UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

FACOLTÀ DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

IL TEMPO COME VARIABILE DI BENESSERE

Time as a wellbeing variable

Relatore:
Prof. Roberto Esposti

Rapporto Finale di:
Matteo Cingolani

Anno Accademico 2025/2026

INDICE GENERALE

INTRODUZIONE……pag. 3

CAPITOLO 1: IL TEMPO COME GRANDEZZA ECONOMICA E LA MISURAZIONE DEL BENESSERE

1.1 Il concetto di tempo nella teoria economica contemporanea……pag. 4

1.2 La dimensione individuale del tempo……...…pag. 6

1.3 La dimensione collettiva e sociale della risorsa tempo…….pag. 12

CAPITOLO 2: IL TEMPO NEL SISTEMA ECONOMICO TRADIZIONALE E I LIMITI DEL PIL

2.1 Il funzionamento del ciclo economico tradizionale……..pag. 15

2.2 Tempo non lavorativo e limiti strutturali del PIL……..pag. 17

2.3 Integrazione del tempo e misurazione del benessere reale……pag. 19

CAPITOLO 3: INDICATORI ALTERNATIVI E POLITICHE PUBBLICHE PER LA MISURAZIONE DEL BENESSERE

3.1 Il paradosso di Easterlin e i beni relazionali……..pag. 22

3.2 Dal Capability Approach alle politiche pubbliche…….pag. 26

3.3 La misurazione del benessere nel ciclo di bilancio: il ruolo dell'HDI e del BES tra uso del tempo e politiche pubbliche……...pag. 27

CONCLUSIONI…….pag. 30

BIBLIOGRAFIA……pag. 32

RINGRAZIAMENTI……..pag. 37

INTRODUZIONE

Per decenni il Prodotto Interno Lordo ha rappresentato il parametro di riferimento per misurare lo sviluppo di una società. Tuttavia, focalizzandosi unicamente sulla produzione di beni e servizi monetizzabili, il PIL lascia fuori dalla propria analisi fattori decisivi per la qualità della vita, come ad esempio la disponibilità e la gestione della risorsa tempo. Questa tesi nasce dalla necessità di considerare il tempo una risorsa scarsa, finita e insostituibile. Il controllo dei propri orari e la sostenibilità dei ritmi di vita non costituiscono elementi di contorno, bensì fattori essenziali della propria autonomia. Senza il controllo del proprio tempo, anche un reddito più alto perde gran parte del suo valore reale. L'elaborato si articola in tre capitoli. Nel capitolo uno si analizza il tempo dal punto di vista economico e sociale, studiandone sia la dimensione individuale, legata alle decisioni di lavoro e al tempo libero, sia la dimensione collettiva, legata agli orari urbani e ai carichi di cura che gravano sulle famiglie. Nel capitolo due si evidenziano poi i limiti del PIL nel valorizzare il lavoro non retribuito di cura e le attività esterne al mercato, ponendo le basi per integrare il tempo nella misurazione del benessere reale. Infine nel capitolo tre si esaminano gli strumenti alternativi al PIL. Partendo dal paradosso di Easterlin e dal Capability Approach di Sen e Nussbaum, la trattazione arriva agli indicatori multidimensionali come l'Indice di Sviluppo Umano (HDI) e il Benessere Equo

e Sostenibile (BES), valutando come questi parametri possano orientare le scelte di bilancio e le politiche pubbliche.

CAPITOLO 1: IL TEMPO COME GRANDEZZA ECONOMICA E LA MISURAZIONE DEL BENESSERE

1.1 Il concetto di tempo nella teoria economica contemporanea

Nel corso del tempo, lo studio della ricchezza e del progresso delle nazioni è stato prevalentemente dominato da grandezze quantificabili e monetarie. Indicatori come la produzione industriale, i flussi di capitale e il reddito pro-capite hanno a lungo rappresentato i fondamenti per valutare lo sviluppo economico di un sistema Paese. Tuttavia, l'evoluzione del pensiero economico contemporaneo ha evidenziato la necessità di integrare questi parametri con l'analisi di una risorsa che, pur sfuggendo alle tradizionali metriche di mercato, costituisce il fondamento biologico dell'esistenza umana: il tempo. Quest'ultimo si configura quindi come una vera e propria grandezza economica, dotata di caratteristiche uniche nel suo genere. La caratteristica più rilevante è senza dubbio la sua scarsità assoluta e democratica. Come originariamente teorizzato dall'economista Lionel Robbins (1932) nel suo celebre saggio *An*

Essay on the Nature and Significance of Economic Science, l'economia stessa esiste in quanto sussiste una relazione tra fini e mezzi scarsi che hanno usi alternativi. Il vincolo temporale rappresentato dalla giornata di ventiquattro ore può essere definito come rigido e invalicabile per ogni individuo, indipendentemente dalla sua posizione sociale o dal suo livello di reddito. In merito a ciò, il tempo umano rappresenta la risorsa scarsa per eccellenza. Un contributo fondamentale di questa analisi si deve all'economista Gary Becker (Premio Nobel nel 1992), il quale con l'articolo *A Theory of the Allocation of Time* (1965) ha proposto una rilettura innovativa del concetto di trade-off riguardante le scelte del singolo individuo, dimostrando che la vera scelta dell'agente economico non è semplicemente tra tempo da dedicare al lavoro retribuito e tempo da dedicare al riposo (inteso come attività non lavorativa), bensì tra diversi modi di combinare tempo extralavorativo e beni acquistati sul mercato per produrre benessere individuale. Di conseguenza, l'analisi economica ha dovuto ampliare i propri confini, riconoscendo che il benessere di un individuo e, per estensione, di una società, non può essere misurato esclusivamente attraverso la capacità di spesa monetaria, ma deve includere la disponibilità e la gestione efficiente del tempo non lavorativo. Tale visione permette inoltre di comprendere un paradosso delle società capitalistiche avanzate, descritto dall'economista svedese Staffan Linder (1970) nella sua opera *The Harried Leisure Class*. Linder ha evidenziato come la crescita della produttività e dei redditi di un Paese, se non accompagnata da una

rimodulazione dei ritmi di vita, tende a generare una crescente scarsità di tempo percepito. Nelle economie avanzate, l'abbondanza di beni materiali si scontra direttamente con il limite temporale necessario per consumarli e goderne, riducendo paradossalmente il benessere complessivo degli individui. La dotazione temporale individuale si configura anche in questo caso come il vero fattore abilitante per l'accumulazione di capitale umano, per la cura della persona, per le relazioni sociali e per la generazione di benessere reale. L'integrazione del tempo nella teoria economica moderna impone di considerare questa risorsa sotto una duplice prospettiva. Da un lato, vi è la necessità di indagare la dimensione puramente individuale e microeconomica, legata alle decisioni di consumo, di lavoro e ai relativi trade-off allocativi che il singolo affronta quotidianamente. Dall'altro, emerge l'esigenza di analizzare la dimensione collettiva e sociale del tempo, in cui le istituzioni, il welfare e l'organizzazione urbana determinano la qualità della vita e l'equità all'interno di una società.

1.2 La dimensione individuale del tempo

Nel momento in cui l'analisi economica abbandona una visione di tipo macroeconomica e si concentra sulla dimensione individuale del tempo, quest'ultimo si rivela come il vincolo più rigido entro cui si muove l'azione umana. Ogni singolo individuo, indipendentemente dalla propria funzione di

utilità, dispone di una dotazione giornaliera fissa e non cumulabile di ventiquattro ore. La gestione e la ripartizione strategica di questo budget temporale rappresenta il fulcro delle scelte microeconomiche quotidiane. A differenza delle risorse monetarie o dei beni capitali, i quali possono essere accumulati attraverso il risparmio, presi a prestito mediante i mercati finanziari o investiti per generare un flusso di cassa futuro, il tempo ha la caratteristica di scorrere in modo continuo e unidirezionale, senza possibilità di accumulazione. Ne consegue che un'ora di tempo non utilizzata attivamente o non goduta non può essere capitalizzata in un fondo di riserva, ma si configura come una quota di risorsa temporale persa dall'agente economico. Il problema microeconomico che il singolo soggetto si trova ad affrontare, non risiede quindi nella semplice massimizzazione di un reddito monetario, bensì nella ottimizzazione dell'allocazione del proprio tempo tra impieghi alternativi e tra loro concorrenziali. All'interno dei modelli comportamentali di offerta di lavoro, le ventiquattro ore giornaliere vengono scomposte in quattro macro-categorie funzionali, che sono il lavoro retribuito sul mercato, il tempo libero (destinato allo svago e al consumo diretto), il riposo biologico necessario al ripristino psicofisico e le attività di formazione o cura domestica non di mercato. Ciascuna di queste categorie risponde a logiche di incentivo differenti, ma tutte risultano legate dal principio del costo opportunità. Nei modelli classici, la scelta dell'individuo viene rappresentata come un trade-off binario tra lavoro retribuito e tempo non lavorativo (leisure). Ciò implica che destinare un'ora aggiuntiva

all'attività professionale consente di incrementare il proprio salario e di espandere la propria frontiera delle possibilità di consumo materiale. Tuttavia, tale scelta comporta la contestuale rinuncia ad un'ora di tempo libero, mostrando come il valore marginale di quell'ora sacrificata, in termini di benessere personale, salute e relazioni, costituisce il vero costo economico sostenuto dall'individuo per ottenere quel reddito monetario in più. Per formalizzare analiticamente questo processo decisionale, la microeconomia moderna fa riferimento all'impostazione originaria di Gary Becker (1965), espressa nel saggio *A Theory of the Allocation of Time*, e successivamente ampliata con Robert Michael (1973) nell'articolo *On the New Theory of Consumer Behavior*. Secondo tali autori, la funzione di utilità dell'individuo non dipende direttamente dai beni di mercato acquistati (X_i), bensì da un insieme di "oggetti finali di scelta" o "commodities" (Z_i), prodotte all'interno del nucleo familiare. La produzione di ciascuna "commodity" (Z_i) richiede una combinazione simultanea di beni di mercato e di tempo: $Z_i = f_i(X_i, T_i)$, dove "T_i" rappresenta il vettore del tempo dedicato alla specifica attività di consumo o produzione domestica. L'agente economico affronta dunque due vincoli interconnessi: il vincolo finanziario e il vincolo temporale. Il vincolo finanziario stabilisce che la spesa totale per i beni di mercato non può superare la somma dei redditi da lavoro e del reddito non da lavoro (V): $\sum P_i X_i = WT_w + V$, dove "P_i" rappresenta il prezzo dei beni, "w" il salario orario e "T_w" il tempo dedicato al lavoro sul mercato. Al contempo, il vincolo temporale impone che la somma

del tempo di lavoro (T_w) e del tempo destinato alle altre attività ($\sum T_i$) sia pari alla dotazione temporale complessiva (T): $T_w + \sum T_i = T$. Esplicitando il tempo di lavoro (T_w) dal vincolo temporale e sostituendolo all'interno del vincolo monetario, si ottiene l'equazione del "full income" (o reddito potenziale complessivo): $\sum P_i X_i + \sum w T_i = wT + V$. Questa relazione dimostra come il tempo dedicato ad attività extralavorative non sia privo di valore, ma abbia un "prezzo ombra" (shadow price) pari al salario orario a cui l'individuo rinuncia sul mercato del lavoro. Il "full income" rappresenta dunque la massima risorsa economica teorica realizzabile nel caso in cui l'intera dotazione temporale venisse dedicata al lavoro retribuito. Ogni qualvolta l'individuo sceglie di sottrarre un'ora al mercato del lavoro per destinarla al riposo, allo studio o alla socialità, sta spendendo una parte del proprio reddito potenziale per "acquistare" benessere temporale. L'introduzione del concetto di "full income" permette di valutare la reazione dell'agente economico di fronte a una variazione del saggio salariale. Secondo la teoria microeconomica della scelta ottimale, formulata da John Hicks (1939) nell'opera *Value and Capital* e successivamente formalizzata da Paul Samuelson (1947) nel trattato *Foundations of Economic Analysis*, una variazione del salario orario esercita due pressioni di segno opposto sul comportamento allocativo dell'individuo, vale a dire l'effetto di sostituzione e l'effetto di reddito. L'effetto di sostituzione agisce modificando i prezzi relativi tra i beni di consumo e il tempo non lavorativo. Infatti, all'aumentare del salario orario, il costo opportunità del

tempo libero cresce, in quanto trattenere un'ora per lo svago o per il riposo implica la rinuncia a un reddito monetario marginale più elevato. Di conseguenza, l'individuo è incentivato a sostituire il tempo libero con il lavoro, espandendo l'offerta di lavoro. Al contrario, l'effetto di reddito opera in direzione opposta, in quanto un incremento del saggio salariale determina un aumento del potere d'acquisto complessivo dell'individuo a parità di ore lavorate. Assumendo che il tempo libero sia un "bene normale", il maggiore reddito disponibile spingerà l'individuo a domandare una quantità superiore di tempo libero, riducendo quindi la propria disponibilità a offrire lavoro sul mercato. Dall'interazione di questi due effetti scaturisce la curva di offerta di lavoro ripiegata all'indietro (backward-bending supply curve of labor), analizzata originariamente da Lionel Robbins (1930) nell'articolo *On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort* e successivamente ripresa da H. Gregg Lewis (1957) nel saggio *Hours of Work and Hours of Leisure*. Dalla loro analisi ne consegue che per livelli di salario inizialmente bassi, l'effetto di sostituzione tende a prevalere sull'effetto di reddito, in quanto l'incentivo del guadagno monetario spinge il singolo a sacrificare quote di tempo non lavorativo per espandere la propria frontiera di consumo materiale. Tuttavia, superata una determinata soglia critica di reddito e benessere materiale, l'effetto di reddito domina la situazione, in quanto l'utilità marginale del denaro accumulato comincia a decrescere rispetto all'utilità marginale del tempo libero residuo. L'individuo, dunque, ormai saturo di beni di consumo,

sceglie razionalmente di “comprare” la propria libertà temporale, riducendo le ore destinate al mercato del lavoro. Nella realtà dei mercati del lavoro contemporanei, questo meccanismo di scelta allocativa va incontro ad una serie di rigidità strutturali e vincoli istituzionali che limitano la perfetta autonomia dell’individuo. Come dimostrano i modelli di offerta di lavoro con vincoli di orario (hours constraints models), introdotti da Joseph Altonji (1986) nel saggio *Intertemporal Substitution in Labor Supply* e approfonditi da Christina Paxson (1988) nell'articolo *Hours Constraints and Labor Supply in the US*, gli individui raramente possono scegliere in modo continuo e dettagliato il numero esatto di ore dedicate al lavoro. Infatti, i contratti collettivi di lavoro, le normative sui turni e le esigenze organizzative delle imprese impongono standard rigidi, generando situazioni di squilibrio allocativo quali “l’over-employment” (lavoratori che preferirebbero lavorare meno accettando una riduzione del reddito, ma sono vincolati dall'orario aziendale) o, al contrario, “l’under-employment”. Tali vincoli nell’allocazione del tempo influenzano oltretutto le decisioni di lungo periodo relative all’investimento in istruzione e capitale umano, in quanto scegliere di studiare implica una massiccia rinuncia alla remunerazione monetaria immediata. Tuttavia, in presenza di vincoli di “under-employment”, l'attrattiva del guadagno economico a breve termine può risultare alterata, spingendo il soggetto a ridefinire la scelta tra il lavoro attuale e i maggiori salari futuri attesi dal titolo di studio. L’allocazione microeconomica del tempo si rivela dunque come un processo complesso, ben distante dalla

perfetta flessibilità ipotizzata dai modelli classici. La presenza di vincoli istituzionali e di costi opportunità non lineari dimostra come la gestione del tempo sia un elemento centrale nella determinazione del benessere dell'individuo, ponendo le basi per un'analisi aggregata di tali implicazioni.

1.3 La dimensione collettiva e sociale della risorsa tempo

L'analisi microeconomica finora condotta ha considerato il tempo come una risorsa puramente individuale, scambiata razionalmente sul mercato o allocata nel consumo privato. La letteratura sociologica ed economica evidenzia però come il tempo possieda una natura intrinsecamente collettiva, configurandosi come un'istituzione sociale regolata da norme e vincoli strutturali. Come teorizzato originariamente da Émile Durkheim (1912) nel volume *Les Formes élémentaires de la vie religieuse*, la scansione temporale rappresenta una categoria del pensiero collettivo indispensabile per coordinare le interazioni umane. Tale prospettiva trova continuità nell'opera di Hartmut Rosa (2005), *Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne*, in cui le strutture temporali vengono analizzate come forze sociali che condizionano direttamente i comportamenti economici. In tal senso, la risorsa temporale assume le proprietà di un bene relazionale, in quanto l'utilità che l'agente economico trae dalla disponibilità di tempo libero non dipende esclusivamente dalla sua quantità assoluta, ma risulta subordinata alla possibilità di

sincronizzare tale risorsa con il tempo altrui. La massimizzazione del benessere individuale è quindi legata a vincoli di coordinamento sociale. Ad esempio, qualora la rigidità dei turni di lavoro (secondo la logica dei modelli di hours constraints) disallinei il tempo extralavorativo del singolo rispetto a quello della sua rete sociale e familiare, il valore effettivo di tale risorsa subisce una forte svalutazione, riducendo di fatto il benessere individuale. Il problema della sincronizzazione temporale evidenzia inoltre profonde asimmetrie all'interno dell'organizzazione familiare e dei ruoli di genere. Nel modello di allocazione del tempo domestico formalizzato da Gary Becker (1965) nel saggio *A Theory of the Allocation of Time*, le decisioni del nucleo familiare vengono rappresentate come l'esito di una massimizzazione congiunta. Tuttavia, l'osservazione empirica evidenzia come la dimensione collettiva del tempo si scontri con la profonda disuguaglianza che caratterizza la distribuzione del lavoro di cura domestica non retribuito. Se da un lato il tempo della componente maschile dedicato al mercato del lavoro conserva una struttura rigida ma chiaramente delimitata, dall'altro lato l'impiego del tempo femminile risulta da sempre diviso tra le esigenze della prestazione lavorativa e le mansioni legate alla sfera riproduttiva. Questa sovrapposizione temporale ostacola la sincronizzazione relazionale e comprime il tempo destinato alla cura di sé, dimostrando come la scarsità temporale si distribuisca in modo disomogeneo in base ai ruoli familiari. Su scala macro-sociale, la dimensione collettiva del tempo si scontra infine con i processi di accelerazione descritti da Hartmut Rosa

(2005). Nelle economie avanzate, la continua ricerca di produttività e l'accelerazione dei mercati si traducono in una pressione temporale costante sui lavoratori. È qui che emerge uno dei paradossi più evidenti della modernità: le innovazioni tecnologiche, che in teoria avrebbero dovuto ridurre il lavoro e liberare tempo utile per le persone, hanno finito per velocizzare e intensificare i ritmi di vita. L'aumento dell'efficienza oraria non genera quindi maggiore tempo libero, ma una sua forte contrazione, definita nella letteratura economica come "time squeeze". L'individuo si trova immerso in un sistema che richiede risposte e consumi immediati, finendo per trasformare anche il tempo extralavorativo in una sequenza di impegni da sovrapporre e ottimizzare. Sotto questo aspetto, la scarsità di tempo cessa di essere una semplice scelta o un problema di gestione individuale, rivelandosi come l'esito di una struttura economica che piega i ritmi della vita alle esigenze del mercato.

CAPITOLO 2: IL TEMPO NEL SISTEMA ECONOMICO TRADIZIONALE E I LIMITI DEL PIL

2.1 Il funzionamento del ciclo economico tradizionale

Per comprendere le ragioni dell'invisibilità della risorsa temporale all'interno della contabilità nazionale, è necessario analizzare la struttura concettuale del modello macroeconomico standard. La macroeconomia tradizionale e i sistemi di contabilità delle società moderne, le cui basi teoriche traggono origine dall'opera di John Keynes (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, e dalla successiva formalizzazione del modello IS-LM proposta da John Hicks (1937) nell'articolo *Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation*, si basano sulla rappresentazione del circuito economico come flusso circolare del reddito. In quest'opera, il sistema economico viene concepito come un circuito chiuso, articolato attorno all'interazione tra due principali categorie di agenti: le famiglie e le imprese. Le famiglie, in quanto proprietarie dei fattori produttivi, offrono le proprie prestazioni lavorative alle imprese in cambio di una remunerazione monetaria. Le imprese impiegano tali fattori per generare beni e servizi scambiati sul mercato, distribuendo reddito sotto forma di salari, profitti, rendite e interessi. Questo flusso di reddito

monetario erogato alle famiglie ritorna al sistema delle imprese attraverso la spesa per consumi o viene canalizzato, tramite il circuito finanziario, nell'investimento produttivo. All'interno di tale modello, formalizzato a livello contabile con la nascita dei sistemi di contabilità nazionale elaborati da Simon Kuznets (1934) nel rapporto *National Income*, 1929–1932 e codificati dal System of National Accounts, il valore dell'attività economica coincide con la somma dei beni e dei servizi finali prodotti in un determinato arco temporale. La grandezza sintetica che esprime questo equilibrio è il Prodotto Interno Lordo (PIL), un indicatore di flusso che rileva soltanto gli scambi regolati da un prezzo di mercato. L'assunto teorico è che la crescita della produzione e la parallela espansione del reddito pro-capite costituiscano la misura diretta del benessere di una nazione. Tale rappresentazione della ricchezza poggia tuttavia su un confine metodologico ben preciso, il "Production Boundary" (confine della produzione), che stabilisce quali attività rientrino nella statistica ufficiale e quali ne restino escluse. In base a questo criterio, acquistano rilevanza contabile soltanto le attività oggetto di uno scambio di mercato o che comportano una transazione monetaria diretta. Di conseguenza, le funzioni e la produzione di utilità che avvengono all'esterno della sfera di mercato vengono trattati come esternalità o come componenti irrilevanti ai fini della quantificazione della ricchezza aggregata. In questa impostazione, la risorsa tempo trova un riconoscimento unicamente nella sua veste di fattore di produzione retribuito. Il tempo umano assume valore economico soltanto nell'istante in cui viene ceduto

al mercato sotto forma di ore di lavoro professionale, mentre la quota di tempo non monetizzato, destinata al riposo, all'autoproduzione domestica, alle relazioni o al lavoro di cura, risulta del tutto invisibile ai conti nazionali. Il valore del tempo viene dunque appiattito sul livello del saggio salariale, privando la dimensione temporale del suo valore intrinseco come fattore costitutivo della qualità della vita e del benessere reale degli individui. Tale impostazione crea le premesse per i limiti analitici e le distorsioni valutative del PIL quando viene utilizzato come indicatore del progresso di una società.

2.2 Tempo non lavorativo e limiti strutturali del PIL

I limiti del Prodotto Interno Lordo come misura del progresso e del benessere sociale derivano dai suoi stessi criteri di calcolo. In quanto indicatore focalizzato unicamente sulle transazioni monetarie, il PIL interpreta la dimensione temporale in stretta funzione dell'offerta di lavoro retribuito. Da questo criterio discende una netta asimmetria, ovvero ogni ora ceduta al mercato accresce la produzione nazionale, mentre il tempo dedicato ad attività prive di prezzo viene trattato come irrilevante o ridotto a semplice tempo libero (leisure). Assimilare tutto il tempo non lavorativo allo svago altera la reale rappresentazione del sistema economico. La contabilità ufficiale ignora inoltre la quota essenziale di lavoro destinata alla riproduzione sociale e alla cura. Attività come la gestione della casa, la preparazione dei pasti e l'assistenza ai

familiari non costituiscono tempo ricreativo, bensì prestazioni non monetizzate indispensabili per sostenere la società e la stessa economia di mercato. Escludendo tali attività dal "Production Boundary", il PIL misura la ricchezza aggregata omettendo il costo temporale necessario a produrla. Da tale impostazione derivano tre paradossi specifici. Il primo paradosso riguarda la mercificazione dei servizi di cura, in quanto quando un'attività domestica viene trasferita sul mercato (ad esempio attraverso la ristorazione o i servizi all'infanzia), il PIL registra un incremento proporzionale al valore monetario scambiato, sebbene la quantità reale del servizio erogato o il benessere degli individui possano rimanere invariati o ridursi a causa dei costi di riorganizzazione logistica. Il secondo paradosso riguarda invece la contrazione del tempo libero. Infatti, un sistema economico che espande la produzione allungando i ritmi e gli orari di lavoro evidenzia un PIL in crescita, senza rilevare la perdita di utilità causata dalla compressione del riposo e delle relazioni personali. Infine, il terzo paradosso attiene ai costi difensivi, in quanto la contabilità nazionale somma algebricamente le uscite sostenute per contenere gli effetti collaterali dell'accelerazione produttiva, come le spese sanitarie per patologie da stress o quelle legate alla congestione urbana. Tali flussi aumentano il prodotto interno lordo anziché figurare come costi di ripristino dell'equilibrio iniziale. L'inadeguatezza di questa metrica era stata anticipata da Simon Kuznets nel rapporto *National Income* (1934), in cui chiariva come il benessere di una nazione non possa essere dedotto dalla sola misurazione del

reddito. Questo principio è stato poi ripreso dalla Commissione coordinata da Joseph Stiglitz, Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi (2009) che, nel *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, ha ribadito la necessità di spostare l'analisi economica dalla produzione materiale alla qualità della vita, inserendo la disponibilità e la distribuzione della risorsa tempo tra i parametri fondamentali del benessere reale.

2.3 Integrazione del tempo e misurazione del benessere reale

Superare le distorsioni del PIL richiede di collocare il tempo al centro dell'analisi economica. L'incapacità degli indicatori monetari di cogliere ciò che avviene all'esterno del mercato rende infatti indispensabile uno strumento capace di rilevare l'insieme delle attività umane, riconoscendo valore analitico a dimensioni fondamentali della vita sociale, le quali altrimenti non verrebbero incluse nella contabilità nazionale. Tale esigenza ha trovato risposta sul piano operativo nelle indagini sull'uso del tempo (Time Use Surveys), sviluppate dall'Eurostat (2000) e adottate dagli istituti statistici nazionali. Attraverso la ricostruzione della giornata tipo, tali rilevazioni quantificano le ore destinate al lavoro retribuito, alla cura della casa e della persona, alla formazione e al riposo. I dati raccolti forniscono poi la base empirica dei conti satellite, ovvero moduli informativi che affiancano i bilanci nazionali standard per stimare il valore

economico del lavoro non pagato tramite metodi di stima salariale, come il costo di rimpiazzo o il costo opportunità. Il valore effettivo del tempo supera tuttavia la semplice dimensione contabile. Nella prospettiva del "Capability Approach", sviluppata da Amartya Sen (1999) nell'opera *Development as Freedom*, e ripresa successivamente da Martha Nussbaum (2011) nell'opera *Creating Capabilities*, la risorsa temporale non è una variabile da monetizzare, bensì il requisito fondamentale per l'effettivo esercizio delle libertà individuali e lo sviluppo personale. Da tali premesse deriva la nozione di povertà temporale (time poverty), definita come la condizione di chi, sottoposto a ritmi lavorativi o carichi di assistenza familiare sproporzionati, non dispone di un margine sufficiente da destinare al recupero e alla socialità. Si tratta di una condizione di svantaggio che incide sul benessere al pari della scarsità di reddito. Il punto di svolta sul piano istituzionale è rappresentato dalle conclusioni della Commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi del 2009, che ha formalizzato la necessità di spostare l'attenzione delle rilevazioni statistiche dalla mera crescita economica al benessere individuale e sostenibile. Sulla base di tali raccomandazioni, indicatori di riferimento come il *Benessere Equo e Sostenibile* (BES) dell'Istat e il *Better Life Index* dell'OCSE hanno sistematizzato l'uso delle indagini temporali. In Italia, con la riforma della legge di bilancio (L. 163/2016), gli indicatori di benessere, tra cui il bilanciamento tra vita e lavoro, sono entrati direttamente nel ciclo di programmazione economica dello Stato. La gestione del tempo cessa così di essere un fattore privato per configurarsi come un

parametro di valutazione dell'efficacia delle politiche pubbliche. La misurazione del benessere effettivo supera così la sola dimensione materiale, individuando nell'equità temporale uno dei pilastri della coesione sociale e del funzionamento di un sistema economico.

CAPITOLO 3: INDICATORI ALTERNATIVI E POLITICHE PUBBLICHE PER LA MISURAZIONE DEL BENESSERE

3.1 Il paradosso di Easterlin e i beni relazionali

L'idea di affiancare al PIL nuovi indicatori di benessere nasce da una constatazione teorica fondamentale, ovvero che la crescita economica, da sola, non garantisce una migliore qualità della vita. Per lungo tempo, la teoria microeconomica ha operato sulla base del principio secondo cui l'utilità del consumatore sia una funzione monotona e crescente della quantità di beni e servizi acquistabili. In questo schema, la disponibilità di reddito reale rappresenta la misura diretta delle opportunità di scelta e, di conseguenza, del livello di benessere raggiunto dagli individui. A mettere in discussione questa visione sono state, fin dai primi anni Settanta, le evidenze empiriche emerse nella letteratura dell'economia della felicità (economics of happiness). Il punto centrale è rappresentato dai lavori di Richard Easterlin, il quale, nel saggio del 1974 *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence* e poi nelle successive conferme empiriche raccolte in *Building a Better Theory of Well-Being* (2010), l'economista statunitense ha mostrato una netta divisione tra la crescita della ricchezza materiale e l'andamento della felicità percepita. L'analisi di Easterlin ha dunque rivelato un fenomeno

apparentemente contraddittorio, definito in ambito economico come il Paradosso della felicità o Paradosso di Easterlin. Se infatti si analizza una popolazione in un singolo momento temporale, il legame tra denaro e felicità appare evidente, poiché le fasce di individui più ricchi registrano valori di benessere medio più elevati rispetto alle fasce meno abbienti. Tuttavia, quando l'indagine adotta una prospettiva di lungo periodo e segue l'evoluzione di una società nel corso dei decenni, questa correlazione tra crescita del PIL pro-capite e benessere soggettivo finisce per dissolversi. Superata una determinata soglia critica, coincidente con il soddisfacimento dei bisogni materiali fondamentali legati alla nutrizione, all'abitazione, alla salute e all'istruzione, ulteriori incrementi di reddito aggregato non si traducono in un aumento duraturo della felicità collettiva, evidenziando un andamento piatto o persino decrescente della funzione di benessere. Alla base di questo divario vi sono due meccanismi sociopsicologici che condizionano il rapporto tra felicità e ricchezza: da un lato l'assuefazione al benessere materiale, dall'altro il valore sociale del consumo.

Il primo meccanismo, formulato da Philip Brickman e Donald T. Campbell (1971) nel saggio *Hedonic Relativism and Planning the Good Society*, e successivamente ripreso da Tibor Scitovsky (1976) in *The Joyless Economy*, descrive la tendenza umana ad assuefarsi rapidamente ai nuovi standard di consumo. Quando il reddito di un individuo aumenta, si registra un picco iniziale di soddisfazione, tuttavia, in tempi relativamente brevi, la percezione si stabilizza e le aspettative si spostano verso l'alto. Questo continuo innalzamento

delle aspettative svaluta il guadagno ottenuto, spingendo l'individuo a rincorrere livelli di reddito sempre maggiori solo per mantenere inalterato il benessere di partenza, in una dinamica che non genera alcun benessere reale nel lungo periodo. Il secondo meccanismo riguarda invece la natura comparativa del consumo. Tale prospettiva riconduce all'ipotesi del reddito relativo di James Duesenberry (1949), espressa nell' opera *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior,* ed è stata poi formalizzata da Robert Frank nelle opere *Choosing the Right Pond* (1985) e *Luxury Fever* (1999) con il concetto di "positional treadmill". Nelle società benestanti, la soddisfazione individuale non dipende solo da ciò che si possiede in termini assoluti, ma dal confronto con il proprio gruppo di riferimento. Molti beni acquistano così un valore "posizionale", servendo principalmente a segnalare uno status o a non restare indietro rispetto ai propri pari. Quando la crescita economica aumenta i redditi di tutti, la posizione relativa dei singoli non cambia, e la corsa al consumo posizionale finisce per azzerarsi a vicenda, assorbendo risorse e tempo senza produrre un vero incremento di benessere collettivo. Una risposta ai limiti dell'approccio consumistico e al paradosso della felicità giunge dagli studi di economia civile. Autori come Luigino Bruni, Stefano Zamagni e Benedetto Gui hanno infatti integrato l'analisi con la nozione dei cosiddetti beni relazionali. A differenza dei beni privati puri (caratterizzati da rivalità ed escludibilità) e dei beni pubblici puri (non rivali e non escludibili), i beni relazionali costituiscono una classe specifica di beni non materiali che possono essere prodotti e fruiti

esclusivamente attraverso la reciproca interazione tra individui. Rientrano ad esempio in questa definizione l'amicizia, l'affettività, il capitale sociale, il senso di appartenenza e la fiducia reciproca. Poiché la loro qualità dipende in modo inscindibile dall'identità dei soggetti coinvolti e dalla loro partecipazione, questi beni sfuggono alle logiche di mercato, poiché l'introduzione di un prezzo o di un contratto formale non li valorizza, ma ne altera la natura trasformandoli in semplici prestazioni professionali. In questo contesto, il tempo diventa il vero fattore determinante della qualità della vita. A differenza delle merci, che si acquistano sul mercato in modo istantaneo, la creazione e la fruizione dei beni relazionali richiedono tempo umano diretto e continuo. Quando le dinamiche di mercato e la rincorsa ai consumi spingono ad allungare i tempi di lavoro, la disponibilità di tempo per la sfera affettiva e sociale diminuisce. Se da un lato l'aumento del reddito accresce la capacità di spesa, dall'altro la scarsità di tempo libero erode i legami personali. Il consumo si riduce così a una funzione compensativa, usata per colmare con beni di mercato un vuoto relazionale. Il Paradosso di Easterlin dimostra dunque che la tutela del tempo libero non è un semplice elemento di welfare, ma la condizione fondamentale per garantire quel benessere che la sola crescita del PIL non può generare.

3.2 Dal Capability Approach alle politiche pubbliche

Se il Paradosso di Easterlin e l'analisi dei beni relazionali mostrano che la crescita economica non coincide con il benessere, l'approccio delle capacità fornisce la base teorica per tradurre questa critica in politiche pubbliche concrete. Rispetto all'inquadramento teorico affrontato nel capitolo precedente, l'interesse per questo terzo capitolo riguarda l'aspetto operativo dell'impostazione di Amartya Sen e Martha Nussbaum, vale a dire comprendere come passare dalla sola contabilità del PIL alla misurazione effettiva della qualità della vita. Il cambio di prospettiva è radicale, in quanto non si misura più la quantità di risorse possedute, ma le possibilità effettive di scelta di ogni individuo. Per guidare l'azione di governo, Amartya Sen distingue tre concetti fondamentali nella sua opera *Commodities and Capabilities* del 1985, che sono i funzionamenti, le capacità e i fattori di conversione. I primi indicano ciò che un individuo riesce concretamente a fare o ad essere, spaziando da elementi essenziali come la salute e la nutrizione fino a dimensioni relazionali come la partecipazione alla vita comunitaria o la gestione del tempo libero. La capacità rappresenta invece la libertà di scelta effettiva, ossia l'insieme delle opzioni reali tra cui la persona può scegliere per realizzare il progetto di vita a cui attribuisce valore. Infine, i fattori di conversione (personali, ambientali e sociali) spiegano la misura in cui un reddito o un servizio pubblico si traducono in vera libertà d'azione, evidenziando perché la semplice erogazione di risorse materiali non sia di per sé garanzia di benessere. Proprio i fattori di conversione

chiariscono la debolezza dei soli trasferimenti monetari. Ad esempio, due individui con la stessa disponibilità economica raggiungono livelli di benessere del tutto diversi laddove uno dei due risieda in un contesto privo di servizi essenziali o debba superare ostacoli personali e sociali. Con la pubblicazione di *Creating Capabilities* nel 2011, Martha Nussbaum offre una risposta concreta alle esigenze di governo, introducendo un catalogo di capacità umane fondamentali, tra cui la salute, l'integrità fisica, l'espressione del pensiero, le relazioni affettive e il controllo del proprio ambiente. Laddove l'impostazione originaria evita di stabilire una lista di capacità chiusa per preservare il dibattito democratico, Nussbaum consegna ai decisori politici una soglia minima di riferimento, vincolando l'efficacia dell'azione pubblica alla tutela e all'ampliamento della dignità individuale. In questa analisi, l'approccio delle capacità diventa il pilastro concettuale per abbandonare gli indicatori basati sul solo reddito e fondare sistemi di misurazione multidimensionali, come l'Indice di Sviluppo Umano (HDI) o il Benessere Equo e Sostenibile (BES), capaci di indirizzare la spesa pubblica verso il reale sviluppo degli individui.

3.3 La misurazione del benessere nel ciclo di bilancio: il ruolo dell'HDI e del BES tra uso del tempo e politiche pubbliche

La traduzione pratica del Capability Approach e il superamento del modello basato sulla sola crescita economica hanno trovato una prima applicazione nel

1990 con l'Indice di Sviluppo Umano (HDI), sviluppato dal Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (UNDP). L'HDI ha rappresentato un significativo cambio di passo rispetto agli indicatori tradizionali, affiancando al reddito due parametri essenziali della qualità della vita, che sono la speranza di vita alla nascita e i livelli di istruzione. Tuttavia, sotto il profilo della misurazione del benessere reale, l'HDI evidenzia un limite, ovvero l'assenza della dimensione temporale. Una speranza di vita elevata o un reddito soddisfacente non garantiscono la disponibilità di tempo libero né la possibilità di gestire i propri ritmi, lasciando in ombra la tematica della povertà temporale. La necessità di valutare la sostenibilità dei ritmi di vita ha spinto diversi Paesi a sviluppare architetture multidimensionali, capaci di includere i bilanci temporali tra i parametri più rilevanti del benessere. In Italia, questo percorso ha portato alla definizione del Benessere Equo e Sostenibile (BES), promosso da Istat e CNEL a partire dal 2010. Esso mappa la qualità della vita attraverso dodici dimensioni di analisi, attribuendo un ruolo centrale all'uso del tempo e alla conciliazione tra vita lavorativa e privata. Attraverso le indagini sull'uso del tempo, il BES rileva il valore del lavoro non retribuito, delle attività di cura e della fruizione del tempo libero, evidenziando le disuguaglianze di genere e territoriali nell'accesso a questa risorsa. La rilevanza del BES risiede nella sua integrazione nel ciclo di programmazione finanziaria dello Stato. In particolare, con la riforma della legge di contabilità (L. 163/2016), l'Italia ha previsto l'allegazione degli indicatori BES al Documento di Economia e Finanza (DEF),

vincolando la pianificazione economica a obiettivi che impattano sull'organizzazione temporale della società. Spostare il baricentro dell'azione di governo verso il benessere temporale modifica la natura della decisione pubblica. Ciò significa orientare la spesa verso interventi strutturali capaci di liberare tempo per gli individui. Gli indicatori alternativi smettono così di essere meri strumenti statistici e diventano leve di indirizzo politico per la riduzione della povertà temporale e la promozione dell'equità sociale.

CONCLUSIONI

Il percorso di ricerca sviluppato in questo lavoro ha inteso mostrare come la misurazione dello sviluppo e del benessere sociale non possa più essere ridotta alla sola dimensione della crescita economica quantitativa. L'egemonia del Prodotto Interno Lordo come indicatore unico di progresso, pur avendo guidato le politiche economiche del secondo Novecento, ha progressivamente mostrato tutti i suoi limiti strutturali, ignorando dimensioni fondamentali della qualità della vita quali la sostenibilità sociale, la distribuzione delle risorse, l'equità di genere e la disponibilità di tempo libero. Partendo dagli studi di Becker, la tesi ha evidenziato come il tempo sia una risorsa finita e insostituibile. L'analisi della povertà temporale chiarisce poi che l'aumento del reddito o della produttività non garantisce un maggiore benessere individuale, qualora la persona si trovi compressa in ritmi di vita e carichi di lavoro di cura non retribuito insostenibili. In questo contesto, il Capability Approach di Amartya Sen e Martha Nussbaum offre le basi teoriche ideali per riconsiderare la libertà di scelta e le opportunità delle persone. L'adozione di questa prospettiva nelle istituzioni, dall'introduzione dell'Indice di Sviluppo Umano (HDI) nel 1990 fino al Benessere Equo e Sostenibile (BES) in Italia, ha permesso di tradurre questi concetti in indicatori statistici e strumenti concreti di programmazione economica. L'integrazione degli indicatori BES all'interno del Documento di Economia e Finanza (DEF) rappresenta una potenziale svolta per l'azione pubblica. Tuttavia, la vera sfida per il futuro non risiede soltanto nella rilevazione di metriche alternative al PIL, bensì nella capacità dei decisori politici

di tradurre questi dati in politiche territoriali e di welfare strutturale. Orientare gli interventi pubblici verso la riduzione della povertà temporale, attraverso ad esempio l'efficientamento dei trasporti pubblici e la riorganizzazione degli orari urbani, significa restituire centralità alle persone e garantire una reale equità sociale. In ultima analisi, misurare il benessere attraverso l'ottica del tempo permette di passare da un modello orientato alla sola produzione a una società fondata sul valore delle libertà sostanziali.

BIBLIOGRAFIA

Altonji, J. G. (1986). *Intertemporal Substitution in Labor Supply: Evidence from Micro Data.* Journal of Political Economy, 94(3, Part 2), S176–S215.

Becker, G. S. (1965). *A Theory of the Allocation of Time*. The Economic Journal, 75(299), 493–517.

Brickman, P., & Campbell, D. T. (1971). *Hedonic Relativism and Planning the Good Society.* In M. H. Appley (Ed.), Adaptation-Level Theory (pp. 287–302). Academic Press.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior.* Harvard University Press.

Durkheim, É. (1912). *Les Formes élémentaires de la vie religieuse:* Le système totémique en Australie. Félix Alcan.

Easterlin, R. A. (1974). *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence.* In P. A. David & M. W. Reder (Eds.), Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz (pp. 89–125). Academic Press.

Easterlin, R. A. (2010). *Building a Better Theory of Well-Being*. Discussion Paper No. 4915, Institute for the Study of Labor (IZA).

Eurostat. (2000). *Guidelines on Harmonised European Time Use Surveys* (HETUS). Office for Official Publications of the European Communities.

Frank, R. H. (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status.* Oxford University Press.

Frank, R. H. (1998). *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess.* The Free Press.

Hicks, J. R. (1937). *Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation.* Econometrica, 5(2), 147–159.

Hicks, J. R. (1939). *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Clarendon Press.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* Palgrave Macmillan.

Kuznets, S. (1934). *National Income*, 1929–1932. 73rd Congress, 2nd Session, Senate Document No. 124. United States Government Printing Office.

Lewis, H. G. (1957). *Hours of Work and Hours of Leisure.* Proceedings of the Industrial Relations Research Association, 9, 196–206.

Linder, S. B. (1970). *The Harried Leisure Class*. Columbia University Press.

Michael, R. T., & Becker, G. S. (1973). *On the New Theory of Consumer Behavior.* The Swedish Journal of Economics, 75(4), 378–396.

Nussbaum, M. C. (2011). *Creating Capabilities*: The Human Development Approach. Harvard University Press.

Paxson, C. H. (1988). *Hours Constraints and Labor Supply in the US*. The Journal of Human Resources, 23(1), 17–34.

Robbins, L. (1930). *On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort.* Economica, (29), 123–129.

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.* Macmillan and Co.

Rosa, H. (2005). *Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne.* Suhrkamp Verlag.

Samuelson, P. A. (1947). *Foundations of Economic Analysis.* Harvard University Press.

Scitovsky, T. (1976). *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford University Press.

Sen, A. (1985). *Commodities and Capabilities*. North-Holland.

Sen, A. (1999). *Development as Freedom.* Oxford University Press.

Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.* Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

RINGRAZIAMENTI

Ringrazio innanzitutto il Prof. Roberto Esposti per avermi guidato lungo la stesura di questa tesi con grande disponibilità e professionalità.

Ringrazio poi la mia famiglia, che mi ha sempre sostenuto con affetto e fiducia.

Un ringraziamento speciale lo dedico ai miei amici. In particolare a Luca Carlini, che mi ha aiutato a studiare e superare gli esami di matematica; a Michele Pieroni, con cui ho condiviso l'intero percorso di studi; e a Simone Bonatti, per aver creduto in me insegnandomi ad affrontare le difficoltà con costanza e pazienza.