

DOTTORATO DI RICERCA IN ECONOMIA POLITICA
Serie Working Papers dei dottorandi

**Il rapporto tra Economia e Società nella ricerca sul capitale sociale.
Un tentativo di impostazione contabile e una
classificazione “funzionale” della letteratura**

di Fabio Sabatini

XVII Ciclo di Dottorato

No. 17 – Ottobre 2004

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

Il rapporto tra Economia e Società nella ricerca sul capitale sociale.
Un tentativo di impostazione contabile e una
classificazione “funzionale” della letteratura

Fabio Sabatini*

Abstract

Nel dibattito sulla crescita economica si moltiplicano gli studi che attribuiscono un ruolo rilevante al tessuto sociale e istituzionale dell'economia, nella convinzione che non sia possibile interpretare correttamente i fenomeni economici senza tenere conto della loro dimensione relazionale. Obiettivo di questo articolo è dare un contributo alla ricostruzione del sistema di interconnessioni esistente tra Economia e Società, attraverso l'analisi dei meccanismi che consentono alle interazioni sociali e ai processi produttivi di merci di influenzarsi a vicenda. Lo schema interpretativo qui presentato si basa sulla considerazione di tre settori che interagiscono tra loro determinando il processo di riproduzione economica e sociale della società: il settore di mercato, il settore pubblico e il settore delle interazioni sociali, che, seguendo l'impostazione di Lunghini (1997), viene chiamato “settore dei valori d'uso”. La prima parte dell'articolo rappresenta le connessioni tra Economia e Società attraverso uno schema di contabilità nazionale, che costituisce una “griglia” nella quale attribuire adeguata collocazione analitica all'interazione dei flussi e degli stock provenienti dai tre settori. La seconda parte si propone di ricostruire il contenuto empirico di tali interazioni alla luce del dibattito in corso sul capitale sociale, dando conto dei risultati ottenuti dalle scienze sociali nell'analisi del rapporto tra Economia e Società negli ultimi decenni. L'operazione ha un duplice scopo: da un lato conferisce significato empirico allo schema contabile proposto, dall'altro fornisce un nuovo criterio di classificazione della crescente letteratura sul capitale sociale, basato sulle concrete potenzialità analitiche di ciascun filone di ricerca. Infatti sono presi in considerazione soltanto gli studi che possono essere efficacemente inseriti nello schema, contribuendo in modo fertile alla ricostruzione del sistema di interrelazioni esistente tra Economia e Società.

Classificazione JEL: A12, A13, O40, Z13

* Università di Roma “La Sapienza”, Dipartimento di Economia Pubblica. E-mail: Fabio.Sabatini@uniroma1.it

1. Introduzione

Dal punto di vista teorico, lo sviluppo dell'economia politica moderna si è compiuto svuotando le relazioni economiche del loro contenuto sociale. Il classico esempio di questa tendenza è fornito dalla descrizione del funzionamento del sistema economico implicita nei modelli di equilibrio generale che si ispirano al lavoro di Walras. Qui l'interazione di mercato è ridotta alla trasmissione di informazioni codificate favorita dalla mediazione di un banditore. Gli agenti non hanno neppure bisogno di incontrarsi, dal momento che si limitano a trasmettere al banditore un elenco di proposte di acquisto e di vendita, a loro volta basate sulle proprie preferenze e sulle dotazioni iniziali di una certa gamma di beni di mercato (Gui, 2002).

Tuttavia nel dibattito è sempre più diffusa l'idea che non sia possibile interpretare correttamente i fenomeni economici – anche quelli più tipici, come gli scambi commerciali e la *performance* aziendale – senza tenere conto della loro dimensione relazionale. L'attività economica infatti, per quanto si cerchi di isolarla, rimane profondamente radicata nella struttura sociale. Il funzionamento stesso delle relazioni economiche dipende dall'insieme delle istituzioni, formali e informali, della società (Steiner, 1999). Per esempio, le imprese dedicano parte rilevante delle loro risorse ad attività connesse solo indirettamente ai processi produttivi, quali la coltivazione di rapporti di fiducia con clienti e fornitori, e il miglioramento della qualità delle relazioni interpersonali nell'ambito dell'organico aziendale. D'altro canto, la soddisfazione dei lavoratori è sempre più influenzata dalla qualità dei rapporti con i colleghi, oltre che dalle caratteristiche fisiche e retributive del posto di lavoro. Tali fenomeni relazionali contribuiscono alla *performance* delle aziende non meno della disponibilità di capitali fisici come capannoni e macchinari (Gui, 2002). Una parte sempre più ampia della letteratura economica ha dedicato i suoi sforzi all'analisi del contenuto sociale delle relazioni economiche. Alcuni esempi particolarmente noti sono costituiti dalla definizione del concetto di “capitale umano specifico”, che rende un lavoratore più produttivo in un certo posto di lavoro, ma perde il suo valore nel trasferimento a un'altra azienda (Becker, 1975), dall'analisi del ruolo delle istituzioni e delle norme sociali nella *performance* dell'economia (North, 1991, 1994), e dall'applicazione degli strumenti della teoria neoclassica per l'analisi dell'influenza delle interazioni sociali sul comportamento degli agenti (Becker, 1974, 1977). La letteratura sulla crescita economica è ormai pervasa da studi che analizzano il ruolo delle istituzioni e della struttura sociale nel processo di sviluppo (Heliwell e Putnam, 1995, Barro, 1996, Knack e Keefer, 1997, Temple e Johnson, 1998).

Attenzione crescente è stata dedicata anche ai modi informali di condurre le transazioni, nei quali un ruolo rilevante è attribuito alle logiche di reciprocità (Kahneman e Tversky, 1979, Arnott e Stiglitz, 1991, Berg, Dickaut e McCabe, 1995, Fehr, Gächter e Kirchsteiger, 1997, Bowles e Gintis, 1999, Fehr e Gächter, 2000, Bruni e Zamagni, 2004). D'altronde esistono innumerevoli interazioni sociali che non danno luogo a transazioni di mercato, e che per questo sono state largamente trascurate dalla riflessione degli economisti, ma che hanno un ruolo determinante nel miglioramento del benessere degli individui.

Obiettivo di questo articolo è dare un ulteriore contributo alla ricostruzione del sistema di interconnessioni esistente tra Economia e Società, attraverso un'analisi sistematica dei meccanismi che consentono alle interazioni sociali e ai processi produttivi di merci di influenzarsi a vicenda. Lo schema interpretativo qui presentato si basa sulla considerazione di tre settori che interagiscono tra loro determinando il processo di riproduzione economica e sociale della società: il settore di mercato, il settore pubblico e il settore delle interazioni sociali, che, seguendo l'impostazione di Lunghini (1997), viene chiamato “settore dei valori d'uso”. La prima parte dell'articolo rappresenta le connessioni tra Economia e Società attraverso uno schema di contabilità nazionale, che costituisce una “griglia” nella quale attribuire adeguata collocazione analitica all'interazione dei flussi e degli stock provenienti dai tre settori. La seconda parte si propone di ricostruire il contenuto di tali interazioni alla

luce del dibattito in corso sul capitale sociale, dando conto dei risultati ottenuti dalle scienze sociali nell'analisi del rapporto tra Economia e Società negli ultimi due decenni. L'operazione ha un duplice scopo: da un lato conferisce significato empirico allo schema contabile proposto, dall'altro fornisce un nuovo criterio di classificazione della crescente letteratura sul capitale sociale, basato sulle concrete potenzialità analitiche di ciascun filone di ricerca. Infatti sono presi in considerazione soltanto gli studi che possono essere efficacemente inseriti nello schema, contribuendo in modo fertile alla ricostruzione del sistema di interrelazioni esistente tra Economia e Società.

2. I concetti di capitale sociale e valori d'uso

Le interazioni sociali producono, direttamente o incidentalmente, una serie di beni e servizi che, scambiati al di fuori del mercato, contribuiscono al miglioramento del benessere e al tempo stesso rappresentano un *input* nei processi produttivi. Tali beni e servizi si possono definire "valori d'uso", e sono realizzati tramite specifici processi produttivi che utilizzano anche fattori "convenzionali", come il lavoro, al di fuori della sfera della produzione delle merci.

I valori d'uso sono quindi un flusso di beni e servizi, spesso ad alta intensità relazionale, che, pur non costituendo oggetto di scambio sul mercato, servono al soddisfacimento diretto dei bisogni sociali e sono impiegati sia nella produzione di merci destinate al mercato, sia nella sfera della riproduzione sociale e della manutenzione dell'ambiente. È possibile quindi individuare nel processo economico-sociale due diverse dimensioni, distinte ma non separate: il settore di mercato, corrispondente ai processi di produzione delle merci, e il settore "non di mercato", che comprende a sua volta il settore dei valori d'uso, corrispondente alle relazioni sociali, e il settore pubblico. I due settori si intersecano e intrattengono rapporti di interdipendenza non gerarchica. L'accumulazione dei valori d'uso creati al di fuori del mercato per il soddisfacimento dei bisogni sociali dà luogo a uno stock, corrispondente al "capitale sociale". Tale stock può essere assimilato a un fattore produttivo di benessere, in senso lato, dal momento che viene impiegato sia nella produzione di nuovi valori d'uso, sia nella produzione di merci destinate allo scambio e di beni e servizi pubblici. Si tratta di un concetto multidimensionale, costituito dalle caratteristiche della struttura sociale che hanno la capacità di influenzare e coordinare i comportamenti individuali, favorendo l'azione collettiva e permettendo agli agenti di perseguire fini altrimenti irraggiungibili. Lo stock comprende la fiducia, le norme sociali e i valori condivisi, le reti di relazioni interpersonali informali e le organizzazioni volontarie che costituiscono un fattore per la produzione di benessere. Il processo di riproduzione del sistema economico e sociale pertanto può essere descritto, utilizzando l'efficace espressione di Lunghini (1997), come un «processo di produzione di merci e valori d'uso a mezzo di merci e valori d'uso».

3. La rappresentazione "contabile" delle relazioni tra Economia e Società

La rappresentazione contabile è costituita dallo schema proposto da Gnesutta e Sabatini (2004), e parte dal presupposto che il sistema economico sia un sistema "aperto", nel senso che i processi economici (produzione, distribuzione e consumo) richiedono flussi di scambio, in entrata e in uscita, con il sistema naturale e sociale. In altre parole, si assume che nel rapporto tra sistema economico e mondo sociale quest'ultima dimensione non possa essere trattata alla stregua di un parametro dato, come invece avviene nell'impostazione neoclassica. Lo schema, descritto nel Prospetto 1, è basato sulla considerazione di due settori: il "settore di mercato" (contrassegnato dal deponente m e idealmente corrispondente all'"Economia") e il "settore non di mercato" (corrispondente alla Società, in senso lato), a sua volta costituito dal "settore pubblico" (contrassegnato dal deponente g) e dal "settore dei valori d'uso" (deponente s). A questi settori si contrappone il settore aggregato, indicato come "Famiglie", costituito da coloro che beneficiano del benessere prodotto sotto forma di merci, beni e servizi

pubblici e valori d'uso. In ciascuno dei settori, si prendono in considerazione l'attività di produzione corrente e l'attività di formazione del capitale per la produzione nei periodi futuri. Per le famiglie, si prendono invece in considerazione le attività di consumo e di accumulazione della ricchezza. La caratteristica fondamentale dello schema è che i flussi e gli stock provenienti da ciascun settore contribuiscono ai processi produttivi e alla formazione di capitale di tutti i settori e al benessere distribuito alle famiglie.

La descrizione dell'interazione tra i quattro settori per le attività di produzione, formazione del capitale, consumo e accumulazione di ricchezza può essere effettuata mediante una tavola a doppia entrata, nella quale sono rappresentati gli stock di capitale, K , e di ricchezza, R , le quantità prodotte dai diversi settori, Q , le risorse (stock e flussi) impiegate dai diversi settori come beni intermedi per i processi produttivi correnti, B , le risorse destinate all'accumulazione degli stock di capitale, GI , i fenomeni di deprezzamento, D , e di rivalutazione RV , degli stock di capitale e di ricchezza. I flussi riguardanti gli utilizzatori finali sono costituiti dal reddito, Y , distribuito dai diversi settori e dalla spesa per consumi, C . Il saldo individua il livello di risparmio, S . Per semplicità, nello schema si trascurano i beni prodotti e impiegati come intermedi nel medesimo settore.

Per ciascuna grandezza, il primo deponente indica il settore che impiega le risorse e il secondo deponente corrisponde al settore da cui le risorse provengono.

Formalmente, i processi produttivi del settore di mercato, del settore pubblico e del settore dei valori d'uso sono rispettivamente rappresentati dalle relazioni (1), (2) e (3):

$$GI_{mm} + B_{gm} + GI_{gm} + B_{sm} + GI_{sm} + C_{hm} = D_{mm} + B_{mg} + B_{ms} + Y_{mh} = Q_m \quad (1)$$

$$B_{mg} + GI_{mg} + GI_{gg} + B_{sg} + GI_{sg} + C_{hg} = B_{gm} + D_{gg} + B_{gs} + Y_{gh} = Q_g \quad (2)$$

$$B_{ms} + GI_{ms} + B_{gs} + GI_{gs} + GI_{ss} + C_{hs} = B_{sm} + B_{sg} + D_{ss} + Y_{sh} = Q_s \quad (3)$$

I primi membri, corrispondenti rispettivamente alla prima, alla terza e alla quinta riga del prospetto, indicano che il prodotto dei tre settori, Q , è impiegato come bene intermedio, B , negli altri due settori produttivi, come flusso di risorse, GI , per l'accumulazione di beni capitali in tutti i settori produttivi, e come bene di consumo, C , da parte delle famiglie. I secondi membri indicano che il valore prodotto corrisponde ai beni intermedi B forniti dagli altri due settori, al deprezzamento dei beni capitali, D , e al valore aggiunto distribuito dal settore sotto forma di redditi netti, Y .

Come indicato dalla relazione (3), la produzione del settore dei valori d'uso, Q_s , richiede l'impiego di beni intermedi provenienti dal settore di mercato, B_{sm} , e dal settore pubblico, B_{sg} . La formazione del capitale sociale non dipende solo da risorse provenienti dal settore dei valori d'uso, GI_{ss} , ma anche dal settore di mercato, GI_{sm} , e dal settore pubblico, GI_{sg} , come indicato dalle relazioni (1) e (2). A loro volta, le risorse provenienti dal settore dei valori d'uso sono impiegate come intermedi nel settore di mercato, B_{ms} , e nel settore pubblico, B_{gs} , contribuiscono alla formazione di capitale privato, GI_{ms} , e di capitale pubblico, GI_{gs} , oppure sono direttamente consumate dalle famiglie, C_{hs} . Il valore aggiunto lordo risultante dalla produzione si scompone nei redditi distribuiti, Y_{hs} , che costituiscono l'aumento di benessere generato dal settore, e nel deprezzamento D_{ss} , cioè l'eventuale deperimento subito dal capitale sociale nel corso del processo produttivo complessivo (riguardante la produzione di merci, di servizi pubblici e degli stessi valori d'uso).

Tale valore si presenta in forma essenzialmente non monetaria, data la natura delle voci che lo compongono¹.

¹ Dal conto della produzione di valori d'uso si può ricavare il prodotto lordo del settore:

$$Y_{sh} + D_{ss} = Q_s - (B_{sm} + B_{sg}) = C_{hs} + (GI_{ms} + GI_{gs} + GI_{ss}) + [(B_{ms} + B_{gs}) - (B_{sm} + B_{sg})]$$

		Utilizzi									
Prospetto 1	Settore di mercato M	Settore non di mercato					Famiglie H				
		Settore pubblico G		Settore valori d'uso S							
Settore di mercato: produzione		GI_{MM}	B_{GM}	GI_{GM}	B_{SM}	GI_{SM}	C_{HM}				
Settore di mercato: accumulo di capitale	D_{MM}										K_M^f
Settore pubblico: produzione	B_{MG}	GI_{MG}		GI_{GG}	B_{SG}	GI_{SG}	C_{HG}				
Settore pubblico: accumulo di capitale			D_{GG}								K_G^f
Settore valori d'uso: produzione	B_{MS}	GI_{MS}	B_{GS}	GI_{GS}		GI_{SS}	C_{HS}				
Settore valori d'uso: accumulo di capitale					D_{SS}						K_S^f
Settore delle famiglie: consumo	Y_{MH}		Y_{GH}		Y_{SH}						
Settore delle famiglie: accumulo di ricchezza							S_{HH}		R_H^i	$Rv(R_H)$	
Consistenze iniziali: famiglie		K_M^i		K_G^i		K_S^i					
Settore delle famiglie: rivalutazione stock		$Rv(K_M)$		$Rv(K_G)$		$Rv(K_S)$					
Settore delle famiglie: consistenze finali							R_H^f				

I processi di accumulazione di capitale nel settore di mercato, nel settore pubblico e nel settore dei valori d'uso sono rappresentati rispettivamente dalle relazioni (4), (5) e (6):

$$D_{mm} + K_m^f = K_m^i + GI_{mm} + GI_{mg} + GI_{ms} + Rv(K_m) \quad (4)$$

$$D_{gg} + K_g^f = K_g^i + GI_{gm} + GI_{gg} + GI_{gs} + Rv(K_g) \quad (5)$$

$$D_{ss} + K_s^f = K_s^i + GI_{sm} + GI_{sg} + GI_{ss} + Rv(K_s) \quad (6)$$

Il capitale finale, K^f , comprensivo delle eventuali rivalutazioni, Rv , si forma a partire dallo stock di capitale iniziale, K^i , cui si aggiungono l'accumulazione di beni capitali nel periodo corrente, GI , al netto del deprezzamento, D .

dove solo gli acquisti di merci da parte del settore assumono la forma di scambio monetario.

I flussi e gli stock relativi al settore degli utilizzatori finali (definiti per convenzione “famiglie”) sono rappresentati dalle seguenti relazioni, che descrivono il consumo (7), l’accumulazione di ricchezza (8), le consistenze iniziali (9), la rivalutazione degli stock (10) e le consistenze finali (11):

$$Y_{mh} + Y_{gh} + Y_{sh} = C_{hm} + C_{hg} + C_{hs} + S_{hh} \quad (7)$$

$$R_h^i + S_{hh} + Rv(R_h) = R_h^f \quad (8)$$

$$K_m^i + K_g^i + K_s^i = R_h^i \quad (9)$$

$$Rv(K_m) + Rv(K_g) + Rv(K_s) = Rv(R_h) \quad (10)$$

$$R_h^f = K_m^f + K_g^f + K_s^f \quad (11)$$

Il valore aggiunto distribuito dai tre settori, Y , è destinato al consumo, C , e al risparmio, S . Come risulta dai conti della formazione di capitale dei tre settori, il risparmio finanzia l’accumulazione del capitale privato, del capitale pubblico e del capitale sociale. È opportuno sottolineare che soltanto una parte del reddito distribuito, del consumo e del risparmio è sotto forma monetaria. La parte restante di queste grandezze è in natura. La somma dei redditi distribuiti corrisponde in questa ricostruzione al concetto di benessere, ben più ampio del prodotto considerato dagli schemi tradizionali di contabilità nazionale. Altre differenze rispetto ai metodi di contabilizzazione corrente riguardano la maggiore articolazione dei beni intermedi, nei quali è presa in considerazione anche la produzione del settore pubblico, e la descrizione dell’interdipendenza tra i tre settori anche nei processi di accumulazione di beni capitali. Nella contabilità corrente i servizi pubblici non sono considerati come beni intermedi nella produzione di merci. Nel nostro schema invece il settore di mercato scambia beni intermedi con entrambi i settori non di mercato. Tale impostazione permette di prendere in considerazione il ruolo, nella *performance* dell’economia e nel processo di crescita, di fattori fino a poco tempo fa piuttosto trascurati dalla letteratura, come le interazioni sociali e il *welfare state*.

È opportuno notare che la produzione di valori d’uso comporta un “assorbimento” di beni prodotti dal settore di mercato sia direttamente (B_{sm}), sia indirettamente, tramite l’acquisto di merci dovuto al maggior consumo derivante dal reddito distribuito dal settore, Y_{hs} . Analogamente, la produzione di merci comporta un assorbimento diretto e indiretto di valori d’uso². L’interazione tra i due settori è quindi caratterizzata da rapporti di sostituibilità (merci e valori d’uso fanno ricorso agli stessi mezzi di produzione), ma anche di complementarità (capitale fisico e capitale sociale beneficiano dei risultati produttivi di entrambi i settori). Allo stesso modo, per esempio, la spesa per *welfare* può essere interpretata come risorse consumate per soddisfare le esigenze di benessere espresse dalle famiglie, ma anche come investimento per la produzione di capitale istituzionale volto a favorire un assetto sociale meno conflittuale, più ordinato e dall’evoluzione meno incerta, che pertanto si riflette sul valore del capitale produttivo di merci.

Il valore aggiunto del settore delle merci, Y_{hm} , non corrisponde al reddito monetario distribuito dalle imprese, rispetto al quale è minore a causa della contabilizzazione dei servizi pubblici e dei valori d’uso utilizzati nel suo processo produttivo. Allo stesso modo sono minori le vendite di merci alle famiglie, dal momento che una parte della produzione è impiegata nei processi produttivi del settore pubblico e del settore dei valori d’uso.

² La produzione di merci comporta un assorbimento di valori d’uso sotto forma di beni intermedi, B_{ms} , e determina un maggiore consumo di valori d’uso, C_{hs} , grazie al reddito distribuito alle famiglie, Y_{hm} .

La commistione tra grandezze monetarie e non monetarie è evidente anche nella relazione (8)³, che descrive i processi di distribuzione del reddito e di consumo da parte delle famiglie:

$$Y_{mh} + Y_{gh} + Y_{sh} = C_{hm} + C_{hg} + C_{hs} + S_{hh} = Y \quad (8)$$

Il “reddito complessivo”, Y , a disposizione del settore finale (le famiglie) non consiste, per le considerazioni fatte in precedenza, dei soli diritti sulle merci prodotte, ma anche dei diritti (individuali e collettivi) sui valori d'uso e sui servizi pubblici risultanti dai tre processi produttivi. In luogo del termine reddito, sembra pertanto più appropriato riferirsi a questa grandezza con il concetto di “benessere collettivo”, costituito da merci, servizi pubblici e valori d'uso goduti sia individualmente sia collettivamente.

Anche il concetto di risparmio va qualificato sulla base dell'osservazione che sia il reddito sia il consumo non sono costituiti da sole merci. Ciò significa che, come abbiamo visto in precedenza, i valori d'uso possono influenzare l'accumulazione di tutte le forme di capitale: l'eguaglianza tra risparmio e formazione del capitale implica che il rinvio al futuro dell'uso del reddito presente riguarda anche il capitale non appropriabile.

4. Il contenuto empirico delle singole classi di atti

Una volta individuata la collocazione strutturale degli stock e dei flussi che emergono quando si estende lo schema di contabilità nazionale alla considerazione di un settore produttore di valori d'uso, è possibile identificare il contenuto empirico di tali grandezze. In questa parte del lavoro ci proponiamo di descrivere i fenomeni reali sintetizzati in ciascuna delle variabili utilizzate, facendo riferimento all'ampio dibattito sul capitale sociale esistente nell'economia, nella sociologia e nelle scienze politiche.

Questa operazione ha un duplice scopo: da un lato conferisce significato empirico allo schema contabile proposto, dall'altro fornisce un nuovo criterio di classificazione della crescente letteratura sul capitale sociale, basato sulle concrete potenzialità analitiche di ciascun filone di ricerca. Infatti sono presi in considerazione gli studi che possono essere efficacemente inseriti nello schema, contribuendo in modo fertile alla ricostruzione del sistema di interrelazioni esistente tra Economia e Società.

I singoli aggregati sono suddivisi in quattro blocchi, che non comprendono i flussi e gli stock riguardanti esclusivamente il settore di mercato e il settore pubblico, già ampiamente descritti da una vasta letteratura teorica ed empirica. In sequenza sono trattati:

1. lo stock di capitale sociale (par. 4.1);
2. l'utilizzazione dei valori d'uso nella produzione di merci (4.2) e di beni e servizi pubblici (4.3);
3. l'utilizzazione dei valori d'uso nella formazione del capitale privato (4.4) e del capitale pubblico (4.5);
4. il consumo del flusso dei valori d'uso da parte delle famiglie (4.6);
5. il processo di formazione dello stock di capitale sociale, per mezzo dell'accumulazione di nuovi valori d'uso (4.7), di servizi pubblici (4.8) e di merci (4.9); i fenomeni di rivalutazione dello stock di natura endogena (4.10) ed esogena (4.11);

4.1 Lo stock di capitale sociale: K_s

Nello schema contabile, abbiamo definito “capitale sociale” lo stock di risorse produttive di benessere a disposizione della collettività. Nonostante vanti una lunga tradizione nelle scienze sociali, il termine capitale sociale è divenuto celebre solo negli anni novanta, grazie ai contributi di Coleman (1988, 1990) e di Putnam (1993a, 1995a). Putnam definisce il capitale

³ La relazione è analoga alla (7) ma completata dall'aggiunta di un terzo membro, corrispondente al benessere complessivo.

sociale come «la fiducia, le norme che regolano la convivenza, e tutti gli elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale» (Putnam 1993a, 196), permettendo alle persone di agire collettivamente grazie a un migliore coordinamento delle azioni individuali. Data la sua natura multidimensionale, Coleman (1988) preferisce definire il capitale sociale con riferimento agli scopi che aiuta a conseguire: «Il capitale sociale è definito dalla sua funzione: non è un'entità singola, ma una varietà di diverse entità, che hanno due elementi in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e facilitano determinate attività degli agenti che si trovano dentro la struttura» (Coleman, 1988, 98). Si tratta di capitale produttivo, perché «permette il perseguimento di fini che, in sua assenza, non sarebbero stati possibili ... Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale non è completamente fungibile: una sua data forma, utile per lo svolgimento di determinate attività, può essere inutile o dannosa per altre» (Coleman, 1988, 98), oppure perdere nel tempo il suo valore. Tuttavia, diversamente dalle altre risorse produttive, il capitale sociale è incorporato nella struttura delle relazioni sociali, anziché in beni materiali, come il capitale fisico, o in singoli individui, come il capitale umano (Coleman, 1988). L'uso del termine capitale appare legittimo non solo a causa del contributo ai processi produttivi dei diversi settori, ma anche alla luce della sua natura di risorsa accumulabile. Lo stock di capitale sociale si forma nel tempo grazie a flussi di investimento, può essere utilizzato e distrutto nell'ambito dei processi produttivi, può deteriorarsi e diventare obsoleto (Paldam e Svendsen, 1999). Tuttavia, l'idea che lo stock di capitale sociale sia il frutto di decisioni razionali di investimento non è comunemente accettata nella letteratura. Coleman (1990) sottolinea la possibilità che la formazione di capitale sociale avvenga anche incidentalmente, come sottoprodotto di altre attività inerenti le interazioni sociali. Bowles e Gintis (2000) criticano l'uso del termine capitale, argomentando che esso dovrebbe essere riservato solo a ciò che si può possedere privatamente. Piuttosto che di capitale sociale, gli autori preferiscono parlare di governo comunitario, distinguendo stato, mercato e comunità come istituzioni alternative per la soluzione dei problemi collettivi. Antoci, Sacco e Vanin (2001a, 2001b) mostrano invece, nell'ambito di due modelli teorici, come il processo di accumulazione richieda «un investimento relazionale, misurabile in termini di rinuncia allo sfruttamento di opportunità private» (Antoci, Sacco e Vanin, 2002)⁴. Questa idea è condivisa da diversi studi sul ruolo della fiducia nei processi economici. Secondo Dasgupta (2000a), la fiducia dipende dalla reputazione, che si costruisce sulla base di un comportamento osservabile nel tempo. Essa è una risorsa in cui si investe, rinunciando a guadagni privati immediati per fruire di benefici duraturi⁵. Gli investimenti per l'accumulazione di capitale sociale d'altronde possono essere effettuati in varie forme anche dal settore pubblico o dalla società civile, per esempio nel quadro degli interventi per la lotta alla povertà. Narayan (1999) sottolinea che i programmi di

⁴ Le decisioni di investimento in beni relazionali sono spiegate in termini di rinuncia allo sfruttamento di opportunità private da gran parte degli studi che ricostruiscono formalmente il rapporto tra capitale sociale e rendimento dell'economia. Si vedano per esempio i modelli di Annen (2003), Beugelsdijk e Smulders (2003), Huang (2003). Le due posizioni che si confrontano nella letteratura non sono tra loro incompatibili. Poiché la sua produzione e il suo utilizzo richiedono la cooperazione tra gli agenti, il capitale sociale si configura come un bene pubblico (Coleman, 1988, 1990). Come ogni bene pubblico, tende a essere prodotto in quantità inferiori rispetto al livello socialmente ottimale, almeno finché il gruppo responsabile della sua produzione non riesce a internalizzare le esternalità connesse al processo produttivo. Pertanto, anche se la sua produzione non è priva di costi e richiede investimenti ben precisi, la natura di esternalità rende il capitale sociale, in alcuni casi, un sottoprodotto di altre attività intraprese per fini diversi (Grootaert, 2001).

⁵ Bisogna tuttavia rilevare che, secondo lo stesso autore, le difficoltà imp licite nella misurazione di tale risorsa ne compromettono le potenzialità analitiche. Nonostante ciò, Dasgupta attribuisce agli studi sul capitale sociale un ruolo rilevante nell'ambito dell'analisi economica: «Il concetto di capitale sociale è utile nei limiti in cui richiama la nostra attenzione su quelle istituzioni, fondamentali per le attività economiche, che altrimenti passerebbero inosservate ... Una volta individuate tali istituzioni, dobbiamo cercare di capirne il funzionamento e di trovare dei modi per rafforzarle» (Dasgupta, 2000b).

assistenza allo sviluppo forniscono supporto alle organizzazioni sociali esistenti e favoriscono la creazione di nuove relazioni trasversali tra gruppi esclusivi. Coletta e Cullen (2003) mettono in evidenza il ruolo degli aiuti umanitari nel rafforzamento di diverse dimensioni del capitale sociale delle popolazioni povere. Secondo Isham (2003), nella preparazione dei progetti di sviluppo, gli investimenti in capitale sociale dovrebbero essere pianificati insieme a quelli in capitale fisico e capitale umano⁶.

5.2 Il ruolo dei valori d'uso nella produzione di merci: B_{ms}

La realtà empirica mostra che le imprese dedicano parte rilevante delle loro risorse all'accumulazione di *asset* intangibili, legati alla qualità delle relazioni tra gli attori del processo produttivo, oltre che agli investimenti nei fattori materiali della produzione. Per spiegare questo fenomeno si è sviluppata a partire dagli anni ottanta una vasta letteratura economica, che ha concentrato l'attenzione soprattutto sui meccanismi di formazione del capitale umano in contesti di tipo aziendale. L'esempio più noto al riguardo è il concetto di "capitale umano specifico", costituito dalle speciali competenze, spesso acquisite *on the job*, che rendono un lavoratore più produttivo in un determinato posto di lavoro, ma svaniscono con il trasferimento a un'altra azienda (Becker, 1975). Un'altra forma di capitale specifico è costituita dall'insieme delle conoscenze che il datore di lavoro accumula riguardo i suoi dipendenti (produttività, affidabilità, creatività), che alcuni autori hanno definito *organizational capital* (Prescott e Visscher, 1980, Tomer, 1987, 1999). La letteratura sui *peer effects* e sulle cosiddette *human capital externalities* ha mostrato che, anche in ambito aziendale, il trasferimento di competenze può avvenire in via incidentale e perfino inconsapevole. L'idea alla base di questi studi è che in ogni incontro tra agenti avviene un passaggio di informazioni, o la generazione di nuove informazioni attraverso il dialogo. Il meccanismo consente la formazione di quello che Becker (1996) chiama capitale sociale - intendendo con questo termine il capitale umano acquisito mediante interazioni sociali - e che, seguendo Gui (2002), può essere più propriamente definito come "capitale umano specifico a una relazione".

Tuttavia la teoria economica ha per lungo tempo trascurato il problema della collocazione analitica delle relazioni sociali che rendono possibile, e più o meno probabile, la formazione di questi *asset* relazionali che, come osserva Gui, «contribuiscono alla *performance* delle aziende non meno della disponibilità di capitali fisici come capannoni o macchinari» (Gui, 2002, 17).

Nell'ambito della letteratura sul capitale sociale cresce invece il numero di studi che si propongono esplicitamente di analizzare il ruolo delle reti di relazioni interpersonali nella diffusione della fiducia e delle informazioni, nella determinazione della produttività totale dei fattori e, più in generale, nella *performance* delle aziende.

Anche se gli argomenti usati per spiegare l'influenza del capitale sociale sui processi produttivi di merci sono strettamente collegati tra loro, per comodità espositiva li abbiamo suddivisi in due paragrafi, rispettivamente dedicati alla riduzione dei costi di transazione (5.2.1) e alla diffusione delle informazioni all'interno e all'esterno dell'ambito aziendale (5.2.2).

⁶ Isham (2003) suggerisce un metodo di analisi costi-benefici per la valutazione comparata di tali investimenti. Secondo lo schema presentato dall'autore, gli investimenti in capitale sociale - soprattutto nella forma di supporto finanziario e *training* per le organizzazioni locali - sono necessari quando il bene economico che il progetto di sviluppo si propone di fornire è caratterizzato da elevati livelli di non-esclusività e non-rivalità, quando il flusso dei benefici attuali attesi legati all'aumento del capitale sociale supera quello dei relativi costi, e quando è minima l'incertezza sugli eventuali danni che il supporto finanziario esterno potrebbe arrecare alla struttura sociale locale.

5.2.1 Capitale sociale e costi di transazione

Molti autori sottolineano la capacità del capitale sociale di ridurre i costi di transazione e stimolare le attività imprenditoriali (Putnam, 1995a, Paldam e Svendsen, 1999, Torsvik, 2000, Grootaert, 2001). I costi di transazione sorgono con l'esistenza di asimmetrie informative e il rischio di incorrere in comportamenti opportunistici (Williamson, 1975). Torsvik (2000) individua due meccanismi attraverso i quali il capitale sociale ridimensiona la probabilità di incorrere in comportamenti opportunistici e riduce i costi di monitoraggio. Presso agenti razionali e autointeressati, la fiducia e l'attitudine a cooperare sorgono dalla possibilità di ripetere un determinato tipo di interazione un numero sufficientemente elevato di volte. In questo caso la sanzione dei comportamenti opportunistici è più credibile e gli agenti tendono a osservare norme di reciprocità. Tali condizioni si riscontrano facilmente nelle reti di relazioni orizzontali, nelle quali l'importanza della reputazione è peraltro ulteriormente rafforzata dalla migliore trasmissione delle informazioni. Questo ragionamento è alla base dei modelli di teoria dei giochi che analizzano il ruolo del capitale sociale in contesti strategici rappresentati da un dilemma del prigioniero, o da giochi affini, ripetuti infinitamente⁷. Come documentato dal lavoro di rassegna di Sally (1995), se consentiamo ai partecipanti a un esperimento di socializzare per un breve lasso di tempo prima di essere accoppiati in modo anonimo per giocare un dilemma del prigioniero o un gioco della fiducia, l'effetto è di accrescere in modo significativo l'incidenza della strategia collaborativa (e quindi la *performance* media dei partecipanti del gioco).

L'altro fattore di diffusione della fiducia indicato da Torsvik risiede nelle motivazioni prosociali, che l'autore suddivide nelle motivazioni altruistiche, nei principi morali e nella preoccupazione di preservare il proprio status sociale. Come mostrano gli esperimenti di Dawes, van de Kragt e Orbell (1990), l'appartenenza a reti di relazioni sociali "ad alta intensità" (cioè caratterizzate da contatti intensi e frequenti tra i membri) rafforza questi tre tipi di motivazioni.

Annen (2003) sottolinea che la riduzione dei costi di transazione dovuta all'importanza della reputazione si verifica più facilmente quando le reti di relazioni sociali sono di dimensioni limitate. In tal caso, gli effetti positivi sulle transazioni sono però bilanciati dalla difficoltà di conseguire economie di scala, e dalla restrizione delle opportunità di incontrare nuovi agenti. Esisterebbe quindi un *trade-off* tra la garanzia del rispetto degli accordi e la dimensione dei guadagni. Mediante un modello di teoria dei giochi, l'autore mostra che il *trade-off* scompare se il capitale sociale è particolarmente "inclusivo", cioè quando le reti di relazioni assorbono facilmente nuovi agenti e fanno circolare rapidamente informazioni sulla loro identità⁸.

La capacità delle reti di includere nuovi membri e di entrare in contatto con altre reti è un fattore importante per l'espansione del giro di affari delle imprese e lo sfruttamento delle economie di scala, che, a livello macro, influenzano la *performance* dell'economia con effetti rilevanti sul processo di crescita.

5.2.2 Capitale sociale e diffusione delle informazioni

Nel suo celebre saggio sulla forza dei legami deboli, Granovetter (1973) mette in evidenza l'importanza delle interazioni che attraversano i confini sociali basati sulle differenze etniche, religiose e di status socioeconomico. I rapporti di conoscenza occasionali infatti, 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. La letteratura tende a indicare questo genere di connessioni con il termine *bridging*

⁷ Si vedano per esempio Annen (2003), Aoki (2001), Cardenas (2002), Carpenter (2003), Huang (2003), Karlan (2003), Poulsen e Svendsen (2003).

⁸ Ne deriva che gli studi empirici sul capitale sociale che adottano come indicatore la partecipazione associativa dovrebbero prendere in adeguata considerazione anche l'inclusività delle reti di relazioni, misurata per esempio dalle dimensioni e dalla eterogeneità interna delle associazioni.

social capital, in contrapposizione al *bonding social capital*, che si riferisce invece ai legami forti tra persone appartenenti a una stessa comunità (Putnam, 1993b, Gittel e Vidal, 1998, Narayan, 1999)⁹. Poiché possono costituire l'unico mezzo di trasmissione delle informazioni tra ambiti sociali diversi, i legami deboli assumono un ruolo fondamentale nella diffusione della conoscenza. Nelle parole di Granovetter, una notizia «può raggiungere un ampio numero di persone e attraversare grandi distanze sociali quando passa per i legami deboli anziché per quelli forti» (Granovetter, 1973, 1366).

Per la sua capacità di agevolare la trasmissione delle informazioni e la diffusione della conoscenza, il *bridging social capital* può costituire un bene intermedio nell'ambito dei processi produttivi correnti. Per esempio, la capacità del personale di un'azienda di raggiungere gli obiettivi e risolvere problemi contingenti non dipende solo dalle competenze dei dipendenti, ma anche dalla rete di relazioni che ciascuno di essi può mobilitare¹⁰. I membri di queste reti possono essere o meno parte dell'organico aziendale (Gabbay e Leenders, 1999). L'esperienza della Silicon Valley, in California, mostra che i dipendenti di aziende appartenenti allo stesso settore possono formare dei *network* di relazioni orizzontali che costituiscono un mezzo per la soluzione di problemi specifici connessi ai processi produttivi correnti, oltre che una fonte di continuo aggiornamento sulle innovazioni tecnologiche (Saxenian, 1994).

Anche i rapporti interpersonali che si sviluppano tra dipendenti della stessa impresa sono un *input* importante nei processi produttivi. Le interazioni informali e slegate dalla gerarchia migliorano la capacità degli individui di coordinarsi tra loro, aumentando l'efficienza del lavoro di gruppo (Greve e Salaff, 2001, Greve e Benassi, 2003, Gelauff, 2003). Inoltre costituiscono un fattore fondamentale per la trasmissione delle competenze e il *training* del nuovo personale, come mostra l'ampia letteratura sui *peer effects* e sulle *human capital externalities*. Relazioni verticali distese e cooperative d'altro canto migliorano le motivazioni dei dipendenti, riducendo i problemi di *shirking* (March e Simon, 1958), e rendono più agevole lo sfruttamento di opportunità di riqualificazione professionale che, rafforzando il capitale umano del personale, ne migliorano la produttività sul posto di lavoro¹¹. Mediante gli strumenti della teoria dei giochi, Bowles, Carpenter e Gintis (2001) mostrano che l'affermazione di norme di "reciprocità forte" può favorire il mutuo monitoraggio tra i lavoratori e migliorarne la produttività anche quando i gruppi di lavoro siano particolarmente ampi, la frequenza delle interazioni sia scarsa e la divisione del lavoro favorisca la formazione di *shirking cliques*.

Diverse indagini empiriche confermano le ipotesi teoriche discusse finora. Le comunità di pescatori giapponesi studiate da Platteau e Seki (2001)¹² e le cooperative statunitensi dei lavoratori del legno analizzate da Craig e Pencavel (1995)¹³ sono due studi di caso

⁹ Nell'analisi sociologica, il "ponte" (*bridge*) è una linea che unisce due *network* o due punti di un *network*, e costituisce l'unico sentiero percorribile per andare da un punto all'altro (Harary, Norman e Cartwright, 1965).

¹⁰ Per risolvere un problema, un ricercatore privato dipendente di un'azienda tenderà a contattare non solo i colleghi che lavorano nella stessa azienda, ma anche altri ricercatori impiegati in aziende diverse. Le reti di contatti possedute da ciascun dipendente all'esterno dell'ambito aziendale costituiscono allora una forma di capitale sociale che contribuisce ai processi produttivi (Coleman, 1988).

¹¹ L'influenza del capitale sociale sulle motivazioni dei lavoratori e sull'accumulazione di capitale umano è discussa più approfonditamente nei paragrafi 5.4.2 e 5.4.3.

¹² Presso queste comunità, l'equipaggio di ciascuna barca condivide profitti, rischi, informazioni e competenze. I membri più anziani trasmettono le tecniche per la pesca ai più giovani, i quali a loro volta insegnano l'uso di strumenti ad alta tecnologia come il sonar o il navigatore satellitare. La cooperazione permette di pescare in zone diverse e più rischiose, elevando i profitti e riducendo la differenza di produttività tra le barche (Platteau e Seki, 2001).

¹³ Craig e Pencavel analizzano il caso delle imprese possedute dai lavoratori del compensato negli stati americani di Washington e dell'Oregon. Per essere impiegati, i lavoratori devono possedere una quota della proprietà, e per

particolarmente noti che mostrano come il coordinamento tra gli individui, consentito dalla condivisione di norme sociali e da elevati livelli di fiducia, consenta di perseguire fini altrimenti irraggiungibili.

I rapporti sociali finora sommariamente descritti recano vantaggi immediati all'operatività dell'azienda, e possono quindi essere considerati un bene intermedio per i processi produttivi correnti. Tuttavia i loro benefici si esplicano soprattutto nel lungo periodo. La capacità di coordinamento e il patrimonio di reciproca conoscenza che si accumulano presso il personale grazie alle interazioni orizzontali e verticali formano un *asset* prezioso per i processi produttivi futuri. Tali interazioni saranno trattate più dettagliatamente nel par. 5.4, sull'impiego dei valori d'uso e del capitale sociale nella formazione del capitale privato.

5.3 Il ruolo dei valori d'uso nella produzione di beni e servizi pubblici: B_{gs}

L'interazione tra il settore pubblico – inteso in una accezione ampia, comprendente le istituzioni politiche ed economiche e lo stato sociale - e le istituzioni sociali, come le organizzazioni volontarie e le norme sociali, è uno dei principali temi di riflessione della letteratura sul capitale sociale. Nell'ambito dell'analisi economica, l'approccio di North (1990) spiega l'assetto istituzionale dello stato come il risultato di lungo periodo del continuo confronto tra le istituzioni politiche e le organizzazioni che rappresentano gli interessi diffusi nella società. A partire dal contributo di Putnam (1993a, 1995a), le scienze politiche hanno dedicato grande attenzione alla capacità di alcuni aspetti della struttura sociale di influenzare la partecipazione politica e il rendimento delle istituzioni democratiche. Anche nel breve periodo, l'interazione tra il settore pubblico e diversi aspetti della struttura sociale dà luogo a risultati significativi. Come osservano Bowles e Gintis (2000), gli assiomi necessari per la validità del teorema fondamentale dell'economia del benessere sono così stringenti che lo stesso Arrow (1971) mise in evidenza l'importanza di quello che oggi chiameremmo capitale sociale per fronteggiarne i fallimenti: «In assenza di fiducia, si perderebbero le opportunità di sviluppare comportamenti cooperativi convenienti per tutti ... le norme di comportamento sociale, compresi i codici etici e morali, possono costituire le reazioni della società ai fallimenti del mercato» (Arrow, 1971, 22, in Bowles e Gintis, 2000, 423). Gli autori tuttavia sottolineano come le risorse collettive derivanti dalle interazioni sociali costituiscono dei complementi, e non delle alternative, rispetto all'azione dello stato e del mercato per il raggiungimento di determinati obiettivi¹⁴.

Questo paragrafo contiene una breve rassegna degli studi che analizzano l'influenza del capitale sociale sulla produzione dei beni e servizi pubblici (5.3.1), sull'efficienza nella gestione dei servizi pubblici (5.3.2) e sulla gestione delle risorse comuni (5.3.3). Il rapporto tra il settore dei valori d'uso e il rendimento e l'assetto delle istituzioni (considerate come una forma di "capitale pubblico") sarà invece trattato nel par. 5.5.

5.3.1 Capitale sociale e fornitura di servizi pubblici

Poiché risolve i problemi di coordinamento e favorisce l'azione collettiva, il capitale sociale può porre rimedio ad alcuni fallimenti del mercato, come le difficoltà nella fornitura dei beni pubblici locali. Scorrendo la letteratura empirica, è possibile trovare molti esempi di cooperazione tra lo stato e la società civile per la fornitura di beni e servizi pubblici. Come documentano Sampson, Raudenbush e Earls (1997), in alcuni quartieri di Chiacago i residenti

acquistare quote è necessario essere dipendenti. I manager sono eletti democraticamente e i rischi equamente condivisi: un calo della domanda di compensato viene affrontato con tagli dei salari o delle ore di lavoro, mai con dei licenziamenti. Per più di due generazioni queste imprese hanno sostenuto la concorrenza delle aziende "convenzionali", grazie al maggiore impegno della manodopera e ai ridotti costi di monitoraggio (Craig e Pencavel, 1995, Pencavel, 2002).

¹⁴ In proposito si vedano anche Evans (1996), Woolcock e Narayan (2000), Bruni e Zamagni (2004).

hanno sperimentato forme di autotassazione per preservare servizi pubblici minacciati dai tagli di bilancio della pubblica amministrazione, come la stazione dei pompieri. Gli autori definiscono *collective efficacy* questa capacità di coordinamento, e mostrano che il suo livello è positivamente e significativamente correlato con diversi indicatori di stabilità residenziale, come bassi tassi di proprietà della casa e condizioni di svantaggio economico.

Un esempio significativo della possibilità di instaurare rapporti di complementarità tra stato e organizzazioni della società civile nella fornitura di servizi pubblici è dato dal processo di decentramento del *welfare* in atto in Italia. Le associazioni volontarie senza scopo di lucro sono parte integrante dei nuovi “sistemi locali dei servizi sociali a rete”, e hanno la possibilità di erogare prestazioni assistenziali, ricevendo come corrispettivo dei pagamenti da parte dei comuni. L’attribuzione di un ruolo tanto rilevante alla società civile è fondato sulla convinzione che le associazioni siano in grado di realizzare con maggiore efficienza gli obiettivi delle politiche sociali, soprattutto nel settore sanitario e dell’assistenza sociale, grazie al maggiore radicamento nel tessuto sociale locale e alla migliore conoscenza delle particolari problematiche connesse al territorio.

5.3.2 Capitale sociale ed efficienza nella fornitura dei servizi pubblici da parte dello stato

La letteratura empirica mostra che, nelle aree urbane più povere, l’attività delle reti di relazioni interpersonali può determinare il miglioramento della qualità di servizi pubblici come elettricità, acqua potabile, bagni pubblici e fognature, anche quando la responsabilità della loro erogazione spetta in via esclusiva allo stato (Douglass, 1992, 1998, Douglass e Zaghlin, 1994, Douglass, Ard-Am e Ki Kim, 2003). Un caso di studio significativo è dato dalla città di Bangkok, Thailandia, dove il compito di fornire acqua potabile ai residenti e alle imprese dell’area metropolitana è affidato a tre agenzie pubbliche. Altre agenzie devono progettare i servizi di approvvigionamento idrico, coordinando i fornitori e vigilando sul loro comportamento. Il risultato di questo fitto intreccio di responsabilità è che solo una parte della popolazione di Bangkok fruisce di acqua potabile, nonostante il governo ne finanzi l’erogazione su base universale (Danieri, 1996). Nelle zone povere, generalmente più trascurate dalla pubblica amministrazione, le possibilità di approvvigionamento idrico dipendono dalla capacità di coordinamento e di azione collettiva delle comunità residenti nei singoli quartieri, e variano quindi in relazione alle rispettive dotazioni di capitale sociale (Danieri, Tahakashi e NaRanong, 2003).

Più in generale, l’azione collettiva, che viene favorita dalle reti di relazioni e dalla condivisione di norme sociali, fornisce spesso un complemento necessario all’azione dello stato nella determinazione dell’efficienza dei servizi pubblici. Su questo principio si basano diversi progetti di sviluppo locale della Banca Mondiale, che promuovono il coordinamento tra istituzioni pubbliche e organizzazioni della società civile (talvolta costituite ad hoc su iniziativa della stessa Banca Mondiale) ai fini dell’erogazione di servizi pubblici come lo smaltimento dei rifiuti urbani e l’approvvigionamento idrico (World Bank, 2001, 2004).

Nelle economie avanzate, dove generalmente i servizi pubblici sono più efficienti e la società civile più sviluppata, le organizzazioni volontarie possono comunque esercitare un ruolo rilevante nel miglioramento dell’efficienza e dell’equità dell’azione pubblica.

5.3.3 Capitale sociale e gestione delle risorse comuni

Le ricerche della Banca Mondiale mettono in evidenza il ruolo del capitale sociale nella gestione delle “risorse comuni” (*common pool resources*) che costituiscono una forma di capitale pubblico potenzialmente appropriabile¹⁵. Secondo la teoria neoclassica, se individui

¹⁵ Le risorse comuni come le riserve idriche e le riserve ittiche non sono beni pubblici né beni privati, ma hanno alcune caratteristiche tipiche di entrambi. Sono infatti caratterizzate da rivalità, da un certo grado di comunione nell’uso e da una bassa escludibilità. Per esempio, le riserve ittiche possono essere pescate una sola volta, ma le

razionali e autointeressati guadagnano l'accesso a risorse comuni, tendono a consumarle fino all'esaurimento, senza riguardo per il benessere altrui (Hardin, 1968). Tuttavia la realtà empirica mostra che non tutte le comunità si comportano allo stesso modo, e che talvolta gli agenti riescono a coordinarsi per gestire le risorse comuni massimizzando il benessere della collettività (Cardenas, 2002, Ahmad, 2003). Per raggiungere tale risultato, la comunità deve essere caratterizzata da fiducia, norme di reciprocità, sentimenti di identità nei confronti del gruppo (Ostrom, 1998), da un certo grado di eguaglianza nella distribuzione della ricchezza (Olson, 1965, Bowles e Gintis, 1997) e dalla presenza di associazioni volontarie che contribuiscano direttamente alla gestione delle risorse comuni (Grootaert, 2001, Ahmad, 2003). Nell'ambito di uno studio sperimentale condotto presso tre villaggi della Colombia rurale, Cardenas (2000) mostra che «un assetto istituzionale che favorisce la comunicazione tra agenti omogenei, senza l'intervento di un regolatore, può promuovere una gestione efficiente delle risorse comuni» (Cardenas, 2002, 145). Un tipico problema di coordinamento cui la ricerca empirica ha dedicato grande attenzione è la gestione delle risorse idriche per l'irrigazione dei campi. Gli agricoltori possono facilmente tenere comportamenti opportunistici, deviando il corso dei canali a proprio favore oppure fornendo un contributo insufficiente al finanziamento e alla gestione del sistema di irrigazione (Grootaert, 2001). Diversi studi di caso mostrano che il capitale sociale, nella forma delle associazioni volontarie per la gestione delle risorse idriche, permette alle comunità rurali di superare tali problemi di coordinamento (Uphoff, 1993, Meinzen-Dick, Reidinger e Manzardo, 1995, Uphoff, Esman e Krishna, 1998, Kahkonen, 1999, Isham e Kahkonen, 1999, World Bank, 2002)¹⁶.

Le zone di pesca in mare aperto sono un altro esempio di risorsa comune cui la letteratura sul capitale sociale ha dedicato grande attenzione. L'esperienza del Bangladesh mostra che l'attribuzione di diritti di proprietà ai pescatori non risolve il dilemma del coordinamento e determina problemi di equità e sostenibilità di lungo periodo, a causa della capacità di accaparrarsi le licenze di pesca mostrata da una ristretta elite di agenti. A partire dagli anni novanta, alcuni esperimenti di gestione comunitaria delle risorse ittiche, realizzati con l'assistenza di organizzazioni non governative, hanno dato risultati incoraggianti. Il requisito fondamentale per il successo di tali iniziative risiede nella partecipazione attiva dei membri della comunità alla gestione delle risorse comuni, che dipende a sua volta dalle dotazioni comunitarie di capitale sociale, inteso come grado di diffusione di norme sociali condivise e densità delle relazioni orizzontali esistenti tra i pescatori (Ahmad, 2003).

Nella misura in cui favorisce un uso efficiente dell'acqua per l'irrigazione e delle risorse ittiche, il capitale sociale può essere considerato un bene intermedio nel processo produttivo di un servizio pubblico.

In generale, l'esistenza di reti di relazioni dense e inclusive, e la diffusione delle informazioni e della fiducia che esse comportano, sono gli elementi che rendono un assetto istituzionale favorevole alla cooperazione nella gestione delle risorse comuni (Collier, 1998, Grootaert, 2001, Cardenas, 2002).

5.4 Il ruolo dei valori d'uso nella formazione del capitale privato: GI_{ms}

Le interazioni sociali esplicano il loro effetto sulle attività economiche e sul rendimento dell'economia soprattutto nel lungo periodo, favorendo l'accumulazione di *asset* materiali e intangibili da utilizzarsi nei processi produttivi futuri. Per comodità espositiva abbiamo

zone di pesca sono usate da molte persone contemporaneamente ed è difficile impedire l'accesso ai pescatori privi di licenza (Ahmad, 2003).

¹⁶ La Banca Mondiale ha istituito nel 2000 un gruppo di lavoro sulla gestione delle risorse idriche (*Water Resources Management Group*) che cura progetti di sviluppo locale spesso basati sulla promozione di una gestione comunitaria delle risorse idriche. Pubblicazioni e *reports* in materia sono consultabili sul sito web del gruppo, all'indirizzo

<http://Inweb18.worldbank.org/ESSD/ardext.nsf/18ByDocName/WaterResourcesManagement>.

descritto in sezioni diverse i meccanismi di trasmissione dell'influenza delle risorse provenienti dal settore dei valori d'uso sul miglioramento della capacità produttiva delle imprese, sebbene tali meccanismi siano tra loro strettamente correlati. Le interazioni sociali e il capitale sociale possono migliorare la capacità produttiva influenzando sulla produttività dei fattori (5.4.1), sulle motivazioni dei lavoratori (5.4.2), sull'accumulazione di capitale umano (5.4.3) e sull'innovazione tecnologica (5.4.4). Nei paesi in via di sviluppo, la capacità delle reti di relazioni di promuovere la diffusione delle informazioni e l'accesso al credito da parte delle categorie sociali più svantaggiate costituisce un elemento rilevante per i processi di sviluppo, che si concretizza nell'accumulazione di conoscenza e beni capitali privati anche da parte dei più poveri (5.4.5). Sembrano invece piuttosto trascurati dalla letteratura economica gli effetti macro del capitale sociale sulla propensione all'investimento (5.4.6).

5.4.1 Capitale sociale e produttività dei fattori

Le relazioni informali che si sviluppano all'interno di un'azienda agevolano la diffusione delle informazioni e permettono l'accumulazione di un patrimonio di conoscenza, che rende più efficiente la cooperazione tra gli agenti e costituisce un *asset* per i processi produttivi futuri. Diversamente dal capitale specifico definito da Becker (1975), tale *asset* ha natura relazionale, riguarda la capacità di agire collettivamente di due o più lavoratori ed esiste solo finché è condiviso dagli agenti che hanno contribuito a crearlo.

Nella *routine* aziendale, i manager e i dipendenti hanno continuamente bisogno di mobilitare il supporto e i consigli altrui, ben al di là di qualsiasi struttura gerarchica formalmente definita (Gabbay e Lenders, 1999). Quando le procedure aziendali e le competenze individuali non bastano a risolvere i problemi, bisogna consultare altre persone, che possono essere o meno parte del gruppo di lavoro o dell'azienda. La rete di relazioni che un individuo può mobilitare è una forma di capitale sociale che migliora la produttività dei fattori, influenzando sia sul processo produttivo corrente sia su quelli futuri (Coleman, 1988)¹⁷. Gelauff (2003) sottolinea come, per ciascun dipendente, la condivisione della conoscenza all'interno dei gruppi di lavoro sia sempre condizionata dal timore che i colleghi possano approfittarne per trarne personale vantaggio. L'esistenza di norme di fiducia e reciprocità all'interno dell'impresa agevola la trasmissione della conoscenza – intesa in termini di *know-how* e *know-who* – limitando il rischio di comportamenti opportunistici e il pericolo che informazioni vitali finiscano nelle mani della concorrenza. Secondo l'autore pertanto per le imprese è più conveniente investire nel rafforzamento delle reti informali che favoriscono lo scambio di informazioni e di competenze, piuttosto che nella creazione di meccanismi materiali di archiviazione dei dati. Questa forma di capitale sociale è particolarmente utile nei lavori di gruppo per la realizzazione di progetti complessi. Per cooperare all'interno di un *team* che riunisce competenze diverse, ogni specialista ha bisogno di conoscere il potenziale contributo degli altri agli obiettivi comuni (Greve e Salaff, 2001). Secondo Carley (1986), tali referenze si accumulano nel tempo in seguito a lunghi periodi di interazione, fino a formare una risorsa preziosa per la realizzazione dei progetti futuri.

Queste ipotesi sono ampiamente confortate dall'evidenza empirica. Greve e Benassi (2003), analizzando il funzionamento di un'azienda nel settore dei servizi, mostrano che il capitale sociale gioca un ruolo fondamentale nel mobilitare, dentro e fuori l'azienda, le competenze necessarie per raggiungere gli obiettivi.

5.4.2 Capitale sociale e motivazione dei lavoratori

La qualità delle relazioni interpersonali all'interno dell'azienda determina la produttività anche influenzando l'impegno e le motivazioni del personale. March e Simon (1958) sottolineano che, anche quando i manager sono autorevoli e la gerarchia è rigidamente

¹⁷ In proposito si vedano anche Krackhardt (1992), Roger e Larsen (1984), Saxenian (1994), Greve e Benassi (2003).

definita, i dipendenti possono influenzare la *performance* aziendale in molti modi, per esempio ritardando l'esecuzione degli ordini, opponendosi parzialmente alle decisioni e tenendo comportamenti opportunistici. Rapporti distesi con la dirigenza migliorano la disponibilità dei dipendenti a approfondire il massimo impegno per il raggiungimento degli obiettivi e stimolano sentimenti di fedeltà nei confronti dell'azienda. Se il lavoratore può accedere a opportunità di riqualificazione professionale senza innescare conflitti con i superiori (per esempio impiegando il tempo di lavoro per seguire un corso di aggiornamento, senza dover sottrarre le ore necessarie al tempo libero), sarà più propenso a impiegare le nuove competenze sul posto di lavoro ed eventualmente a trasmetterle ai suoi colleghi, recando un beneficio all'azienda. Come mostra l'esperienza dei lavoratori del compensato statunitensi, un clima di fiducia tra dirigenti e dipendenti consente all'impresa di affrontare con maggiore flessibilità le avversità dovute all'andamento della domanda, modificando gli orari o redistribuendo il tempo di lavoro (Craig e Pencavel, 1995). Questi meccanismi sono oggetto di indagine da parte di un numero crescente di studi empirici nel campo dell'economia aziendale, ma sembrano per il momento piuttosto trascurati dalla teoria economica¹⁸.

5.4.3 Capitale sociale e capitale umano

Nella letteratura economica e sociologica è comunemente riconosciuta la capacità di alcuni aspetti della struttura sociale, spesso riuniti sotto la comune etichetta del capitale sociale, di influenzare il rendimento scolastico, l'istruzione universitaria, la qualificazione professionale e, più in generale, i processi di apprendimento che si svolgono in qualsiasi momento della vita degli individui (*life-long-learning*).

Il concetto di capitale sociale è divenuto popolare negli studi sul capitale umano verso la fine degli anni ottanta, grazie al celebre contributo di Coleman (1988), secondo il quale «Sia il capitale sociale della famiglia, sia il capitale sociale della comunità svolgono un ruolo nella creazione del capitale umano delle generazioni emergenti» (Coleman, 1988, 109). Normalmente, nell'analisi dei diversi fattori che determinano il rendimento scolastico, la situazione familiare è considerata un'entità singola. Coleman afferma invece che: «Il *background* familiare è analiticamente separabile in almeno tre componenti, il capitale finanziario, il capitale umano e il capitale sociale ... Naturalmente lo sviluppo intellettuale dei bambini è fortemente influenzato dal capitale umano posseduto dai genitori. Ma tale capitale umano può essere irrilevante per il rendimento dei bambini ... se viene impiegato soltanto al lavoro o in qualsiasi altro luogo fuori da casa. Il capitale sociale della famiglia è costituito dalle relazioni tra i figli e i genitori (e gli altri parenti eventualmente inclusi nella sfera familiare)» (Coleman, 1988, 109-110). In altri termini, capitale umano e capitale sociale sono complementari per la formazione culturale delle nuove generazioni (Schuller, 2001). La ricerca empirica fornisce ampia evidenza dell'esistenza di una relazione positiva tra il rendimento scolastico e l'attenzione che i bambini ricevono dai genitori¹⁹.

Tuttavia il capitale sociale che influenza lo sviluppo intellettuale dei giovani non risiede esclusivamente nella famiglia, ma anche nella comunità in cui quest'ultima è inserita, e si manifesta nelle relazioni sociali esistenti tra famiglie diverse, e tra le famiglie e le istituzioni comunitarie (Portes e MacLeod, 1998). Ricerche più recenti mostrano che le relazioni sociali influiscono sulle capacità e sulle opportunità di apprendimento ben oltre il contesto della

¹⁸ Le teorie dei salari di efficienza e i modelli principale-agente sfiorano l'argomento, riconoscendo l'importanza delle asimmetrie informative e dell'impegno del lavoratore nella determinazione della produttività (Akerlof e Yellen, 1987, Shapiro e Stiglitz, 1982, Solow, 1979). Tuttavia, la soluzione individuata consiste nella fissazione di un livello di salario superiore a quello di mercato, mentre le determinanti relazionali della produttività non sono prese in considerazione.

¹⁹ Si vedano per esempio Israel e Beaulieu (1995) e Buchel e Duncan (1998). In particolare, la tesi di Coleman viene verificata empiricamente da Teachman, Paasche e Carver (1997) e Morgan e Sorensen (1999).

scuola dell'obbligo, per tutta la durata della vita professionale degli individui (Field e Spence, 2000, Field, 2000, Moe, 2001, Bostrom, 2003). In particolare, le reti di relazioni interpersonali offrono ampie opportunità di apprendimento informale, ma può sortire anche rilevanti effetti negativi. Nelle parole di Field, Schuller e Baron, «Il capitale sociale può essere intrinsecamente restrittivo, dal momento che dà accesso soltanto alla limitata gamma di risorse disponibili in ogni dato ambiente sociale. Normalmente, le forme familistiche di capitale sociale sono particolarmente limitanti e possono rendere più difficile la costruzione dei legami trasversali (*bridging ties*)» che servono per acquisire nuove informazioni e migliorare il proprio capitale umano (Field, Schuller e Baron, 2000, 255). Secondo le verifiche empiriche, ciò è particolarmente vero per quanto riguarda le comunità locali residenti in aree depresse, dove i legami interpersonali finiscono con il favorire la segmentazione culturale (Pahl e Spencer, 1997, Schuller e Field, 1999). Un tema ancora relativamente trascurato dalla letteratura economica è invece costituito dalla possibile influenza che il clima sociale esistente all'interno delle aziende può sortire sui processi di riqualificazione professionale. Rapporti verticali distesi dovrebbero rendere più agevole la riqualificazione del personale e migliorare la disponibilità dei dipendenti a impiegare sul posto di lavoro eventuali nuove competenze²⁰.

5.4.4 Capitale sociale e innovazione

Dal punto di vista economico, il patrimonio di informazione che si accumula grazie alle connessioni tra reti diverse costituisce un fattore chiave per l'innovazione delle tecniche di produzione, l'adozione di nuovi modelli organizzativi, di gestione del personale e dei rapporti con i clienti, contribuendo all'accumulazione di capitale privato da utilizzare nei processi produttivi futuri. Secondo molti autori esiste quindi un legame tra capitale sociale e innovazione nel settore delle merci. Burt (2000) sottolinea che i network di imprese hanno una maggiore capacità di monitorare e interpretare i cambiamenti dell'ambiente circostante, e sono quindi in grado di elaborare reazioni adeguate e creative. Il confronto tra imprese d'altro canto permette una ricognizione più efficace dei problemi "interni" che caratterizzano ciascuna azienda. La rete determina quindi un miglioramento delle capacità di adattamento, che si traduce in innovazioni periodiche e un maggiore allineamento dei processi produttivi e dei modelli organizzativi con le condizioni ambientali. Secondo Fountain (1997), gli agenti di un network cooperativo mostrano un'efficiente tendenza all'apprendimento collettivo. Essi imparano più rapidamente i problemi e le opportunità connessi alle nuove tecnologie e a diversi tipi di transazione, a causa della densità dell'interazione all'interno della rete. «L'apprendimento è di qualità elevata perché è soggetto a discussione e dibattito tra controparti orizzontali che possono avere un *background* e delle prospettive diverse. Per questo motivo, le aree geografiche che includono reti di imprese altamente adattive sono state chiamate *learning regions*» (Fountain, 1997, 87)²¹. Uno dei più noti esempi di rete di imprese a elevata *performance* è costituito dall'industria dei computer nella Silicon Valley, California. Qui la cultura imprenditoriale è fortemente cooperativa, ed esiste un elevato grado di condivisione delle informazioni tra le imprese e tra i loro dipendenti. Molte indagini empiriche hanno mostrato che i tecnici delle imprese informatiche formano una rete di relazioni orizzontali che attraversa i confini dei rispettivi organici aziendali, consentendo la soluzione di problemi specifici e un continuo aggiornamento sulle innovazioni tecnologiche. Saxenian (1994) descrive così le relazioni sociali tra gli ingegneri che lavorano nella Silicon Valley: «La socializzazione informale che deriva da queste relazioni quasi-familiari ha

²⁰ La letteratura sulle *human capital externalities* e sui *peer effects* considera soprattutto le relazioni orizzontali tra dipendenti, trascurando invece l'influenza delle relazioni verticali sulla reperibilità delle occasioni di riqualificazione e sulle motivazioni dei dipendenti a riqualificarsi continuamente.

²¹ Sul concetto di "*learning regions*", cfr. Florida (1995).

supportato pratiche generalizzate di cooperazione e condivisione delle informazioni tra i produttori locali. Sotto tutti i punti di vista, queste conversazioni informali sono pervasive e funzionano come una fonte fondamentale di aggiornamento della conoscenza sui concorrenti, sui clienti, sulle condizioni di mercato e sulle nuove tecnologie» (Saxenian, 1994, 32-33). Cohen e Fields (2000) sottolineano che il presupposto fondamentale per la diffusione della conoscenza all'interno della rete è la fiducia generata dalla reputazione degli agenti²².

Patton e Kenney (2003) osservano che, a livello di *management*, nella Silicon Valley esiste una grande varietà di legami tra produttori e fornitori, clienti, istituzioni, all'interno e all'esterno del settore informatico. In particolare, il contesto istituzionale in cui è radicata la rete riveste un ruolo fondamentale. Il sistema educativo assicura l'offerta di lavoro qualificato, e fornisce schemi di *training* e riqualificazione professionale per lo sviluppo di staff tecnici perfettamente aggiornati. Le attività di ricerca universitarie sono armonizzate con le esigenze di sviluppo della zona, e influenzano a loro volta la formazione della cultura imprenditoriale, accentuando la tendenza alla cooperazione e all'innovazione²³.

Nonostante la letteratura teorica abbia dedicato, soprattutto nel campo degli studi aziendali, grande attenzione al rapporto tra capitale sociale e innovazione, la ricerca empirica non ha fornito finora risultati particolarmente significativi, anche a causa della mancanza di dati longitudinali²⁴.

5.4.5 Capitale sociale e povertà

Nei paesi poveri la diffusione della conoscenza che permette l'aggiornamento delle tecniche di produzione e dei modelli organizzativi riveste importanza fondamentale per i processi di sviluppo. Diversi studi di caso condotti in aree rurali depresse dell'Africa e dell'Asia mostrano che livelli elevati di coesione sociale intracomunitaria si accompagnano spesso a una certa chiusura nei confronti dell'esterno, che impedisce la comunicazione e la diffusione delle informazioni tra comunità diverse. Le norme sociali diminuiscono i costi di transazione e regolano i comportamenti, ma possono scoraggiare la creatività e la diversità di opinioni necessarie per affrontare problemi nuovi e complessi (Portes e Landolt, 1996, Fountain, 1997). In altre parole, le comunità rurali spesso sono ricche di *bonding social capital*, che permette la creazione di meccanismi informali di assicurazione contro la malattia e la vecchiaia (Coate e Ravallion, 1993, Townsend, 1997, Woolcock e Narayan, 2000), ma non possiedono il *bridging social capital* necessario per raggiungere un più elevato stadio di sviluppo e sollevare la popolazione al di sopra del livello di sussistenza (Barr, 1998, Fafchamps e Minten, 1999, Narayan, 1999, Kozel e Parker, 2000).

La ricerca empirica mostra che la creazione di "ponti" tra comunità diverse gioca un ruolo fondamentale nella trasmissione della conoscenza sulle tecniche di produzione agricola, generando processi di innovazione del capitale privato che permettono di reagire meglio a *shock* esogeni come carestie e inondazioni.

²² La reputazione degli ingegneri dipende soprattutto dalla qualità delle loro competenze professionali, che consente loro di costituire una buona fonte di informazioni, e quindi di osservare norme di reciprocità nel processo di condivisione della conoscenza (Saxenian, 1994).

²³ Nella Silicon Valley, le imprese hanno legami forti con l'Università di Stanford, che armonizza le sue ricerche con le esigenze di sviluppo dell'area e svolge un ruolo attivo nel modellare la cultura imprenditoriale della zona. Nel Massachusetts, il Massachusetts Institute of Technology (MIT) e le banche di Boston svolgono un ruolo simile nella formazione della cultura delle imprese ad alta tecnologia che si trovano lungo la *Route 128*, un'altra delle zone comunemente definite "*learning regions*" (Fountain, 1997).

²⁴ Le evidenze più interessanti derivano dagli studi di caso condotti nelle regioni a elevato apprendimento, come la Silicon Valley e la *Route 128* nel Massachusetts. In una recente indagine *cross-country* condotta su 54 paesi, Dakhli e De Clercq (2004) hanno mostrato che la fiducia e le attività associative influenzano positivamente l'innovazione, diversamente dal senso civico, che sembra invece privo di importanza.

Se le reti di relazioni non sono connesse da ponti di comunicazione, dotazioni elevate di *bonding social capital* possono provocare un effetto di chiusura, che impedisce il passaggio delle informazioni e aggrava le conseguenze di eventuali avversità economiche.

I progetti di sviluppo locale promossi dalla Banca Mondiale nelle aree più povere del pianeta si basano generalmente sul rafforzamento del giusto *mix* di *bonding* e *bridging social capital* presso le comunità rurali o urbane più svantaggiate (World Bank, 1998). L'esperienza della Banca Grameen in Bangladesh mostra che lo sviluppo di programmi di microcredito richiede la formazione di reti orizzontali di relazioni fiduciarie presso i beneficiari dei prestiti, cui spesso viene richiesta la formazione di piccole associazioni locali per l'amministrazione del programma, e la creazione di connessioni stabili ed efficienti tra tali reti e livelli più elevati di gestione, coordinamento e controllo (Yunus, 1998). Seguendo questo esempio, la Banca Mondiale promuove la formazione di associazioni locali a diversi livelli (di solito corrispondenti ai beneficiari e ai gestori del sistema di prestiti) e la creazione di adeguati meccanismi di comunicazione tra di esse²⁵. Presso le comunità interessate si accumula nel tempo un capitale organizzativo di natura relazionale che, facilitando l'accesso al credito, permette il finanziamento dell'acquisto di beni capitali privati anche per i più poveri (Van Bastelaer, 2000).

5.4.6 Capitale sociale e propensione all'investimento.

Un aspetto della relazione tra settore dei valori d'uso e accumulazione di capitale privato che sembra relativamente trascurato dalla letteratura riguarda l'influenza della coesione sociale sulla propensione all'investimento delle imprese. Si può supporre che gradi elevati di coesione sociale implicino a parità di condizioni una diminuzione dell'incertezza, e siano pertanto in grado di ampliare l'orizzonte temporale delle scelte delle imprese e dei lavoratori. Le aziende potrebbero in tal caso manifestare una più elevata tendenza a effettuare investimenti di lungo periodo, mentre i lavoratori potrebbero avere più facilmente l'occasione di rafforzare le proprie dotazioni di capitale umano.

La letteratura dedica invece un certo spazio all'influenza del capitale sociale sullo sviluppo finanziario. L'idea di base è che livelli elevati di fiducia siano in grado di stimolare l'acquisto di obbligazioni e titoli da parte delle famiglie, migliorando a livello macro le opportunità di finanziamento per le imprese. Guiso, Sapienza e Zingales (2004) analizzano il rapporto tra capitale sociale e sviluppo finanziario nelle regioni italiane. Nelle aree dotate di maggiore senso civico²⁶, le famiglie investono i loro risparmi nell'acquisto di strumenti finanziari di varia natura, fanno maggiore uso di assegni e accedono più facilmente al credito per finanziare i consumi. Nelle zone più povere di capitale sociale, invece, sono più frequenti l'accumulazione di risparmio in forma contante e il ricorso a reti di credito informale, per esempio di tipo familiare. L'effetto del capitale sociale sembra essere più forte quando il contesto istituzionale è debole (e quindi esiste maggiore incertezza circa il rispetto dei contratti) e le persone hanno livelli più bassi di educazione. Come osservano gli autori, «Questi risultati, se confermati in altri ambienti, hanno implicazioni molto forti per i paesi in via di sviluppo. Il capitale sociale sembra contare di più quando i livelli di educazione sono

²⁵ Per esempio, il *Poverty Alleviation Microfinance Project* mira ad alleviare la povertà in Bangladesh creando nuove opportunità di lavoro autonomo per gli strati più miseri della popolazione. La gestione del progetto è affidata a una organizzazione locale, la Palli Karma Sahayak Foundation, che a sua volta si avvale della cooperazione di piccole associazioni di volontari diffuse sul territorio (Khandker, 1998).

²⁶ Il senso civico, considerato un indicatore della presenza di capitale sociale, viene misurato dagli autori mediante l'affluenza alle urne nelle consultazioni referendarie e le donazioni volontarie di sangue. Gli autori osservano che si tratta di atti difficilmente spiegabili in termini di *self-interest*. Come suggerito da Putnam (1993), il referendum non può essere, diversamente da altre consultazioni elettorali, un'occasione per ottenere vantaggi personali. Anche il sangue raccolto mediante le donazioni non può dare luogo a vantaggi personali, dal momento che viene utilizzato gratuitamente presso le strutture della sanità pubblica e i riceventi rimangono rigorosamente anonimi (Guiso, Sapienza e Zingales, 2004).

bassi e il rispetto della legge è debole: questo è esattamente lo status di molti paesi in via di sviluppo» (Guiso, Sapienza e Zingales, 2004, 3). In contesti istituzionali deboli, caratterizzati da incertezza sul rispetto dei contratti, il capitale sociale, nella forma di reti di imprese, migliora le opportunità di finanziamento anche mediante l'accesso diretto a sistemi informali di credito e di assicurazione (Fafchamps, 1992, Barr, 1999).

5.5 Il ruolo dei valori d'uso nella formazione del capitale pubblico: GI_{gs}

La letteratura sul capitale sociale dedica grande attenzione all'influenza delle interazioni sociali sul funzionamento delle istituzioni. La ricerca nel campo delle scienze politiche ha messo in evidenza la relazione biunivoca esistente tra capitale sociale e democrazia. Una società civile vibrante, nella quale la trasmissione delle informazioni è rapida ed efficiente e sono diffuse norme di reciprocità, di equità e di giustizia sociale, promuove la partecipazione politica dei cittadini. Il vincolo tra gli amministratori e gli elettori è più stringente, e il controllo democratico sull'operato delle istituzioni è più efficace. Sulla base di queste ipotesi, è possibile affermare che lo stock di capitale sociale favorisce l'accumulazione di capitale pubblico, inteso come istituzioni politiche, economiche e giudiziarie ben funzionanti, che contribuiscono alla produzione di beni e servizi pubblici nei periodi futuri.

La principale fonte di ispirazione di questo filone di ricerca è lo studio di Putnam (1993a) sulle regioni italiane, nel quale si individua una relazione tra la partecipazione sociale e l'efficienza delle istituzioni amministrative regionali. Nell'interpretazione di 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. Secondo Knack (2002), il capitale sociale, nella forma della fiducia generalizzata e di norme sociali che spingono alla cooperazione, può migliorare il rendimento delle istituzioni in tre modi. Anzitutto aumenta la controllabilità dell'azione del governo, che deve rispondere agli interessi della collettività e più difficilmente può perseguire interessi ristretti di singole categorie sociali; secondo, migliora la coesione sociale, favorendo il raggiungimento di accordi in presenza di polarizzazione delle preferenze politiche; infine, elevati livelli di capitale sociale sono associati a una maggiore capacità di reazione dei *policy makers* agli *shock* esogeni, che si manifesta in un più elevato grado di innovatività delle scelte politiche. Sulla base degli indicatori contenuti nel *World Values Survey* e dei punteggi forniti dal *Government Performance Project*²⁷, Knack testa queste ipotesi su 49 stati americani, individuando una robusta correlazione tra capitale sociale e *performance* delle istituzioni politiche. La Porta e al. (1997) e Knack e Keefer (1997) verificano l'esistenza della relazione anche a livello *cross-country*, utilizzando dati del *World Values Survey*, indicatori soggettivi dell'efficienza della burocrazia e indagini campionarie sulla fiducia dei cittadini nei confronti delle istituzioni.

D'altronde, un contesto istituzionale democratico e trasparente costituisce a sua volta un terreno fertile per la diffusione della fiducia e della partecipazione civica, creando i presupposti per un ulteriore rafforzamento delle organizzazioni della società civile e delle norme sociali (Inglehart, 1988)²⁸. Come osserva Uslaner (1999), «La relazione tra capitale sociale e democrazia dà l'impressione di essere simbiotica. Sembra come il problema

²⁷ Il *Government Performance Project* è un progetto per la valutazione del rendimento delle istituzioni statunitensi realizzato dal *Governing Magazine* e dalla *Maxwell School of Citizenship and Public Affairs* dell'Università di Syracuse.

²⁸ La relazione tra democrazia e capitale sociale è oggetto di attenzione da parte della letteratura economica che studia la transizione all'economia di mercato dei paesi ex comunisti dell'Europa dell'Est. Diversi autori individuano le cause del ritardo di crescita di questi paesi nella mancanza di fiducia e nella debolezza delle reti associative, determinate dall'atteggiamento repressivo tenuto dai governi nei confronti della società civile (Raiser, 1997, Raiser, Haerpfer, Nowotny e Wallace, 2001, Rose, 1999, Paldam e Svendsen, 2002).

dell'uovo e della gallina, che rifiuta di obbedire a un preciso ordine causale» (Uslaner, 1999, 27).

5.6 Il consumo di valori d'uso da parte delle famiglie: C_{hs}

Nella nostra analisi, la considerazione di un settore dei valori d'uso ha come presupposto l'adozione di una nozione ampia di benessere, corrispondente a quello che nella terminologia anglosassone viene chiamato *well-being*, in contrapposizione al tradizionale concetto di *economic welfare*. La crescente rilevanza che il concetto di *well-being* sta assumendo nel dibattito economico è testimoniata dalla continua espansione di filoni di ricerca diversi ma collegati tra loro, come gli studi sulla qualità della vita²⁹ e l'"economia della felicità"³⁰.

In questi approcci teorici, i bisogni relazionali assumono un ruolo chiave nella determinazione delle scelte individuali, soprattutto se si fa riferimento alle economie avanzate, dove la soddisfazione dei bisogni materiali ha raggiunto livelli straordinari in precedenza sconosciuti. Lo star bene dipende allora criticamente dal consumo di una speciale categoria di beni, chiamati "beni relazionali" (Zamagni, 2002)³¹. Secondo Uhlaner (1989), sono esempi di beni relazionali l'approvazione sociale, la solidarietà, l'amicizia, il senso di appartenenza a un determinato gruppo e l'identificazione con le sue norme. In generale, i beni relazionali sono beni privati forniti socialmente (Corneo e Jeanne, 1999), nel senso che possono essere prodotti soltanto mediante l'interazione tra due o più persone, e la misura del loro godimento non dipende esclusivamente dal comportamento individuale, bensì anche da quello altrui. In particolare, sono rilevanti il livello di partecipazione dell'individuo e degli agenti con cui interagisce, l'identità dei partecipanti e la "qualità" dell'ambiente sociale³². Evidentemente il godimento di beni relazionali è sempre associato alla presenza (produzione o fruizione) di esternalità³³. Una delle obiezioni più comuni che vengono mosse all'introduzione dei beni relazionali nella teoria economica è che non si tratterebbe di beni scarsi, e pertanto il loro studio non sarebbe di competenza dell'economia. Tuttavia, il loro godimento richiede per lo meno un investimento di tempo in attività di partecipazione sociale, che sono ad alta intensità di consumo di tempo. Poiché il tempo è una risorsa scarsa, sono scarsi anche i beni relazionali

²⁹ Un esempio significativo di tali studi sono i Rapporti sullo sviluppo umano redatti ogni anno dal Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite, in cui si indaga sulla qualità della vita delle persone traendo ampia ispirazione dal contributo di Sen sull'approccio delle capacità (*capabilities*). Secondo Sen (2000), l'utilità della ricchezza risiede nelle cose che permette di fare e nelle libertà sostanziali che aiuta a conseguire. Esiste una relazione tra ricchezza e qualità della vita, ma essa non è esclusiva né uniforme. «La ricchezza non è il bene ultimo che cerchiamo: la perseguiamo soltanto in vista di qualcos'altro ... Ricchezza e reddito normalmente sono uno strumento per essere più liberi di condurre il tipo di vita che apprezziamo» (Sen, 2000).

³⁰ Sul rapporto tra felicità ed economia dagli albori della scienza economica al dibattito attuale, si veda Bruni (2002). Per una rassegna delle diverse posizioni si veda per esempio Easterlin (2002).

³¹ Secondo Zamagni, «La felicità postula l'esistenza dell'altro come fine in sé: bisogna essere almeno in due per essere felici, mentre si può massimizzare la propria utilità da soli» (Zamagni, 2002, 117).

³² Per esempio, una serata trascorsa con gli amici è un tipico bene relazionale. La misura del suo godimento individuale è data dal comportamento degli amici, dal livello di partecipazione sociale individuale e altrui (se è elevato, sarà possibile frequentare un numero più ampio di persone, o scegliere tra le persone), e dalla qualità dell'ambiente sociale. Un ambiente sociale ricco di opportunità culturali e partecipative permette di scegliere tra diversi modi di trascorrere la serata. La qualità dell'ambiente sociale corrisponde a nostro avviso a una dimensione del capitale sociale che contribuisce significativamente al miglioramento del benessere sociale.

³³ Antoci, Sacco e Vanin (2002) osservano che risulta spesso difficile distinguere fra le attività di produzione e di consumo dei beni relazionali, sia perché essi tendono a essere prodotti e consumati contemporaneamente, attraverso la medesima attività di partecipazione sociale, sia perché i produttori non sono soggetti distinti dai consumatori, diversamente da quanto avviene nell'ambito dei beni privati, dove è possibile distinguere tra consumatori e imprese.

(Antoci, Sacco e Vanin, 2002)³⁴. Il ragionamento è spiegato in modo efficace da Hirsch (1976), secondo il quale è proprio l'aumento della produzione dei beni privati di consumo che caratterizza lo sviluppo economico a rendere 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. Nelle sue parole: «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). A questa ragione deve aggiungersi il fatto che la rilevanza in termini di benessere di questo tipo di beni può modificare significativamente il comportamento degli agenti, anche nei suoi aspetti più tipicamente economici³⁵.

Nelle scienze sociali esiste un vasto filone di letteratura teorica ed empirica che dimostra l'influenza del capitale sociale sul benessere nella sua accezione allargata. Nelle parole di Heliwell: «Anche se buona parte dell'attuale interesse per il capitale sociale è basata sui suoi presunti effetti economici, l'influenza del capitale sociale sul *well-being* è, se possibile, meglio documentata e molto più significativa sul piano teorico ed empirico» (Heliwell, 2001, 44). In particolare, è stata dedicata attenzione al ruolo dei legami sociali nella determinazione dello stato di salute e nella creazione di meccanismi informali di assicurazione contro i rischi della vita. Gli studi su questi temi sono sommariamente descritti nel paragrafo 5.6.1.

5.6.1 Capitale sociale e salute

Nel concetto di “star bene” sembra naturalmente inclusa una buona condizione di salute (Heliwell, 2001). La letteratura epidemiologica ha fornito finora ampia evidenza empirica della capacità del capitale sociale di influenzare lo stato di salute delle persone. Uno studio pionieristico in tal senso è quello di Berkman e Syme (1979), che analizzano la correlazione tra salute e reti di relazioni sociali in un campione casuale di circa 5.000 persone residenti nella Contea di Alameda, California, tra il 1965 e il 1975. Gli autori individuano una correlazione positiva e significativa tra l'intensità dei contatti sociali, le condizioni di salute e la longevità delle persone³⁶. Un numero crescente di indagini empiriche mostra l'esistenza di una correlazione negativa e significativa tra il livello delle disuguaglianze socioeconomiche e lo stato di salute (Wilkinson, 1992, Ben Shlomo, White e Marmot, 1996, Kawachi et al, 1997). Secondo Kawachi et al (1997), il capitale sociale è la variabile in grado di mitigare le conseguenze negative delle disuguaglianze nei confronti delle condizioni di salute delle persone³⁷. Questa interpretazione è confermata da un ampio numero di indagini empiriche che

³⁴ Questo è particolarmente vero nelle economie avanzate, dove la crescita economica aumenta continuamente il costo opportunità del tempo speso nella partecipazione sociale (Antoci, Sacco e Vanin, 2002).

³⁵ Il tempo necessario per svolgere attività di partecipazione sociale può essere sottratto non solo al tempo libero ma, oltre un certo livello di reddito, anche al tempo di lavoro. D'altro canto il consumo di beni relazionali può modificare la composizione della spesa per consumo privato. Già nei primi anni settanta Ng (1975) descriveva come la decisione di una famiglia di acquistare un televisore davanti al quale passare le proprie serate abbia l'effetto di ridurre il tempo speso con gli amici, e quindi il consumo di *sociability* anche per costoro. Diversamente, il denaro speso per l'acquisto di un elettrodomestico può essere impiegato nello svolgimento di attività sociali, aumentando il livello di partecipazione e creando esternalità positive sulle attività di partecipazione altrui.

³⁶ Berkman e Syme (1979) prendono in considerazione cinque diversi tipi di legami sociali: il matrimonio, i contatti con gli amici stretti e con i parenti, l'andare in chiesa e l'appartenenza ad associazioni volontarie formali e informali. In misura diversa, tutti questi legami influenzano positivamente e significativamente lo stato di salute e la longevità delle persone.

³⁷ La relazione tra capitale sociale e salute sembra variare in base ai sistemi sanitari. In particolare, il ruolo del capitale sociale è più debole in presenza di sistemi universalistici, che affievoliscono il legame tra disuguaglianza nel reddito e condizioni di salute (Ross et al., 1999).

mostrano come, in regioni caratterizzate da un basso grado di sviluppo e da marcate sperequazioni nella distribuzione del reddito, le reti di relazioni interpersonali giochino un ruolo fondamentale nella capacità di accesso dei poveri ai servizi sanitari, anche quando questi ultimi siano teoricamente erogati su base universale (Crane e Daniere, 1996, Daniere, Takahashi e NaRanong, 2002, Daniere e Takahashi, 1999, Douglass, 1992, Douglass, Ard-Amm e Ki Kim, 2003)³⁸.

5.7 L'accumulazione di capitale sociale per mezzo dei valori d'uso: GI_{ss}

Nel nostro schema, il processo di accumulazione di capitale sociale coinvolge tutti i settori considerati. Tale posizione non è comunemente accettata nella letteratura, che in proposito si divide in diversi filoni.

La teoria dei giochi evolutivi ha messo in luce l'importanza di fenomeni di *path-dependence*, sulla base dei quali, per la convergenza di un sistema di interazioni economiche e sociali verso un equilibrio oppure un altro, può essere cruciale il punto di partenza, in termini di contesto storico e istituzionale. Sulle dinamiche sociali di apprendimento, sull'evoluzione delle norme e sul ruolo della storia passata, si è sviluppata una vasta letteratura, teorica e sperimentale, che esercita una certa influenza sulla ricerca sul capitale sociale. Il livello di capitale sociale può essere considerato come una conseguenza della storia passata in termini di partecipazione sociale. L'esistenza di reti estese di relazioni fiduciarie rafforza la partecipazione civica e politica, favorisce i comportamenti cooperativi e diminuisce la frequenza di atteggiamenti opportunistici, ponendo le basi per un ulteriore rafforzamento dello stock di fiducia esistente in una società. In altre parole, il capitale sociale è un fattore fondamentale per la formazione del capitale sociale. Diversamente dagli altri beni capitali, anziché logorarsi, si rafforza con l'uso. In modo simile agli altri beni capitali può però incorrere in problemi di obsolescenza. Antoci, Sacco e Vanin (2001a e 2001b) dimostrano, impiegando un modello neoclassico e un modello evolutivo, che il livello iniziale di capitale sociale gioca un ruolo determinante nel decidere se un'economia converga o meno a una "trappola di povertà sociale", in cui si verifica un impoverimento delle interazioni sociali a vantaggio delle attività di consumo private. Dotazioni più elevate di capitale sociale rendono più remunerativo, in termini di soddisfazione individuale, dedicarsi ai rapporti interpersonali, e sono quindi in grado di guidare i comportamenti degli agenti lungo un percorso più ricco dal punto di vista relazionale. Ne deriva un aumento della partecipazione, che rafforza ulteriormente le dotazioni di capitale sociale.

Nella letteratura delle scienze politiche, il dibattito si concentra sulla contrapposizione tra il ruolo della società civile e quello dello stato. Alcuni autori, in linea con i ragionamenti suggeriti dalla teoria dei giochi evolutivi, enfatizzano l'importanza delle reti associative nel rafforzamento delle norme sociali e del clima di fiducia esistenti in una collettività. Una linea di ricerca alternativa mette invece in evidenza il ruolo dello stato (e dello stato sociale) nell'accumulazione di capitale sociale e nella fioritura delle attività delle associazioni volontarie.

Nel seguito del paragrafo riassumeremo brevemente gli studi che enfatizzano il ruolo delle organizzazioni volontarie, considerate nello schema contabile come una forma di capitale accumulato da parte del settore dei valori d'uso e impiegato nei processi produttivi di tutti i settori. Nel paragrafo successivo saranno considerate le ricerche che enfatizzano il ruolo dello stato, rappresentato nello schema dal settore pubblico. Bisogna tuttavia rilevare che, in tempi

³⁸ Per esempio, nell'ambito di un'indagine empirica condotta su cinque comunità urbane residenti nei sobborghi di Bangkok, Daniere, Takahashi e NaRanong (2002) mostrano che la capacità di accesso all'assistenza sanitaria e alle reti cittadine di approvvigionamento idrico e di scolo fognario dipende criticamente dal livello di capitale sociale, inteso come grado di integrazione interna ed esistenza di interazioni con reti sociali esterne alle rispettive comunità.

recenti, sono sempre più numerosi gli autori secondo i quali società civile e istituzioni politiche contribuiscono entrambi alla formazione del capitale sociale, intrecciando rapporti di complementarità e non di sostituzione.

Le linee di ricerca che enfatizzano il ruolo della società civile partono dalla constatazione che il più importante meccanismo di creazione della fiducia e delle norme sociali è costituito dalla ripetizione delle interazioni sociali (Stolle, 2003). Le organizzazioni volontarie sono percepite come fattori di accumulazione del capitale sociale per la loro capacità di favorire i contatti sociali e diffondere presso i propri membri valori democratici e cooperativi. Secondo Putnam (2000), le associazioni devono essere considerate delle vere e proprie “scuole di democrazia”. Nelle aree in cui si trovano reti di relazioni interpersonali dense e connesse tra loro, si verificherebbero degli effetti di *spillover* sulla propensione alla reciprocità e alla cooperazione dell'intera popolazione. La ricerca empirica prova l'esistenza di una relazione tra partecipazione associativa e partecipazione politica. Almond e Verba (1963) mostrano che i membri delle associazioni sono più informati e più fiduciosi nella possibilità di influenzare la vita politica. Diversi studi individuano una relazione tra il tipo e il numero di associazioni di cui gli agenti sono membri, il grado del loro coinvolgimento nella vita associativa, e il livello di partecipazione politica (Hanks e Eckland, 1978, Olsen, 1972, Verba e Nie, 1972). Ricerche più recenti mostrano che i membri delle associazioni di volontariato hanno più rispetto per sé stessi e per gli altri, e provano un sentimento di identità nei confronti del gruppo (Verba, Scholzman e Brady, 1995, Dekker, Koopmans e van den Broek, 1997, Moyser e Parry, 1997). A questi risultati, la ricerca sul capitale sociale aggiunge l'idea che l'appartenenza a un'associazione può favorire l'apprendimento del valore della cooperazione e della reciprocità. La ripetizione dei contatti all'interno del gruppo crea le condizioni per il miglioramento della fiducia, generando effetti positivi sul livello della fiducia della collettività, come mostrano diverse verifiche empiriche (Brehm e Rahn, 1997, Hooghe e Derks, 1997, Hooghe, 2003, Seligson, 1999, Stolle e Rochon, 1998, 1999).

Tuttavia, come osserva Stolle (2003), la ricerca empirica in genere non fornisce risultati univoci e soddisfacenti su questa tesi. In particolare, non è chiaro il meccanismo attraverso il quale le associazioni influenzano la formazione delle norme sociali, né se le differenze tra le organizzazioni volontarie si accompagnano a effetti diversi sul processo di democratizzazione del contesto sociale in cui esse operano. Inoltre non è chiaro il meccanismo che permette alla fiducia che si crea all'interno delle associazioni di trasmettersi alla collettività intera. Manca infatti una teoria micro che spieghi quali aspetti della vita associativa sono importanti per la determinazione del livello di fiducia generalizzata. Wollebaek e Selle (2003) contestano la possibilità che le associazioni costituiscano delle “scuole di democrazia” per la loro capacità di riunire persone provenienti da contesti sociali diversi. Secondo gli autori infatti le associazioni sono generalmente caratterizzate da un elevato grado di omogeneità interna.

Ciò che invece appare convincente di questo filone della letteratura è l'idea che la ripetizione delle interazioni sociali sia il principale meccanismo di creazione della fiducia e delle norme sociali, per varie ragioni. A livello micro, il meccanismo può essere spiegato con il linguaggio della teoria dei giochi, come abbiamo visto nel par. 5.2. Nel contesto di un dilemma del prigioniero o di un qualsiasi “gioco della fiducia”, l'importanza della reputazione e l'efficacia delle sanzioni contro i comportamenti opportunistici sono rafforzate dalla ripetizione del gioco. La reiterazione delle interazioni sociali equivale in questo contesto teorico all'ampliamento dell'orizzonte temporale del gioco, e determina, come mostrano univocamente gli esperimenti, l'adozione di strategie cooperative con una frequenza significativamente superiore rispetto a quella prevista dalla teoria (Sally, 1995, Weibull, 1995, Torsvik, 2000).

5.8 Il contributo del settore pubblico alla formazione del capitale sociale: GI_{sg}

A partire dalla seconda metà degli anni novanta, il dibattito sulla capacità dello stato di rinforzare il senso civico e la partecipazione sociale ha ricevuto nuovo vigore, ponendo le basi per la rapida affermazione di un ampio e fertile filone di ricerca sulla produzione di capitale sociale. Dalla seconda metà degli anni novanta, diversi autori hanno riaffermato la complementarità dello stato e della società civile ai fini della diffusione di norme sociali di fiducia e reciprocità (Tarrow, 1996, Levi, 1996, Rothstein, 2001). Sides (1999) ha mostrato l'esistenza di una forte relazione tra le dotazioni di capitale sociale, misurato come livello di diffusione della fiducia, e l'estensione dei diritti politici e delle libertà civili in un determinato paese. In generale, è possibile affermare che regimi autoritari e poco democratici danneggiano significativamente l'accumulazione di capitale sociale, sia scoraggiando le attività associazionistiche (Booth e Bayer Richard, 1999), sia ostacolando esplicitamente la diffusione della fiducia. I regimi totalitari basano parte della loro forza sulla diffusione di sentimenti di sfiducia reciproca tra i cittadini³⁹. Regimi democratici ben funzionanti invece riscuotono più facilmente la fiducia della popolazione, rendendo gli individui parzialmente responsabili delle scelte collettive. La sensazione di poter influenzare dal basso l'azione di governo contribuisce alla diffusione della fiducia nei confronti delle istituzioni pubbliche e del resto della popolazione (Brehm e Rahn, 1997, Rahn, Brehm e Carlson, 1999, Rothstein, 2003). Rothstein (2003) mette in evidenza l'importanza del corretto funzionamento di tutte le istituzioni, facendo riferimento non soltanto ai governi e alle assemblee dotate di rappresentatività democratica, ma anche agli organismi che garantiscono l'amministrazione della burocrazia e della giustizia e la fornitura dei servizi pubblici essenziali. Soprattutto a livello locale, l'intervento dello stato fornisce un esempio dei risultati cui può condurre un processo di coordinamento, ed esercita un'influenza determinante sulle attitudini degli agenti nei confronti dell'azione collettiva. Dove la qualità dei servizi pubblici è elevata, le persone saranno quindi più propense a coordinarsi tra loro per perseguire interessi specifici e risolvere i problemi della comunità (Cecchi, 2003).

Queste considerazioni sono confortate da diverse verifiche empiriche. Sulla base di dati tratti dal *World Values Survey* per 25 paesi, Letki (2003), mostra che l'estensione della fiducia non è influenzata dalla vitalità della società civile, misurata dalla densità delle organizzazioni volontarie, e dipende invece significativamente dalla percezione del funzionamento delle istituzioni amministrative e burocratiche da parte dei cittadini. Il meccanismo causale viene ricostruito da Rothstein (2003) attraverso una approfondita analisi dei dati raccolti da indagini campionarie svolte presso la popolazione svedese⁴⁰. Quando è nota la scorrettezza dei funzionari pubblici, gli agenti sono generalmente tentati di trarne vantaggio. La diffidenza nei confronti dell'imparzialità dei burocrati si proietta sugli estranei, presso i quali, grazie al cattivo funzionamento delle istituzioni, è mediamente più elevata la probabilità di comportamenti opportunistici. Se invece i casi di parzialità e corruzione sono rari ed efficientemente sanzionati, è molto più facile avere fiducia nella disponibilità altrui a tenere comportamenti cooperativi. Tuttavia, secondo Uslaner (2002), la struttura istituzionale dello stato non è di per sé sufficiente a spiegare il livello di diffusione della fiducia, che dipende

³⁹ Un esempio efficace di questo meccanismo è fornito dalla Polizia di Stato della Repubblica Democratica Tedesca, che incitava presso la popolazione i comportamenti delatori, e favoriva l'instaurazione di rigidi meccanismi di controllo sociale anche nell'ambito dei gruppi di amici, di vicini, di colleghi e, in qualche caso, perfino all'interno delle famiglie (Stolle, 2003).

⁴⁰ Per la ricostruzione del meccanismo causale che consente alle istituzioni pubbliche preposte all'amministrazione della giustizia e dei programmi di welfare di influenzare positivamente la fiducia dei cittadini, Rothstein (2003) fa largo uso dei risultati delle indagini campionarie condotte dal *S.O.M. Institute* dell'Università di Goteborg (*Society, Opinion and Media*).

invece in modo critico dall'intensità delle disuguaglianze economiche e sociali⁴¹. Alesina e La Ferrara (2002) impiegano dati forniti dal *General Social Survey* per verificare la relazione tra le disuguaglianze e la diffusione della fiducia negli Stati Uniti nel periodo 1974-94. I risultati dell'indagine empirica mostrano che i più forti fattori di riduzione della fiducia nei confronti degli estranei sono:

- l'appartenenza a categorie sociali storicamente discriminate, come le minoranze etniche;
- l'intensità delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito e della segmentazione etnica e sociale della popolazione;
- condizioni personali di svantaggio riguardanti il livello del reddito e il grado di istruzione, soprattutto rispetto ai valori mediamente registrati dall'ambiente sociale circostante.

Dal momento che la distribuzione del benessere – intesa nella sua accezione più ampia come distribuzione del reddito, delle opportunità educative e di mobilità sociale, e della sicurezza in termini di protezione contro i rischi di malattia, infortunio e vecchiaia - dipende in modo critico dall'assetto del welfare state⁴², molti autori hanno indagato sul ruolo di quest'ultimo nell'accumulazione di capitale sociale. Lo Stato sembra pertanto in grado di influenzare la formazione di capitale sociale attraverso un'ampia gamma di politiche pubbliche. Per esempio, la letteratura empirica ha mostrato l'esistenza di una relazione tra la partecipazione civica e il livello e la distribuzione della pubblica istruzione⁴³: opportune politiche dell'educazione possono pertanto influenzare, nel lungo periodo, le dotazioni di capitale sociale di una collettività⁴⁴. Stolle (2003) e Torpe (2003) mostrano che nei paesi scandinavi, dove le disuguaglianze di reddito e di genere sono molto contenute grazie al ruolo redistributivo dello stato sociale, la diffusione della fiducia è significativamente più elevata rispetto agli Stati Uniti. Il risultato è confermato da diverse altre indagini empiriche. Nell'ambito di uno studio sulla società civile olandese nel periodo 1975-95, De Hart e Dekker (2003) individuano una relazione positiva tra l'andamento della spesa sociale, il livello di fiducia generalizzata e lo svolgimento di attività di volontariato di natura assistenziale. Secondo Rothstein (1998), la propensione individuale a comportarsi in modo cooperativo risente dell'impatto delle istituzioni pubbliche del welfare state perché queste ultime possono condizionare significativamente la qualità della vita quotidiana. I cittadini che vivono in paesi dotati di sistemi di welfare estesi hanno frequenti contatti personali con agenzie che forniscono servizi pubblici. L'assistenza ai bambini e agli anziani, l'istruzione e la sanità pubblica, i sussidi di disoccupazione e il sistema pensionistico influenzano la vita di tutti i giorni in misura spesso maggiore rispetto alle organizzazioni volontarie e ai network informali di relazioni interpersonali. La credibilità di tali istituzioni dello stato sociale gioca pertanto un ruolo fondamentale nella percezione individuale della società circostante e nella determinazione della probabilità degli atteggiamenti cooperativi. Sulla base di dati raccolti dal *S.O.M. Institute*, Rothstein e Kumlin (2004) forniscono ampia evidenza empirica della capacità del welfare state di creare e distruggere capitale sociale. In particolare, il contatto con

⁴¹ Per una verifica empirica di questa relazione si veda per esempio Boix e Posner (1998).

⁴² Una dimostrazione empirica di questa relazione è fornita per esempio in Verba, Nie e Kim (1978). Sul ruolo del welfare state nella distribuzione del "benessere" si vedano anche Korpi e Palme (1998) e Rothstein (1998).

⁴³ Si vedano per esempio Verba, Schlotzman e Brady (1995) e Putnam (1995b).

⁴⁴ Hall (2002) attribuisce il merito della preservazione di un elevato livello di capitale sociale in Gran Bretagna alla profonda trasformazione del sistema educativo intervenuta tra gli anni cinquanta e gli anni novanta, oltre che a specifiche politiche di sostegno nei confronti delle organizzazioni della società civile. Negli anni cinquanta, il sistema educativo britannico era caratterizzato da una profonda segmentazione di classe e di genere, ed era concentrato soprattutto sulle scuole primarie e secondarie. Le riforme hanno favorito un elevato grado di integrazione e un maggiore accesso all'istruzione post-secondaria e universitaria

le istituzioni di uno stato sociale “selettivo”, che accorda le prestazioni soltanto in seguito all’accertamento del bisogno, può ridurre significativamente la fiducia interpersonale. Sistemi universali di welfare invece contribuiscono alla diffusione della fiducia e all’accumulazione di capitale sociale. La sensazione di ricevere un trattamento equo infatti esercita un’influenza fondamentale sulla costruzione della fiducia. Questa spiegazione dà rilievo a un filone di ricerca affermatosi nella psicologia sociale a partire dalla seconda metà degli anni settanta, che individua nella giustizia procedurale (*procedural justice*) un fattore chiave della coesione sociale (Thibaut e Walker, 1975, Lind e Tyler, 1988). Il disegno di politiche redistributive in grado di ridurre le disuguaglianze nel reddito e nell’accesso agli schemi pubblici di protezione sociale sembra pertanto la strategia più efficace per stimolare la diffusione della fiducia e l’accumulazione di capitale sociale, con conseguenze positive sulle attività economiche e sulla sostenibilità della crescita (Uslaner, 2002). La maggioranza delle verifiche empiriche basate sul confronto internazionale tra diversi sistemi di welfare fornisce una sostanziale conferma di questa ipotesi. Sulla base di dati tratti dagli *Eurobarometer Surveys*, Scheepers, Te Grotenhuis e Gelissen (2002) dimostrano che lo stato sociale può esercitare un effetto di spiazzamento su alcuni tipi di relazioni interpersonali. In particolare, nei paesi scandinavi si registra un allentamento della frequenza dei contatti sociali degli ultrasessantenni, diversamente da quanto avviene nell’Europa mediterranea, tradizionalmente caratterizzata da sistemi di welfare meno estesi. Tuttavia, se si tiene conto della natura multidimensionale del capitale sociale, l’ipotesi di spiazzamento non viene confermata. Arts, Halman e van Oorschot (2003) individuano una correlazione positiva e significativa tra l’estensione degli schemi pubblici di protezione sociale e diverse dimensioni del capitale sociale in un campione di 20 paesi europei, sulla base di dati tratti dall’*European Values Survey*. Salomon e Sokolowski (2003) dimostrano l’esistenza di una relazione positiva tra la spesa sociale e la partecipazione ad attività di volontariato in un campione di 23 paesi. Indagini *cross-country* che considerano anche la distinzione tra i diversi modelli di welfare state (van Oorschot e Arts, 2004) confermano i risultati conseguiti da Kumlin e Rothstein (2004) nell’analisi longitudinale di dati nazionali. Mentre a livello aggregato il pericolo di spiazzamento si dimostra inconsistente, le dotazioni individuali di capitale sociale, con particolare riferimento per la fiducia nei confronti degli estranei, risultano significativamente influenzate dalle caratteristiche degli schemi di welfare: sistemi universali e poco discriminanti incoraggiano l’accumulazione di capitale sociale. Al contrario, programmi di welfare che discriminano tra gruppi sociali, sottoponendo i cittadini alla prova dei mezzi, creano incentivi, tra la popolazione, a investire risorse per assicurarsi trattamenti di favore o per proteggersi da trattamenti penalizzanti. Ne risulta un indebolimento del sostegno della società alle istituzioni e un deterioramento della fiducia tra gli individui, stimolato dalla proliferazione di attività di *rent seeking* (Bruni e Zamagni, 2004).

5.9 Il contributo del settore privato alla formazione del capitale sociale: GI_{sm}

Come abbiamo visto nel par. 5.4, le teorie sull’organizzazione dell’impresa dedicano molta attenzione al processo di accumulazione del capitale sociale – inteso come reti di relazioni orizzontali e verticali ed esistenza di un clima di fiducia e reciprocità – all’interno delle aziende. In queste analisi il capitale sociale è una variabile la cui natura è *frequency dependent*: più lo si utilizza, più si rafforza. Il suo sviluppo è legato all’attivazione graduale di dinamiche relazionali cooperative all’interno delle quali, in una prima fase, si creano dei meccanismi in cui gli agenti economici investono risorse e sperimentano relazioni fiduciarie, che, reiterate nel tempo, producono una situazione di *habitualisation* o istituzionalizzazione della fiducia (Belussi, 2003).

La letteratura sui distretti industriali mostra che meccanismi di autorafforzamento dei rapporti fiduciarî possono attivarsi anche nelle interazioni tra aziende diverse. Determinate aree industriali sono caratterizzate da reti localizzate di relazioni fiduciarie che riducono i costi di

transazione e favoriscono la diffusione delle informazioni, costituendo una forma di capitale sociale di cui, se non esistono barriere all'entrata, possono beneficiare anche eventuali *outsider*. Ancora una volta l'esempio tipico è costituito dalla Silicon Valley che, grazie alla ricca dotazione di capitale sociale, attrae dal resto degli Stati Uniti imprenditori che vogliono avviare attività di produzione a elevato contenuto tecnologico (Saxenian, 1994). È opportuno sottolineare che lo stock di capitale sociale che si accumula in un distretto industriale non è necessariamente in relazione con il senso civico definito da Putnam e può risultare inutile (o dannoso) per il perseguimento di fini diversi da quelli delle imprese. Ciò è perfettamente coerente con la natura multidimensionale del concetto di capitale sociale e con l'osservazione che, al pari degli altri fattori della produzione, esso non è perfettamente fungibile (Coleman, 1988). Come osservano Cohen e Fields (1998), non si deve pensare che «la Silicon Valley sia una comunità caratterizzata da un'intensa partecipazione civica. La Silicon Valley è notoriamente un mondo di estranei. Nessuno conosce la madre di nessun altro. Non c'è una storia profonda, non ci sono legami familiari complessi, né una comunità strutturata. È un mondo di “nuovi arrivati”, indipendenti e per lo più isolati. Con le sue ampie e isolate zone residenziali, gli antifurti per le automobili, il continuo ricambio demografico e l'individualismo rampante dei tecnici specializzati, la Silicon Valley ha poco a che vedere con il modello di società coesa e densa di relazioni civiche descritto dai teorici del capitale sociale» (Cohen e Fields, 1998, 4). La ricerca empirica tuttavia non ha fornito finora risultati univoci. Miguel, Gertler e Levine (2001) mostrano l'esistenza di alternative al modello della Silicon Valley. Sulla base di dati panel provenienti da indagini campionarie nazionali su vasta scala, gli autori osservano l'andamento della partecipazione associativa e delle attività imprenditoriali in 270 distretti dell'Indonesia tra il 1985 e il 1997, periodo in cui si è verificato nel paese un rapido processo di industrializzazione. L'evidenza empirica mostra che, nei distretti industriali più sviluppati, si è verificato un rapido e significativo aumento della partecipazione sociale e si sono affermati meccanismi cooperativi di mutua assistenza tra le famiglie. Tuttavia, il processo di sviluppo sembra aver logorato il capitale sociale dei distretti rimasti indietro, che hanno dato vita a un intenso flusso migratorio verso i distretti di maggior successo. In queste zone⁴⁵ si è verificata una diminuzione della densità delle organizzazioni volontarie e un deterioramento dei meccanismi di mutua assistenza tra i cittadini.

Bisogna rilevare anche la possibilità che le reti di relazioni che si formano tra gli imprenditori, pur permettendo loro di perseguire fini altrimenti irraggiungibili, possano ostacolare lo sviluppo e diminuire il benessere della collettività. In questi casi le interazioni sociali che si determinano nell'ambito della produzione di merci logorano le dotazioni esistenti di capitale sociale oppure, come sostengono alcuni autori, contribuiscono alla formazione di “capitale antisociale” (Streeten, 2003). La sociologia economica ha dato un contributo rilevante alla definizione dei meccanismi relazionali che determinano la nascita dei mercati non concorrenziali. 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 mercato. Secondo 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 mercato. Non bisogna d'altronde dimenticare che, anche al di là dei rapporti tra le imprese, le reti possono costituire un mezzo per aumentare il potere dei soggetti coinvolti rispetto a coloro

⁴⁵ Le “zone vicine” sono definite dagli autori come gli altri distretti presenti nella provincia del distretto di successo, oppure come i distretti non industrializzati che si trovano a una distanza non superiore di 200 km.

che si trovano all'esterno, permettendo il perseguimento di interessi settari, spesso in contrasto con quelli della collettività. La società civile non è composta soltanto da associazioni volontarie senza scopo di lucro, ma anche da gruppi di pressione politica che si costituiscono per migliorare le rendite di posizione dei loro membri, oppure per colpire gli interessi di gruppi antagonisti per motivi economici, sociali, etnici o religiosi. Per esempio, la mafia e il Ku Klux Klan sono organizzazioni compatibili con le definizioni di capitale sociale finora adottate, ma di certo non contribuiscono al miglioramento del benessere collettivo e allo sviluppo economico e sociale.

5.10 Le rivalutazioni endogene: $Rv(K_s)$

La teoria dei giochi evolutivi suggerisce la possibilità che il capitale sociale cambi nel tempo il suo valore in relazione all'andamento del suo stesso processo di accumulazione. Sulla base dei modelli di Antoci, Sacco e Vanin (2001a, 2001b), è possibile affermare che, quando le dotazioni di capitale sociale sono più elevate, il loro valore tende ad aumentare. L'aumento della partecipazione sociale che si genera grazie all'esistenza di reti dense di relazioni interpersonali e alla moltiplicazione delle opportunità associative determina un incremento del valore di queste ultime. Seguendo un processo *path-dependent*, la presenza di capitale sociale rafforza il flusso di interazioni sociali, che a loro volta valorizzano ulteriormente il capitale sociale. Se, al contrario, l'ambiente è povero di opportunità associative, gli agenti avranno meno convenienza a impiegare il loro tempo libero per incontrarsi, dal momento che l'interazione interpersonale dà meno soddisfazione in termini di utilità individuale. La dotazione di capitale sociale della collettività, già di per sé bassa, diminuirà ulteriormente di valore, dal momento che non viene utilizzata dagli individui per accrescere il benessere. Si verifica allora, secondo Hirsch (1976), una sostituzione delle attività relazionali con attività private (per esempio consumo e lavoro), e il capitale sociale perde di valore.

5.11 Le rivalutazioni esogene: $Rv(K_s)$

Come suggerisce Coleman (1988), al pari delle altre forme di capitale, il capitale sociale non è perfettamente fungibile, ma ha un valore specifico in relazione a determinate attività: «Una data forma di capitale sociale che serve a favorire certe azioni può essere inutile o dannosa per altre» (Coleman, 1988, 98). Queste caratteristiche hanno portato i sociologi a definire il capitale sociale un concetto "situazionale e dinamico". Secondo Piselli (1999), il capitale sociale «non può essere appiattito in rigide definizioni, ma deve essere interpretato, di volta in volta, in relazione agli attori, ai fini che perseguono, al contesto in cui agiscono» (Piselli, 1999, 396). Pertanto un mutamento delle condizioni naturali, economiche o sociali può determinare una rivalutazione dello stock di capitale sociale. Per esempio, le comunità rurali dei paesi in via di sviluppo sono spesso ricche di *bonding social capital*, inteso come esistenza di reti di relazioni sociali ad alta densità e condivisione diffusa di norme sociali. Il valore di questo tipo di capitale sociale risiede nella capacità di creare meccanismi informali di assicurazione che alleviano le condizioni di povertà della popolazione. Tuttavia questo genere di capitale sociale può provocare un effetto di chiusura della comunità nei confronti dell'esterno, e impedire il confronto con esponenti di altre comunità dotate di un *background* di conoscenza e di prospettive diverse. In presenza di *shock* esogeni, come una carestia, il *bonding social capital* perde improvvisamente di valore, poiché diminuisce la capacità della comunità rurale di reagire alla situazione avversa a causa della mancanza di connessioni con altre comunità. Kozel e Parker (2000) mostrano che i contatti tra reti diverse consentono la trasmissione di informazioni vitali per l'aggiornamento delle tecniche di produzione agricola, e per il superamento di situazioni di crisi dovute a *shock* esogeni.

5. Considerazioni conclusive

Nella prima parte dell'articolo è stato presentato uno schema di contabilità nazionale che si propone di dare un contributo alla ricostruzione del sistema di interconnessioni esistente tra Economia e Società, attraverso un'analisi sistematica dei meccanismi che consentono alle interazioni sociali e ai processi produttivi di merci di influenzarsi a vicenda. Lo schema considera tre settori - il settore di mercato (corrispondente all'Economia), il settore pubblico e il settore dei valori d'uso (corrispondenti, nel loro insieme, alla Società) – che interagiscono tra loro e insieme contribuiscono alla produzione di benessere, inteso in termini di *well-being*. La determinazione della *performance* di ciascun settore richiede la conoscenza del contributo dato alla produzione dalle risorse provenienti dagli altri due. L'esplicita considerazione dei beni e servizi pubblici quali intermedi nella produzione di merci, e l'introduzione di un nuovo settore corrispondente alle relazioni sociali, costituiscono una novità rispetto agli schemi tradizionali di contabilità nazionale.

Il sistema delle interdipendenze settoriali dà luogo a una “griglia” che viene impiegata, nella seconda parte dell'articolo, per classificare la crescente letteratura sul capitale sociale esistente nell'economia, nella sociologia e nelle scienze politiche. In particolare sono presi in considerazione gli studi che forniscono un contributo specifico alla ricostruzione delle interconnessioni esistenti tra Economia e Società, impiegando il concetto di capitale sociale per la spiegazione di fenomeni complessi, che implicano l'interazione tra settori diversi. Il lavoro di rassegna mette in evidenza come nelle scienze sociali sia ormai diffusa l'idea che non sia possibile interpretare correttamente i fenomeni “economici” senza tenere conto della loro dimensione relazionale, né comprendere i fenomeni sociali a prescindere dalla loro dimensione economica. In tale contesto il concetto di capitale sociale si sta affermando come uno strumento analitico “comune” alle diverse discipline e utile per l'interpretazione dei legami tra Economia e Società. La rassegna evidenzia l'esistenza di un crescente numero di studi che si propone di analizzare il rapporto tra il flusso di interazioni sociali, lo stock di capitale sociale, e i flussi e gli stock provenienti dal settore privato e dal settore pubblico. Nella ricerca economica e sociologica, le interazioni sociali sono sempre più spesso considerate un bene intermedio nei processi produttivi di merci e un fattore che favorisce l'accumulazione di capitale privato. Allo stesso modo, la produzione di merci può implicare lo sviluppo di nuove interazioni sociali e l'accumulazione di capitale sociale. La letteratura delle scienze politiche invece ha mostrato l'esistenza di una relazione tra i flussi e gli stock provenienti dal settore dei valori d'uso e i flussi e gli stock prodotti dal settore pubblico. In particolare, le dotazioni di capitale sociale di una comunità possono influenzare la produzione di beni e servizi e pubblici, la gestione delle risorse comuni, l'efficienza degli schemi pubblici di protezione sociale e il buon funzionamento delle istituzioni. La ricerca teorica ed empirica sul capitale sociale sembra quindi fornire una incoraggiante conferma della rilevanza della linea di ricerca adottata nella prima parte dell'articolo con l'introduzione dello schema di contabilità nazionale.

Bibliografia

- Ahmad, A. (2003), *The Role of Social Capital and NGOs in Community Based Management of Openwater Inland Fisheries of Bangladesh*, Paper presented at the Workshop on “Common-pool Resources and Institutions in South Asia”, August 27-29, 2002, Bangalore, India.
- Akerlof, G. e Yellen, J.L. (1987), *Efficiency Wage Models of the Labour Market*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Alesina, A., La Ferrara, E. (2002), “Who Trusts Others?”, *Journal of Public Economics*, 85, 207-234

- Angelusz, R. e Tardos, R. (2001), *Change and Stability in Social Network Resources; the Case of Hungary Under Transformation*, in Lin, N., Cook, K. e Burt, R.S. (eds), *Social Capital, Theory and Research*, New York, Aldine de Gruyter.
- Annen, K. (2003), *Social capital, inclusive networks and economic performance*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", Vol. 50 (2003), 449-463.
- Antoci, A., Sacco, P.L., e 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. e Vanin, P. (2001b), *Participation, Growth and Social Poverty: Social Capital in a Homogenous Society*, Università di Bologna, mimeo.
- Antoci, A., Sacco, P.L. e Vanin, P. (2002), *Il rischio dell'impoverimento sociale nelle economie avanzate*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Aoki, M. (2001), *Communities Norms and Embeddedness: A Game-Theoretic Approach*, in Aoki, M., Hayami, Y. (eds), *Communities and Markets in Economic Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Arrow, K.J. (1971), *Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities*, in M.D. Intriligator (ed), *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam, North Holland.
- Arts, W., Halman, L., van Oorschot, W. (2003), *The Welfare State: Villain or Hero of the Piece?*, Paper presented at the Conference "Welfare and the Social Bonds", Tilburg University, March, 2003.
- Barr, A. (1998), *Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital*, Working Paper Series 98-1, Institute of Economics and Statistics, University of Oxford.
- Becker, G. (1974), *A Theory of Social Interactions*, in "Journal of Political Economy", 82, n. 6, pp. 1063-1093.
- Becker, G. (1975), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, New York, Columbia University Press.
- Becker, G. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Ma, Cambridge University Press.
- Belussi, F. (2003), *Fiducia e capitale sociale nelle reti di impresa*, Paper preparato per il convegno "Il valore economico delle relazioni interpersonali", Università di Milano Bicocca, 24 settembre 2002.
- Ben Shlomo, Y., White, I.R. e Marmot, M.G. (1996), *Does the Variation in Socioeconomic Characteristics of an Area Affect Mortality?*, "British Medical Journal", 312, 1013-1014.
- Berkman, L.F. e Syme, S.L. (1979), *Social Networks, Host Resistance, and Mortality: A Nine-Year Follow-Up Study of Alameda County Residents*, "American Journal of Epidemiology", 109, 186-204.
- Beugelsdijk, S. e Smulders, S. (2003), *Bridging and Bonding Social Capital: Which Type is Good for Economic Growth?*, ERSA conference papers, 517, European Regional Science Association.
- Boix, C., Posner, D. (1998), *Social capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance*, "British Journal of Political Science", 28(4), 686-695.
- Booth, J., Bayer Richard, P. (1998), *Civil Society and Political Context in Central America*, *American Behavioral Scientist*, 42(1), 33-46.
- Bostrom, A.K. (2003), *Lifelong Learning, Intergenerational Learning, and Social Capital. From Theory To Practice*, Institute of International Education, Stockholm University.
- Bowles, S. e Gintis, H. (1997), *The Evolution of Pro-Social Norms in Communities*, University of Massachusetts, Department of Economics, mimeo.

- Bowles, S., Carpenter, J. e Gintis, H. (2001), *Mutual Monitoring in Teams: Theory and Evidence on the Importance of Residual Claimancy and Reciprocity*, University of Massachusetts, Department of Economics, mimeo.
- Bowles, S. e Gintis, H. (2002), *Social Capital and Community Governance*, in "The Economic Journal", Vol. 112, I. 483, 419-436.
- Brehm, J., Rahn, W. (1997), *Individual-Level evidence for the causes and consequences of Social Capital*, "American Journal of Political Science", 41, 3, 999-1023.
- Bruni, L. (2002), *L'economia e i paradossi della felicità*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Bruni, L., Zamagni, S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino.
- Buchel, F., Duncan, G. (1998), *Do Parents' Social Activities Promote Children's School Attainments? Evidence from the German Socioeconomic Panel*, in "Journal of Marriage and the Family", Vol. 60, 95-108.
- Burt, R.S. (1983), *Corporate Profits And Cooptation*, New York, Academic Press.
- Burt, R.S. (2000), *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*, in Lin, N., Cook, C.S., Burt, R.S. (eds), *Social capital: Theory and Research*, New York, Aldine De Gruyter.
- Cardenas, J.C. (2000), *Rural Institutions, Poverty and Cooperation: Learning from Experiments and Conjoint Analysis in the Field*, PhD Dissertation, Department of Resource Economics, University of Massachusetts Amherst.
- Cardenas, J.C. (2002), *Rethinking Local Common Dilemmas: Lessons from Experimental Economics in the Field*, in Isham, J., Kelly, T., Ramaswamy, S. (eds), *Social Capital and Economic Development. Well-Being in Developing Countries*, Cheltenham, UK, Northampton, Ma, Edward Elgar Publications.
- Carley, K.M. (1986), *An Approach for Relating Social Structure to Cognitive Structure*, in "The Journal of Mathematical Sociology", 12, 137-189.
- Carpenter, J. (2003), *Measuring Social Capital: Adding Field Experimental Methods to the Analytical Toolbox*, in J. Isham, T. Kelly e S. Ramaswamy (eds), *Social Capital and Economic Development. Well-Being in Developing Countries*, Cheltenham, UK, Northampton, Ma.
- Coate, S. e Ravallion, M. (1993), *Reciprocity Without Commitment: Characterization and Performance of Informal Insurance Arrangements*, in "Journal of Development Economics", 40(1), 1-24.
- Cohen, S. e Fields, G. (2000), *Social Capital and Capital Gains: an Examination of Social Capital in Silicon Valley*, in Kenney, M. (ed), *Understanding Silicon Valley*, Stanford, Stanford University Press.
- Coleman, J. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, in "American Journal of Sociology", Vol. 94, S95-S120.
- Coleman, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Coletta, N. e Cullen, M. (2003), *Resilient Communities: Building the Social Foundations of Human Security*, in J. Isham, T. Kelly e S. Ramaswamy (eds), *Social Capital and Economic Development. Well-Being in Developing Countries*, Cheltenham, UK, Northampton, MA.
- Collier, P. (1998), *Social Capital and Poverty*, Social Capital Initiative Working Paper No. 4, World Bank.
- Corneo, G., Jeanne, O. (1999), *Social Organization in an Endogenous Growth Model*, in "International Economic Review", vol.40, n.3, pp. 711-725.

- Craig, B., Pencavel, J. (1995), *Participation and Productivity: a Comparison of Worker Cooperatives and Conventional firms in the Plywood Industry*, Brookings Papers: Microeconomics, 121-160.
- Crane, E. e Daniere, A. (1996), *Measuring access to basic services in global cities: descriptive and behavioral approaches*, in "Journal of the American Planning Association", 62, 203-21.
- Dakhli, M. e De Clercq, D. (2004), *Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study*, in "Entrepreneurship and Regional Development", 16(2), 107-128.
- Daniere, A. (1996), *Growth, Inequality and Poverty in Southeast Asia: the Case of Thailand*, "Third World Planning Review", 18, 373-395.
- Daniere, A., Takahashi, L.M. (1999), *Poverty and access: differences and commonalities across slum communities in Bangkok*, in "Habitat International", 23(2), 271-88.
- Daniere, A., Takahashi, L.M., NaRanong, A. (2002), *Social capital and environmental management: culture, perceptions and action among slum dwellers in Bangkok*, in Isham, J., Kelly, T. e S. Ramaswamy, S. (a cura di), *Social Capital and Economic Development*, Cheltenham, UK e Northampton, USA, Edward Elgar Publications.
- Dasgupta, P. (2000a), *Trust as a Commodity*, in D. Gambetta (ed), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, Basil Blackwell.
- Dasgupta, P. (2000b), *Economic Progress and the Idea of Social Capital*, in P. Dasgupta e I. Serageldin (eds), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, DC, World Bank.
- De Hart, J., Dekker, P. (2003), *Civic Engagement and Volunteering in the Netherlands. A "Putnamian" analysis*, in Van Deth, J.W., Maraffi, M., Newton, K., Whitely, P.F. (eds), *Social Capital and European Democracy*, London and New York, Routledge.
- Douglass, M. (1992), *The Political Economy of Urban Poverty and Environmental Management in Asia: Access, Empowerment and Community-Based Alternatives*, "Environment and Urbanization", 4(2), 9-32.
- Douglass, M. (1998), *World City Formation on the Asia-Pacific Rim: Poverty, "Everyday" of Civil Society and Environmental Management*, in M. Douglass e J. Friedmann (eds), *Cities for Citizens*, Chichester, John Wiley and Sons.
- Douglass, M. e Zoghlin, M. (1994), *Sustaining Cities at the Grassroots: Livelihood, Environment and Social Networks in Suan Phlu, Bangkok*, "Third World Planning Review", 16(2), 171-199.
- Douglass, M., Ard-Am, O. e Ki Kim, I. (2004), *Urban Poverty and the Environment. Social Capital and State-Community Synergy in Seoul and Bangkok*, in P. Evans (ed), *Livable Cities? Urban Struggles for Livelihood and Sustainability*, Berkeley, University of California Press.
- Easterlin, R. (2002), *Happiness in Economics*, a cura di The International Library of Critical Writings in Economics, Cheltenham, Elgar.
- Fafchamps, M. (1992), *Solidarity Networks in Preindustrial Societies: Rational Peasants with a Moral Economy*, "Economic Development and Cultural Change", 41(1).
- Fafchamps, M. e Minten, B. (1999), *Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade*, Social Capital Initiative Working Paper No. 21, World Bank.
- Field, J. (2000), *Lifelong Learning and the New Educational Order*, Trentham.
- Field, J., Spence, L. (2000), *Informal Learning and Social Capital*, in Frank Coffield (ed.), *The Importance of Informal Learning*, 22-32. Bristol: Polity Press.
- Field, J., Schuller, T. e Baron, S. (2000), *Social Capital and Human Capital Revisited*, in Field, J., Schuller, T. e Baron, S. (eds), *Social Capital. Critical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.
- Florida, R. (1995), *Toward the Learning Region*, in "Futures: The Journal of Forecasting and Planning", 27, 5, 527-36.

- Fountain, J.E. (1997), *Social Capital: A Key Enabler of Innovation in Science and Technology*, in Branscomb, L.M. e Keller, J. (eds), *Investing in Innovation: Toward a Consensus Strategy for Federal Technology Policy*, Cambridge, The MIT Press.
- Gabbay, S.M. e Leenders, R.T. (1999), *Corporate Social Capital: The Structure of Advantage and Disadvantage*, in R.T. Leenders e S.M. Gabbay (eds), *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer Academic Press.
- Gelauff, D. (2003), *Social capital: an indispensable asset in the knowledge-based economy*, Paper for the workshop "Social Capital and Economic Development" on the occasion of the 75th anniversary of the University of Tilburg, March 27, 2003.
- Gittell, R. e Vidal, A. (1998) *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Gnesutta, C. e Sabatini, F. (2004), *Social Capital, Well-Being and Economic Growth: A National Accounting Scheme*, Università di Roma "La Sapienza", Dipartimento di Economia Pubblica, mimeo.
- Greve, A. e Benassi, M. (2003), *Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity*, Paper prepared for Hawaii International Conference On System Sciences, HICSS-37, January 5-8, 2004, Big Island, Hawaii.
- Greve, A. e Salaff, J. (2001), *The Development of Corporate Social Capital in Complex Innovation Processes*, in S.M. Gabbay e R.T. Leenders (eds), *Research in the Sociology of Organizations: Social Capital of Organizations*, Amsterdam, JAI Press.
- Grootaert, C. (2001), *Social Capital: the Missing Link?*, in P. Dekker e E. Uslander (eds), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, London, Routledge.
- Gui, B. (2002), *Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Guiso, L., Sapienza, P. e Zingales, L. (2004), *The Role of Social Capital in Financial Development*, in "The American Economic Review", vol. 94, n. 3, 526-556.
- Hall, P.A. (2002), *Great Britain: The Role of Government and the Distribution of Social Capital*, in Putnam, R.D. (ed), *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford, Oxford University Press.
- Harary, F., Norman, R., Cartwright, D. (1965), *Structural Models*, New York, Wiley.
- Hardin, G. (1968), *The Tragedy of the Commons*, "Science", 162, 1245-8.
- Heliwell, J. (2001), *Social Capital, The Economy and Well-Being*, "The Review of Economic Performance and Progress", 01-3, 43-60.
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits To Growth*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.
- Huang, F. (2003), *Social Trust, Cooperation, and Human Capital*, University of Pennsylvania, Department of Economics, mimeo.
- Inglehart, R. (1988), *The Renaissance of Political Culture*, in "American Political Science Review", 82, 1203-30.
- Isham, J. (2003), *Can Investments in Social Capital Improve Local Development and Environmental Outcomes? A Cost-Benefit Framework to Assess the Policy Options*, in J. Isham, T. Kelly e S. Ramaswamy (eds), *Social Capital and Economic Development. Well-Being in Developing Countries*, Cheltenham, UK, Northampton, MA.
- Isham, J. e Kähkönen, S. (1999), *What Determines the Effectiveness of Community-Based Water Projects*, Social Capital Initiative Working Paper No. 14, World Bank.
- Israel, G., Beaulieu, L. (1995), *Influence of Social Capital on Public High School Dropouts: Re-examining the Rural-Urban Context*, Paper presented at the Annual Meeting of the Rural Sociological Society, Washington, D.C.
- Kähkönen, S. (1999), *Does Social Capital Matter in Water and Sanitation Delivery?*, Social Capital Initiative Working Paper No. 9, World Bank.

- Karlan, D. (2003), *Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions*, Princeton University, Department of Economics, mimeo.
- Kawachi, I., Kennedy, B.P., Lochner, K. e Prothrow-Stith, D. (1997), *Social Capital, Income Inequality, and Mortality*, in "American Journal of Public Health", 87(9), 1491-1499.
- Khandker, S. (1998), *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, Oxford and Washington, Oxford University Press and World Bank.
- Knack, S. (2002), *Social Capital and the Quality of Government: Evidence From the U.S. States*, in "American Journal of Political Science", Vol. 46, 4, 772-785.
- Knack, S. e Keefer, P. (1997), *Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, in "Quarterly Journal of Economics", 112/4, 1251-1288.
- Kozel, V., e Parker, B. (2000), *Integrated Approaches to Poverty Assessment in India*, in Bamberger, M. (ed), *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*, Washington, DC, The World Bank.
- Krackhardt, D. (1992), *The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations*, in N. Noria e R.G. Eccles (eds), *Networks and Organizations*, Boston, MA, Harvard Business School Press.
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A. e Vishny, R.V. (1997), *Trust in Large organizations*, in "The American Economic Review", Vol. 87, n. 2, 333-338.
- Letki, N. (2003), *What Makes Citizens Trustworthy? Individual, Community and Structural Determinants of Honesty and Civic Morality*, Nuffield College Working Papers in Politics, 2003-WP13.
- Levi, M. (1996), *Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's "Making Democracy Work"*, "Politics & Society", 24, 1, 45-55.
- Lin, N. (2001), *Social capital. A theory of social structure and action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lind, A. E., Tyler, T. R.. (1988), *The Social Psychology of Procedural Justice*, New York, Plenum Press.
- March, J.G. e Simon, H.A. (1958), *Organizations*, New York, Wiley.
- Marsh, C. (2000), *Making Russian Democracy Work: Social Capital, Economic Development and Democratization*, Lewiston, N.Y., Edwin Mellen Press.
- Meinzen-Dick, R., Reidinger, R. e Manzardo, A. (1995), *Participation in Irrigation*, Environment Department Paper 3, Washington, DC, World Bank.
- Miguel, E., Gertler, P. e Levine, D.I. (2001), *Did Industrialization Destroy Social Capital in Indonesia?*, Center for International and Development Economics Research, Working Paper Series No. 1047.
- Moe, E. (2001), *An International Policy Perspective on Investment in Human and Social Capital*, in "The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being", International Symposium Report edited by the OECD and HRDC.
- Morgan, S.L., Sorensen, A.B. (1999), *Parental Networks, Social Closure, and Mathematics Learning: A Test of Coleman's Social Capital Explanation of School Effects*, in "American Sociological Review" 64(5): 661-681.
- Narayan, D. (1999), *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*, Poverty Group, PREM, Washington, DC, World Bank.
- Ng, Y.K. (1975), *Non-Economic Activities, Indirect Externalities, and Third-Best Policies*, in "Kykklos", 28, 3, pp. 507-525.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

- Ostrom, E. (1998), *A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action*, "American Political Science Review", 92(1), 1-22.
- Pahl, R. e Spencer, L. (1997), *The Politics of Friendship*, in "Renewal", 5/3/4, 100-107.
- Paldam, M. e Svendsen, G.T. (1999), *Is Social Capital an Effective Smoke Condenser? An Essay on a Concept Linking Social Sciences*, Washington, DC, Social Capital Initiative Working Paper No. 11.
- Paldam, M. e Svendsen, G.T. (2002), *Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe*, in "Journal of Institutional Innovation, Development and Transition", 5, 21-34.
- Patton, D., e Kenney, M. (2003), *Innovation and Social Capital in Silicon Valley*, BRIE Working Paper No. 155, Berkely Roundtable on the International Economy.
- Pencavel, J. (2002), *Worker Participation: Lessons from the Worker Co-ops of the Pacific North-West*, Russel Sage Foundation.
- Piselli, F. (1999), *Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico*, Stato e Mercato, n. 3, dicembre 1999, 395-418.
- Portes, A. (1995), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York, Russell Sage Foundation.
- Portes, A., Landolt, P. (1996), *The Downside of Social Capital*, in "The American Prospect", No. 26 (May-June 1996).
- Portes, A., MacLeod, D. (1998), *Educating the Second Generation: Determinants of Achievement among Children of Immigrants*, Princeton University, Department of Sociology.
- Poulsen, A. e Svendsen, G.T. (2003), *Rise and Decline of Social Capital. Excess Cooperation in the One-Shot Prisoner's Dilemma Game*, Working Paper 03-10, Department of Economics, Aarhus School of Business.
- Prescott, E.C., Visscher, M. (1980), *Organizational Capital*, in "Journal of Political Economy", 88, 3, pp. 446-461.
- Punam, R.D. (1993a), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milano.
- Putnam, R.D. (1993b), *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*, in "The American Prospect", 13, 35-42.
- Putnam, R.D. (1995a), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, in "Journal of Democracy", 6, 1, 65-78.
- Putnam, R.D. (1995b), *Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America*, in "PS Online: American Political Science Association's Journal of the Profession".
- Putnam, R.D. (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, EBRD Working Paper n. 25.
- 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, EBRD Working Paper n. 62.
- Rahn, W, Brehm, J., Carlson, N. (1999), *National Elections as Institutions for Building Social Capital*, in Morris, F. and T. Skocpol (Eds.), *Civic Engagement in American Democracy: Frontiers of Theory and Research*.
- Roger, E.M. e Larsen, J.K. (1984), *Silicon Valley Fever: Growth of High-Technology Culture*, New York, Basic Books.

- Rose, R. (1999), *Getting Things Done in an Anty-Modern Society: Social Capital Networks in Russia*, in Dasgupta, P., Serageldin, I. (eds), *Social Capital, A Multifaceted Perspective*, Washington D.C., The World Bank.
- Ross, N.A., Wolfson, M.C., Dunn, J.R., Berthelot, J.M., Kaplan, G.A., Lynch, J.W. (1999), *Relation Between Income Inequality and Mortality in Canada and the United States: Cross-Sectional Assessment Using Census Data and Vital Statistics*, in "British Medical Journal", 320, 898-902.
- Rothstein, B. (1998). *Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rothstein, B. (2001), *Social Capital in the Social Democratic Welfare State*, "Politics and Society", Vol. 29, 206-240.
- Rothstein, B. (2003), *Social Capital in a Working Democracy: The Causal Mechanism*, in Osterud, O. (ed), *Power and Democracy: Critical Interventions*, London, Ashgate.
- Rothstein, B., Kumlin, S. (2004), *Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions*, Forthcoming in "Comparative Political Studies".
- Sally, D. (1995), *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992*, in "Rationality and Society", 7, 1, 58-92.
- Salomon, L., Sokolowski, W.S. (2003), *Institutional Roots of Volunteering*, in Dekker, P., Halman, L. (eds), *The Values of Volunteering: Cross-cultural perspectives*, New York, Kluwer Publishers.
- Sampson, R.J., Raudenbush, S.W, e Earls, F. (1997), *Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy*, "Science", 277, 918-24.
- Saxenian, A.L. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Sen, A. (2000), *Lo sviluppo è libertà*, Milano, Mondadori.
- Scheepers, P., te Grotenhuis, M., Gelissen, J. (2002), *Welfare States and Dimensions of Social Capital. Cross-National Comparisons in European Countries*, "European Societies", 4 (2), 185-207.
- Schuller, T. (2001), *The Complementary Roles of Human and Social Capital*, in "The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being", International Symposium Report edited by the OECD and HRDC.
- Schuller, T. e Field, J. (1999), *Is There Divergence Between Initial and Continuing Education in Scotland and Northern Ireland?*, in "Scottish Journal of Adult and Continuing Education", 5(2), 61-76.
- Sides, J. (1999), *It Takes Two: The Reciprocal Relationship between Social Capital and Democracy*, Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, Atlanta, September 2-5.
- Shapiro, C., Stiglitz, J. (1982), *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*, Princeton, Princeton University Press.
- Solow, R. (1979), *Another Possible Source of Wage Stagnation*, in "Journal of Macroeconomics", 1, 79-82.
- Stolle, D. (2003), *The Sources of Social Capital*, in Hooghe, M. e Stolle, D. (a cura di), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York, Palgrave, 19-42.
- Streeten, P. (2003), *Reflections on Social and Antisocial Capital*, in Isham, J., Kelly, T. e Ramaswamy, S. (eds), *Social Capital and Economic Development*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA.
- Tarrow, S. (1996), *Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's "Making Democracy Work"*, "American Political Science Review", Vol. 90, 389-397.

- Teachman, J., Paasch, K., Carver, K. (1997), *Social Capital and the Generation of Human Capital*, in "Social Forces", Vol. 75, No. 4, 1-17.
- Thibaut, J., Walker, L. (1975), *Procedural Justice: A Psychological Analysis*, Hillsdale, N.J., L. Erlbaum Associates.
- Torpe, L. (2003), *Social Capital in Denmark: A Deviant Case?*, "Scandinavian Political Studies", 26, 1, 27-48.
- Tomer, J.F. (1987), *Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well-Being*, New York, Praeger.
- Tomer, J.F. (1999), *The Human Firm: A Socio-Economic Analysis of Its Behavior and Potential in a New Economic Age*, New York, Routledge Publishing Co.
- Torsvik, G. (2000), *Social Capital and Economic Development. A Plea for the Mechanism*, in "Rationality and Society", 12, 4, 451-476.
- Townsend, R. (1994), *Risk and Insurance in Village India*, "Econometrica", 62(3), 539-591.
- Uhlener, C.J. (1989), *Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action*, in "Public Choice", 62, 253-285.
- Uphoff, N. (1993), *Grassroots Organizations and NGOs in Rural Development: Opportunities with Diminishing States and Expanding Market*, "WorldDevelopment" 21(4): 607-22.
- Uphoff, N., Esman, M. e Krishna, A. (1998), *Reasons for Success—Learning from Instructive Experiences in Rural Development*. West Hartford, Kumarian Press.
- Uslaner, E. (1999), *Democracy and Social Capital*, in Warren, M. (ed), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Uslaner, E. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Van Bastelaer, T. (2000), *Does Social Capital Facilitate the Poor's Access to Credit? A Review of the Microeconomic Literature*, Social Capital Initiative Working Paper No. 8, World Bank.
- Van Oorschot, W., Arts, W. (2004), *The Social Capital of European Welfare States. The Crowding Out Hypothesis Revisited*, Paper presented at the Final COST A 15 Conference "Reforming Social Protection Systems in Europe: Co-ordination and Diversity", Nantes, May 2004.
- Verba, S., Schlozman, K. e Brady, H. (1995), *Voice and Equality: Civic Volunteerism in American Politics*, Cambridge, Harvard University Press.
- Wilkinson, R.G. (1992), *Income Distribution and Life Expectancy*, "British Medical Journal", 304, 165-168.
- Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- White, H.C. (1981), *Where Do Markets Come From?*, in "American Journal of Sociology", n. 3, pp. 517-547.
- Woolcock, M., Narayan, D. (2000), *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, Policy*, "The World Bank Research Observer", 15, 2, 225-249.
- World Bank (1998), *The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description*, Social Capital Initiative Working Paper No.1, World Bank.
- World Bank (2001), *PRSP Sourcebook*, Washington, DC, World Bank.
- World Bank (2002), *Sustainability of Rural Water Supply Projects: Lessons from the Past*, Water and Sanitation Program Working Paper n. 1, Washington, World Bank Water and Sanitation Program.
- World Bank (2004), *Community-Driven Development in Urban Upgrading*, "Social Development Notes", 85, World Bank.

- Zamagni, S. (2002), *L'economia delle relazioni umane: verso il superamento dell'individualismo assiologico*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Yunus, M. (1998), *Banker to the Poor*, Dhaka, University Press Limited, trad. it. *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.