

CAPITALE SOCIALE, SVILUPPO ECONOMICO E TENTATIVI DI MISURAZIONE

Pina Ciani

1. Introduzione

La crescita economica dei paesi dell'Asia orientale e sud-orientale, la difficile transizione istituzionale ed economica in atto nei paesi dell'Europa dell'Est dopo il crollo dei regimi comunisti, le crisi finanziarie che hanno investito il sud-est asiatico e l'America Latina, l'aumento drammatico della povertà a livello mondiale, l'accentuarsi delle disuguaglianze non solo tra paesi ricchi e paesi poveri, ma anche all'interno degli stessi paesi industrializzati e l'intensificazione dei processi di globalizzazione economica e finanziaria, hanno spinto le scienze sociali ad una nuova riflessione sui fattori che presiedono al processo di sviluppo.

Nel tentativo di fornire una spiegazione ai diversi risultati economici che caratterizzano le singole economie, nell'ambito di un processo di globalizzazione dell'economia che non si accompagna ad un'omogeneizzazione dei processi di industrializzazione, ma piuttosto ad una loro differenziazione ampliando i divari esistenti tra i diversi paesi, si sottolinea la necessità di un approccio multidisciplinare capace di superare le tradizionali divisioni tra le scienze sociali e di considerare simultaneamente le molteplici variabili esplicative che entrano in gioco nel processo di sviluppo, prendendone in considerazione contemporaneamente l'aspetto economico, sociale e politico-istituzionale, tra le quali occorre considerare anche il capitale sociale.

E' possibile definire il capitale sociale come una struttura di relazioni tra persone, relativamente durevole nel tempo, atta a favorire la cooperazione facilitando l'azione collettiva nel raggiungimento di obiettivi comuni.

Sottolineando l'importanza della struttura sociale e politico-istituzionale dell'economia ai fini della crescita economica, la formulazione di un adeguato modello interpretativo, nello studio dei processi di industrializzazione, richiede di interpretare il rapporto tra economia, società e sistema politico-istituzionale in termini di interdipendenza e influenza reciproca nella necessità di un approccio complesso, multidimensionale e non monocausale al processo di sviluppo, nell'ambito del quale anche il capitale sociale deve

essere considerato uno strumento al fine dell'elaborazione di politiche in grado di promuovere la crescita economica.

Il capitale sociale, infatti, è dato da quegli aspetti di una società che, sebbene difficili da misurare e da inserire in modelli formali, sembrano avere un ruolo rilevante nel definire le caratteristiche dello sviluppo economico influenzando il rendimento dell'economia.

La considerazione del capitale sociale come variabile da endogenizzare e non come parametro, nella spiegazione dello sviluppo economico, determina l'introduzione di elementi qualitativi che influenzano in termini quantitativi la crescita economica.

Obiettivo di questo lavoro è fornire un'introduzione al concetto di capitale sociale cercando di mettere in evidenza, attraverso una rassegna della letteratura sia teorica che empirica, la sua rilevanza ai fini dello sviluppo economico.

2. Cosa si intende per capitale sociale

Il concetto di capitale sociale, inizialmente elaborato in sociologia e affermatosi, negli ultimi dieci anni, come argomento di grande interesse nell'ambito delle scienze sociali, è stato gradualmente esteso fino ad assumere un carattere multidisciplinare¹, diffondendosi dapprima nelle scienze politiche e più di recente nella letteratura economica, ma data la natura multidimensionale che lo caratterizza, presenta seri problemi di definizione e ancora non gode di una definizione comunemente accettata nell'ambito delle scienze sociali.

A questo proposito, tracciando un'analogia con l'introduzione del concetto di capitale umano in economia, è utile ricordare le parole di Lucas (1988): *“the idea of human capital may have seemed ethereal when it was first introduced – at least, it did to me – but after two decades of research applications of human capital theory we have learned to ‘see’ it in a wide variety of phenomena”*.

Una delle più conosciute, rappresentative e puntuali definizioni di capitale sociale si deve a Putnam (1993) secondo il quale: *“social capital refers to features of social organization, such as trust, norms and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating co-ordinated actions”*.

Secondo Woolcock (1998), questa definizione, descrivendo il capitale sociale in termini della sua funzione, rende difficile separare analiticamente le fonti del capitale sociale dalle sue conseguenze, poiché, ad esempio, capitale sociale inteso in termini di fiducia può

¹ Trigilia (2001) osserva che l'estensione teorica del concetto di capitale sociale rischia di andare a scapito della sua precisione analitica.

essere creato attraverso la partecipazione in associazioni civili, ma tali associazioni possono essere, esse stesse, considerate una forma importante di capitale sociale.

La definizione di Putnam pone al centro dell'attenzione la nozione di fiducia, di norme di reciprocità e di rete sociale.

Fukuyama (1996) definisce la fiducia come l'aspettativa, che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise da parte dei suoi membri.

L'estensione della fiducia da ambiti interpersonali, ristretti e focalizzati ad ambiti più ampi, generali e impersonali richiede la diffusione di norme di reciprocità generalizzata, cioè non basata sulla precisa valutazione dell'equivalenza dei beni e servizi scambiati, ma su obblighi di dare e avere indefiniti nel tempo e nei contenuti, ovvero su solidarietà che rimandano, piuttosto, allo scambio-dono, rendendo superfluo il ricorso ad una dettagliata specificazione delle regole dello scambio, specie quando gli oggetti scambiati risultano di difficile misurazione e comparazione.

Secondo Putnam, sono le reti sociali di tipo orizzontale che, mettendo in contatto tra loro individui dello stesso status socio-economico, tendono a favorire la fiducia e la cooperazione; Fukuyama, al contrario, ritiene che anche le reti sociali di tipo verticale, organizzate gerarchicamente e caratterizzate da relazioni asimmetriche di dipendenza, giochino un certo ruolo ai fini dell'estensione e generalizzazione dei processi fiduciosi e cooperativi.

Bourdieu (1980) definisce il capitale sociale come l'insieme delle relazioni interpersonali di cui dispone un individuo o un gruppo di cui egli fa parte e quindi come una risorsa, avente natura collettiva, la cui produzione richiede l'interazione di almeno due individui, la cui dotazione di capitale sociale, frutto di decisioni razionali di investimento, è commisurata all'estensione dei rapporti sociali intrattenuti.

Coleman (1990), definendo, sulla base dell'individualismo metodologico, il capitale sociale come una risorsa che, insieme ad altre, si può utilizzare per meglio perseguire i propri fini, enfatizza la componente di profitto materiale e simbolico perseguita dall'individuo quando agisce per mettere a frutto la propria dotazione di capitale sociale.

Secondo Coleman, il capitale sociale è costituito da relazioni sociali, durevoli ed utilizzabili nel tempo, che gli individui in parte possiedono ascrittivamente (ad esempio i rapporti di parentela) ed in parte costruiscono attivamente nel corso della propria vita (ad

esempio i rapporti di amicizia) e che possono essere concepite come forme di capitale poiché, ampliando la capacità d'azione dell'individuo e, se sufficientemente estese, del sistema, sono produttive di valori materiali e simbolici, similmente al capitale fisico e al capitale umano.

Il capitale sociale, infatti, può essere considerato un fattore produttivo, al pari del capitale fisico e del capitale umano dai quali viene distinto nella letteratura poiché ha natura relazionale, piuttosto che essere esclusiva proprietà di qualcuno e perché il suo uso ne aumenta l'entità, piuttosto che diminuirla.

Secondo Coleman, inoltre, il capitale sociale risulta essere maggiore in tutte le situazioni che rendono gli individui dipendenti gli uni dagli altri, mentre si riduce se le persone diventano maggiormente indipendenti le une dalle altre all'aumentare del benessere individuale, al proliferare dei sistemi di assicurazione privata e al crescere delle forme di assistenza fornita dallo Stato.

Più precisamente, il capitale sociale è costituito da relazioni fiduciarie forti e deboli, variamente estese ed interconnesse, atte a favorire tra gli individui lo scambio di informazioni, l'aiuto reciproco e la cooperazione a fini comuni, presentandosi al contempo come vincoli e come risorse per l'individuo.

3. Capitale sociale e sviluppo economico

La maggior parte della letteratura socio-economica sul capitale sociale, evidenziandone i vantaggi economici, stabilisce una relazione positiva tra capitale sociale e sviluppo economico.

La presenza di un clima di fiducia generalizzata riduce il rischio di comportamenti opportunistici, diminuisce i costi di monitoraggio e di transazione, favorisce gli scambi e stimola gli investimenti e la produzione, influenzando positivamente, a livello aggregato, il processo di sviluppo e fornendo, quindi, una spiegazione dei differenziali di crescita che caratterizzano i diversi paesi.

Alcuni autori (Cersosimo 2001; Trigilia 2001) sottolineano l'importanza del capitale sociale in termini dell'attuale sistema economico-produttivo che, rendendo l'impresa maggiormente dipendente rispetto al contesto economico nel quale è collocata, determina un incremento potenziale dei costi di transazione che proprio il capitale sociale può aiutare a ridurre.

Inoltre occorre considerare che, con il processo di globalizzazione dell'economia e la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la localizzazione internazionale degli investimenti è basata non solo su vantaggi di costo, ma anche sulla stabilità ed efficienza delle istituzioni e sulla valorizzazione delle risorse locali, tra cui quelle sociali.

Il concetto di capitale sociale ha acquisito una certa popolarità grazie all'analisi di Putnam (1993), attirando l'attenzione degli economisti sia sul ruolo della struttura sociale nel processo di sviluppo al fine della spiegazione dei differenziali di crescita tra paesi, sia sulle conseguenze sociali e politiche dello sviluppo economico.

Putnam, in un celebre studio sulle regioni italiane, basato sulla tesi secondo cui la diversa performance istituzionale ed economica di regioni apparentemente simili è dovuta alla differenza nelle dotazioni di capitale sociale, misurato attraverso indicatori del livello di partecipazione civica, ha individuato una correlazione positiva tra il senso civico e il rendimento delle istituzioni e, tramite quest'ultimo, lo sviluppo economico, sostenendo l'importanza della presenza di una vitale comunità civica intessuta di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti di impegno civico.

Infatti, le economie esterne da cui dipendono in larga parte i vantaggi economici dei distretti industriali marshalliani sono dovute, secondo Putnam, alle regole di reciprocità e di senso civico, largamente diffuse e condivise, secondo la sua analisi, nelle regioni della cosiddetta Terza Italia la cui struttura sociale ha, quindi, favorito la creazione di distretti industriali, elemento caratteristico dei quali sarebbe, d'altra parte, proprio il modo in cui le variabili socio-culturali si associano a quelle più strettamente economico-produttive.

Nell'impostazione di Putnam, la produzione di capitale sociale si realizza nel corso di secoli tramite meccanismi socio-culturali di lunga durata basati su sistemi etici e morali, su credenze religiose e su costumi sociali tramandati storicamente, lasciando, quindi, poco spazio per l'intervento politico a sostegno del potenziamento dello stock di capitale sociale esistente, ritenendo l'operatore pubblico scarsamente in grado di influire sul livello di capitale sociale.

Secondo Putnam, specie in presenza di elevata centralizzazione del sistema politico, l'intervento pubblico è in grado di produrre effetti sulla dotazione di capitale sociale soltanto in condizioni di scarsità della stessa e in senso negativo, come dimostra l'esperienza dei paesi dell'Europa orientale, dove l'atteggiamento repressivo dei regimi totalitari comunisti nei

confronti della società civile ha portato alla distruzione della già scarsa quantità di capitale sociale esistente, fornendo una spiegazione del ritardo di crescita che caratterizza tali paesi rispetto a quelli dell'Europa occidentale.

Fukuyama (1996), dopo aver constatato che alcune società dispongono di un livello di capitale sociale più elevato di altre, prende in considerazione gli effetti che la presenza di una bassa o elevata disponibilità di capitale sociale produce sulla struttura industriale dell'economia, affermando che i paesi con elevata dotazione di capitale sociale tenderanno ad essere contraddistinti da un assetto industriale fondato sulla grande impresa, governata da manager di professione e con proprietà dispersa, mentre la struttura produttiva dei paesi con bassa dotazione di capitale sociale tenderà ad essere caratterizzata da imprese di piccola dimensione, a proprietà e gestione familiare.

Un basso livello di capitale sociale è strettamente collegato, secondo Fukuyama, alla centralità assunta dalla famiglia e dalla parentela in un dato assetto sociale e alla loro chiusura nei confronti dei non parenti ovvero al cosiddetto *familismo*.

Famiglie aperte ai membri esterni, lignaggi estesi e lealtà familiari subordinate a lealtà più generali, attenuando la centralità della famiglia nella società, favoriscono uno sviluppo del capitale sociale agevolando la generalizzazione della fiducia e la cooperazione estesa che, necessarie al passaggio dalla piccola alla grande scala, richiedono il superamento dei confini imposti dalla solidarietà familiare.

Il *familismo*, quindi, nell'interpretazione di Fukuyama, condanna la struttura industriale dell'economia ad essere dominata da piccole imprese gestite su basi essenzialmente familiari e anche se, in realtà, sotto certe condizioni, ciò non è di impedimento allo sviluppo economico, come l'esperienza della Terza Italia e dei paesi dell'Asia orientale e sud-orientale ha dimostrato, secondo Fukuyama il *familismo* influenza le caratteristiche della crescita economica, sia dal punto di vista del tipo di organizzazioni economiche possibili, cioè caratterizzate dalle piccole dimensioni, sia per quanto riguarda i settori in cui esse possono operare, restando preclusi i settori che, richiedendo investimenti ad alta intensità di capitale, hanno bisogno di strutture organizzative di grande scala.

I paesi a più elevata disponibilità di capitale sociale, definita in base alla presenza elevata o ridotta di autonome associazioni volontarie che coprono lo spazio intermedio tra la famiglia e la parentela da un lato, e lo Stato dall'altro, individuati da Fukuyama sono il Giappone, la Germania e gli Stati Uniti.

Nel caso del Giappone, considerato da Fukuyama in assoluto il paese con la maggiore dotazione di capitale sociale, la fonte del ricco capitale sociale di cui questo paese dispone risiede nella tradizionale apertura della famiglia giapponese ai non parenti e nel forte senso di lealtà verso i superiori e le autorità politiche, ereditato dal feudalesimo e dal confucianesimo giapponesi che hanno favorito l'interiorizzazione collettiva di un codice etico e morale capace di produrre reti di relazioni economiche ad elevato livello di fiducia reciproca ed efficienza.

Tra i paesi a bassa dotazione di capitale sociale Fukuyama prende in considerazione la Cina, osservando che, non esistendo nella tradizionale impresa familiare cinese significativi meccanismi di cooptazione di membri esterni alla famiglia e alla parentela, al contrario di quanto accade, invece, nell'ambito della tradizionale impresa familiare giapponese nel caso del *banto* (manager cooptato per gestire l'impresa familiare), il *familismo* cinese tende ad impedire l'estensione della fiducia ai non parenti costituendo, quindi, un potente freno all'evoluzione delle imprese familiari cinesi dalle piccole alle grandi dimensioni, ostacolandone il passaggio della gestione nelle mani di manager di professione.

Nelle società a bassa dotazione di capitale sociale una soluzione per uscire dai limiti delle piccole dimensioni è rappresentata, secondo Fukuyama, dalla creazione di reti di imprese familiari, considerata, però, difficile da realizzare proprio nei contesti a bassa disponibilità di capitale sociale.

Le organizzazioni a rete sommano i vantaggi delle piccole e delle grandi dimensioni, costituendo, probabilmente, la soluzione organizzativa più idonea ai problemi di flessibilità delle economie contemporanee, ma una rete di imprese funziona efficientemente e consente di risparmiare sui costi di transazione solo se caratterizzata da relazioni fiduciarie e regole informali di reciprocità tra i suoi membri, difficilmente rintracciabili in contesti caratterizzati da un basso livello di capitale sociale.

Prendendo in considerazione, tra i paesi a bassa disponibilità di capitale sociale, anche l'Italia, nazione ritenuta ad elevato *familismo*, Fukuyama si imbatte nell'anomalia rappresentata da alcune regioni situate nel nord-est italiano, dove le piccole imprese, organizzandosi in rete, sono spesso riuscite a conseguire economie di scala da grande impresa efficiente.

Fukuyama imputa tale anomalia al fatto che, tradizionalmente, il *familismo* della Terza Italia è relativamente aperto alla collaborazione con i non parenti su basi professionali, sostenendo, comunque, che tali reti di imprese non possano espandersi molto sul piano delle

economie di scala e che determinati settori strategici ad alta intensità di capitale siano preclusi anche ai distretti industriali della Terza Italia, liquidando, quindi, in maniera troppo sbrigativa ed eccessivamente semplicistica, gli sforzi, in atto in molti sistemi di piccola impresa, volti a creare strutture organizzative più complesse (Mutti 1998).

Fukuyama tende, dunque, a svalutare il ruolo svolto dai *network* di piccole imprese familiari nel perseguimento di economie di scala nelle aree caratterizzate da scarsa dotazione di capitale sociale, ma la tesi secondo cui, nelle società a bassa disponibilità di capitale sociale, le imprese familiari sono destinate a rimanere di piccole dimensioni e a non produrre un *management* professionale si scontra con un certo numero di eccezioni.

Poiché, per quanto riguarda il processo di produzione del capitale sociale, anche il suo modello esplicativo rinvia ai tempi lunghi della storia, le cui complesse dinamiche giungono a definire specifiche tradizioni civiche e culturali che spiegano la variabilità della dotazione di capitale sociale presente nelle diverse società e, quindi, la differenziazione nelle esperienze di sviluppo, Fukuyama, al pari di Putnam, è restio a suggerire indicazioni per una politica volta ad accrescere la dotazione di capitale sociale esistente, sottovalutando, alla luce dell'esperienza di alcuni paesi quali, ad esempio, la Corea del Sud, il ruolo dello Stato nella creazione e nello sviluppo del capitale sociale (Mutti 1998).

Pur disponendo di una struttura familistica di tipo cinese, la Corea del Sud è riuscita, grazie all'intervento dello Stato che ha favorito, con incentivi di varia natura, lo sviluppo della soluzione organizzativa di tipo reticolare, a dotarsi di un assetto industriale caratterizzato dalla presenza di grandi imprese familiari, costituite da *network* organizzativi di grandi dimensioni (*chaebol*) in cui resta predominante il controllo e la gestione su base familiare, in grado di competere efficientemente a livello internazionale in settori ad alta intensità di capitale.

L'esperienza coreana, dunque, evidenzia l'esistenza di un ruolo attivo dello Stato nel favorire lo sviluppo del capitale sociale e dimostra che il passaggio dalle piccole alle grandi dimensioni, quando sostenuto da un appropriato intervento pubblico, può avvenire anche in presenza di un elevato *familismo* che, quindi, agisce in maniera diversa, ai fini dello sviluppo economico, non solo a seconda della sua struttura, ma anche in funzione del contesto politico-istituzionale in cui si trova ad operare.

Secondo l'ipotesi più accreditata, infatti, le piccole dimensioni che caratterizzano la struttura industriale di paesi con un assetto sociale a forte impronta familistica richiedono, ai

fini del conseguimento di significative economie di scala, un competente ed efficace intervento pubblico (Mutti 1998).

4. Tentativi di misurazione ed evidenza empirica

L'impiego del concetto di capitale sociale in economia ha posto il problema della sua misurazione, attirando le critiche di altri rami delle scienze sociali, in particolare dei sociologi, per i quali la traduzione quantitativa della nozione di capitale sociale è almeno difficile, se non addirittura impossibile.

I vari tentativi di misurazione del capitale sociale hanno dato luogo, infatti, allo sviluppo di una letteratura critica delle diverse analisi empiriche, che va da posizioni che negano la legittimità stessa di una misurazione del capitale sociale, sostenendo che la riduzione del concetto di capitale sociale ad una misura sintetica possa impoverirne la ricchezza dimensionale e la natura qualitativa, a posizioni che ne ammettono la possibilità, pur evidenziandone le difficoltà.

Poiché la definizione del concetto di capitale sociale fornita dai diversi contributi teorici è non univoca, multidimensionale e prevalentemente qualitativa, l'individuazione non ambigua di misure del capitale sociale è assai complessa e la scelta delle variabili da prendere in considerazione ai fini della misurazione, influenzata da una letteratura così fortemente qualitativa e ricca di sfumature, corre il rischio di essere arbitraria.

L'interesse crescente per il capitale sociale nella letteratura economica è, quindi, ostacolato dalle difficoltà relative alla sua misurazione, purtroppo non tutte superabili, che invitano, nell'interpretazione dei risultati, ad una doverosa cautela.

Gli indicatori di capitale sociale, secondo Grootaert (1998), dovrebbero essere in numero limitato, chiaramente definiti, facili da comprendere e individuati in un quadro operativo e concettuale condiviso, mentre, secondo Norris (2001), andrebbero scelti in base al contesto e non potrebbero essere acriticamente utilizzati in realtà differenti.

Per quanto riguarda gli strumenti usati per la costruzione degli indicatori di capitale sociale, è possibile individuare due principali modalità, il più delle volte utilizzate congiuntamente, rappresentate dall'impiego di indagini sulle opinioni e sui comportamenti e dall'utilizzo di indicatori cosiddetti oggettivi.

Mentre le indagini demoscopiche possono essere viziate da ipotizzabili effetti di desiderabilità sociale, ossia da un orientamento verso la risposta che rende socialmente più

desiderabile l'intervistato e non permettere un'analisi dettagliata in termini di disaggregazione territoriale per l'elevata numerosità campionaria che sarebbe richiesta al fine di rendere i risultati statisticamente significativi, gli indicatori oggettivi, costruiti sulla base di dati amministrativi, per loro natura difficilmente riescono a cogliere quegli aspetti più informali e meno codificati che maggiormente caratterizzano il concetto di capitale sociale.

La Banca Mondiale, nell'ambito della *Social Capital Initiative*², ha messo a punto uno strumento, il *Social Capital Assessment Tool*, per la misurazione del capitale sociale nei paesi in via di sviluppo, basato su sondaggi volti a rilevare il livello di diffusione delle attività sociali e il grado di fiducia nelle diverse istituzioni.

Importanti contributi ai fini di una definizione operativa del concetto di capitale sociale si devono a vari istituti di statistica nazionali, in particolare all'istituto di statistica britannico; anche l'Istat ha posto in essere un progetto di analisi del capitale sociale in Italia al fine della definizione di un set di variabili capaci di cogliere le molteplici dimensioni che caratterizzano la nozione di capitale sociale (Righi 2002).

Nella maggior parte degli studi empirici, l'attenzione è stata focalizzata sul grado di fiducia presente in una data società, considerandolo un indicatore del sottostante capitale sociale e pervenendo, assumendo la World Values Survey come punto di partenza, alla costruzione di un indice capace di fornirne una misura adeguata (Temple 2000).

A tal fine, nelle indagini statistiche è stata messa a punto una domanda, rivolta a migliaia di individui, ideata per rilevare la propensione alla fiducia e formulata nel seguente modo: "*Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?*" (Temple 2000).

La percentuale di intervistati, in ogni nazione, che ha risposto "*most people can be trusted*", costituisce un potenzialmente utile indice di fiducia i cui valori, per i paesi membri dell'OECD presi in considerazione, ma anche per un piccolo numero di paesi meno sviluppati, sono riportati nella seguente Tabella 1, da cui risulta evidente che i paesi con un più elevato indice di fiducia risultano essere quelli scandinavi, paesi per i quali è possibile ipotizzare la presenza di un alto livello di fiducia sistemica.

² Dato il ruolo del capitale sociale nel processo di sviluppo economico, la *Social Capital Initiative* prevede la collaborazione con organizzazioni e associazioni locali, al fine della realizzazione di progetti specifici volti a rafforzare le condizioni che favoriscono l'accumulazione di capitale sociale, promuovendo, ad esempio, lo sviluppo di organizzazioni volontarie, alle quali viene delegata la gestione collettiva di servizi pubblici, attività imprenditoriali e programmi di microcredito diretti alla creazione di opportunità di lavoro autonomo per gli strati più poveri della popolazione, da sempre esclusi dai sistemi tradizionali di credito per l'impossibilità di fornire adeguate garanzie (Sabatini 2004).

Tabella 1 **Indice di fiducia**

Paesi OECD		Paesi non OECD	
Norway	61.2	India	34.3
Finland	57.2	South Africa	30.5
Sweden	57.1	Argentina	27.0
Denmark	56.0	Nigeria	22.9
Canada	49.6	Chile	22.7
Australia	47.8	Brazil	6.7
Netherlands	46.2		
United States	45.4		
United Kingdom	44.4		
Switzerland	43.2		
Iceland	41.6		
Japan	40.8		
Ireland	40.2		
Korea	38.0		
Spain	34.5		
Austria	31.8		
Belgium	30.2		
Germany	29.8		
Italy	26.3		
France	24.8		
Portugal	21.4		
Mexico	17.7		
Turkey	10.0		

Fonte: Knack e Keefer (1997)

E' interessante notare, per quanto riguarda i paesi OCSE, la posizione occupata dai paesi considerati da Fukuyama (1996) a più elevata dotazione di capitale sociale, ovvero il Giappone, la Germania e gli Stati Uniti; mentre il Giappone è collocato esattamente a metà classifica, la Germania occupa una posizione relativamente bassa e gli Stati Uniti si trovano all'ottavo posto.

Con riferimento alla posizione occupata dall'Italia, indagini comparative condotte a livello europeo nel 1990 collocano gli italiani agli ultimi posti per quanto riguarda il grado di fiducia istituzionale e in posizione intermedia, invece, per quanto concerne il grado di fiducia interpersonale (Ashford e Timms 1992).

I risultati delle analisi basate sull'indice di fiducia, usato sia da Knack e Keefer (1997) che da La Porta et al. (1997), sembrano indicare, in molti casi, l'esistenza di associazioni, piuttosto che stabilire relazioni di tipo causale.

Secondo La Porta et al. (1997), la relazione che lega positivamente l'indice di fiducia alla crescita economica risulta essere debole nel periodo 1970-1993, sebbene il potere esplicativo della loro regressione sia basso e il campione utilizzato nell'analisi includa paesi centralmente pianificati durante questo periodo di tempo.

Knack e Keefer (1997), escludendo dall'analisi i paesi ex-socialisti e focalizzando l'attenzione su un periodo di tempo più breve, che va dal 1980 al 1992, ottengono risultati più convincenti ai fini dell'inclusione del capitale sociale, misurato tramite l'indice di fiducia, tra le variabili esplicative della crescita economica, dimostrando che un livello di fiducia più alto di 10 punti percentuali è associato con un tasso di crescita annuale più elevato di 0.8 punti percentuali.

Prendendo, però, in considerazione periodi di tempo più lunghi, ovvero i periodi 1960-1992 e 1970-1992, Knack e Keefer (1997) osservano che la stima puntuale dell'effetto dell'indice di fiducia sulla crescita economica, pur rimanendo statisticamente significativa, si riduce della metà e concludono sostenendo che, nel lungo periodo, l'effetto prodotto dall'indice di fiducia sulla crescita economica non è sempre significativo, ovvero tale da suggerire l'inclusione di altre variabili esplicative nella spiegazione del processo di sviluppo economico.

Knack e Keefer (1997) costruiscono anche un secondo indice, al fine di fornire una misura della forza delle norme di cooperazione civica e mentre dalla Tabella 1 risulta evidente, tra i paesi membri dell'OECD, l'esistenza di una notevole diversità nell'indice di fiducia, questo secondo indice mostra scarsa variabilità tra i paesi OCSE, sebbene sia positivamente correlato con l'indice di fiducia e presenti risultati essenzialmente simili quando viene usato al suo posto.

Sia La Porta et al. (1997) che Knack e Keefer (1997), inoltre, sottolineano la presenza di forti associazioni positive tra l'indice di fiducia e alcuni indicatori di performance governativa volti a misurare, ad esempio, l'efficienza e l'efficacia del sistema giudiziario e del sistema burocratico.

Quando l'attenzione viene ristretta ad un campione di paesi OCSE si ottengono risultati poco convincenti riguardo l'esistenza di una relazione positiva che lega l'indice di fiducia alla crescita economica.

Helliwell (1996), infatti, utilizzando un campione composto da 17 paesi membri dell'OECD, rileva, persino, un effetto negativo della fiducia sulla crescita economica, mentre

Knack (2000), in un campione costituito da 25 paesi OCSE, osserva che l'effetto dell'indice di fiducia sulla crescita può essere misurato soltanto in maniera imprecisa e che l'ipotesi secondo cui la fiducia non influisce sulla crescita economica non può essere rifiutata ai livelli di significatività convenzionali.

Occorre, però, considerare che si tratta di campioni piuttosto piccoli, per cui, quando l'attenzione viene focalizzata esclusivamente sui paesi membri dell'OECD, il risultato secondo cui l'effetto della fiducia sulla crescita economica risulta essere statisticamente non significativo, è condizionato dalla ridotta numerosità campionaria.

Knack (2000), inoltre, rileva che l'effetto della fiducia sulla crescita economica è maggiore nei paesi a basso reddito e, allo stesso tempo, osserva una correlazione positiva e statisticamente significativa tra indice di fiducia e investimenti nell'ambito di un campione di paesi OCSE, affermando che la fiducia agisce aumentando la quota degli investimenti sul PIL (Knack e Keefer 1997) e sostenendo l'idea secondo cui il grado di fiducia presente in una data società gioca un ruolo importante ai fini della crescita economica anche per i paesi più ricchi.

Poiché la fiducia vi assume un ruolo particolarmente rilevante ai fini dell'attività economica, Guiso et al. (2000) ritengono il sistema finanziario uno dei migliori terreni di prova per verificare l'importanza del capitale sociale ai fini dello sviluppo economico e, seguendo Putnam (1993), prendono in considerazione l'Italia utilizzando come proxy per il capitale sociale una misura dell'impegno civico, rappresentata, sostanzialmente, dall'affluenza alle urne in alcune elezioni, che, nella loro analisi, aiuta a spiegare la differenza nelle consuetudini finanziarie tra le diverse regioni italiane, anche tenendo conto dei differenti livelli di sviluppo.

Sempre seguendo Putnam (1993), anche Micucci e Nuzzo (2003), al fine di fornirne una misurazione a livello regionale³, effettuano un'analisi del capitale sociale sul territorio italiano, individuando, complessivamente, anche se la disponibilità di serie storiche risulta essere assai limitata, 50 variabili capaci di cogliere i vari aspetti del capitale sociale, tra le quali numerosi sono gli indicatori che si riferiscono alla struttura socio-istituzionale volti a misurare, ad esempio, la partecipazione ad organizzazioni non profit, il grado di fiducia verso le istituzioni pubbliche e l'efficienza delle stesse, considerata, differentemente da Putnam, non solo come conseguenza della presenza di capitale sociale, ma anche come variabile che ne influenza e rafforza la dotazione.

³ Micucci e Nuzzo (2003) propongono anche un primo tentativo di misurazione del capitale sociale a livello provinciale, ostacolato, però, dalla carenza dei dati a tale livello territoriale.

Poiché la molteplicità di indicatori, se da un lato è coerente con l'estensione teorica del concetto di capitale sociale consentendo di tenere nella debita considerazione la sua complessa natura multidimensionale, dall'altro genera l'esigenza di pervenire ad un'informazione sintetica, Micucci e Nuzzo effettuano un'analisi per componenti principali, sia statica che dinamica, la quale sostanzialmente permette di ridurre la dimensionalità di un insieme di variabili sostituendo alle p variabili di partenza $q < p$ (in genere $q \leq 3$) di nuove variabili, dette componenti principali e rappresentanti, nello specifico, una misura sintetica del capitale sociale, ottenute come combinazioni lineari delle p variabili originali, in modo da offrirne una rappresentazione fedele, ovvero con minima perdita delle informazioni originarie sui dati.

L'analisi per componenti principali viene successivamente ripetuta da Micucci e Nuzzo su un numero ridotto di variabili, eliminando quelle caratterizzate da una debole capacità esplicativa e/o la cui identificazione come proxy del capitale sociale può dare adito a maggiori critiche, in quanto non strettamente collegate concettualmente alla nozione di capitale sociale individuata nella letteratura socio-economica.

Distinguendo tra una dimensione micro e una dimensione macro del capitale sociale come dotazioni rispettivamente dell'individuo e della collettività, sulla base dei risultati ottenuti da Micucci e Nuzzo le regioni maggiormente dotate di capitale sociale, soprattutto in termini macro, sarebbero quelle del Nord Est, dove è più diffusa la presenza di distretti industriali, mentre la dotazione di capitale sociale in termini micro sarebbe maggiore nelle regioni piccole come l'Umbria, il Molise e la Basilicata e minore nelle grandi regioni, sedi delle principali città del paese, come il Lazio, la Lombardia e il Piemonte.

5. Conclusioni

Vi sono almeno due importanti questioni su cui occorre focalizzare l'attenzione nell'ambito degli studi sul capitale sociale: la prima riguarda le origini e la genesi del capitale sociale, mentre la seconda prende in considerazione il meccanismo attraverso cui il capitale sociale, una volta formato, influenza i risultati economici a livello sia micro che macro; con riferimento a quest'ultimo aspetto la sfida consiste nel rendere operativo il concetto di capitale sociale e nel dimostrare come e quanto influisce ai fini dello sviluppo economico.

Poiché la ricerca empirica sul capitale sociale è ancora ad un primo stadio, le implicazioni di politica economica risultano essere tuttora poco chiare e le spiegazioni dello

sviluppo economico in termini di capitale sociale disponibile in una data società, ponendo al centro dell'attenzione le virtù della società civile, possono indurre ad una riduzione dell'intervento diretto dello Stato nell'economia.

Le politiche suggerite dalla Banca Mondiale nell'ambito dei progetti di sviluppo della *Social Capital Initiative*, tendenti alla valorizzazione delle risorse della società civile, trascurano, ad esempio, sistematicamente, il ruolo dello Stato, non tenendo conto della sua importanza nei paesi in via di sviluppo, dove non esistono sistemi universali di protezione sociale e la fornitura di servizi pubblici è scarsa o del tutto inesistente (Sabatini 2004).

A partire dagli anni ottanta, il dibattito teorico che contrappone ai fallimenti del mercato i fallimenti del "non mercato" ha visto prevalere, nelle economie industrializzate, una visione neo-liberista della politica economica, determinando un ridimensionamento dell'intervento regolatore dello Stato nell'economia, ridefinendo i compiti dell'azione pubblica che, sostanzialmente, non deve interferire con il meccanismo di funzionamento del mercato e sostituendo, ai fini della crescita economica, le politiche macroeconomiche keynesiane di sostegno alla domanda con politiche microeconomiche di riforma dei mercati, volte a garantirne un efficiente funzionamento endogeno.

Occorre, però, valutare se l'assenza di intervento pubblico nell'economia può condurre ad uno stato del mondo socialmente ottimale o se, invece, determina un aumento delle disuguaglianze, sollevando il problema del trade-off tra efficienza ed equità.

Nell'ambito delle istituzioni internazionali, sottolineando l'importanza delle sinergie tra Stato, mercato e società civile, si sta assistendo, negli ultimi anni, ad un graduale allontanamento dalle politiche fortemente liberiste suggerite negli anni ottanta, nella convinzione che sia impossibile affrontare i problemi della povertà e delle disuguaglianze facendo a meno dell'intervento pubblico a sostegno dello sviluppo economico, nell'ambito del quale il capitale sociale deve essere considerato uno strumento di politica economica.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ASHFORD S. e TIMMS N. (1992), *What Europe Tinks*, Aldershot: Dartmouth.
- BOURDIEU P. (1980), *Le capital social: notes provisoires*, in “Actes de la recherche en science sociales”, n. 31, pp. 2-3.
- CERSOSIMO D. (a cura di) (2001), *Istituzioni, capitale sociale e sviluppo locale*, Catanzaro: Rubbettino.
- COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: The Belknaap Press of Harvard University Press.
- FUKUYAMA F. (1996), *Fiducia*, Milano: Rizzoli.
- GROOTAERT C. (1998), *Social Capital: The Missive Link?*, World Bank, Social Capital Initiative, Working Paper n. 3.
- GUIO L., SAPIENZA P. e ZINGALES L. (2000), *The role of social capital in financial development*, NBER Working Paper n. 7563.
- HELLIWELL J. (1996), *Economic growth and social capital in Asia*, NBER Working Paper n. 5470.
- KNACK S. (2000), *Trust, associational life and economic performance in the OECD*, Manuscript, World Bank.
- KNACK S. e KEEFER P. (1997), *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, in “Quarterly Journal of Economics”, 112(4), pp. 1251-1288.
- LA PORTA R. et al. (1997), *Trust in large organizations*, in “American Economic Review”, 87(2), pp. 333-338.
- LUCAS R.E. (1988), *On the mechanics of economic development*, in “Journal of Monetary Economics”, n. 22, pp. 3-42.
- MICUCCI G. e NUZZO G. (2003), *La misurazione del capitale sociale: evidenze da un’analisi sul territorio italiano*, Atti del Convegno “Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale”, Bologna 20 novembre 2003, pp. 207-250.
- MUTTI A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa*, Bologna: Il Mulino.
- NORRIS P. (2001), *Making Democracy Work: Social Capital and Civic Engagement in 47 Societies*, paper presentato alla Conferenza Euresco “Social Capital: Interdisciplinary Perspectives”, Exeter 15-20 settembre 2001.

- PUTNAM R. (1993), *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano: Mondadori.
- RIGHI A. (2002), *Towards an Atlas of Social Capital and Institutions in Italy*, paper presentato al 2002 General Meeting of the Siena Group on Social Statistics, Session 5, “What we are trying to measure: the important dimensions of social capital for measurement”, Londra 4-6 novembre 2002.
- SABATINI F. (2004), *Che cosa è il capitale sociale*, in “Dis/Uguaglianze, Trimestrale per l’analisi dei processi di sviluppo e sottosviluppo”, vol. III, Gennaio, pp. 41-55.
- TEMPLE J. (2000), *Growth effects of education and social capital in the OECD countries*, OECD Economics Department Working Papers n. 263, OECD Economics Department, in “[http://www.oalis.oecd.org/oalis/2000doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2000\)36](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2000doc.nsf/linkto/eco-wkp(2000)36)”.
- TRIGILIA C. (2001), *Social Capital and Local Development*, paper presentato alla Conferenza Euresco “Social Capital: Interdisciplinary Perspective”, Exeter 15-20 settembre 2001.
- WOOLCOCK M. (1998), *Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework*, in “Theory and Society”, n. 27, pp. 151-208.