



Munich Personal RePEc Archive

Capitale Sociale: Uno o Molti? Pochi.

Damiano Fiorillo

University of Salerno

19. May 2005

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/1328/>

MPRA Paper No. 1328, posted 5. January 2007

Capitale Sociale: Uno o Molti? Pochi

Damiano Fiorillo

Università di Salerno

Social Capital: One or Many? Few

Damiano Fiorillo^{•,#}

Abstract

This paper offers an overview of the main literature on social capital in the light of Paldam's (2000) "social capital dream". Its main contributions can be summed as follows. Firstly, It develops an encompassing definition of social capital built on social interactions, social norms and trust. Secondly, it argues that social capital affects economic outcomes as a productive input or through TFP, and/or through transaction costs. Thirdly, it surveys some commonly used empirical proxies and discusses their determinants.

Keywords: Social capital, social interactions, social norms, trust.

JEL classification: Z13, Z19

[•] Corresponding author: Damiano Fiorillo, Department of Economics, University of Salerno, Via Ponte don Melillo, 84084 Fisciano (SA), Italy. Email: dfiorillo@unisa.it

[#] I would like to thank Sergio Destefanis and Bruna Bruno for helpful comments. Usual disclaimers apply

“It is hopefully clear that social capital is a promising concept, which might be operationalized by relatively simple measurement. However, it will take some time and a lot of work has to be done before it is known if social capital can deliver what it promises”

(Paldam (2000))

1. Introduzione

Il lavoro presenta una survey della letteratura sul capitale sociale all'interno di una struttura unificata ed articolata. Il lavoro si focalizza su una definizione collettiva di capitale sociale nell'obiettivo di sintetizzare un concetto ampio in qualcosa di bene definito con cui analizzare il legame con l'attività economica, individuare proxy empiriche e discutere delle determinanti.

Una survey unificata di questo argomento è un compito complesso per almeno due ragioni. Innanzitutto, la questione di che cos'è il capitale sociale non ha ancora una risposta univoca. Molte definizioni in letteratura generano confusione riguardo che cosa il capitale sociale rappresenta effettivamente. La mancanza di un concetto robusto è così la maggiore insufficienza di questa letteratura. In secondo luogo, in relazione al ruolo economico del capitale sociale, molti lavori assumono che esso sia un *missing link* per le performance economiche. Pochi studi, però, sono chiari e robusti riguardo il modo con cui si trasmettono i benefici economici del capitale sociale.

A partire dalle survey della World Bank (1998), che riportano i primi lavori sull'argomento, sociologi, politologi ed economisti si sono interessati al capitale sociale. Ne è scaturita una letteratura voluminosa, articolata e complessa. In questo lavoro valutiamo come la letteratura si è evoluta e quali sono le principali idee proposte.

In ordine ad unificare i principali concetti di capitale sociale entro una struttura unificata, economisti (cioè Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000, 2001)) hanno proposto la necessità di un concetto robusto a variazioni di definizione, nel senso che tutte le definizioni dovrebbero presentare una medesima struttura comune. Un primo tema di questo lavoro è formulare una concreta ipotesi riguardo una definizione robusta di capitale sociale.

Sebbene il ruolo economico del capitale sociale sia supportato da numerosa evidenza empirica¹, risulta ancora poco chiaro attraverso quali canali l'impatto benefico si realizza. Quindi, un secondo tema dell'articolo è evidenziare i legami attraverso i quali la struttura di capitale sociale da noi proposta influenza le performance economiche.

La non univocità del concetto mentre da un lato ha originato molte definizioni di capitale sociale dall'altro lato ha generato diverse proxy empiriche usate per testarne gli effetti economici. Così, un terzo argomento affrontato riguarda

¹ Si veda Knack (2002) per una survey degli studi empirici e Durlauf e Fafchamps (2004) per una discussione critica.

l'individuazione di proxy della struttura di capitale sociale proposta dagli studi empirici esistenti.

L'ampia letteratura sul ruolo economico del capitale sociale ha comportato una ridotta attenzione teorica ed empirica per la sua accumulazione. Pertanto, l'ultimo argomento trattato dall'articolo concerne le determinanti della struttura concettuale proposta.

In definitiva, il lavoro distingue tra una definizione collettiva del capitale sociale ristretta alle relazioni interpersonali, alle norme sociali e alla fiducia esistenti in una comunità ed una definizione individuale che poggia sulle caratteristiche sociali dell'individuo. Sostiene che le relazioni interpersonali, norme sociali e la fiducia contano per l'attività economica come fattore di produzione (input produttivo e/o fattore di scala) e come determinante dei costi di transazione. Sintetizza proxy empiriche, di uso consolidato in letteratura, delle tre differenti definizioni di capitale sociale ed evidenzia come una determinante importante delle relazioni interpersonali, norme sociali e della fiducia sia l'eterogeneità in termini di reddito.

L'articolo è organizzato come segue. La sezione 2 analizza la letteratura sul capitale sociale. Le definizioni classiche e recenti sono presentate, discusse e criticate. Nella sezione 3 è presentato un nostro approccio con lo scopo di formulare una concreta ipotesi riguardo una definizione robusta di capitale sociale. La sezione 4 discute come il capitale sociale conta per l'attività economica. Essa presenta due approcci alternativi alla costruzione di una teoria del capitale sociale. La sezione 5 sintetizza criticamente le misure di capitale sociale usate nella letteratura empirica mentre la sezione 6 discute le determinanti del capitale sociale. L'ultima sezione conclude.

2. Che cos'è il capitale sociale?

Nella scienza economica il capitale sociale, pur registrando una rimarchevole crescita di attenzione, non si è tradotto in un concetto generalmente accettato sul piano teorico ed empirico. Ciò probabilmente per il carattere interdisciplinare dell'argomento che rende la sua analisi economica particolarmente problematica. Seguendo Temple (2001), riteniamo che evidenziare l'importanza economica del capitale sociale richieda una migliore comprensione del suo legame con gli outcomes economici, supportata da evidenze empiriche attendibili. Il nostro primo obiettivo è quindi tirare fuori dalla letteratura la/le definizioni di capitale sociale che noi riteniamo consistenti ai fini di un approccio economico operativo del capitale sociale. Molte definizioni di capitale sociale sono state proposte. Due contributi sono considerati. Il contributo della scienza sociale (sezioni 2.1 e 2.2) e il contributo di Paldam e Svendsen (sezione 2.3).

2.1. Il contributo della scienza sociale: il ruolo delle relazioni e norme sociali

Il termine capitale sociale è stato reso popolare nella scienza sociale da Coleman (1988, 1990) e da Putnam (1993). Tuttavia, molti studi sociali successivi hanno contribuito a diffonderne la popolarità. Grande attenzione inoltre è rivolta al concetto dalla World Bank attraverso i *Social Capital Initiative Working Papers*².

Il capitale sociale porta nella scienza economica una importante caratteristica della scienza sociale: la caratteristica dell'attore come essere socializzato, il cui comportamento non è semplicemente governato dal self-interest ma da norme, istituzioni e relazioni sociali tra individui (Bagnasco (2001), Comim e Carey (2001), Sciolla (2002)). Questa caratteristica del capitale sociale è stata enfatizzata da Coleman (1988, 1990) che propone una analisi del modo in cui l'organizzazione sociale influenza il funzionamento dell'attività economica. Come egli nota (1988, S95), "il concetto di capitale sociale come una risorsa per l'azione è un modo di introdurre la struttura sociale nel paradigma dell'azione razionale". In termini molto semplici, la nozione di "sociale" fa riferimento, secondo Coleman (1988, S100-1), a "relazioni tra persone", mentre il concetto di "capitale" implica che le relazioni interpersonali costituiscono risorse con conseguenze economiche.

Come l'autore (1990, 300) fa osservare, il termine capitale sociale come "risorse per gli individui" fu introdotto da Loury (1977) per indicare l'insieme delle risorse radicate nelle relazioni familiari e comunitarie rilevanti ai fini dell'accumulo di capitale umano dei bambini e dei giovani. Un simile concetto era riscontrabile, continua Coleman (1990, 300), anche in Bourdieu (1980 (1986)) per il quale il capitale sociale è un attributo di un individuo all'interno di network di relazioni durevoli capace di trasformarsi in guadagni economici convenzionali.

Per Coleman (1990, 304-313) le relazioni sociali, che sono risorse per gli attori, possono assumere forme diverse. Egli ne considera sei: obblighi e aspettative ed il potenziale informativo incorporato nelle relazioni sociali, l'esistenza di norme sociali con sanzioni effettive, la presenza di relazioni gerarchiche ed orizzontali e le organizzazioni intenzionali.

Putnam (1993, 147(196)), conoscendo le origini del termine nei lavori di Coleman³, considera per capitale sociale "le caratteristiche dell'organizzazione sociale, come la fiducia, le norme ed i networks, in grado di migliorare l'efficienza della società facilitando azioni coordinate". Per Putnam il capitale sociale smette di essere risorsa per l'individuo e acquista rilevanza nel risolvere problemi di azione collettiva (Grootaert (1998), Mutti (1998), Uphoff (1999), Temple (2001), Krishna (2002)). Questa idea pervade l'intera opera dell'autore ed ha una precisa logica sequenziale e circolare:

² Il concetto di capitale sociale è nuovo entro l'area economica ma ha vecchie radici entro le altre scienze sociali, si vedano Woolcock (1998), van Deth et al. (1999) e Paldam e Svendsen (2000a). Non è nostro intento fornire una ricostruzione di tutti i lavori che hanno contribuito ad affermare il concetto e a definire questo settore di ricerca. Molti aspetti del capitale sociale sono discussi, oltre nei lavori citati, in Dasgupta e Sarageldin (1999), Baron et al. (2000) e Grootaert e van Bastelaer (2002), mentre la World Bank presenta una intera libreria elettronica sull'argomento.

³ Si veda nota 20 (Putnam 1993, 272).

→ norme e associazionismo → fiducia → cooperazione volontaria →
(conseguenze economiche positive) →

Afferma Putnam (1993, 208-209) “le norme di reciprocità generalizzata e le reti di associazionismo civico incoraggiano la fiducia nella società e la collaborazione poiché riducono gli incentivi alla trasgressione, ridimensionano l’incertezza e offrono modelli per una futura collaborazione... I beni che formano il capitale sociale... tendono ad autorinforzarsi e ad avere un effetto cumulativo. I circoli virtuosi hanno come risultato equilibri sociali con alti livelli di cooperazione, fiducia, reciprocità, impegno civico e benessere collettivo”.

Con i lavori di Fukuyama (1995, 2000, 2002) la promozione della cooperazione tra le persone diventa l’aspetto costitutivo del concetto. Per il sociologo nippo-americano il capitale sociale è una norma informale radicata nella cultura (idee, valori e relazioni sociali) di una società in grado di promuovere la fiducia e la cooperazione tra gli individui.

Molti studi sociali successivi sottolineano la dimensione di azione collettiva del capitale sociale definendolo come “norme e relazioni sociali che permettono alle persone di agire collettivamente” (Woolcock (1998), Narayan (1999), Dasgupta (1999), Woolcock e Narayan (2000), Krishna e Uphoff (2002)).

La figura 1 schematizza l’evoluzione del concetto nella scienza sociale da risorsa per l’individuo a risorsa per la collettività.

Questo approccio al capitale sociale individua le caratteristiche del concetto

- nell’essere un attributo della comunità (e non dell’individuo);
- nell’essere definito funzionalmente.

Queste caratteristiche sono state vivacemente criticate da alcuni economisti.

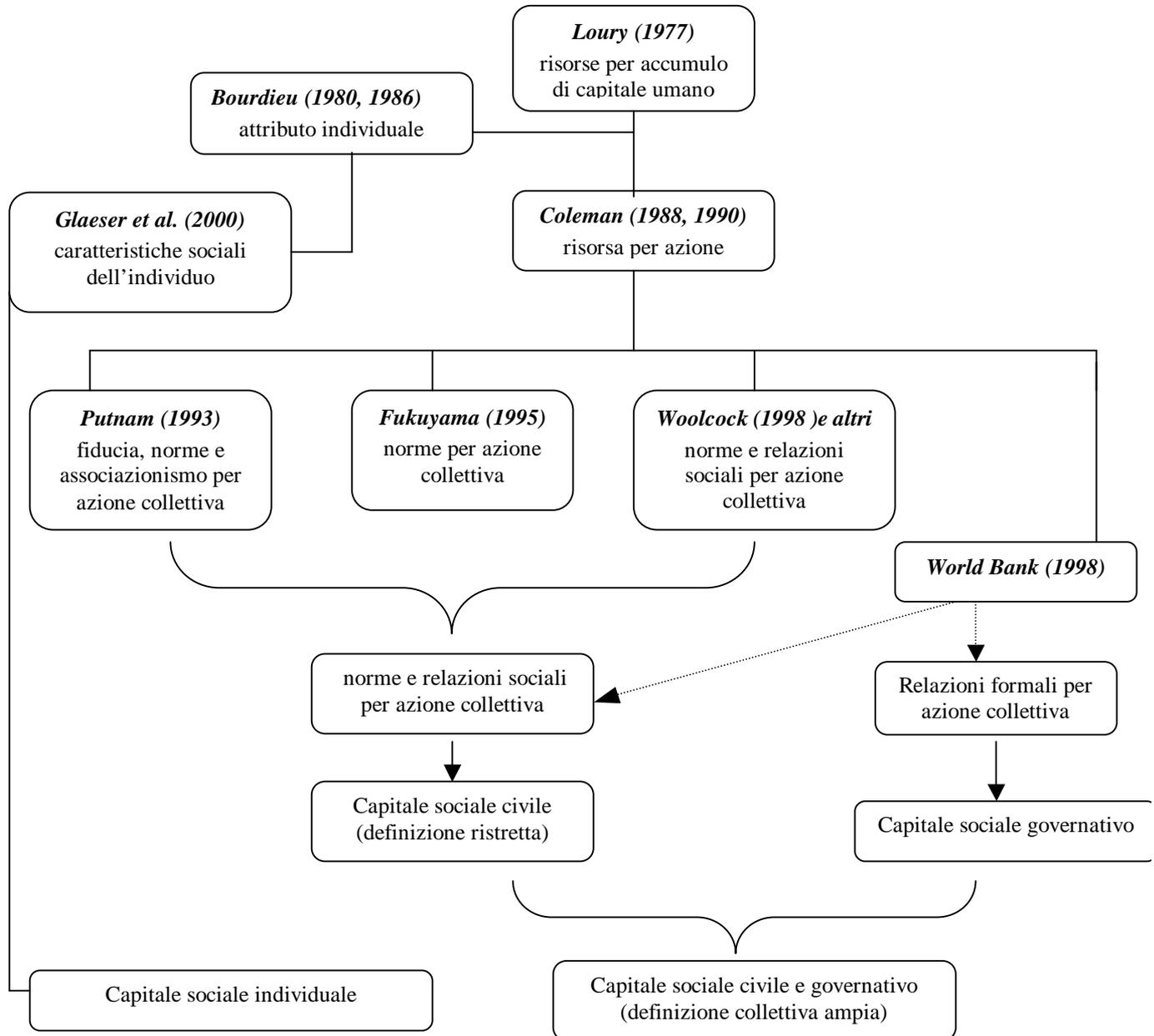
Diversi autori (cioè Glaeser et al. (2000, 2002), Temple (2001), Sobel (2002)) hanno notato che porre l’enfasi sulla comunità e sull’azione collettiva può essere problematico per gli economisti che desiderano usare l’idea in modo più ampio. Ad esempio, comprendere come il capitale sociale è accumulato significa dare maggiore attenzione al valore del capitale sociale come risorsa per l’individuo.

Glaeser et al. (2002), seguendo l’approccio di Bourdieu della formazione del capitale sociale, presentano una definizione di capitale sociale consistente con una visione economica (ottimizzazione individuale soggetta a vincoli) delle relazioni sociali. Nella loro struttura formale il capitale sociale è definito come le “caratteristiche sociali di una persona – abilità sociali, carisma, Rolodex – in grado di fargli conseguire rendimenti di mercato e non dalle relazioni con gli altri” (Glaeser et al. (2002, F438)) (Si veda ancora fig. 1).

Altri autori (Edwards e Foley (1997, 1999), Durlauf (1999, 2002), Fedderke et al. (1999), Temple (2001), Piazza-Giorgi (2002) Durlauf e Fafchamps (2004)) hanno osservato che definire il capitale sociale funzionalmente rende difficile separare le fonti del capitale sociale dalle sue conseguenze. Durlauf (1999, 2002), seguendo Portes (1998), sostiene che il problema di una definizione funzionale del capitale sociale è che esso diventa tautologicamente presente ogni qual volta un buon outcomes è osservato.

Che cos'è il Capitale Sociale

Fig. 1. Il contributo della scienza sociale



Fonte: nostra elaborazione

L'importanza di questo punto è rinforzata quando si considera che il capitale sociale può avere un "downside". Ad esempio, imputare desiderabili outcomes al capitale sociale ignora che vantaggi per una certa comunità possono rappresentare svantaggi per un'altra, o per gli individui che ne restano esclusi. La società nel suo complesso potrebbe subire perdite quando i membri di comunità utilizzano capitale

sociale (Olson (1982), Portes e Landolt (1996), Ostrom (1997, 1999), Knack (2000), Annen (2003)).

2.2. Dalle relazioni sociali alle relazioni formali

L'obiettivo di modellare il capitale sociale in modo da individuare le sue specifiche forme e predire i loro effetti ha indotto diversi autori (Burt (1992), Evans (1996), Portes (1998), Woolcock (1998), Narayan (1999)) a sviluppare strutture concettuali ampie, articolate ed unificate. Questi autori adottano un approccio multidimensionale per sottolineare l'importanza delle relazioni sociali, e delle loro differenti combinazioni, ai fini dello sviluppo economico. Una sintesi dei lavori è fornita da Woolcock (1998) e Woolcock e Narayan (2000) i quali propongono uno schema in cui il capitale sociale ha quattro dimensioni, corrispondenti grosso modo a: i) l'estensione delle associazioni orizzontali; ii) la natura dei legami sociali all'interno di comunità; iii) la qualità delle istituzioni di governo; iv) la natura delle relazioni tra società civile e stato. Queste quattro dimensioni del capitale sociale possono unirsi tra loro in varie combinazioni al fine di spiegare diversi percorsi di sviluppo economico⁴.

Tale schema è recepito dalla World Bank (1998) (*Social Capital Initiative Working Papers*) che definisce ampiamente il concetto includendo caratteristiche sia della società civile sia del governo. Le prime definiscono un capitale sociale civile: relazioni orizzontali e verticali. Le seconde un capitale sociale governativo: relazioni istituzionali formalizzate, come sistema di governo, sistema politico, sistema giudiziario, sistema giuridico, libertà civili e politiche (Collier (1998, 2002), Grootaert (1998), Serageldin e Grootaert (1999)). I due tipi di capitale sociale sono unificati ancora dall'idea comune di risolvere problemi di azione collettiva (Grootaert (1998), Collier e Gunning (1999), Knack (1999, 2002), Serageldin e Grootaert (1999)).

La figura 1 mostra l'ampliamento del concetto di capitale sociale da relazione sociale a relazione sociale e istituzionale per l'azione collettiva.

Seguendo Temple (2001) non è chiaro quale intuizione aggiuntiva può fornire, in termini di chiarezza e rigore, portare i lavori sopra menzionati sotto l'ombrello del capitale sociale⁵. Una certezza ed una questione, a nostro avviso, emergono da questo approccio ampio al capitale sociale.

Innanzitutto la certezza. La definizione di capitale sociale si focalizza sulle sue fonti piuttosto che sulle sue conseguenze. Il capitale sociale coincide con le relazioni e le norme radicate nell'ampia struttura socio-economica-istituzionale di una società. Fiducia e cooperazione sono considerate conseguenze del capitale sociale ma non

⁴ Per un maggiore approfondimento si veda (Woolcock (1998))

⁵ Chiarezza e rigore, egli sostiene, sarebbero più probabilmente perseguiti mantenendo il concetto di "social capital" ristretto alla definizione di Putnam e riservando il termine di "social capability" alla struttura sociale e istituzionale più ampiamente definita. Temple e Johnson (1998, 966), seguendo Abramovitz (1986) considerano la "social capability" come "embracing the attributes and qualities of people and organizations that influence the responses of people to economic opportunity, yet originate in social and political institutions".

sono capitale sociale. Non esistono indipendentemente dalle relazioni sociali e dalle differenti combinazioni delle stesse.

In secondo luogo, la questione. Premesso che le relazioni e le norme sociali sono self-enforced mentre le relazioni e le norme formali sono rafforzate da terze parti, quale è il legame tra le relazioni sociali “volontarie” e le relazioni formali “coercitive”? Esiste inoltre una evidenza empirica connessa anche alle performance economiche?

Riguardo alla prima domanda, i pochi lavori teorici non sono univoci. Relazioni volontarie e relazioni coercitive possono essere sia sostituti che complementi. Ad esempio alcuni economisti (Besley e Coate (1995), Stiglitz (1999), Collier (2002)) hanno notato che l’assenza di istituzioni formali è spesso compensata dalla creazione di istituzioni informali, mentre secondo qualche sociologo (Evans (1996), Rose (1998), Narayan (1999)) tale relazione non è univocamente o di sostituzione o di complementarietà, giacché se entrambe sono solide allora esse operano come complementi mentre se entrambe sono deboli, una di loro opererà come sostituto.

Per quanto concerne la seconda questione, studi empirici (cioè Knack e Keefer (1997), Fedderke e Klitgaard (1998), Zak e Knack (2001)) che analizzano gli effetti del capitale sociale e delle istituzioni formali sulla crescita economica, indicano che la comprensione del loro legame è ancora ad uno stadio iniziale, per cui l’importanza relativa delle varie dimensioni del capitale sociale e delle istituzioni formali sulla crescita, e la natura del loro legame, sono ancora questioni aperte.

In definitiva, l’evoluzione del concetto di capitale sociale da Coleman a Putnam, da Woolcock alla World Bank fa emergere, a nostro avviso, due definizioni collettive del capitale sociale che coesistono tra loro. La prima, quella ristretta, proposta dai lavori classici uguaglia il capitale sociale alle relazioni e norme sociali esistenti in una società capaci di produrre conseguenze economiche (sia positive sia negative). La seconda definizione, più ampia, proposta dalla World Bank, pone l’accento anche sulle relazioni e norme formali. L’enfasi sugli aspetti informali e formali delle relazioni e delle norme sociali sottolinea l’importanza del loro legame al fine di comprendere in che modo il capitale sociale conta per l’attività economica. L’evoluzione del concetto di capitale sociale da Bourdieu a Glaeser pone invece in evidenza una definizione individuale del capitale sociale quale caratteristica sociale dell’individuo. I due approcci, a nostro avviso, appaiono coesistere tra di loro.

2.3. Il contributo di Paldam e Svendsen: il ruolo della fiducia

Paldam e Svendsen (2000) propongono una lettura dei lavori classici e recenti sul capitale sociale (ovvero Coleman (1988), Putnam (1993), Fukuyama (1995) e World Bank (Dasgupta e Serageldin (1999)) in cui la definizione di capitale sociale è capovolta. Il capitale sociale è la fiducia che esiste in una comunità.

Nella struttura concettuale degli autori la definizione di Coleman (1988) è interpretata come “l’abilità delle persone a lavorare insieme per obiettivi comuni in gruppi ed organizzazioni”. Questa abilità a cooperare volontariamente dipende dal grado con cui le comunità condividono norme e valori sociali capaci di subordinare gli interessi individuali agli interessi del gruppo. Dietro le norme sociali condivise vi è la fiducia (Paldam e Svendsen (2000, 342)).

Questa interpretazione induce gli autori a ritenere che la fiducia è la fonte del capitale sociale mentre le norme sociali e la cooperazione sono le conseguenze. Questa struttura concettuale è rappresentata mediante uno schema (vedi tabella 1) che lega la loro definizione di capitale sociale (da Fukuyama e Dasgupta), l'ipotesi chiave (da Coleman), ed una proxy operativa (da Putnam).

Tab. 1. Una definizione di capitale sociale, Ω , una ipotesi chiave ed una proxy operativa, Π .

Definizione Ω : la densità di fiducia che esiste entro un gruppo; il gruppo può essere esteso all'intera popolazione di una società.

Ipotesi chiave: Ω determina come facilmente le persone lavorano insieme.

Proxy Π : la densità di associazioni volontarie nella società.

Fonte: Paldam e Svendsen (2000).

L'argomentazione teorica a supporto di questa struttura concettuale è fornita da Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2001). Essi individuano cinque differenti definizioni di capitale sociale esistenti in letteratura.

Le cinque definizioni di capitale sociale (CS) riguardano:

- **Fiducia:** il CS è la quantità di fiducia che una persona (appartenente ad una popolazione) ha negli altri membri di una popolazione;
- **Payoff della fiducia:** il CS è l'ammontare di benefici che una persona può trarre dalla costruzione della fiducia;
- **Facilità di cooperazione:** il CS è l'abilità delle persone appartenenti ad una popolazione di lavorare volontariamente insieme ad altre (appartenenti alla stessa popolazione) per obiettivi comuni all'interno di gruppi ed organizzazioni;
- **Network:** il CS è una misura dell'ammontare di relazioni che una persona ha costruito, quindi è una misura della densità del network;
- **Payoff del network:** il CS è l'ammontare totale di benefici che una persona può conseguire dal suo network, se necessario.

Queste definizioni appartengono a tre famiglie di concetti

- (fa1) fiducia (Ω^F)
- (fa2) facilità di cooperazione (Ω^C)
- (fa3) network (Ω^N)

Assumendo che le persone che hanno fiducia una nell'altra lavorano insieme più facilmente e che lavorare insieme rafforza la fiducia, Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2001) introducono l'ipotesi chiave che

$$\Omega^F = \Omega^C + \varepsilon_I \quad \text{dove si ipotizza che } \varepsilon_I \text{ è piccolo e causale} \quad (1)$$

per cui se questa assunzione tiene – cioè ε_I è piccolo e casuale – le due famiglie di definizioni (fa1 e fa2) formano il complesso fiducia-facilità di cooperazione

$$\Omega^F = \Omega^C \quad (1.1)$$

Paldam e Svendsen mostrano poi che una simile relazione può esistere tra la fiducia ed il network

$$\Omega^F = \Omega^N + \varepsilon_2 \quad \text{dove si ipotizza che } \varepsilon_2 \text{ è piccolo e causale} \quad (2)$$

per cui se che ε_2 è piccolo e casuale, la definizione di network (fa3) si adatta al complesso fiducia- facilità di cooperazione, ovvero

$$\Omega^F = \Omega^C = \Omega^N \quad (3)$$

Ne segue che per Paldam e Svendsen se gli ε_i sono piccoli e causali tutte e tre le famiglie di concetti di capitale sociale presentano una medesima “base comune” rappresentata dalla definizione fiducia-facilità di cooperazione. Quindi, un concetto più profondo e robusto di capitale sociale emerge e tratta con la fiducia, la cui semplice proxy operativa è data da ciò che gli autori chiamano lo “strumento” di Putnam: la densità di organizzazioni sociali all’interno di una popolazione (si veda fig. 2).

Nel linguaggio della teoria dei giochi, la fiducia è definita dagli autori come “l’eccessiva propensione a giocare la soluzione cooperativa in giochi del dilemma del prigioniero”. In questo approccio il complesso fiducia-cooperazione è misurato dalla frequenza con cui la soluzione cooperativa è giocata (si veda ancora fig. 2).

A nostro avviso, la struttura concettuale proposta da Paldam e Svendsen origina implicazioni e solleva osservazioni.

Per Paldam e Svendsen la presenza di fiducia reciproca in una comunità determina come facilmente le persone lavorano insieme. In questo modo il capitale sociale è importante economicamente perché può stimolare l’azione collettiva e può ridurre gli incentivi al free-riding. È questa chiaramente una definizione funzionale di capitale sociale. Inoltre, è connaturale a questa definizione il livello aggregato o macro del concetto.

Il “cuore” della struttura concettuale degli autori risiede nell’ipotesi chiave data dalla equazione (1), ovvero che $\Omega^F = \Omega^C$. Questa conclusione, a nostro avviso, è valida se Paldam e Svendsen implicitamente assumono relazioni ripetute all’interno di gruppi ed organizzazioni.

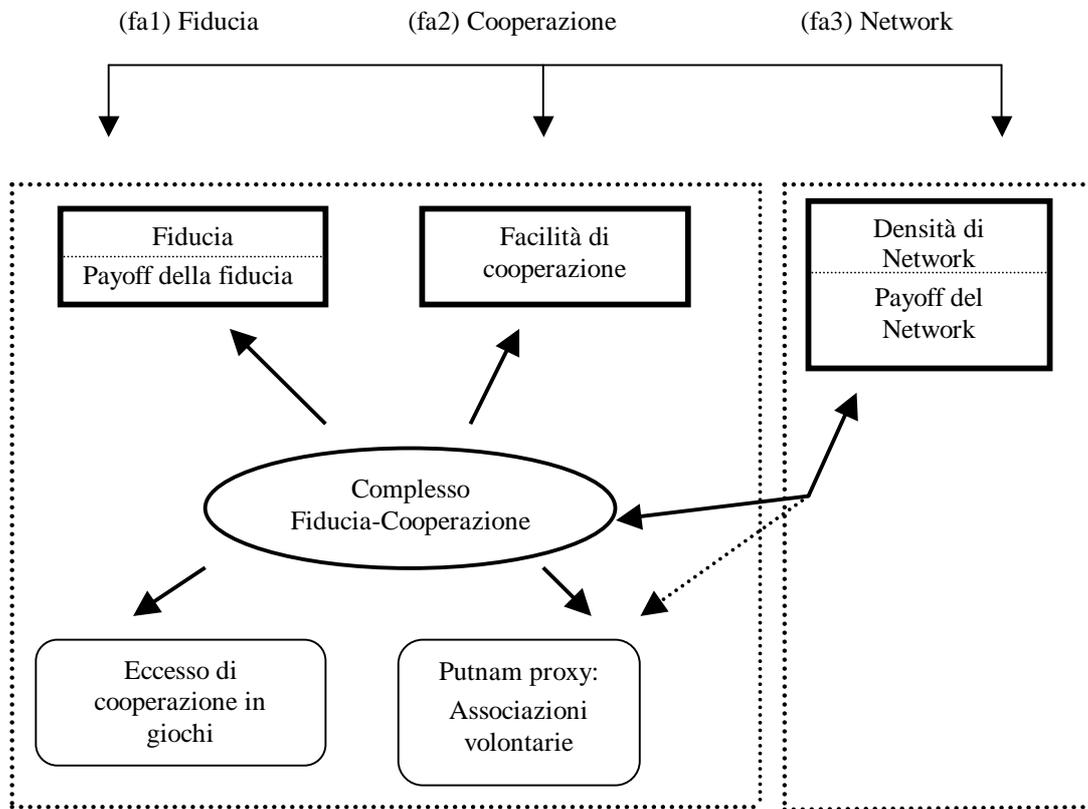
La letteratura sui giochi ripetuti (Abreu (1988), Fudenberg e Maskin (1986), Kreps et al. (1982)) spiega perché la cooperazione diventa più facile quando le persone si aspettano di interagire più spesso nel futuro (Glaeser et al. (2002)).

Se questa argomentazione fosse valida allora, a nostro avviso, la logica suggerita dai giochi ripetuti dovrebbe comportare $\Omega^N \Rightarrow \Omega^F \Rightarrow \Omega^C$.

Tuttavia, l’argomentazione usata dagli autori sembra essere quella radicata nell’economia sperimentale (Paldam (2000, 10). Essa sostiene che le persone cooperano in un gioco del dilemma del prigioniero one-shot di più di quanto predica la teoria (Harvey (2002), Paldam e Svendsen (2000, 348), La Porta et al. (1997)).

Che cos'è il Capitale Sociale

Fig. 2. Tre famiglie di concetti di capitale sociale



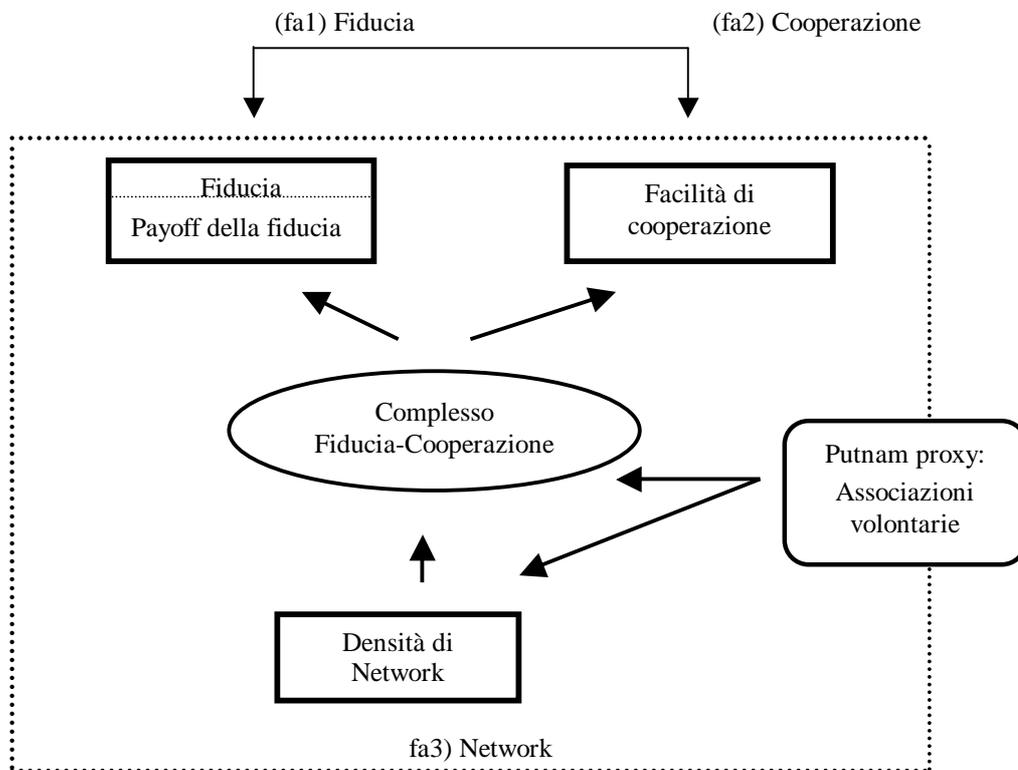
Fonte: Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2001)

Ma ancora Paldam e Svendsen (2000, 348) affermano che *“The game theory approach raises the possibility that the process of social capital building has the character of a repeated game with learning. Such games ... may cause Ω to converge to one or a couple of Ω 's, precisely as suggested by Putnam's Northern and Southern equilibrium”*. Ebbene, la logica di Putnam (1993) esaminata in precedenza (cioè che la fiducia è un output delle relazioni e norme civiche) per spiegare gli equilibri virtuosi e viziosi nelle regioni italiane si regge appunto sulla teoria dei giochi ripetuti.

Secondo La Porta et al. (1997, 333) sia la teoria dei giochi ripetuti sia l'economia sperimentale suggeriscono che un più elevato livello di fiducia reciproca tra le persone (appartenente alla medesima popolazione) sarebbe associato con una più elevata cooperazione. Altri autori sostengono che la fiducia trova supporto nelle relazioni sociali iterate all'interno di network (Dasgupta (1988), Platteau (1994a,b), Collier (1998, 2002), Bowles e Gintis (2002), Durlauf (2002)).

Che cos'è il Capitale Sociale

Fig. 3. Il possibile legame tra le tre famiglie di concetti di capitale sociale



Fonte: nostra elaborazione su Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2001)

Ne deduciamo quindi che il possibile legame tra le tre famiglie di concetti di capitale sociale considerate da Paldam (2000) potrebbe essere quello rappresentato nella fig. 3⁶.

3. Capitale sociale: uno o molti?

L'idea del capitale sociale se da un lato è affascinante e stimolante dall'altro risulta ambigua ed indeterminata (Sobel (2002)). È possibile mettere ordine a questa idea?

⁶ Una puntualizzazione riguarda lo "strumento di Putnam". Putnam (1993) misura il capitale sociale (inteso come senso civico) nelle regioni italiane usando un indicatore composito costituito da: la presenza di associazioni sportive e culturali, i lettori di quotidiani, le tornate elettorali e referendarie. Ciò che Paldam e Svendsen definiscono lo strumento di Putnam è quindi solo uno dei quattro strumenti di Putnam e più ampio (qualunque organizzazione volontaria) rispetto alla formulazione originaria del politologo americano

Nelle pagine precedenti la nostra attenzione è stata posta su due contributi rilevanti nella letteratura sul capitale sociale. Il contributo della scienza sociale, per lungo tempo non conosciuto o ignorato dagli economisti, e il contributo di Paldam e Svendsen rappresentativo di una definizione di capitale sociale usata in diversi lavori empirici (Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001), Guiso et al. (2004) e altri ancora).

Da questi contributi emergono tre definizioni di capitale sociale e due caratteristiche basilari. Le definizioni riguardano: le relazioni e le norme sociali secondo i sociologi e politologi, la fiducia per gli economisti. Le caratteristiche sono: i) comunità e ii) funzionalità. La prima caratteristica indica che il capitale sociale, in ognuna delle tre definizioni, è definito a livello di gruppo. Creare capitale sociale difatti richiede almeno due persone. In altri termini relazioni, norme e fiducia sono radicate nel gruppo e non nella persona. La seconda caratteristica indica che il capitale sociale può migliorare le performance economiche.

Alla luce di questa ricostruzione concettuale, il capitale sociale deve essere considerato, più che un termine, un'ampia ed eterogenea area di ricerca che unisce scienza sociale e scienza economica impegnate a dimostrare che il capitale sociale è importante per l'attività economica.

In questa prospettiva, quindi, la "base comune" dei diversi concetti di capitale sociale può essere ciò che esso fa, piuttosto che ciò che esso è. In altri termini, l'argomentazione che avanziamo è che l'attività economica nella società è influenzata dalle relazioni sociali, dalle norme e dalla fiducia che nel loro insieme costituiscono il capitale sociale.

Pertanto, per capire se e come il capitale sociale è "buono" per l'attività economica è opportuno fare riferimento alle tre differenti definizioni di capitale sociale considerate, legate da una medesima ipotesi:

Tab. 2. Tre definizioni di capitale sociale, Ω_R , Ω_N , Ω_F ; una ipotesi comune, Ψ

Definizione Ω_R : la densità di relazioni sociali che esiste in un gruppo
Definizione Ω_N : le norme sociali radicate in un gruppo
Definizione Ω_F : la densità di fiducia che esiste in un gruppo
Ipotesi comune Ψ : Ω_R , Ω_N , Ω_F contano per l'attività economica

Fonte: autore

Alcune precisazioni sono opportune.

Primo, questo approccio collettivo al capitale sociale combina tre aspetti: ciò che il capitale sociale è (relazioni e norme sociali, fiducia); dove è radicato (gruppi o comunità); che cosa può fare (migliorare le performance economiche). Secondo, le relazioni e le norme sociali considerate sono quelle volontarie e non coercitive. Terzo, l'ipotesi chiave indica che l'enfasi è posta sulle conseguenze positive del capitale sociale $\Omega = \Omega^{+}$. Infine, questo approccio collettivo al capitale sociale è alternativo all'approccio individuale sviluppato da Bourdieu (1986) e recentemente ripreso da Glaeser et al (2002).

A nostro avviso, è proficuo analizzare l'evidenza empirica alla base di queste tre definizioni di capitale sociale. Prima, però, è opportuno capire in che modo il capitale sociale è rilevante per l'attività economica. È questo l'argomento della sezione successiva.

4. Come il capitale sociale produce effetti sugli outcomes economici

Obiettivo di questa sezione è di mostrare in che modo il capitale sociale, sotto ognuna delle tre definizioni, può influenzare le performance economiche. La tabella 3 presenta una sintesi dei lavori teorici relativi al legame tra le tre differenti definizioni di capitale sociale e gli outcomes economici individuando due possibili canali (I): la produzione (input produttivo e produttività totale dei fattori) (I_P) e i costi di transazione (I_{CT}). Le sezioni 4.1, 4.2 e 4.3 esaminano più approfonditamente questi studi mentre la sez. 4.4 formula congetture e la sezione 4.5 discute se il capitale sociale è effettivamente capitale.

4.1. Relazioni sociali, costi di transazione e costi di produzione

La teoria dell'equilibrio economico generale nella tradizione di Walras-Arrow-Debreu assume che gli agenti sono "egoisti onesti" in quanto hanno perfetta informazione riguardo ciò che necessitano di conoscere (ovvero prezzi e natura di beni e di servizi). Questa totale trasparenza del sistema economico per ciascuno agente elimina alla radice il problema della cooperazione (Platteau (1994a,b)). Non appena si riconosce che nel mondo reale i) gli agenti sono pronti a ricercare l'interesse personale fino all'inganno e ii) che la loro razionalità è limitata (Williamson (1996)), un problema di cooperazione si pone con la possibilità per le transazioni economiche di essere seriamente impedito.

Le relazioni sociali all'interno di network possono lubrificare gli scambi risolvendo problemi di asimmetria informativa e di comportamenti opportunisti attraverso i canali della condivisione di informazioni e del coordinamento.

Le relazioni sociali all'interno di comunità possono contribuire ad attenuare fallimenti del mercato dovuti alla mancanza o accuratezza delle informazioni poiché possono fornire una conoscenza reciproca riguardo il modo in cui gli agenti risponderanno a differenti stati del mondo. Secondo Bowles e Gintis (2002) i fallimenti classici del mercato, ma anche dello Stato, a cui le relazioni interpersonali iterate possono porre rimedio sono: fornitura locale di beni pubblici, assicurazione e credito, e *peer monitoring*. Le relazioni sociali possono, anche, servire come un meccanismo di rafforzamento per assicurare che le aspettative circa comportamenti reciproci saranno di fatto realizzati. Le relazioni sociali ripetute all'interno di network orizzontali, infatti, aumentano i benefici e riducono i costi (premi e punizioni) connessi all'osservanza di comportamenti attesi e riducono problemi di opportunismo e di free-rider⁷ (Platteau (1994a,b), Grootaert (1998), Serageldin e Grootaert (1999), Fafchamps e Minter (2002), Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002

⁷ Questo schema lavora bene quando le relazioni sono ripetute e frequenti ed il gruppo è piccolo.

Tab. 3. capitale sociale, Ω_R , Ω_N , Ω_F , costi di transazione e funzione di produzione

	Relazioni sociali (Ω_R)	Norme sociali (Ω_N)	Fiducia (Ω_F)
Costi di transazione (T_{CT})	Platteau (1994a,b), Collier (1998, 2002), Grootaert (1998), Serageldin e Grootaert (1999), Bowles e Gintiis (2002), Fafchamps e Minter (2002), Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002), Pargal et al. (2000), Durlauf e Fafchamps (2004)	Elster (1989), Milgron- North-Weingast (1990), Kandori (1992), Greif (1989, 1992, 1993, 1994), Platteau (1994a,b), Collier (1998, 2002), Ostrom (1999), Fukuyama (2000).	Paldam (2000), Paldam e Svendsen (2000), Zak e Knack (2001)
Produzione (Input e PTF) (F_P)	Collier (1998, 2002), Dasgupta (1999), Serageldin e Grootaert (1999).	Collier (1998, 2002), Fukuyama (1995).	Paldam (2000), Paldam e Svendsen (2000), Collier (1998, 2002), Whitely (2000)

Fonte: autore

Pargal et al. (2002), Durlauf e Fafchamps (2004)).

Collier (1998, 2002) sostiene che le relazioni sociali generano almeno tre tipi di esternalità. Esse facilitano la trasmissione di conoscenza riguardo il comportamento degli altri e ciò riduce il problema dell'opportunità. Facilitano la trasmissione di conoscenza riguardo i mercati e questo riduce i fallimenti del mercato connessi all'informazione. Infine, riducono i problemi di free riding e così facilitano l'azione collettiva.

In definitiva, la letteratura sui costi di transazione enfatizza l'importanza della razionalità limitata e dei comportamenti opportunisti. Le relazioni sociali ripetute in quanto consentono di acquisire informazioni e coordinamento implicano risparmi sui costi di transazione.

Grootaert (1998) e Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002) sostengono che il focus sulle relazioni sociali al fine della riduzione dei costi di transazione è solo una parte della "storia". Le relazioni sociali influenzano anche gli outcomes macroeconomici.

L'ipotesi avanzata è che differenze di reddito tra nazioni non sono spiegate solo da capitale fisico, capitale umano e risorse naturali. I paesi differiscono anche nelle istituzioni formali e nelle forme di capitale sociale. In altri termini, le relazioni sociali sono sia un input sia un fattore in grado di rafforzare l'efficienza dell'intera funzione di produzione (Dasgupta (1999), Serageldin e Grootaert (1999), Grootaert (1998) e Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002)).

Per illustrare questi aspetti consideriamo la più semplice formulazione fornita da Dasgupta (1999). Siano, rispettivamente, K e L lo stock di capitale fisico e le ore

di lavoro impiegate in una economia. Le possibilità di produzione Y dell'economia sono rappresentate dalla relazione funzionale⁸

$$Y = A F(K, L) \quad \text{dove } A > 0 \quad (4)$$

dove A è il fattore di scala della funzione di produzione. Esso incorpora le esternalità connesse alle relazioni sociali rappresentabili con il termine $A(\Omega_R)$. Quindi l'equazione (4) può scriversi come

$$Y = A(\Omega_R) F(K, L) \quad \text{dove } A(\Omega_R) > 0 \quad (5)$$

Nella struttura concettuale di Collier (1998) e di Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002), invece, il capitale sociale entra nella funzione di produzione come input produttivo. Se la dotazione di un capitale fisico di una comunità è realizzata per mezzo della cooperazione, l'output può scriversi come

$$Y = A F(\Omega_R, K, L) \quad \text{con } \partial Y / \partial \Omega_R > 0 \quad \text{e} \quad \partial^2 Y / \partial \Omega_R^2 < 0 \quad (6)$$

dove l'input addizionale, Ω_R , è dato dalle relazioni sociali necessarie a risolvere problemi di free-riding e a generare output che altrimenti non sarebbe prodotto dal mercato.

4.2. Norme sociali, costi di transazione ed input produttivo

Le norme sociali all'interno di network di relazioni continue poiché introducono sanzioni sociali contro l'opportunismo abbassano i costi di transazione connessi con gli scambi (Elster (1989), Milgrom-North-Weingast (1990), Kandori (1992), Greif (1989, 1992, 1993, 1994), Platteau (1994a,b), Collier (1998, 2002), Ostrom (1999), Fukuyama (2000); Inoltre, le norme sociali poiché producono cooperazione spontanea aumentano l'output della società (Collier (1998, 2002), Fukuyama (1995)).

Secondo Fukuyama (1995) le norme sociali condivise producono effetti sulla struttura industriale della società. Società con norme sociali che si estendono al di là della famiglia e della parentela beneficiano di una forma di capitale che contribuisce, al pari delle altre forme di capitale, allo sviluppo di solide e grandi organizzazioni industriali private, governate da manager di professione e con proprietà dispersa. Società con norme sociali circoscritte alla famiglia e alla parentela tendono, invece, ad essere caratterizzate da imprese di piccola dimensione a proprietà e gestione familiare.

In termini formali, l'argomentazione di Fukuyama può rappresentarsi come

$$Y = A F(\Omega_N, K, L) \quad \text{con } \partial Y / \partial \Omega_N > 0 \quad \text{e} \quad \partial^2 Y / \partial \Omega_N^2 < 0 \quad (7)$$

⁸ Questa funzione di produzione soddisfa le usuali proprietà di ritorni costanti di scala e di rendimenti crescenti a tassi decrescenti, in K e L

dove l'input addizionale, Ω_N , è rappresentato dalle norme sociali.

4.3. Fiducia, costi di transazione e costi di produzione

Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000) sostengono che il complesso fiducia-facilità di cooperazione può essere un importante “base sociale” della produzione. La tabella 4 fornisce le principali ragioni per cui la fiducia può essere produttiva secondo gli autori.

Tab. 4. La relazione tra il complesso fiducia-facilità di cooperazione e la produzione

Approccio	Carattere del legame
Funzione di produzione	La fiducia è un fattore di produzione
Costi di transazione	Le transazioni sono più facili in presenza di fiducia
Costi di monitoraggio	La fiducia permette <i>self-monitoring</i> economico

Fonte: Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000).

In Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000)

i) l'approccio dell'input produttivo - condiviso anche da Collier (1998, 2002) e da Whitely (2000) - considera la fiducia, Ω_F , come un fattore di produzione al pari di K ed L . Questo significa che⁹

$$Y = F(\Omega_F, K, L) \quad \text{con} \quad \partial Y / \partial \Omega_F > 0 \quad \text{e} \quad \partial^2 Y / \partial \Omega_F^2 < 0 \quad (8)$$

ii) l'approccio dei costi di transazione esamina la fiducia, Ω_F , come un fattore che influenza i costi delle transazioni economiche. Quindi, Ω_F è proporzionale al numero di transazioni e, di conseguenza, a Y . In termini formali

$$Y = \phi(\Omega_F) F(K, L) \quad \text{dove} \quad \partial Y / \partial \Omega_F > 0 \quad (9)$$

Questo approccio indica per Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000) la possibilità che la fiducia sia un fattore di scala per la produzione.

iii) l'approccio dei costi di monitoraggio guarda la fiducia, Ω_F , come un fattore in grado di ridurre l'ammontare di free riding in giochi del dilemma del prigioniero, per un dato ammontare di *third-part enforcement*. In questi giochi, più i giocatori hanno fiducia reciproca, minore è il controllo richiesto e minori sono i costi di monitoraggio. Quindi, per Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000) una correlazione esiste tra la frequenza di giochi cooperativi, Z , in dilemmi del gioco del prigioniero, e la fiducia, Ω_F , per qualunque livello dato di *third-part enforcement*, E .

$$Z = Z(\Omega_F, E) \quad \text{dove} \quad \partial Z / \partial \Omega_F > 0 \quad \text{e} \quad \partial Z / \partial E > 0 \quad (10)$$

⁹ Tralasciamo per ragione di semplicità il livello di tecnologia A .

Nella direzione dei costi di monitoraggio si muove anche l'approccio di Zak e Knack (2001) in cui gli autori preferiscono parlare di costi di transazione.

Nella loro struttura, la fiducia, Ω_F , è concepita come il tempo aggregato che gli agenti non spendono nel verificare le azioni degli altri, H , e quindi spendono in produzione: $\Omega_F = 1 - H$.

Pertanto, nel modello degli autori, il livello di produzione aggregata risulta tanto maggiore quanto più elevato è il livello di fiducia degli agenti, ovvero quanto minore è il tempo destinato al controllo. In termini formali:

$$Y = F(\Omega_F, K) \quad \text{dove } \partial Y / \partial \Omega_F > 0 \quad (11)$$

4.4. Capitale sociale e performance economiche: sintesi e congetture

Nella tabella 2 abbiamo sostenuto la necessità di tre differenti definizioni di capitale sociale, Ω_R , Ω_N , Ω_F , nell'obiettivo di comprendere come esso è "buono" (ipotesi comune Ψ) per l'attività economica. La tabella 5 fornisce una visione sintetica del legame tra le tre differenti definizioni considerate e gli outcomes economici. Il capitale sociale può influenzare l'attività economica mediante il canale della produzione (input produttivo e/o fattore di scala) ed il canale dei costi di transazione.

Tab. 5. Capitale sociale Ω e performance economiche (PE)

Definizione, Ω	Ipotesi comune, Ψ	Carattere del legame, Γ
Relazioni sociali, Ω_R ; Norme sociali, Ω_N ; Fiducia, Ω_F	$\Omega_R, \Omega_N, \Omega_F$ contano per le Performance Economiche	Costi di transazione (Γ_{CT}), Produzione (Input e PTF) (Γ_P)

Fonte: nostra elaborazione

Usiamo questa struttura concettuale per avanzare la seguente congettura riguardo una definizione robusta di capitale sociale.

Ipotesi. *Le relazioni sociali, le norme sociali e la fiducia sono concetti robusti di capitale sociale se aiutano l'attività economica mediante il medesimo legame (costi di transazione e/o funzione di produzione).*

Questo implica che le Performance Economiche (PE)

$$PE = \phi(\Gamma_{CT}, \Gamma_P) \quad (12)$$

$$(\Gamma_{CT}, \Gamma_P) = \vartheta(\Omega) \quad (12.1)$$

$$\text{dove } \Omega_R = \Omega_N = \Omega_F = \Omega \quad (12.2)$$

possono essere migliorate attraverso la riduzione dei costi di transazione e/o l'aumento della produzione che, a loro volta, dipendono dal capitale sociale (Ω).

Se questa assunzione fosse vera, la scelta della definizione di capitale sociale sarebbe solo una questione di opportunità. Ad esempio, nel misurare gli effetti sul

reddito delle regioni italiane, la scelta della definizione di capitale sociale sarebbe una questione di sola opportunità, soprattutto in ragione della disponibilità dei dati.

In conclusione, riteniamo che se esiste una base comune tra le differenti definizioni di capitale sociale individuate, essa deve essere identificata nel medesimo legame con gli outcomes economici.

Tab. 6. Il sogno del capitale sociale

S1 Le differenti definizioni di capitale sociale contano per l'attività economica
S2 Le differenti definizioni di capitale sociale sono concetti robusti

Fonte: autore

Se il “sogno” contenga verità è una questione sia teorica sia empirica.

A livello teorico il complesso relazioni-norme sociali-fiducia fornisce a nostro avviso una duplice intuizione: i) una struttura concettuale che si presta all'analisi della teoria economica; ii) una struttura con cui identificare misure operative del capitale sociale. Come enfatizzano opportunamente Paldam e Svendsen (2000) “senza numeri, idee e teorie restano fumo”.

4.5. È realmente capitale?

La struttura concettuale sviluppata ipotizza che il capitale sociale è capitale “genuino” quando conta per l'attività economica come fattore di produzione.

Seguendo Ostrom (1999) tutte le forme di capitale sono create: a) spendendo tempo e sforzo in attività di trasformazione e transazione, (b) al fine di costruire assets che incrementano il reddito nel futuro.

La tabella 7 indica le ragioni per cui in letteratura il capitale sociale è considerato capitale al pari delle altre forme.

Tab. 7. Perché il capitale sociale è capitale

Il concetto di Capitale	Capitale Sociale (relazioni, norme sociali e fiducia)
a) tempo e sforzo spesi in attività di trasformazione e transazione	Grootaert (1998), Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002), Ostrom (1997, 1999), Rudd (2000)
b) (al fine di costruire) assets che incrementano il reddito nel futuro.	Coleman (1988), Burt (2000), Paldam e Svendsen (2000), Collier (1998, 2002), Rudd (2000)

Fonte: nostra elaborazione

In letteratura, Coleman (1988, S98) enfatizza il secondo aspetto della definizione di capitale quando afferma che “come le altre forme di capitale, il

capitale sociale è produttivo rendendo possibile l'acquisizione di certi fini che in sua assenza non sarebbero possibili”.

Burt (2000) asserisce che le relazioni sociali sono un tipo di capitale che possono creare per gli individui, o per i gruppi, un vantaggio competitivo nel perseguire i loro fini. Similmente, Paldam e Svendsen (2000) sostengono che la fiducia è un asset da cui fluisce un flusso di benefici. Come tale, essa è capitale al pari del capitale fisico e, di conseguenza, si può accumulare, decumulare e persino distruggere.

Per Collier (1998, 2002) le relazioni e le norme sociali sono capitale quando i benefici che esse generano hanno natura duratura. Grootaert (1998) e Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002), invece, sottolineano il primo aspetto della definizione di capitale ritenendo che le relazioni sociali condividono con le altre forme di capitale l'attitudine ad essere costose. La loro “produzione” richiede un investimento in tempo, in sforzo e anche in denaro, che può essere particolarmente significativo. Dello stesso avviso è anche Ostrom (1997, 1999) con riferimento alle norme sociali.

Rudd (2000), infine, dà risalto ad entrambi gli aspetti della definizione di capitale. Egli sostiene che nel caso del capitale sociale tempo e sforzo sono spesi su attività di trasformazione e di transazioni per costruire oggi assetti sociali – norme, regole e relazioni – che incrementano il reddito nel futuro.

L'adeguatezza di definire le relazioni sociali, le norme e la fiducia, capitale è stata criticata da Arrow e Solow.

Arrow (1999) osserva che (i) il sacrificio deliberato per futuri benefici è solo il primo aspetto dei tre che caratterizzano il termine capitale; le altre due caratteristiche riguardano: ii) l'estensione nel tempo e iii) l'alienabilità. Questa ultima caratteristica, egli nota, non è vera né per il capitale sociale, né per il capitale umano e neppure per il capitale fisico (è il caso degli investimenti irreversibili). La seconda caratteristica può tenere in parte (quando si considera la costruzione di fiducia interpersonale), tuttavia è la prima caratteristica che non tiene affatto. Le relazioni sociali, osserva Arrow, sono costruite per ragioni diverse da quelle economiche essendo attività supplementari al mercato che esplicano funzioni di monitoraggio non altrimenti disponibili.

La logica secondo cui occorre considerare solo forme di capitale sociale acquisite senza costi, sembra rinforzare il pensiero di autori come Coleman (1988), Putnam (1993), Fukuyama (1995) e Paldam e Svendsen (2000) per i quali il capitale sociale è raramente prodotto in modo deliberato essendo piuttosto il risultato di attività con altri obiettivi. Questa tesi solleva, a nostro avviso, due considerazioni connesse alla produzione di capitale sociale.

Innanzitutto, analizzare il capitale sociale come un sottoprodotto di altre attività implica trattarlo come una esternalità (Coleman (1998), Collier (1998, 2002), Dasgupta (2001)). In effetti Grootaert (1998) e Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002) asseriscono che il capitale sociale presenta caratteristiche che lo distinguono dalle altre forme di capitale. Esso è sia un input sia un output nel processo di sviluppo economico (qualità che condivide con il capitale umano) e ha caratteristica di bene pubblico: il capitale sociale può essere acquisito solo per mezzo di un gruppo e richiede cooperazione tra gli individui del gruppo (mentre il capitale umano è radicato in una persona e può essere acquisito da una persona indipendentemente da ciò che fanno gli altri individui). Questa caratteristica implica

che esso tende ad essere sottoprodotto a causa delle esternalità inerenti alla sua produzione.

In secondo luogo, come sostiene in modo convincente Temple (2001), considerare il capitale sociale quale sottoprodotto non intenzionale di altre decisioni preclude lo sviluppo di modelli formali in grado di catturare gli incentivi degli individui a formare capitale sociale e in grado di mostrare anche come questi incentivi sono influenzati dalla politica. Per Glaeser et al. (1999, 2) “*if economists are going to understand social capital, then we must start with an analysis of the decision-makers who actually invest in social connection*”.

Alla luce delle precedenti osservazioni possiamo concludere che portare nell'arena economica il capitale sociale per analizzarne tutte le sue potenzialità significa abbracciare l'idea che esso possa essere prodotto in modo deliberato. Questa idea richiede di porre la giusta attenzione sui costi e sui benefici connessi alla sua produzione. È in questo senso, a nostro avviso, che il capitale sociale può essere considerato capitale. In questa direzione si muove, ad esempio, il lavoro di Durkin Jr. (2000) secondo il quale le relazioni interpersonali consentono di accedere a risorse sociali (benefici) e richiedono un costo rappresentato dal tempo non destinato al lavoro.

Più pregnante è la critica di Solow (1999). Egli non solo biasima il termine capitale, da sostituire a suo avviso con il più appropriato termine “*behavior patterns*”, ma pone in discussione addirittura il suo legame con gli outcomes economici perché mentre il capitale fisico può essere facilmente misurato sommando gli investimenti passati al netto del deprezzamento, la stessa metodologia non si può applicare ai “*behavior patterns*” in quanto non è chiaro né quali sono gli investimenti passati in capitale sociale né come si possono misurare e accumulare. Altri autori sottolineano questo punto (senza rigettare però il termine capitale sociale) e ritengono che questa difficoltà sia un dato di fatto ed è la ragione per cui è prematuro guardare al capitale sociale allo stesso modo del capitale fisico (Dasgupta (1999), Ostrom (1999), Sobel (2002)).

La critica di Solow a nostro avviso arriva al cuore dell'argomento: il capitale sociale copre una idea che manca nella scienza economica? Il capitale sociale per definizione fa riferimento ad aspetti sociali intangibili che per loro natura non si prestano, o si prestano con molte difficoltà, a misurazioni. Negare la validità statistica di proxy anche imperfette di capitale sociale significa – contrariamente a quanto sostenuto da Dasgupta (1999, 398) – perdere l'utilità del concetto nel porre attenzione “*to those particular institutions serving economic life that might otherwise go unnoted*”. Non avere una stima del capitale sociale è un impedimento a questo esercizio. In questo ultimo caso saremmo pienamente d'accordo con Manski (2000, 14) quando afferma che “*social scientists should use social capital only as a lesson in the ambiguity of words*”.

Siamo così giunti alla sezione successiva del lavoro: come si misura il capitale sociale?

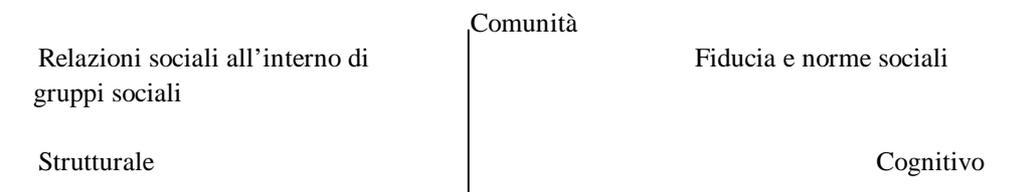
5. Misurare il capitale sociale

Misurare il capitale sociale è un compito audace, sostanzialmente più complicato di quello di misurare il capitale fisico e il capitale umano (anch'esso compito non triviale). Mentre anni di istruzione e anni di esperienza lavorativa hanno una lunga tradizione come proxy del capitale umano, nessun consenso esiste ancora per lo studio del capitale sociale (Guiso et al. (2000)). Notoriamente concetti come le norme sociali e la fiducia sono difficili da misurare. Ciò nonostante, diversi approcci sono presenti in letteratura. La sezione 5.1 individua e discute proxy empiriche, usate in letteratura, della struttura concettuale avanzata.

5.1. Indicatori di capitale sociale

La struttura concettuale sviluppata fornisce un utile schema nell'analizzare le misure di capitale sociale utilizzate in letteratura (si veda fig. 4). Seguendo Uphoff (1999) essa può essere divisa in una dimensione strutturale e in una dimensione cognitiva. La prima fa riferimento ad aspetti più visibili e forse più tangibili del concetto, quali le relazioni tra persone all'interno di gruppi sociali. La seconda concerne aspetti più astratti e più intangibili come le norme sociali e la fiducia. Mentre una organizzazione sociale può essere immediatamente osservata ed è soggetta ad una misurazione diretta (la dimensione dei suoi membri, il tempo speso in esse, le attività svolte), le norme sociali e le fiducia sono, in prevalenza, osservate indirettamente attraverso la percezione delle persone.

Fig. 4. Definizioni di capitale sociale



Fonte: nostra elaborazione da Uphoff (1999)

In base alla struttura concettuale della tabella 2, alla distinzione della figura 4 e alle proprietà che gli indicatori di capitale sociale dovrebbero possedere (si veda tabella 8), classifichiamo le proxy del capitale sociale usate in letteratura nella tabella 9.

Tab. 8. Proprietà desiderabili degli indicatori di capitale sociale

Gi indicatori di capitale sociale devono:

a)	Essere sviluppati entro una struttura concettuale condivisa
b)	Essere chiaramente definiti e facili da comprendere
c)	Essere soggetti ad aggregazione (dalla comunità alla nazione)
d)	Essere oggettivi
e)	Avere una ragionevole necessità di dati
f)	Essere limitati nel numero
g)	Essere differenti da ciò che è già misurato
h)	Essere ripetuti nel tempo

Fonte: Grootaert (1998), Paldam e Svendsen (2000), Durlauf (2002)

Molti lavori empirici misurano la dimensione strutturale e la dimensione cognitiva del capitale sociale ricorrendo a due principali indicatori. Il primo indice presenta le proprietà a), c), d), g) e h) della tab. 8 ed è ciò che Paldam e Svendsen (2000) definiscono lo strumento di Putnam: la densità di organizzazioni sociali all'interno di una popolazione. Il secondo indicatore mostra le proprietà a), c), g) e h), della tab. 8 e risulta essere una misura di quanto le persone hanno fiducia negli altri.

L'indicatore della densità di organizzazioni sociali è stato proposto originariamente da Putnam (1993) come semplice conteggio di alcuni tipi di organizzazioni sociali (precisamente le associazioni culturali e sportive). Nei lavori empirici successivi l'indice è stato ampliato fino a comprendere una ampia gamma di organizzazioni sociali (da quelle ricreative alle associazioni professionali, dai movimenti giovanili ai partiti politici e ai sindacati) rispetto alle quali l'attenzione si è spostata sulla membership registrata attraverso survey soggettive. I principali dataset da cui queste survey soggettive sono estrapolate sono la World Value Survey (WVS), la European Value Survey (EVS) e la General Social Survey (GSS) per gli Stati Uniti¹⁰. Queste misure soggettive, comunque, contengono aspetti indesiderabili quanto inevitabili. Esse non registrano il numero di membri quanto piuttosto il numero di tipi di organizzazioni a cui l'intervistato appartiene. Così un individuo che è membro di una organizzazione religiosa e di una organizzazione sportiva presenta un valore di partecipazione pari a due (Gleaser et al (2002)). Inoltre, non catturano l'intensità della partecipazione attiva dei membri nel gruppo sociale (Knack e Keefer (1997) e Durkin jr (2001)). Quest'ultimo aspetto risulta superato nelle survey più recenti in cui si chiede agli intervistati se svolgono attività gratuita per una organizzazione sociale.

¹⁰ La World Value Survey intervista circa 1000 individui in ciascuna delle economie di mercato considerate. Gli anni di riferimento sono il 1980-81, 1990-91, 1995-96. Anche la European Value Survey (EVS) intervista circa 1000 persone per ognuno dei paesi europei analizzati. Le modalità riguardano gli anni 1981, 1990, 1999. La General Social Survey negli USA intervista circa 1500 persone ogni anno per un campione rappresentativo a livello nazionale e contiene una varietà di indicatori sociali e politici.

Tab. 9. Indicatori di capitale sociale e studi empirici che ne fanno uso.

Dimensione strutturale	Relazioni sociali	Fiducia	Norme sociali	Proprietà (Tab. 8)
Partecipazione passiva in gruppi sociali	Helliwell (1996b), Narayan e Pritchett (1999), Knack e Keefer (1997), DiPasquale e Glaeser (1999), Alesina e La Ferrara (2000), Rupasingha et al (2000, 2002), Knack (2000), Hjøllund et al. (2001), Miguel et al. (2001), Gleaser et al. (2002), Beugelsdij e van Scaik (2005)		Helliwell e Putnam (1995), Fukuyama (1995)	Oggettivo, soggettivo, a), c), g)
Partecipazione attiva in gruppi sociali	Costa e Kahn (2003), Beugelsdij e van Scaik (2005)			Soggettivo, oggettivo, a), c), g)
Frequenza contatti con amici, parenti, vicini	Durkin jr (2000) e Costa e Kahn (2003)			Soggettivo, a), c), g)
Dimensione cognitiva				
Trust		Helliwell (1996a,b), Brehm e Rahn (1997), La Porta et al. (1997), Knack e Keefer (1997), Alesina e La Ferrara (2002), Gleaser et al. (1999), Stolle e Rochon (1999), Knack (2000), Whitely (2000), Hjøllund et al. (2001), Zak e Knack (2001)		Soggettivo, a), c), g)
Partecipazione alle tornate elettorali e referendarie			Helliwell e Putnam (1995), Goldin e Katz (1998), Rupasingha et al (2000), Forni e Paba (2000), Arrighetti et al. (2001) Guiso et al. (2004),	Oggettivo, a), c), g)

Fonte: mostra elaborazione

L'esempio più rilevante del secondo indice è costituito dalla World Value Survey che intervista campioni di persone domandando loro: "*Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?*". L'indicatore standard della fiducia è rappresentato dalla percentuale degli intervistati che rispondono che "*most people can be trusted*". Glaeser et al. (2000) combinando survey standard riguardo la fiducia con esperimenti di laboratorio mostrano che queste survey non misurano la fiducia quanto piuttosto la fidatezza¹¹. Per Alesina e La Ferrara (2002) gli esperimenti di Glaeser et al. indicano la possibile confusione negli intervistati circa l'idea di avere fiducia negli altri e l'idea di essere degni della fiducia degli altri.

Altri lavori empirici utilizzano quali proxy della dimensione strutturale e cognitiva, rispettivamente, la frequenza dei contatti con parenti, amici e vicini e le votazioni ai referendum e alle tornate elettorali. Quest'ultime proxy, secondo l'originale intuizione di Putnam (1993), sono utilizzate per misurare il senso o dovere civico di una comunità.

Alcuni autori sostengono che indicatori quali le votazioni referendarie e le tornate elettorali presentano il vantaggio di essere misure oggettive e, quindi, più affidabili rispetto a survey soggettive della partecipazione e fiducia più sensibili ad errori di campionamento, a bias nelle risposte degli intervistati e ad altri errori di misurazione (Guiso et al. (2000), Knack (2000)).

Gli studi empirici sul capitale sociale presentano due peculiarità, tipiche di questa letteratura, che è possibile desumere dalla tabella 9.

Nella tabella 9 abbiamo raggruppato le proxy a seconda che misurano le relazioni e norme sociali e la fiducia. Nella pratica, però, questa distinzione non è così agevole, chiara e netta. Ad esempio, Putnam (1993) utilizza la densità di alcune organizzazioni sociali e la partecipazione ai referendum e alle tornate elettorali quali misure del senso civico. Si è discusso nel paragrafo 2.3 le ragioni per le quali per Paldam (2000) la densità di organizzazioni sociali è una misura della fiducia interpersonale. Tuttavia, è evidente nella mente degli autori riportati nella tabella 9 che la partecipazione passiva in organizzazioni sociali è una misura delle relazioni interpersonali. A nostro avviso, questa sovrapposizione concettuale tra relazioni, norme sociali e fiducia generata dalla proxy della partecipazione in organizzazioni sociali, se da un lato rispecchia le evidenti difficoltà di misurazione esistenti in letteratura, dall'altro lato risalta l'insufficiente interesse mostrato dalla letteratura per l'approfondimento teorico delle varie definizioni o dimensioni del capitale sociale. A partire da lavoro di Helliwell e Putnam (1993), gli studi empirici si sono interessati principalmente della rilevanza economica del capitale sociale non attribuendo analoga enfasi alla comprensione dell'importanza relativa dei vari concetti o dimensione. Questo metodo di analisi ha consolidato in letteratura la

¹¹ Glaeser et al (2000) compiono il seguente esperimento. Prima domandano la questione standard circa la fiducia ad un gruppo di individui. Successivamente, tre settimane più tardi, coinvolgono il gruppo di individui in un gioco oppure gli chiedono di esprimere la volontà di pagare in circostanze in cui i benefici dipendono da quanto un individuo ha fiducia negli altri e dalla propria azione individuale. I risultati evidenziano che quelli che avevano risposto di avere fiducia negli altri nella domanda standard non agiscono, nel gioco, come essi avevano affermato. In altre parole, quelli che avevano risposto che si fidavano degli altri, agivano nel gioco in modo da essere degni di fiducia.

prassi di usare misure soggettive di partecipazione passiva quale proxy delle relazioni interpersonali all'interno di gruppi sociali e misure soggettive della fiducia quali proxy della fiducia generalizzata nella società.

L'altro aspetto caratteristico della letteratura empirica è proprio l'uso di survey soggettive per costruire misure della partecipazione passiva e attiva in organizzazioni sociali e della fiducia. Queste proxy hanno acquisito un largo consenso poiché permettono di effettuare confronti all'interno delle singole nazioni, tra regioni delle singole nazioni e tra nazioni medesime. Inoltre, si muovono nella direzione di fornire una metodologia standard di applicazione. Tuttavia, a nostro avviso, ritenere che queste survey soggettive siano i migliori indicatori di capitale sociale da usare ovunque sarebbe un errore metodologico. Perché, come sottolineano i sociologi ed i politologi, l'ambiente culturale, sociale ed economico in cui questi indicatori, e i relativi questionari, sono calati conta, avendo il capitale sociale una forte natura contestuale. Questa logica apre spazi, in futuri lavori empirici, sia a misure oggettive del capitale sociale sia a proxy specifiche del contesto di analisi. È questa l'indicazione che emerge dagli studi sui paesi in via di sviluppo (Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002)) e dagli studi cross-region (Goldin e Katz (1998), Forni e Paba (2000), Rupasingha et al. (2000), Guiso et al. (2004)).

6. Determinanti del capitale sociale

Siamo giunti all'ultimo tassello della nostra discussione. Quali sono i meccanismi che favoriscono l'accumulazione del capitale sociale? La tabella 10 individua gli studi che esplorano le determinanti della struttura concettuale proposta.

La tabella 10 mostra come gli studi teorici e le evidenze empiriche sull'accumulazione di capitale sociale sono ancora esigui. Abbiamo argomentato nella sezione precedente che una ragione plausibile è lo scarso interesse mostrato dalla letteratura per le varie definizioni o dimensioni del capitale sociale che ha indotto la maggioranza degli autori a focalizzarsi in prevalenza sugli effetti del capitale sociale.

6.1. Capitale sociale esogeno

Putnam (1993) e Fukuyama (1995) considerano l'accumulazione di capitale sociale, ovvero di fiducia e di norme sociali, un processo ereditato dal passato che con i suoi tempi lunghi e la creazione di percorsi obbligati (*path dependence*) giunge a definire diverse tradizioni civiche e diversi sistemi morali (equilibri multipli). Per Paldam e Svendsen (2000) il punto debole nell'idea del capitale sociale, inteso come la fiducia, è il modo in cui esso è "prodotto": il capitale sociale è raramente prodotto in modo deliberato essendo piuttosto il risultato di attività con altri obiettivi. Visione già sostenuta per le relazioni sociali da Coleman (1988, 1990) e Collier (1998, 2002).

Tab. 10. Studi sull'accumulazione di capitale sociale

	Relazioni sociali	Norme sociali	Fiducia
Modelli teorici	Alesina e La Ferrara (2000), DiPasquale e Glaeser (1999), Miguel et al. (2001)	Kandori (1992)	Zak e Knack (2001)
Evidenze empiriche	Alesina e La Ferrara (2000), Costa e Kahn (2003), DiPasquale e Glaeser (1999), Miguel et al. (2001)	Knack e Keefer (1997)	Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001), Alesina e La Ferrara (2002), Brehm e Rahn (1997)

Fonte: nostra elaborazione.

6.2.. Partecipazione sociale

Alesina e La Ferrara (2000) studiano teoricamente ed empiricamente la partecipazione in organizzazioni sociali quando la popolazione è eterogenea in termini di reddito, di razza e di etnia. Il modello teorico mostra che una più alta eterogeneità riduce la partecipazione in attività associative mentre la parte empirica esplora l'evidenza sulle aree metropolitane degli Stati Uniti usando dati della GSS dal 1974 al 1994 e controllando per le caratteristiche individuali e comunitarie. Gli autori trovano che la partecipazione sociale è più alta dove minori sono le disuguaglianze nella distribuzione del reddito e le segmentazioni etniche e razziali nella popolazione. I risultati, inoltre, sono più forti per quei gruppi sociali in cui i contatti diretti tra i membri sono più importanti ed il grado di esclusione è più basso. Costa e Kahn (2003), giungono ai medesimi risultati di Alesina e La Ferrara (2000), nel comprendere il declino del capitale sociale negli Stati Uniti nel periodo 1952-1998. Usando anch'essi dati della GSS per aree metropolitane e controllando per le caratteristiche individuali e collettive, gli autori mostrano che il declino della partecipazione in attività associative volontarie (capitale sociale prodotto nella società civile) è spiegato dalle crescenti ineguaglianze nel reddito e nell'etnia.

Miguel et al. (2001) individuano nella migrazione la principale determinante dell'investimento in capitale sociale, misurato dalla densità delle organizzazioni sociali. Analizzando il legame tra il capitale sociale e l'espansione industriale in un paese in via di sviluppo, l'Indonesia, gli autori pongono attenzione alle migrazioni sulla base dei risultati di DiPasquale e Glaeser (1999), i quali mostrano teoricamente ed empiricamente - per gli Stati Uniti usando dati GSS - che i proprietari di appartamenti investono di più degli affittuari in relazioni ed amenità sociali. Assecondando questa intuizione Miguel et al. (2001) testano empiricamente l'impatto dell'industrializzazione sul capitale sociale in Indonesia durante il periodo 1985-1997. Essi mostrano un incremento significativo nella densità delle organizzazioni volontarie (ROSCAs, associazioni degli agricoltori, gruppi sportivi, ricreativi etc...) nei distretti che beneficiarono della crescita industriale ed un decremento di queste organizzazioni nei distretti locati in prossimità delle aree di

rapida industrializzazione. La ragione di questo declino è individuata nella migrazione verso le aree di rapida industrializzazione che distrusse la struttura esistente di assistenza reciproca garantita dalle organizzazioni comunitarie.

6.3. Fiducia

Zak e Knack (2001) sviluppano un modello di equilibrio economico generale in cui le determinanti della fiducia sono la distanza sociale e le istituzioni formali. Usando dati della WVS per quarantuno paesi durante il periodo 1970-1992, gli autori trovano empiricamente che l'eterogeneità in termini di distribuzione del reddito riduce la fiducia mentre la qualità delle istituzioni formali l'aumenta. Simili risultati empirici sono ottenuti da Knack e Keefer (1997), anche per le norme sociali, per un campione di paesi e per un periodo temporale più ristretti.

Alesina e La Ferrara (2002), usando dati GSS per le aree metropolitane degli Stati Uniti per il periodo 1974-1994 e controllando per caratteristiche individuali e comunitarie, mostrano che l'eterogeneità sociale, in termini di segmentazione di razza e di distribuzione del reddito, riduce la fiducia generalizzata. Anche Brehm e Rahn (1997), per gli Stati Uniti usando dati GSS per il periodo 1972-1994, mostrano che la disuguaglianza del reddito è una determinante negativa della fiducia generalizzata.

6.4. Norme sociali

Kandori (1992) presenta un modello di giochi ripetuti, esteso al caso di giochi di matching, basato sul rafforzamento informale della comunità quale soluzione a comportamenti opportunisti degli agenti. Nel modello l'ipotesi di conoscenza comune tra tutti gli agenti è sostituita dall'assunzione che gli essi possiedono informazioni private riguardo la storia degli scambi nella comunità. Quando i giocatori non possono osservare la storia del gioco, l'unico equilibrio in cui la cooperazione è sostenuta è quello definito "*contagious equilibrium*". In questo equilibrio, la defezione da parte di un singolo agente riduce la fiducia dell'intera comunità, cosicché nessun agente coopera dopo avere osservato la defezione. Questa soluzione può essere evitata se la comunità è in grado di etichettare i membri a seconda della loro azione nelle fasi precedenti del gioco. Così, "*when two players are matched, they observe each other's labels and then take some action. After that, their labels are updated depending only on their original labels and actions by a given rule*", regola che incarna una norma sociale (Kandori (1992, 71)). In questo modo, una etichetta non cooperativa definisce una sanzione sociale e questa sanzione informale da parte dei membri della comunità può indurre comportamenti desiderabili in scambi non frequenti.

6.5. Un ruolo per i policy-makers?

Se accettiamo l'assunzione che il capitale sociale conta per le performance economiche di una società, il problema dell'investimento in capitale sociale segue naturalmente.

Abbiamo argomentato che la letteratura ha prestato poca attenzione, teorica ed empirica, alla comprensione dei meccanismi di accumulazione del capitale sociale. Dai lavori esistenti emerge un possibile ruolo attivo per i policy makers?

Pessimisti sono Putnam (1993), Fukuyama (1995) e Paldam e Svendsen (2002). Secondo Putnam e Fukuyama la produzione di fiducia e di norme sociali è un processo ereditato dal passato e rimanda a complesse dinamiche storiche di lunga durata. Di conseguenza in questi studi esplicativi non vi è spazio per una politica tesa a potenziare lo stock di capitale sociale di una determinata società. Per Paldam e Svendsen, poiché la fiducia è accumulata dalle persone medesime mediante le relazioni spontanee, c'è un sostanziale beneficio da una politica finalizzata al suo aumento. Tuttavia, per gli autori esiste un dilemma: "*Social capital is self-enforcement and thus contrary to third party-enforcement. Attempts by third parties – as public authorities – to enforce social capital may thus be counterproductive*" (Paldam e Svendsen (2002, 364)).

In società eterogenee è possibile che allo sviluppo di un forte capitale sociale all'interno di singoli gruppi non corrisponda un'integrazione tra gruppi diversi, quanto una accentuazione delle fratture sociali che ostacola la cooperazione tra membri di gruppi sociali distinti e limita la possibilità di elevate performance economiche per l'intera società. La maggiore eterogeneità della popolazione riduce in aggregato la partecipazione sociale, le norme sociali e la fiducia. Gli studi di Alesina e La Ferrara (2000, 2002), Costa e Kahn (2003), Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001) e Brehm e Rahn (1997) mostrano che le società con più eterogeneità sono particolarmente esposte al rischio di un'accumulazione insufficiente di capitale sociale. In queste società, quindi, l'intervento da parte delle autorità di politica economica nel sostenere l'accumulazione di capitale sociale sarebbe efficace nella misura in cui attenuerebbe le eterogeneità (in particolare quelle nella distribuzione del reddito).

In definitiva, sembra corretto affermare che la letteratura sul capitale sociale ha avuto maggiore successo nel sostenere l'impatto benefico del capitale sociale sulle performance economiche piuttosto che nel fornire spiegazioni e indicazioni su cui sostenerne l'accumulazione. Così come raccomandazioni per l'investimento in capitale sociale non paiono essere ancora emerse.

7. Conclusione

Convincere gli scettici che il capitale sociale è un utile strumento analitico per gli economisti richiede, a nostro avviso, diversi sviluppi: i) i ricercatori devono essere più specifici e più uniformi riguardo esattamente ciò che il termine rappresenta; ii) essi devono sviluppare modi migliori di misurazione del capitale sociale; iii) devono mostrare, usando queste misure, in che modo il capitale sociale si accumula; iv) devono dimostrare in modo più rigoroso come esso produce i benefici effetti economici.

Questo articolo presenta contributi lungo le seguenti linee. Primo, distingue tra una definizione collettiva del capitale sociale ristretta alle relazioni interpersonali, alle norme sociali e alla fiducia esistenti in una comunità ed una definizione

individuale circoscritta alle caratteristiche sociali dell'individuo. Secondo, l'articolo sottolinea i canali attraverso i quali la definizione collettiva di capitale sociale influenza le performance economiche. A livello microeconomico, le relazioni e norme sociali e la fiducia in quanto consentono di attenuare problemi connessi con la razionalità limitata e i comportamenti opportunisti riducono i costi delle transazioni e quindi lubrificano gli scambi economici. A livello macroeconomico, le relazioni e norme sociali e la fiducia aumentano l'output agendo come input produttivi e/o fattori di scala. Terzo, il lavoro sintetizza cinque proxy empiriche delle tre differenti definizioni di capitale sociale comunemente usate in letteratura. Quattro, esso evidenzia che in società eterogenee una determinante importante delle relazioni interpersonali, norme sociali e della fiducia è la disuguaglianza del reddito.

Il lavoro ha toccato diverse questioni che è interessante approfondire in studi futuri. Alcuni studi hanno ristretto l'attenzione sulle relazioni e norme formali. Considerando un concetto ampio di capitale sociale, la domanda che ci si pone è in che modo le relazioni e le norme sociali influenzano le relazioni e norme formali. Altri studi hanno focalizzato l'attenzione sulle relazioni e norme informali. Restringendo il concetto di capitale sociale, l'altra domanda che si pone è qual'è il legame esistente tra relazioni interpersonali, norme sociali e fiducia. Nuovi lavori teorici e nuova evidenza empirica è necessaria su queste questioni. Riguardo alle determinanti del capitale sociale, ci si può chiedere se l'eterogeneità nel reddito riduce l'accumulazione di capitale sociale anche in società omogenee. Noi progettiamo di valutare questa questione in un futuro lavoro empirico.

Bibliografia

- [1]Abreu D., (1988), On the theory of infinitely repeated games with discounting, *Econometrica*, 56, 383-396.
- [2]Alesina A., La Ferrara E. (2000), Participations in heterogeneous communities, *Quarterly Journal of Economics*, CXV, 847-904.
- [3]Alesina A., La Ferrara E. (2002), Who trusts others?, *Journal of Public Economics*, 85, 207-234
- [4]Annen K., (2003), Social capital, inclusive networks and economic performance, *Journal of Economic Behavior e Organization*, 50, 449-463.
- [5]Arrighetti A., Lasagni A., Seravalli G. (2001), Capitale sociale, associazionismo economico e istituzioni: indicatori statistici di sintesi, *Working Paper*, 4, Dipartimento di Economia, Università di Parma.
- [6]Arrow K.J. (1999), *Observations on social capital*, in Dasgupta and Serageldin (eds) (1999), op. cit., 3-5.
- [7]Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C. (2001), *Il capitale sociale*, il Mulino, Bologna.
- [8]Bagnasco A., (2001), *Teoria del capitale sociale e «political economy» comparata*, in Bagnasco et al., (2001), op. cit., 47-75.
- [9]Baron S., Field J., Schuller T., (2000) *Social capital, critical perspectives*, Oxford University Press
- [10]Becker G.S. (1974), A theory of social interactions, *Journal of Political Economy*, 6, 1063-1093.
- [11]Besley T., Coate S., (1995), Group lending, repayment incentives, and social collateral, *Journal of Development Economics*, 46, 1-18.
- [12]Beugelsdijk S., Van Schaik T. (2005), Social capital and growth in European regions: an empirical test, *European Journal of Political Economy*, 21, 301-324.
- [13]Bourdieu P. (1980), Le capital social: notes provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3
- [14]Bourdieu P. (1986), *The forms of capital*, in Richardson J. (editor), Handbook of theory and research for the sociology of education, Greenwood Press, Westport, CT, 241-260.
- [15]Bowles S., Gintis H., (2002), Social capital and Community Governance, *Economic Journal*, 112, F419-F.436
- [16]Brehm J., Rahn W., (1997), Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital, *American Journal of Political Science*, 41, 999-1023.
- [17]Burt R. (1992), *Structural holes*, Harvard University Press, Cambridge .
- [18]Burt R. (2000), *The network structure of social capital*, in Sutton R.I., Staw

B.M., (eds) (2000), *Research in Organization Behavior*, JAI, Greenwich.

[19]Coleman J. (1988), Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.

[20]Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard U. Press, Cambridge.

[21]Collier P. (1998), Social Capital and poverty, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 4.

[22]Collier P. (2002), *Social Capital and poverty: a microeconomic perspective*, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (2001), op. cit., 19-41.

[23]Collier P., e Gunning J.W., (1999), Explaining African economic performance, *Journal of Economic Literature*, 37, 64-111.

[24]Comim F., Carey F., (2001), Social capital and the capability approach: are Putnam and Sen incompatible bedfellows?, St Edmund's College, University of Cambridge, mimeo.

[25]Costa D. L., Kahn M. E., (2003), Understanding the decline in social capital, 1952-1998, *Kyklos*, 56, 17-46.

[26]Dasgupta P., (1988), *Trust as a commodity*, in Gambetta D., (1988), *Trust: making and breaking cooperative relations*, Basil Blackwell, Oxford.

[27]Dasgupta P., (1999), *Economic progress and the idea of social capital*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 325-424.

[28]Dasgupta P., (2001), Social capital and economic performance: analytics, mimeo, University of Cambridge.

[29]Dasgupta P., Serageldin I. (eds) (1999), *Social capital: a multifaceted perspective*, World Bank, Washington.

[30]DiPasquale D., Gleaser E. L. (1999), Incentives and social capital: are homeowners better citizens?, *Journal of Urban Economics*, 45, 354-384.

[31]Durkin J.T. Jr. (2000), Measuring social capital and its economic impact, mimeo, NORC, Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago.

[32]Durlauf S.N., (1999), The case "against" social capital, mimeo, Department of Economics, University of Wisconsin.

[33]Durlauf S.N., (2001), On the empirics of social capital, *Economic Journal*, 112, F459-F479.

[34]Durlauf S.N., Fafchamps M., (2004), Social Capital, *NBER Working Paper* 10485.

[35]Edwards B., Foley M. W, (1997), Social capital and the political economy of our discontent, *American Behavioural Scientist*, 40 (5), 669-678.

[36]Edwards B., Foley M. W, (1999), Is it time to disinvest in social capital,

Journal of Public Policy, 19 (3), 141-173.

[37]Elster J., (1989), *The cement of society – a study of social order*, Cambridge University Press, Cambridge.

[38]Evans P., (1996), Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy, *World Development*, 24 (6), 1119-1132.

[39]Fafchamps M., Minter B., (2002), *Social capital and the firm: evidence from agricultural traders in Madagascar*, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 125-154.

[40]Fedderke J., Klitgaard R. (1998), Economic growth and social indicators: an exploratory analysis, *Economic Development and Cultural Change*, 46/3, 455-489.

[41]Fedderke J., De Kadt R., Luiz, J. (1999), Economic growth and social capital: a critical reflection, *Theory and Society*, 28, 709-745.

[42]Fiorillo D. (2001), Capitale sociale e crescita economica: review dei concetti e dell'evidenza empirica, *DISES Working Paper*, 3.114, Università di Salerno.

[43]Forni M., Paba S. (2000), The sources of local growth: evidence from Italy, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 59, 1-49.

[44]Fukuyama F., (1995), *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press.

[45]Fukuyama F., (2001), Social capital and civil society, *IMF Working Paper*, 74, 1-18

[46]Fukuyama F., (2002), Social capital and development: the coming agenda, *SAIS Review*, 22 (1), 24-37.

[47]Fudenberg D., Maskin E., (1986), The folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information, *Econometrica*, 54, 533-554.

[48]Gleaser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C. (2000), Measuring trust, *Quarterly Journal of Economics*, CXV, 813-847.

[49]Gleaser E.L., Laibson D., Sacerdote B. (2002), An economic approach to social capital, *Economic Journal*, 112, F437-F458

[50] Goldin C., Katz L. F., (1998), Human capital and social capital: the rise of secondary schooling in America, 1910-1940, *NBER Working Paper*, 6439.

[51]Greif A., (1989), Reputation and coalitions in medieval trade, *Journal of Economic History*, 49, 857-882

[52]Greif A., (1992), Institutions and international trade: lessons from the commercial revolution, *American Economic Review, Paper and proceedings*, 82, 128-133

[53]Greif A., (1993), Contract enforceability and economic institutions in early trade: the maghribi traders' coalition, *American Economic Review*, 83, 525-548.

[54]Greif A., (1994), Cultural belief and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, *Journal of*

Political Economy, 102, 912-950.

[55]Grootaert C. (1998), Social capital: the missing link?, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 3.

[56]Grootaert C., van Bastelaer T., (2001), Understanding and measuring social capital, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 24.

[57]Grootaert C., van Bastelaer T., (eds) (2002), *The role of social capital in development, an empirical assessment*, Cambridge University Press.

[58]Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2000), The role of capital social in financial development, *NBER Working Paper*, 7563.

[59]Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2004), The role of capital social in financial development, *American Economic Review*, 94, 526-556..

[60]Harvey, J. Jr, (2002), The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47, 291-307..

[61]Helliwell J.F., Putnam R. (1995), Economic growth and social capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, 295-307.

[62]Helliwell, J.F. (1996a), Social capital and economic growth in Asia, *NEBR Working Paper*, 5470.

[63]Helliwell J.F.(1996b), Do Borders matter for social capital? Economic growth and civic culture in U.S. States and Canadian Provinces, *NEBR Working Paper*, 5863.

[64]Hjølund L., Paldam M., Svendsen G. T., (2001), Social capital in Russia and Denmark: a comparative study, mimeo, Department of Economics, Aarhus University, Denmark.

[65]Kandori M., (1992), Social norms and community enforcement, *Review of Economic Studies*, 59, 63-80.

[66]Knack, S. (1999), Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 7.

[67]Knack, S. (2000), Trust, associational life and economic performance, Paper prepared for the HRDC-OECD International Symposium on The Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec City, Canada, March

[68]Knack, S. (2002), *Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence*, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 42-82.

[69]Knack S., Keefer P. (1997), Does social capital have an economic payoff? a cross country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112/4, 1251-1288.

[70]Kreps D., Milgrom P., Roberts J., Wilson R., (1982), Rational cooperation in the finitely repeated prisoner's dilemma, *Journal of Economic Theory*, 27, 245-252..

[71]Krishna A., (2002), Examining the fungibility of social capital, Workshop on Social Capital and Civic Involvement, Cornell University and University of Turin, Ithaca, New York, September 13-14.

[72]Krishna A., Uphoff N., (2002), *Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in Rajasthan, India*, in Grootaert C., van Bastelaer (2002) (eds), op. cit., 85-124.

[73]La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1997), Trust in large organizations, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 89/2, 333-338.

[74]Loury, G. (1977), *A dynamic theory of racial income differences*, in Wallace P..A. e Le Mund (editors), *Women, minorities, and employment discrimination*, Lexington, MA: Lexington Books, 153-186.

[75]Miguel E., Gertler P., Levine D.I. (2001), Did industrialization destroy social capital in Indonesia?, mimeo, University of California at Berkeley.

[76]Milgrom P., North D., Weingast B., (1990), The role of institutions in the revival of trade: the law of merchant, private judges and champagne fairs, *Economics and Politics*, 2, 1-23.

[77]Mutti A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.

[78]Narayan D. (1999), Bonds and bridges: social capital and poverty, The world Bank, *Policy Research Working Paper*, 2167.

[79]Narayan D., Pritchett L., (1999), Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania, *Economic Development and Cultural Change*, 47, 871-897.

[80]North D. C. (1990), *Institutions, Institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

[81]Olson M. (1982), *The rise and the fall of nations growth, stagflation and social rigidities*, New Haven: Yale University Press.

[82]Ostrom E., (1997), *Investing in Capital, Institutions and Incentives*, in Clague C. (eds) *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Development and Post-Socialist Countries*, John Hopkins University Press, Baltimore, 153-181.

[83]Ostrom E., (1999), *Social capital: a fad or a fundamental concept?*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 172-214.

[84]Paldam M..(2000), Social capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), 629-653.

[85]Paldam M., Svendsen G.T. (2000), An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.

[86]Paldam M., Svendsen G.T. (2001), Missing social capital and the transition in Eastern Europe, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*,

5, 21-34.

[87]Pargal S., Gillan D.O., Huq M., (2002), *Does social capital increase participation in voluntary solid waste management? Evidence from Dhaka, Bangladesh*, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 188-209.

[88]Piazza-Giorgi B., (2002), The role of human and social capital in growth: extending our understanding, *Cambridge Journal of Economics*, 26, 461-479.

[89]Platteau J. F., (1998a), Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of public and private order institutions, *Journal of Development Studies*, 30 (3), 533-577.

[90]Platteau J. F., (1998b), Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of moral norms, *Journal of Development Studies*, 30 (3), 753-817.

[91]Portes A., (1998), Social capital: its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.

[92]Portes A., Landolt P. (1996), The downside of social capital, *The American Prospect*, 26, 18-21.

[93]Putnam R. (with Robert Leonardi and Raffaella Nanetti), (1993), *Making democracy work*, Princeton NJ: Princeton University Press.

[94]Rose R. (1998), Getting things done in an anti modern society: social capital networks in Russia, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 6.

[95]Routledge B.R., von Amsberg J., (2003), Social capital and growth, *Journal of Monetary Economics*, 50, 67-194 .

[96]Rudd M. A., (2000), Live long and prosper: collective action, social capital and social vision, *Ecological Economics*, 34, 131-144.

[97]Rupasingha A., Goetz S. J., Freshwater D., (2000), Social capital and economic growth: a county-level analysis, *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 32, 565-572.

[98]Rupasingha A., Goetz S. J., Freshwater D., (2002), Social and institutional factors as determinants of economic growth: evidence from the United States counties, *Papers in regional Science*, 81, 139-155.

[99]Sciolla L., (2002), Participation in associations, generalized trust and civicness, Workshop on Social Capital and Civic Involvement, Cornell University and University of Turin, Ithaca, New York, September 13-14.

[100]Sobel J. (2002), Can we trust social capital?, *Journal of Economic Literature*, XL, 139-154.

[101]Solow R. M. (1999), *Notes on social capital and economic performance*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 6-10.

[102]Stiglitz J.E. (1999), *Formal and informal institutions*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 59-68.

[103]Stolle D., Rochon T.R., (1999), *The myth of American exceptionalism: a*

three-nation comparison of associational membership and social capital, in van Deth J.W., Maraffi M., Newton K., Whiteley P.F., (eds) (1999), op. cit., 192-209.

[104] Temple, J., Johnson, P.A. (1998), Social capability and economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 113, 965-990..

[105] Uphoff N., (1999), *Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation*, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 215-249.

[106] van Deth J.W., Maraffi M., Newton K., Whiteley P.F., (1999), *Social Capital and European Democracy*, Routledge, London and New York.

[107] Whitley P., (2000), Economic growth and social capital, *Political Studies*, 48, 443-466.

[108] Williamson O.E., (1996), *The mechanisms of governance*, Oxford University Press, New York.

[109] World Bank (2001), Social capital library, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/library/index.htm>.

[110] Woolcock M. (1998), Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and society*, 27, 151-208.

[111] Woolcock M., Narayan D., (2000), Social capital: implications for development theory, research and policy, *World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.

[112] Zak P.J., Knack S. (1998), Trust and growth, *Economic Journal*, 111, 295-321.