

DOTTORATO DI RICERCA IN ECONOMIA POLITICA
Serie Working Papers dei dottorandi

Capitale sociale e sviluppo economico

di Fabio Sabatini
XVII Ciclo di Dottorato

No. 12 – luglio 2003

Paper elaborato sotto la supervisione del prof. Claudio Gnesutta, relatore della tesi di Dottorato dell'autore.

Capitale sociale e sviluppo economico*

Fabio Sabatini

Dipartimento di Economia Pubblica
Università degli Studi di Roma "La Sapienza"
Fabio.Sabatini@uniroma1.it

Abstract

Negli anni novanta si è diffusa nelle scienze sociali l'idea che la crescita non sia determinata soltanto da fattori di carattere economico, quali il capitale naturale, il capitale fisico e il capitale umano, ma anche dal tessuto sociale e istituzionale dell'economia. Gli aspetti della struttura sociale in grado di influenzare il rendimento dell'economia sono sempre più spesso raccolti sotto la comune etichetta del capitale sociale. La prima parte di questo lavoro contiene un'introduzione al concetto di capitale sociale e una rassegna critica delle definizioni adottate nella letteratura. Nella seconda parte sono descritte alcune ipotesi teoriche sulla relazione (biunivoca) tra capitale sociale e sviluppo economico, e sono presentati i risultati delle verifiche empiriche più significative. Dalla rassegna emerge il carattere multidimensionale, situazionale e dinamico del capitale sociale. Le sue diverse componenti possono esercitare effetti contrastanti sul comportamento individuale, sui processi produttivi e, più in generale, sullo sviluppo economico e sociale.

* Ringrazio Claudio Gnesutta per il costante incoraggiamento, i preziosi consigli e le interminabili discussioni di cui si è alimentato questo lavoro. Sono grato anche a Enrico Marchetti e Liliana Cardile per i suggerimenti e il tempo dedicato a leggere e commentare il paper. Osservazioni utili sono state effettuate dai partecipanti ai seminari tenuti all'Università La Sapienza e all'Università Luiss Guido Carli. La responsabilità di quanto scritto è interamente mia.

1. Introduzione

Negli anni novanta si è diffusa nelle scienze sociali l'idea che la crescita non sia determinata soltanto da fattori di carattere economico, quali il capitale naturale, il capitale fisico e il capitale umano, ma anche dal tessuto sociale e istituzionale dell'economia. Nel 1993 lo studio di Robert Putnam sulle regioni italiane proponeva la possibilità che il diverso rendimento istituzionale ed economico di regioni apparentemente simili fosse dovuto all'influenza di alcuni aspetti della struttura sociale, raccolti sotto la comune etichetta del capitale sociale. La popolarità del concetto di capitale sociale veniva rafforzata nel 1995 dal celebre contributo di Francis Fukuyama, nel quale si ipotizza l'esistenza di un legame tra la prosperità economica di un paese e la fiducia diffusa nella sua società.

La possibilità di disporre di un nuovo strumento analitico per spiegare i differenziali di crescita ha rapidamente attratto l'attenzione degli economisti, che hanno dedicato un numero crescente di studi al ruolo del capitale sociale nei processi economici. A livello microeconomico, il concetto di capitale sociale è stato utilizzato dalla teoria neoclassica per arricchire il principio della razionalità individuale e analizzare l'effetto delle influenze sociali sul comportamento degli agenti economici. James Coleman (1990) considerava il capitale sociale come un insieme di risorse a disposizione degli individui per il perseguimento di interessi specifici. Gary Becker (1974, 1996) ha messo in evidenza la rilevanza economica di tali risorse, giungendo a descrivere i rapporti interpersonali come il frutto delle scelte ottimizzanti degli agenti razionali.

Gli studi sugli effetti aggregati del capitale sociale hanno invece esplorato i meccanismi che permettono alla struttura sociale di influenzare il rendimento dell'economia e, più in generale, di determinare alcune caratteristiche dello sviluppo economico. L'idea alla base di questo filone di ricerca è che elevate dotazioni di capitale sociale possono migliorare l'efficienza dei mercati e agevolare le transazioni, stimolando la crescita. Una società civile vibrante e ricca di organizzazioni volontarie può favorire la diffusione della fiducia e la trasmissione delle informazioni, migliorare il coordinamento tra gli agenti, e ridurre l'incertezza e i costi di monitoraggio, contribuendo infine ad alleviare i fallimenti del mercato.

In questa ottica è possibile interpretare alcuni fatti reali di immediata osservazione, che la teoria neoclassica non riesce a spiegare in modo soddisfacente. Per esempio, il ritardo di crescita dei paesi ex comunisti dell'Europa dell'Est, caratterizzati da dotazioni di capitale fisico e capitale umano comparabili con quelle dei paesi occidentali, viene attribuito da molti autori alla carenza di capitale sociale, dovuta all'atteggiamento repressivo dei regimi totalitari nei confronti della società civile¹.

Una parte sempre più ampia della letteratura utilizza il capitale sociale come strumento per analizzare le conseguenze sociali della crescita, mettendo in evidenza il rischio di

¹ In proposito si vedano per esempio Rose (1995), Nowotny (1996), Wallace (1998), Raiser (1997, 1999), Raiser et al. (2001), Paldam e Svendsen (2000a).

“impoverimento sociale” che sembra caratterizzare le economie avanzate. Recenti studi mostrano che, nei paesi con basse dotazioni di capitale sociale, è elevata la probabilità che il processo di crescita economica si accompagni a un indebolimento della coesione sociale².

Dieci anni dopo il controverso contributo di Putnam, l'importanza del capitale sociale nel processo di crescita è oggi comunemente accettata, al punto che la Banca Mondiale dedica una parte rilevante delle sue risorse finanziarie e intellettuali allo studio della relazione tra capitale sociale e sviluppo economico, e alla realizzazione di progetti per il rafforzamento della società civile nelle aree più povere del pianeta. Poiché la diffusione della fiducia è particolarmente importante quando le istituzioni formali sono deboli e non garantiscono l'efficienza dei mercati³, il capitale sociale può costituire uno strumento per alleviare la povertà e promuovere lo sviluppo nei paesi economicamente più arretrati. Dal 1996 la *Social Capital Initiative* (SCI), costituita in seno al Dipartimento per lo Sviluppo Sociale, coordina la realizzazione dei progetti di sviluppo locale elaborati dalla Banca Mondiale. Mediante l'attività della SCI, la Banca Mondiale si propone di approfondire la conoscenza del legame tra capitale sociale, distribuzione e crescita, fornendo al tempo stesso un contributo attivo all'espansione delle organizzazioni sociali, per promuovere l'accumulazione di capitale sociale a livello nazionale⁴. Seguendo l'incoraggiante esempio della Banca Grameen, nata in Bangladesh per iniziativa di Mohammed Yunus⁵, alcuni progetti mirano a promuovere la diffusione del microcredito a livello locale attraverso la collaborazione con organizzazioni volontarie di piccole dimensioni.

Nonostante il capitale sociale abbia assunto un ruolo tanto rilevante nell'attività di ricerca delle istituzioni internazionali, e più in generale nel dibattito economico, la letteratura sul tema viene spesso accusata di essere superficiale e fumosa. Ancora non esiste una definizione generalmente condivisa, e non si è affermato un metodo universale di misurazione. L'eterogeneità delle definizioni e dei tentativi di misurazione indebolisce la credibilità delle indagini empiriche, che non sono comunque riuscite a dimostrare il ruolo del capitale sociale nel processo di crescita. Il processo di produzione del capitale sociale e il meccanismo di

² Alcuni tra gli studi più significativi di questo filone di ricerca sono sinteticamente esposti nella sezione 4.3. Si vedano in proposito Antoci e Bartolini (1999), Antoci e Borghesi (2000), Antoci, Sacco e Vanin (2000, 2001a, 2001b, 2002a, 2002b).

³ Cfr. per esempio Guiso et al. (2000).

⁴ Nel 1995 la World Bank Development Task Force individuava alcune possibili aree di intervento della Banca Mondiale in tema di capitale sociale, tra cui lo studio del ruolo delle istituzioni nello sviluppo economico e sociale, la collaborazione con organizzazioni e associazioni locali per la realizzazione di progetti specifici, il rafforzamento delle condizioni che favoriscono l'accumulazione di capitale sociale a livello nazionale, l'effettuazione di investimenti diretti in capitale sociale, lo studio del legame tra capitale sociale, distribuzione e crescita. Nel 1996, per favorire il perseguimento di questi obiettivi, il governo della Danimarca ha finanziato l'istituzione della *Social Capital Initiative* (SCI), che svolge le sue ricerche in stretta collaborazione con il Centre for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS) dell'Università del Maryland. Working papers sui progetti realizzati finora sono disponibili presso i siti web della Banca Mondiale, nella sezione dedicata al capitale sociale, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>, e dell'IRIS, <http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>.

⁵ Per conoscere l'attività e la storia della Banca Grameen, cfr. Yunus (1998), o consulta il sito web <http://www.grameen-info.org>.

trasmissione della sua influenza sul rendimento dell'economia non sono ancora stati spiegati in modo chiaro e rigoroso, e, parallelamente all'aumento della popolarità del concetto di capitale sociale, cresce nel dibattito anche lo scetticismo nei confronti delle possibilità interpretative offerte da questo nuovo strumento⁶.

Questo lavoro si propone di fare luce sui problemi di definizione del capitale sociale, attraverso una rassegna critica delle definizioni finora adottate nella letteratura e una presentazione sintetica delle principali ipotesi sulla relazione (biunivoca) tra capitale sociale e sviluppo economico.

Il lavoro è diviso in quattro sezioni: nella prima vengono definiti il concetto di capitale sociale e le sue caratteristiche. La seconda sezione contiene una rassegna dei principali studi esistenti nella letteratura, classificati in base alle definizioni di volta in volta adottate. Nella terza sezione sono illustrate alcune ipotesi teoriche sui meccanismi di trasmissione dell'influenza del capitale sociale sul rendimento dell'economia, e viene effettuata una rassegna delle indagini empiriche più significative. La quarta sezione offre delle considerazioni conclusive.

2. Cosa è il capitale sociale

Nonostante abbia già più di un secolo di vita, il concetto di capitale sociale è divenuto celebre soltanto negli ultimi anni. La sua prima apparizione nella letteratura sociologica risale al 1916, ad opera di Lydia Hanifan⁷, che definisce capitale sociale «quegli elementi tangibili che contano più di ogni altra cosa nella vita quotidiana delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e i rapporti sociali tra coloro che costituiscono un gruppo sociale. Se una persona entra in contatto con i suoi vicini, e questi a propria volta con altri vicini, si determina un'accumulazione di capitale sociale» (Hanifan 1916, 130, in Woolcock e Narayan 2000), che può essere utilizzato per soddisfare le esigenze individuali e favorire un sostanziale miglioramento delle condizioni di vita dell'intera comunità. Negli anni successivi l'idea scomparve dal dibattito delle scienze sociali, per esserne ripescata saltuariamente e senza particolare successo⁸.

⁶ Per una rassegna critica della letteratura sul capitale sociale, cfr. Fine (2001).

⁷ Hanifan, sovrintendente del sistema scolastico della Virginia occidentale, elaborò la sua idea di capitale sociale per spiegare l'influenza della partecipazione comunitaria sull'efficacia del sistema educativo locale.

⁸ L'idea di capitale sociale fu nuovamente utilizzata da Seely, Sim e Loosely (1956), nell'ambito di una ricerca sulla cultura delle comunità urbane, da Homans (1961), per l'elaborazione di una teoria delle interazioni sociali, e da Loury (1977), in uno studio sulla distribuzione del reddito. In questi lavori non si fa alcun riferimento ai concetti introdotti da Hanifan. Particolarmente significativo è lo studio di Banfield (1958), che utilizzò il concetto di capitale sociale per spiegare l'arretratezza economica del mezzogiorno italiano trentacinque anni prima di Putnam, senza però suscitare particolare interesse nel dibattito economico. Tracce dell'idea di capitale sociale sono presenti anche nell'opera di Fisher, che nel 1906 includeva nella definizione di capitale anche le organizzazioni sociali, e in quella di Marshall, che includeva espressamente nella definizione di capitale «...la legge, la chiesa, la letteratura, l'arte, l'educazione» (Marshall, 1920, 570).

Soltanto negli anni novanta, le ricerche di James Coleman sull'educazione e sulle interazioni sociali (1988, 1990) e di Robert Putnam sulla tradizione civica e il rendimento delle istituzioni (1993, 1995) hanno conferito visibilità al concetto di capitale sociale, costituendo fonte di ispirazione per buona parte delle analisi successive.

L'eterogeneità che oggi contraddistingue la letteratura economica e sociologica sulla definizione del capitale sociale è giustificata dal fatto che quest'ultimo non può essere riferito soltanto a un oggetto specifico, immediatamente individuabile e misurabile nella sua grandezza. Il capitale sociale è un'etichetta che si pone su caratteristiche di volta in volta diverse del sistema delle interazioni sociali, che in comune hanno la capacità di influenzare i comportamenti delle persone, permettendo loro di agire collettivamente e perseguire fini altrimenti irraggiungibili. Si tratta pertanto di un concetto multidimensionale, che può essere descritto in modo appropriato soltanto da una definizione complessa, capace di integrare componenti diverse.

Alla luce di queste considerazioni, possiamo definire il capitale sociale come l'insieme delle istituzioni, delle regole, dei valori condivisi e delle reti di relazioni interpersonali che costituiscono risorse per la produzione di benessere a disposizione degli individui e della collettività.

L'uso del termine capitale è appropriato per almeno due motivi. Le risorse che formano il capitale sociale possono costituire un fattore della produzione nei singoli processi produttivi e, a livello aggregato, costituiscono un fattore del processo di sviluppo economico. Inoltre sono suscettibili di accumulazione e distruzione, come tutte le altre forme di capitale. Tuttavia, come vedremo meglio in seguito, gli economisti sono divisi sia sulla natura del legame tra crescita e capitale sociale, sia sulle modalità di produzione e accumulazione di quest'ultimo. Per esempio, secondo alcuni autori è possibile effettuare dei veri e propri investimenti in capitale sociale⁹, mentre è opinione di parte della letteratura che l'accumulazione avvenga per lo più incidentalmente, come sottoprodotto di altre attività di tipo non necessariamente economico (Coleman, 1990), oppure sia il risultato di un processo storico, della durata di secoli e assai difficile da influenzare nel breve periodo da parte della politica economica (Putnam, 1993, 1995)¹⁰.

Non esiste una spiegazione rigorosa e generalmente condivisa del contributo del capitale sociale al processo di produzione e all'andamento dell'economia. L'idea diffusa nella

⁹ Gli autori che adottano il paradigma della razionalità individuale considerano le decisioni di investimento in capitale sociale come parte integrante del comportamento ottimizzante degli agenti. Si vedano in proposito Becker (1974, 1996), Glaeser, Leibson e Sacerdote (2000), Lin (2001). La possibilità che le persone, o le comunità cui appartengono, decidano, razionalmente o arazionalmente, di dedicare risorse al miglioramento dell'ambiente sociale è presa in considerazione anche nell'ambito di alcuni schemi alternativi. In proposito si vedano Hollis (1998) e Sugden (2000).

¹⁰ Putnam ipotizza che l'accumulazione di capitale sociale sia il risultato di un processo storico analizzando la differenza tra le dotazioni di capitale sociale esistente nelle regioni italiane (1993 e 1995). Nelle conclusioni del celebre studio sulla società americana (*Bowling Alone: the Collapse and Revival of the American Community*, 2000), Putnam è invece più ottimista, e suggerisce la possibilità di rafforzare le dotazioni di capitale sociale anche nel breve periodo. Per una rassegna critica sull'evoluzione del pensiero di Putnam, si veda Fine (2001).

letteratura è che il capitale sociale sia in grado di migliorare la fiducia, riducendo l'incertezza legata alla probabilità di comportamenti opportunistici, e stimolando le transazioni (Torsvik, 2000). Chiamando Y il livello della produzione, K il capitale fisico, L la forza lavoro, H il capitale umano e Q una misura del capitale sociale (per esempio la densità delle organizzazioni sociali volontarie), il capitale sociale può allora essere genericamente presentato come un argomento della funzione di produzione (Paldam et al., 2000b):

$$Y = F_t(K, L, H, Q), \text{ dove } \frac{\partial Y}{\partial Q} > 0; \frac{\partial^2 Y}{\partial Q^2} < 0,$$

oppure come un fattore di trasformazione della funzione stessa, per esempio un esponente (Grootaert, 1998). L'influenza sulla produzione potrebbe essere interpretata anche come una funzione della misura del capitale sociale, $f(Q)$, capace di incorporare l'effetto della riduzione dei costi di transazione causata dalla diffusione della fiducia, che moltiplica la funzione di produzione nella sua versione più consueta (Paldam et al., 2000b)

$$Y = f(Q)F_t(K, L, H), \quad \text{con } \frac{\partial Y}{\partial Q} > 0.$$

Il capitale sociale è un bene pubblico, poiché gli individui non possono appropriarsi in modo esclusivo dei benefici determinati dalla fiducia, dalle norme sociali e dalle reti di relazioni, e, come ogni bene pubblico, tende a essere prodotto, da parte del settore privato, al di sotto del livello ottimo dal punto di vista sociale¹¹.

Come le altre forme di capitale, il capitale sociale può costituire un fattore produttivo per determinate attività economiche, ma può essere inutile per altre (Coleman 1990), e in alcuni casi perfino dannoso. Le reti di relazioni interpersonali che formano il capitale sociale possono infatti trasformarsi in efficaci strumenti per il perseguimento di interessi settari, in contrasto con quelli della collettività in cui la rete stessa si inserisce¹². D'altronde, alcune forme di capitale sociale possono perdere la loro efficacia in relazione al mutamento delle esigenze degli agenti. Per esempio, mentre al momento dell'avvio di un'attività imprenditoriale è importante disporre dell'aiuto di parenti e amici, i legami familiari possono costituire un vincolo per l'espansione dell'impresa, rispetto alla quale sono più utili le interazioni con gli estranei (Granovetter, 1973, Dasgupta, 1999). In proposito Dasgupta

¹¹ La natura di bene pubblico del capitale sociale è evidente nel lavoro di Coleman (1990, 1994), ma piuttosto trascurata nel resto della letteratura. L'idea originale è probabilmente dovuta ad Arrow (1974), che per primo aveva trattato il capitale sociale come una forma di esternalità. Come mostreremo nella sezione 4.3, la scarsa rilevanza, ai fini delle decisioni individuali, delle esternalità connesse alla produzione di beni relazionali può costituire una delle cause della distruzione di capitale sociale nelle economie avanzate.

¹² Il problema della possibile influenza negativa del capitale sociale sullo sviluppo sarà analizzato più dettagliatamente nella sezione 3.3 del lavoro.

(1999) effettua una interessante distinzione tra due forme di capitale sociale: i rapporti familiari e di amicizia che, vincolando gli agenti a determinati comportamenti di mutua assistenza, promuovono il funzionamento di meccanismi spontanei di protezione sociale, vengono chiamati *bonding social capital*; le interazioni con gli estranei, che permettono di accedere a informazioni e opportunità altrimenti difficilmente disponibili, vengono definite *bridging social capital*.

Pertanto la natura di risorsa produttiva di benessere del capitale sociale non può essere considerata universalmente valida, bensì va interpretata, di volta in volta, in relazione agli agenti, ai fini che perseguono e al contesto in cui agiscono (Piselli, 2002). Inoltre il capitale sociale tende a cambiare continuamente forma nel tempo, per esempio mutando la sua composizione in termini di *bonding* e *bridging social capital*, in relazione ai cambiamenti del contesto sociale ed economico.

Queste riflessioni hanno portato alcuni autori a definire il capitale sociale un concetto “situazionale e dinamico” (Bagnasco 2002).

3. Una rassegna della letteratura

Come abbiamo visto, gli economisti giungono a occuparsi di capitale sociale seguendo due distinti percorsi intellettuali, di natura rispettivamente micro e macroeconomica.

L’approccio microeconomico nasce dall’esigenza di analizzare l’influenza delle relazioni sociali sul comportamento individuale, e raccoglie sia contributi neoclassici sia schemi alternativi. L’approccio macroeconomico deriva dal tentativo di spiegare teoricamente alcuni fatti reali di immediata osservazione, come la differenza nel rendimento istituzionale ed economico di collettività caratterizzate da dotazioni di fattori produttivi tra loro molto simili.

La natura composita del capitale sociale e la grande eterogeneità degli studi dedicati a questo tema rendono possibile effettuare tante classificazioni della letteratura quanti sono gli aspetti del capitale sociale rilevanti ai fini dell’analisi economica. Consapevoli del fatto che ogni classificazione può risultare riduttiva e insoddisfacente, per comodità di esposizione abbiamo comunque ripartito gli studi considerati in cinque gruppi, definiti in base alla componente del capitale sociale cui di volta in volta viene accordata maggiore enfasi. Questo metodo permette di tracciare un percorso ideale dell’evoluzione del concetto di capitale sociale. La concezione neoclassica ortodossa del capitale sociale come risorsa individuale, prodotta e utilizzata da agenti razionali perfettamente informati, viene descritta nella prima parte. Il seguito della rassegna è dedicato a interpretazioni sempre più aperte e flessibili che, considerando il capitale sociale una risorsa collettiva, criticano le posizioni più ortodosse e mirano ad arricchire l’individualismo metodologico. In particolare, il tentativo di superare o emendare il principio di razionalità individuale è una caratteristica comune ad approcci tra loro molto diversi, che nel corso di questo lavoro sono stati collocati in filoni distinti della letteratura. Nel secondo gruppo sono classificati gli autori che definiscono il capitale sociale

soprattutto attraverso la sua funzione, concentrando l'attenzione su alcuni aspetti della struttura sociale, come le organizzazioni sociali e determinate forme di rapporti interpersonali. Il terzo gruppo comprende gli approcci che enfatizzano l'importanza delle reti di relazioni sociali, mettendo in evidenza la possibilità che alcune forme di capitale sociale influenzino negativamente il benessere sociale. Nel quarto gruppo sono inclusi gli studi che analizzano il ruolo delle istituzioni; tra di essi viene inserito, commettendo una certa forzatura, anche il lavoro di Putnam. Il quinto gruppo contiene alcuni recenti tentativi di sintesi, dovuti soprattutto agli economisti afferenti alla Banca Mondiale.

3.1 Il capitale sociale come risorsa individuale: l'approccio neoclassico

L'economia neoclassica ha tradizionalmente lasciato alle altre scienze sociali l'onere di studiare i rapporti tra le persone. Soltanto negli anni settanta, il tentativo di rafforzare le capacità esplicative della teoria dominante ha portato alcuni autori ad analizzare le interazioni sociali, utilizzando ancora una volta il filtro interpretativo costituito dal paradigma della razionalità individuale. In tale contesto teorico, anche i rapporti umani sono considerati il frutto di un comportamento ottimizzante tenuto da parte di agenti perfettamente informati e razionali, mentre il capitale sociale diviene semplicemente una delle risorse a disposizione dell'individuo per il perseguimento di fini personali. Dal punto di vista analitico, il capitale sociale viene trattato come una forma o una componente del capitale umano, accumulata deliberatamente mediante decisioni razionali di investimento¹³.

L'interesse dell'ortodossia neoclassica per il capitale sociale trae la sua principale fonte di ispirazione dal lavoro di Gary Becker (1974, 1996), basato sull'ipotesi che l'ambiente sociale sia in grado di influenzare le preferenze individuali. Queste ultime non avrebbero per oggetto i beni e i servizi che si possono acquistare dato un determinato vincolo di bilancio, bensì un certo numero di bisogni, che gli agenti possono soddisfare usando le merci, il tempo e altre risorse di varia natura¹⁴.

Becker ritiene quindi che la funzione di utilità individuale abbia per argomenti m esigenze fondamentali, Z_1, \dots, Z_m , chiamate *commodity*¹⁵:

¹³ Un tipico modello neoclassico per l'analisi del capitale sociale è per esempio contenuta in Glaeser et al. (2000).

¹⁴ L'idea è mutuata da Jeremy Bentham (1789, 1815), secondo il quale il piacere e il dolore sono gli unici moventi originari dell'azione degli uomini. In particolare, Bentham individua quindici tipi fondamentali di piacere e di dolore, da cui derivano per combinazione tutti gli altri. Alcuni dei quindici tipi fondamentali di piacere e di dolore hanno natura esplicitamente relazionale. Bentham elenca i piaceri derivanti dall'amicizia, dalla buona reputazione, dalla felicità delle persone che amiamo e dalle pene di coloro che odiamo. Bentham si dedicò a lungo alla ricerca di una "algebra morale", capace di spiegare il comportamento degli uomini in termini di massimizzazione del piacere e minimizzazione del dolore.

¹⁵ Il concetto di *commodity* ha nel lavoro di Becker un significato originale, diverso da quello generalmente descritto dallo stesso termine nella lingua inglese. Tradurlo con "bene" o "prodotto" porterebbe a confonderlo con gli altri beni di mercato che servono alla produzione delle *commodity*. Utilizzare la parola "merce" d'altronde tradirebbe il significato di *commodity*, che non è oggetto di scambio. Pertanto, seguendo un'impostazione consolidata, non abbiamo tradotto il termine in italiano.

$$U_i = U_i(Z_1, \dots, Z_m).$$

Ogni *commodity*, Z_j ($j = 1, \dots, m$), è prodotta impiegando i beni e i servizi di mercato, x_j , il tempo disponibile, t_j , l'istruzione, l'esperienza e l'ambiente, riassunti in un'unica variabile esogena E^i , e le caratteristiche altrui che sono in grado di influenzare la specifica produzione¹⁶, R_j^1, \dots, R_j^r .

Ciascun agente è pertanto caratterizzato da un insieme di funzioni di produzione del tipo:

$$Z_j = f_j^i(x_j, t_j E^i, R_j^1, \dots, R_j^r).$$

Seguendo l'approccio tradizionale, R_j^1, \dots, R_j^r dovrebbero essere considerate esogene. La novità introdotta da Becker consiste nell'ipotesi che i possa, con il suo comportamento, modificare¹⁷ R_j . Le influenze sociali R_j^1, \dots, R_j^r , che per comodità riassumiamo nella variabile S_j , sono una risorsa disponibile per la produzione delle *commodity*, e pertanto costituiscono il capitale sociale dell'individuo. Quest'ultimo è complementare alle merci nelle $j \cdot i$ funzioni di produzione: nello schema di Becker, un aumento di S_j determina un aumento dell'utilità marginale di x_j , e quindi della sua domanda per la produzione del medesimo livello di Z_j . In questo modo, l'idea che l'ambiente possa influenzare il comportamento dell'individuo, portandolo a uniformarsi ai costumi prevalenti nella società in cui vive, viene integrata in uno schema analitico tradizionale¹⁸.

Il capitale sociale descritto in questo contesto teorico consiste fondamentalmente nell'influenza degli altri sull'utilità individuale; non si tratta di un bene pubblico, poiché ognuno può appropriarsene e utilizzarlo per perseguire fini personali. La sua accumulazione dipende dall'ambiente sociale, ma viene effettuata mediante decisioni razionali di investimento, prese dagli agenti nel rispetto di un vincolo di bilancio monetario¹⁹. La

¹⁶ Per esempio, se Z_1 rappresenta la distinzione di i sul lavoro, R_j^1, \dots, R_j^r sono le opinioni che di i hanno i suoi r colleghi (Becker 1996, 192).

¹⁷ Seguendo lo stesso esempio, i potrebbe guadagnare distinzione lavorando con diligenza, facendo beneficenza o acquistando una bella casa.

¹⁸ Per esempio, se gli amici di i indossano la cravatta e non parlano che di automobili, aumenterà per i l'utilità marginale delle cravatte e delle automobili. In particolare, seguendo il ragionamento di Becker, aumenterà il rendimento di queste merci nella produzione delle *commodity* legate alla reputazione.

¹⁹ Il quadro analitico descritto da Becker è semplificato dall'ipotesi che l'effetto delle altre variabili sulla generica caratteristica altrui R_j^r , che serve per la produzione di Z_j , non possa essere influenzato dall'impegno di i . Allora la generica caratteristica R può scriversi come una funzione additiva:

$$R = D_i + h$$

dove D_i costituisce l'ambiente sociale di i , cioè il livello di R che si ha in assenza di impegno da parte di i , mentre h descrive l'impegno di i .

produzione del capitale sociale avviene pertanto a livello individuale, e per la sua realizzazione non è necessaria alcuna forma di coordinamento tra gli agenti.

Secondo Becker, «l'analisi può essere facilmente estesa a qualsiasi ambiente fisico e sociale suscettibile di modifica da parte dell'individuo, mediante l'assunzione che ogni termine della funzione di utilità abbia una componente ambientale e una componente acquisita, senza cambiare le caratteristiche generali del quadro analitico» (Becker 2000, 196).

Questa operazione teorica permette all'ortodossia neoclassica di endogeneizzare il sistema delle relazioni sociali, senza tuttavia mettere in discussione i principi generali del modello, né le sue implicazioni di politica economica. La considerazione delle influenze sociali da parte degli individui non cambia sostanzialmente il loro modo di agire, che viene ancora una volta spiegato in base al principio della razionalità individuale. Anzi, gli agenti di Becker sono "ancora più razionali", dal momento che riescono a calcolare esattamente l'utilità provocata dai diversi aspetti della struttura sociale in cui sono inseriti. Secondo Ben Fine (2001), l'approccio di Becker costituisce in realtà un espediente per distrarre la teoria e la politica economica dalla considerazione della sfera sociale, e per rafforzare la colonizzazione dell'economia nei confronti delle altre scienze sociali, il cui campo di indagine viene ulteriormente ridimensionato. L'importanza delle relazioni sociali per la soddisfazione delle persone si riduce sostanzialmente alle dotazioni di capitale sociale possedute da ognuno e accumulabili mediante processi di produzione individuali. Pertanto la struttura sociale, essendo il frutto dei comportamenti ottimizzanti di tutti gli agenti, non può essere migliorata con l'intervento della politica economica.

La considerazione del capitale sociale come risorsa individuale caratterizza anche le successive interpretazioni neoclassiche del tema delle interazioni sociali. Nan Lin (2001) spiega i rapporti umani come il frutto di vere e proprie decisioni di investimento, che agenti razionali effettuano per avere accesso alle risorse a disposizione degli altri individui²⁰. Il capitale sociale viene quindi definito come l'ammontare dei benefici che possono essere conseguiti mediante l'inserimento in una rete, commisurati al rango sociale ed economico delle persone con cui si entra in contatto (Lin 2001, 224).

3.2 Il capitale sociale si definisce attraverso la sua funzione: l'approccio della sociologia della scelta razionale

Il vincolo di bilancio diviene allora:

$$p_x x + p_R h = I_i,$$

dove I_i è il reddito monetario di i , p_R è il prezzo di una unità di R , $p_R h$ è la spesa sostenuta da i per ottenere la sua dotazione di R .

²⁰ L'analisi di Lin attinge ampiamente alla teoria delle interazioni sociali elaborata da Coleman: gli agenti hanno interessi in eventi che sono sotto il controllo di altre persone. Pertanto intraprendono con queste ultime delle relazioni durevoli, di autorità o di fiducia, che possono costituire capitale sociale (Coleman 1990, 302).

Un approccio più originale e influente al tema del capitale sociale è dovuto ai lavori di Pierre Bourdieu (1980, 1986) e James Coleman (1988, 1990, 1994), che hanno costituito fonte di ispirazione per buona parte della letteratura successiva sull'argomento.

Bourdieu definisce il capitale sociale «l'insieme delle relazioni sociali di cui dispone (e che può mobilitare) un agente o un gruppo di cui egli fa parte; queste relazioni sono contemporaneamente delle connessioni sociali e delle obbligazioni sociali a comportarsi in un certo modo e a scambiarsi determinate cose, generalmente inerenti all'occupazione di una posizione comune o collegata nella struttura sociale» (Marsiglia, 2002, 91-92). Come nell'approccio neoclassico, il capitale sociale costituisce una risorsa individuale, frutto delle decisioni di investimento effettuate dagli agenti: «Il volume del capitale sociale posseduto da un agente dipende generalmente dall'estensione del raggio di relazioni sociali che questi può effettivamente intrattenere e mobilitare in conseguenza del possesso di altre forme di capitale» (Marsiglia, 2002, 92). Tuttavia, diversamente da Becker e da Lin, Bourdieu ritiene che la produzione di capitale sociale sia un fenomeno sostanzialmente collettivo, che richiede la mobilitazione di almeno due agenti e la creazione di rapporti interpersonali.

Le idee di Bourdieu sono integrate da Coleman nell'ambito di uno schema analitico assai simile a quello neoclassico. Pur criticando la teoria neoclassica per la scarsa attenzione riservata all'influenza della società sul comportamento individuale, Coleman si propone di estendere l'uso degli strumenti tradizionali dell'individualismo metodologico alla spiegazione delle interazioni sociali, fondando una "sociologia della scelta razionale". Come nell'analisi di Becker, il tentativo di endogeneizzare la struttura delle relazioni interpersonali nelle preferenze dell'individuo è effettuato ricorrendo al concetto di capitale sociale, che viene tuttavia considerato in modo più complesso e innovativo: «Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è un'entità singola, ma una varietà di diverse entità che hanno due caratteristiche in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e agevolano determinate azioni degli individui che si trovano dentro la struttura» (Coleman 1990, 302). Il capitale sociale può dunque assumere diverse forme, che Coleman raggruppa in cinque categorie:

1. i rapporti di obbligazione e aspettativa che si generano quando le persone si scambiano dei favori²¹
2. i canali di diffusione delle informazioni
3. le norme sociali che richiedono di uniformare l'interesse personale a quello della collettività
4. i rapporti di autorità che trasferiscono a determinate persone il diritto di controllo di alcune azioni²²

²¹ Coleman si riferisce a queste obbligazioni con il termine *credit slips*. Il fatto che *A* si adoperi in favore di *B*, avendo fiducia che *B* ricambierà successivamente, crea un'aspettativa in *A* e un obbligo di reciprocità in *B*. Tale obbligo costituisce qualcosa di simile a un cartoncino di credito nelle mani di *A*.

²² Secondo Coleman è «il desiderio di far nascere il capitale sociale necessario a risolvere problemi comuni che, in certe circostanze, porta le persone a investire di autorità un leader carismatico» (Coleman 1990, 311).

5. le organizzazioni sociali.

Queste ultime sono a loro volta distinte in organizzazioni sociali appropriabili e organizzazioni intenzionali. Con le prime si intendono le associazioni volontarie che possono essere incidentalmente utilizzate dagli individui per scopi diversi da quelli originari, mentre le seconde sono il frutto di investimenti deliberatamente effettuati al fine di aumentare i profitti, per esempio attraverso il miglioramento della struttura organizzativa delle aziende.

Gli aspetti delle interazioni sociali sopra elencati sono considerati da Coleman una forma di capitale perché costituiscono risorse che, pur non essendo oggetto di scambio nel mercato, contribuiscono al perseguimento di fini individuali e collettivi, che possono assumere rilevanza economica: «Come altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo, rendendo possibile il raggiungimento di determinati fini che non sarebbero stati possibili in sua assenza. Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale non è completamente fungibile, ma è fungibile solo rispetto a determinate attività. Una forma di capitale sociale, preziosa nel facilitare determinate azioni, può essere inutile o dannosa per altre» (*ibidem*).

Il capitale sociale descritto da Coleman, pur costituendo anche una risorsa individuale, ha natura di bene pubblico, poiché possiede le caratteristiche della non rivalità e della non escludibilità, e tende pertanto a essere prodotto al di sotto del livello ottimo dal punto di vista sociale, almeno finché il gruppo responsabile della sua creazione non riesce a internalizzare le esternalità connesse alla produzione (Grootaert 1998)²³.

È inoltre un concetto situazionale e dinamico, poiché è utile soltanto per determinati scopi e può perdere la sua efficacia al mutare delle circostanze (Bagnasco 2002, Woolcock et al. 2000).

Il metodo considerato da Coleman per endogeneizzare le relazioni sociali all'interno di una teoria della scelta razionale è analogo a quello di Becker: i rapporti interpersonali - e, a livello aggregato, il sistema delle relazioni sociali - assumono la forma determinata dal perseguimento di fini individuali da parte dei componenti della collettività. Gli agenti sono normalmente interessati a eventi e risorse sotto il controllo di altri agenti: per appropriarsi di queste risorse tendono ad attivare rapporti interpersonali, dando vita alle relazioni sociali che possono diventare capitale sociale.

Nell'approccio di Coleman è evidente la dimensione collettiva della produzione del capitale sociale, che costituisce il frutto di interazioni che coinvolgono, nella maggior parte dei casi, gruppi di persone organizzate in associazioni volontarie. Sotto questo punto di vista la sociologia della scelta razionale rappresenta un'evoluzione rispetto all'approccio di Becker, e permette di integrare in uno schema analitico tradizionale alcune intuizioni di Bourdieu.

²³ I gruppi responsabili della produzione di capitale sociale sono costituiti dalle persone che, dando vita a delle organizzazioni, creano risorse collettive per il perseguimento di determinati fini. Per esempio, sono produttori di capitale sociale i genitori di studenti scolastici che fondano un'associazione per confrontarsi con gli insegnanti. L'associazione costituisce un bene pubblico: la sua attività crea benefici anche per i figli di coloro che non ne fanno parte. Ciascun genitore potrebbe essere tentato di uscire dall'associazione, nella consapevolezza che non potrebbe essere escluso dal godimento dei benefici connessi alla sua attività.

L'approccio di Coleman è stato presentato in questa rassegna successivamente a quello neoclassico a causa della continuità con quest'ultimo, data soprattutto dal comune riferimento al principio della razionalità individuale. Tuttavia la sociologia della scelta razionale può essere considerata uno degli sviluppi di un programma di ricerca precedente, la "nuova sociologia economica", che verrà sinteticamente descritto nel prossimo paragrafo.

3.3 Il capitale sociale come rete di relazioni sociali

La spiegazione dell'influenza esercitata dall'ambiente sociale sul funzionamento dell'economia costituisce uno dei principali obiettivi della nuova sociologia economica. Il manifesto programmatico di questo filone di ricerca è costituito da un celebre articolo di Mark Granovetter (1985), che viene considerato parte integrante della letteratura sul capitale sociale e costituisce la principale fonte di ispirazione degli studi che descrivono il capitale sociale come insieme di reti di relazioni interpersonali. Granovetter si propone di superare l'ipotesi di attore isolato propria della teoria neoclassica, pur condividendo con quest'ultima l'idea che gli individui agiscano razionalmente (Swedberg 1997)²⁴. In questo contesto teorico, la razionalità individuale riguarda l'uso di opportunità e informazioni messe a disposizione dalle reti di rapporti interpersonali, e non è possibile comprendere i fenomeni economici senza fare riferimento al radicamento dell'azione nelle reti di relazioni sociali (Barbera et al. 2002). Gli studi che, seguendo l'impostazione di Granovetter, identificano il capitale sociale con l'insieme delle reti di relazioni sociali sono considerati da alcuni autori afferenti a un unico filone di ricerca, comunemente chiamato "analisi di rete" (*networks view*), che, nato in ambito sociologico, si è rivelato molto fertile anche per lo sviluppo della letteratura economica sulle interazioni sociali²⁵.

Granovetter (1973, 1985) concepisce le istituzioni economiche come costruzioni sociali costituite da reti di interdipendenze tra gli agenti, mediante le quali questi ultimi cercano di ridurre l'incertezza, soprattutto utilizzando i contatti personali informali, che permettono di scambiare informazioni sull'ambiente economico e sulle strategie degli altri agenti. L'interazione informale rappresenta infatti, secondo Granovetter, un'importante risorsa per l'acquisizione di meccanismi fiduciari che permettano di tenere sotto controllo i comportamenti opportunistici e di ottenere informazioni scarse e costose²⁶. Come nell'approccio neoclassico, anche le interpretazioni legate alla *networks view* considerano

²⁴ Lo sviluppo della nuova sociologia economica successivo al saggio sul problema del radicamento ha seguito un percorso particolare, non del tutto in sintonia con il programma di ricerca iniziale. In particolare, il fulcro della ricerca è slittato dalla critica all'atomismo alla possibilità che attori razionali investano intenzionalmente nella creazione o nell'uso razionale delle risorse sociali (Follis 1998).

²⁵ Si vedano Mutti (1998) e Woolcock e Narayan (2000).

²⁶ Nel saggio sulla forza dei legami deboli (1973), Granovetter sostiene che i "conoscenti", per ragioni strutturali, connettono persone che hanno accesso a informazioni non condivise, e sono perciò più utili dei legami forti esistenti tra gli "amici", che danno invece accesso a informazioni già note.

pertanto il capitale sociale soprattutto una risorsa individuale, che gli agenti possono intenzionalmente mobilitare per raggiungere i propri scopi particolari.

L'attenzione dei sociologi dell'analisi di rete si concentra soprattutto sull'elaborazione di una sociologia dei mercati non di concorrenza perfetta. Harrison White (1981) individua una delle principali manifestazioni delle reti che costituiscono capitale sociale nelle associazioni informali (*cliques*) di produttori che si osservano reciprocamente al fine di conquistare e mantenere nicchie stabili di mercato. Ogni produttore definisce così quantità, qualità e prezzo basandosi sulle azioni degli altri suoi concorrenti piuttosto che su congetture sui gusti dei consumatori, contribuendo a indebolire la concorrenzialità del mercato²⁷. Secondo Ronald Burt (1983), al fine di aumentare i profitti, le imprese si impegnano a eludere la concorrenza, elaborando strategie basate sulla creazione di legami di cooptazione diretti e indiretti con altre imprese. Ne deriva la formazione di reti che costituiscono fonte di informazione, influenza, controllo e, quindi, di regolazione del mercato²⁸.

L'enfasi posta da questi contributi sul concetto di rete permette di cogliere chiaramente sia la rilevanza economica del capitale sociale, sia la possibilità che quest'ultimo, in alcune sue forme, sia in grado di esercitare un'influenza negativa sul buon funzionamento dei mercati e, in ultima istanza, sullo sviluppo sociale ed economico. Carlo Trigilia (2002) mette in evidenza come, anche al di là dei rapporti tra le imprese, le reti possano costituire strumenti attraverso i quali informazioni e fiducia circolanti tra i soggetti coinvolti aumentano il loro potere rispetto a coloro che si trovano all'esterno, permettendo il perseguimento di interessi settari, contrari al benessere della collettività²⁹. Nonostante sia perfettamente compatibile con la definizione di capitale sociale fin qui adottata, questo genere di relazioni sociali costituisce spesso un elemento fondamentale per il funzionamento delle organizzazioni criminali. Michael Woolcock e Deepa Narayan (2000) sottolineano il fatto che i vantaggi derivanti agli agenti dall'appartenenza a una rete si accompagnano spesso a dei costi elevati, legati sia agli sforzi necessari per preservare l'appartenenza, sia al possibile effetto di chiusura nei confronti dell'esterno esercitato dal gruppo sui suoi membri. In proposito Narayan (1996), nel corso di uno studio empirico condotto in alcune aree rurali del Kenya, dimostra come una ricca dotazione di capitale sociale abbia aggravato gli effetti della carestia, rendendo più difficili gli scambi di informazioni tra le comunità locali di coltivatori e l'affermazione di metodi alternativi di produzione agricola.

D'altronde la diffusione delle informazioni, la riduzione dei fenomeni di opportunismo e la possibilità di agire collettivamente che sono collegati a ricche dotazioni di capitale sociale, inteso come insieme di reti di rapporti interpersonali capaci di generare fiducia, sono spesso determinanti nell'alleviare le conseguenze della povertà nelle aree geografiche e nei segmenti

²⁷ «Le pressioni provenienti dal lato dei consumatori giungono ai produttori in modo molto indiretto, creando una sorta di specchio in cui i produttori vedono sé stessi, non i consumatori» (White 1981, 544, in Mutti 1998).

²⁸ Sulle modalità di relazione nelle reti di impresa, si vedano anche Belussi (1992, 2002) e Sako (1992).

²⁹ In proposito si vedano anche Gittel e Vidal (1998) e Durlauf (1999).

della società più svantaggiati, come mostra per esempio la diffusione del fenomeno del microcredito³⁰. Nel loro studio empirico sulle comunità agricole dell'India del Nord, Valerie Kozel e Barbara Parker (2000) giungono alla conclusione che i rapporti informali tra i contadini poveri svolgono un ruolo fondamentale per quanto riguarda la protezione dai rischi legati a malattia, infortunio e vecchiaia, mentre le relazioni tra i proprietari terrieri vengono sfruttate per perseguire interessi materiali e vantaggi strategici a danno del resto della popolazione. In altre parole, le reti costituite dai poveri hanno un ruolo difensivo, e sono compatibili con lo sviluppo economico e sociale, mentre quelle dei ricchi “giocano in attacco”, e possono danneggiare la crescita (Woolcock e Narayan 2000).

3.4 La storia conta. Il capitale sociale come istituzioni

Negli approcci finora descritti, viene trascurata la dimensione istituzionale del capitale sociale. Esiste tuttavia un vasto numero di studi che definisce il capitale sociale come l'insieme delle istituzioni politiche, economiche e sociali, sia ufficiali sia di carattere informale. Una parte rilevante dei lavori appartenenti a questo filone di ricerca trae ispirazione dal contributo di Douglass North (1990) sul rapporto tra istituzioni ed evoluzione dell'economia. Come per l'approccio di rete, anche la ricerca di North deriva dall'insoddisfazione nei confronti della teoria tradizionale, nel cui ambito il ruolo delle istituzioni viene trascurato. In un mondo dominato dall'incertezza, e popolato da agenti che possiedono informazioni e capacità intellettuali limitate, una questione centrale dell'economia è secondo North la costruzione di istituzioni efficienti, che abbassino i costi di transazione e diano certezza agli scambi. North si propone pertanto di integrare nella teoria neoclassica le istituzioni, considerate come vincoli che definiscono e limitano l'insieme delle scelte individuali, arricchendo l'ipotesi di razionalità «con altre ipotesi molto più realistiche, ricavabili dai diversi schemi mentali che guidano il processo decisionale» (North, 1993, 159).

Le istituzioni sono descritte come «le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Di conseguenza danno forma agli incentivi che sono alla base dello scambio, sia che si tratti di scambio politico, sociale o economico. Il cambiamento istituzionale influenza l'evoluzione di una società nel tempo ed è la chiave di volta per comprenderne la storia» (North 1990, 24). North distingue tra istituzioni informali e formali. Le istituzioni informali «derivano dall'informazione diffusa nella società e sono parte di un'eredità che si chiama cultura» (*ibidem*, 66), che nemmeno le rotture istituzionali, come le rivoluzioni e le conquiste militari, sono in grado di modificare rapidamente³¹. Questi vincoli sorgono in modo spontaneo per risolvere problemi di

³⁰ In proposito si veda per esempio Collier (1998).

³¹ «La cultura giapponese sopravvisse all'occupazione degli Stati Uniti dopo la seconda guerra mondiale, la società americana post-rivoluzionaria non cambiò granché rispetto all'epoca coloniale; ebrei, curdi e una serie senza fine di altri popoli sono sopravvissuti a trasformazioni continue del loro stato giuridico. La stessa

coordinamento, e consistono essenzialmente in elaborazioni delle regole formali, in norme di comportamento sanzionate dalla società e in condotte individuali sanzionate internamente. Le istituzioni formali comprendono invece le regole politiche e giuridiche, quelle economiche e i contratti, e hanno la funzione di completare e accrescere l'efficacia dei vincoli informali nel facilitare gli scambi politici o economici, attraverso la riduzione dell'incertezza e la diffusione delle informazioni.

Anche le organizzazioni offrono una struttura alle possibilità di azione e di relazione tra gli individui, ma nel ragionamento di North sono distinte dalle istituzioni, e consistono negli apparati politici (i partiti, le assemblee rappresentative e le agenzie pubbliche), negli apparati economici (le imprese, i sindacati e le cooperative), negli apparati sociali (ogni genere di organizzazioni religiose, culturali, sportive, di volontariato) e negli apparati educativi (le scuole, le università e i centri di addestramento professionale). Il contesto istituzionale influisce in modo determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle organizzazioni, ma queste ultime, nello sforzo di realizzare i loro fini, sono il soggetto più attivo nella realizzazione del cambiamento istituzionale.

Nel contributo di North sembra pertanto evidente la dimensione collettiva della produzione di capitale sociale, mentre le decisioni di consumo dei benefici del capitale sociale hanno carattere individuale, e sono determinate nel quadro analitico della teoria della scelta razionale. Attraverso l'azione delle organizzazioni, la cui attività è espressione delle scelte ottimizzanti degli agenti, North intende endogeneizzare le istituzioni nel modello neoclassico, arricchendone ulteriormente le capacità esplicative. Tuttavia nel breve periodo le istituzioni mantengono il loro carattere esogeno, dal momento che la trasformazione istituzionale è un processo storico, che si realizza nel corso di tempi relativamente lunghi.

Anche il celebre lavoro di Robert Putnam (1993) sulla tradizione civica nelle regioni italiane concentra l'attenzione sul rapporto tra organizzazioni e istituzioni. Il capitale sociale viene definito da Putnam come «la fiducia, le norme che regolano la convivenza, e tutti gli elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale» (Putnam 1993, 196), permettendo alle persone di agire collettivamente grazie a un migliore coordinamento delle azioni individuali.

Putnam considera la partecipazione civica (*civicness*) un indicatore della dotazione di capitale sociale della collettività. Per misurare la partecipazione civica in ciascuna regione, vengono utilizzate quattro variabili:

1. Il numero delle associazioni volontarie, comprendenti per esempio le società calcistiche per dilettanti, i circoli letterari e i club che organizzano gite.
2. Il numero dei lettori di giornali³².

rivoluzione russa non può essere compresa a pieno senza far riferimento alla sopravvivenza di molti vincoli informali» (North 1994, 66).

³² Secondo Putnam, «I giornali, soprattutto in Italia, rimangono il mezzo più valido per diffondere le informazioni sugli avvenimenti e sui problemi del posto. I lettori sono meglio informati dei non lettori e perciò meglio preparati a partecipare alle decisioni riguardanti la comunità» (Putnam, 1993, 109).

3. Un indice dell'affluenza alle urne per i referendum³³.
4. Un indice del voto di preferenza espresso nelle elezioni politiche, interpretato come segno di arretratezza della comunità civica³⁴.

Nello studio viene individuata una correlazione positiva tra il grado di partecipazione e il livello di efficienza delle istituzioni amministrative regionali. Secondo Putnam: «il governo democratico è rafforzato dal confronto con una vigorosa comunità civica intessuta di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti di impegno civico orizzontali» (*ibidem*, 215).

La propensione alla partecipazione sociale di ciascuna regione viene attribuita alla storia, che divide l'Italia in due zone caratterizzate da diversi regimi istituzionali già dal 1100: il Sud gerarchico e autocratico della monarchia normanna e il Nord repubblicano ed egualitario dei liberi comuni. Il processo di produzione del capitale sociale si realizza pertanto nel corso di secoli, ad opera di forze difficilmente controllabili nel breve periodo. Le conclusioni di Putnam sembrano piuttosto pessimistiche, lasciando poco spazio all'intervento della politica economica per il miglioramento del capitale sociale come risorsa per lo sviluppo³⁵.

Nonostante la ricerca sulle regioni italiane sollevi molti interrogativi, sia dal punto di vista empirico e metodologico, sia per quanto riguarda la spiegazione dei risultati³⁶, il contributo di Putnam ha attirato sul tema del capitale sociale l'attenzione degli economisti, fornendo lo spunto per una grande varietà di studi empirici sul legame tra capitale sociale, istituzioni e andamento dell'economia. Premesso che di questi studi verrà effettuata una sintetica rassegna nella sezione 4.2, è interessante notare fin da ora che le ricerche empiriche hanno prodotto risultati non definitivi e spesso contraddittori, a causa della già descritta coesistenza di una grande varietà di impostazioni teoriche e metodi di misurazione nella letteratura sul capitale sociale. Per esempio, John Heliwell (1996), che nel 1995 aveva curato con Putnam una rigorosa verifica empirica delle conclusioni della ricerca sulle regioni italiane, l'anno successivo giunge a risultati molto diversi: usando come misura del capitale sociale una combinazione ponderata di fiducia e partecipazione associativa, per un campione di 70 Paesi

³³ Chi utilizza il voto come occasione di "scambio" ha scarse motivazioni di andare alle urne quando le elezioni (come nel caso del referendum) non gli offrono la possibilità di ottenere vantaggi personali immediati. «La motivazione primaria degli elettori referendari è l'attenzione alle questioni di interesse pubblico, forse resa più forte da un senso del dovere civico superiore alla media, per cui la quota di partecipazione ai referendum è una misura di impegno civile» (Putnam, 1993, 110). In proposito si veda anche Cartocci (1985).

³⁴ «A livello nazionale, solo una minoranza esercita il voto di preferenza, ma nelle zone dove il simbolo del partito non è altro che una copertura delle forme di clientelismi, queste indicazioni sono avidamente richieste dai candidati. In tali zone i voti di preferenza sono diventati la struttura portante del "voto di scambio"» (Putnam, 1993, 111).

³⁵ Come abbiamo visto nella sezione A, i lavori successivi di Putnam (2000) offrono delle conclusioni più ottimistiche, e suggeriscono la possibilità di rafforzare il capitale sociale anche nel breve periodo.

³⁶ Per una rassegna critica del lavoro di Putnam si vedano per esempio Bagnasco (1994, 2002), Durlauf (2000) e Fine (2001).

considerati nel periodo 1969-89, non riscontra alcuna correlazione tra capitale sociale e crescita economica³⁷.

3.5. Tentativi di sintesi. La *synergy view*

La capacità di avvicinare il tema del capitale sociale dal punto di vista macroeconomico costituisce uno dei punti di forza dell'approccio istituzionale. Tuttavia, negli studi appartenenti a questo filone, manca un'adeguata analisi microeconomica, capace di spiegare i meccanismi che determinano la formazione delle reti. Riconoscendo questo limite, molti autori hanno recentemente tentato di integrare il lavoro dell'approccio istituzionale e dell'approccio di rete, proponendo la tesi che la creazione, la distruzione e l'accumulazione di capitale sociale siano dovute alla continua interazione tra gli agenti privati, organizzati in reti di relazioni sociali di varia natura, e le istituzioni pubbliche. Questi contributi (Evans, 1996, Heller, 1996, Burawoy, 1996, Woolcock, 1998, Narayan, 1999), si propongono di individuare le condizioni in cui le sinergie tra Stato, mercato e società civile favoriscono la creazione del capitale sociale, con una particolare attenzione per il ruolo dello Stato: quest'ultimo non è soltanto il fornitore di ultima istanza dei beni pubblici e il garante della legge, ma anche l'agente che più di ogni altro può favorire l'interazione positiva tra gruppi sociali diversi per quanto riguarda il reddito, la razza, il sesso, le convinzioni politiche e religiose. Secondo Deepa Narayan (1999), le caratteristiche dello sviluppo economico e sociale dipendono essenzialmente dalle differenti combinazioni tra attività della comunità civile e funzionamento dello Stato all'interno di ciascuna società: se le organizzazioni sociali sono ben collegate tra loro ed esiste una buona amministrazione pubblica, la prosperità economica e l'ordine sociale sono più probabili. Se invece le dotazioni di capitale sociale sono concentrate all'interno di gruppi tra loro in competizione, i più forti riescono infine ad assumere il controllo dello Stato, perseguendo i propri interessi particolari a danno della collettività³⁸.

Gli obiettivi fondamentali di questo approccio di sintesi, comunemente chiamato *synergy view*, sono «identificare la natura e l'estensione delle relazioni sociali di una comunità e delle istituzioni formali; sviluppare strategie istituzionali volte a creare la giusta combinazione di *bonding* e *bridging social capital*; capire come le manifestazioni positive del capitale sociale possono combattere il settarismo, l'isolazionismo e la corruzione. In altre parole, la sfida è trasformare situazioni in cui il capitale sociale di una comunità costituisce il surrogato di

³⁷ Per una rassegna della letteratura empirica sul legame tra capitale sociale e crescita economica, si veda Knack (1999).

³⁸ In particolare, Narayan (1999) elabora una distinzione tra *bonding social capital* e *bridging social capital*; il primo si concretizza nei legami che garantiscono la coesione interna dei singoli gruppi sociali, mentre il secondo favorisce la connessione tra gruppi sociali diversi. Secondo l'autore, l'accumulazione di *bridging social capital* è indispensabile per garantire uno sviluppo economico e sociale equilibrato e sostenibile.

istituzioni formali deboli, ostili o indifferenti, in altre nelle quali i due settori siano complementari» (Woolcock et al. 2000, 238).

Mentre negli approcci di estrazione neoclassica l'endogeneizzazione delle relazioni sociali porta a interpretare le caratteristiche della struttura sociale come il frutto delle scelte ottimizzanti degli agenti, e a escludere la necessità dell'intervento pubblico nell'economia, la *synergy view* offre una visione più pragmatica. Pur riconoscendo la necessità di microfondare rigorosamente il contributo del capitale sociale all'andamento dell'economia, questo filone di ricerca teorizza per lo Stato un ruolo nei processi di produzione e accumulazione del capitale sociale.

4. Capitale sociale e crescita economica

4.1 La rilevanza economica del capitale sociale

«È ormai riconosciuto che il capitale naturale, il capitale fisico e il capitale umano determinano solo parzialmente il processo di crescita economica, poiché non spiegano il modo in cui gli agenti economici interagiscono e si organizzano per generare crescita e sviluppo. L'anello mancante è il capitale sociale» (Grootaert 1998, 1). A un livello di concettualizzazione così ampio c'è scarso disaccordo sulla rilevanza del capitale sociale. Tuttavia non esiste consenso su quali aspetti dell'interazione e dell'organizzazione meritino l'etichetta di capitale sociale, né sulla validità del termine capitale per descrivere questo concetto.

Secondo Martin Paldam et al. (2000), ogni forma di capitale dovrebbe essere suscettibile di produzione, accumulazione, uso e distruzione: mentre esistono pochi dubbi sulla capacità del capitale sociale di essere accumulato, impiegato in attività economiche e infine distrutto, la letteratura è divisa sulla possibilità che la produzione avvenga mediante deliberate decisioni di investimento. Come abbiamo visto nel corso della rassegna, North (1990) e Putnam (1993) suggeriscono che il processo di produzione del capitale sociale sia il frutto dell'interazione tra le istituzioni e la società civile, che avviene nel corso di secoli. Pertanto, nel breve periodo, la dotazione di capitale sociale dell'economia deve essere considerata esogena, ed esiste poco spazio per rafforzare attraverso la politica economica le condizioni per la sua accumulazione.

Tuttavia una parte sempre più consistente della letteratura sostiene la possibilità che il processo di produzione del capitale sociale dipenda da investimenti specifici effettuati dagli individui (o dalla collettività) nell'ambito di un comportamento ottimizzante. Secondo l'ortodossia neoclassica e la sociologia della scelta razionale, il capitale sociale è una variabile endogena, il cui valore complessivo viene determinato dalla somma delle scelte individuali. Recentemente questa idea è stata spiegata in modo più rigoroso da alcuni autori (Antoci e Bartolini, 1999, Antoci e Borghesi, 2000, Antoci, Sacco e Vanin, 2000, 2001a, 2001b, 2002a,

2002b) che, analizzando le conseguenze sociali dello sviluppo economico, hanno messo in evidenza la relazione biunivoca tra capitale sociale e crescita. Per esempio, secondo Angelo Antoci et al. (2002a), l'accumulazione di capitale sociale richiede delle decisioni di investimento in relazioni sociali, misurabili in termini di rinuncia allo sfruttamento di opportunità private e di conseguente consumo di beni relazionali. In questo caso il capitale sociale viene trattato come variabile endogena, che muta contestualmente al processo di sviluppo economico e sociale (*path dependent*)³⁹.

Se si fa eccezione per le interpretazioni neoclassiche più ortodosse (Becker 1974, 1996, Glaeser et al 2000, Lin 2001), è generalmente condivisa la dimensione collettiva delle decisioni di produzione del capitale sociale: «La differenza critica (rispetto alle altre forme di capitale) sta nel fatto che l'educazione può essere accumulata da un individuo, che può compiere investimenti in tal senso indipendentemente da ciò che fanno le altre persone. Il capitale sociale invece può essere acquisito soltanto da un gruppo di persone e richiede che fra loro ci sia cooperazione» (Grootaert 1998, 2). Gli investimenti nei rapporti interpersonali difficilmente vengono effettuati a livello individuale perché non è possibile appropriarsi in modo esclusivo dei benefici generati dal capitale sociale, data la sua natura di bene pubblico.

Pertanto l'accumulazione si realizza soprattutto attraverso la partecipazione ad attività di gruppo. Quest'ultima peraltro può essere considerata solo parzialmente come una forma di investimento, dal momento che avviene mediante la produzione e il consumo di beni relazionali, che di solito si verificano simultaneamente (Antoci et al. 2000, 2001b)⁴⁰; inoltre le attività di relazione sorgono per lo più in modo spontaneo, e non necessariamente sono mirate alla produzione di risorse da utilizzare per fini specifici (Antoci et al. 2002b, Gui 2002, Zamagni 2002); per questo motivo Coleman (1990) sostiene che la maggior parte delle forme di capitale sociale sono create o distrutte incidentalmente, come sottoprodotto di altre attività.

Nonostante nella determinazione empirica del legame tra capitale sociale e crescita siano stati compiuti finora progressi minimi, dalla letteratura esaminata nei paragrafi precedenti emergono diverse ragioni per sostenere la rilevanza economica del capitale sociale.

Come abbiamo visto descrivendo il contributo di North (1990), le istituzioni formali e informali nascono spontaneamente per superare i problemi di coordinamento e contribuire alla diffusione delle informazioni, determinando una riduzione dei costi di transazione e agevolando qualsiasi genere di scambio. Più in generale, si può affermare che le istituzioni e la fiducia costituiscono un presupposto fondamentale per l'esistenza dei mercati non competitivi caratterizzati da asimmetrie informative: in questi ultimi gli scambi si realizzano soltanto quando sia possibile attribuire a ciascun agente una qualche forma di reputazione, e

³⁹ Alcune modalità di investimento in relazioni sociali costitutive di capitale sociale saranno trattate più dettagliatamente nel prossimo paragrafo. Un interessante studio empirico sul confronto tra le due ipotesi *di history dependence* e *path dependence* del capitale sociale è contenuto in Belussi (2002). I risultati sembrano avvalorare l'ipotesi che il capitale sociale debba essere trattato come una variabile endogena.

⁴⁰ Per esempio, un tipico bene relazionale è secondo gli autori "una cena con gli amici", che viene "consumata" nello stesso momento in cui viene "prodotta".

se esistono dei meccanismi capaci di sanzionare eventuali comportamenti scorretti (Akerlof 1970, Granovetter 1985). Per esempio, l'esistenza delle leggi e il funzionamento del sistema giudiziario, entrambi elementi del capitale sociale nella sua accezione più ampia, contribuiscono a ridurre l'incertezza garantendo il rispetto dei contratti e fornendo alle parti informazioni sulle sanzioni applicabili in caso di defezione (Grootaert 1998). D'altronde anche la creazione di reti di relazioni interpersonali, riducendo il rischio di comportamenti opportunistici e creando un'interazione ripetuta che migliora la fiducia tra gli individui, contribuisce ad alleviare i fallimenti del mercato dovuti a imperfetta informazione. Sotto questo punto di vista, il capitale sociale può essere considerato come un fattore di riduzione dei costi di monitoraggio, interpretabile con gli strumenti della teoria dei giochi come la causa della diminuzione del *free-riding* in determinati giochi, che negli esperimenti si risolvono in equilibri cooperativi più frequentemente di quanto previsto dalla teoria. I risultati degli studi sperimentali suggeriscono che esiste una connessione tra la frequenza di comportamenti cooperativi, y , nel dilemma del prigioniero, e il capitale sociale, W , a ogni dato livello di controllo ad opera di un agente esterno (*third party enforcement*)⁴¹, E :

$$y = y(\Omega, E), \text{ dove } \frac{\partial y}{\partial \Omega} > 0 \text{ e } \frac{\partial y}{\partial E} > 0.$$

Evidentemente la diffusione della fiducia permette agli agenti di ampliare l'orizzonte temporale delle scelte, incoraggiando le imprese a orientarsi verso metodi di produzione ottimali nel lungo periodo (piuttosto che nel breve), e i lavoratori a sostenere dei costi per migliorare il capitale umano, con effetti positivi sull'innovazione tecnologica. In particolare, in società caratterizzate da elevati livelli di fiducia, dove il rispetto dei contratti è più sicuro e i meccanismi di assunzione sono trasparenti, aumentano i rendimenti legati all'acquisizione di titoli di studio e di competenze professionali (Knack et al. 1997, Piazza-Georgi 2002). Si può pertanto ipotizzare un legame tra l'accumulazione di capitale sociale e l'accumulazione di capitale umano, là dove la relazione di quest'ultimo con il processo di crescita è ormai generalmente condivisa.

Il capitale sociale esercita un effetto positivo sugli investimenti anche in modo indiretto, contribuendo allo sviluppo finanziario del sistema economico e rendendo più semplice l'accesso al credito, soprattutto quando le istituzioni formali sono deboli e non garantiscono adeguatamente il rispetto dei contratti (Guiso et al. 2000, Piazza-Georgi 2002)⁴².

⁴¹ Per una rassegna sui risultati degli esperimenti di dilemma del prigioniero, si vedano Schram (1998) e Winden, Dijk e Sonnemans (1999). Per alcuni metodi di misurazione del capitale sociale in termini di teoria dei giochi, si vedano Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2002), Carter et al. (2002).

⁴² Guiso et al (2000), nel corso di uno studio empirico sulle regioni italiane, individuano una correlazione positiva e significativa tra la diffusione della fiducia e lo sviluppo del mercato finanziario. Alcuni dettagli dello studio sono sommariamente descritti nel paragrafo successivo.

Tuttavia la rassegna della letteratura effettuata nei paragrafi precedenti (cfr. in particolare la sezione 3.3) ha mostrato che la rilevanza economica del capitale sociale può manifestarsi anche negli ostacoli alla crescita e all'equità causati dall'attività delle reti di relazioni sociali. In particolare, come osserva Grootaert (1998), l'applicazione del capitale sociale allo sviluppo è un processo non necessariamente neutrale dal punto di vista distributivo: «I segmenti meglio organizzati della società possono riuscire a influenzare la politica economica a proprio vantaggio e a detrimento di altri gruppi o anche della società nel suo complesso. Possono esistere significative concentrazioni di capitale sociale in alcune società che abbiano scarsi legami con altre. L'accumulazione di capitale sociale può segmentarsi lungo linee spaziali o etniche. In linea di principio, non esiste alcuna garanzia che l'incremento del capitale sociale porti a una società più equa» (Grootaert 1998, 8-9).

4.2 La letteratura empirica sul legame tra sviluppo sociale e sviluppo economico

Nel paragrafo precedente si suggeriscono parecchi motivi per cui l'accumulazione di capitale sociale dovrebbe influenzare la crescita economica. Tuttavia, nella determinazione empirica del legame tra le due variabili, finora sono stati compiuti progressi minimi.

Seguendo l'impostazione di Stephen Knack (1999), è possibile ripartire la letteratura empirica sul legame tra capitale sociale e crescita in due filoni, in base alla dimensione del capitale sociale che viene di volta in volta presa in considerazione: il primo filone comprende gli studi che concentrano l'attenzione sul ruolo delle istituzioni formali, il secondo riguarda l'importanza della fiducia, della cooperazione e dell'associazionismo⁴³.

La prima indagine statistica *cross-country* sul legame tra capitale sociale governativo e risultati dell'economia è dovuta a Roger Kormendi et al. (1985): considerando un campione di 47 Paesi nel periodo 1950-77, gli autori trovano evidenza di una correlazione positiva e significativa tra due indicatori dell'andamento dell'economia, costituiti rispettivamente dal tasso di crescita medio annuo del reddito pro capite e dal rapporto tra investimenti e prodotto lordo, e un'elaborazione dell'indice delle libertà civili ideato da Raymond Gastil (1990). Dal 1970 gli indici delle libertà civili e delle libertà politiche sono costruiti da Gastil per la redazione della *Comparative Survey of Freedom* pubblicata dalla Freedom House⁴⁴. A ciascun

⁴³ La ripartizione della letteratura empirica è basata sulla distinzione operata da Collier (1998) tra capitale sociale governativo e capitale sociale civile. Il primo comprende le istituzioni formali, quali governo, parlamento e sistema giudiziario, il secondo comprende le reti di relazioni sociali volontarie e altri indicatori della fiducia generalizzata e della partecipazione civica.

⁴⁴ Dal 1990, la Freedom House pubblica una versione leggermente modificata degli indici senza la partecipazione di Gastil, che a sua volta ha continuato a calcolare gli indici in modo indipendente. La fine della

Paese viene assegnato un punteggio da 1 a 7 sulla base della valutazione soggettiva di alcuni criteri per la definizione delle libertà civili e delle libertà politiche, dove a valori minori sono associati livelli di libertà più elevati⁴⁵. Il modello di Kormendi e Meguire viene esteso da Kevin Grier et al. (1989) a un campione più ampio, comprendente 113 Paesi ripartiti in quattro gruppi, rispettivamente corrispondenti a OCSE, America Latina, Africa e Asia, per ciascuno dei quali vengono effettuate delle regressioni separate. Gli autori mostrano che la repressione politica è associata a una significativa riduzione dei tassi di crescita annuali nei campioni sudamericano e africano, ma non sortisce alcun effetto nei Paesi asiatici.

Alcuni dei criteri adottati da Gastil sono impiegati da Gerard Scully (1988) per confrontare il rendimento di modelli istituzionali diversi. In particolare, il grado di indipendenza della magistratura e il livello di libertà economica e politica vengono usati come proxy per valutare il ruolo delle regole formali e la sicurezza del rispetto dei diritti di proprietà. A partire da queste misure, Scully costruisce una serie di variabili dummy e testa il loro effetto sulla crescita del reddito nel periodo 1960-80 per un campione di 115 Paesi, mostrando che il tasso di crescita è quasi doppio dove si osserva un maggiore rispetto delle libertà civili e politiche. Risultati molto diversi sono ottenuti da Robert Barro (1994) che, usando come misura della democrazia l'indice delle libertà politiche di Gastil, trova evidenza di una relazione non lineare secondo cui la democrazia migliora la crescita a livelli bassi delle libertà politiche, ma la deprime quando un certo livello di libertà sia già stato raggiunto.

Le correlazioni individuate in questi studi sono molto suggestive, ma non spiegano il rapporto di causalità tra le variabili considerate. Alcuni autori, interpretando i risultati di indagini econometriche simili a quelle che abbiamo sommariamente descritto, ipotizzano che sia lo sviluppo economico a favorire l'affermazione delle libertà civili e politiche, e non viceversa (Bilson 1982, Alesina et al. 1994, 1996, Heliwell 1994, Knack et al. 1995, Barro 1994, 1996, Knack 1999). Heliwell (1994) testa questa ipotesi su un campione di 125 Paesi nel periodo 1960-85: utilizzando come misura della democrazia la somma degli indici delle libertà civili e delle libertà politiche di Gastil e l'indice delle libertà politiche di Bollen⁴⁶, l'autore mostra che gli effetti del reddito sulla democrazia sono positivi e robusti, mentre gli effetti della democrazia sullo sviluppo economico sono negativi ma non significativi.

Molti autori concentrano invece l'attenzione sull'efficienza delle istituzioni formali, mettendo in evidenza il ruolo della corruzione e delle inefficienze burocratiche nel rallentamento dello sviluppo economico. Per esempio, Paolo Mauro (1995) usa dati della Business International per costruire tre indicatori dell'efficienza delle istituzioni, che risultano

collaborazione è dovuta a divergenze riguardanti la libertà esistente nei regimi autoritari alleati degli Stati Uniti (Gastil 1990).

⁴⁵ Per semplificazione, Kormendi e Meguire (1985) dicotomizzano l'indice, considerando i Paesi con punteggio compreso tra 1 e 2 come caratterizzati da un elevato grado di libertà civile, diversamente da tutti gli altri.

⁴⁶ L'indice delle libertà politiche di Bollen (1980) è un indice composito ottenuto come somma ponderata di sei componenti, tre relative alla sovranità popolare e tre relative alle libertà economiche. L'indice assume valori compresi tra 0 (assenza di libertà politica) e 1 (piena libertà politica).

correlati in modo positivo e robusto con gli investimenti e con la crescita in un campione di 70 Paesi considerati nel periodo 1960-85⁴⁷. La capacità esplicativa di questo tipo di indagini sembra tuttavia ridimensionata dall'uso di dati forniti da agenzie di consulenza finanziaria internazionale, che prendono in considerazione esclusivamente i fattori di rischio rilevanti per gli investitori esteri (Knack 1999).

Un grande stimolo alla proliferazione degli studi sulla relazione tra capitale sociale civile e risultati dell'economia è dovuto al lavoro di Putnam (1993) sulle regioni italiane e alle successive verifiche empiriche delle sue conclusioni. Heliwell et al. (1995) prendono in considerazione tre indicatori alternativi del capitale sociale delle regioni italiane, trovando evidenza di una relazione positiva e significativa con la crescita del reddito pro capite nel periodo 1950-90. Le misure del capitale sociale adottate nello studio sono costituite da un'indagine sulla soddisfazione dei cittadini riguardante le attività del governo regionale, da un indice composito del rendimento delle amministrazioni locali, basato su dodici variabili, e dall'indicatore della partecipazione civica già utilizzato nella ricerca del 1993, basato su quattro variabili.

Tuttavia, anche per quanto riguarda il legame tra partecipazione civica e crescita, la letteratura empirica fornisce risultati spesso contrastanti. Lo stesso Heliwell (1996), usando come misura del capitale sociale una combinazione ponderata di fiducia e partecipazione associativa, riscontra una correlazione negativa e significativa tra capitale sociale e crescita della produttività per un campione di 17 Paesi OCSE.

Con riferimento all'Italia, Guiso et al. (2000) studiano gli effetti del capitale sociale sulle scelte di portafoglio delle famiglie, sull'uso degli assegni, la disponibilità di prestiti a favore delle famiglie e delle imprese, l'affidamento nei confronti di prestiti informali e l'assetto proprietario delle imprese. Il capitale sociale viene misurato mediante due indicatori, costituiti dall'affluenza alle urne a livello provinciale⁴⁸ e da una proxy per la "fiducia ambientale", che assume valori diversi secondo la zona di residenza dell'intervistato⁴⁹. L'evidenza empirica mostra che, nelle aree caratterizzate da un elevato livello di fiducia, le famiglie investono una proporzione minore della loro ricchezza in contanti e contraggono debiti con maggiore frequenza. Il risultato rimane valido anche dopo aver controllato l'influenza di altre variabili ambientali, come la qualità del *legal enforcement* e il Pil pro capite. Inoltre le imprese hanno

⁴⁷ La Business International (BI), oggi incorporata nella *Economist Intelligence Unit*, pubblica ogni anno indici per la valutazione di una serie di fattori di rischio relativi a un determinato gruppo di Paesi, per fornire informazioni utili agli investitori internazionali. Le tre misure considerate da Mauro (1995) sono un indice della corruzione, un indice dell'efficienza burocratica e un indice della stabilità politica.

⁴⁸ Nello studio viene misurata l'affluenza alle urne per tutte le elezioni europee e per sei consultazioni referendarie. Secondo gli autori, diversamente dalla lettura dei giornali e dalla partecipazione associativa, l'affluenza alle urne difficilmente è determinata da altri fattori di natura economica. Pertanto è uno strumento efficace per catturare alcune caratteristiche non-economiche degli agenti, come la fiducia nelle istituzioni e il senso civico, componenti essenziali del capitale sociale.

⁴⁹ In accordo con i lavori di Banfield (1958) e Putnam (1993), gli autori distinguono due zone: il nord, a elevata fiducia, e il sud, a bassa fiducia, e assegnano a ciascuna di esse un valore indicativo, che costituisce una proxy per la fiducia ambientale.

un maggior numero di soci e ottengono più facilmente credito. La probabilità di ricevere un prestito da un amico o un parente è decrescente rispetto al livello di fiducia dell'area, dal momento che, in corrispondenza di ricche dotazioni di capitale sociale, è più facile ottenere dei finanziamenti attraverso il mercato del credito o da parte di estranei. L'effetto della fiducia sulla disponibilità e l'uso di strumenti finanziari è più forte quando la garanzia del rispetto dei contratti è più debole e presso le persone con livelli di educazione inferiori, cioè in presenza dell'incertezza dovuta all'inefficienza del sistema giudiziario e alla scarsa capacità, da parte degli individui, di acquisire informazioni attendibili.

Raiser et al. (2001) confrontano le dotazioni e la natura del capitale sociale disponibile nelle economie di mercato e nei paesi ex comunisti in transizione dell'Europa orientale, e individuano una relazione tra lo stock, il tipo di capitale sociale e l'andamento dell'economia. Lo studio mostra una correlazione particolarmente significativa tra la densità delle organizzazioni volontarie, la fiducia nelle istituzioni pubbliche e la crescita economica. I risultati sembrano confermare la capacità delle organizzazioni civiche di migliorare l'efficienza dei mercati, grazie alla migliore trasmissione delle informazioni e alla riduzione dei costi di transazione; tuttavia non sono in grado di spiegare la direzione del nesso causale tra le due variabili, che potrebbero essere tra loro indipendenti ma contemporaneamente determinate dalla stessa causa.

4.3 Alcune ipotesi sul legame tra sviluppo sociale e sviluppo economico

Anche sul piano teorico, la relazione tra capitale sociale e crescita economica non ha ancora ricevuto una dimostrazione rigorosa e soddisfacente. L'idea diffusa tra gli economisti è che il capitale sociale, considerato come la densità e la vitalità delle associazioni orizzontali esistenti in una comunità, determini la creazione di fiducia, e che quest'ultima contribuisca alla produzione, soprattutto attraverso la riduzione dei costi di transazione. Tuttavia per il momento manca una definizione chiara e definitiva delle variabili esplicative di questo processo, e non è ancora stata effettuata una ricostruzione della struttura formale dei meccanismi di interazione di tali variabili nel processo produttivo. Inoltre, una volta spiegata l'efficacia del capitale sociale nell'aumento della produzione, rimarrebbe da determinare il legame tra la sua accumulazione, l'accumulazione delle altre forme di capitale e la crescita economica.

Antoci et al. (2002b) mostrano, nell'ambito di un modello di crescita con accumulazione di capitale sociale e capitale privato, che queste due variabili possono essere correlate sia positivamente sia negativamente, secondo i valori che assumono i parametri dell'economia. L'analisi concentra l'attenzione sul rapporto tra capitale sociale e beni relazionali⁵⁰: secondo

⁵⁰ I beni relazionali sono beni e servizi consumabili collettivamente da un gruppo di agenti con caratteristiche comuni, che traggono benefici congiunti dalla ripartizione volontaria dei costi di produzione. Dato che la misura del loro godimento non dipende esclusivamente dal comportamento individuale, bensì anche da quello altrui, al consumo dei beni relazionali sono sempre associate delle esternalità. È difficile distinguere tra le attività di

le ipotesi, più elevati livelli di capitale sociale aumentano la redditività del tempo speso nella partecipazione sociale e incentivano il consumo di beni relazionali, mentre una maggiore partecipazione sociale ha come effetto collaterale l'accumulazione di capitale sociale⁵¹. Nel modello esistono tre beni: un bene di consumo privato, usato per soddisfare i bisogni di base, un bene relazionale e un secondo bene di consumo privato che può fungere da sostituto per il bene relazionale. Secondo le ipotesi adottate dagli autori, il consumatore può decidere come allocare il tempo a sua disposizione tra il lavoro, che determina un aumento di reddito e delle opportunità di consumo privato (che per ipotesi non richiedono tempo), e la partecipazione sociale. Pertanto una riduzione della partecipazione sociale determina simultaneamente un aumento dell'offerta di lavoro e una sostituzione dei beni privati ai beni relazionali nelle decisioni individuali di consumo, portando infine a un aumento della produzione dei beni privati che favorisce la crescita del reddito. Questo processo genera esternalità negative sulla produttività della partecipazione in termini di produzione di beni relazionali, danneggiando nel lungo periodo l'accumulazione di capitale sociale⁵². La versione statica del modello, in cui il capitale sociale e il capitale privato sono esogenamente dati a un livello strettamente positivo, mostra la possibilità di raggiungere due equilibri: nel primo, *private-oriented*, il tempo dedicato al lavoro e la produzione privata sono elevati, mentre i beni relazionali sono rimpiazzati da quelli privati nelle scelte di consumo individuali; nel secondo, *social-oriented*, l'offerta di lavoro è più bassa e la partecipazione sociale è particolarmente alta, così i beni relazionali assumono un ruolo centrale nella determinazione del benessere della collettività. Se la dotazione di capitale sociale è più bassa rispetto a quella di capitale privato, l'equilibrio *private-oriented* Pareto-domina quello *social-oriented*, che risulta invece più efficiente se la dotazione di capitale sociale è maggiore. Fallimenti nel coordinamento possono sempre portare l'economia in un equilibrio Pareto-inferiore.

Nella versione dinamica del modello, la partecipazione sociale, generando beni relazionali, è il motore dell'accumulazione di capitale sociale, ed è possibile il raggiungimento di due *steady states*, uno in cui esiste soltanto capitale privato e l'altro in cui la dotazione di capitale privato è minore ma esiste anche capitale sociale. Le dotazioni relative delle due forme di capitale possono indirizzare il sentiero dinamico dell'economia: se il capitale sociale è scarso

produzione e di consumo dei beni relazionali, dal momento che essi tendono a essere consumati e prodotti simultaneamente, attraverso la medesima attività di partecipazione sociale, e perché i produttori spesso non sono soggetti distinti dai consumatori (si pensi per esempio a una "cena con gli amici", tipico bene relazionale). Queste caratteristiche fanno sì che convenga soffermarsi su un'unica variabile decisionale, il livello di partecipazione sociale, piuttosto che modellizzare produzione e consumo come due scelte indipendenti (Antoci et al. 2002b).

⁵¹ Per esempio, è più facile e remunerativo partecipare a un'associazione in un contesto sociale caratterizzato da una ricca rete di associazioni, o uscire con gli amici in un contesto che offre molti modi per passare una serata in compagnia. D'altronde, la reiterazione delle relazioni sociali rinforza la fiducia esistente nella comunità, favorendo l'accumulazione di capitale sociale (Antoci et al. 2002b).

⁵² L'idea che lo sviluppo economico abbia delle conseguenze negative sulle interazioni sociali è sviluppata da Hirsch (1976). Sulle esternalità negative della crescita economica, si vedano Antoci e Bartolini (1999) e Antoci e Borghesi (2001).

rispetto al capitale privato, anziché impiegare tempo nella partecipazione sociale, poco remunerativa, è meglio aumentare l'offerta di lavoro, e sostituire al consumo del bene relazionale il consumo del bene privato. Viceversa, se il capitale privato è relativamente più scarso, nell'equilibrio l'interazione sociale, insieme al consumo del bene di sussistenza privato, è la principale fonte di benessere: infatti la produttività del lavoro è troppo bassa per rendere remunerativo lavorare di più in modo da poter sostituire il bene relazionale con qualche forma di consumo privato, mentre l'ambiente sociale è ricco di opportunità e rende particolarmente remunerativa la partecipazione sociale. Tuttavia la convergenza verso uno dei due equilibri è determinata anche dal valore dei parametri del modello; in particolare, perché sia possibile raggiungere uno *steady state* caratterizzato da un livello positivo di capitale sociale, è necessario che gli individui siano pazienti e lungimiranti (il tasso di deprezzamento del capitale sociale deve essere basso, mentre il tasso di sconto intertemporale deve essere alto), e che attribuiscono una certa importanza al godimento dei beni relazionali.

Questa analisi, pur lasciando aperto il problema della determinazione del ruolo del capitale sociale nel processo di crescita, mostra il pericolo che lo sviluppo possa condurre l'economia in delle trappole di povertà sociale, caratterizzate da un inaridimento delle relazioni umane e dalla progressiva erosione del capitale sociale, come mostrato dal celebre studio empirico di Putnam (2000) sul costante declino del capitale sociale nella società americana negli ultimi trenta anni⁵³.

Il rischio dell'impoverimento sociale delle economie avanzate mette in evidenza la doppia direzione del rapporto causale tra capitale sociale e crescita economica. Secondo Hirsch (1976), l'aumento della produzione dei beni privati di consumo che caratterizza lo sviluppo economico rende il tempo da dedicare al loro godimento più scarso e più caro, generando un aumento della frenesia e dell'intensità temporale del consumo, e riducendo la socievolezza delle persone: «Man mano che cresce il costo soggettivo del tempo, aumenta l'urgenza per una valutazione specifica del vantaggio personale ricavato dalla relazione sociale (...) La percezione del tempo speso nei rapporti sociali come un costo è essa stessa un prodotto di questo processo di privatizzazione dell'opulenza. L'effetto è quello di ridurre la quantità di amicizia e di contatto sociale» (Hirsch 1976, 88). Il ridimensionamento dell'intensità delle relazioni interpersonali può essere interpretato come una scelta difensiva: se nel tempo si deteriora la qualità dell'ambiente sociale, gli individui sono portati a rifugiarsi in scelte e comportamenti meno soggetti alle esternalità create dal comportamento altrui, cioè a investire di più nella sfera privata della propria esistenza, piuttosto che in quella sociale. D'altronde la crescita economica genera un aumento della pressione sul tempo anche a causa della necessità di lavorare di più, per avere la possibilità di soddisfare esigenze di consumo privato sempre più ampie. Dal momento che la maggior parte delle attività di partecipazione sociale è "ad alta

⁵³ Sul declino del capitale sociale negli Stati Uniti, si veda anche Costa et al. (2001).

intensità di tempo”, si configura il rischio che la crescita economica ne induca una sostituzione con attività “risparmiatrici di tempo”.

Recenti studi teorici dimostrano l’effettività di questo rischio, sia attraverso gli strumenti tradizionali della teoria neoclassica sia seguendo impostazioni alternative. La teoria dei giochi fornisce in proposito strumenti di analisi molto interessanti, che permettono di mettere in evidenza l’importanza dell’assetto istituzionale, e quindi del capitale sociale, nella determinazione dei risultati dell’economia. Antoci et al. (2001a), utilizzando un modello evolutivo, mostrano che, se il capitale sociale è molto basso, la dinamica di replicazione del comportamento più vantaggioso porta gradualmente tutti gli individui ad adottare una “strategia privata”, in cui la maggior del tempo viene dedicato ad attività private e non al consumo di beni relazionali. Se il capitale sociale è molto alto, tutti finiscono per adottare una “strategia relazionale”, in cui si consumano soltanto beni di sussistenza e beni relazionali. Per valori intermedi, l’esito dipende dal livello di partecipazione sociale iniziale; se quest’ultimo è sufficientemente alto, l’economia converge verso un equilibrio relazionale, altrimenti va verso quello privato. Durante la transizione all’equilibrio privato, aumenta la produzione di beni privati, e quindi l’economia sperimenta un processo di crescita, basato sulla distruzione di opportunità sociali e sulla loro sostituzione con attività private. Tuttavia, a prescindere da quale equilibrio attragga l’economia, quello relazionale Pareto-domina sempre quello privato, a eccezione del caso in cui la dotazione iniziale di capitale sociale sia particolarmente bassa. Ciò significa che la crescita può condurre verso un equilibrio Pareto-inferiore, che si configura come una trappola di povertà sociale dovuta a un fallimento del coordinamento.

5. Considerazioni conclusive

Nella prima sezione del lavoro, il capitale sociale è stato definito come una risorsa produttiva di benessere, a disposizione degli individui e della collettività. La successiva rassegna della letteratura ha permesso di mettere in evidenza il carattere multidimensionale, situazionale e dinamico del capitale sociale. Quest’ultimo è costituito da diverse componenti, che possono esercitare effetti contrastanti sul comportamento individuale, sui processi produttivi e, più in generale, sullo sviluppo economico e sociale. Ancora non esiste una spiegazione generalmente condivisa del processo di produzione del capitale sociale, né sono stati descritti in modo rigoroso i meccanismi di trasmissione della sua influenza sull’andamento dell’economia. Tuttavia sembra emergere nel dibattito la dimensione collettiva della produzione di capitale sociale, che si configura come il frutto di decisioni di investimento “consapevoli” effettuate nel quadro di un comportamento ottimizzante da parte degli agenti (o di gruppi di agenti). Secondo alcuni autori (Fine, 2001) il capitale sociale rischia in questo modo di diventare uno strumento per incorporare nella teoria neoclassica l’analisi della società, che viene riduttivamente interpretata come il risultato *ottimale* dell’aggregazione delle scelte razionali degli individui. Queste considerazioni vengono

tuttavia “ribaltate” da un esame approfondito della letteratura, che nella maggior parte dei casi concepisce il capitale sociale come un mezzo per analizzare sia le conseguenze di alcuni aspetti della struttura sociale (come la povertà e le disuguaglianze) sull’andamento dell’economia, sia le trasformazioni sociali che si accompagnano al processo di crescita. In questi casi, l’uso dell’apparato metodologico della teoria neoclassica non implica l’accettazione automatica e incondizionata della configurazione assunta dalla società in ogni stadio del processo di crescita: anzi, molti contributi sono ispirati proprio dall’esigenza di prevenire il deterioramento della coesione sociale osservato nelle economie avanzate negli ultimi venti anni, e intendono porre le basi di un più ampio programma di ricerca, che sia in grado di fornire alla politica economica un nuovo strumento per intervenire sulle caratteristiche sociali del processo di crescita.

Nella terza sezione sono state mostrate alcune tra le possibili forme della relazione biunivoca tra capitale sociale e sviluppo, ed è stata presentata una rassegna degli studi empirici sul legame tra capitale sociale e crescita. Da questa fase del lavoro emerge ancora una volta il fatto che uno dei momenti critici della ricerca sul capitale sociale è la costruzione di una definizione, o di un ventaglio di definizioni, analiticamente fertili, che permettano di esplorare la natura del meccanismo attraverso il quale il capitale sociale influenza l’andamento delle variabili economiche, e che possano costituire un utile punto di partenza per successive verifiche empiriche. Una volta accettata la multidimensionalità del concetto di capitale sociale, bisogna comprendere quali elementi della struttura sociale sono più di altri in grado di influenzare il comportamento individuale e possono modificare le caratteristiche del processo di crescita. Un primo fondamentale obiettivo della ricerca sul capitale sociale deve quindi essere la selezione, nell’ambito dell’ampia gamma di definizioni esistenti nella letteratura, di un sottoinsieme di definizioni operative dal punto di vista dell’analisi economica. Ciascuna di esse deve potersi esprimere attraverso variabili misurabili nella loro grandezza e utili ai fini della modellizzazione del ruolo del capitale sociale nei processi economici.

Riferimenti bibliografici

- Akerlof, G. (1970), The market of lemons, in *Quarterly Journal of Economics*, LXXXIV, pp. 488-500.
- Alesina, A., Perotti, R. (1996), Income Distribution, Political Instability And Economic Growth, *European Economic Review*, 40, 1203-1228.
- Alesina, A., Rodrik, D. (1994), Distributive Politics And Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 109, 465-90.
- Antoci, A., Bartolini, S. (1999), *Negative Externalities As The Engine Of Growth In An Evolutionary Context*, Note di Lavoro FEEM (Fondazione Enrico Mattei), n. 83.
- Antoci, A., Borghesi, S. (2000), *Working Too Much in a Polluted World: A North-South Evolutionary Model*, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Siena, n. 334.
- Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P. (2000), *Social Poverty Traps and Development of Social Capital*.
- Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P. (2001a), *Economic Growth and Social Poverty: The Evolution of Social Participation*, Bonn, Graduate School of Economics, Discussion Paper n. 13.
- Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P. (2001b), *Participation, Growth and Social Poverty: Social Capital in a Homogeneous Society*, Università di Bologna, mimeo.
- Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P. (2002a), Il rischio dell'impoverimento sociale nelle economie avanzate, in Sacco, P.L., Zamagni, S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino.
- Antoci, A., Sacco, P.L., Vanin, P. (2002b), *On the Possible Conflict Between Economic Growth And Social Development*.
- Arrow, K. (1974), *The Limit of Organization*, Norton, New York.
- Arrow, K. (1999), Observations on Social Capital, in Dasgupta, P. e Serageldin, I. (a cura di), *Social Capital. A Multifaceted perspective*, The World Bank, Washington D.C.
- Bagnasco, A. (1994), Regioni, tradizione civica e modernizzazione. Un commento alla ricerca di Putnam, in *Stato e Mercato* n. 40.
- Bagnasco, A. (2002), Teoria del capitale sociale e political economy comparata, in Bagnasco, A., Piselli, F., Pizzorno, A., Trigilia, C., *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Banfield, E.G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Barbera, F. e Magatti, M. (2002), *Le relazioni pericolose*, di prossima pubblicazione.
- Barro, R.J. (1991), Economic Growth In A Cross-Section of Countries, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.
- Barro, R.J. (1994), *Democracy and Growth*, NBER Working Paper, 4909, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.

- Barro, R.J. (1996), *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, NBER Working Paper, 5698, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Becker, G. (1974), A Theory of Social Interactions, in *Journal of Political Economy*, 82, n. 6, pp. 1063-1093.
- Becker, G. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Ma, Harvard University Press, trad. it *De Gustibus. Dal tabagismo al matrimonio: la spiegazione economica delle preferenze*, Milano, Egea, 2000.
- Belussi, F. (1992), *Nuovi modelli di impresa, gerarchie organizzative e imprese rete*, Milano, Angeli.
- Belussi, F. (2002), Fiducia e capitale sociale nelle reti di impresa, paper preparato per il convegno *Il valore economico delle relazioni interpersonali*, Università degli Studi di Milano "Bicocca", 24 settembre 2002.
- Bentham, J. (1789), *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*.
- Bentham, J. (1815), *Tavola dei motivi dell'azione*.
- Bilson, J.F. (1982), Civic Liberty: an Econometric Investigation, *Kyklos*, 35, 94-114.
- Bollen, K.A. (1980), Issues in Comparative Measurement of Political Democracy, *American Sociological Review*, 45, 370-390.
- Bourdieu, P. (1980), Le capital social. Notes provisoires, *Actes*, n. 31, 2-3.
- Bourdieu, P. (1986), The Forms of Capital, in John G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Bruni, L. e Sudgen, R. (2000), Moral Canal: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith and Genovesi, *Economics and Philosophy*, n. 16, pp. 21-45.
- Burawoy, M. (1996), The State and Economic Involution: Russia Through a China Lens, *World Development*, 24(6), 1105-1117.
- Burt, R.S. (1983), *Corporate Profits And Cooptation*, New York, Academic Press.
- Carter, M.R. e Castillo, M. (2002), *The economic impacts of altruism, trust and reciprocity: an experimental approach to social capital*, University of Wisconsin-Madison, Department of Agricultural & Applied Economics, Staff Paper No. 448.
- Cartocci, R. (1985), Differenze territoriali e tipi di voto: le consultazioni del maggio-giugno 1985, *Rivista italiana di scienza politica*, 15, 41-50.
- Coleman, J. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology* 94, pp. 95-120.
- Coleman, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Coleman, J. (1994), A Rational Choice Perspective On Economic Sociology, in Smelser, N.J. e Swedberg, R. (a cura di), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Collier, P. (1998), *Social Capital and Poverty*, The World Bank Social Capital Initiative Working Papers, 4.

- Costa, D.L., Kahn, M.E. (2001), *Understanding the Decline in Social Capital, 1952-1998*, NBER Working Paper 8295, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Dasgupta, P. (1999), *Economic Progress And The Idea Of Social Capital*, in Dasgupta, P. e Serageldin, I. (a cura di), *Social Capital: A Multifaced Perspective*, World Bank, Washington.
- Di Ciaccio, S. (2002), *Il capitale sociale come risorsa per lo sviluppo. Uno studio su razionalità e relazionalità: il caso di Manila*, in Sacco, P.L. e Zamagni, S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Durkin, J.T. (2000), *Measuring Social Capital and its Economic Impact*, Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago.
- Durlauf, S.N. (1999), *The Case Against Social Capital*, in *Focus*, vol. 20, n.3.
- Durlauf, S.N. (2000), *Bowling Alone: A Review Essay*
- Evans, P. (1996), *Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy*, *World Development*, 24(6), 1119-1132.
- Fisher, I. (1906), *The Nature of Capital and Income*, New York e Londra, Macmillan.
- Fine, B. (2001), *Social Capital versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millenium*, Londra e New York, Routledge.
- Follis, M. (1998), *Perché contano i contatti personali sul mercato del lavoro?*, in Granovetter, M. (a cura di), *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Napoli, Liguori.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, trad. it. *Fiducia*, Rizzoli, Milano, 1996.
- Gastil, R.D. (1990), *The Comparative Survey Of Freedom: Experiences And Suggestions*, *Studies in Comparative International Development*, 25/1, 25-50.
- Glaeser, E.L., Laibson, D. e Sacerdote, B. (2000), *The Economic Approach To Social Capital*, *NBER Working Paper Series*, n. 7728, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Granovetter, M. (1973), *The Strength Of Weak Ties*, in *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-80.
- Granovetter, M. (1985), *Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness*, in *American Journal of Sociology*, n. 91, pp. 481-510.
- Gittel, R., Vidal, A. (1998), *Community Organizing: Building Social Capital As A Development Strategy*, Newbury Park, California, Sage Publications.
- Grier, K.B., Tullock, G. (1989), *An Empirical Analysis Of Cross-National Economic Growth 1951-80*, *Journal of Monetary Economics*, 24, 259-276.
- Grootaert, C. (1998), *Social Capital: The Missing Link?*
- Gui, B. (2002), *Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in Sacco, P.L. e Zamagni, S. (a cura di), *Complessità relazionale e*

- comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2000), *The Role Of Social Capital In Financial Development*, Nber Working Paper Series, n. 7563, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Hanifan, L.J. (1916), The Rural School Community Centre, *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67, 130-38.
- Hanifan, L.J. (1920), *The Community Centre*, Boston, Silver, Burdette and Co.
- Heliwell, J.F. (1994), *Empirical Linkages Between Democracy And Economic Growth*, NBER Working Paper, 4066, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Heliwell, J.F. (1996), *Economic Growth And Social Capital In Asia*, NBER Working Paper No. 5470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Heliwell, J.F., Putnam, R. (1995), Economic Growth And Social Capital In Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, 295-307.
- Heller, P. (1996), Social Capital as a Product of Class Mobilization and State Intervention: Industrial Workers in Kerala, India, *World Development*, 24(6), 1055-1071.
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits To Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, trad. it. Hirsch, F. (2001), I limiti sociali allo sviluppo, Milano, Bompiani.
- Hollis, M. (1998), *Trust Within Reason*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Knack, S. (1996), Institutions And The Convergence Hypothesis: The Cross-National Evidence, *Public Choice*, 87, 207-228.
- Knack, S. (1999), *Social Capital, Growth And Poverty: A Survey Of Cross Country Evidence*, The World Bank Social Capital Initiative Working Papers, 7.
- Knack, S., Keefer, P. (1997), Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112/4, 1251-1288
- Keefer, P., Knack, S. (1995), *Polarization, Property Rights And The Links Between Inequality And Growth*, Iris Center Working Paper 153, University of Maryland, College Park.
- Kormendi, R.C. e Meguire, P.G. (1985), Macroeconomic Determinants Of Growth: Cross-Country Evidence, *Journal of Monetary Economics*, 16, 141-163.
- Kozel, V., Parker, B. (2000), Integrated Approaches To Poverty Assessment In India, In Bamberger, M. (a cura di), *Integrating Quantitative And Qualitative Research In Development Projects*, Washington D.C., World Bank.
- Lin, N. (2001), *Social capital – A theory of social structure and action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Loury, G. (1977), A Dynamic theory of racial income differences, in Wallace, P.A., Le Mund, A. (a cura di), *Women, minorities, and employment discrimination*, Lexington, Mass, Lexington Books.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, 8th edn, London, Macmillan.
- Marsiglia, G. (2002), *Pierre Bourdieu. Una teoria del mondo sociale*, Padova, Cedam.

- Mauro, P. (1995), Corruption And Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 681-712.
- Mutti, A. (1994), I sentieri dello sviluppo, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, n. 1, pp. 109-120.
- Mutti, A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Narayan, D. (1999), *Bonds And Bridges: Social Capital And Poverty*, Policy Research Working Paper 2167, World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, D.C.
- Narayan, D., Nyamwaya, D. (1996), Learning From The Poor: A Participatory Poverty Assessment In Kenya, *Environment Department Papers, Participation Series*, 34, World Bank Social Policy and Resettlement Division, Washington D.C.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, trad. it. Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia, Bologna, Il Mulino, 1994.
- North, D. (1993), What Do We Mean By Rationality?, in *Public Choice*, 77, 159-162.
- Nowotny, T. (1996), The Transition from Communism and the Spectre of Latin-Americanisation, *East European Quarterly*, autumn 1994, 69-91.
- Paldam, M. (2000), Social Capital: One Or Many? Definition And Measurement, in *Journal of Economic Surveys*, 14, 5, pp. 629-653.
- Paldam, M., Svendsen, G.T. (2000a), Missing Social Capital And The Transition From Socialism, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*
- Paldam, M., Svendsen, G.T. (2000b), An Essay On Social Capital: Looking For The Fire Behind The Smoke, *European Journal of Political Economy*, Vol 16, 339-366.
- Piazza-Georgi, B. (2002), The Role of Human and Social Capital in Growth: Extending Our Understanding, *Cambridge Journal of Economics* 2002, 461-479.
- Piselli, F. (2002), Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico, in Bagnasco, A., Piselli, F., Pizzorno, A., Trigilia, C., *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, il Mulino.
- Pizzorno, Perché si paga il benzinaio. Per una teoria del capitale sociale, in Bagnasco, A., Piselli, F., Pizzorno, A., Trigilia, C., *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, il Mulino.
- Putnam, R. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Putnam, R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.
- Raiser, M. (1997), *Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, European Bank for Reconstruction and Development, working paper n. 25.
- Raiser, M. (1999), *Trust in Transition*, European Bank for Reconstruction and Development, working paper n. 39.

- Raiser, M., Haerpfer, C., Nowotny, T. e Wallace, C. (2001), *Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence*, European Bank for Reconstruction and Development, working paper n. 62.
- Rose, R. (1995), Russia as an Hour-Glass Society: A constitution without Citizens, *East European Constitutional Review*, 4(3), 34-42.
- Sako, M. (1992), *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Schram, A.J.H.C. (1998), *What Have We Learned From Experiments?* Presidential address, European Public Choice Society, Gothenburg.
- Scully, G.W. (1988), The Institutional Framework and Economic Development, *Journal of Political Economy*, 96/3, 652-662.
- Seeley, J.R., Sim, A.R., Loosley, E.W. (1956), *Crestwood Heights: A Study of The Culture of Suburban Life*, New York, Basic Books.
- Solow, R. (1999), Notes on Social Capital and Economic Performance, in Dasgupta, P. e Serageldin, I. (a cura di), *Social Capital. A Multifaceted perspective*, The World Bank, Washington D.C.
- Stone, W. (2001), *Measuring Social Capital*, Melbourne, Australian Institute of Family Studies, Research Paper No. 24, February 2001.
- Sudgen, R. (2000), Team Preferences, *Economics and Philosophy*, n. 16, pp.175-204.
- Swedberg, R. (1997), New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead, *Acta Sociologica*, vol. 40, pp. 161-183.
- Torsvik, G. (2000), Social Capital And Economic Development: A Plea For The Mechanism, *Rationality and Society*, Vol. 12(4), 451-476.
- Trigilia, C. (2002), Capitale sociale e sviluppo locale, in Bagnasco, Piselli, F., Pizzorno, A., Trigilia, C., *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, il Mulino.
- Wallace, C. (1998), *Spending, Saving or Investing Social Capital: The Case of Shuttle Traders in Post-Communist Central Europe*, paper at the 5th International Conference on Social Networks, May 28-31, Madrid.
- Weibull, J.W. (1995), *Evolutionary Game Theory*, Cambridge, The MIT Press.
- White, H.C. (1981), Where Do Markets Come From?, *American Journal of Sociology*, n. 3, pp. 517-547.
- Whiteley, P.F. (2000), Economic Growth and Social Capital, *Political Studies*, Vol. 48, 443-466.
- Winden, F.v., Dijk, F.v., Sonnemans, J. (1999), Intrinsic Motivation in A Public Goods Enviroment, in Plott, C.R., Smith, V.L. (a cura di), *Handbook of Experimental Economic Results*, North-Holland, Amsterdam.
- Woolcock, M. (1998), Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework, *Theory and Society*, 27(2): 151-208.

- Woolcock, M. (2000), *The Place Of Social Capital In Understanding Social And Economic Outcomes*, paper prepared for an international symposium on *The Contribution Of Human And Social Capital To Sustained Economic Growth And Well-Being*, Quebec City, March 19-21.
- Woolcock, M., Narayan, D. (2000), *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, Policy*, *The World Bank Research Observer*, 15, pp. 225-251.
- World Bank (1998), *The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. Overview and Program Description*, Washington, World Bank, Social Development Department.
- Yunus, M. (1998), *Banker to the Poor*, Dhaka, University Press Limited, trad. it. *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.
- Zamagni, S. (2002), *L'economia delle relazioni umane: verso il superamento dell'individualismo assiologico*, in Sacco, P.L. e Zamagni, S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.