibo pro capite, sia nella qualità del cibo (ad esempio cibi più proteici) nei riceventi. Tale effetto è, in modo plausibile da attribuirsi al fatto che, nei paesi in questione, la maggior parte dei riceventi sia composta da madri di famiglia, la cui utilità di una migliore alimentazione della famiglia è maggiore rispetto agli uomini. Risultati analoghi a quelli appena illustrati si rinvengono anche nell'esperimento di unconditional cash transfer in Kenya, dove il maggior aumento in termini di consumo è proprio nel cibo, particolarmente tra i riceventi mensili del transfer (meno nei riceventi una tantum). In particolare si riportano considerevoli miglioramenti in termini di sicurezza alimentare (possibilità di garantire in modo costante acqua ed alimenti per soddisfare il fabbisogno energetico di cui l'organismo necessita). Nell'esperimento non si riscontrano evidenze tali per cui il consumo di cibo fosse maggiore nel caso in cui il ricevente fosse una donna. Non si riscontrano aumenti di consumi di alcool e sigarette derivanti da entrambe le tipologie di cash transfer. Si nota inoltre (in Kenya), che i riceventi della somma una tantum abbiano speso di più in beni durevoli, quali ad esempio tetti in lamiera.

Quanto agli effetti dei cash transfer sugli investimenti in attività produttive, si riscontrano degli effetti positivi. Ad esempio, riguardo al programma nazionale messicano di CCT Oportunidades, si riscontrano nei riceventi aumenti di investimenti, specie in attività quali microimprese e agricoltura. In media il 12% dei transfer è stato investito in attività produttive, con quantità maggiori nel caso il ricevente avesse a disposizione indennità maggiori. Si riscontrano simili risultati in Kenya (esperimento UCT), dove i dati raccolti testimoniano aumenti sia negli investimenti, sia nelle entrate da attività produttive (soprattutto allevamento e attività non agricole) e

⁵⁰ Fiszbein, Ariel, and Norbert R. Schady. Op. cit pag.4

⁵¹ Haushofer, Johannes, James Reisinger, and Jeremy Shapiro. *Your gain is my pain: Negative psychological externalities of cash transfers*. Working Paper, Princeton University, 2015.

⁵² Haushofer, Johannes, and Jeremy Shapiro. "Policy brief: Impacts of unconditional cash transfers." *Massachusetts Institute of Technology* (2013).

non si riscontrano differenze significative date dalla dimensione e frequenza dei pagamenti o dal sesso del ricevente il transfer. È plausibile che tali effetti siano dati da minore aversità al rischio dei riceventi per le conseguenze materiali e psicologiche derivanti da un'altra fonte di reddito, oltre che da accessi facilitati al credito. Ad esempio, alcuni programmi (come la "Bolsa Familia" in Brasile o il "BDH" in Ecuador) prevedono che le somme dei transfer siano depositate presso conti correnti bancari intestati ai riceventi, favorendo l'accumulo di risparmi da parte di questi ultimi (paragrafo 3.2.5). C'è però da notare un'eccezione a quanto sinora esposto e risulta dai dati raccolti nel programma RPS in Nicaragua. In quest'ultimo caso non si riscontrano forti evidenze per cui i transfer abbiano favorito investimenti. La causa più plausibile è tuttavia legata al fatto che, negli anni in cui i dati sono stati raccolti, il paese fosse colpito da una crisi economica. Negli stessi anni si riscontrano però degli aumenti nei riceventi, ad esempio, in termini di consumo di cibo (che era uno degli obiettivi principali del programma). Tuttavia nella maggior parte dei programmi si rilevano effetti positivi nell'investimento e, oltre a quanto già detto, è possibile supporre un'ulteriore ragione del perché ciò avvenga: il ricevente potrebbe riuscire a risparmiare una parte dei suoi guadagni in vista di shock negativi di reddito e presentare aversioni al rischio meno marcate proprio a causa della sicurezza del ricevere il transfer. Si desume inoltre dal caso del Nicaragua che i cash transfer possano agire come rete di sicurezza sociale. Durante il periodo della crisi cui si è appena fatto riferimento infatti, i dati raccolti tra i riceventi dimostrano come essi non abbiano subito diminuzioni significative in termini di consumi.

Una delle critiche spesso rivolta ai cash transfer (come anche al reddito di base) è quella di risultare in un disincentivo al lavoro e che i riceventi non siano in realtà stimolati ad uscire dalla condizione di povertà al fine di non perdere i sussidi che ricevono. Nella realtà però non si riscontrano effetti simili in termini di ore lavorative dei riceventi prima e dopo l'ammissione ad un programma. Unico caso che sembrerebbe invece confermare tali critiche è ancora quello del RPS in Nicaragua, plausibilmente a causa dell'eccessiva generosità delle indennità distribuite. Analogamente nell'esperimento keniota non si riscontrano significative diminuzioni nelle ore lavorative dei riceventi.

I risultati in termini di istruzione e salute non sono molto incoraggianti in entrambe le alternative (conditional o unconditional). Se da un lato si riscontrano aumenti considerevoli, seppur variabili, in termini di iscrizioni e frequenza scolastica e di uso di servizi sanitari nei riceventi conditional cash transfer, i dati raccolti non sembrano suggerire significativi miglioramenti in termini di salute ed istruzione. Inoltre, uno studio condotto in Malawi⁵³, in cui parte dei partecipanti ha ricevuto CCT e l'altra UCT, ha messo in luce il fatto che i CCT abbiano più successo nell'aumentare sia i tassi di iscrizione, sia di frequenza scolastici. Tale conclusione è coerente anche con il confronto dei suddetti risultati tra CCT in cui le condizioni di spesa fossero più o meno esplicite (dove più esplicite, i tassi erano maggiori). Sui deludenti risultati in termini di livelli complessivi di istruzione e salute (nella maggior parte dei casi non si riscontrano cambiamenti significativi) è molto plausibile

⁵³ Baird, Sarah, Craig McIntosh, and Berk Özler. "Cash or condition? Evidence from a cash transfer experiment." *The Quarterly Journal of Economics* 126.4 (2011): 1709-1753.

che, come già detto (paragrafo 3.1), le infrastrutture fornite siano inadeguate e non forniscano servizi tali per cui si riscontrino miglioramenti dati dal solo maggior utilizzo.

Evidenze sembrano poi suggerire che i cash transfer abbiano effetti positivi sul benessere psicologico. L'esperimento condotto da Give Directly in Kenya ha infatti raccolto dati tali per cui i riceventi abbiano riportato migliori livelli di benessere psicologico durante il periodo dell'esperimento. Nel dettaglio sono state evidenziate differenze nei livelli di cortisolo (paragrafo 3.2.1) a seconda che il ricevente fosse un uomo o una donna o relative alla dimensione del transfer. Infatti si sono riscontrati livelli di cortisolo più bassi nel caso in cui il ricevente fosse donna o a fronte di cospicue somme costituenti l'indennità. Tali conseguenze, seppur relative ad un campione limitato di individui, potrebbero anche essere riscontrate nei riceventi dei programmi CCT. C'è inoltre da notare che gli individui non inclusi nell'esperimento keniano abbiano riportato peggioramenti significativi in termini benessere psicologico e, meno significativi, in termini di consumi e detenzione di beni. Tale effetto è coerente con una serie di studi precedenti relativi a cambiamenti nel benessere psicologico dati da cambiamenti nella ricchezza degli individui nello stesso contesto sociale. Si nota inoltre che, a medio-lungo termine, i non riceventi presentino un adattamento edonico, e che cioè tornino ai livelli precedenti l'inizio del programma di benessere psicologico. Lo stesso discorso potrebbe valere anche nel caso dei CCT, ma in entrambi i casi è importante notare che sia molto più plausibile che quanto detto avvenga in paesi a basso reddito e tra individui con caratteristiche socioeconomiche analoghe.

3.3.2 Partecipazione ai cash transfer

Si è concluso il paragrafo precedente asserendo che, nei paesi a basso reddito, i cash transfer potrebbero determinare effetti negativi sul benessere psicologico dei non riceventi. Lo stesso discorso non vale per i paesi sviluppati. Spesso infatti, i riceventi di programmi governativi atti ad eradicare la povertà a breve e lungo termine, affrontano un problema per certi versi opposto: la stigmatizzazione data dal ricevere sussidi. Da ciò potrebbe conseguire ad esempio che l'individuo, seppur ammissibile a programmi di cash transfer (o altri, quali i food stamps in America), non aderisca a questi ultimi. In America, ad esempio, esiste una miriade di sussidi destinati ai poveri, ma che presentano in genere tassi di partecipazione estremamente bassi.

A tal proposito Bertrand, Mullainathan e Shafir⁵⁴ aggiungono alla stigmatizzazione tre ulteriori problemi. Innanzitutto i destinatari di tali programmi potrebbero non comprendere appieno i benefici ad essi associati a causa di scarsa trasparenza nella spiegazione di questi ultimi. Inoltre una serie di disincentivi potrebbero essere rappresentati da eventuali disagi derivanti dalla stessa adesione. Ad esempio, la domanda per il programma californiano di cash transfer, per un magro ammontare mensile di 75\$, richiede moltissimo tempo, in cui magari il richiedente potrebbe impegnato nel suo lavoro. Infine un altro fattore potrebbe essere il fatto che i poveri procrastinino l'iscrizione ai programmi, proprio come un qualsiasi individuo potrebbe ad esempio procrastinare una visita medica. Tralasciando le questioni generali legate alla procrastinazione, si nota che ai

⁵⁴ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. "Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor." *Journal of Public Policy & Marketing* 25.1 (2006): 8-23.

programmi di welfare che prevedono procedure di rinnovo più frequenti sono ad esempio correlati bassi tassi di adesione, plausibilmente dovuti a causa della procrastinazione degli individui cui è rivolta.

Per aumentare l'utilizzo dei programmi di welfare (tra cui rientrano, ovviamente, anche i cash transfer), gli autori⁵⁵ suggeriscono diverse misure. Per ridurre la procrastinazione, si propongono ad esempio dei promemoria, che potrebbero “facilitare l'adesione attirando l'attenzione sul programma”. Si propongono poi nuovi metodi, quali telefonate dirette agli individui ammissibili che ad esempio li informino sui programmi e eventualmente li aiutino nella compilazione dei moduli necessari. Potrebbe avere poi impatto rilevante inquadrare la non partecipazione ad un programma come una perdita piuttosto che un mancato guadagno. Sembrerebbe però cruciale facilitare le adesioni attraverso lo snellimento delle procedure e aumentando la trasparenza circa le modalità attraverso il quale il programma operi.

3.3.3 Universal basic income

La quasi totale mancanza di dati relativi ad esperimenti di reddito di base rende alquanto complesso trarre conclusioni relative all'adeguatezza di queste misure di welfare al fine di risolvere questioni legate alla povertà. Si potrebbe però, nel caso dei paesi a basso reddito, assimilare questi programmi a programmi di unconditional cash transfer. Si è ad esempio già fatto riferimento (paragrafo 2.2) agli esperimenti svolti in Namibia ed India⁵⁶, che hanno fornito risultati, in termini di efficacia nell'affrontare le questioni comportamentali analizzate nei paragrafi precedenti, assimilabili a quelli di programmi CCT e UCT. I vantaggi del reddito di base starebbero però nell'inesistenza di esternalità psicologiche negative nei non riceventi (dal momento che tutti riceverebbero il transfer) e nell'inesistenza del problema della partecipazione al programma (visto che a chiunque sarebbe “imposto” il transfer). Tuttavia c'è da osservare che nei vari programmi di CCT finora intrapresi nei paesi a basso reddito, la scarsa partecipazione non sembrerebbe essere un problema. Bisognerà allora verificare se i maggiori costi derivanti dalla distribuzione all'intera popolazione di un reddito di base siano compensati dalla mancanza di esternalità psicologiche negative e dagli altri benefici elencati nel paragrafo 2.2.

Nei paesi sviluppati il discorso è ancor più delicato. Visti bassi livelli di povertà dei cittadini di questi ultimi, appare più plausibile che programmi indirizzati a segmenti target della popolazione siano più efficaci (soprattutto in termini di costi) se lo scopo è quello di perseguire miglioramenti nelle condizioni di vita dei più poveri.

3.4 Conclusioni

Nel corso del capitolo si è visto come dalla povertà derivino una serie di conseguenze che difficilmente permettono all'individuo di uscire da tale condizione. Oltre infatti ad affrontare problemi quotidiani come la malnutrizione, il povero tende ad essere eccessivamente avverso al rischio e concentra i suoi consumi nel

⁵⁵ Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. Op. cit pag. 23

⁵⁶ Perkiö, J. op. cit pag. 8

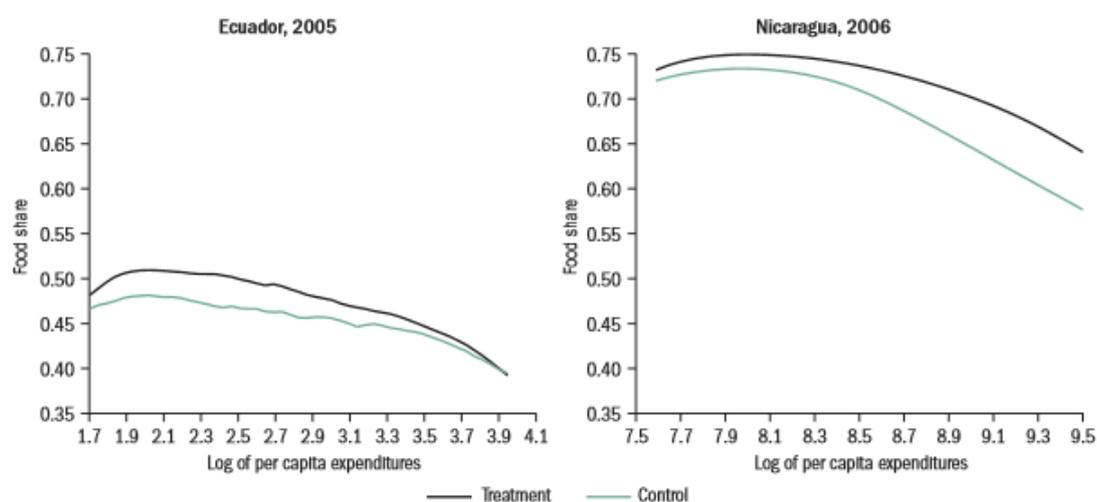
presente (present bias), che a loro volta determinano grandi difficoltà di medio-lungo termine per superare la condizione di povertà. Si è visto come una serie di fattori siano la causa di tali preferenze, quali ad esempio shock negativi di reddito, alti livelli di stress o scarsità di risorse.

I cash transfer sembrerebbero misure di assistenza sociale per alleviare, in maniera più o meno efficace, tutti i problemi affrontati, fungendo ad esempio da rete di sicurezza sociale e facilitando il risparmio. Non si evidenziano poi grandi differenze relative agli impatti di CCT e UCT. Tra i punti deboli di queste politiche sembrerebbero però esserci gli scarsi risultati conseguiti dalle stesse in termini di livelli di salute ed istruzione. Come già detto, la causa di tali problemi potrebbe però in maniera plausibile risiedere nei livelli inadeguati delle infrastrutture fornite ai poveri. Si suggerisce quindi che, al fine di meglio contrastare la povertà a medio e lungo termine, siano necessari massicci investimenti al fine di adeguare le suddette infrastrutture sanitarie e scolastiche.

4. UNIVERSAL BASIC INCOME: PAESI SVILUPPATI

Si è già illustrato il concetto e accennato le questioni del dibattito sull'UBI (universal basic income) nei paesi sviluppati nel paragrafo 2.2. Ora si aggiunge che garantire un reddito di base alla cittadinanza potrebbe determinare cambiamenti nei consumi dei riceventi. A tal proposito si nota come i programmi di cash

Figure 4.2 Impact of CCTs on Food Shares in Ecuador and Nicaragua



Sources: For Ecuador, Schady and Rosero (2008); for Nicaragua, Macours, Schady, and Vakis (2008).

transfer in Ecuador e Nicaragua abbiano determinato spostamenti nella curva di Engel relativa al consumo di cibo (quota di consumo di cibo per livelli totali di consumo). La distribuzione di denaro infatti, come ovvio, determina aumenti generali del livello dei consumi dei più poveri. Nell'immagine⁵⁷ si evidenzia come ad aumenti di reddito, minori quote dello stesso siano rivolte al consumo di cibo, ma soprattutto che i riceventi (treatment) abbiano percepito il transfer ricevuto in maniera diversa da una qualsiasi altra fonte di reddito. Infatti, se fosse stato percepito come tale, la curva "treatment" si sarebbe mossa "insieme" alla curva "control" relativa ai non riceventi.

⁵⁷ Fiszbein, Ariel, and Norbert R. Schady. Op. cit. pag. 4

Gli individui destinatari del reddito di base, alla cui trattazione è dedicato il capitolo, non sono però poveri. La maggior parte di essi è infatti ascrivibile al ceto medio, e sono nello specifico questi ultimi che il lettore deve considerare nella serie di questioni di seguito esposte. In sostanza dunque, il reddito di base potrebbe essere o percepito in maniera razionale come altre fonti di reddito, oppure diversamente. In base a quanto appena mostrato dai dati dei programmi CCT di Ecuador e Nicaragua sembrerebbe plausibile ritenere che non verrebbe percepito come una normale fonte di reddito.

Ci si interroga perciò su quali effetti esso avrebbe nei consumi. Non essendo ancora stato introdotto su scala nazionale alcun tipo di reddito di base né sono al momento reperibili dati raccolti da sperimentazioni in corso, quanto di seguito esposto è in parte basato su dati relativi al “Permanent fund dividend”, cui si farà riferimento con l’acronimo PFD. Esso consiste nell’assegnare ad ogni cittadino alascano una eguale quota annuale dei profitti generati dall’ “Alaskan Permanent Fund (APF)” durante il periodo di bilancio. L’APF è un portafoglio di investimento di proprietà pubblica finanziato dall’estrazione petrolifera da parte dello Stato Federale dell’Alaska (USA). Questo caso è inoltre particolarmente significativo dal momento che il reddito pro capite medio alascano ammonta a \$30,651 (dati del 2014), in linea con molti paesi sviluppati. Inoltre, in comune con il reddito di base, si ha che il dividendo sia corrisposto con certezza in un determinato periodo e che sia lo Stato ad erogare le indennità alla totalità dei cittadini. I limiti nell’assimilare però il PFD ad un reddito di base stanno nel fatto che sia anzitutto distribuito una volta all’anno e che non costituisca di per sé una soglia minima che garantisca il mantenimento dell’individuo, in quanto il suo ammontare medio è intorno ai 1,200\$.

Nel dettaglio, sulla base di quanto detto, si forniranno ipotesi sul mental accounting dell’UBI (paragrafo 4.1), sulle modalità in cui esso sarebbe plausibilmente speso (paragrafo 4.2) e si concluderà con una serie di considerazioni su quanto esposto (paragrafo 4.3)

4.1 Mental accounting del reddito di base

Come detto dunque, il PFD è erogato su base annuale, e non apre perciò alla possibilità di considerazioni circa la curva di Engel dei riceventi sulla base di un reddito mensile, come svolto ad inizio capitolo relativamente ai cash transfer di Ecuador e Nicaragua. Tuttavia si riscontrano importanti analogie con il già citato esperimento di Give Directly di unconditional cash transfer in Kenya, nello specifico relativamente ai consumi dei riceventi della quota una tantum. A tal proposito infatti, Goldsmith e Scott⁵⁸ riportano prove aneddotiche per cui i riceventi alascani concentrino acquisti di beni durevoli nel periodo in cui viene distribuito il dividendo, proprio come visto in Kenya ad esempio per i tetti in lamiera. Si desume quindi che, in entrambi i casi, il transfer non sia percepito come un qualsiasi altro reddito e che sia rivolto a determinati beni di cui l’individuo senta la necessità ma sui quali non spenderebbe abitualmente. Inoltre Knapp, Gunnar e colleghi⁵⁹ suggeriscono che l’effettivo uso del PFD differisca dall’uso “percepito” dello stesso. A tal proposito gli autori

⁵⁸ Goldsmith, Oliver Scott. "The Alaska permanent fund dividend: A case study in implementation of a basic income guarantee." (2010).

⁵⁹ Knapp, Gunnar, et al. "The Alaska Permanent Fund dividend program: Economic effects and public attitudes." *University of Alaska* (1984).

riportano come ad esempio una parte importate (circa il 30%) del dividendo sia stato utilizzato per incrementare risparmi o pagare debiti, ma che in molti casi si sarebbe comunque risparmiato durante l'anno o non si sarebbero contratti debiti se non fosse stata prevista l'indennità versata dall'APF. Si potrebbe dunque desumere che il mental accounting del PFD sia diverso da quello delle altre fonti di reddito.

Alla luce di quanto detto è perciò plausibile che anche per transfer su base mensile si possano riscontrare comportamenti, in materia di consumi, analoghi a quelli riscontrati nei casi di conditional cash transfer illustrati ad inizio capitolo e che dunque un reddito di base venga percepito in maniera diversa da qualsiasi altra forma di reddito. Da questo punto di vista dunque non sarebbe la condizione economica dell'individuo a determinare un diverso mental accounting dell'UBI (o del CCT/UCT), bensì una tendenza degli individui stessi che prescinde da ricchezza o povertà. Va però puntualizzato che questo discorso sia plausibilmente valido solo se il reddito mensile complessivo dell'individuo risulti significativamente maggiore a causa dell'UBI. Il reddito di base infatti potrebbe non determinare cambiamenti significativi nel reddito dell'individuo, specie se finanziato da aumenti di tasse progressive sul reddito o se gli individui decidessero di lavorare meno. In questo caso infatti, dal momento che il reddito complessivo non varierebbe, è plausibile che gli individui non cambino le proprie scelte di consumo, in accordo con i modelli neoclassici. Se invece il reddito successivo all'introduzione dell'UBI risultasse inferiore a quello precedente (presumibilmente per le alte tasse sul reddito necessarie a finanziarlo), a meno che altri benefici andassero a determinare compensazioni sufficienti in termini di utilità privata, è improbabile che il reddito di base godrebbe di sufficiente consenso politico perché esso sia sostenibile a lungo termine.

Tornando ora al caso in cui il reddito medio complessivo risulti maggiore, di cruciale importanza per valutare la desiderabilità di un UBI è il suo mental accounting, e dunque la percezione del reddito stesso ad esso relativa, soprattutto relativamente a variazioni in termini di consumi.

Si aggiunge poi che, nonostante il reddito sia certamente una componente fondamentale della funzione di utilità degli individui, il solo reddito di base non determinerebbe maggior benessere per i riceventi. Secondo il modello di Clark e Oswald⁶⁰ infatti, nel determinare il benessere di un individuo è più significativo il reddito relativo piuttosto che quello assoluto. In poche parole (come si vedrà meglio nel paragrafo successivo), il reddito sembrerebbe essere un bene altamente posizionale e se tutti gli individui ricevessero un UBI, non si riscontrerebbero plausibilmente grandi miglioramenti in termini di benessere (almeno per i 3 o 4 quintili più alti della popolazione per reddito).

4.2 Ipotesi su variazioni nei consumi del ceto medio e beni posizionali

Nel paragrafo precedente si è fatto riferimento alle spese di CCT, UCT e PFD. A tal proposito va detto che le necessità degli individui presi in considerazione siano molto diverse per condizione di reddito e che dunque

⁶⁰ Clark, Andrew E., and Andrew J. Oswald. "Satisfaction and comparison income." *Journal of public economics* 61.3 (1996): 359-381.

siano diversi i beni cui la spesa dei transfer è rivolta. Ad esempio si nota, stando a dati raccolti nel 1984⁶¹, che gli Alascani abbiano speso una percentuale del dividendo tra il 5% e il 15% per “acquisti speciali”, di cui circa il 20% consistente in biglietti aerei, e una serie di altri beni durevoli, quali macchine, mobili, case o televisori per la quota restante. Inoltre si riscontra che in Alaska l’acquisto di beni durevoli sia significativamente maggiore nel periodo in cui viene distribuito il dividendo. È importante notare come la caratteristica principale, da un punto di vista comportamentale e psicologico, della serie di beni elencati in precedenza (fatta eccezione per i biglietti aerei) stia nel fatto che questi siano beni più o meno posizionali.

I beni posizionali sono beni la cui utilità è valutata in base al contesto sociale. Per meglio comprendere questo concetto si forniscono due esempi.

1. Si scelga tra un mondo A, nel quale si vive in una casa da 300 metri quadri e tutti vivono in case da 400, ed un mondo B in cui si vive in una casa da 200 metri quadri e tutti vivono in case da 100. Nonostante le teorie economiche neoclassiche individuino come scelta razionale quella del mondo A, molti individui sceglierebbero il mondo B, dal momento che beni quali le abitazioni sembrerebbero risentire fortemente del contesto sociale e perciò si tende a valutarne l’utilità in funzione di quanto abbiano gli altri⁶².
2. Analogamente si scelga tra un mondo C, in cui si hanno quattro settimane di vacanza all’anno e tutti ne hanno sei, e un mondo D, in cui si hanno due settimane di vacanza all’anno e tutti ne hanno una. In questo caso invece è altamente improbabile che un individuo scelga il mondo D, questo perché la valutazione del tempo libero sembrerebbe non risentire, o perlomeno risentire in maniera poco percettibile, del contesto sociale⁶³.

Tornando ora all’UBI, il fatto che gli Alascani aumentino le proprie spese in beni posizionali più o meno direttamente a causa del PFD non è un fatto irrilevante e sembra inoltre suggerire che conseguenze analoghe possano essere riscontrabili se il reddito di base aumentasse le liquidità a disposizione degli individui. A proposito dell’impatto dei consumi di beni posizionali a livello sociale, Robert H. Frank⁶⁴ conclude che essi siano estremamente danneggianti. Infatti l’autore nota come una serie di fattori sociali spingano ad una sorta di “corsa agli armamenti di beni posizionali”⁶⁵, che si traduce nella rinuncia ad altri beni meno posizionali. Il meccanismo descritto da Frank prevede che gli individui facciano fronte costantemente ad una sorta di adeguamento in termini di beni posseduti. Infatti, la quantità o la qualità dei beni posseduti dai membri di una società influenza le necessità della totalità degli individui di tale ambiente. Ad esempio, si nota che le dimensioni delle abitazioni in America siano significativamente aumentate dal 1980 ad oggi, a fronte però di variazioni contenute in termini di reddito reale. È plausibile perciò che sia proprio questa corsa agli armamenti che abbia determinato tali cambiamenti e che dunque, per adeguarsi a nuovi standard, gli Americani abbiano

⁶¹ Knapp, Gunnar, et al. Op. cit pag.27.

⁶² Frank, Robert. *Falling behind: How rising inequality harms the middle class*. Vol. 4. Univ of California Press, 2013.

⁶³ Ibid.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Frank, Robert. Op. cit pag. 28.

iniziato ad avvertire la necessità di una casa più grande. In termini benessere però, questi standard in continuo adeguamento non determinano miglioramenti. Infatti, dal momento che la valutazione di quest'ultimo dipende fortemente dai beni posseduti dagli altri in un contesto sociale, è intuitivo concludere che se gli individui seguono il processo di adeguamento ai sempre nuovi standard, nessuno effettivamente si ritroverà per lunghi lassi di tempo ad essere il solo a possedere un determinato bene, quale un televisore di ultima generazione o un nuovo smartphone. In quest'ottica sarà invece il non adeguarsi a determinare livelli inferiori di benessere. Coerentemente con la prospect theory infatti, l'adeguamento, considerato come un guadagno, determina miglioramenti dell'utilità privata contenuti o inesistenti, mentre il mancato adeguamento, considerato come una perdita, va a determinare decrementi significativi dell'utilità. Diverse ragioni sembrerebbero innescare il meccanismo appena descritto. In America ad esempio sono identificabili come probabili cause aumenti del reddito dei più ricchi (si ricorda che quanto esposto è relativo al ceto medio) che associati alla necessità di accumulare risorse darwiniana, hanno determinato il bisogno di adeguarsi da parte della classe media, soprattutto per gli uomini. L'accumulazione di risorse è infatti la chiave fondamentale per accoppiarsi e riprodursi e dunque, la tendenza ad accumulare beni posizionali (che in genere sono visibili in maniera diretta), è plausibilmente leggibile in questi termini.

I costi dell'adeguamento posizionale sono, stando a Frank, coperti tramite la rinuncia al consumo di beni non posizionali. Ad esempio, rinunciare a una polizza assicurativa per l'acquisto di beni più visibili (e dunque posizionali) potrebbe essere un'opzione per un membro del ceto medio per adeguarsi ai nuovi standard, oppure attingere ai propri risparmi potrebbe essere un'altra plausibile modalità di finanziamento. Di particolare interesse però, nella trattazione di questo testo, è il lavorare di più, rinunciando di conseguenza a del tempo libero. Molti proponenti del reddito di base sostengono fermamente il fatto che un aumento di reddito determinerebbe un aumento di tempo libero, il che, da un punto di vista economico neoclassico, è verosimile. Se però il reddito di base fosse di norma speso per acquisire nuovi o migliori beni posizionali, il risultato finale, in termini di consumi, non sarebbe altro che rinforzare il meccanismo di continuo adattamento del ceto medio ai nuovi standard, con possibili contrazioni anche in termini di tempo libero per lavorare di più (e dunque guadagnare di più) e aumenti in termini di stress. Ci si rifà ancora al caso Americano, dove la ricerca di buoni vicinati che il ceto medio possa permettersi è una delle probabili cause di grandi aumenti dei ritardi dei veicoli (dati da aumenti del traffico) sta aumentando ad un tasso annuo del 7%. Gli aumenti del traffico, in quest'ottica, sono causati da aumenti delle distanze dal posto di lavoro delle abitazioni dei lavoratori. Da ciò conseguono aumenti di stress, che a loro volta peggiorano la qualità della vita. Si riscontrano inoltre, sempre in America, diminuzioni del tasso di risparmio e aumenti delle bancherotte private. I dati però più direttamente correlati a diminuzioni del tempo libero sono relativi ad aumenti delle ore lavorative annue costanti negli ultimi vent'anni. I beni posizionali perciò sembrano assorbire grandi risorse che vanno a danneggiare la qualità della vita dell'individuo. Tuttavia non sembrano causare aumenti di benessere, sia a livello privato, sia sociale. Si aggiungono inoltre evidenze che suggeriscono che le preferenze degli individui siano ben diverse. Infatti, posti di fronte alla scelta tra società in cui tutti hanno una casa più grande e minor

tempo libero o in cui tutti hanno una casa più piccola e maggior tempo libero, gli individui hanno mostrato una netta preferenza per le seconde opzioni. Il questionario⁶⁶ è di seguito riportato.

	Society A	Society B
1	Everyone lives in 4,000-square-foot houses and has no free time for exercise each day.	Everyone lives in 3,000-square-foot houses and has 45 minutes available for exercise each day.
2	Everyone lives in 4,000-square-foot houses and has time to get together with friends one evening each month.	Everyone lives in 3,000-square-foot houses and has time to get together with friends four evenings each month.
3	Everyone lives in 4,000-square-foot houses and has one week of vacation each year.	Everyone lives in 3,000-square-foot houses and has four weeks of vacation each year.
4	Everyone lives in 4,000-square-foot houses and has a relatively low level of personal autonomy in the workplace.	Everyone lives in 3,000-square-foot houses and has a relatively high level of personal autonomy in the workplace.

Da quanto esposto dunque, si suppone che un reddito di base, se speso in beni posizionali (come avviene col PFD), non determinerebbe né aumenti di utilità privata in termini di consumi, né in termini di tempo libero, dal momento che andrebbe a rafforzare una serie di meccanismi che sembrano addirittura causare diminuzioni di benessere.

Tuttavia questo discorso è valido soltanto in determinati contesti sociali, dal momento che si evidenziano importanti differenze in termini di beni posizionali tra nazioni. Uno studio di Solnick e colleghi⁶⁷ ha ad esempio evidenziato differenze in termini di posizionalità dei beni tra America e Cina. Si nota che, tra i vari beni presenti nei questionari dello studio, il tempo libero sia molto posizionale in Cina. Viene supposto che la ragione alla base di quest'evidenza stia nel fatto che i Cinesi non abbiano molte vacanze e che dunque l'aver molto tempo libero sia associato all'essere ricchi. Potrebbero esistere dunque contesti sociali in cui le esternalità negative del reddito di base appena descritte sarebbero meno danneggianti.

4.3 Conclusioni

Nel corso del capitolo si sono identificate questioni comportamentali e psicologiche relative all'UBI nel suo mental accounting e nei consumi che da esso deriverebbero. Si è supposto, sulla base delle evidenze riportate relative al PFD, ai CCT e agli UCT, che il reddito di base possa avere mental accounting diverso dalle altre forme di reddito e si aggiunge ora che, viste le spese degli Alascani, è più plausibile che esso venga percepito come una sorta di vincita o un regalo governativo piuttosto che un mezzo che permetta all'individuo di godere di più tempo libero o di risparmiare.

⁶⁶ Frank, Robert op. cit. pag. 28

⁶⁷ Solnick, Sara J., Li Hong, and David Hemenway. "Positional goods in the United States and China." *The Journal of Socio-Economics* 36.4 (2007): 537-545.

Si è poi supposto che il reddito di base possa accentuare le esternalità negative tipiche dei beni posizionali, andando a rafforzare i meccanismi che le determinano. Tuttavia, i vantaggi in ambito economico dell'UBI potrebbero di gran lunga coprire tali esternalità. Inoltre queste ultime potrebbero essere limitate attraverso efficaci campagne di sensibilizzazione sociale. Ad esempio, tra le cause che hanno determinato il successo dei CCT, è spesso incluso il social marketing dei programmi stessi. Sarebbe dunque auspicabile che il reddito di base sia accompagnato da una serie di campagne di sensibilizzazione o norme regolative che ne incentivino un uso che determini miglioramenti nella felicità e soddisfazione dell'individuo.

Inoltre, seppur quanto finora esposto sembri plausibile, manca di basi empiriche e si invita perciò alla messa in atto di studi che evidenzino le conseguenze comportamentali e psicologiche della distribuzione dell'UBI. Si conclude asserendo che quanto detto debba essere inteso come uno spunto su conseguenze meritevoli di attenzione da parte dei policy maker che valutino l'introduzione del reddito di base e non come una prova dell'insostenibilità di quest'ultimo.

5. CONSIDERAZIONI FINALI

Nel testo si sono messe in evidenza una serie di politiche di welfare (cash transfer e UBI) consistenti nella distribuzione di denaro a cittadini che rispondano o meno a determinati prerequisiti. Come intuibile, si sono notate profonde differenze tra i problemi economico-comportamentali e psicologici per reddito, a seconda che il cittadino fosse o meno in condizioni di povertà. Da un lato infatti, il povero affronta una serie di problematiche che, a livello psicologico e comportamentale, vanno a rinforzare, piuttosto che alleviare, la sua condizione economica e si è visto come i programmi di cash transfer e UBI (nei paesi a basso reddito per quest'ultimo) possano andare a creare possibilità di migliorare le condizioni di vita dei meno abbienti. Dall'altro lato si è visto come i più abbienti (specialmente il ceto medio) presentino problemi ben diversi e come, plausibilmente, da un punto di vista comportamentale e psicologico, i beni in cui il reddito di base potrebbe essere speso (beni posizionali) possano determinare importanti esternalità negative.

Quanto appena riassunto spinge dunque ad una serie di riflessioni sulle necessità dell'individuo e, in particolare, quanto queste siano legate al contesto economico e sociale di quest'ultimo. Da quanto esposto si desume infatti che, paradossalmente, il denaro possa essere tanto una cura, quanto un veleno, a seconda del soggetto a cui esso è assegnato.

Ovviamente, come già detto, l'UBI potrebbe determinare benefici complessivi decisamente più significativi delle esternalità da beni posizionali, ma, alla luce delle evidenze raccolte nel testo, si suggerisce che i comportamenti dei poveri riceventi cash transfer e UBI non debbano essere presi come indizio della sostenibilità del reddito di base in un paese sviluppato, in quanto le necessità degli individui siano estremamente divergenti.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Allahyar, F. Joy. "Universal Basic Income."

Ariel Fiszbein and Norbert Schady, Conditional cash transfers reducing present and future poverty, 2009
The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

Baird, Sarah, Craig McIntosh, and Berk Özler. "Cash or condition? Evidence from a cash transfer experiment." *The Quarterly Journal of Economics* 126.4 (2011): 1709-1753.

Banerjee, Abhijit V., and Esther Duflo. "The economic lives of the poor." *The journal of economic perspectives* 21.1 (2007): 141-167.

Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. "A behavioral-economics view of poverty." *The American Economic Review* 94.2 (2004): 419-423.

Bertrand, Marianne, Sendhil Mullainathan, and Eldar Shafir. "Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor." *Journal of Public Policy & Marketing* 25.1 (2006): 8-23.

Clark, Andrew E., and Andrew J. Oswald. "Satisfaction and comparison income." *Journal of public economics* 61.3 (1996): 359-381.

Clark, Charles MA, and Catherine Kavanagh. "Basic income, inequality, and unemployment: rethinking the linkage between work and welfare." *Journal of Economic Issues* 30.2 (1996): 399-406.

Frank, Robert. *Falling behind: How rising inequality harms the middle class*. Vol. 4. Univ of California Press, 2013.

Goldsmith, Oliver Scott. "The alaska permanent fund dividend: A case study in implementation of a basic income guarantee." (2010).

Greenstein, B. "Commentary: Universal Basic Income May Sound Attractive But, If It Occurred, Would Likelier Increase Poverty Than Reduce It." *Policy Futures* (2016).

Haushofer, Johannes, and Ernst Fehr. "On the psychology of poverty." *Science* 344.6186 (2014): 862-867.

Haushofer, Johannes, and Jeremy Shapiro. "Policy brief: Impacts of unconditional cash transfers." *Massachusetts Institute of Technology* (2013).

Haushofer, Johannes, Daniel Schunk, and Ernst Fehr. "Negative income shocks increase discount rates." *Zurich: University of Zurich Working Paper* (2013).

Haushofer, Johannes, James Reisinger, and Jeremy Shapiro. *Your gain is my pain: Negative psychological externalities of cash transfers*. Working Paper, Princeton University, 2015.

Haushofer, Johannes, M. Crockett, and G. Lawson. "Neurobiological poverty traps." *Institute for Empirical Economics, University of Zurich. Switzerland*(2011).

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. "Prospect theory: An analysis of decision under risk." *Econometrica: Journal of the econometric society* (1979): 263-291.

Knapp, Gunnar, et al. "The Alaska Permanent Fund dividend program: Economic effects and public attitudes." *University of Alaska* (1984).

Lenti, Renata Targetti. *Reddito di cittadinanza e minimo vitale*. Universita degli studi di Pavia, 2000.

Mani, Anandi, et al. "Poverty impedes cognitive function." *science* 341.6149 (2013): 976-980.

Mullainathan, Sendhil. "Development economics through the lens of psychology." *Annual Bank Conference on Development Economics 2005: Lessons of Experience*. 2005.

Pega F, Walter S, Liu SY, Pabayo R, Lhachimi SK, Saith R, Unconditional cash transfers for reducing poverty and vulnerabilities: effect on use of health services and health outcomes in low- and middle-income countries (Protocol), 2014, The Cochrane Collaboration

Perkiö, J. "Universal Basic Income A New Tool for Development Policy." (2014).

Philippe Van Parijs, "A Basic Income for All, Boston Review", 2003

Solnick, Sara J., Li Hong, and David Hemenway. "Positional goods in the United States and China." *The Journal of Socio-Economics* 36.4 (2007): 537-545.

Yesuf, Mahmud, and Randall A. Bluffstone. "Poverty, risk aversion, and path dependence in low-income countries: Experimental evidence from Ethiopia." *American Journal of Agricultural Economics* 91.4 (2009): 1022-1037.