

PERCORSI

Un contributo finanziario alla ricerca è venuto, nella fase di realizzazione delle interviste, da:



e, per la stampa, da:



BANCA DI VITERBO
Credito Cooperativo

HOMO OECONOMICUS?

Dinamiche imprenditoriali
in laboratorio

A CURA DI
GIUSEPPE GAROFALO
E FABIO SABATINI

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO

I lettori che desiderano informarsi sui libri e sull'insieme delle attività della Società editrice il Mulino possono consultare il sito Internet: **www.mulino.it**

ISBN 978-88-15-00000-0

Copyright © 2008 by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il Diritto d'Autore. Per altre informazioni si veda il sito **www.mulino.it/edizioni/fotocopie**

INDICE

Introduzione. Territori di confine: economia vs scienze sociali; economia vs scienze sperimentali, <i>di Giuseppe Garofalo</i>	p. 00
1. Premessa	000
2. L'approccio prevalente in economia	000
3. Dalle teorie ai fatti	000
4. Limiti dell'approccio tradizionale: verso una teoria del comportamento umano	000
5. Il soggetto economico e l'ambito sociale	000
6. Gli esperimenti in economia	000
7. Limiti degli approcci eterodossi	000
8. Il valore aggiunto del nostro contributo	000
PARTE PRIMA: CAPITALE SOCIALE, FIDUCIA E CRESCITA ECONOMICA	
I. Che cosa è il capitale sociale: una rassegna, <i>di Fabio Sabatini</i>	000
1. Introduzione	000
2. Che cosa è il capitale sociale	000
3. La rilevanza economica del capitale sociale	000
4. Il concetto di capitale sociale in tre approcci disciplinari	000
II. Misurare il capitale sociale, <i>di Fabio Sabatini</i>	000
1. Introduzione	000
2. La misurazione del capitale sociale: una rassegna critica	000
3. La letteratura empirica su capitale sociale e sviluppo economico	000

4. L'approccio sperimentale alla misurazione del capitale sociale	p. 000
5. Integrare l'approccio sperimentale con le indagini campionarie	000
III. <i>La behavioral economics e gli esperimenti in economia, di Alessandra Smerilli</i>	000
1. Introduzione	000
2. Alle origini dell'economia sperimentale	000
3. Esperimenti e teoria dei giochi	000
4. Cosa stiamo imparando dall'economia sperimentale	000
IV. <i>Cooperazione, capitale sociale e crescita: un modello evolutivo, di Luca Correani</i>	000
1. Introduzione	000
2. Un modello di crescita con capitale sociale	000
3. Politiche economiche: interazioni ripetute e consorzi tra imprese	000
4. Conclusioni	000
PARTE SECONDA: IL LABORATORIO	
V. <i>Il quadro di riferimento dello sviluppo nel sistema analizzato, di Giuseppe Garofalo</i>	000
1. Il quadro macroeconomico e i principali aspetti istituzionali	000
2. Altri indicatori di sviluppo	000
3. Indicatori di capitale sociale a livello provinciale	000
VI. <i>Guida pratica alla misurazione del capitale sociale, di Fabio Sabatini</i>	000
1. Introduzione	000
2. Nota metodologica	000
3. Le reti di relazioni familiari	000

4. Le reti informali di legami deboli	p. 000
5. L'associazionismo	000
6. La fiducia	000
7. L'ambiente sociale	000
8. Conclusioni	000
Appendice	000
VII. Capitale sociale e fiducia, <i>di Fabio Sabatini</i>	000
1. Introduzione	000
2. Definizioni e indicatori	000
3. Analisi empirica	000
4. Conclusioni	000
Appendice	000
VIII. Gli imprenditori giocano con la fiducia, <i>di Alessandra Smerilli</i>	000
1. Il perché di un esperimento	000
2. Descrizione dell'esperimento	000
3. Discussione e conclusioni	000
Appendice	000
Conclusioni. Le politiche di stimolo all'accumulazione di capitale sociale e all'implementazione della fiducia, <i>di Giuseppe Garofalo</i>	000
Riferimenti bibliografici	000

INTRODUZIONE

TERRITORI DI CONFINE: ECONOMIA VS. SCIENZE SOCIALI; ECONOMIA VS. SCIENZE SPERIMENTALI

Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dal fatto che essi hanno cura del proprio interesse.

(A. Smith, *Ricchezza delle nazioni*, 1776)

Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla.

(A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, 1759)

Individual behavior is always mediated by social relations. These are as much a part of the description of reality as is individual behaviour.

(K. Arrow, AER 1994)

Preferences are inherently subjective and arise from a mixture of aspirations, thoughts, motives, emotions, beliefs, and desires. This inherent subjectivity means that preferences are not easily evaluated against objective criteria without knowledge of an individual's goals.

(J. Rieskamp *et al.*, JEL 2006)

1. *Premessa*

L'obiettivo di questo capitolo introduttivo è duplice: da un lato delineare il percorso che seguiremo nel volume, dall'altro avviare il discorso fornendo alcuni tasselli importanti per seguire i ragionamenti degli altri capitoli.

Esigenza preliminare è quella di chiarire i contorni delle ipotesi ortodosse di *homo oeconomicus* e di razionalità nel comportamento economico: ad essa rispondono i prossimi due paragrafi. Poiché nel resto del volume questi aspetti sono dati per scontati, ci soffermeremo su di loro con qualche dettaglio (in particolare nel par. 2).

I paragrafi 3-6 sono invece propositivi indagando su quella che possiamo indicare come una contaminazione dell'economia con altre scienze e in particolare: la psicologia per quanto riguarda la logica dell'agire umano (par. 3) e la necessità di porsi sul piano sperimentale (par. 5); la sociologia per quanto riguarda l'interazione tra uomo e ambiente sociale e l'esplicitazione del concetto di capitale sociale (par. 4). Il par. 6 esprime con onestà una prima valutazione sintetica del grado di «legittimazione» di questi approcci eterodossi. I riferimenti che faremo a questo complesso di questioni saranno sintetici dato che nei saggi di Sabatini e di Smerilli della prima parte se ne parlerà nel dettaglio.

L'ultimo paragrafo illustra l'indagine da noi condotta presso gli imprenditori della Tuscia viterbese (la localizzazione geografica del nostro «laboratorio» non è limitativa perché le conclusioni sono per certi versi generalizzabili): abbiamo rilevato attraverso un questionario il capitale sociale e misurato attraverso un esperimento la fiducia nelle loro interazioni. Questi argomenti sono riportati nella seconda parte del volume.

2. *L'approccio prevalente in economia*

Ad uno sguardo superficiale può sembrare che le questioni di metodo facciano riferimento alla forma e non alla sostanza del ragionamento: in effetti esse coinvolgono i contenuti perché, a seconda di come si configura un problema, si prospettano le conclusioni. Non sono temi confinati agli specialisti di cui sia giusto disinteressarsi perché le nostre scelte sono condizionate da come il contesto è configurato e dagli interventi che, su tale base, i *policy maker* decidono eventualmente di attuare.

In genere lo studio dei fenomeni economici viene compiuto in due *step*:

- costruzione di modelli di *analisi*;
- passaggio da modelli di analisi a modelli di *strategia*.

La prima operazione è giustificata dall'esigenza di semplificare la realtà per cui gli economisti si concentrano su alcune variabili (le cosiddette *endogene*) effettivamente fondamentali che vengono spiegate, mentre altre (le *esogene*) sono lasciate sul fondo ipotizzando che si mantengano costanti nel periodo di osservazione¹ (un esempio semplice è quello della spesa di consumo posta in relazione col reddito dei consumatori, fermo restando – ipotesi giustificata se il periodo di osservazione è sufficientemente breve e privo di modifiche strutturali – il loro patrimonio, il tasso d'interesse sul credito al consumo, il prelievo fiscale, il profilo demografico della popolazione, ...).

Essenziale in questa operazione è la scelta della scala di rappresentazione: ridurre un sistema complesso che riproduce il comportamento di molti individui a poche relazioni consente di pervenire a risposte semplici e incontrovertibili, ma proprio per questo c'è il rischio di banalizzare troppo la realtà. Come avviene con le carte geografiche, una scala 1:1 è ingestibile perché la mappa riproduce esattamente il territorio; ma una scala troppo alta rischia di perdere troppe evidenze significative, essendo il punto di osservazione troppo distante.

Obiettivo fondamentale del modello di analisi è quello di esplicitare le logiche di comportamento individuando i nessi che legano, in modo diretto o inverso, ciascuna variabile endogena ad altre (endogene ed esogene), tramite parametri che esprimono l'intensità del legame funzionale (per tornare al nostro esempio, all'aumentare del reddito la spesa di consumo può aumentare in modo più o meno intenso – poniamo, del 75 per cento – a seconda della

¹ Sulla cosiddetta clausola del *ceteris paribus* si veda Motterlini (2000).

propensione al consumo degli individui; la presenza nella funzione del consumo di una componente autonoma indica che la spesa assume un dato valore anche a prescindere dal legame reddito-spesa, in base ai valori, supposti esogeni, del patrimonio, del tasso d'interesse, del prelievo fiscale, della variabile demografica, ..., e varia se tali valori si modificano).

Un buon modello deve essere *microfondato*, nel senso che le relazioni aggregate devono trovare fondamento in ipotesi sul comportamento del singolo individuo, o di un individuo *rappresentativo* dell'intero universo, che compie determinate scelte (di consumo, di produzione, di risparmio, di investimento, ...).

Una volta costruito un modello di analisi, il passo successivo è quello di utilizzarlo per provare la validità di determinati interventi. A tal proposito si tratta di verificare il funzionamento in diversi scenari (rispetto a quello neutrale, senza alcun attivismo) definendo, in un vero e proprio piano strategico, di quanto variare uno *strumento* (ad esempio, ridurre il prelievo fiscale) per pervenire a determinati *obiettivi* (ad esempio, accrescere il livello della spesa). In questo caso l'obiettivo viene fissato esogenamente (riprendendo l'esempio ultimo, il *policy maker* può voler accrescere la spesa di 1 milione di euro), mentre lo strumento è da definire (non è più assunto come dato e costante nel periodo di osservazione), calcolando di quanto deve essere variata l'entità della grandezza, rispetto alla situazione corrente, per pervenire al risultato sperato.

Nel passaggio dal modello di analisi al modello di strategia, per la comodità di avere dati certi su cui basare le previsioni, in genere si assume l'invarianza dei parametri (ad es. la propensione al consumo rimarrebbe al livello del 75 per cento): ciò però si scontra col fatto che gli individui non si adattano passivamente agli stimoli prodotti dagli interventi, ma cercano di anticipare le conseguenze che gli interventi stessi possono produrre sul funzionamento del sistema economico (sgravi fiscali concessi troppo generosamente oggi possono comportare in pro-

spettiva difficoltà di finanza pubblica, o possono indurre la banca centrale a rialzare il costo del denaro come contromisura), una proiezione che è razionale fare per evitare di essere colti di sorpresa e di subire conseguenze indesiderate.

Come abbiamo già evidenziato, la base su cui poggia l'intero edificio è l'analisi del comportamento del singolo individuo che compie determinate scelte. Ed è qui che interviene l'ipotesi dell'*homo oeconomicus*, una convenzione, alla quale l'economia standard, il cosiddetto *mainstream*, fa ampio riferimento, per cui il soggetto (sia esso consumatore, lavoratore, produttore, risparmiatore, investitore) tenderebbe esclusivamente al proprio vantaggio personale; agirebbe razionalmente, valutando i pro e i contro; sarebbe informato e conoscerebbe tutte le circostanze e le situazioni.

Tra i vantaggi di questa soluzione vi è il seguente: se mercati e perseguimento dell'interesse personale guidano l'economia sulla strada dell'efficienza collettiva grazie alla *Mano invisibile* – cui accenna Adam Smith, il fondatore dell'indagine economica, nella prima citazione, del 1776, riportata ad inizio di questo testo – i temi attinenti all'*efficienza* possono essere tenuti separati da quelli riguardanti l'*equità*, che non sarebbero di competenza dell'economia, anche se ad essi fa riferimento lo stesso Smith, nelle vesti di filosofo morale, nella seconda (cronologicamente, prima perché è del 1759) citazione riportata a mo' di epigrafe.

L'ambito di riferimento dell'economia è circoscritto allo «studi[o del]la condotta umana come una relazione tra scopi [dati e classificabili in ordine d'importanza] e mezzi scarsi applicabili ad usi alternativi» (Robbins 1932): razionalità nelle scelte presuppone coerenza tra preferenze, informazioni ed azioni. Il soggetto economico compie una serie di scelte (di consumo, di produzione, di risparmio, di investimento, ...) cercando di rendere *massimo* il risultato subordinatamente ad una data disponibilità di risorse o, il che è lo stesso, a rendere *minimo* il dispendio di risorse per conseguire un dato risultato (il

prototipo è Robinson Crusoe, sperduto su un'isola e intento a valutare se la fatica della pesca sarà compensato dal pasto reso così possibile).

Per un agente i la variabile di scelta a è ottenuta come soluzione del seguente problema:

$$(1) \quad \max_a v(a, X_i)$$

$$(2) \quad s.t. \quad a \in A_i(X_i, P)$$

dove $v(\dots)$ è ad esempio una funzione di utilità, A_i è l'insieme di scelta, che dipende da un insieme di caratteristiche specifiche dell'agente, X_i , e da un insieme di parametri (tecnologici, di mercato, ...), P , presenti nel vincolo (2).

Da assunti generali si possono dedurre le proposizioni economiche in modo molto elegante e coerente. L'intento è di assimilare la disciplina alle scienze esatte, *hard*, come la fisica o la matematica, nella loro valutazione degli stati di natura e nella definizione rigorosa (senza ricorrere ad ipotesi *ad hoc*) delle condizioni di equilibrio, distinguendosi da quelle *soft*, come la psicologia e la sociologia, nella loro valutazione, più approssimativa, della condotta umana e dell'interazione sociale.

L'approccio economico, basato su questa logica dell'agire umano, una sorta di analisi costi-benefici generalizzata² che tratta l'individuo come un meccanismo calcolatorio e una macchina massimizzatrice, è applicabile a qualunque azione: come nota Becker (1976), non si rimane confinati allo studio, in un'atmosfera rarefatta, delle modalità di allocazione di risorse scarse, ma si può avere un'ampia visione su molti aspetti della vita umana (in fondo, tempo, energia ed emozioni sono risorse limitate applicabili ad usi alternativi!), anche in aree che in precedenza i ricercatori consideravano dominate dai com-

² Il termine costo, più che in senso contabile, va inteso in senso economico come rinuncia al miglior impiego alternativo delle risorse impegnate in una data attività (costo opportunità).

portamenti abituali e spesso decisamente irrazionali, dall'istruzione alla discriminazione razziale, dal crimine alle politiche demografiche, dai mutamenti di ruolo all'interno della famiglia ai fenomeni di dipendenza (dalla droga, dall'alcool, ecc.).

Un'importante estensione della logica massimizzatrice si riferisce all'intero sistema economico: una configurazione costituita da un insieme di grandezze non confrontabili (come ad esempio le soddisfazioni o i vantaggi/svantaggi di individui diversi, il cui confronto implicherebbe un giudizio di valore sull'importanza relativa degli stessi), sia essa riferita al consumo o alla produzione o ad entrambe, è *massima* (*ottimale* e, più specificamente, *efficiente* se il riferimento è alla configurazione produttiva) se non è possibile aumentare una di queste grandezze senza diminuirne qualche altra, ossia se tutte le altre configurazioni possibili sono minori o inconfrontabili rispetto ad essa (perché, appunto, si esclude il confronto tra miglioramento della posizione di un individuo e peggioramento di quella di un altro). È questo il criterio di Pareto (1906), che dimostra come tale configurazione si realizzi automaticamente se tutti i mercati sono di concorrenza perfetta, con perfetta informazione, assenza di barriere all'entrata, soggetti *price takers*, validità del principio del prezzo unico, ...³. Poiché le configurazioni che rispondono ai requisiti di ottimalità sono infinite, quella che si realizza effettivamente dipende dalla distribuzione del reddito (la si assume data, a meno di interventi redistributivi, discrezionali, da parte dei *policy maker*).

La scelta razionale si articola per il possibile riferimento a (Hargreaves *et al.* 1992):

– le scelte *individuali*: l'approccio assiomatico (Ramsey 1931, Samuelson 1947, von Neumann-Morgenstern 1944, Savage 1954), anziché ricercare le motivazioni psi-

³ Ne discende che le altre forme di mercato danno luogo a situazioni non ottimali e dunque migliorabili, attraverso politiche antimonopolistiche, con vantaggio per qualcuno e danno per nessuno.

cologiche dell'agire individuale tipiche dell'utilitarismo, si preoccupa, come detto, della rispondenza a requisiti di coerenza;

– le scelte *interattive*: vengono modellate (von Neumann-Morgenstern 1944) alla stregua di «giochi» non cooperativi tra agenti razionali, consapevoli della razionalità dei propri avversari;

– le scelte *collettive*: il rispetto della cooperazione viene assicurato da norme o istituzioni; struttura istituzionale preminente è lo Stato con il rinvio ad una qualche nozione di benessere sociale, ma l'approccio è pur sempre di tipo individualistico (Arrow 1963, Black 1958)⁴.

Con riferimento al primo tipo di scelta, un ordinamento di preferenze riferito a combinazioni di beni e servizi che rispetti requisiti di riflessività, completezza e transitività⁵ può essere rappresentato da una funzione di utilità (e dunque misurato, sia pur in senso ordinale e non cardinale⁶) se è valida la condizione di continuità⁷: in altri termini un individuo che sceglie razionalmente sulla base di un ordinamento di preferenze si comporta *come se* stesse massimizzando la propria funzione di utilità.

Tutto ciò accade se il contesto è di certezza, cioè se al decisore sono perfettamente noti tutti i termini del problema di scelta (ad ogni azione corrisponde una sola conseguenza). Un'importante estensione prevede che, nel caso in cui l'individuo razionale scelga in condizioni di *incertezza* (una condizione che si riscontra assai fre-

⁴ Sulle scelte collettive non ci soffermeremo per motivi di spazio.

⁵ Se la prima condizione viene inserita per motivi puramente formali e la seconda consente la confrontabilità e l'ordinabilità di panieri diversi, il terzo requisito (per cui, se A è preferito a B , e B a C , allora A deve essere necessariamente preferito a C) preclude comportamenti incoerenti.

⁶ Non si misurano quantità assolute di soddisfazione né si confrontano soddisfazioni di individui diversi (come pretendeva fare il vecchio utilitarismo); ci si limita a considerare il valore relativo di un paniere rispetto ad altre possibili opzioni.

⁷ In base ad essa l'individuo è disposto a sostituire unità di un bene con un altro a parità di preferenze.

quentemente nelle decisioni economiche), egli agisce in modo da massimizzare la propria utilità *attesa*. Ciò vale se l'incertezza può essere descritta da una distribuzione di probabilità, definita sugli eventi (stati del mondo) che determinano la relazione tra azioni e conseguenze: l'incertezza è in tal senso ridotta a *rischio* quantificabile, sia pur in modo probabilistico. La probabilità può essere definita (approccio frequentista) in base al numero di casi, rispetto a quelli possibili, in cui si manifesta un dato evento se quest'ultimo è ripetibile, in linea di principio, un numero infinito di volte (può essere il caso del rendimento di un titolo in presenza di una serie storica sufficientemente lunga); in alternativa (approccio bayesiano), in base al grado di fiducia che l'individuo assegna al verificarsi di un dato evento se quest'ultimo è irripetibile (è il caso di un'impresa che introduce una nuova tecnologia).

La distribuzione di probabilità è sintetizzata dal valore medio (il valore atteso è la media dei valori ponderati in base alle rispettive probabilità) e dalla varianza (la dispersione dei valori osservati attorno alla media, come sopra calcolata).

Il criterio del valore atteso, però, può dar luogo a scelte incoerenti (cosiddetto paradosso di S. Pietroburgo⁸): la soluzione a tale incoerenza proposta da Bernoulli in un'opera del 1713 consiste, appunto, nello slittamento verso l'utilità attesa come criterio di scelta dell'individuo razionale⁹. Come ha evidenziato il dibattito

⁸ Il paradosso sta nel fatto che l'individuo razionale dovrebbe essere disposto a pagare un prezzo infinito (!?) per partecipare al seguente gioco equo – nel senso che il prezzo pagato corrisponde all'aspettativa di vincita: ricevere una somma pari a 2ⁿ euro a seconda di quale tra gli *n*-simi lanci di una moneta dia testa (2 euro se viene testa al primo lancio, 4 al secondo, ...). Sperimentalmente, i marinai di S. Pietroburgo che giocavano veramente a questo gioco non si mostravano disposti a pagare cifre troppo elevate.

⁹ In questo caso l'individuo razionale sarà disposto a pagare un prezzo finito, che è quello per cui l'utilità della somma pagata a cui rinuncia sia pari a quella della somma che si aspetta di vincere: il cosiddetto equivalente di certezza del gioco.

successivo, le preferenze possono essere rappresentate numericamente anche in condizioni di incertezza (o, meglio, di rischio) facendo riferimento alle distribuzioni di probabilità. I requisiti richiesti all'individuo razionale nell'esprimere le proprie preferenze sono assimilabili a quelli visti prima, anche se più complessi: assiomi di completezza e coerenza, monotonicità, continuità, indipendenza e riduzione¹⁰. La funzione di utilità attesa, come sopra specificata, riflette, oltre alle preferenze, la propensione individuale al rischio. In modo perfettamente simmetrico a quanto visto prima, un individuo che, in condizioni di incertezza, sceglie razionalmente sulla base di un ordinamento di preferenze si comporta *come se* stesse massimizzando una funzione di utilità attesa¹¹.

¹⁰ Vale la pena soffermarsi soprattutto sul terzo e sul quarto assioma. Quello di *continuità* prevede che l'individuo sia sempre in grado di individuare un equivalente di certezza che lo renda indifferente tra ottenere una data conseguenza con certezza e avere in alternativa una distribuzione di probabilità (lotteria) in cui vi sia possibilità di ottenere con una probabilità α un risultato migliore o con probabilità $1-\alpha$ la conseguenza peggiore (della lotteria, dunque, può essere calcolato il valore atteso): come detto anche nel testo, l'atteggiamento dell'individuo nei confronti del rischio influenza le sue scelte (l'individuo avverso al rischio preferisce una somma certa ad una lotteria che presenti uguale valore atteso, mentre quest'ultima è preferita da chi è amante del rischio e si è indifferenti tra le due situazioni in caso di neutralità nei confronti del rischio).

In base all'assioma di *indipendenza* l'individuo può sostituire una data distribuzione di probabilità (lotteria) con un'altra equivalente: ciò che conta sono, dunque, le probabilità finali di ottenere determinate conseguenze, indipendentemente dal modo in cui si calcolano queste probabilità. L'esempio più noto di violazione di tale assioma è costituito dal cosiddetto paradosso di Allais (1953): esperimenti condotti su soggetti indicano (l'argomento sarà ripreso nel par. 6) che individui che preferiscono una somma certa ad una lotteria che pure presenta un valore atteso maggiore, posti, in una fase successiva, di fronte alla scelta tra due lotterie tendono, irrazionalmente, a preferire quella, più rischiosa, con una prospettiva di guadagno più alta pur a fronte di un più basso grado di probabilità. Se cade l'assioma di indipendenza, viene meno la possibilità di rappresentare le preferenze attraverso funzioni lineari nelle probabilità, dunque di utilità attesa.

¹¹ La nozione di utilità ha una caratterizzazione più esigente rispet-

Le scelte interattive vengono modellate attraverso la teoria dei giochi: il riferimento è, in questo caso, ai giochi non cooperativi tra agenti razionali, consapevoli della razionalità dei propri avversari. Su due aspetti conviene riflettere, entrambi attribuibili a Nash. Il primo riguarda il problema della contrattazione, cioè lo stadio non cooperativo di negoziazione precedente all'implementazione di una strategia cooperativa, ed è espresso dal cosiddetto gioco delle richieste. Supponiamo di avere due giocatori che devono accordarsi per spartirsi una certa cifra, per esempio 500 euro (senza accordo non ottengono nulla). Le funzioni di utilità sono tali per cui, per uno dei due, più ricco, il livello di soddisfazione cresce in maniera costante all'aumentare del denaro ottenuto, mentre per l'altro, povero, la soddisfazione aumenta molto nel ricevere le somme iniziali, molto meno per incrementi marginali (il comportamento deriva da avversione al rischio e minore utilità dello *status quo*, in caso di disaccordo). Dopo aver definito i risultati possibili, Nash (1953) dimostra (il risultato deriva dalla massimizzazione del prodotto, per ciascun negoziatore, dell'utilità connessa alla quota ricevuta detratta l'utilità in caso di disaccordo) che una sola soluzione del gioco presenta le proprietà di coerenza richieste¹²: nell'esempio precedente un accordo che assegna circa 310 euro al giocatore ricco e i rimanenti 190 a quello povero¹³.

L'altro contributo di Nash contenuto nella sua breve (27 pagine) tesi di dottorato del 1950, riguarda il con-

to a quella (puramente ordinale) osservata precedentemente; anche se non si misurano quantità assolute di soddisfazione né si confrontano soddisfazioni di individui diversi, i rapporti tra le differenze delle utilità devono essere conservati.

¹² Gli assiomi sono: scelta individuale conforme alla teoria dell'utilità attesa, escludendo considerazioni di equità, e all'ottimalità paretiana (la somma sarà interamente divisa); indipendenza delle alternative irrilevanti; simmetria.

¹³ Si avrà spartizione a metà della somma in caso di neutralità rispetto al rischio da parte di entrambi e, di conseguenza, di uguale potere contrattuale.

retto di equilibrio: una soluzione è di equilibrio se ogni giocatore, prendendo per data la strategia dell'altro, non ha interesse a cambiare, deviare dalla propria. Essa è frutto della scelta, da parte di tutti i giocatori, della propria strategia *dominante* che consente di massimizzare il proprio guadagno a prescindere dalle strategie scelte dagli avversari¹⁴. Se non esiste una strategia pura dominante, l'agente, non potendo conoscere le scelte degli avversari, giocherà una strategia mista, cioè di volta in volta sceglierà tra un certo numero di proprie strategie in modo probabilistico, cercando di massimizzare il valore atteso del proprio guadagno.

Un'implicazione importante di tale equilibrio è che non è detto che la soluzione in cui ogni componente di un gruppo fa ciò che è meglio per sé, massimizzando il proprio profitto a prescindere dalle scelte degli avversari, sia la migliore per tutti: alcuni giocatori, o, al limite, tutti, potrebbero aumentare il proprio guadagno allontanandosi congiuntamente dall'equilibrio. In tal senso l'equilibrio di Nash può non essere un *ottimo paretiano*: possono esistere altre combinazioni di strategie che conducono a migliorare il guadagno di alcuni senza ridurre quello di nessuno, o addirittura, ad aumentare il guadagno di tutti. Caso emblematico è il *dilemma del prigioniero*¹⁵. Tra le

¹⁴ Alla base vi è l'assioma di razionalità di Peano: un agente razionale non sceglierà mai una strategia *dominata*, che comporta un risultato peggiore a prescindere dalle strategie scelte dagli avversari.

¹⁵ Due prigionieri colpevoli di una serie di reati, posti dagli inquirenti in celle diverse non comunicanti, hanno a disposizione due strategie: parlare (accusando l'altro) o non parlare. Gli esiti del gioco sono i seguenti:

– se entrambi non parlano, avranno una pena leggera (perché gli inquirenti non hanno prove sui reati più gravi);

– se entrambi parlano, accusandosi a vicenda, avranno una pena pesante;

– se uno solo dei due parla (fornendo le prove della colpevolezza dell'altro), egli avrà la libertà come collaboratore di giustizia, mentre l'altro avrà la massima pena senza attenuanti.

Se i prigionieri conoscono queste regole e non prendono accordi, la scelta che corrisponde all'equilibrio di Nash (le due strategie domi-

condizioni necessarie per risolvere questo problema vi è la seguente: che si possa stabilire un accordo vincolante tra i giocatori (con una istituzione di vigilanza) ed una sanzione nei confronti di chi non lo rispetta, in modo che nessuno trovi preferibile defezionare. L'esistenza di sequenze temporali (come nel caso dei giochi ripetuti), al posto della simultaneità delle decisioni (tipico dei giochi *one-shot*), amplia la gamma dei comportamenti rendendo possibili minacce, promesse, effetti di reputazione ed investimento.

L'esistenza di sequenze temporali pone, su un altro terreno, la questione dell'esistenza di meccanismi di selezione di quelle più adatte (una sorta di meccanismo darwiniano): sviluppi in tal senso si sono avuti, in epoca recente e da parte, inizialmente, di biologi (Maynard Smith 1982), con la teoria dei giochi evolutivi¹⁶. Ma qui siamo su un versante già meno ortodosso!

3. *Dalle teorie ai fatti*

Dal momento che, in questa sede, le questioni metodologiche ed epistemologiche ci interessano solo funzionalmente alla delimitazione dell'oggetto di cui ci occuperemo di seguito, non è opportuno addentrarsi ulteriormente nel dibattito. Accenneremo solo alla posizione espressa in Friedman (1953) che appare rilevante per più versi: le ipotesi alla base dei modelli possono essere anche

nanti) è, per entrambi, di parlare fornendo le prove della colpevolezza del compagno, un risultato non ottimale dal punto di vista del gruppo. L'ottimo paretiano, pur essendo razionale dal punto di vista collettivo (se esiste una soluzione che comporta un incremento del guadagno di qualcuno senza che nessuno subisca delle perdite, vuol dire che vi sono risorse non allocate e quindi disperse), non lo è affatto dal punto di vista individuale.

¹⁶ In questo volume, nel saggio di Correani, la teoria dei giochi evolutivi viene applicata al problema dell'emergere della cooperazione e di reti relazionali all'interno di un sistema economico locale composto da individui con comportamenti più o meno aggressivi.

eroiche ed irrealistiche; una teoria è «buona» se produce utili e significative predizioni (nel senso che è «come se»¹⁷ l'individuo si comportasse in un determinato modo, dato che comportamenti irrazionali non possono persistere). La sua validità è legata alla verifica empirica ma la posizione di Friedman è che non ci si debba preoccupare, nella sua elaborazione, della rispondenza puntuale al dato congiunturale (scostamenti sono comunque possibili, principalmente per l'interazione tra comportamento dei *policy maker* ed effetto ritardato delle aspettative degli operatori), ma solo delle tendenze a lungo termine, le uniche veramente significative. In tale dimensione temporale si manifesterebbe un assetto «naturale» che corrisponde ai «fondamentali» di un'economia (le preferenze, lo stato della tecnologia, ...), in una parola il mondo idealizzato dell'*homo oeconomicus*.

Uno sviluppo importante di tale approccio riguarda la generazione delle aspettative, cioè delle previsioni soggettive sui valori futuri delle variabili economiche in condizioni di incertezza (molte scelte dipendono da tali proiezioni)¹⁸. In base al meccanismo *adattivo* (Cagan 1956, Nerlove 1958, ma anche l'analisi del mercato del lavoro di Friedman-Phelps 1968), il valore futuro atteso è in relazione con i valori passati della variabile e con quanto dell'errore commesso nella formulazione delle aspettative nei periodi precedenti è stato corretto. Viceversa, in base alle aspettative *razionali* (Muth 1961, Lucas 1972 e 1973), gli individui abbandonerebbero procedure di generazione delle previsioni che conducano ad errori sistematici (imparano dagli errori del passato), utilizzando tutte le informazioni disponibili per definire il valore atteso della

¹⁷ L'ipotesi è stata già introdotta nel par. 2 a proposito del passaggio da un ordinamento di preferenze ad una funzione di utilità prima, di utilità attesa poi.

¹⁸ Le spiegazioni riportate nel testo si differenziano da quella di Keynes, secondo cui le aspettative sono esogene e condizionate dagli *animal spirits* del soggetto che effettua la scelta.

variabile¹⁹ come media dei valori che essa può assumere ponderati in base alle probabilità associate e commettendo solo errori di tipo *white noise* (con valore atteso nullo, varianza costante e serialmente non correlati)²⁰.

4. *Limiti dell'approccio tradizionale: verso una teoria del comportamento umano*

Come già detto, semplificare la realtà rende più facile formulare ipotesi di comportamento, ma può portare a conclusioni sbagliate se le caratteristiche indicate non sono esclusive: ad esempio se l'uomo reale è mosso da sentimenti quali la semplificazione del quadro di riferimento, la tendenza a confermare la soluzione di *default*, il senso di giustizia, il desiderio di equità, ma anche *peer effects* ecc.

Il limite dell'approccio ortodosso sta nel suo solipsismo e narcisismo metodologico o, per dirla diversamente, nel suo riduzionismo: l'*homo oeconomicus* viene ridotto ad individuo singolo, dotato di doti illimitate di razionalità, autocontrollo ed egoismo. Esso è supposto privo di relazioni con altri in modi che non siano semplicemente strumentali²¹. Il quadro di riferimento è troppo semplice

¹⁹ Con Lucas le aspettative si estendono alle misure di politica economica attese (dunque di tipo sistematico), come si è anticipato nel par. 2: modificando il proprio comportamento, gli operatori tendono ad anticipare le conseguenze che queste producono, vanificandone di fatto l'impatto (critica di Lucas).

²⁰ La realtà, pur non essendo nota (le informazioni sono incomplete), può essere stimata tramite funzioni di probabilità condizionate e oggettive (in tal senso è *ergodica*); d'altra parte ogni informazione rilevante è inglobata immediatamente nel processo di apprendimento senza nessun *lag* temporale. Questi due rappresentano limiti evidenti di questo meccanismo.

²¹ È interessante notare come, rimanendo nel paradigma neoclassico secondo cui ogni problema di scelta individuale è formulabile in termini di ottimizzazione vincolata, sia possibile (potenza degli strumenti matematici!), in base all'approccio di Blume e Durlauf (2001), incorporare le variabili sociali, ivi compresa la scelta del gruppo *g*

da non apparire semplicistico: nella realtà la complessità è inevitabile e non eludibile derivando dall'aggregazione di comportamenti soggettivi eterogenei, poco prevedibili perché liberi e inseriti in un contesto mutevole di tipo non lineare²². Significativa in tal senso è la quarta cita-

al quale aderire, riformulando le espressioni del par. 2 nel seguente modo:

$$(3) \quad \max_{a, g} \quad v(a, X_i) + s(a, a_{-i(g)}^e, X_i, X_{-i(g)}^e, Y_g)$$

$$(4) \quad \text{s.t.} \quad a \in A_i(X_i, a_{-i(g)}^e, X_{-i(g)}^e, Y_g, P)$$

$$g \in G_i(X_i, a_{-i}^e, X_{-i}, P')$$

dove, rispetto alla (1), si è aggiunta una componente sociale dell'utilità s (...) che dipende da una serie di grandezze riferite al gruppo: il comportamento atteso degli altri individui, $a_{-i(g)}^e$, le loro caratteristiche individuali, $X_{-i(g)}$ e variabili di contesto, Y_g . Tali grandezze si ritrovano anche nel vincolo, che viene dicotomizzato [si veda la (4)] per incorporare, appunto, la possibilità per l'individuo di scegliere anche il gruppo al quale aderire. La scelta di quest'ultimo è in relazione con: le caratteristiche specifiche dell'individuo i , le caratteristiche degli individui dell'intera popolazione (non più del singolo gruppo), X_{-i} , il comportamento atteso degli stessi, a_{-i}^e , e un insieme di parametri, P' , relativi ad una sorta di mercato dove viene definita la composizione dei gruppi (Zanella 2006).

²² Le organizzazioni sociali sono sistemi a rete complessi di tipo caotico, dipendenti in modo sensibile dalle condizioni iniziali, che devono adattarsi/riconfigurarsi/coevolvere continuamente rispetto ai fattori che cercano di cambiarli: in tal senso sono possibili mutazioni evolutive, ossia cambiamenti nati per altri usi (o per nessun tipo di funzione) ed in seguito «cooptati» per il loro ruolo attuale (quelli che in biologia – Gould e Vrba, 1986 – vengono definiti *exaptations*). Se in biologia questi meccanismi evolutivi sono inintenzionali, in economia essi sono riconducibili ai comportamenti imprenditoriali. È interessante notare come da questa consapevolezza si siano ricavati anche precisi principi manageriali per l'azienda (assolutamente rivoluzionari se confrontati con i canoni dell'individuo-macchina massimizzatrice, ispirati alle regolarità della meccanica classica): *autorganizzazione* (come negli storni in volo – dove, all'interno di gruppi di 5-10 mila uccelli, ciascuno interagisce solo con pochi, circa 7, componenti dello stormo, non necessariamente a lui vicini e, ciononostante, si hanno evoluzioni molto complesse – la nascita di reti interne o esterne è funzionale per far emergere l'intelligenza distribuita), *disorganizzazione creativa* (la di-

zione riportata ad inizio di questo testo (Rieskamp *et al.* 2006).

Il punto di attacco è il concetto di razionalità, che da *sostanziale* evolve verso un significato *procedurale*. Analizzando in maniera sistematica il comportamento decisionale degli individui all'interno delle organizzazioni, Simon (1982-1997) osserva come costoro non si attengano ai criteri imposti dalle teorie normative, cioè gli assiomi fondamentali dell'approccio logico²³. Più che fare scelte ottimali, essi fanno scelte soddisfacenti, e ciò sia per i vincoli posti dalle organizzazioni, sia per quelli imposti dal sistema cognitivo umano; spesso seguono «regole del pollice», anziché calcolare il risultato della massimizzazione.

Gli sviluppi più significativi del discorso sono dovuti alla cosiddetta *behavioral economics*, che è una combinazione di psicologia ed economia finalizzata ad indagare cosa succede in mercati nei quali alcuni agenti soffrono di limitazioni e di aspetti di complessità. Sugli sviluppi più significativi rinviamo direttamente al capitolo 3, della Smerilli, che affronta questi temi.

In questa sede richiamiamo invece l'approccio seguito dalla cosiddetta scuola austriaca (von Hayek 1948, von Mises 1949, Kirzner 1997) che, pur muovendosi nell'alveo della teoria dominante, respinge le tendenze scientiste da quest'ultima manifestate, individuando il problema fonda-

scontinuità è essenziale per alimentare la creatività e non compromette la continuità), *condivisione* (la continuità è tesa al miglioramento, nel tempo, in vista dell'eccellenza operativa), *flessibilità strategica* (è essenziale la capacità di gestire eventi inattesi, l'emergenza), *network organization* (l'azienda deve essere aperta all'esterno), *circoli virtuosi* (senza innovazione non c'è sviluppo, ma senza quest'ultimo non ci sono risorse per sostenere il primo), *learning organization* (il *learning by doing* è essenziale e l'errore, potendo trasformarsi in fattore creativo, va tollerato).

²³ È interessante notare che Simon collaborò con Muth (già citato a proposito dell'ipotesi «olimpica» di aspettative razionali), oltre che con Holt e Modigliani, ad un testo, uscito nel 1960, sulla pianificazione dei processi produttivi e le innovazioni nell'ambito di una ricerca della Graduate School of Industrial Administration del Carnegie Institute of Technology.

mentale dell'economia nell'esigenza di studiare il processo dinamico di coordinamento sociale nel quale i differenti individui, cercando i fini e i mezzi che considerano rilevanti nel contesto di ciascuna azione nella quale si trovano coinvolti, generano *imprenditorialmente* e continuamente nuova informazione (la quale, di conseguenza, non è mai data). In tale maniera, pur senza rendersene conto, essi danno vita ad un processo spontaneo di coordinamento. *L'homo oeconomicus* neoclassico viene sostituito dall'imprenditore austriaco (il termine non indica la professione degli uomini d'affari, ma un comportamento attento alle possibilità di guadagno), il cui compito è quello di produrre cambiamento.

5. *Il soggetto economico e l'ambito sociale*

L'imprenditore nello svolgimento della sua azione necessita di un insieme di *rapporti* e contatti con altri attori economici e non; egli si giova di un ambiente *affidabile* e di un atteggiamento diffuso di *fiducia* reciproca (il contesto sociale, in tal senso, va al di là delle semplice aggregazione di azioni individuali). È per questo che abbiamo inserito all'inizio la terza citazione, tratta da un lavoro di Arrow (1994).

È diventato usuale associare tali caratteristiche al capitale sociale, che indica l'insieme delle «reti associate a norme, valori e intese condivise che facilitano la cooperazione all'interno o tra i gruppi» (Ocse 2001, 41).

Il capitale sociale (*SK*) è una risorsa intangibile costituita dalla rete di relazioni tra individui: la condivisione di norme sociali (non giuridiche), valori (solidarietà, partecipazione), informazioni per un verso riduce i costi di transazione, per un altro sostiene la cooperazione e la fiducia tra gli individui. In tal senso riserva benefici sia agli individui sia alla comunità. Un alto livello di *SK* rende più facili i rapporti economici, moltiplica gli scambi, rende più redditizi investimenti a lungo termine, intrinsecamente più rischiosi, si associa a livelli di reddito più alti

(rimanendo aperta la questione di quale, in questa correlazione, sia la causa e quale l'effetto).

SK integra le istituzioni, che invece fanno riferimento all'ambito formalizzato dei rapporti interpersonali. La sua determinazione è a livello territoriale (in tal senso il radicamento locale dell'attività imprenditoriale non contrasta con la dimensione sempre più globale che essa deve assumere) e risente della storia, essendo trasmesso di generazione in generazione.

La dimensione del concetto, oltre che macro (condizione di una cultura e di valori – come il senso civico, la diffusione dell'associazionismo, talora l'impegno politico – che favoriscano la reciproca fiducia e la cooperazione spontanea e sanzionino i comportamenti opportunistici), è micro, identificandosi con la rete di relazioni individuali che possono essere sfruttate per ottenere informazioni rilevanti o mobilitate da ciascuno allo scopo di raggiungere i propri obiettivi²⁴.

I due livelli sono strettamente connessi: un tessuto culturale caratterizzato da fiducia nelle istituzioni locali e buona reputazione può incoraggiare gli scambi e gli accordi tra singoli operatori; d'altra parte la fiducia nel sistema economico locale si alimenta attraverso le pratiche perseguite a livello individuale e il buon esito dei rapporti individuali, come accade nei giochi ripetuti. In entrambe

²⁴ Il riferimento imprescindibile alla persona spiega il collegamento di *SK* al capitale umano (*HK*), definito in base al livello di istruzione, al bagaglio di capacità professionali, all'esperienza e alle conoscenze tacite acquisite dall'individuo sul posto di lavoro. La specificità di *HK* è legata alla difficoltà di definire diritti di proprietà sulla risorsa e al fatto che esso comporta forti esternalità positive. In una logica schumpeteriana si possono individuare due dimensioni di *HK*: le *human kapital skill* e l'*enterpriseurship*, quest'ultima con un duplice ruolo: la ricerca del nuovo, e quindi la rottura dell'equilibrio stabilito con un'assunzione del rischio; la risposta al disequilibrio nel momento in cui questo emerge, e quindi l'identificazione delle migliori possibilità di aggiustamento. Entrambi i ruoli possano essere migliorati attraverso investimenti che accrescano l'istruzione e/o la capacità di gestire informazioni.

le accezioni *SK* è un'importante condizione pre-contrattuale che rende possibile gli scambi di mercato e, come detto, abbassa i costi di transazione.

L'abbassamento di questi ultimi può, a sua volta, rendere conveniente la nascita di nuove imprese o la crescita dimensionale di quelle già esistenti. *SK* gioca un ruolo di rilievo sia nei processi di riconversione e di ristrutturazione dei comparti produttivi più tradizionali, sia nella diffusione dell'innovazione in aree produttive a sviluppo ritardato.

La sua natura intrinseca è di bene comune, nel senso che i suoi benefici non sono strettamente individuali. Ciò rende inevitabile la sua sottoproduzione ove venga valutato in un'ottica esclusivamente di mercato (il singolo sottovaluta i benefici sociali e non ha convenienza a promuoverli), una caratteristica questa tipica delle esternalità positive. Per internalizzare gli effetti positivi del capitale sociale non strettamente individuali, occorre riconoscerli e proporre sistemi di incentivi per coloro che se ne fanno promotori a livello comunitario.

La natura immateriale di *SK* rende complessa la sua misurazione, come quella dei suoi effetti: per questo è necessario il contributo di altre scienze sociali. Su questi temi il rinvio è ai due capitoli di Sabatini (1 e 2) in questo volume.

6. *Gli esperimenti in economia*

Riguardo al tema dell'equità, si può notare come le evidenze empiriche suggeriscano che in contesti strategici e di contrattazione possano operare, accanto al freddo e razionale *gamesman*, individui *fairman* animati da motivazioni altruistiche e da sentimenti di giustizia: si vedano gli esperimenti di Binmore *et al.* (1985) e Roth (1988), entrambi riconducibili alla logica del gioco delle richieste di Nash (è interessante notare che, in entrambi, nel 15 per cento dei casi vi fu assenza di accordo).

La *behavioral economics* è strettamente connessa alla *experimental economics*. Quest'ultima si avvale dei contri-

buti non solo della psicologia cognitiva, ma anche dell'intelligenza artificiale e della teoria dei giochi per trovare fondamenti più realistici delle deduzioni che si fanno sul comportamento umano e che sono alla base dei processi economici. Non è opportuno per il momento soffermarsi sugli esperimenti che confutano la metodologia ortodossa (si rinvia al riguardo al cap. 3 della Smerilli). Ricordiamo solo l'approccio che sembra «risolvere» il paradosso di Allais (1953) presentato nella nota 10: quello di Kahneman e Tversky (1979), secondo i quali gli individui distorcono le probabilità utilizzando dei «pesi decisionali», sicché le funzioni di utilità sono diverse a seconda che venga prospettato un guadagno o una perdita, rispetto alla quale il soggetto manifesterebbe una avversione (cosiddetta *prospect theory*). A Loomes e Sudgen (1982) si deve un altro sviluppo interessante che viene presentato nel capitolo: secondo la *regret theory* i decisori soffrono di un effetto di rammarico nel caso la scelta compiuta sia sbagliata, il che li induce ad essere avversi rispetto ad una perdita. Riconducibile di nuovo a Kahneman e Tversky (1984) è invece il cosiddetto *framing effect* secondo cui gli individui vengono influenzati nelle loro scelte dall'ordine di presentazione delle opzioni, di guadagno o di perdita²⁵. Tutto ciò può essere associato a stimoli in particolari regioni del cervello, come mostra la neuroeconomia²⁶.

Il gioco di fiducia che proporremo nella seconda parte del volume rispecchia questo *framework* teorico: il fatto che nella spartizione di una somma tra due giocatori non si segua la tendenza ad accaparrarsi tutto dimostra che le motivazioni nella scelta sono molteplici, e quanto conti il contesto sociale.

²⁵ Un terreno particolarmente fertile di confronto tra approcci comportamentali e, più in generale, tra *mainstream* e approcci eterodossi è quello della finanza.

²⁶ Forse il primo articolo sperimentale di neuroeconomia è *A functional imaging study of cooperation in two-person reciprocal exchange* di K. McCabe, D. Houser, L. Ryan, V. Smith, T. Trouard del 2001.

7. *Limiti degli approcci eterodossi*

Non è corretto, dopo aver esplicitato i nuovi approcci all'economia, sottacere i fallimenti che pure essi presentano. I limiti degli approcci non *mainstream* sono di due tipi: uno metodologico, l'altro riferito all'oggetto di studio.

Sul piano metodologico c'è il rischio di una perdita di rigore e di eleganza dei costrutti teorici. Riteniamo che, entro certi limiti, esso vada corso se in ballo c'è la possibilità di pervenire a spiegazioni più robuste sul piano dell'interpretazione dei fatti economici. L'avverarsi di quanto si paventa non è, del resto, un esito scontato se gli economisti sono in grado di far valere le proprie ragioni quando «attraversano» i confini con altre discipline.

Per quanto riguarda i limiti che le «nuove economie» presentano sul versante dell'oggetto di studio occorre considerare che, tanto più nella fase attuale dell'organizzazione economica (l'epoca della globalizzazione che tutto omologa), sarebbe riduttivo pensare ad un soggetto economico determinato dalla propria comunità locale e/o dominato dai propri processi cognitivi. Per quanto riguarda il primo aspetto occorre considerare il rischio che può presentarsi, e che va scongiurato, di chiusura nella comunità locale, la difficoltà a fare sistema e a considerare lo Stato un interlocutore valido. A tal proposito non va trascurato il fatto che nel nostro paese l'origine storica della formazione di capitale sociale viene individuata nei comuni medievali, cioè in quelle forme di governo locale che si diffusero, a partire dai secoli XI-XII, nelle città dell'Italia centro-settentrionale (nell'Italia meridionale la loro nascita fu ostacolata dal centralismo normanno) come espressione dell'emancipazione delle classi cittadine degli artigiani e dei mercanti dalla soggezione feudale e dall'autorità imperiale²⁷. Il fattore *SK* è una risorsa da va-

²⁷ Se il riferimento ai comuni è di Putnam (1993), recenti analisi storiche individuano come esperienze chiave per la determinazione

lorizzare nella consapevolezza del contesto più ampio nel quale il sistema locale è inserito. L'esito, del resto, non è scontato, come prova il fatto che in Italia sono proprio le zone maggiormente dotate di capitale sociale che si distinguono per un modo di fare impresa più aperto ed «estroverso»²⁸.

Per quanto riguarda la natura dei processi cognitivi occorre avere una tipologia di comportamenti che eviti il ricorso ad ipotesi *ad hoc* e consenta generalizzazioni, sia pur su una gamma ampia di modelli decisionali.

L'atteggiamento più diffuso tra gli economisti è quello di «salvare» la teoria tradizionale sul piano normativo (la teoria si limita a stabilire come gli individui dovrebbero scegliere per agire razionalmente) e come approssimazione del comportamento degli agenti (l'ipotesi semplificatrice che la terra sia piatta può essere accolta se si effettua la rilevazione di un edificio). La nostra posizione è che una buona teoria debba necessariamente avere capacità descrittive della realtà. Essendo questa complessa, le possibilità di semplificazione sono limitate (è opportuno qui il rinvio alle considerazioni fatte nella nota 22). In certi casi bisogna accettare la pluralità delle spiegazioni, evitando di ricorrere a principi primi unici.

8. *Il valore aggiunto del nostro contributo*

Come si è già anticipato nella premessa, in questo volume è contenuta una rassegna ragionata dei principali contributi in tema di capitale sociale, di *behavioral economics* e di economia sperimentale, cercando di collegare

delle differenze sociali in Italia la fase del consolidamento degli stati regionali nel Nord Italia tra il XV e il XVI secolo (Muir 2001) o la rivoluzione francese nei primi decenni del XIX secolo (Grew 2001).

²⁸ Il riferimento è alla distinzione proposta in Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) tra il *bridging social capital* (capacità di generare reti aperte all'esterno, con rilevanti effetti di esternalità) ed il *bonding social capital* (capacità di rafforzare i legami intragruppo).

queste tematiche nella prospettiva di un approccio non convenzionale all'interazione tra i soggetti economici. I capitoli della prima parte vertono appunto sul nesso tra capitale sociale, fiducia e crescita economica, e, più in particolare, come è esplicito nel cap. 4, con riferimento ad un sistema locale.

La seconda parte sviluppa analisi empiriche sul modo in cui capitale sociale e fiducia interagiscono, nei rapporti tra imprenditori, all'interno di un sistema locale. Quello da noi scelto, il nostro «laboratorio», è costituito dalla Toscana viterbese: un territorio che, come si mostra nel cap. 5, è emblematico, nel bene e nel male, di molte caratteristiche della provincia italiana: in tal senso l'analisi fornisce un quadro comparativo della realtà nazionale. Un aspetto caratteristico aggiuntivo è rappresentato dal fatto che in esso è insediato un distretto industriale (una particolarità, di nuovo, del sistema produttivo italiano): ciò ci ha indotti ad indagare anche sulla rilevanza di questo dato strutturale nell'interazione tra gli imprenditori.

La novità delle misure proposte rispetto ad altri studi condotti su questi argomenti sta nel fatto che per la prima volta in Italia l'approccio dell'economia sperimentale viene adottato per misurare il capitale sociale (in combinazione con le interviste) e che, e anche questa è una novità, l'indagine riguarda gli imprenditori (di solito il gioco della fiducia viene svolto con studenti).

La realizzazione della ricerca qui presentata è stata resa possibile grazie al contributo fattivo di molte persone che intendiamo ringraziare: innanzitutto un «imprenditore schumpeteriano» del settore abbigliamento che ha subito apprezzato lo spirito nel quale intendevamo muoverci e ha concesso un contributo monetario; in secondo luogo una banca locale che ha finanziato la pubblicazione; in terzo luogo una fondazione bancaria, da cui è venuto, oltre ad un aiuto finanziario, un incoraggiamento a proseguire nell'impresa; in quarto luogo quanti hanno stabilito i contatti con le persone da coinvolgere nelle interviste e nel gioco; in quinto luogo gli intervistati, in gran parte imprenditori e liberi professionisti che, in alcuni casi, si

sono resi disponibili anche per il gioco; da ultimo gli studenti ed i dottorandi che hanno realizzato le interviste. L'impegno disinteressato di tutti è la migliore dimostrazione dell'esistenza del capitale sociale.

GIUSEPPE GAROFALO

PARTE PRIMA

CAPITALE SOCIALE, FIDUCIA
E CRESCITA ECONOMICA

CAPITOLO PRIMO

CHE COSA È IL CAPITALE SOCIALE: UNA RASSEGNA

Il puro uomo economico è in effetti
assai vicino all'idiota sociale.

(A. Sen)

1. *Introduzione*

La teoria economica moderna si è sviluppata svuotando le relazioni economiche del loro contenuto sociale. Come osserva Gui (2002), un esempio tipico di questa tendenza è dato dall'interpretazione del funzionamento dell'economia implicita nei modelli di equilibrio generale ispirati al lavoro di Walras. Qui l'interazione di mercato è ridotta alla trasmissione di informazioni codificate favorita dalla mediazione di un banditore. Gli agenti non hanno bisogno di incontrarsi, dal momento che si limitano a trasmettere al banditore un elenco di proposte di acquisto e di vendita, a loro volta basate sulle proprie preferenze e sulle dotazioni iniziali di una certa gamma di beni di mercato. In altri termini, la teoria economica spesso dimentica che gli agenti sono «persone», che interagiscono in un ambiente caratterizzato da istituzioni e norme sociali in continua evoluzione. Non è possibile interpretare correttamente i fenomeni economici, dagli scambi commerciali alla *performance* delle aziende, senza tenere in considerazione la loro dimensione relazionale. *L'homo*

Questo capitolo è di Fabio Sabatini.

Ringrazio Claudio Gnesutta per i preziosi commenti sul testo e Luigino Bruni per avermi segnalato la citazione di Amartya Sen con cui si apre il capitolo.

oeconomicus della teoria dominante sembra troppo distante dagli imprenditori e dai consumatori che siamo abituati a osservare nella vita di tutti i giorni, imperfetti e fallaci, emotivi e influenzabili, spesso poco informati ma sempre profondamente radicati nel proprio contesto socioculturale e talvolta capaci di comportarsi in modo irrazionale. Negli ultimi anni gli sforzi effettuati per integrare nell'analisi i fattori sociali, morali e psicologici del comportamento economico hanno dato vita a nuovi filoni della letteratura, estendendo rapidamente la discussione al di fuori degli ambienti accademici attraverso convegni, pubblicazioni e dibattiti anche su quotidiani e riviste non specialistiche. Tale tendenza è testimoniata dalla rapida affermazione della neuroeconomia e della psicoeconomia, che mirano a spiegare il comportamento degli agenti integrando i principi della teoria economica con gli spunti provenienti da neuroscienze e psicologia, nonché dalla nuova attenzione dedicata dalla letteratura al tema della felicità. L'idea di base di queste linee di ricerca è che la scienza economica, nel concentrarsi sulle sue variabili focali (come il reddito, la ricchezza e il consumo), abbia trascurato qualcosa di importante che si riflette invece sulle motivazioni, sui comportamenti e sullo «star bene» (*well-being*) delle persone (Bruni, 2002). Il «qualcosa» di importante è individuato di volta in volta nelle istituzioni (Hodgson 2007), nel livello di democrazia (Frey e Stutzer 2000), nelle aspirazioni sociali (Easterlin 2000), nella libertà (Veenhoven 2000, Sen 1999), nella disuguaglianza (Alesina, Di Tella e MacCulloch 2004), nel sesso (Blanchflower e Oswald 2004). Un'altra espressione di questa tendenza è rappresentata dagli studi sul capitale sociale, che si concentrano sulle reti di relazioni interpersonali e sulla partecipazione associativa per fornire nuove spiegazioni del comportamento individuale, a livello micro, e per analizzare le determinanti di crescita e sviluppo, a livello macro. Seguendo Coleman (1988), il capitale sociale può essere definito come l'insieme degli aspetti della struttura sociale che aiutano le persone ad agire collettivamente e costituiscono un fattore per la produzione di

benessere. Si tratta di un concetto multidimensionale e dinamico, che comprende le reti di relazioni interpersonali, le norme sociali e le istituzioni.

Questo capitolo vuole fornire una prima introduzione al capitale sociale attraverso una descrizione del dibattito in corso dalla prima metà degli anni Novanta. Il prossimo paragrafo presenta brevemente gli studi che hanno reso celebre il concetto. I paragrafi successivi effettuano una rassegna della letteratura economica, sociologica e politologica. Il criterio di classificazione della letteratura è costituito dall'aspetto della struttura sociale cui di volta in volta viene accordata maggiore enfasi nella definizione di capitale sociale. Il capitolo si chiude con alcune considerazioni conclusive.

2. *Che cosa è il capitale sociale*

Nonostante sia divenuto celebre soltanto negli ultimi anni, il concetto di capitale sociale ha già più di un secolo di vita. La sua prima apparizione risale al 1916, quando Lydia Hanifan, ispettore scolastico della Virginia occidentale, definì capitale sociale

quegli elementi tangibili che contano più di ogni altra cosa nella vita quotidiana delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e le interazioni tra coloro che costituiscono un gruppo sociale. Se una persona entra in contatto con i suoi vicini, e questi a propria volta con altri vicini, si determina un'accumulazione di capitale sociale (1916, 130),

che può essere utilizzato per soddisfare le esigenze individuali e favorire un sostanziale miglioramento delle condizioni di vita dell'intera comunità.

Nel suo studio pionieristico sul Mezzogiorno italiano, Banfield (1958) individuava una delle cause dell'arretratezza della regione «nell'incapacità degli abitanti di agire collettivamente per il bene comune, o almeno per qualsiasi fine che trascenda l'immediato interesse materiale del

nucleo familiare» (1958, 10). Ogni attività della famiglia – scrive Banfield – «è orientata alla protezione e al consolidamento del suo nucleo ristretto ... Gli estranei sono considerati soltanto una potenziale risorsa per accrescere il benessere familiare» (1958, 168-175). Tale atteggiamento viene definito dall'autore con il termine «familismo amorale». Con la terminologia di oggi, diremmo che Banfield attribuiva all'assenza di capitale sociale la responsabilità del differenziale di sviluppo tra le regioni italiane.

L'importazione del concetto di capitale sociale nella teoria economica avviene nel 1977 ad opera di Glen Loury, senza tuttavia suscitare particolare interesse nel dibattito. Nella sua analisi delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito, l'autore critica l'idea, dominante nella teoria neoclassica ortodossa, che i meccanismi del mercato possano da soli bastare per ottenere una distribuzione ottimale delle risorse e la giusta remunerazione del talento dei lavoratori. La posizione degli individui nella scala sociale e nel mercato del lavoro è invece determinata dall'azione delle reti sociali, che svolgono un ruolo fondamentale nei meccanismi di inserimento professionale. Contemporaneamente al lavoro di Loury, il dibattito è animato dalle teorie di Bourdieu (1980) sul capitale. La concezione di capitale del sociologo francese è elaborata nel solco delle teorie del valore-lavoro degli economisti classici e della teoria marxiana del valore. Secondo Bourdieu, il capitale è costituito essenzialmente da lavoro incorporato in delle forme materialmente appropriabili da parte dei singoli individui. Esistono quattro forme di capitale – economico, culturale, sociale e simbolico – tutte derivabili, attraverso successive trasformazioni, dal capitale economico, che si fonda a sua volta sull'appropriazione del lavoro nell'ambito della lotta di classe. In particolare, il capitale sociale è «la somma delle risorse, materiali o meno, che ciascun individuo o gruppo sociale ottiene grazie alla partecipazione a una rete di relazioni interpersonali basate su principi di reciprocità e mutuo riconoscimento» (Bourdieu e Wacquant 1986, 119, tratto da Bourdieu 1980, 2). Come nel lavoro di Loury, il

capitale sociale ha due caratteristiche fondamentali: è una risorsa *individuale* connessa all'appartenenza a un gruppo o a una rete, ed è il frutto dell'interazione tra le persone, piuttosto che una caratteristica comune degli agenti che appartengono a un gruppo. In altri termini, il capitale sociale esiste, e si attiva come «mezzo di produzione», solo se viene condiviso.

Verso la fine degli anni Ottanta, il concetto di capitale sociale viene usato da Coleman (1988, 1990) nel suo raffinamento della sociologia razionale. Secondo Coleman (1988, 98), «Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è una entità singola, ma un insieme di diverse entità» (1988, 98), costituite da quegli elementi della struttura sociale che agevolano il perseguimento di determinati obiettivi da parte degli agenti che si trovano all'interno della struttura.

La consacrazione del concetto di capitale sociale nel dibattito scientifico avviene negli anni Novanta in seguito alla pubblicazione della celebre ricerca di Putnam, Leonard e Nanetti (1993) sulle regioni italiane. Mediante una lunga e complessa ricerca empirica, su cui torneremo nei paragrafi successivi e nel secondo capitolo di questo volume, gli autori mostrano che la frattura tra il Mezzogiorno e l'Italia settentrionale affonda le radici nel tessuto sociale e culturale del territorio, efficacemente sintetizzato nel concetto di capitale sociale, a sua volta definito come «le reti di relazioni interpersonali, le norme sociali e la fiducia che permettono alle persone di agire collettivamente per il perseguimento di obiettivi comuni» (Putnam 1995). In un'epoca in cui la ricerca economica è ossessionata dall'obiettivo della crescita, il concetto di capitale sociale ha quindi rapidamente attratto l'attenzione degli economisti, che vi hanno visto un fattore in grado di spiegare i differenziali di crescita.

Come le altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo, poiché permette di conseguire obiettivi che altrimenti sarebbero irraggiungibili. Ma, secondo Coleman (1988, 88), «Diversamente dalle altre forme di capitale, il capitale sociale risiede nella struttura delle relazioni tra gli

agenti. Non può essere rinvenuto né negli agenti stessi, né nei mezzi fisici di produzione» (Coleman 1988, 98). Per questo motivo, l'uso del termine «capitale» per descrivere il valore produttivo delle interazioni sociali è stato criticato da molti economisti, dato che normalmente la proprietà del capitale è ben definita e può essere oggetto di transazione tra gli agenti (Arrow 1999). Per esempio, Bowles e Gintis (2002) suggeriscono che il termine «comunità» sarebbe più appropriato, dal momento che riassume meglio quegli aspetti della buona amministrazione degli interessi comuni che hanno conferito popolarità al concetto di capitale sociale.

3. *La rilevanza economica del capitale sociale*

Gli studi economici sul capitale sociale mettono in evidenza come la diffusione della fiducia che può derivare dalla ripetizione di interazioni sociali cooperative sia in grado di migliorare le condizioni in cui si verificano le transazioni, stimolando così l'attività economica, con effetti positivi su sviluppo e crescita. Un ambiente sociale ricco di opportunità di partecipazione, che permette alle persone di incontrarsi spesso, costituisce un terreno fertile per la coltivazione di valori condivisi e norme di reciprocità. La migliore diffusione delle informazioni e l'elevata probabilità che l'interazione tra ciascuna coppia di agenti si ripeta più di una volta aumentano l'importanza della reputazione. Il comportamento degli agenti diviene più facilmente prevedibile, e si determina una riduzione dell'incertezza, che abbassa i costi di transazione (Paldam e Svendsen 2000, Routledge e von Amsberg 2003, Torsvik 2000, Whiteley 2000). Nella letteratura economica il capitale sociale viene trattato come un *input* nei processi di produzione, e il suo effetto viene modellizzato alla stregua di quello esercitato da qualsiasi altro fattore che riduce i costi di transazione, come la prossimità spaziale o una tecnologia per il trasporto. L'evidenza empirica mostra che, a livello aggregato, il capitale sociale migliora la

performance del sistema economico, fornendo un ulteriore strumento per la spiegazione dei differenziali di crescita. (Guiso, Sapienza e Zingales 2004, Heliwell e Putnam 1996, Knack e Keefer 1997, Temple e Johnson 1998, Zak e Knack 2001). Più in generale, il capitale sociale aiuta le persone a coordinarsi e agire collettivamente. Per esempio, un'associazione scolastica formata dai genitori degli studenti può migliorare la qualità dell'insegnamento più efficacemente degli interventi dei singoli genitori. Questo tipo di capitale sociale costituisce un bene pubblico, poiché genera benefici che non riguardano soltanto i soggetti coinvolti nell'associazione, ma un gruppo di persone più ampio (Coleman 1988). Il ruolo esercitato dal capitale sociale nel miglioramento del benessere individuale e nello sviluppo economico e sociale è oggi ampiamente riconosciuto dai *policy makers*. Le istituzioni finanziarie internazionali (Ifi) considerano il capitale sociale uno strumento di politica economica per combattere la povertà (Cecchi, Molinas e Sabatini 2007). I progetti di sviluppo della Banca Mondiale generalmente incoraggiano presso la società civile la formazione di organizzazioni volontarie, alle quali viene delegata la gestione collettiva di servizi pubblici, attività imprenditoriali e programmi di microcredito. Nelle intenzioni delle Ifi, il rafforzamento della partecipazione civica derivante da tali iniziative dovrebbe contribuire alla diffusione della fiducia e delle informazioni, stimolando infine crescita e sviluppo.

Il capitale sociale non influenza soltanto le attività economiche, ma anche la qualità della vita, spesso legata a fattori intangibili e difficili da misurare. Una fitta rete di amicizie rende più godibile il tempo libero, favorisce gli scambi culturali e permette di migliorare il benessere soggettivo (Pugno 2007). L'impatto positivo del capitale sociale sulla felicità individuale è stato confermato da alcuni recenti studi empirici (Bruni e Stanca 2002, Heliwell 2006). Utilizzando dati tratti dal *General Social Survey*, Bartolini, Bilancini e Pugno (2007) hanno dimostrato che il mancato miglioramento della felicità percepita negli Stati Uniti negli ultimi decenni può essere spiegato dal

costante declino del capitale sociale, che ha in parte compensato l'aumento della ricchezza.

4. *Il concetto di capitale sociale in tre approcci disciplinari*

Una rassegna del dibattito in corso da più di un decennio è utile per mostrare la rilevanza del capitale sociale nel miglioramento del *well-being* e nei processi di sviluppo. La grande eterogeneità delle ricerche sulla materia impone una scelta tra diversi possibili criteri di classificazione. In questa rassegna gli studi considerati sono ripartiti in base al particolare aspetto della struttura sociale cui di volta in volta viene accordata maggiore enfasi nella definizione del concetto di capitale sociale. La sequenza dell'esposizione rispecchia il diverso orientamento disciplinare di provenienza, e divide idealmente i lavori presentati in tre gruppi, corrispondenti rispettivamente a scienze politiche, sociologia ed economia.

L'approccio delle scienze politiche considera il capitale sociale soprattutto come partecipazione sociale e diffusione della fiducia. La pubblicazione del celebre studio sulle regioni italiane di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), cui è dedicato il paragrafo 4.1, ha avviato un fertile dibattito sul ruolo dello stato (e del *welfare state*) nella produzione di capitale sociale nei paesi occidentali (par. 4.2). I contributi della sociologia concentrano l'attenzione soprattutto sulle reti di relazioni interpersonali, e si possono distinguere nei due filoni della sociologia della scelta razionale (par. 4.3), che ha in Coleman (1988, 1990) il suo principale esponente, e della nuova sociologia economica (par. 4.4), sviluppatasi negli anni Ottanta a partire dal lavoro di Granovetter (1973, 1985). L'orientamento dell'economia è egemonizzato dall'approccio della teoria neoclassica, rappresentato in primo luogo dagli studi di Becker (1974, 1996) sulle interazioni sociali (par. 4.5). Tale impostazione si differenzia radicalmente da quella delle altre discipline perché non coglie la dimensione collettiva della produzione e del consumo di capi-

tale sociale, considerato invece come una risorsa esclusivamente individuale. Nel campo dell'analisi economica neoclassica si colloca anche il lavoro di North (1990), che concentra l'attenzione sul ruolo delle istituzioni formali e informali, considerate come le regole del gioco di una società (par. 4.6). La rassegna prende infine in considerazione alcuni approcci recenti (par. 4.7) che impiegano i concetti di capitale sociale, fiducia, reciprocità e altruismo come strumenti per l'analisi degli aspetti qualitativi dei processi di crescita e sviluppo.

4.1. *Il capitale sociale come partecipazione civica. L'approccio di Robert Putnam*

Tra gli autori che hanno scritto sul capitale sociale, Robert Putnam è senza dubbio il più noto. Nel 2000, la pubblicazione di *Bowling Alone* (Putnam 2000), celebre studio sul declino della coesione sociale negli Stati Uniti, ha rapidamente attratto l'attenzione della classe politica, proiettando Putnam nell'ambito dei consiglieri dell'amministrazione Clinton.

Il capitale sociale viene definito da Putnam come «la fiducia, le norme che regolano la convivenza, e tutti gli elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale» (Putnam, Leonardi e Nanetti 1993, 196), permettendo alle persone di agire collettivamente grazie a un migliore coordinamento delle azioni individuali. Nello studio sulle regioni italiane, il capitale sociale viene misurato attraverso quattro indicatori del livello di partecipazione civica:

1. il numero delle associazioni volontarie, comprendenti per esempio le società calcistiche per dilettanti, i circoli letterari e i club che organizzano gite;
2. il numero dei lettori di giornali¹;

¹ Secondo Putnam, Leonardi e Nanetti (1993, 109), «I giornali, soprattutto in Italia, rimangono il mezzo più valido per diffondere le

3. un indice dell'affluenza alle urne per i referendum²;

4. un indice del voto di preferenza espresso nelle elezioni politiche, interpretato come segno di arretratezza della comunità civica³.

Gli autori individuano una correlazione positiva e significativa tra la partecipazione sociale e l'efficienza delle istituzioni amministrative regionali, e sostengono quindi che il governo democratico sia rafforzato dal confronto con una vigorosa comunità civica intessuta di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti di impegno civico. Nelle successive verifiche empiriche, Putnam dimostra che l'influenza positiva delle dotazioni di capitale sociale si estende dal buon funzionamento delle pubbliche amministrazioni al rendimento dell'economia e, nel lungo periodo, alla crescita del reddito (Heliwell e Putnam 1995). Nel lavoro del 1993, la spiegazione dei diversi livelli di partecipazione è attribuita alla storia, che divide l'Italia in due zone caratterizzate da diversi regimi istituzionali già dal 1100: il Sud gerarchico e autocratico della monarchia normanna e il Nord repubblicano ed egualitario dei liberi comuni. Poiché il processo di produzione del capitale sociale si realizza nel

informazioni sugli avvenimenti e sui problemi del posto. I lettori sono più informati dei non lettori e perciò meglio preparati a partecipare alle decisioni riguardanti la comunità».

² Chi utilizza il voto come occasione di «scambio» ha scarse motivazioni di andare alle urne quando le elezioni (come nel caso del referendum) non gli offrono la possibilità di ottenere vantaggi personali immediati. «La motivazione primaria degli elettori referendari è l'attenzione alle questioni di interesse pubblico, forse resa più forte da un senso del dovere civico superiore alla media, per cui la quota di partecipazione ai referendum è una misura di impegno civile» (Putnam, Leonardi e Nanetti 1993, 110).

³ «A livello nazionale, solo una minoranza esercita il voto di preferenza, ma nelle zone dove il simbolo del partito non è altro che una copertura delle forme di clientelismi, queste indicazioni sono avidamente richieste dai candidati. In tali zone i voti di preferenza sono diventati la struttura portante del voto di scambio» (Putnam, Leonardi e Nanetti 1993, 111).

corso di secoli, sembra rimanere poco spazio per l'intervento della politica a sostegno dello sviluppo economico e sociale. Le conclusioni dello studio sulla società americana sono invece meno pessimistiche, e suggeriscono la possibilità di rafforzare il ruolo della società civile anche nel breve periodo.

Nonostante i suoi limiti, messi in evidenza dagli studi sommariamente descritti nel prossimo paragrafo, il contributo di Putnam ha il grande merito di avere attratto l'attenzione sull'importanza degli aspetti qualitativi dello sviluppo. Tale merito è ancora più rilevante se si considerano le linee generali del dibattito di politica economica prevalenti nei primi anni Novanta. Al momento della pubblicazione della ricerca sulle regioni italiane, sembrava ormai uniformemente accettata l'idea che, per contrastare l'aumento della disoccupazione e la perdita di competitività dei sistemi economici occidentali, fosse necessaria l'adozione di un modello di politica economica basato su un sostegno incondizionato del lato dell'offerta privata. Le conseguenze e la sostenibilità sociale di un processo di crescita derivante da questa impostazione di politica economica erano generalmente sottovalutate. Negli anni successivi Putnam è tornato più volte sull'interpretazione dei suoi risultati, giungendo alla conclusione che

La miriade di modi in cui lo stato può incoraggiare e scoraggiare la formazione di capitale sociale sono finora stati sottovalutati. Questo problema rappresenta una delle tante frontiere inesplorate della ricerca sul capitale sociale (Putnam e Goss 2001, 17).

4.2. Il ruolo dello stato nella produzione di servizi pubblici e capitale sociale

La ricerca del 1993 sulle regioni italiane solleva molte perplessità, sia dal punto di vista del metodo, sia per quanto riguarda l'interpretazione dei risultati. La differenza nelle dotazioni di capitale sociale registrata nelle

regioni italiane viene attribuita esclusivamente a fattori storici, mentre il nesso causale che collega la ricchezza dell'ambiente sociale con la qualità dell'amministrazione locale viene analizzato in una direzione soltanto. Nonostante l'evidenza empirica mostri che le regioni dell'Italia centrale e settentrionale tradizionalmente governate da amministrazioni di centrosinistra sono più ricche di capitale sociale, il ruolo delle politiche pubbliche viene trascurato. A partire dalla seconda metà degli anni Novanta, il dibattito sulla capacità dello stato di rinforzare il senso civico e la partecipazione sociale ha ricevuto nuovo vigore, ponendo le basi per la rapida affermazione di un ampio e fertile filone di ricerca sulla produzione di capitale sociale. Proprio in risposta allo studio di Putnam, Leonardi e Nanetti, diversi autori hanno riaffermato la complementarità dello stato e della società civile ai fini della diffusione di norme sociali di fiducia e reciprocità (Tarrow 1996, Levi 1996, Rothstein 2001). Sides (1999) ha mostrato l'esistenza di una forte relazione tra le dotazioni di capitale sociale, misurato come livello di diffusione della fiducia, e l'estensione dei diritti politici e delle libertà civili in un determinato paese. In generale, è possibile affermare che regimi autoritari e poco democratici danneggiano significativamente l'accumulazione di capitale sociale, sia scoraggiando le attività associazionistiche (Booth e Bayer Richard 1999), sia ostacolando esplicitamente la diffusione della fiducia. I regimi totalitari basano parte della loro forza sulla diffusione di sentimenti di sfiducia reciproca tra i cittadini (Stolle 2003). Regimi democratici ben funzionanti invece riscuotono più facilmente la fiducia della popolazione, rendendo gli individui parzialmente responsabili delle scelte collettive. La sensazione di poter influenzare dal basso l'azione di governo contribuisce alla diffusione della fiducia nei confronti delle istituzioni pubbliche e del resto della popolazione (Brehm e Rahn 1997, Rothstein 2003). Rothstein (2003) mette in evidenza l'importanza del corretto funzionamento di tutte le istituzioni, facendo riferimento non soltanto ai governi e alle assemblee dotate di rappresentatività democratica,

ma anche agli organismi che garantiscono l'amministrazione della burocrazia e della giustizia e la fornitura dei servizi pubblici essenziali. Soprattutto a livello locale, l'intervento dello stato fornisce un esempio dei risultati cui può condurre un processo di coordinamento, ed esercita un'influenza determinante sulle attitudini degli agenti nei confronti dell'azione collettiva. Dove la qualità dei servizi pubblici è elevata, le persone saranno quindi più propense a coordinarsi tra loro per perseguire interessi specifici e risolvere i problemi della comunità (Cecchi 2007).

Queste considerazioni sono confortate da diverse verifiche empiriche. Sulla base di dati tratti dal *World Values Survey* per 25 paesi, Letki (2003), mostra che l'estensione della fiducia non è influenzata dalla vitalità della società civile, misurata dalla densità delle organizzazioni volontarie, e dipende invece significativamente dalla percezione del funzionamento delle istituzioni amministrative e burocratiche da parte dei cittadini. Il meccanismo causale viene ricostruito da Rothstein (2003) attraverso una approfondita analisi dei dati raccolti da indagini campionarie svolte presso la popolazione svedese. Quando è nota la scorrettezza dei funzionari pubblici, gli agenti sono generalmente tentati di trarne vantaggio. La diffidenza nei confronti dell'imparzialità dei burocrati si proietta sugli estranei, presso i quali, grazie al cattivo funzionamento delle istituzioni, è mediamente più elevata la probabilità di comportamenti opportunistici. Se invece i casi di parzialità e corruzione sono rari ed efficientemente sanzionati, è molto più facile avere fiducia nella disponibilità altrui a tenere comportamenti cooperativi. La doppia direzione del nesso causale è illustrata da diversi studi sulla relazione tra capitale sociale e corruzione. Bjørnskov (2003) mostra l'esistenza di una significativa e robusta correlazione tra lo stock di capitale sociale, misurato come diffusione della fiducia generalizzata, e il grado di corruzione della pubblica amministrazione in 68 paesi, sulla base di dati tratti dal *World Values Survey*, dall'*European Values Survey* e dai rapporti nazionali elaborati da *Transparency International*.

Tuttavia, secondo Uslaner (2002), la struttura istituzionale dello stato non è di per sé sufficiente a spiegare il livello di diffusione della fiducia, che dipende invece in modo critico dall'intensità delle disuguaglianze economiche e sociali⁴. Alesina e La Ferrara (2002) impiegano dati forniti dal *General Social Survey* per verificare la relazione tra le disuguaglianze e la diffusione della fiducia negli Stati Uniti nel periodo 1974-94. I risultati dell'indagine empirica mostrano che i più forti fattori di riduzione della fiducia nei confronti degli estranei sono:

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

Dal momento che la distribuzione del benessere – intesa nella sua accezione più ampia come distribuzione del reddito, delle opportunità di mobilità sociale, e di sicurezza in termini di protezione contro i rischi di malattia, infortunio e vecchiaia – dipende in modo critico dall'assetto del *welfare state*, molti autori hanno indagato sul ruolo di quest'ultimo nell'accumulazione di capitale sociale. Stolle (2003) e Torpe (2003) mostrano che nei paesi scandinavi, dove le disuguaglianze di reddito e di genere sono molto contenute grazie al ruolo redistributivo dello stato sociale, la diffusione della fiducia è significativamente più elevata rispetto agli Stati Uniti. Il risultato è confermato da diverse altre indagini empiriche. Nell'ambito di uno studio sulla società civile olandese nel periodo 1975-95, De Hart e Dekker (2003) individuano una relazione positiva tra l'andamento della spesa

⁴ Per una verifica empirica di questa relazione si veda per esempio Boix e Posner (1998).

sociale, il livello di fiducia generalizzata e lo svolgimento di attività di volontariato di natura assistenziale. Secondo Rothstein (1998), la propensione individuale a comportarsi in modo cooperativo risente dell'impatto delle istituzioni pubbliche del welfare state perché queste ultime possono condizionare significativamente la qualità della vita quotidiana. I cittadini che vivono in paesi dotati di sistemi di welfare estesi hanno frequenti contatti personali con agenzie che forniscono servizi pubblici. L'assistenza ai bambini e agli anziani, l'istruzione e la sanità pubblica, i sussidi di disoccupazione e il sistema pensionistico influenzano la vita di tutti i giorni in misura spesso maggiore rispetto alle organizzazioni volontarie e ai network informali di relazioni interpersonali. La credibilità di tali istituzioni dello stato sociale gioca pertanto un ruolo fondamentale nella percezione individuale della società circostante e nella determinazione della probabilità degli atteggiamenti cooperativi. Sulla base di dati raccolti dal Som (*Society Opinion Media*) Institute dell'Università di Göteborg, Rothstein e Kumlin (2005) forniscono ampia evidenza empirica della capacità del welfare state di creare e distruggere capitale sociale. In particolare, il contatto con le istituzioni di uno stato sociale «selettivo», che accorda le prestazioni soltanto in seguito all'accertamento del bisogno, può ridurre significativamente la fiducia interpersonale. Sistemi universali di welfare invece contribuiscono alla diffusione della fiducia e all'accumulazione di capitale sociale. La sensazione di ricevere un trattamento equo infatti esercita un'influenza fondamentale sulla costruzione della fiducia. Questa spiegazione dà rilievo a un filone di ricerca affermatosi nella psicologia sociale a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, che individua nella giustizia procedurale (*procedural justice*) un fattore chiave della coesione sociale (Thibaut e Walker 1975, Lind e Tyler 1988). Il disegno di politiche redistributive in grado di ridurre le disuguaglianze nel reddito e nell'accesso agli schemi pubblici di protezione sociale sembra pertanto la strategia più efficace per stimolare la diffusione della fiducia e

l'accumulazione di capitale sociale, con conseguenze positive sulle attività economiche e sulla sostenibilità della crescita (Uslaner 2002). La maggioranza delle verifiche empiriche basate sul confronto internazionale tra diversi sistemi di welfare fornisce una sostanziale conferma di questa ipotesi. Sulla base di dati tratti dagli *Eurobarometer Surveys*, Scheepers, Te Grotenhuis e Gelissen (2002) dimostrano che lo stato sociale può esercitare un effetto di spiazzamento su alcuni tipi di relazioni interpersonali. In particolare, nei paesi scandinavi si registra un allentamento della frequenza dei contatti sociali degli ultrasessantenni, diversamente da quanto avviene nell'Europa mediterranea, tradizionalmente caratterizzata da sistemi di welfare meno estesi. Tuttavia, se si tiene conto della natura multidimensionale del capitale sociale, l'ipotesi di spiazzamento non viene confermata. Van Oorschot (2005) individua una correlazione positiva e significativa tra l'estensione degli schemi pubblici di protezione sociale e diverse dimensioni del capitale sociale in un campione di 20 paesi europei, sulla base di dati tratti dall'*European Values Survey*. Salomon e Sokolowski (2003) dimostrano l'esistenza di una relazione positiva tra la spesa sociale e la partecipazione ad attività di volontariato in un campione di 23 paesi. Indagini *cross-country* che considerano anche la distinzione tra i diversi modelli di *welfare state* (van Oorschot 2005) confermano i risultati conseguiti da Kumlin e Rothstein (2004) nell'analisi longitudinale di dati nazionali. Mentre a livello aggregato il pericolo di spiazzamento si dimostra inconsistente, le dotazioni individuali di capitale sociale, con particolare riferimento per la fiducia nei confronti degli estranei, risultano significativamente influenzate dalle caratteristiche degli schemi di welfare: sistemi universali e poco discriminanti incoraggiano l'accumulazione di capitale sociale. Al contrario, programmi di welfare che discriminano tra gruppi sociali, sottoponendo i cittadini alla prova dei mezzi, creano incentivi a investire risorse per assicurarsi trattamenti di favore o per proteggersi da trattamenti penalizzanti. Ne risulta un indebolimento del sostegno della

società alle istituzioni e un deterioramento della fiducia tra gli individui, stimolato dalla proliferazione di attività di *rent seeking* (Bruni e Zamagni 2004).

4.3. *L'approccio della sociologia della scelta razionale*

Come avviene nel campo delle scienze politiche, anche la ricerca sociologica riconosce la natura di risorsa collettiva del capitale sociale, che favorisce il coordinamento tra le azioni individuali e può essere prodotto soltanto mediante l'interazione tra due o più persone. Mentre gli approcci dei politologi dedicano ampio spazio al concetto di fiducia, buona parte della letteratura sociologica, traendo ispirazione dal lavoro di Granovetter (1973, 1985), Bourdieu (1980, 1986) e Coleman (1988, 1990), si concentra soprattutto sul ruolo delle reti di relazioni interpersonali.

Bourdieu (1980, 1986) definisce il capitale sociale

l'insieme delle relazioni sociali di cui dispone (e che può mobilitare) un agente o un gruppo di cui egli fa parte; queste relazioni sono contemporaneamente delle connessioni sociali e delle obbligazioni sociali a comportarsi in un certo modo e a scambiarsi determinate cose, generalmente inerenti all'occupazione di una posizione comune o collegata nella struttura sociale (Marsiglia 2002, 91-92).

Come nell'approccio dell'economia neoclassica, il capitale sociale costituisce una risorsa individuale, frutto delle decisioni di investimento effettuate dagli agenti:

Il volume del capitale sociale posseduto da un agente dipende generalmente dall'estensione del raggio di relazioni sociali che questi può effettivamente intrattenere e mobilitare in conseguenza del possesso di altre forme di capitale (Marsiglia, 2002, 92).

Tuttavia Bourdieu ritiene che la produzione di capitale sociale sia un fenomeno sostanzialmente collettivo,

che richiede la mobilitazione di almeno due agenti e la creazione di rapporti interpersonali.

Le idee di Bourdieu sono integrate da Coleman nell'ambito di uno schema analitico basato sulla teoria della scelta razionale. Pur criticando la teoria neoclassica per la scarsa attenzione riservata all'influenza della società sul comportamento individuale, Coleman si propone di estendere l'uso del suo apparato metodologico alla spiegazione delle interazioni sociali, fondando una «sociologia della scelta razionale». Come nell'analisi neoclassica di Becker, il tentativo di endogeneizzare la struttura delle relazioni interpersonali nelle preferenze dell'individuo è effettuato ricorrendo al concetto di capitale sociale, che viene tuttavia considerato in modo più complesso e innovativo:

Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è un'entità singola, ma una varietà di diverse entità che hanno due caratteristiche in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e agevolano determinate azioni degli individui che si trovano dentro la struttura (Coleman 1990, 302).

Il capitale sociale può dunque assumere diverse forme, che Coleman raggruppa in cinque categorie:

1. i rapporti di obbligazione e aspettativa che si generano quando le persone si scambiano dei favori⁵;
2. i canali di diffusione delle informazioni;
3. le norme sociali che richiedono di uniformare l'interesse personale a quello della collettività;
4. i rapporti di autorità che trasferiscono a determinate persone il diritto di controllo di alcune azioni⁶;

⁵ Coleman si riferisce a queste obbligazioni con il termine *credit slips*. Il fatto che *A* si adoperi in favore di *B*, avendo fiducia che *B* ricambierà successivamente, crea un'aspettativa in *A* e un obbligo di reciprocità in *B*. Tale obbligo costituisce qualcosa di simile a un cartoncino di credito nelle mani di *A*.

⁶ Secondo Coleman è «il desiderio di far nascere il capitale sociale necessario a risolvere problemi comuni che, in certe circostanze, porta le persone a investire di autorità un leader carismatico» (Coleman 1990, 311).

5. le organizzazioni sociali.

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

Gli aspetti delle interazioni sociali sopra elencati sono considerati da Coleman una forma di capitale perché costituiscono risorse che, pur non essendo oggetto di scambio nel mercato, contribuiscono al perseguimento di fini individuali e collettivi, che possono assumere rilevanza economica:

Come altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo, rendendo possibile il raggiungimento di determinati fini che non sarebbero stati possibili in sua assenza. Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale non è completamente fungibile, ma è fungibile solo rispetto a determinate attività. Una forma di capitale sociale, preziosa nel facilitare determinate azioni, può essere inutile o dannosa per altre (Coleman 1990, 302).

La sua natura di risorsa produttiva di benessere deve pertanto essere valutata di volta in volta, in relazione alle circostanze⁷. Alcune forme di capitale sociale possono perdere la loro efficacia in seguito a mutamenti nelle esigenze degli agenti. Per esempio, al momento della ricerca di un impiego o dell'avvio di un'attività imprenditoriale, l'aiuto di parenti e amici è spesso determinante. Superata questa prima fase, sono invece più utili le interazioni con persone lontane dal proprio ambito familiare, che hanno a disposizione informazioni di tipo diverso e possono

⁷ Per queste sue caratteristiche, il capitale sociale viene spesso definito dai sociologi come un concetto «situazionale e dinamico». Si vedano per esempio Bagnasco (2002) e Piselli (1999).

creare l'opportunità di stringere nuovi legami sociali⁸. I legami forti tra le persone che appartengono a una stessa comunità sono spesso definiti *bonding social capital*. Questo genere di relazioni ha un ruolo rilevante nel miglioramento del benessere dei segmenti più poveri della popolazione, poiché promuove meccanismi spontanei di mutua assistenza tra parenti, amici e vicini di casa. I legami deboli che attraversano i confini sociali basati sulle differenze etniche, religiose e di status socioeconomico, sono invece generalmente chiamati *bridging social capital*, poiché mettono in comunicazione settori diversi della società, agevolando gli scambi culturali ed economici. Il metodo considerato da Coleman per endogeneizzare le relazioni sociali all'interno di una teoria della scelta razionale è analogo a quello adottato da Becker: i rapporti interpersonali – e, a livello aggregato, il sistema delle relazioni sociali – assumono la forma determinata dal perseguimento di fini individuali da parte dei componenti della collettività. Gli agenti sono normalmente interessati a eventi e risorse sotto il controllo di altri agenti: per appropriarsi di queste risorse tendono ad attivare rapporti interpersonali, dando vita alle relazioni sociali che possono diventare capitale sociale.

Tuttavia, nell'approccio di Coleman è evidente la dimensione collettiva della produzione del capitale sociale, che costituisce il frutto di interazioni che coinvolgono, nella maggior parte dei casi, gruppi di persone organizzate in associazioni volontarie. Sotto questo punto di vista la sociologia della scelta razionale rappresenta un'evoluzione rispetto all'approccio neoclassico.

⁸ Si veda in proposito il saggio di Granovetter sulla forza dei legami deboli (1973). L'idea di base è che i «conoscenti», per ragioni strutturali, connettono persone che hanno accesso a informazioni non condivise, e sono perciò più utili dei legami forti esistenti tra gli «amici», che danno invece accesso a informazioni già note.

4.4. *Il capitale sociale come rete di relazioni sociali. L'approccio della Nuova sociologia economica*

La sociologia della scelta razionale può essere considerata uno degli sviluppi di un programma di ricerca precedente, la nuova sociologia economica, che ha tra i suoi principali obiettivi la spiegazione dell'influenza esercitata dall'ambiente sociale sul funzionamento dell'economia. Il manifesto programmatico di questo filone di ricerca è costituito da un celebre articolo di Granovetter sul radicamento sociale dell'attività economica (Granovetter 1985, 481-510), che costituisce una delle principali fonti di ispirazione degli studi che descrivono il capitale sociale come insieme di reti di relazioni interpersonali. Granovetter si propone di superare l'ipotesi di attore isolato propria della teoria neoclassica, pur condividendo con quest'ultima l'idea che gli individui agiscano razionalmente (Swedberg 1997)⁹. In questo contesto teorico, la razionalità individuale riguarda l'uso di opportunità e informazioni messe a disposizione dalle reti di rapporti interpersonali, e non è possibile comprendere i fenomeni economici senza fare riferimento al radicamento dell'azione nelle reti di relazioni sociali. Gli studi che, seguendo l'impostazione di Granovetter, identificano il capitale sociale con l'insieme delle reti di relazioni sociali sono considerati da alcuni autori afferenti a un unico filone di ricerca, comunemente chiamato «analisi di rete» (*networks view*), che, nato in ambito sociologico, si è rivelato molto fertile anche per lo sviluppo della letteratura economica sui mercati non concorrenziali¹⁰.

⁹ Lo sviluppo della nuova sociologia economica successivo al saggio sul problema del radicamento ha seguito un percorso particolare, non del tutto in sintonia con il programma di ricerca iniziale. In particolare, il fulcro della ricerca è slittato dalla critica all'atomismo alla possibilità che attori razionali investano intenzionalmente nella creazione o nell'uso razionale delle risorse sociali (Follis 1998).

¹⁰ Per una rassegna sulla nuova sociologia economica si veda per esempio Mutti (1998).

Granovetter (1973, 1985) concepisce le istituzioni economiche come costruzioni sociali costituite da reti di interdipendenze tra gli agenti, mediante le quali questi ultimi cercano di ridurre l'incertezza, soprattutto utilizzando i contatti personali informali, che permettono di scambiare informazioni sull'ambiente economico e sulle strategie degli altri agenti. L'interazione informale rappresenta quindi una risorsa per l'acquisizione di meccanismi fiduciari che, oltre a garantire l'accesso a informazioni scarse e costose, aiutano a tenere sotto controllo i comportamenti opportunistici.

L'enfasi posta sul concetto di rete permette di cogliere chiaramente sia la rilevanza economica del capitale sociale, sia la possibilità che quest'ultimo, in alcune sue forme, sia in grado di esercitare un'influenza negativa sul buon funzionamento dei mercati e, in ultima istanza, sullo sviluppo sociale ed economico. Il lavoro dei sociologi afferenti a questo filone di ricerca ha portato all'elaborazione di una sociologia dei mercati non concorrenziali. White (1981) individua una delle principali manifestazioni delle reti che costituiscono capitale sociale nelle associazioni informali (*cliques*) di produttori che si osservano reciprocamente al fine di conquistare e mantenere nicchie stabili di mercato. Ogni produttore definisce così quantità, qualità e prezzo basandosi sulle azioni degli altri suoi concorrenti piuttosto che su congetture sui gusti dei consumatori, contribuendo a indebolire la concorrenzialità del mercato. Secondo Burt (1983), al fine di aumentare i profitti, le imprese si impegnano a eludere la concorrenza, elaborando strategie basate sulla creazione di legami di cooptazione diretti e indiretti con altre imprese. Ne deriva la formazione di reti che costituiscono fonte di informazione, influenza, controllo e, quindi, di regolazione del mercato. Anche al di là dei rapporti tra le imprese, le reti possono costituire un mezzo per aumentare il potere dei soggetti coinvolti rispetto a coloro che si trovano all'esterno, permettendo il perseguimento di interessi settari, spesso in contrasto con quelli della collettività. La società civile non è composta soltanto da associa-

zioni volontarie senza scopo di lucro, ma anche da gruppi di pressione politica che si costituiscono per migliorare le rendite di posizione dei loro membri, oppure per colpire gli interessi di gruppi antagonisti per motivi economici, sociali, etnici o religiosi. Per esempio, la mafia e il Ku Klux Klan sono organizzazioni perfettamente compatibili con le definizioni di capitale sociale finora adottate, ma di certo non contribuiscono al miglioramento del benessere collettivo e allo sviluppo economico e sociale.

Inoltre i vantaggi derivanti dall'appartenenza a una rete si accompagnano spesso a dei costi elevati, legati sia agli sforzi necessari per preservare l'appartenenza, sia al possibile effetto di chiusura nei confronti dell'esterno esercitato dal gruppo sui suoi membri. Per esempio, uno studio condotto in alcune aree rurali del Kenya (Narayan e Nyamwaya 1996) dimostra come la forte coesione sociale delle comunità agricole abbia aggravato gli effetti della carestia, rendendo più difficili gli scambi di informazioni tra i diversi gruppi di coltivatori e l'introduzione di tecniche alternative di produzione. D'altronde, in contesti istituzionali deboli e in assenza di sistemi di protezione sociale, sono proprio i legami forti che si stabiliscono all'interno di comunità coese a garantire dei meccanismi minimi di difesa contro la malattia e la vecchiaia¹¹. In altre parole, usando una felice espressione di Woolcock e Narayan (2000), si può affermare che le reti costituite dai poveri «giocano in difesa», sono compatibili con la riduzione delle disuguaglianze e favoriscono un certo grado di sviluppo economico e sociale. Le reti costituite dai ricchi invece «giocano in attacco», possono incentivare la crescita economica, ma anche danneggiare

¹¹ Nell'ambito di un'indagine empirica sulle comunità agricole dell'India del Nord, Kozel e Parker (2000) giungono alla conclusione che i rapporti informali tra i contadini poveri svolgono un ruolo fondamentale per quanto riguarda la protezione dai rischi legati a malattia, infortunio e vecchiaia, mentre le relazioni tra i proprietari terrieri vengono sfruttate per perseguire interessi materiali e vantaggi strategici a danno del resto della popolazione.

il benessere della collettività e compromettere la sostenibilità dello sviluppo.

4.5. *Il capitale sociale come risorsa individuale. L'approccio dell'economia neoclassica*

Mentre gli studi nel campo della sociologia e delle scienze politiche hanno basi comuni ed esercitano tra loro reciproche influenze, l'approccio economico alla ricerca sul capitale sociale è stato fino a poco tempo fa relativamente impermeabile alle contaminazioni provenienti dalle altre discipline. Sulla base dell'impostazione neoclassica, la letteratura economica tende spesso a considerare il capitale sociale come una risorsa essenzialmente individuale, che non costituisce un bene pubblico e influenza solo marginalmente l'azione collettiva. Anche le radici dell'interesse dell'ortodossia neoclassica per questo filone di ricerca sono molto diverse rispetto a quelle manifestate dalle altre scienze sociali, e sembrano legate più che altro all'esigenza di rafforzare le capacità esplicative della teoria dominante attraverso l'applicazione dei suoi strumenti analitici a campi diversi e poco esplorati, come l'interazione tra la struttura sociale e il comportamento individuale.

Il principale esponente di questo filone di ricerca è Becker (1974, 1996): la sua teoria delle interazioni sociali consiste fondamentalmente nell'uso dell'apparato metodologico neoclassico, basato sul principio della razionalità individuale, per spiegare gli aspetti più disparati della vita relazionale, quali l'innamoramento, il matrimonio, il divorzio, gli abusi sessuali, i comportamenti criminali, la fede religiosa, gli atti di beneficenza. In questo contesto teorico, ogni rapporto tra le persone è considerato il risultato del comportamento ottimizzante di agenti razionali e perfettamente informati. Secondo Becker, il benessere individuale è legato a un ristretto numero di esigenze fondamentali, che ciascuno può soddisfare impiegando non solo i beni e i servizi di mercato, il tempo disponibile e

il proprio capitale umano, ma anche le caratteristiche, le opinioni e le azioni delle persone che ci circondano. Per esempio, per coloro che traggono particolare soddisfazione dalla distinzione sul lavoro, sono molto importanti le opinioni dei colleghi e i vantaggi che possono derivare dalla stima dei superiori.

In questa ottica, la funzione di utilità individuale ha per argomenti m esigenze fondamentali, Z_1, \dots, Z_m , chiamate *commodity*¹²:

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

Ogni *commodity*, Z_j ($j=1, \dots, m$), è prodotta impiegando i beni e i servizi di mercato, x_j , il tempo disponibile, t_j , l'istruzione, l'esperienza e l'ambiente, riassunti in un'unica variabile esogena E^i , e le caratteristiche altrui che sono in grado di influenzare la specifica produzione¹³, R_j^1, \dots, R_j^r .

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

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

Seguendo l'approccio tradizionale, R_j^1, \dots, R_j^r dovrebbero essere considerate esogene. La novità introdotta da Becker consiste nell'ipotesi che i possa, con il suo comportamento, modificare R_j e influenzare le opinioni altrui: la stima dei colleghi può essere guadagnata lavorando

¹² Il concetto di *commodity* ha nel lavoro di Becker un significato originale, diverso da quello generalmente descritto dallo stesso termine nella lingua inglese. Tradurlo con «bene» o «prodotto» porterebbe a confonderlo con gli altri beni di mercato che servono alla produzione delle *commodity*. Utilizzare la parola «merce» d'altronde tradirebbe il significato di *commodity*, che non è oggetto di scambio. Pertanto, seguendo l'impostazione già adottata da Di Ciaccio (2002), non abbiamo tradotto il termine in italiano.

¹³ Per esempio, se Z_1 rappresenta la distinzione di i sul lavoro, R_j^1, \dots, R_j^r sono le opinioni che di i hanno i suoi r colleghi (Becker 1996, 192).

con diligenza, facendo beneficenza, o più semplicemente acquistando una bella automobile. Le influenze sociali R_j^1, \dots, R_j^r , che per comodità riassumiamo nella variabile S_j sono una risorsa disponibile per la produzione delle *commodity*, e pertanto costituiscono il capitale sociale dell'individuo. Quest'ultimo è complementare alle merci nelle $j \cdot i$ funzioni di produzione: nello schema di Becker, un aumento di S_j determina un aumento dell'utilità marginale di X_j , e quindi della sua domanda per la produzione del medesimo livello di Z_i . In questo modo, l'idea che l'ambiente possa influenzare il comportamento dell'individuo, portandolo a uniformarsi ai costumi prevalenti nella società in cui vive, viene integrata in uno schema analitico tradizionale¹⁴.

Il capitale sociale descritto in questo contesto teorico consiste fondamentalmente nell'influenza degli altri agenti sull'utilità individuale; non si tratta di un bene pubblico, poiché ognuno può appropriarsene e utilizzarlo per perseguire fini personali. La sua accumulazione dipende dall'ambiente sociale, ma viene effettuata mediante decisioni razionali di investimento, prese dagli agenti nel rispetto di un vincolo di bilancio monetario. La produzione del capitale sociale avviene pertanto a livello individuale, e per la sua realizzazione non è necessaria alcuna forma di coordinamento tra gli agenti. Questa operazione teorica consente a Becker di assorbire nel campo di indagine dell'economia neoclassica anche le relazioni sociali. La considerazione delle influenze sociali da parte degli individui non cambia sostanzialmente il loro modo di agire, che viene ancora una volta spiegato in base al principio della razionalità individuale. Anzi, gli agenti di Becker sono «ancora più razionali», dal momento che riescono a calcolare esattamente l'utilità provocata dalla struttura

¹⁴ Per esempio, se gli amici di i indossano la cravatta e non parlano che di automobili, aumenterà per i l'utilità marginale delle cravatte e delle automobili. In particolare, seguendo il ragionamento di Becker, aumenterà il rendimento di queste merci nella produzione delle *commodity* legate alla reputazione.

sociale in cui sono inseriti. Anche nei suoi aspetti apparentemente più altruistici, il comportamento umano viene di fatto guidato dalla necessità della massimizzazione dell'utilità individuale. Scelte esistenziali che siamo abituati a considerare come guidate da spinte emozionali profonde, oppure da sentimenti morali, per definizione lontane da ogni logica di calcolo razionale, sono invece plasmate da sofisticate considerazioni utilitaristiche. Accettare questo schema significa riconoscere l'esistenza di mercati del matrimonio, dell'innamoramento e del rispetto delle leggi, il cui funzionamento può essere interpretato (e previsto) con precisione soltanto mediante gli schemi analitici della teoria neoclassica (Sacco e Zamagni 2002).

In tale contesto il capitale sociale perde le sue potenzialità esplicative, e diviene soltanto un nuovo strumento per rafforzare quello che alcuni autori hanno definito il processo di colonizzazione delle altre scienze sociali da parte dell'economia. Lo stesso Becker afferma apertamente che: «L'imperialismo economico è probabilmente una buona descrizione di quel che faccio» (1990, 39).

In modo solo apparentemente paradossale, tale approccio distrae la teoria e la politica economica dalla considerazione della sfera sociale: poiché è il frutto del comportamento ottimizzante tenuto dalla somma degli agenti, la struttura sociale non può essere migliorata dall'azione del *policy maker*, e problemi come la povertà e le disuguaglianze non possono essere affrontati dal settore pubblico mediante interventi strutturali.

4.6. *La storia conta. Il capitale sociale come istituzioni*

Buona parte della letteratura empirica sul ruolo del capitale sociale nello sviluppo economico definisce il capitale sociale facendo riferimento all'efficienza e alla trasparenza delle istituzioni formali. I punti di riferimento teorici di questo filone di ricerca sono costituiti soprattutto dagli scritti di Putnam e dal lavoro di North sul rapporto tra istituzioni e andamento dell'economia. North

si propone di integrare nella teoria neoclassica le istituzioni, considerate come vincoli che definiscono e limitano l'insieme delle scelte individuali, arricchendo l'ipotesi di razionalità «con altre ipotesi molto più realistiche, ricavabili dai diversi schemi mentali che guidano il processo decisionale» (North 1993, 159).

Le istituzioni sono descritte come

le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Di conseguenza danno forma agli incentivi che sono alla base dello scambio, sia che si tratti di scambio politico, sociale o economico. Il cambiamento istituzionale influenza l'evoluzione di una società nel tempo ed è la chiave di volta per comprenderne la storia (North 1990, 24).

North distingue tra istituzioni informali e formali. Le istituzioni informali «derivano dall'informazione diffusa nella società e sono parte di un'eredità che si chiama cultura» (*ibidem*, 66), che nemmeno le rotture istituzionali, come le rivoluzioni e le conquiste militari, sono in grado di modificare rapidamente. Questi vincoli sorgono in modo spontaneo per risolvere problemi di coordinamento, e consistono essenzialmente in elaborazioni delle regole formali, in norme di comportamento sanzionate dalla società e in condotte individuali sanzionate internamente. Le istituzioni formali comprendono invece le regole politiche e giuridiche, quelle economiche e i contratti, e hanno la funzione di completare e accrescere l'efficacia dei vincoli informali nel facilitare gli scambi politici o economici, attraverso la riduzione dell'incertezza e la diffusione delle informazioni.

Anche le organizzazioni offrono una struttura alle possibilità di azione e di relazione tra gli individui, ma nel ragionamento di North sono distinte dalle istituzioni, e consistono negli apparati politici (i partiti, le assemblee rappresentative e le agenzie pubbliche), negli apparati economici (le imprese, i sindacati e le cooperative), negli apparati sociali (organizzazioni religiose, culturali, spor-

tive, di volontariato) e negli apparati educativi (le scuole, le università e i centri di addestramento professionale). Il contesto istituzionale influisce in modo determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle organizzazioni, ma queste ultime, nello sforzo di realizzare i loro fini, sono il soggetto più attivo nella realizzazione del cambiamento istituzionale. In questo schema, il capitale sociale può essere identificato con le istituzioni e le organizzazioni; la sua produzione avviene collettivamente, ma è molto difficile per il *policy maker* esercitare su di essa un'influenza concreta nel breve periodo.

L'approccio di North vuole ampliare le capacità esplicative della teoria neoclassica, spiegando anche l'assetto istituzionale dell'economia come il risultato finale dell'insieme dei comportamenti tenuti da agenti razionali e massimizzanti, che usano le organizzazioni sociali per perseguire fini individuali. Sotto questo punto di vista la teoria delle istituzioni di North e quella delle interazioni sociali di Becker hanno degli elementi in comune. Entrambe si propongono di utilizzare l'apparato metodologico della teoria neoclassica per spiegare problemi trascurati dall'economia, invadendo campi di indagine tradizionalmente riservati a discipline come la sociologia, l'antropologia e le scienze politiche. Tuttavia, North si differenzia sostanzialmente da Becker per il fatto di considerare il capitale sociale come una caratteristica della struttura sociale che costituisce un bene pubblico, anziché come un patrimonio personale dei singoli individui assimilabile a qualsiasi altro bene privato.

4.7. Il ruolo del capitale sociale nella comprensione degli aspetti qualitativi dello sviluppo

I paragrafi dedicati al lavoro di Becker e di North hanno mostrato come l'approccio dell'economia alla ricerca sul capitale sociale sia rimasto a lungo ancorato all'uso degli schemi analitici tradizionali dell'ortodossia neoclassica. La scarsa permeabilità degli studi economici

rispetto alla grande varietà di impostazioni prodotte dalle altre discipline sociali, e la diffidenza degli economisti nei confronti di argomenti difficili da modellizzare, hanno relegato per molto tempo l'analisi economica ai margini del dibattito sul capitale sociale. Tuttavia negli ultimi anni sta guadagnando attenzione crescente una serie di studi che impiegano i concetti di capitale sociale, fiducia, altruismo e reciprocità come strumenti per l'analisi degli aspetti qualitativi dei processi di crescita e sviluppo, sia nell'ambito di schemi analitici tradizionali, di stampo neoclassico, sia mediante l'uso di schemi e metodi alternativi. Gli autori afferenti a questo filone di ricerca avvertono il pericolo di un impoverimento sociale delle economie avanzate, dovuto alle caratteristiche strutturali del modello di sviluppo prevalente nei paesi occidentali. Se la crescita deriva da un sostegno sproporzionato del lato dell'offerta e dall'incentivazione acritica di qualsiasi forma di consumo privato, e si accompagna al continuo ridimensionamento degli schemi pubblici di protezione sociale, può determinare un progressivo impoverimento delle relazioni interpersonali. Il deterioramento della coesione sociale, aumentando la conflittualità tra le diverse categorie e ridimensionando la diffusione delle norme sociali di fiducia e reciprocità, rischia di compromettere la sostenibilità di lungo periodo del processo di sviluppo economico.

Antoci, Sacco e Vanin (2005) mostrano, nell'ambito di un modello di crescita con accumulazione di capitale sociale e capitale privato, che queste due variabili possono essere correlate sia positivamente che negativamente, secondo i valori che assumono i parametri dell'economia. L'analisi concentra l'attenzione sul rapporto tra capitale sociale e beni relazionali¹⁵: l'assunzione di partenza

¹⁵ I beni relazionali sono beni e servizi consumabili collettivamente da un gruppo di agenti con caratteristiche comuni, che traggono benefici congiunti dalla ripartizione volontaria dei costi di produzione. Dato che la misura del loro godimento non dipende esclusivamente dal comportamento individuale, bensì anche da quello altrui, al consumo dei beni relazionali sono sempre associate delle esternalità. È dif-

è che più elevati livelli di capitale sociale aumentano la redditività del tempo speso nella partecipazione sociale e incentivano il consumo di beni relazionali, mentre una maggiore partecipazione sociale ha come effetto collaterale l'accumulazione di capitale sociale¹⁶. Nel modello esistono tre beni: un bene di consumo privato, usato per soddisfare i bisogni di base, un bene relazionale e un secondo bene di consumo privato che può fungere da sostituto per il bene relazionale. Secondo le ipotesi adottate dagli autori, il consumatore può decidere come allocare il tempo a sua disposizione tra il lavoro, che determina un aumento di reddito e delle opportunità di consumo privato (che per ipotesi non richiedono tempo), e la partecipazione sociale. Pertanto una riduzione della partecipazione sociale determina simultaneamente un aumento dell'offerta di lavoro e una sostituzione dei beni privati ai beni relazionali nelle decisioni individuali di consumo, portando infine a un aumento della produzione dei beni privati che favorisce la crescita del reddito. Questo processo genera esternalità negative, nel senso che è più difficile consumare beni relazionali nell'ambito delle attività di partecipazione sociale. In altri termini, la «produttività» della partecipazione si riduce, e l'accumulazione di capitale sociale nel lungo periodo ne risente. La versione statica del modello, in cui il capitale sociale e il capitale

facile distinguere tra le attività di produzione e di consumo dei beni relazionali, dal momento che essi tendono a essere consumati e prodotti simultaneamente, attraverso la medesima attività di partecipazione sociale, e perché i produttori spesso non sono soggetti distinti dai consumatori (si pensi per esempio a una «cena con gli amici», tipico bene relazionale). Queste caratteristiche fanno sì che convenga soffermarsi su un'unica variabile decisionale, il livello di partecipazione sociale, piuttosto che modellizzare produzione e consumo come due scelte indipendenti (Antoci, Sacco e Vanin 2005).

¹⁶ Per esempio, è più facile e remunerativo partecipare a un'associazione in un contesto sociale caratterizzato da una ricca rete di associazioni, o uscire con gli amici in un contesto che offre molti modi per passare una serata in compagnia. D'altronde, la reiterazione delle relazioni sociali rinforza la fiducia esistente nella comunità, favorendo l'accumulazione di capitale sociale (Antoci, Sacco e Vanin 2005).

privato sono esogenamente dati a un livello strettamente positivo, mostra la possibilità di raggiungere due equilibri: nel primo, *private-oriented*, il tempo dedicato al lavoro e la produzione privata sono elevati, mentre i beni relazionali sono rimpiazzati da quelli privati nelle scelte di consumo individuali; nel secondo, *social-oriented*, l'offerta di lavoro è più bassa e la partecipazione sociale è particolarmente alta, così i beni relazionali assumono un ruolo centrale nella determinazione del benessere della collettività. Se la dotazione di capitale sociale è più bassa rispetto a quella di capitale privato, l'equilibrio *private-oriented* Pareto-domina quello *social-oriented*, che risulta invece più efficiente se la dotazione di capitale sociale è maggiore. Fallimenti nel coordinamento possono sempre portare l'economia in un equilibrio Pareto-inferiore.

Nella versione dinamica del modello, la partecipazione sociale, generando beni relazionali, è il motore dell'accumulazione di capitale sociale, ed è possibile il raggiungimento di due *steady states*, uno in cui esiste soltanto capitale privato e l'altro in cui la dotazione di capitale privato è minore ma esiste anche capitale sociale. Le dotazioni relative delle due forme di capitale possono indirizzare il sentiero dinamico dell'economia: se il capitale sociale è scarso rispetto al capitale privato, anziché impiegare tempo nella partecipazione sociale, poco remunerativa, è meglio aumentare l'offerta di lavoro, e sostituire al consumo del bene relazionale il consumo del bene privato. Viceversa, se il capitale privato è relativamente più scarso, nell'equilibrio l'interazione sociale, insieme al consumo del bene di sussistenza privato, è la principale fonte di benessere: infatti la produttività del lavoro è troppo bassa per rendere remunerativo lavorare di più in modo da poter sostituire il bene relazionale con qualche forma di consumo privato, mentre l'ambiente sociale è ricco di opportunità e rende particolarmente remunerativa la partecipazione sociale. Tuttavia la convergenza verso uno dei due equilibri è determinata anche dal valore dei parametri del modello; in particolare, perché sia possibile raggiungere uno *steady state* caratterizzato da un livello positivo

di capitale sociale, è necessario che gli individui siano pazienti e lungimiranti (il tasso di deprezzamento del capitale sociale deve essere basso, mentre il tasso di sconto intertemporale deve essere alto), e che attribuiscono una certa importanza al godimento dei beni relazionali.

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

Il rischio dell'impoverimento sociale delle economie avanzate mette in evidenza la doppia direzione del rapporto causale tra capitale sociale e crescita economica. Secondo Hirsch (1976), l'aumento della produzione dei beni privati di consumo che caratterizza lo sviluppo economico rende il tempo da dedicare al loro godimento più scarso e più caro, generando un aumento della frenesia e dell'intensità temporale del consumo, e riducendo la socievolezza delle persone:

Man mano che cresce il costo soggettivo del tempo, aumenta l'urgenza per una valutazione specifica del vantaggio personale ricavato dalla relazione sociale (...) La percezione del tempo speso nei rapporti sociali come un costo è essa stessa un prodotto di questo processo di privatizzazione dell'opulenza. L'effetto è quello di ridurre la quantità di amicizia e di contatto sociale (Hirsch 1976, 88).

Il ridimensionamento dell'intensità delle relazioni interpersonali può essere interpretato come una scelta difensiva: se nel tempo si deteriora la qualità dell'ambiente sociale, gli individui sono portati a rifugiarsi in scelte e comportamenti meno soggetti alle esternalità create dal comportamento altrui, cioè a investire di più nella sfera privata della propria esistenza, piuttosto che in quella

sociale. D'altronde la crescita economica genera un aumento della pressione sul tempo anche a causa della necessità di lavorare di più, per avere la possibilità di soddisfare esigenze di consumo privato sempre più ampie. Dal momento che la maggior parte delle attività di partecipazione sociale è «ad alta intensità di tempo», si configura il rischio che la crescita economica ne induca una sostituzione con attività «risparmiatrici di tempo».

Altri studi teorici confermano l'esistenza di questo rischio, sia attraverso gli strumenti tradizionali della teoria neoclassica sia seguendo impostazioni alternative. Gli stessi Antoci, Sacco e Vanin (2007), utilizzando un modello evolutivo, mostrano che, se il capitale sociale è molto basso, la dinamica di replicazione del comportamento più vantaggioso porta gradualmente tutti gli individui ad adottare una «strategia privata», in cui la maggior del tempo viene dedicato ad attività private e non al consumo di beni relazionali. Se il capitale sociale è molto alto, tutti finiscono per adottare una «strategia relazionale», in cui si consumano soltanto beni di sussistenza e beni relazionali. Per valori intermedi, l'esito dipende dal livello di partecipazione sociale iniziale; se quest'ultimo è sufficientemente alto, l'economia converge verso un equilibrio relazionale, altrimenti va verso quello privato. Durante la transizione all'equilibrio privato, aumenta la produzione di beni privati, e quindi l'economia sperimenta un processo di crescita, basato sulla distruzione di opportunità sociali e sulla loro sostituzione con attività private. Tuttavia, a prescindere da quale equilibrio attragga l'economia, quello relazionale Pareto-domina sempre quello privato, a eccezione del caso in cui la dotazione iniziale di capitale sociale sia particolarmente bassa. Ciò significa che la crescita può condurre verso un equilibrio Pareto-inferiore, che si configura come una trappola di povertà sociale dovuta a un fallimento del coordinamento.

La rassegna presentata in questo capitolo ha mostrato la coesistenza di una grande varietà di approcci e definizioni. La letteratura sul capitale sociale è un fertile terreno di incontro tra discipline diverse e ha il merito di

aver favorito un dialogo senza precedenti tra scienziati sociali, attivisti della società civile e policy makers. Tuttavia, il rapidissimo moltiplicarsi degli studi sul capitale sociale è stato accompagnato da un uso spesso impreciso e ambiguo del concetto, che ha danneggiato le potenzialità di questo nuovo strumento analitico. Nella letteratura mancano una definizione e un metodo di misurazione comunemente condivisi, ed è praticamente impossibile confrontare i risultati delle indagini empiriche per stabilire in modo univoco e definitivo quale sia il rapporto tra capitale sociale e sviluppo. Un esame dell'approccio degli economisti mette poi in evidenza altre possibili distorsioni che possono derivare dall'espansione degli studi sul capitale sociale. Come suggerito da Fine (2001), la teoria neoclassica tende a utilizzare il concetto di capitale sociale come pretesto per invadere campi di indagine tradizionalmente riservati ad altre discipline, come la sociologia, l'antropologia e la psicologia sociale. Lo studio del capitale sociale richiede invece un approccio multidisciplinare che, superando le tradizionali divisioni tra le scienze sociali, aiuti a comprendere meglio come si verificano la produzione e l'accumulazione della fiducia, come funziona il meccanismo di trasmissione della sua influenza sulla produzione di benessere, e in che modo devono essere programmati gli investimenti in capitale sociale.

CAPITOLO SECONDO

MISURARE IL CAPITALE SOCIALE

Non tutto ciò che può essere contato conta.
Non tutto ciò che conta può essere contato.

(A. Einstein)

1 *Introduzione*

Nonostante tanta popolarità nel dibattito contemporaneo, la definizione di capitale sociale è ancora vaga e controversa, e nella letteratura non esiste un metodo di misurazione comunemente accettato. Gli studi empirici soffrono per la cronica mancanza di dati, e non hanno ancora dimostrato in modo convincente l'esistenza di una relazione positiva tra capitale sociale e sviluppo economico.

Si potrebbe osservare che problemi simili affliggono, in diversa misura, tutta la ricerca empirica in campo economico. Come osserva Heckmann (2000), le controversie che normalmente sorgono nell'interpretazione dei dati sono connaturate alla ricerca economica: l'informazione contenuta nei dati è sempre troppo debole per stabilire in modo univoco e definitivo l'esistenza di nessi causali tra le variabili: «Non esiste alcun metodo per produrre stime affidabili e non condizionate dalle ipotesi di partenza poste dal ricercatore» (Heckmann 2000, 91). Tuttavia, secondo Durlauf (2002, 22), «la letteratura empirica sul capitale sociale è particolarmente afflitta dalla definizione vaga dei concetti, dalla povertà di dati e

Questo capitolo è di Fabio Sabatini.

dalla mancanza dell'informazione necessaria per avanzare spiegazioni causali credibili». La critica di Durlauf è comunque più tenera rispetto all'atteggiamento di molti economisti che, prima ancora di discutere sulla capacità della ricerca empirica di far luce sugli effetti economici del capitale sociale, mettono in dubbio la possibilità di effettuare una misurazione credibile del suo *stock* e, più in generale, sono scettici sull'opportunità di considerare il capitale sociale uno strumento analitico utile per gli studi economici. Nella recensione di un celebre libro di Fukuyama (1995), Solow (1995) afferma che, se il capitale sociale deve essere considerato più di una semplice moda, è necessario andare oltre la generica affermazione della sua importanza: il suo *stock* deve poter essere misurato, sia pure approssimativamente. In realtà le diverse discipline hanno prodotto già una grande varietà di metodi di misurazione, e la letteratura sulla verifica empirica degli effetti del capitale sociale è sterminata. In questo capitolo ci concentreremo soprattutto sugli studi economici per mostrare come la ricerca empirica soffra di una serie di problemi di fondo, che finora hanno impedito di raggiungere risultati univoci e convincenti sul ruolo del capitale sociale nei processi di sviluppo. La maggior parte degli studi utilizza dati raccolti sul campo, mediante interviste effettuate nell'ambito di indagini campionarie. Tali rilevazioni offrono una misura della percezione che gli individui hanno dell'ambiente circostante (per esempio il loro grado di fiducia nei confronti degli «altri» o delle istituzioni), ma contengono poche informazioni sul loro comportamento effettivo. L'aggregazione dei dati provoca un'ulteriore perdita di informazione. Per esempio, la maggior parte delle analisi empiriche *cross-country* sul rapporto tra capitale sociale e crescita si basa sul *World Values Survey*, che misura l'andamento della fiducia in più di ottanta paesi intervistando campioni di popolazione rappresentativi a livello nazionale. Tuttavia, le norme sociali e i comportamenti individuali sono fortemente legati al contesto sociale, economico e culturale in cui si trova l'intervistato. Il caso italiano mostra che tale contesto può

cambiare significativamente nel raggio di pochi chilometri e che l'aggregazione delle risposte a livello nazionale può produrre dati privi di significato perché completamente slegati dall'ambiente in cui sono stati raccolti. La stessa persona risponderà diversamente a un questionario se l'intervista avviene in Trentino Alto Adige piuttosto che in Sicilia. I valori medi nazionali calcolati dal *World Values Survey* possono essere considerati rappresentativi delle opinioni della popolazione nel caso di società culturalmente omogenee, con forti vincoli di identità interni e disuguaglianze contenute, come per esempio l'Estonia o la Finlandia, ma sembrano inadeguati a rappresentare paesi complessi come l'Italia nell'ambito di comparazioni internazionali.

Negli ultimi anni, l'insoddisfazione nei confronti delle rilevazioni campionarie ha favorito l'affermazione di un nuovo filone di studi che utilizza gli strumenti dell'economia sperimentale per misurare la fiducia, l'attitudine alla cooperazione e altre variabili collegate al concetto di capitale sociale. Anziché rispondere a un questionario, le persone vengono invitate a partecipare a un «gioco della fiducia» in laboratorio. Qui il ricercatore ha la possibilità di valutare il comportamento effettivo tenuto dagli agenti quando si trovano a dover scegliere tra atteggiamenti opportunistici o cooperativi. Le indagini basate su interviste misurano le norme sociali registrando le dichiarazioni di principio degli agenti, che possono essere influenzate da molti fattori contingenti (per esempio il desiderio di fare una bella figura nei confronti dell'intervistatore) e non necessariamente corrispondono al comportamento che gli intervistati terrebbero in situazioni concrete. In laboratorio invece è possibile osservare le norme sociali «dal vivo», nel momento in cui influenzano le azioni delle persone.

Attraverso una rassegna critica, questo capitolo si propone di mettere in evidenza pregi e difetti dei diversi metodi di misurazione del capitale sociale. Il secondo paragrafo riassume in sei categorie principali i problemi che, a nostro avviso, affliggono endemicamente la letteratura.

Tali categorie vengono utilizzate per valutare criticamente gli studi empirici su capitale sociale e sviluppo economico passati in rassegna nel paragrafo 3. Il quarto paragrafo presenta brevemente l'approccio dell'economia sperimentale alla misurazione del capitale sociale come possibile alternativa alle indagini basate su interviste. Il capitolo si chiude con alcune considerazioni conclusive e indicazioni per future ricerche.

2. La misurazione del capitale sociale: una rassegna critica

Il problema della valutazione degli effetti del capitale sociale anima il dibattito economico da più di un decennio. Le diverse scienze sociali hanno proposto una grande varietà di metodi di misurazione, alimentando un confronto interdisciplinare senza precedenti. Tuttavia, la letteratura empirica non ha ancora ottenuto risultati univoci e convincenti e la sua credibilità continua a essere inficiata da una serie di problemi di fondo:

1. nonostante il concetto di capitale sociale sia tanto popolare nel dibattito contemporaneo, la sua definizione rimane sostanzialmente vaga e controversa. Secondo una felice espressione di Coleman,

il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è una entità singola ma un insieme di diverse entità, con due elementi in comune: sono tutte aspetti della struttura sociale e facilitano determinate azioni di coloro che si trovano dentro la struttura (Coleman, 1988, 98).

Tali aspetti «produttivi» della struttura sociale cambiano continuamente con il contesto ambientale e le necessità degli agenti, tanto da far meritare al capitale sociale l'etichetta di concetto «situazionale e dinamico». Come osserva Piselli (2001, 48), il concetto di capitale sociale «non si riferisce a un oggetto specifico, non può essere appiattito in rigide definizioni, ma deve essere interpretato, di volta in volta, in relazione agli attori, ai fini

che perseguono e al contesto in cui agiscono». In base a questo approccio è praticamente impossibile fornire una definizione unica del capitale sociale e un metodo universale per la sua misurazione.

2. Poiché il capitale sociale è un concetto multidimensionale e i suoi diversi aspetti si intrecciano e interagiscono, sta al ricercatore selezionare il punto di partenza da cui condurre l'osservazione: ciascuna indagine empirica fornisce una definizione peculiare del fenomeno, coerente con gli obiettivi e i risultati dell'autore, e si concentra su determinate dimensioni. Come osserva Fine (2001), non c'è studio sul capitale sociale che non inizi fornendo una definizione specifica del concetto, ritagliata sulla base dei dati disponibili e su ciò che consentono di dimostrare. Tale impostazione rende difficile il confronto dei risultati di ricerche diverse e qualsiasi valutazione generale. Per esempio, gli studi che misurano il capitale sociale come diffusione della fiducia sono difficilmente confrontabili con quelli che si concentrano su aspetti alternativi come la propensione a cooperare o l'adesione a organizzazioni di volontariato. Inoltre, anche quando le dimensioni considerate e la popolazione di riferimento sono le stesse, la comparabilità dei risultati può essere inficiata da differenze nel campionamento e nel modo in cui sono poste le domande (Wuthnow 1997, Paxton 1999).

3. La maggior parte degli studi empirici misura il capitale sociale mediante indicatori «indiretti», che non rappresentano le componenti «strutturali» del fenomeno identificate dalla letteratura teorica (le reti di relazioni interpersonali, le norme sociali e la fiducia)¹. Tali indicatori, come per esempio i tassi di criminalità, le donazioni di sangue, i risultati scolastici e l'affluenza alle urne per le consultazioni elettorali, devono essere considerati una conseguenza possibile dell'accumulazione di capitale so-

¹ Per l'Italia si vedano per esempio Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), Micucci e Nuzzo (2003), Guiso, Sapienza e Zingales (2004), Degli Antoni (2005), Cartocci (2007).

ziale, e non capitale sociale in sé. L'uso di tali indicatori nelle indagini empiriche genera confusione sulla relazione tra il capitale sociale e i suoi effetti ipotetici. In altri termini, se il capitale sociale viene misurato mediante la rilevazione di un possibile risultato della sua presenza, allora qualsiasi indagine empirica mostrerà che il capitale sociale determina quel risultato. Il capitale sociale diviene tautologicamente presente ovunque si osservi un suo effetto ipotetico.

4. Gli studi *cross-country* sugli effetti economici del capitale sociale sono generalmente basati su indicatori della fiducia tratti dal *World Values Survey* (Wvs)². Il Wvs rileva la fiducia mediante la domanda ideata da Rosenberg (1956): «Generalmente parlando, crede che ci si possa fidare degli altri, oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con gli estranei?» L'indicatore che ne deriva è dato dalla percentuale dei rispondenti che afferma che «ci si può fidare della maggior parte delle persone». La fiducia misurata mediante interviste campionarie è una variabile micro e di tipo «cognitivo», nel senso che rileva la percezione che gli agenti hanno dell'ambiente circostante. L'aggregazione dei valori osservati a livello micro disconnette la risposta dell'agente dal contesto socioeconomico in cui l'intervista è stata effettuata. Fine (2001) osserva che, se il capitale sociale è un fenomeno dipendente dal particolare contesto in cui viene osservato (come sostiene la letteratura teorica), allora ogni conclusione che si basi su una aggregazione a livello macro delle misure raccolte a livello micro è da considerarsi illegittima.

5. Generalmente, gli studi che evitano l'uso di indicatori indiretti e si concentrano sugli aspetti strutturali del concetto di capitale sociale prendono in considerazione un solo tipo di rete, di solito le organizzazioni volontarie

² Si vedano per esempio Knack e Keefer (1997), La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny (1997), Zak e Knack (2001), Beugelsdijk e van Schaik (2001), Bjørnskov (2003).

(più facili da misurare coi dati esistenti). In questo modo si trascura il fatto che, pur costituendo una dimensione del concetto di capitale sociale, le reti sono a loro volta un fenomeno multidimensionale e non possono essere rappresentate soltanto dalla propensione all'associazionismo. Esistono infatti diversi tipi di rete – tutti riconducibili alla definizioni di capitale sociale proposte dalla letteratura teorica – che esercitano effetti contrastanti sui processi di sviluppo. Identificare il capitale sociale coi suoi aspetti strutturali, a loro volta misurati dalle reti, è senz'altro corretto, ma limitarsi allo studio di un determinato tipo di rete può indurre a dimenticare che esistono anche forme di capitale «antisociale», che ostacolano la crescita e peggiorano il benessere sociale. Per esempio, non esistono verifiche empiriche sistematiche sul rapporto tra reti familiari e sviluppo economico. Altre forme di coinvolgimento sociale trascurate dalla letteratura empirica sono la partecipazione religiosa e l'associazionismo di tipo corporativo. Sorprendentemente mancano anche studi su casi particolarmente eclatanti come la mafia e il Ku Kux Klan. Bisogna inoltre ricordare che, come mostrano alcune ricerche sul caso italiano (Degli Antoni 2005, Sabatini 2005), anche le organizzazioni volontarie devono essere considerate un fenomeno multidimensionale, che può essere descritto adeguatamente solo da un insieme composito di indicatori³.

6. Al di là dei problemi di misurazione, l'uso stesso delle organizzazioni volontarie come indicatore di capitale sociale è controverso nella letteratura politologica. L'idea di base proposta da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) è che nelle aree in cui si registra una maggiore incidenza dell'associazionismo si verificano effetti di *spill-over* che favoriscono la generalizzazione delle attitudini cooperative e delle norme sociali di fiducia e reciprocità. Tutta-

³ Sull'uso di indicatori multipli per misurare la partecipazione associativa si vedano per esempio Narayan e Pritchett (1999), Grootaert (2001), Knack (2002) e Sabatini (2007a).

via, come osserva Uslaner (2002), la generalizzazione delle norme condivise all'interno di una rete di relazioni avviene solo nel caso in cui quest'ultima sia particolarmente eterogenea, mettendo in contatto persone provenienti da ambienti socio-culturali diversi. La letteratura politologica mostra invece che i membri delle associazioni volontarie provengono sempre da determinate categorie sociali (caratterizzate da un reddito e da un grado di istruzione medio-alti) e condividono già, prima di aderire, determinate norme sociali di fiducia e reciprocità (Popielarz 1999, Mutz 2002). Inoltre, finora la letteratura non ha fornito una teoria micro in grado di spiegare il meccanismo di generalizzazione della fiducia condivisa all'interno delle organizzazioni volontarie (Rosemblun 1999).

3. *La letteratura empirica su capitale sociale e sviluppo economico*

Dopo la pubblicazione di *Making Democracy Work*, la ricerca economica ha prodotto una enorme quantità di studi empirici sulla relazione tra le diverse dimensioni del capitale sociale e la crescita economica, di solito misurata mediante il tasso di crescita del reddito pro capite. Questo filone della letteratura può essere idealmente suddiviso in due categorie fondamentali:

1. studi che individuano una relazione positiva tra capitale sociale e sviluppo economico ma soffrono dei problemi di misurazione del capitale sociale descritti nel paragrafo precedente. Una rassegna di tali studi è presentata nella paragrafo 3.1. La rassegna si sofferma nel dettaglio su alcuni aspetti dell'analisi empirica contenuta in *Making Democracy Work* che hanno esercitato un'influenza decisiva sulla letteratura successiva sull'argomento;

2. studi che, indipendentemente dal metodo di misurazione adottato, non trovano una relazione positiva tra capitale sociale e sviluppo economico. Tali studi sono descritti sommariamente nel paragrafo 3.2.

3.1. *La letteratura empirica sulla relazione positiva tra capitale sociale e sviluppo*

Le prime indagini empiriche sui fattori sociali e istituzionali della crescita economica risalgono agli anni Ottanta e si concentrano soprattutto sul grado di democrazia, sul rispetto delle libertà civili e sul ruolo delle istituzioni formali. Tali studi sono generalmente considerati parte integrante della letteratura su capitale sociale e sviluppo (Knack 1999), anche se non sempre il termine «capitale sociale» viene espressamente citato. Nell'ambito di un'analisi *cross-country* su di un campione di 47 paesi nel periodo 1950-77, Kormendi e Meguire (1985) trovano evidenza di una correlazione positiva e significativa tra due indicatori dell'andamento dell'economia, costituiti rispettivamente dal tasso di crescita medio annuo del reddito pro capite e dal rapporto tra investimenti e prodotto lordo, e un'elaborazione dell'indice delle libertà civili ideato da Gastil (1990). Dal 1970 gli indici delle libertà civili e delle libertà politiche sono costruiti da Gastil per la redazione della *Comparative Survey of Freedom* pubblicata dalla Freedom House⁴. A ciascun paese viene assegnato un punteggio da 1 a 7 sulla base della valutazione soggettiva di alcuni criteri per la definizione delle libertà civili e delle libertà politiche, dove a valori minori sono associati livelli di libertà più elevati⁵. Il modello di Kormendi e Meguire viene esteso da Grier e Tullock (1989) a un campione più ampio, comprendente 113 paesi ripartiti in quattro gruppi, rispettivamente corrispondenti a Ocse, America Latina, Africa e Asia, per ciascuno dei quali ven-

⁴ Dal 1990, la *Freedom House* pubblica una versione leggermente modificata degli indici senza la partecipazione di Gastil, che a sua volta ha continuato a calcolare gli indici in modo indipendente. La fine della collaborazione è dovuta a divergenze riguardanti la libertà esistente nei regimi autoritari alleati degli Stati Uniti (Gastil 1990).

⁵ Per semplificazione, Kormendi e Meguire (1985) dicotomizzano l'indice, considerando i paesi con punteggio compreso tra 1 e 2 come caratterizzati da un elevato grado di libertà civile, diversamente da tutti gli altri.

gono effettuate delle regressioni separate. Gli autori mostrano che la repressione politica è associata a una significativa riduzione dei tassi di crescita annuali nei campioni sudamericano e africano, ma non sortisce alcun effetto nei Paesi asiatici. Alcuni dei criteri adottati da Gastil sono impiegati da Scully (1988) per confrontare il rendimento di modelli istituzionali diversi. In particolare, il grado di indipendenza della magistratura e il livello di libertà economica e politica vengono usati come *proxy* per valutare il ruolo delle regole formali e la sicurezza del rispetto dei diritti di proprietà. A partire da queste misure, Scully costruisce una serie di variabili *dummy* e testa il loro effetto sulla crescita del reddito nel periodo 1960-80 per un campione di 115 paesi, mostrando che il tasso di crescita è quasi doppio dove si osserva un maggiore rispetto delle libertà civili e politiche. Risultati molto diversi sono ottenuti da Barro (1996) che, usando come misura della democrazia l'indice delle libertà politiche di Gastil, trova evidenza di una relazione non lineare secondo cui la democrazia migliora la crescita a livelli bassi delle libertà politiche, ma la deprime quando un certo livello di libertà sia già stato raggiunto. Il denominatore comune che lega queste analisi empiriche è l'idea che determinate caratteristiche della struttura sociale e dell'assetto istituzionale di un paese possano costituire una forma di capitale in grado di influenzare la *performance* dell'economia e, nel lungo periodo, la crescita. Tuttavia, gli autori finora citati non fanno esplicito riferimento al «capitale sociale», e fenomeni come le libertà civili e la stabilità politica sono piuttosto lontani dal cuore del concetto definito nella letteratura teorica. Le correlazioni individuate in questi studi sono molto suggestive, ma non spiegano il rapporto di causalità tra le variabili considerate. Alcuni autori, interpretando i risultati di indagini econometriche simili a quelle che abbiamo sommariamente descritto, ipotizzano che sia lo sviluppo economico a favorire l'affermazione delle libertà civili e politiche, e non viceversa (Bilson 1982, Heliwell 1994, Alesina e Perotti 1996). Heliwell (1994) testa questa ipotesi su un campione di 125 paesi

nel periodo 1960-85: utilizzando come misura della democrazia la somma degli indici delle libertà civili e delle libertà politiche di Gastil e l'indice delle libertà politiche di Bollen⁶, l'autore mostra che gli effetti del reddito sulla democrazia sono positivi e robusti, mentre gli effetti della democrazia sullo sviluppo economico sono negativi ma non significativi.

Molti autori concentrano invece l'attenzione sull'efficienza delle istituzioni formali, mettendo in evidenza il ruolo della corruzione e delle inefficienze burocratiche nel rallentamento dello sviluppo economico. Mauro (1995) usa dati della *Business International* per costruire tre indicatori dell'efficienza delle istituzioni, che risultano correlati in modo positivo e robusto con gli investimenti e con la crescita in un campione di 70 Paesi considerati nel periodo 1960-85⁷. La capacità esplicativa di questo tipo di indagini sembra tuttavia ridimensionata dall'uso di dati forniti da agenzie di consulenza finanziaria internazionale, che prendono in considerazione esclusivamente i fattori di rischio rilevanti per gli investitori esteri (Knack 1999). Inoltre, anche gli studi sulla corruzione analizzano l'effetto sulla crescita di fattori culturali e istituzionali rilevanti che possono essere collegati al concetto di capitale sociale solo indirettamente.

Con la pubblicazione di *Making Democracy Work* da parte di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), l'attenzione della letteratura sui fattori istituzionali e sociali della crescita economica si sposta sul ruolo della società civile, e

⁶ L'indice delle libertà politiche di Bollen (1980) è un indice composito ottenuto come somma ponderata di sei componenti, tre relative alla sovranità popolare e tre relative alle libertà economiche. L'indice assume valori compresi tra 0 (assenza di libertà politica) e 1 (piena libertà politica).

⁷ La *Business International* (BI), oggi incorporata nella *Economist Intelligence Unit*, pubblica ogni anno indici per la valutazione di una serie di fattori di rischio relativi a un determinato gruppo di Paesi, per fornire informazioni utili agli investitori internazionali. Le tre misure considerate da Mauro (1995) sono un indice della corruzione, un indice dell'efficienza burocratica e un indice della stabilità politica.

il concetto di «capitale sociale» si afferma definitivamente nel dibattito. Come abbiamo brevemente accennato nel primo capitolo⁸, gli autori misurano il capitale sociale attraverso quattro indicatori del livello di partecipazione civica:

1. il numero delle organizzazioni volontarie, che includono, per esempio, i circoli sportivi e culturali;

2. il numero di lettori di giornali locali. L'idea di base è che in Italia i giornali costituiscano il modo più efficace per acquisire informazioni sui problemi delle comunità locali. Secondo gli autori, i cittadini più informati sono più propensi a una partecipazione sociale attiva;

3. la percentuale di votanti ai referendum. Il voto in occasione dei referendum dipende esclusivamente dal senso civico dell'elettore, dal momento che non garantisce alcun vantaggio personale immediato. In particolare, non può essere utilizzato come oggetto di scambio su cui basare la formazione di legami di tipo clientelare;

4. il numero di voti di preferenza espressi nelle elezioni politiche. Quest'ultimo è considerato dagli autori un indicatore di arretratezza civica, vista la tradizione italiana di utilizzare il voto di preferenza come mezzo per ottenere favori personali e stabilire relazioni clientelari tra politici ed esponenti delle comunità locali⁹.

Come noto, gli autori individuano una correlazione positiva e significativa tra la partecipazione sociale misurata dai suddetti indicatori e l'efficienza delle istituzioni

⁸ Si veda il paragrafo 3.1 del capitolo 1.

⁹ Fino al 1994, in corrispondenza delle elezioni amministrative era possibile esprimere da uno a tre voti di preferenza nei confronti di singoli candidati. Il sistema dei voti di preferenza dava la possibilità di identificare il comportamento di gruppi di elettori, e costituiva per il politico un forte incentivo a «reciprocare» ricompensando gli esponenti della comunità locale in grado di procurare il maggior numero di voti (Katz e Bardi 1980, Katz 1986). Non a caso il voto di preferenza era un fenomeno diffuso soprattutto nel mezzogiorno, e particolarmente concentrato nelle zone caratterizzate da disoccupazione endemica, bassi livelli di educazione e maggiore arretratezza in termini di sviluppo economico e sociale (Golden 2003).

amministrative regionali. In uno studio successivo, Helwell e Putnam (1995) mostrano che gli stessi indicatori sono positivamente correlati anche con l'andamento dell'economia regionale e con il tasso di crescita del reddito pro capite. Alla luce della rassegna proposta nel paragrafo precedente, è possibile identificare tre principali elementi di debolezza nell'analisi empirica di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993):

1. il capitale sociale viene misurato attraverso degli indicatori «indiretti». Il numero di lettori di giornali, l'affluenza alle urne per i referendum, e il numero di voti di preferenza espressi nelle elezioni amministrative non fotografano direttamente le dimensioni chiave del capitale sociale, definite da Putnam (1994) come le reti sociali, le norme e la fiducia che permettono alle persone di agire collettivamente per perseguire in modo più efficace obiettivi comuni. Come accennato nel punto 3 del paragrafo 2, l'uso di tali indicatori può portare a confondere il capitale sociale coi suoi risultati ipotetici. Misurare il capitale sociale mediante l'indicatore di un possibile (ma non necessario) risultato della sua presenza, equivale a sostenere che il capitale sociale determina automaticamente un certo risultato e ha una connotazione necessariamente positiva. La letteratura mostra invece che la presenza di reti caratterizzate da elevati livelli di fiducia e reciprocità può anche ostacolare la diffusione delle informazioni e lo sviluppo della comunità in cui tali reti sono inserite, peggiorando infine il benessere della collettività (DeFilippis 2001, Molyneux 2002, Streeten 2002, Cleaver 2005). La relazione tra il capitale sociale e le caratteristiche della struttura sociale generalmente associate alla sua presenza deve pertanto essere verificata di volta in volta, e sembra più prudente adottare, nelle analisi empiriche, soltanto indicatori delle dimensioni chiave del concetto.

2. L'altra misura di capitale sociale adottata da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) è costituita dal numero delle organizzazioni volontarie. L'ipotesi degli autori è che le associazioni possano funzionare come «scuole di democrazia», la cui attività favorisce la diffusione delle

norme di fiducia e reciprocità nell'ambiente sociale circostante. Secondo gli studi empirici, i membri delle organizzazioni volontarie mostrano maggiore senso civico e più elevati livelli di partecipazione politica. L'appartenenza a un'associazione rende più frequenti le interazioni sociali e crea i presupposti per lo sviluppo di legami fiduciari, che a loro volta determinano un aumento dell'incidenza dei comportamenti cooperativi, anche al di fuori del contesto dell'associazione (Almond e Verba 1963, Brehm e Rahn 1997, Hooghe 2003, Seligson 1999, Stolle e Rochon 1998). Questo filone della letteratura sostiene che il senso civico dei membri delle associazioni tende a diffondersi presso l'intera collettività, diversamente da quanto avviene nelle aree povere di capitale sociale, dove esistono meno opportunità per conoscere i vantaggi dei comportamenti cooperativi e l'efficacia dell'azione collettiva, e si registra una minore diffusione della fiducia nei confronti degli estranei. Tuttavia, come già accennato nel punto 6 del paragrafo 2, esistono diversi motivi per dubitare della validità delle misure di capitale sociale basate sulla densità delle organizzazioni volontarie. Anzitutto, anche se i membri delle associazioni sono dotati di maggiore senso civico e mostrano una propensione più elevata alla cooperazione, è possibile che questa comune caratteristica derivi da un processo di autoselezione, piuttosto che essere una conseguenza delle attività associative. Inoltre la composizione interna delle organizzazioni volontarie è generalmente molto omogenea anche dal punto di vista dello status socioeconomico, e sembra pertanto difficile che la partecipazione possa costruire dei «ponti» in grado di agevolare la diffusione della fiducia e la trasmissione della conoscenza tra ambienti sociali diversi (Popielarz 1999, Mutz 2002, Uslaner 2002). Infine, la partecipazione alle associazioni volontarie può avere implicazioni relazionali modeste, che possono essere limitate, per esempio, al pagamento di una quota annuale di iscrizione.

Infine, recenti studi sul volontariato in Italia (Degli Antoni 2007, Sabatini 2005, 2007a) mostrano che anche le associazioni devono essere considerate un fenomeno

multidimensionale. Alle luce di queste considerazioni, sembra più corretto misurare le organizzazioni volontarie mediante un insieme di indicatori che possano coglierne anche gli aspetti «qualitativi», come l'intensità del coinvolgimento relazionale connesso alla *membership*, il grado di democrazia nella formazione delle decisioni dell'associazione e il tipo di attività svolte.

3. Secondo la misurazione di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), le aree con la migliore *performance* istituzionale sono quelle tradizionalmente governate da amministrazioni di centro-sinistra. Sembra evidente il problema delle variabili omesse nell'analisi: il rendimento delle istituzioni potrebbe essere determinato dal colore politico degli organi amministrativi, oppure da altri fattori come il grado di sviluppo economico della regione, le dotazioni di capitale umano o la ricchezza delle infrastrutture. Inoltre, il capitale sociale potrebbe essere considerato una conseguenza del buon rendimento delle istituzioni e di livelli più elevati di sviluppo economico (Knack 1999, Rothstein 2005, Cecchi e Basile 2007, Cecchi e Sabatini 2007). Un'analisi del caso italiano effettuata con la tecnica dei modelli di equazioni strutturali (Sabatini 2006, 2007b) mostra che la relazione tra capitale sociale e sviluppo economico è biunivoca: livelli più elevati di reddito e di sviluppo umano influenzano positivamente il consumo di beni relazionali, la formazione di reti amicali e la diffusione delle organizzazioni di volontariato, ma soltanto queste ultime esercitano a loro volta un'influenza positiva su crescita e sviluppo. I modelli di equazioni strutturali consentono di tenere conto dell'effetto esercitato sulle variabili endogene da parte di fattori ambientali non esplicitamente considerati nel modello, ed effettuano un'analisi più approfondita della forma e della direzione dei nessi causali che connettono le variabili (Jöreskog e Sörbom 1979, Bollen 1989, Corbetta 1992).

I limiti di *Making Democracy Work* sono da considerarsi «critici» perché tendono a ripresentarsi cronicamente in buona parte della letteratura successiva. Knack e Keefer (1997) e La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e

Vishny (1997) usano dati del *World Values Survey* (Wvs) per effettuare una verifica delle ipotesi di Putnam, Leonard e Nanetti a livello *cross-country*. Come accennato nell'introduzione, tali dati sono raccolti intervistando campioni rappresentativi a livello nazionale in circa cinquanta paesi di tutto il mondo. A questo proposito è opportuno rilevare che, per stessa ammissione di uno dei più celebri curatori del Wvs, i campioni sono spesso sbilanciati a favore delle aree urbane e delle persone con un maggiore livello di istruzione, soprattutto nei paesi in via di sviluppo (Inglehart 1994). Il capitale sociale viene definito come diffusione della fiducia e del senso civico. La fiducia è misurata dalla percentuale di intervistati che, in ciascun paese, ritengono di potersi fidare degli estranei¹⁰. Il senso civico è rilevato dal Wvs chiedendo agli intervistati di esprimere una valutazione sui seguenti comportamenti opportunistici: *a)* percepire un sussidio pubblico senza averne diritto; *b)* salire sull'autobus senza pagare il biglietto; *c)* evadere le tasse se se ne presenta l'occasione; *d)* non restituire un portafoglio trovato per strada; *e)* non avvisare se si danneggia accidentalmente un veicolo parcheggiato. Gli intervistati rispondono attribuendo ai comportamenti in questione un voto da 1 (mai giustificabile) a 10 (sempre giustificabile). Knack e Keefer (1997) ribaltano la scala in modo tale da far coincidere valori più alti con i comportamenti coeprativi e sommano i punteggi relativi a ciascuna risposta, ottenendo una misura che ha un valore massimo pari a 50. L'associazionismo è misurato dal numero medio di organizzazioni volontarie cui gli intervistati dichiarano di appartenere in ciascun paese¹¹. Gli

¹⁰ Si veda in proposito il punto 4 del paragrafo 2.

¹¹ Il WVS rileva 10 tipi di associazione: 1) associazioni che forniscono assistenza ad anziani, handicappati e persone svantaggiate; 2) associazioni religiose; 3) associazioni culturali; 4) partiti o gruppi politici; 5) sindacati; 6) associazioni che hanno per obiettivo azioni collettive a livello locale su temi specifici (per esempio la povertà e la disoccupazione); 7) associazioni che si occupano di diritti umani e di sviluppo dei paesi del terzo mondo; 8) associazioni ambientaliste; 9) associazioni professionali; 10) associazioni giovanili (per esempio gli scout);

autori mostrano che la fiducia e il senso civico non sono correlati con la presenza di reti orizzontali, ma sortiscono un effetto positivo e significativo sull'andamento dell'economia in un campione di 29 economie di mercato. Nelle loro conclusioni, Knack e Keefer (1997) suggeriscono quindi di spostare il focus degli studi empirici dalle organizzazioni volontarie analizzate da Putnam alle norme sociali di fiducia e di civismo.

La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny (1997) sottopongono a verifica la relazione tra fiducia, reddito e dimensione delle imprese verificando l'effetto del reddito pro capite, della fiducia generalizzata e della fiducia nei confronti dei propri familiari sui ricavi delle venti imprese più grandi in un campione di 40 paesi. Gli autori mostrano che la dimensione aziendale non è influenzata dal reddito ma è significativamente correlata con la fiducia generalizzata, in modo positivo, e con la fiducia nei familiari, in modo negativo. Questo risultato è coerente con le tesi di Banfield (1958) sugli effetti perversi del familismo amorale e con le intuizioni di Fukuyama (1995) sulla relazione tra capitale sociale e dimensione imprenditoriale. Fukuyama (1995) osserva che, nelle zone in cui la diffusione della fiducia è contenuta all'interno della famiglia e non si estende al resto della comunità, l'offerta di lavoro qualificato è generalmente più limitata. Tale carenza di capitale umano limita le possibilità di espansione delle imprese, con effetti negativi in termini di crescita e sviluppo.

Zak e Knack (1998) aggiungono 8 paesi al campione utilizzato da Knack e Keefer (1997) usando dati tratti dalla terza ondata del Wvs. Gli autori mostrano che la fiducia, misurata come la percentuale di persone che rispondono positivamente alla domanda di Rosenberg (1956), è più alta quando: *a*) le istituzioni formali sono forti e garantiscono meglio la sicurezza e il rispetto dei contratti; *b*) le disuguaglianze – in termini di distribuzione del reddito e della proprietà terriera e di opportunità di lavoro – sono minori; *c*) l'eterogeneità etnica è più contenuta.

Beugelsdijk e van Shaik (2001) usano i dati del Wws per verificare l'esistenza di una relazione positiva tra la diffusione della fiducia e crescita economica anche a livello regionale. Gli autori mostrano inoltre che la partecipazione sociale, soprattutto nella forma della propensione a prestare gratuitamente attività di volontariato, è significativamente e positivamente correlata con la crescita economica regionale¹².

Gli studi di Knack e Keefer (1997), La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny (1997), Zak e Knack (2001) e Beugelsdijk e van Shaik (2001) usano tra gli indicatori di capitale sociale una misura della fiducia a livello nazionale, nell'ambito di analisi *cross-country* o *cross-region*. Come abbiamo visto nel punto 4 del paragrafo 2, la fiducia misurata dal *World Values Survey* è un concetto «micro» e di tipo «cognitivo», nel senso che fa riferimento alle percezioni dei singoli individui (non ai loro comportamenti effettivi). Le risposte ai questionari del Wws sono strettamente collegate alla posizione che l'intervistato occupa nella struttura sociale e al contesto ambientale in cui è stata effettuata l'intervista: probabilmente, la stessa persona cambierà la sua percezione dell'ambiente circostante (e quindi le sue risposte a domande sulla fiducia) in seguito a un trasferimento dalla Sicilia al Trentino Alto Adige. L'aggregazione a livello nazionale delle risposte date ai questionari del Wvs crea una misura di quella che alcuni autori hanno definito fiducia «macro» o «sociale» (Fine 2001), che tende a perdere ogni legame con le circostanze sociali e storiche in cui la fiducia e il capitale sociale sono collocati. D'altronde, come osserva Fukuyama (1999), la fiducia non deve essere necessariamente considerata parte integrante della definizione di capitale sociale. Al contrario, l'autore suggerisce di trattarla come un epifenomeno, che può derivare, ma non

¹² Quest'ultimo risultato trova ulteriore conferma nelle recenti indagini sulle regioni italiane effettuata mediante tecniche di analisi multidimensionale dei dati (Sabatini 2006a) e modelli di equazioni strutturali (Sabatini 2006b).

necessariamente deriva, dalla presenza di capitale sociale sul territorio.

Recentemente, il dibattito è stato animato da un nuovo studio sul caso italiano di Guiso, Sapienza e Zingales (2004), che concentrano l'attenzione sul ruolo del capitale sociale nello sviluppo finanziario, con particolare riferimento per le scelte di portafoglio delle famiglie, l'uso degli assegni, la disponibilità di prestiti a favore delle famiglie e delle imprese, l'affidamento nei confronti di prestiti informali e l'assetto proprietario delle imprese. L'idea di base è che

uno dei meccanismi attraverso i quali il capitale sociale influenza l'efficienza economica è il miglioramento della fiducia... Dal momento che i contratti finanziari sono quelli con il contenuto fiduciario più elevato, il capitale sociale dovrebbe avere un effetto rilevante sullo sviluppo dei mercati finanziari (Guiso, Sapienza e Zingales 2004, 527).

Gli autori misurano il capitale sociale mediante le donazioni di sangue e l'affluenza alle urne nei referendum e nelle elezioni europee, sostenendo che entrambe le variabili «sono determinate soltanto dalle pressioni sociali e dalle norme morali, cioè le componenti fondamentali del capitale sociale» (Guiso, Sapienza e Zingales 2004, 528). Nelle aree caratterizzate da maggiori dotazioni di capitale sociale, le famiglie investono una proporzione minore della loro ricchezza in contanti e contraggono debiti con maggiore frequenza. Il risultato rimane valido anche dopo aver controllato l'influenza di altre variabili ambientali, come la qualità del *legal enforcement* e il Pil pro capite. Inoltre le imprese hanno un maggior numero di soci e ottengono più facilmente credito. La probabilità di ricevere un prestito da un amico o un parente è decrescente rispetto al livello di capitale sociale, dal momento che quest'ultimo migliora la possibilità di ottenere finanziamenti attraverso il mercato del credito o da parte di estranei.

Come già accennato nel punto 3 del paragrafo 2, tali indicatori sono «indiretti», nel senso che misurano dei

possibili risultati della presenza di capitale sociale, ma non il capitale sociale in sé. In realtà, gli autori non individuano una relazione positiva e significativa tra capitale sociale e sviluppo finanziario, bensì tra quest'ultimo, donazioni di sangue e partecipazione elettorale, nella quale il meccanismo di trasmissione degli effetti tra le variabili non viene spiegato chiaramente, nemmeno a livello intuitivo.

I limiti dei metodi di misurazione finora descritti continuano ad affliggere anche la letteratura più recente. Nello studio sul capitale sociale pubblicato più recentemente al momento della redazione del nostro volume, Cartocci (2007) disegna un atlante del capitale sociale italiano ricorrendo ad alcuni degli indicatori usati da Putnam, Leonardi e Nanetti nel 1993, e alle donazioni di sangue proposte da Guiso, Sapienza e Zingales (2004). L'unica novità rilevante rispetto a *Making Democracy Work* è il più alto livello di disaggregazione dell'analisi, provinciale anziché regionale. In particolare, l'autore misura il capitale sociale attraverso quattro indicatori: la diffusione della stampa quotidiana, la partecipazione elettorale, le donazioni di sangue e le associazioni sportive. Le prime tre misure non sono collegate strettamente al cuore del concetto di capitale sociale, e rientrano piuttosto nella categoria degli «indicatori indiretti» descritti nel punto 5 del paragrafo 2. Fenomeni come la partecipazione elettorale, la lettura di quotidiani e le donazioni di sangue sono una conseguenza possibile ma non necessaria della presenza di reti e norme sociali di fiducia e reciprocità, e la loro presenza può dipendere da altre variabili ambientali trascurate nell'analisi. L'autore si allontana volontariamente dal concetto di rete nella convinzione che quest'ultimo sia fuorviante, in quanto «fa perdere di vista le differenze tra le relazioni interindividuali nei termini delle due dicotomie ascrivito/selettivo e formale/informale» (Cartocci 2007, 54), dove sono reticoli ascrivitivi i legami familiari che ciascun individuo eredita alla nascita e reticoli elettivi le relazioni cui l'individuo accede per libera scelta. Secondo Cartocci (*ibidem*), se per capitale sociale

intendiamo l'esistenza di vincoli di obbligazione morale nei confronti degli altri e delle istituzioni, il concetto di rete è utile solo se rileva le relazioni elettive, lasciando da parte le relazioni poste da vincoli ascrittivi come i legami parentali. Anzi, a giudizio dell'autore «l'espressione capitale sociale familiare è priva di senso» (*ibidem*, 55). Tale atteggiamento può essere parzialmente giustificato dall'intento di condurre un'analisi al più alto livello di disaggregazione possibile, quello provinciale, dato il vincolo dei dati disponibili. Tuttavia l'autore trascura:

- i limiti endemici degli indicatori utilizzati, messi in evidenza dal quindicennale dibattito seguito alla pubblicazione di *Making Democracy Work* e per i quali rinviamo ai paragrafi precedenti (in particolare al punto 3 del par. 2);

- la possibilità di misurare separatamente le reti di relazioni ascrittive e quelle di relazioni selettive, anche se a un livello di disaggregazione territoriale minore, dimostrata dagli studi sul caso italiano basati sui dati tratti dalle indagini multiscopo condotte dall'Istat (Sabatini 2006, 2007a, Fiorillo 2007a), dall'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie (Micucci e Nuzzo 2005, De Blasio e Nuzzo 2006), da un insieme di fonti diverse (Fiorillo 2005, Degli Antoni 2007);

- la possibilità di rilevare gli effetti esercitati dai legami familiari su sviluppo economico e benessere sociale, separatamente dagli effetti ascrivibili ai legami deboli tra amici e conoscenti, che l'autore definisce di tipo elettivo (Sabatini 2006a, 2006b);

- il ruolo multidimensionale del capitale sociale familiare, ancora poco analizzato dalla letteratura: anche se è comunemente accettata l'influenza negativa dell'intensità dei legami forti sulla diffusione della fiducia e dei comportamenti cooperativi, pochi studi empirici, generalmente dedicati a paesi in via di sviluppo, hanno finora analizzato il ruolo della famiglia nella costruzione di meccanismi informali di mutua assicurazione contro i rischi di malattia e vecchiaia. Anche alla luce di questa considerazione, la nozione di capitale sociale familiare sembra particolarmente significativa.

Il quarto indicatore utilizzato da Cartocci (2007) invece fa esplicito riferimento al concetto di rete e misura un particolare tipo di relazioni elettive, quelle che si sviluppano nell'ambito dei circoli sportivi. Tale indicatore si presta alla critica sviluppata nel punto 5 del paragrafo 2: prendere in considerazione un solo tipo di associazione è riduttivo, dal momento che l'associazionismo è certamente un fenomeno multidimensionale. Inoltre, il tipo di organizzazione utilizzato dall'autore fa riferimento alle reti di tipo «amicale», le cui finalità sono spesso del tutto slegate dall'interesse collettivo. Sia l'esperienza quotidiana sia analisi empiriche più raffinate mostrano chiaramente che le reti di amici sono terreno fertile per la coltivazione di interessi particolari né più né meno dei legami parentali. L'analisi del caso italiano mediante i modelli di equazioni strutturali (Sabatini 2006b, 2007b) mostra che i legami amicali che si sviluppano contestualmente al consumo di beni relazionali (come le partite di calcetto) favoriscono il consolidamento di forme di *amoral friendship*, che si affiancano all'*amoral familism* descritto da Banfield (1958) nell'ostacolare lo sviluppo.

3.2. *Il capitale sociale fa bene allo sviluppo?*

Al di là dei problemi di misurazione, la ricerca empirica sul legame tra capitale sociale e prosperità economica non fornisce risultati univoci. Putnam (2000) e Costa e Kahn (2003) hanno documentato il forte declino del capitale sociale degli Stati Uniti nel ventesimo secolo. Tuttavia, non si può certo affermare che l'economia americana abbia subito un'involuzione nello stesso periodo. Inoltre, il fatto stesso che il capitale sociale statunitense sia diminuito è controverso. Per esempio, sulla base di dati tratti dal *General Social Survey*, Paxton (1999) analizza l'andamento di una serie di indicatori di capitale sociale per un periodo di venti anni. I risultati non sembrano supportare le tesi di Putnam, mostrando un lieve peggioramento nella fiducia nei confronti degli estranei ma nessuna di-

minuzione dell'associazionismo e della fiducia nelle istituzioni. Del resto, anche il ruolo delle organizzazioni volontarie è oggetto di vivace dibattito (Donati 2007, Sabatini 2007c). Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) attribuiscono la migliore *performance* delle istituzioni amministrative del Nord Italia alla ricchezza del loro tessuto sociale, denso di associazioni in cui si sviluppano attitudini cooperative e solidaristiche e un certo rispetto per il benessere della collettività. Tuttavia, sembra difficile che i valori condivisi all'interno delle associazioni possano essere «socializzati», estendendosi alla collettività intera a livello nazionale. Se gli obiettivi economici di un gruppo sociale contrastano con quelli di altri gruppi oppure con gli interessi di una collettività più ampia ma scarsamente organizzata, allora l'attività associativa può sortire effetti negativi sul benessere sociale e sull'andamento dell'economia. Adam Smith notava come, quando persone che svolgono attività simili si confrontano, anche solo per litigare, il risultato finale è spesso una cospirazione contro il pubblico, o quanto meno qualche accordo per aumentare il livello dei prezzi¹³. Allo stesso modo, Olson (1982) osserva che le associazioni orizzontali possono danneggiare la crescita, visto che molte di esse si costituiscono proprio per esercitare attività di *lobbying* che impongono costi sproporzionati alla società nel suo complesso. I risultati di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) sono stati messi in discussione anche da alcuni recenti studi sul caso italiano. Peri (2004) costruisce un indicatore di capitale sociale come partecipazione civica costituito dalla prima componente principale di tre variabili che misurano la densità associativa, i lettori di giornali e l'affluenza alle urne per i referendum. L'autore trova una correlazione positiva tra la partecipazione civica e lo sviluppo economico, ma tale correlazione non resiste a vari controlli di robustezza che tengono conto delle differenze geografiche. In ogni caso, vale la

¹³ La citazione del pensiero di Smith è tratta da Knack e Keefer (1997).

pena notare che il metodo di misurazione utilizzato da Peri (2004) è ancora una volta molto simile a quello proposto da Putnam, Leonardi e Nanetti, ed è soggetto alle critiche descritte nel paragrafo 2.

Keefer e Knack (1997) mettono in evidenza le influenze contrastanti delle attività associative sulla crescita economica utilizzando una variabile tratta da Banks e Textor (1963) chiamata «articolazione degli interessi». Tale variabile intende misurare, su di una scala arbitraria che va da 1 a 4, quanto gli interessi di un gruppo sono compatibili con quelli della collettività. Lo studio parte dalla constatazione che, anche se una società civile vivace può migliorare l'efficienza e la trasparenza dei governi locali, le associazioni costituiscono anche un mezzo per favorire il perseguimento degli interessi particolari di piccoli gruppi a danno della società nel suo complesso. Gli autori inseriscono l'articolazione degli interessi in una regressione *cross-country* del tipo utilizzato da Barro (1996)¹⁴ e mostrano che la variabile non sortisce alcun effetto significativo sulla crescita, concludendo che l'effetto pro-sociale e quello anti-sociale dell'associazionismo tendono mediamente a bilanciarsi. Questa tesi è coerente con i risultati di Knack e Keefer (1997), già citati nel paragrafo precedente, che non trovano alcuna correlazione tra l'associazionismo e il senso civico in un campione di 29 economie di mercato. Heliwell (1996) mostra che la fiducia e un indice di associazionismo sono entrambi negativamente e significativamente correlati con il tasso di crescita della produttività in un campione di 17 paesi dell'Ocse. Nel caso specifico dell'Italia, la presenza di organizzazioni volontarie è invece positivamente e significativamente correlata con il livello della produttività nelle piccole e medie imprese (Sabatini 2007b).

¹⁴ Si veda in proposito il paragrafo 3.1.

4. *L'approccio sperimentale alla misurazione del capitale sociale*

Negli ultimi anni, la diffusa insoddisfazione nei confronti dei dati prodotti dalle indagini campionarie ha portato alla rapida affermazione di un nuovo filone di ricerca in cui il capitale sociale viene misurato con gli strumenti dell'economia sperimentale. Al di là dei limiti della letteratura descritti nel paragrafo precedente, l'osservazione diretta dei comportamenti tenuti in laboratorio dagli agenti permette di superare una serie di problemi più generali che riguardano la raccolta di qualsiasi tipo di dati mediante indagini campionarie. Anzitutto esiste un problema di «incentivi»: generalmente gli intervistati sono tenuti a rispondere al questionario (nel caso di indagini svolte dall'Istat o da altri enti pubblici), oppure percepiscono un compenso (negli altri casi). Tuttavia non è obbligatorio dire la verità, soprattutto se le domande riguardano argomenti delicati dal punto di vista etico morale. Per esempio, è lecito dubitare della veridicità delle risposte a domande volte a valutare l'affidabilità dell'intervistato, quali, per esempio: «se potesse, froderebbe il fisco?», oppure «se trovasse un portafoglio pieno di banconote, lo restituirebbe al proprietario?». Come abbiamo visto nel paragrafo precedente, tali domande sono incluse nel *World Values Survey* (Wvs) e ampiamente utilizzate dalla ricerca empirica su fiducia e capitale sociale. D'altronde l'intervistato potrebbe rispondere in modo tale da compiacere l'intervistatore anche a domande meno problematiche dal punto di vista etico-morale, come quelle poste dal Wvs per la rilevazione della fiducia nei confronti dell'ambiente circostante: «quando si ha a che fare con gli estranei è meglio non fidarsi mai troppo», oppure «generalmente parlando, ritiene che ci si debba fidare degli estranei?».

Negli esperimenti in laboratorio invece i partecipanti ricevono degli incentivi monetari che, in linea di massima, mettono al riparo da comportamenti incoerenti o irrazionali. Glaeser, Laibson, Scheinkman e Soutter (2000) con-

frontano i risultati di due esperimenti basati su un gioco della fiducia (*trust game*) sviluppato in Berg, Dickaut e McCabe (1995) con le risposte a un questionario «standard» per la misurazione del capitale sociale somministrato alcune settimane prima. Nel *trust game*, il giocatore che muove per primo (*first mover*) stabilisce quanta parte della sua quota di partecipazione cedere a un altro giocatore anonimo (*second mover*), sapendo che la somma verrà triplicata prima di raggiungere il secondo giocatore. Quest'ultimo a sua volta può decidere quanta parte della somma ricevuta restituire al primo giocatore. Dal momento che il gioco è a un solo round (*one shot*), la teoria prevede che il primo giocatore trattienga il suo denaro, visto che il secondo non ha incentivi a restituire la somma ricevuta, nemmeno in parte. Nella pratica invece i partecipanti cedono in media la metà della quota di partecipazione, e i *second movers* restituiscono in media l'intera somma percepita. L'ammontare ceduto dal *first mover* può essere considerato una buona misura della fiducia e l'ammontare restituito può essere usato per misurare l'affidabilità o la il grado di condivisione di norme sociali di reciprocità.

Risultati simili sono ottenuti da Ben-Ner, Putterman, Kong e Magan (2004) e da Burks, Carpenter e Verhoo-gen (2003). Nel primo paper gli autori usano un *dictator game* per misurare le norme di reciprocità condivise dai partecipanti. In questo tipo di gioco, a ogni partecipante viene consegnata una somma di denaro da dividere a piacimento con un altro giocatore anonimo, che non ha alcuna voce in capitolo. L'ammontare che viene ceduto dal *first mover* può essere considerato una misura della sua generosità o del suo altruismo. Ben-Ner, Putterman, Kong e Magan (2004) aggiungono alla versione standard all'esperimento un secondo round, in cui anche al *second mover* viene consegnata una somma di denaro, che può essere condivisa con il primo giocatore oppure, in una ulteriore versione del gioco, con un altro partecipante estratto casualmente. L'idea di base è che la somma «restituita» costituisca una misura della reciprocità o della

affidabilità. Successivamente al gioco, gli autori sottopongono i partecipanti a un questionario, rilevando che i tradizionali indicatori di capitale sociale (per esempio la frequenza delle interazioni con amici e conoscenti, la prestazione di attività di volontariato e il tempo passato a guardare la televisione) hanno uno scarso potere predittivo e che, in alcuni casi, i segni degli effetti marginali sono controintuitivi. Per esempio, maggiore è la somma di denaro che, nell'intervista, gli individui dichiarano di donare in beneficenza, minore è l'ammontare che, in laboratorio, le stesse persone «restituiscono» al *first mover*. L'interpretazione più pessimistica è che i questionari non siano in grado di misurare adeguatamente reciprocità e affidabilità con la stessa efficienza di un esperimento che tenga conto del problema degli incentivi. Altrimenti, più ottimisticamente, si può immaginare che gli intervistati rispondano distrattamente ai questionari, oppure che il comportamento nella vita di tutti i giorni che si rileva mediante le indagini campionarie sia influenzato da variabili che in laboratorio non è possibile rilevare (Carpenter, 2002). Gli esperimenti effettuati da Cardenas (2002) in tre villaggi rurali colombiani mostrano che la propensione alla cooperazione è ampiamente influenzata sia dal livello e dalla composizione della ricchezza, sia dalla professione dei partecipanti al gioco. A livello di gruppo, la media della ricchezza e la varianza della sua distribuzione influenzano significativamente la capacità di cooperare per il raggiungimento di equilibri efficienti. Anche Burks, Carpenter e Verhoogen (2003) non trovano alcuna relazione tra la strategia adottata nei giochi in laboratorio e le risposte a un questionario volto alla misurazione del capitale sociale. In particolare, gli autori non trovano alcuna relazione tra la risposta alla domanda di Rosenberg (1956) adottata nel *Wvs* e la fiducia mostrata dai partecipanti a un *trust game*.

5. *Integrare l'approccio sperimentale con le indagini campionarie*

In generale, la fiducia e i comportamenti opportunistici rilevati mediante la teoria dei giochi non corrispondono alle risposte date a un questionario per la misurazione del capitale sociale (Carpenter 2002).

Tuttavia, la divergenza tra il comportamento tenuto in laboratorio e le risposte date nel contesto di un'intervista non deve necessariamente essere interpretata come un sintomo della maggiore affidabilità dell'approccio sperimentale. Gli studi brevemente descritti nella rassegna mettono invece in evidenza l'utilità di integrare i due metodi di misurazione, dal momento che variabili chiave come la ricchezza e il capitale umano degli individui possono essere rilevate soltanto mediante interviste. Inoltre ci si deve chiedere fino a che punto sia possibile generalizzare i risultati di esperimenti condotti in laboratorio, dove il ricercatore può determinare e controllare accuratamente le condizioni del gioco in cui il comportamento degli agenti viene osservato, e dove i giocatori sono spesso studenti universitari, generalmente più flessibili e aperti nei confronti dell'idea di partecipare a un *trust game*. Coinvolgere in un esperimento un campione rappresentativo della popolazione intera sembra più difficile, sia per le eventuali dimensioni del campione, sia per la sua prevedibile eterogeneità interna, che porterebbe in laboratorio persone molto diverse tra loro in termini di capitale umano e di ambiente socio-culturale di provenienza. In linea di massima, le indagini campionarie rimangono il miglior modo di raccogliere dati quando gli incentivi non sono un problema. Per esempio, non esistono ragioni per cui l'intervistato non debba rispondere sinceramente a domande del tipo «quante volte guarda la tv durante la settimana?» oppure «a quante associazioni volontarie è iscritto?». Anche se, talvolta, gli esperimenti consentono di osservare attitudini e comportamenti difficilmente rilevabili tramite i questionari, nella grande maggioranza dei casi la verifica sperimentale può essere considerata un

mezzo per calibrare meglio le interviste e verificare la validità delle risposte, permettendo di affinare le domande e i metodi di elaborazione dei dati in vista di successive indagini empiriche.

In generale, sulla base della rassegna presentata in questo capitolo, riteniamo di poter concludere che i problemi che affliggono ciascun metodo possono essere facilmente essere risolti usando l'altro. Allora, perché non usarli contemporaneamente? È ciò che abbiamo fatto nella ricerca sul rapporto tra capitale sociale e sviluppo locale nella zona della Tuscia presentata in questo volume. Il capitale sociale degli imprenditori della Tuscia viene misurato in due stadi. Il primo, descritto nel settimo capitolo, si svolge in laboratorio, dove gli imprenditori sono stati invitati a partecipare a una versione del *trust game* opportunamente modificata. La seconda fase della misurazione, descritta nel sesto capitolo, è stata effettuata in modo più «tradizionale» mediante la somministrazione di un questionario, elaborato sulla base delle indicazioni emerse dall'acceso dibattito avviato, quindici anni fa, dalla pubblicazione di *Making Democracy Work* da parte di Putnam, Leonardi e Nanetti. Il metodo di misurazione proposto in questo volume costituisce un tentativo originale di superare i limiti della ricerca empirica descritti nella rassegna, e pone le basi per un nuovo approccio alla valutazione degli effetti economici del capitale sociale in Italia.

CAPITOLO TERZO

LA BEHAVIORAL ECONOMICS E GLI ESPERIMENTI IN ECONOMIA

Come distinguere atti economici da atti non economici attenendoci alla sola scelta, anziché alla motivazione psicologica della scelta, che è altrettanto come la scelta oggetto di osservazione e di esperienza? (...) Dalla scelta non si può risalire alla motivazione bensì dalla motivazione scendere alla scelta. Le due operazioni logiche... stanno tra loro come le operazioni inverse alle dirette. Le prime ammettono molte soluzioni, la seconda una sola.

(Pantoloni 1925, 353; 355-6)

Le strette assunzioni di razionalità, oggi considerate indispensabili nella scienza economica, saranno viste come utili casi speciali; esse, cioè aiuteranno ad illustrare dei casi che saranno stabiliti solo da una più generale teoria cresciuta su un terreno sperimentale.

(Camerer e Loewenstein 2004, 42)

1. *Introduzione*

Il premio Nobel del 2002 per l'economia, assegnato a Daniel Kahneman e Vernon Smith, due pionieri della ricerca sperimentale in economia, ha sancito l'accettazione, da parte della disciplina, di tale nuova metodologia.

Negli ultimi anni, infatti, l'utilizzo degli esperimenti in economia sta crescendo in maniera esponenziale. In molte università del mondo e anche in Italia stanno nascendo

Questo capitolo è di Alessandro Smerilli.

laboratori di economia sperimentale: tale disciplina sta entrando anche nei piani di studio, e diverse università offrono dei corsi specifici sul tema. Sembra, dunque, che chi voglia occuparsi di economia oggi debba imparare ad occuparsi anche di esperimenti.

In che modo, ci si chiederà, gli economisti fanno uso degli esperimenti? Quando si parla di esperimenti e di laboratori, infatti, solitamente si pensa agli esperimenti dei fisici o dei biologi. In economia le sperimentazioni sono utilizzate per diversi scopi: testare le teorie esistenti e discriminare tra esse, cercare le cause di fallimento di determinate teorie, stabilire regolarità empiriche per dar luogo a nuove teorie, valutare diverse proposte politiche, simulare progetti istituzionali, ecc. In altre parole, siamo in presenza di un programma di ricerca che sta diventando una sorta di statuto e che, per chi voglia occuparsi di esperimenti, prevede:

Primo, identificare le assunzioni normative e i modelli che sono utilizzati dagli economisti in tutti i contesti, come per esempio la teoria bayesiana della probabilità e l'utilità attesa. Secondo, identificare le anomalie (dimostrare cioè le violazioni palesi delle ipotesi o del modello) e rifiutarsi di accettare manovre *ad hoc* per salvarle, come per esempio la postulazione di costi di transazione. Terzo, utilizzare le anomalie come ispirazioni per creare teorie alternative che generalizzano i modelli esistenti. Un quarto passo è quello di costruire modelli di comportamento economico utilizzando le ipotesi del terzo passo, derivarne le implicazioni e testarle (Camerer e Lowenstein 2004, 7).

I filoni nei quali l'economia sperimentale si sta concentrando sono sostanzialmente quattro in connessione ad esperimenti su: le decisioni individuali (solitamente in condizioni di incertezza); i mercati e le forme di concorrenza; la teoria dei giochi; infine, le organizzazioni.

Per quanto riguarda l'approccio agli esperimenti, possiamo individuare due programmi di ricerca sperimentali molto simili, sebbene tra i due ci siano importanti differenze: quello dell'economia cognitiva o comportamentale (la cosiddetta *behavioral economics*) e quello dell'econo-

mia sperimentale in senso stretto (*experimental economics*). La prima tradizione si occupa degli studi cognitivi sul giudizio, sulla scelta e sulle decisioni inserendosi nel progetto di ricerca delle scienze cognitive; la seconda tradizione si occupa invece dello studio del comportamento economico attraverso l'esperimento controllato. La prima nasce da una costola della psicologia, la seconda è essenzialmente uno sviluppo interno alla scienza economica.

Tra economisti «behavioristi» come Camerer e Sugden, e sperimentalisti come Binmore o Plott, in realtà, le diversità metodologiche non sono poche, le stesse che ritroviamo tra i due vincitori del Nobel del 2002: Kahneman (behaviorista) e Vernon Smith (sperimentalista).

Gli economisti behavioristi, ad esempio, descrivono la *behavioral economics* come segue:

Al centro della *behavioral economics* c'è la convinzione che accrescere il realismo delle assunzioni psicologiche nell'analisi economica può migliorare la scienza economica, generando intuizioni teoriche, producendo previsioni migliori dei fenomeni economici e suggerendo politiche più appropriate (Camerer e Lowenstein 2004, 3).

A livello metodologico, la *behavioral economics* evidenzia dunque un'enfasi sull'analisi empirica del comportamento individuale, usando le tecniche modellate su quelle utilizzate nella psicologia sperimentale.

Altri economisti invece, i cosiddetti sperimentalismi, si propongono, non tanto un progetto di riforma della teoria ortodossa come fanno i behavioristi, quanto lo studio e lo sviluppo di un nuovo metodo e la creazione di strumenti per la produzione e l'osservazione di dati empirici.

I metodi sperimentali hanno lunga storia nelle scienze economiche, anche se l'economia sperimentale (intesa in senso ampio, cioè comprendente entrambi i programmi di ricerca) ha cominciato a farsi strada solo nell'ultimo ventennio.

All'inizio molti economisti hanno reagito all'economia sperimentale negando che ci fosse un qualcosa da

discutere. L'enfasi era posta sulle tecniche sperimentali utilizzate, e si sosteneva che le anomalie osservate negli esperimenti fossero dei prodotti derivanti dai particolari disegni sperimentali, piuttosto che evidenze delle proprietà dei comportamenti di fronte alle scelte. In particolare, si obiettava che tra ciò che accade in laboratorio e la vita reale non c'è un rapporto serio: si negava il cosiddetto *parallelismo* (cfr. Guala 2005). Per quali ragioni? I comportamenti economici reali hanno quasi sempre due caratteristiche che non si possono riprodurre, vale a dire incentivi alti, e ripetizione dell'interazione, mentre nei laboratori abbiamo normalmente piccoli incentivi (5-20 dollari), ed è molto difficile simulare la ripetizione delle interazioni. Le due obiezioni hanno anche contribuito a far sì che gli sperimentalisti diano oggi, molto più che venti anni fa, importanza all'entità degli incentivi, agli effetti di apprendimento, e cerchino laddove è possibile di ripetere i giochi negli esperimenti.

Sul piano più prettamente metodologico, era poi tesi condivisa nella disciplina che l'economia non fosse una scienza sperimentale, come affermato dal famoso articolo di Friedman (1953) sulla metodologia dell'economia positiva: «Sfortunatamente, molto raramente possiamo testare una particolare predizione nelle scienze sociali attraverso esperimenti disegnati per eliminare i più importanti elementi di disturbo» (p. 9). E ben prima Lionel Robbins (1932), sulla scia della tradizione austriaca, aveva delineato in maniera sistematica lo statuto epistemologico dell'approccio deduttivo e aprioristico alla scienza economica, da lui definita come «la scienza che studia il comportamento umano come una relazione tra fini dati e mezzi scarsi che hanno usi alternativi» (p. 24). La teoria economica sarebbe dunque una scienza deduttiva attraverso la quale si può calcolare il comportamento degli agenti se si è a conoscenza delle preferenze (i fini), dei mezzi e dei vincoli.

Secondo questo approccio la scelta razionale è l'esito logico e coerente di un ragionamento puramente stru-

mentale (nel senso di Hume)¹, e nessuno spazio è lasciato alla dimensione psicologica della scelta: bastano i vincoli e le preferenze, prese dall'economista come date.

L'economia sperimentale, nonostante queste resistenze, si è sviluppata notevolmente negli anni Ottanta e Novanta. Le violazioni sistematiche della teoria della scelta razionale, come il paradosso di Allais o il fenomeno conosciuto come *preference reversal*², sono state replicate in moltissimi esperimenti che controllavano di volta in volta fattori diversi, dando in questo modo più robustezza ai risultati. Gli economisti hanno iniziato così ad accettare sempre di più che i comportamenti di fronte alle decisioni da prendere divergono sistematicamente dalle predizioni della teoria. Ma c'è di più: si è cominciato ad accettare che le divergenze rispettano le previsioni delle teorie psicologiche.

Di conseguenza, ogni difesa della teoria della scelta razionale, che voglia apparire credibile, deve fare oggi i conti con questa evidenza sperimentale. Il Nobel poi ha certamente contribuito a far accettare alla disciplina i portati teorici e metodologici dell'economia sperimentale, sebbene ancora oggi molti economisti siano sostanzialmente scettici circa i risultati raggiunti e le potenzialità degli esperimenti.

Guardando all'economia sperimentale da questa angolatura, la vediamo quindi come un'innovazione, un cambiamento di rotta rispetto al modo usuale di pensare e fare economia. Se però facciamo ancora un piccolo passo indietro nel tempo capiamo che così non è: prima del ventesimo secolo il rapporto tra economia e psicologia era ben saldo.

¹ Per il filosofo inglese la ragione è semplicemente «slave of passions»: non è la ragione che fissa gli obiettivi dell'azione (che invece sono fissati dalle passioni, in particolare dal *self-interest*), essa è semplicemente strumento per raggiungere quei fini. Una ragione molto ridimensionata rispetto al pensiero classico (quello tomista o quello cartesiano), che non dice nulla sulla «sostanza» di un comportamento.

² Sulla definizione e spiegazione di questi fenomeni ci soffermeremo nei prossimi paragrafi.

Il premio Nobel ha quindi in qualche modo da una parte ricucito un antico strappo tra economia e psicologia (su cui mi soffermo tra breve), e dall'altra riconosciuto le innovazioni metodologiche legate alla nuova stagione di esperimenti in economia. Daniel Kahneman, uno psicologo (e questo fatto dice già molte cose) è stato infatti premiato «per aver integrato le intuizioni della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente nel campo del giudizio e della decisione in condizioni di incertezza» (*Nobel Press Release*). Vernon Smith ha ricevuto il premio «per aver affermato la rilevanza degli strumenti di laboratorio per l'indagine empirica in economia» (*ibidem*). Nel *Nobel Press Release* si legge poi:

l'economia è stata comunemente considerata una scienza non sperimentale, fondata sull'osservazione delle economie reali piuttosto che sugli esperimenti controllati nel laboratorio. Oggi, tuttavia, un crescente corpo di ricerca è dedicato a modificare e controllare le assunzioni economiche di base; inoltre, la ricerca economica utilizza dati raccolti in laboratorio invece che sul campo.

In questo capitolo cercheremo di delineare alcuni passaggi della storia dell'economia sperimentale, soffermandoci innanzitutto sulle origini della netta separazione tra economia e psicologia e su come la psicologia sia tornata in scena, e con essa la *behavioral economics*; ci occuperemo, quindi, dei primi esperimenti in economia e della tradizione che essi hanno originato, per arrivare ai più recenti esperimenti che si sono moltiplicati grazie alla diffusione della teoria dei giochi, che si presta molto alla sperimentazione.

2. *Alle origini dell'economia sperimentale*

2.1. «*La strada non presa*»: *il mancato dialogo tra economia e psicologia*

Come è messo recentemente in luce da Bruni e Sugden (2007), il rapporto tra l'economia e la psicologia è stato essenzialmente un mancato incontro, una *road not taken*.

Eppure gli inizi erano stati molto promettenti. Appena dopo i primi esperimenti di Fechner (1860) sul rapporto tra stimoli e reazioni, economisti come Edgeworth (1881), ma anche Jevons (1871) e l'italiano Pantaleoni (1889) hanno tentato di fondare la neonata economia neoclassica su basi psicologiche. Edgeworth, in particolare, fu molto attratto dai primi studi sperimentali su sensazioni e piacere, e già nella metà degli anni Settanta del XIX secolo immaginava una *behavioral economics* ante-litteram, ben simboleggiata dal titolo scelto per la sua opera economica più importante (quella contenente la sua famosa «scatola»): *Mathematical Psychics* (1881). La scoperta fatta dalla psicomètria di Fechner era per Edgeworth e altri economisti neoclassici la possibilità scientifica di trovare una base più robusta dove fondare le leggi del comportamento umano. Il tentativo di spiegare la psicologia delle sensazioni di piacere e di pena era, per questi economisti, parte integrante dell'economia, che poteva finalmente diventare scienza fondando su queste leggi psicologiche le proprie intuizioni circa il comportamento economico, la formazione e la variazione dei gusti, ecc. Così scrive a proposito Jevons nella sua *Theory of Political Economy* (1871, 102-103):

But it is surely obvious that economics does rest upon the laws of human enjoyment; and that, if those laws are developed by no other science, they must be developed by economists. We labour to produce with the sole object of consuming, and the kinds and amounts of goods produced must be determined with regard to what we want to consume. Every manufacturer

knows and feels how closely he must anticipate the tastes and needs of his customers: his whole success depends on it; and, in like manner, the theory of economics must begin with a correct theory of consumption.

Questa stagione di dialogo, serio e sistematico, tra scoperte psicologiche e teoremi economici, durò ben poco, a causa dell'arrivo di Vilfredo Pareto tra gli economisti, già sul finire del XIX secolo. Pareto era un empirista, un positivista in particolare, ma riguardo il ruolo della psicologia in economia egli si muoveva in una direzione esattamente opposta rispetto a quella degli economisti «psicologi» cui ho appena fatto cenno.

La sua tesi metodologica è ben chiara, e formulata in diversi suoi scritti tra Otto e Novecento, fino alla formulazione finale contenuta nel *Manuale di economia politica* (1906), un testo molto importante per tutta la teoria economica del Novecento. Per Pareto, in sintesi, la psicologia del suo tempo era un campo di sapere troppo poco scientifico e saldo per fondarci la scienza economica (1906, cap. II, § 1). Non è dunque opportuno partire dalle sensazioni e dalla natura delle preferenze: per la scienza economica, e per la teoria dell'equilibrio, è sufficiente partire dalle scelte, che – come dirà qualche decennio dopo Samuelson (1938), in perfetta linea metodologica con Pareto – rivelano le preferenze. Pareto, dunque, riprende le curve di indifferenza di Edgeworth, ma le trasforma radicalmente: mentre nel progetto di ricerca dell'economista inglese esse erano fondate (almeno tendenzialmente) su un'idea di utilità cardinale e misurabile (grazie alle scoperte della psicommetria), per Pareto le curve di indifferenza rappresentano semplicemente scelte, senza nessun bisogno né del concetto sostantivo di utilità né, tantomeno, della sua misurabilità cardinale. Le scelte di mercato ci dicono tutto ciò di cui l'economista ha bisogno per fare buona teoria; tutto il resto, grazie al rasoio di Ockam, possiamo lasciarlo ai cultori di altre discipline (meno scientifiche, per Pareto), senza nessuna perdita per la comprensione dei fenomeni economici reali (Bruni e Guala 2001).

Certo, Pareto era cosciente dei problemi «tecnici» legati al fatto di dover partire con le scelte senza nessuna fondazione più «profonda» (si pensi al problema della transitività delle preferenze, cioè della coerenza delle scelte di un dato consumatore), problemi affrontati da Pareto e «risolti» in un modo sorprendentemente (come ci mostrano Bruni e Sugden (2007)) simile alla soluzione che oggi economisti sperimentali, come Binmore, Smith o Plott, offrono di fronte alle anomalie (tra cui la transitività) che emergono dagli esperimenti.

Se si guarda, quindi, alla *behavioral economics* in una prospettiva storica, si può affermare che gli economisti behavioristi stanno cercando di ribaltare il cambiamento di rotta che la scienza economica ha intrapreso nel ventesimo secolo.

Nel periodo che va dall'affermazione dell'economia paretiana nel *mainstream* (fine anni Trenta), fino a questi ultimi anni (dal 2002 in particolare), dove si sta assistendo ad un grande ritorno di interesse della psicologia in economia, e allo sviluppo della *behavioral economics*, l'economia è stata essenzialmente una scienza a-priori. Noi non abbiamo il laboratorio, si diceva; anzi, il nostro laboratorio è la storia, il mercato. Nel mercato però noi vediamo il comportamento sintetico, nel quale la legge economica si mescola con la legge etica, quella irrazionale, religiosa, ecc. Quindi, se osserviamo che i soggetti non seguono nei mercati le leggi economiche (non obbediscono, ad esempio, al *self-interest*), questi fatti non falsificano le legge, perché noi non vediamo all'opera un *homo oeconomicus*, ma un uomo reale. Ecco, quindi, la non falsificabilità delle teorie economiche. Con la *behavioral* e con la *experimental economics*, utilizzando i laboratori, e seguendo le stesse regole metodologiche delle scienze naturali, si è cercato di sottoporre a verifica non il sintetico «uomo reale», ma l'analitico *homo oeconomicus*, e vedere se almeno nel laboratorio le leggi economiche corrispondano a realtà. E le anomalie sono rimaste, anomalie che oggi stanno cambiando molti assiomi dell'economia, quasi una rifondazione della stessa scienza, che facciamo fatica a

chiamare «economica», essendo così pesante il ruolo della psicologia in essa. Qualcuno (Gintis 2007) la chiama una «nuova scienza del comportamento umano».

Nel prosieguo del lavoro ci soffermiamo dapprima sugli esperimenti condotti da alcuni pionieri, per poi passare all'intreccio dell'economia sperimentale con la moderna teoria dei giochi.

2.2. I primi esperimenti in economia

Il primo esperimento di cui si ha menzione è quello condotto per scopi didattici da Louis Leon Thurstone nel 1931. Questo lavoro ha avuto poco seguito, ma ha il pregio di aver aperto una pista. Thurstone si era proposto di verificare la teoria neoclassica attraverso la costruzione empirica di una curva di indifferenza individuale. Si servì dei suoi studenti per tale stima, proponendo loro la scelta fra diversi panieri. Le sue conclusioni furono molto positive: le curve di indifferenza potevano essere stimate. L'articolo di Thurstone non trovò spazio in una rivista economica, ma fu pubblicato in una rivista psicologica. I tempi erano davvero prematuri perché gli economisti dessero riconoscimento ad un tale genere di lavoro all'interno della disciplina. L'episodio di Thurstone non fu però isolato; dopo di lui molti altri lavori sperimentali furono pubblicati solo su riviste psicologiche.

Molti anni dopo la pubblicazione dell'articolo di Thurstone, Milton Friedman e Allen Wallis (1942) ne scrissero una critica, rivolta in particolare ad alcuni aspetti metodologici ritenuti delicati. L'aspetto più rilevante della critica è che le scelte dei soggetti erano ipotetiche e non reali, per cui i risultati potevano essere considerati inattendibili. Tale critica fu benefica, in quanto diede luogo all'introduzione della remunerazione per i partecipanti all'esperimento³.

³ In realtà non c'è pieno accordo tra gli studiosi su questo punto:

In secondo luogo, Friedman e Wallis rilevano che un'altra fonte di inattendibilità dei risultati è legata all'artificiosità del contesto in cui si svolge l'esperimento. A tale critica gli economisti sperimentali rispondono che una teoria, se non trova riscontro in un ambiente semplice come quello di un laboratorio, a maggior ragione non sarà valida in un contesto reale, che è molto più complesso.

L'esperimento di Thurstone non ha avuto un gran seguito negli anni successivi, rimanendo piuttosto un fatto isolato, tanto è vero che molte volte esso non viene neanche citato nelle rassegne di economia sperimentale.

Altri esperimenti hanno dato origine, invece, a veri e propri filoni di ricerca: la sperimentazione sui mercati, legata all'economia industriale, la sperimentazione sulle scelte in condizioni di incertezza con la conseguente verifica della teoria dell'utilità attesa, e infine la sperimentazione sulle scelte in contesti strategici descritti dalla teoria dei giochi. Qui di seguito riportiamo la nascita e lo sviluppo dei primi due filoni, mentre dedicheremo più spazio, nel prossimo paragrafo, alla teoria dei giochi, dal momento che anche l'esperimento da noi condotto rientra in questo filone.

Richard Chamberlin, il quale ha cercato di simulare le transazioni di mercato, viene considerato il capostipite della sperimentazione sui mercati. I risultati, pubblicati nel 1948 sul «Journal of Political Economy», mostrano che i mercati da lui simulati ad Harvard con i suoi studenti non convergevano verso i prezzi di equilibrio (non si formava un prezzo unico e si scambiavano quantità diverse da quelle considerate efficienti). Ma come si svolgeva l'esperimento? Gli studenti venivano suddivisi in due gruppi: venditori e acquirenti. I venditori ricevevano un biglietto con il costo di produzione del bene, e quindi

alcuni (per esempio Binmore) sostengono l'assoluta necessità di remunerazioni adeguate; altri, come Kahneman, sostengono che si possono ottenere risultati simili negli esperimenti sia che vengano usati incentivi, sia che questi siano assenti.

il prezzo minimo che potevano accettare per la vendita. Il guadagno dei venditori era dunque dato dalla differenza tra il prezzo al quale riuscivano a vendere il bene e il costo di produzione. I consumatori, invece, guadagnavano la differenza tra l'utilità attribuita al bene (il prezzo di riserva) e il prezzo d'acquisto. Ciascun partecipante all'esperimento ignorava quali fossero le utilità e i prezzi di riserva degli altri. Gli studenti potevano circolare in aula e contrattare con chi desideravano. Alla fine le quantità totali scambiate e i prezzi erano registrati alla lavagna. I risultati di Chamberlin violavano sistematicamente le previsioni della teoria.

Vernon Smith, in qualità di studente di dottorato, partecipò agli esperimenti di Chamberlin. Vari anni dopo, decise di proseguire questo programma di ricerca, modificando leggermente il design sperimentale. Avendo notato che Chamberlin utilizzava regole di contrattazione un po' blande, propose di testare le contrattazioni con le aste, alla presenza di un banditore. I suoi risultati furono del tutto opposti a quelli di Chamberlin: negli esperimenti di Smith (1962) il prezzo di equilibrio era raggiunto in pochi round. Smith ha poi proseguito sistematicamente il suo progetto di ricerca, fino ai giorni nostri, dove si studiano, attraverso gli esperimenti, i comportamenti sui mercati finanziari.⁴

Accanto agli esperimenti sui mercati, si è sviluppato un secondo programma, che indaga sulle scelte e sulle decisioni in condizioni di incertezza, nel tentativo di verificare la coerenza dei comportamenti osservati con le ipotesi della teoria della scelta razionale. Quest'ultima utilizza il concetto di un agente razionale, che agisce in base alle proprie preferenze, le quali soddisfano a loro volta dei semplici assiomi. I primi esperimenti in questo campo furono realizzati per verificare tali assiomi. In alcuni di essi si testava l'ipotesi che gli agenti fossero dotati di ra-

⁴ Cfr. i lavori di Plott e Sunder (1982); una rassegna sulle sperimentazioni dei mercati finanziari si trova in Sunder (1995).

zionalità limitata, mentre in altri si prendevano in considerazione alcuni fattori, non considerati dalla teoria, che potessero influenzare le decisioni, come per esempio l'ipotesi di una maggiore attrazione per i risultati certi, anche se meno remunerativi, oppure l'ipotesi di «risentimento» derivante da trattamenti considerati non equi. Tali esperimenti sono apparsi fin dagli anni Cinquanta. Il primo e più famoso tra essi è quello di Maurice Allais (1953), che viene ricordato più comunemente come il «paradosso di Allais»: in esso i soggetti, sottoposti a scelte in condizioni di incertezza, violano sistematicamente le assunzioni della teoria dell'utilità attesa. I partecipanti all'esperimento erano chiamati a scegliere prima fra due alternative: (X) con un premio certo di 100 franchi e la lotteria (Y) con 10% di probabilità di guadagnare 500 franchi, 89% di vincere 100 franchi e 1% di non vincere nulla. Fatta questa scelta si passava alla seconda tra altre due alternative: l'alternativa (W) con 11% di probabilità di vincere 100 franchi e 89% di non vincere nulla, e la lotteria (Z) con il 10% di probabilità di vincere 500 franchi e il 90% di non vincere nulla. In base ai dettami della teoria dell'utilità attesa si dimostra che, se un soggetto preferisce X a Y, deve preferire W a Z e viceversa. Infatti si ha che, indicando con $U(\dots)$ l'utilità attesa di una determinata scelta:

$$\begin{aligned}
 U(X) &= U(100) \\
 U(Y) &= 0,10 \cdot U(500) + 0,89 \cdot U(100) + 0,01 \cdot U(0) \\
 U(W) &= 0,11 \cdot U(100) + 0,89 \cdot U(0) \\
 U(Z) &= 0,10 \cdot U(500) + 0,9 \cdot U(0).
 \end{aligned}$$

Ora, se $U(X)$ è maggiore di $U(Y)$ abbiamo:

$$U(100) > 0,10 \cdot U(500) + 0,89 \cdot U(100) + 0,01 \cdot U(0)$$

e cioè:

$$0,11 \cdot U(100) > 0,10 \cdot U(500) + 0,01 \cdot U(0).$$

Allo stesso modo se confrontiamo $U(W)$ e $U(Z)$:

$$0,11 \cdot U(100) + 0,89 \cdot U(0) > 0,10 \cdot U(500) + 0,9 \cdot U(0)$$

che diventa:

$$0,11 \cdot U(100) > 0,10 \cdot U(500) + 0,01 \cdot U(0).$$

Se un soggetto, quindi, preferisce X a Y , dovrebbe anche preferire W a Z . Negli esperimenti di Allais, invece, si dimostra che i soggetti che preferivano X a Y , nella seconda scelta dimostravano di preferire Z a W .

Negli anni Settanta il lavoro di Allais è stato ripreso e sviluppato da Amos Tversky e Daniel Kahneman, i quali hanno dato origine alla *prospect theory*. Il loro risultato più famoso è contenuto in un lavoro del 1981, che mostra un simpatico risultato. In esso si evidenzia che la disutilità derivante da una perdita viene solitamente considerata maggiore dell'utilità derivante da una vincita di pari valore. Immaginiamo, infatti, di dover scegliere tra le seguenti due alternative:

A. un guadagno certo di 200 dollari

B. 50% di probabilità di vincere 400 dollari e 50% di probabilità di non vincere nulla.

C'è da notare che il valore atteso della lotteria è uguale al valore certo (200 dollari).

La seconda scelta è tra altre due alternative:

C. una perdita sicura di 200 dollari

D. 50% di probabilità di non perdere nulla e 50% di probabilità di perdere 400 dollari.

In termini di valori attesi, le due alternative sono identiche, ma gli esperimenti hanno dimostrato che nel primo caso il 72% dei soggetti preferiva l'alternativa A, e solo il 36% degli stessi soggetti preferiva l'alternativa identica (la C) nel secondo caso. Sembra quindi che, di fronte alla possibilità di una vincita, i soggetti si dimostrano avversi al rischio, mentre, in caso di possibilità di perdita, si rivelano propensi al rischio.

Un esempio più vicino alla vita reale può aiutare ad illustrare meglio il concetto.

Supponiamo che un soggetto debba scegliere tra intervento chirurgico e radioterapia sapendo che:

Caso 1: Su 100 persone sottoposte a intervento chirurgico, 90 sopravvivono all'intervento, 68 sopravvivono un anno e 34 sopravvivono 5 anni;

Su 100 persone sottoposte a radioterapia, tutti sopravvivono alla radioterapia, 77 sopravvivono un anno e 22 sopravvivono 5 anni.

In questo caso solo il 18% sceglie la radioterapia.

Caso 2: Su 100 persone sottoposte a intervento chirurgico, 10 muoiono durante l'intervento, 32 muoiono entro un anno e 66 muoiono entro 5 anni;

Su 100 persone sottoposte a radioterapia, nessuno muore durante l'intervento, 23 muoiono entro il primo anno e 78 muoiono entro 5 anni.

Nel caso 2 il 44% dei partecipanti all'esperimento sceglie la radioterapia. Ciò dimostra che mostrare le alternative in termini di sopravvivenza (guadagno) o di possibilità di morte (perdita) porta a scegliere in maniera diversa in situazioni identiche.

A partire da questa evidenza sperimentale, corroborata da altri esperimenti, Kahneman e Tversky hanno sviluppato la loro teoria proponendo una funzione di utilità che prende in considerazione queste componenti psicologiche.

Lungo la scia di questi lavori, Loomes e Sugden (1982) hanno proposto la *regret theory*: in essa si suppone che il soggetto, quando sceglie, non ragiona solo in base a ciò che può acquisire scegliendo, ma anche a ciò a cui dovrà rinunciare:

scoprendo, in seguito, che un'alternativa scartata avrebbe dato esiti migliori, egli prova dispiacere (*regret*). In altre parole, il soggetto non ragiona solo in termini di guadagno, ma contemporaneamente di guadagno e perdita, soppesando il piacere per ciò che acquisisce e il dispiacere per ciò a cui rinuncia. Tale dispiacere, provato ex-post, è incorporato nella funzione di utilità dell'individuo (Novarese e Rizzello 2004, 22).

Un altro risultato famoso è quello conosciuto come

preference reversal: attraverso alcuni esperimenti (Lichtenstein e Slovic 1971) viene messo in luce il fatto che il metodo utilizzato per dedurre le preferenze può indurre il soggetto a rovesciare le sue preferenze. Se viene chiesto, infatti di scegliere attraverso due scommesse, di cui una, X , comporta un'alta probabilità di vincere un piccolo premio (es. 80% di probabilità di vincere 5 euro) e l'altra, Y , ha una bassa probabilità di vincere un alto premio (es. 10% di vincere 50 euro), la maggior parte dei partecipanti all'esperimento sceglie la scommessa X . Se poi viene chiesto di attribuire un valore monetario alle due scommesse (che è un altro modo per indurre a scegliere tra le due scommesse), questa volta la maggioranza delle persone attribuisce un valore più alto alla scommessa Y . In particolare, il 67% dei partecipanti all'esperimento sceglie X nel primo caso e Y nel secondo.

La ricerca in questo campo sta proseguendo e, per quanto i risultati sperimentali non abbiano ancora dato luogo ad un corpo unico e robusto di teorie alternative a quella dell'utilità attesa, sicuramente quest'ultima si deve confrontare con i risultati sperimentali che ne evidenziano le anomalie.

3. *Esperimenti e teoria dei giochi*

3.1. *Introduzione*

Fin dalla sua introduzione negli anni Quaranta-Cinquanta, la teoria dei giochi ha avuto un forte legame con l'economia sperimentale. I giochi, infatti, essendo costruiti proprio per studiare le interazioni strategiche dei soggetti, ben si prestano ad essere utilizzati negli esperimenti. Probabilmente è stata proprio la nascita della teoria dei giochi che ha dato un forte impulso allo sviluppo e alla diffusione degli esperimenti in economia.

Gli esperimenti legati alla teoria dei giochi si snodano in due filoni, quello dei *business games*, e quello volto a testare le predizioni teoriche dei singoli giochi. Il primo

filone, introdotto da Richard Bellman e altri studiosi (1957) vede studenti o dirigenti sfidarsi nella gestione (e quindi relative decisioni da prendere) di imprese ipotetiche, generalmente in mercati oligopolistici. Tuttora questi esperimenti sono utilizzati per la formazione dei managers. Il secondo filone, come vedremo nei prossimi paragrafi, ha cercato di riprodurre, in laboratorio e sotto diverse condizioni, i vari giochi più famosi.

3.2. *Dilemma del prigioniero*

A più di mezzo secolo dalla sua comparsa nella teoria dei giochi, il Dilemma del Prigioniero continua ad essere «il più famoso tra i giochi che gli economisti usano per illustrare le proprie idee» (Binmore 2007). Amartya Sen (1978), nel suo classico *rational fools*, lo definisce come il caso più paradigmatico di fallimento della razionalità individuale, poiché scelte razionali a livello individuale portano a equilibri Pareto-dominati (la non cooperazione)⁵.

La teoria dei giochi, infatti, a livello *positivo*, prevede che i giocatori, messi di fronte al dilemma del Prigioniero *one-shot*, sceglieranno entrambi di non cooperare. A livello *normativo*, la stessa teoria consiglia di non cooperare. Ma entrambi i giocatori avrebbero un *pay-off* più elevato se cooperassero⁶.

Se la maggior parte di coloro che si trovano in situazioni del tipo Dilemma del Prigioniero (sia in contesti sperimentali, che nella vita reale) sceglieressero di non cooperare, questo non sarebbe un bel risultato per la razionalità economica, e la teoria dovrebbe solo prendere atto del fatto che dalla combinazione di azioni individuali ra-

⁵ Mi riferisco qui, e in generale in tutto l'articolo, a situazioni *one-shot*. È infatti noto (*folk theorem*) che l'esito cooperativo è raggiungibile in interazioni ripetute.

⁶ L'equilibrio di Nash del gioco (Non-Coopera, Non-Coopera) è, infatti, Pareto-dominato dalla combinazione opposta (Coopera, Coopera).

zionali «emergono» risultati sub-ottimali dal punto di vista individuale e sociale.

Gli esperimenti su questo gioco sono iniziati sin dal momento in cui è stato introdotto: il primo tra questi lo dobbiamo a Drescher e Flood. Tali esperimenti ci dimostrano che la storia è più complessa. In situazioni in cui i soggetti giocano il Dilemma del Prigioniero, con incentivi reali, in forma anonima e senza ripetizioni, la proporzione di coloro che scelgono «Coopera» varia tipicamente tra il 40 e il 50 per cento (Sally 1995). Un risultato ormai convalidato da tutta una serie di esperimenti è che, sebbene la cooperazione non sia generalizzata, c'è sempre una porzione di giocatori che cooperano (cfr. Kagel e Roth 1995).

Presentando il gioco a intellettuali (filosofi o scienziati sociali) che non hanno mai avuto a che fare con la teoria economica, si trova la stessa divisione di opinioni su che cosa un giocatore razionale *dovrebbe fare* (Gold e Sugden 2004). Mentre qualcuno trova completamente ovvio che la scelta ottimale del gioco sia «Non coopera», altri sono ugualmente convinti che la razionalità richieda di cooperare. In altre parole, anche se la teoria dei giochi identifica «Non coopera» come scelta razionale, molte persone sostengono che «Coopera» sia anch'essa una scelta (o una strategia nel caso di giochi ripetuti) razionale, basando, quindi, la propria convinzione su altri criteri di razionalità.

Davanti all'evidenza sperimentale della cooperazione nel Dilemma del Prigioniero, in questi ultimi anni sono state sviluppate diverse interpretazioni. Alcuni economisti rispondono all'evidenza empirica negando semplicemente che i giocatori, in particolare negli esperimenti, si comportino in modo razionale (quando cooperano), e affermando che con *pay-off* più alti e soprattutto con la possibilità di provare e imparare dai propri errori, le anomalie che si evidenziano negli esperimenti sparirebbero. In particolare Binmore (1994, 2006, 2007) sostiene che l'equilibrio di Nash è l'unica soluzione razionale del gioco, e, se esso non viene selezionato, ciò dipende dall'inesperienza dei giocatori, che non hanno modo di «apprendere» quali

sono le strategie migliori⁷, oppure dal fatto che si sta analizzando il gioco sbagliato. Ma in questo modo la teoria dei giochi diventa non falsificabile.

Un secondo gruppo di teorie, invece, parte dall'evidenza empirica e cerca di interpretarla. Nei primi anni Ottanta, la prima ipotesi introdotta dagli economisti per spiegare le anomalie in giochi del tipo Dilemma del Prigioniero è stata quella dell'altruismo. Si ipotizzava, ad esempio nella contribuzione volontaria ai beni pubblici o nella teoria della famiglia⁸, che alcuni soggetti potessero inserire nella propria funzione di utilità anche l'utilità o il benessere di altri individui. Ci si è però subito accorti (Sugden 1984) che l'ipotesi di altruismo non è empiricamente rilevante per spiegare la contribuzione volontaria, e che la logica delle teorie dell'altruismo resta tutto sommato individualistica. Si sono così sviluppate spiegazioni filosoficamente più complesse rispetto al semplice altruismo (una morale di tipo kantiano, ad esempio), ma ancora centrate interamente sull'individuo (per esempio l'adesione a norme morali di condotta (cfr. Laffont 1975; Sen 1978; Gauthier 1986)). Negli ultimi anni, invece, stanno emergendo nella letteratura spiegazioni che tengono conto della socialità e della relazionalità in una prospettiva che possiamo definire non individualistica. Da teorie basate su adesione a norme *morali* di condotta ci si sta muovendo verso teorie basate invece sulle norme *sociali* (che per essere tali devono essere condivise da una collettività) (cfr. Elster 1989; Bicchieri, Jeffrey e Skyrms 1997), o sulle preferenze sociali (avversione alla disuguaglianza, reciprocità, ecc.) (cfr. Fehr e Fischbacher 2002; Gintis, Bowles, Boyd e Fehr 2005; Sobel 2005).

In particolare le teorie basate sulle preferenze sociali introducono nella funzione di utilità dei giocatori dei

⁷ In realtà Andreoni (1988) ha dimostrato che l'aumento della proporzione di *free-riders* quando i giochi sono ripetuti non può essere spiegata attraverso l'ipotesi di apprendimento.

⁸ Becker e Murphy (2001) rappresenta una buona sintesi di tale approccio.

pay-off «psicologici» associati a comportamenti pro-sociali. Nella letteratura sulle preferenze sociali, le ipotesi sui comportamenti partono dall'evidenza empirica. Risulta quindi ovvio, se non tautologico, che queste teorie spieghino bene l'evidenza empirica. Esse risolvono quindi il primo enigma (l'evidenza sperimentale), anche se va evidenziato che le condizioni di laboratorio non sempre corrispondono a quelle della vita reale, dove i comportamenti potrebbero essere diversi.

Ma rimane il secondo enigma: gli studiosi ritengono «razionale» cooperare. Un suggerimento interessante è quello della razionalità «espressiva» (cfr. Benn 1978, Hargreaves Heap 1997), introdotta da Weber, nel tentativo di tradurre il termine tedesco *Wertrational* che suona come «razionalità orientata ai valori». Secondo la razionalità espressiva gli agenti sono interessati al significato delle proprie azioni, più che alle conseguenze di esse. La contribuzione, o la cooperazione, di conseguenza, può essere un comportamento che dichiara l'adesione a dei valori: attraverso la cooperazione, per esempio, un agente dichiara le proprie attitudini pro-sociali, e quindi cooperare è razionale, al di là delle conseguenze di quest'azione. Tale ipotesi di razionalità, allo stato attuale, non è però predittiva, perché non è stata elaborata all'interno di una teoria che abbia implicazioni comportamentali.

Le teorie sulle norme sociali hanno una più estesa tradizione, anche se da una parte si pongono come alternative alla razionalità (Elster 1989), dall'altra (Bicchieri 1997) si definiscono «razionali» ma probabilmente finiscono per trasformare significativamente il concetto di norma (che diventa un prodotto cosciente delle proprie preferenze).

In altri lavori (cfr. Smerilli 2006, 2007) mi sono soffermata su un approccio alternativo: esso consiste in una spiegazione della cooperazione basata sulla teoria del *welthinking*, sviluppata a livello economico da Bacharach (1993, 1999, 2006) e Sugden (1993, 2000, 2003). Tale teoria ha in comune con quella delle preferenze sociali l'assunzione che l'interazione con l'altro conti per le scelte

individuali; se ne differenzia in quanto, come afferma Ba-
charach, ciò che conta per spiegare la cooperazione non
è come l'agente concepisce l'oggetto della scelta o le sue
conseguenze, ma come l'agente concepisce se stesso e gli
altri con cui interagisce.

Al di là di quali siano le spiegazioni più convincenti,
tema su cui non c'è ancora accordo in letteratura, questo
primo esempio, il dilemma del prigioniero, ci fa compren-
dere in che modo gli esperimenti possano contribuire a
modificare la teoria economica, in particolare nelle assun-
zioni circa la razionalità.

3.3. *Ultimatum game e gift exchange game*

Un'altra classe di giochi dove gli esperimenti produ-
cono risultati non corrispondenti ai dettami della teoria
della scelta razionale è quella del gioco dell'*ultimatum* e
dello scambio di regali, *gift exchange game*. Questi due
giochi sono accomunati in quanto i comportamenti in essi
osservati sembrano essere spiegati dagli stessi principi, e
cioè da norme di equità (*fairness*).

Il gioco dell'*ultimatum* prevede due giocatori: il pro-
ponente e il rispondente. Il primo propone la spartizione
di una data cifra, a lui assegnata, tra se stesso e il secondo
giocatore, il quale ha la facoltà di accettare o meno la pro-
posta. Se accetta, entrambi guadagnano quanto stabilito
dal primo giocatore; se rifiuta, nessuno guadagna nulla.
Quali sono le previsioni della teoria della scelta razionale
in un tale contesto? Il primo giocatore farà la sua riparti-
zione supponendo che il secondo giocatore sia razionale, e
cioè decida di accettare qualsiasi offerta maggiore di zero,
perché in caso rifiuti guadagnerebbe zero. Sapendo que-
sto, il primo giocatore farà un'offerta che prevede una ri-
partizione in cui al secondo giocatore andrà una cifra mi-
nima, e terrà la maggior parte della somma per sé. E il
secondo giocatore, se razionale, accetterà l'offerta.

I risultati degli esperimenti sono alquanto diversi: ge-
neralmente il primo soggetto fa offerte molto superiori al

minimo (le scelte si orientano in media verso una spartizione equa), e il secondo soggetto di solito rifiuta le offerte troppo basse.

Gli esperimenti sull'*ultimatum game* sono stati introdotti da Thaler (1988) e poi sviluppati da molti autori. Una rassegna della letteratura su tale gioco si trova in Oosterbeek, Sloof e van de Kuilen (2003). In un esperimento importante, proposto da Blount (1995), l'offerta viene fatta, alternativamente, da un computer o da una persona: il tasso di rifiuto delle offerte è bassissimo quando il secondo giocatore sa che sta giocando con un computer, mentre è abbastanza elevato (per offerte basse) quando gioca con un'altra persona. Ciò ad indicare che le intenzioni contano, e che i soggetti, nel giocare, sono attenti a norme di equità, e sono disposti a pagare a proprie spese (rinunciando all'offerta, e quindi alla possibilità di guadagno) per punire comportamenti ritenuti non equi.

Il desiderio di essere trattati con equità e giustizia emerge anche dal gioco dello scambio di regali, la cui applicazione si trova normalmente nel rapporto di lavoro. Generalmente, la prima mossa è del datore di lavoro, che fissa il salario; a seguire il lavoratore deciderà lo sforzo (*effort*). Tra i due c'è conflitto di interessi, in quanto il profitto dell'impresa dipende positivamente dallo sforzo del dipendente e negativamente dal salario, mentre l'utilità del lavoratore dipende positivamente dal salario e negativamente dallo sforzo. Se la prima mossa è del datore di lavoro, che fissa il salario, il lavoratore avrà convenienza a scegliere il più basso livello di sforzo. Sapendo questo, il datore di lavoro avrà convenienza a fissare il livello minimo di salario. Anche qui i risultati degli esperimenti non confermano la teoria: se il datore di lavoro sceglie un salario alto, i lavoratori in cambio scelgono un alto livello di sforzo. Esistono molte varianti di questo gioco (cfr. Fehr, Kirchsteiger e Riedl 1993), ma i risultati sono sempre gli stessi:

– i salari sono sostanzialmente più alti rispetto alle predizioni della teoria;

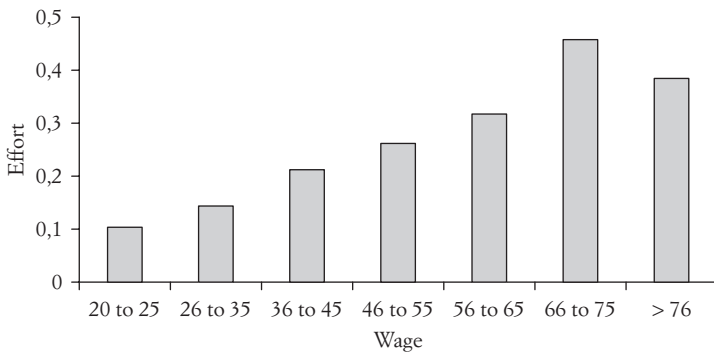


FIG. 1.

– le imprese pagano volontariamente salari più alti, perché esiste una correlazione positiva tra salari e sforzo medio, come si evidenzia nella figura 1, che sintetizza i risultati di un esperimento condotto da Falk e Fehr (1999).

In esso si evidenzia che lo sforzo scelto dai lavoratori risulta aumentare al crescere del salario. In questo particolare esperimento la prima fase prevedeva la contrattazione tra imprese e lavoratori per fissare il salario, nella seconda fase i lavoratori sceglievano il livello di sforzo. L'impegno dei lavoratori veniva quindi determinato a salario già fissato e non era stabilito prima. Il grafico di figura 1 evidenzia lo scambio di regali: se le imprese fissano un salario alto, i lavoratori si sentono quasi in dovere di lavorare di più (anche se, volutamente, non è stata fatta loro nessuna richiesta in tal senso).

Gli esperimenti condotti in questo campo sembrano dunque confermare la teoria dei salari di efficienza (cfr. Akerlof 1982), secondo cui le imprese hanno convenienza a offrire un salario più elevato rispetto a quello di mercato, proprio perché così i lavoratori garantirebbero un maggiore impegno.

Il gioco dello scambio dei regali non è stato utilizzato solo nell'ambito del mercato del lavoro: Falk (2007) ha condotto un esperimento molto interessante per son-

dare la rilevanza dello scambio dei regali in un ambiente naturale, cioè non in laboratorio. In collaborazione con un'agenzia caritativa, sono state spedite 10.000 lettere per chiedere donazioni. Un terzo delle lettere conteneva solo il messaggio di richiesta di aiuto per i bambini del Bangladesh, un terzo conteneva un piccolo regalo (una cartolina con una busta) e, infine, un terzo conteneva un regalo più consistente (un set di 4 cartoline con le rispettive buste). Confrontando i risultati nelle tre condizioni, la frequenza delle donazioni si è rivelata più alta del 17% tra le persone che avevano ricevuto il regalo piccolo, rispetto a chi non aveva avuto regalo, percentuale che si innalza al 75% tra le persone con il regalo più grande. L'importanza di quest'ultimo esperimento è legata al fatto che esso non è stato condotto in un laboratorio: sono stati osservati comportamenti reali, e questo contribuisce ad eliminare una parte di critica, quella che si riferisce al fatto che in laboratorio vengono osservati comportamenti artificiali.

3.4. *Il gioco della fiducia*

Veniamo ora al gioco che farà da sfondo all'esperimento da noi realizzato con gli imprenditori, e che sarà presentato nel cap. 8: esso è conosciuto come il gioco della fiducia.

Sebbene la presenza di fiducia sia ritenuta una delle componenti fondamentali per il buon funzionamento del sistema economico, in particolare per la riduzione dei costi di transazione, la teoria dei giochi mostra che è razionale non fidarsi. Il gioco della fiducia prevede la partecipazione di due soggetti, l'investitore e il rispondente. Al primo soggetto, l'investitore, viene assegnata una quota e gli viene chiesto se vuole mandare una frazione di tale somma (anche l'intera somma) al secondo soggetto. La somma eventualmente inviata dal primo soggetto viene triplicata: il secondo soggetto riceve tre volte l'ammontare inviato dal primo. A questo punto il secondo sog-

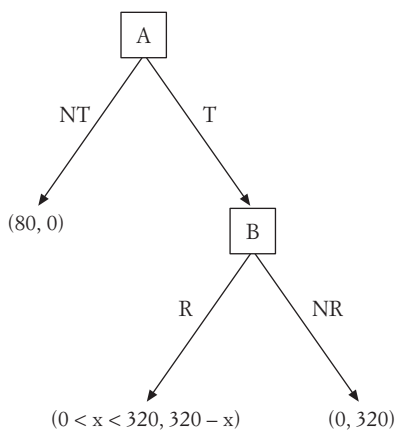


FIG. 2.

getto deve decidere quale frazione della somma ricevuta restituire al primo soggetto. Alla fine del gioco, dunque, il primo soggetto guadagna la frazione di somma che si era tenuto all'inizio, e che non aveva, cioè, inviato al secondo soggetto, più quanto gli viene restituito dal secondo soggetto. Questi guadagnava invece la somma ricevuta dal primo soggetto triplicata, meno quanto aveva deciso di inviare al primo soggetto. Come si può facilmente verificare, se il primo soggetto investe una somma maggiore di zero, la ricchezza complessiva a disposizione dei due soggetti aumenta e, se il secondo soggetto restituisce una frazione maggiore di $1/3$ di ciò che ha ricevuto, entrambi avranno una dotazione monetaria finale maggiore di quella iniziale. La situazione rappresentata in figura 2 è la seguente: il soggetto A ha una dotazione di denaro (supponiamo 80) e può scegliere se tenerla per sé (non fidarsi: NT), oppure passarla al giocatore B (T). Nel passaggio la somma viene triplicata. A questo punto il soggetto B deve scegliere se (R) e quanto (x) ridare indietro al giocatore A. Il soggetto B può anche decidere di non dare nulla indietro (NR). L'equilibrio di Nash, che si trova per *backward induction*, è NT, NR, e cioè il primo

giocatore sceglie di non fidarsi e il secondo non ripaga la fiducia.

Il primo giocatore, infatti, dovrebbe trattenere la somma che gli viene offerta perché, se ipotizza che il secondo giocatore è razionale e ha l'obiettivo di massimizzare l'utilità, questi dovrebbe trattenere qualsiasi cifra ricevesse dal primo, senza ridare indietro nulla. Anche qui, come nel caso del dilemma del prigioniero, l'equilibrio di Nash rappresenta una situazione Pareto-dominata rispetto al caso in cui il primo desse l'intera cifra e il secondo ne restituisse la metà: entrambi starebbero meglio.

Il primo esperimento su tale gioco è stato presentato nel 1995 ad opera di Berg, Dickhaut e McCabe. In esso, 30 soggetti su 32 investono una somma positiva (in media poco più della metà della somma iniziale) e il 60% dei soggetti rispondenti restituisce una frazione maggiore di $1/3$ (in media poco meno della metà della somma iniziale del primo soggetto). La particolarità di questo esperimento è che 11 soggetti rispondenti su 30 restituiscono di più di quanto investito originariamente dai primi soggetti.

Lo stesso esperimento, ripetuto pochi anni dopo e in contesti culturali molto diversi tra loro (Croson e Buchan 1999), mostra pressappoco gli stessi risultati, evidenziando che i fattori culturali sono poco influenti sulle dinamiche fiduciarie.

Stando ai dettami della teoria della scelta razionale, i comportamenti fiduciarie sono definiti irrazionali. Ma, visti i risultati sperimentali che convergono ampiamente, si potrebbe cominciare a dubitare dell'utilità effettiva di una così ristretta visione di razionalità. Lo stesso Hollis (1998, 44), che ha cercato di spiegare la fiducia come un prodotto della razionalità, ci fa notare:

Reason should be able to show us what makes for a reliable social order, where people find it rational to trust one another. Yet, at least in some current versions, it apparently bids us to play the games of social life in ways which make losers of us all. This applies especially to the suggestions that trust is a matter of mutual self-interest.

Anche in questo caso sono nate varie teorie che hanno cercato di spiegare i comportamenti fiduciari. Come nel Dilemma del Prigioniero, c'è l'ipotesi di preferenze sociali, o di norme sociali, e anche quella del *we-thinking*: pensare a cosa è meglio per noi, e non solo per me, può portare a scelte di fiducia. Negli ultimi anni una nuova proposta si è fatta strada: quella della «rispondenza fiduciaria» introdotta da Vittorio Pelligra (2007). La rispondenza fiduciaria considera la fiducia come un concetto relazionale, che può essere definito solo guardando all'interazione di intenzioni e scelte dei soggetti, e non solo alle conseguenze delle scelte. La caratteristica principale della fiducia, in questo senso, si riferisce al fatto che un atto esplicito di fiducia può indurre, o favorire una risposta di fiducia. Riprendendo i nostri soggetti, A e B, un comportamento degno di fiducia, da parte di B, può essere indotto da una scelta consapevolmente fiduciosa da parte di A. In altre parole, se A rischia, dando fiducia a B, quest'ultimo si sente in dovere di ripagare la fiducia accordatagli, anche se questo può comportare una scelta costosa (B non massimizzerebbe la sua utilità).

Dagli esperimenti sui giochi, lo abbiamo visto, emerge una figura di «uomo» più complessa di quella dell'*homo oeconomicus* che sceglie razionalmente guardando solo ed esclusivamente ai propri interessi. Ci troviamo di fronte ad un soggetto più «relazionale», che nello scegliere si confronta con norme di equità, con il desiderio di reciprocità, con il bene comune. Grazie agli esperimenti, la teoria sta cercando di incorporare tali caratteristiche del decisore, e uno dei campi più promettenti, in questo senso, si sta rivelando quello della teoria dei giochi psicologici, introdotta da Geanakoplos, Pearce e Stacchetti nel 1989⁹. In tale teoria i *pay-off* dei giocatori dipendono non solo dalle loro azioni, ma anche dalle loro intenzioni, dalle credenze sulle intenzioni degli altri e dalle emozioni.

⁹ Essa è stata poi sviluppata da Rabin (1993) e Battigalli e Dufwemberg (2005).

In questo modo si elaborano concetti di soluzione che tengono conto di questa causalità complessa. La teoria dei giochi psicologici viene così a costituire un importante passo avanti verso la costruzione di un modello di interazione sociale più ricco di quello tradizionale.

4. *Cosa stiamo imparando dall'economia sperimentale*

L'economia sperimentale è ancora troppo in fase di definizione e di espansione per essere considerata un corpo dottrinale unitario. D'altra parte, come abbiamo detto all'inizio, chi oggi si vuole occupare di economia non può ignorare i risultati raggiunti da questa nuova branca.

Il primo, e più grande, risultato è quello di aver messo in crisi alcune teorie che generalmente vengono utilizzate e insegnate, come quella dell'utilità attesa. I primi esperimenti, infatti, sono nati con l'intento di riprodurre in laboratorio le condizioni astratte di una determinata teoria, cercando di configurare l'ambiente sperimentale in modo che rispecchiasse la teoria stessa. Di volta in volta, però, venivano tralasciate deliberatamente alcune assunzioni teoriche: in questo modo si poteva valutare se i risultati sperimentali corrispondevano con le predizioni teoriche. Ora, mentre il filone di esperimenti riconducibile a Smith, che si è occupato dei mercati e dei prezzi di equilibrio, ha trovato convergenza tra teoria ed esperimenti, le ricerche sui dettami della scelta razionale hanno prodotto risultati meno rassicuranti per la teoria. È proprio in questo campo che l'economia sperimentale ha cominciato a ricevere critiche: innanzitutto gli esperimenti sono stati criticati per la loro artificialità (i soggetti partecipanti venivano considerati non rappresentativi, in secondo luogo si diceva che non c'era, in laboratorio, l'opportunità di imparare, attraverso gli errori, a comportarsi in maniera razionale; si criticavano poi gli incentivi, considerati bassi, e il fatto che le norme sociali che di solito guidano all'azione non possono essere riprodotte in laboratorio). Tali critiche, oltre ad aver costretto

gli sperimentalisti ad aggiustare il tiro, rendendo così i risultati più robusti, hanno anche fatto in modo che essi si concentrassero, non tanto sul rapporto tra esperimenti e mondo reale, quanto sul rapporto tra esperimenti astratti e astratta teoria, per criticarla. Nel far questo, gli sperimentalisti hanno cominciato ad accorgersi di regolarità empiriche che emergevano, a volte come sottoprodotti degli esperimenti, regolarità per le quali non esistevano teorie. Dagli esperimenti sono cominciate dunque a nascere nuove teorie (come per esempio la *prospect theory*, la *regret theory*, le preferenze sociali e la *fairness*, ecc.). Più di recente, gli esperimenti sono diventati utili anche per valutare politiche o scenari alternativi.

Il problema ancora non risolto è quello della generalizzazione dei risultati ottenuti dagli esperimenti. Ci si chiede se fuori dal laboratorio i comportamenti saranno uguali a quelli predetti, se, cioè, si possono osservare le stesse regolarità empiriche osservate negli esperimenti. Certo, nessun esperimento può da se stesso provare che, sotto le stesse circostanze, si ripeteranno gli stessi risultati, ma, se un esperimento è svolto in condizioni che generano regolarità robuste e replicabili, allora si può avere un certo grado di fiducia che le stesse regolarità si potranno osservare nella realtà, quando sono rispettate le stesse condizioni dell'esperimento. C'è da notare, comunque, che gli esperimenti non sostituiscono altre fonti di evidenza empirica, come le indagini campionarie o l'analisi di serie storiche di dati. Essi si affiancano alle altre fonti contribuendo a dare robustezza alle regolarità empiriche. Anche nella nostra indagine, i cui risultati saranno evidenziati nella seconda parte del presente volume, abbiamo voluto affiancare l'indagine campionaria, fatta attraverso questionari e gli esperimenti, in modo da sviluppare un'analisi più ampia e concreta.

Dall'economia sperimentale stiamo dunque imparando che le teorie economiche possono essere sottoposte a verifica attraverso gli esperimenti, ma anche che gli esperimenti stessi possono porre le basi per teorie che spieghino meglio la complessità del comportamento umano.

CAPITOLO QUARTO

COOPERAZIONE, CAPITALE SOCIALE E CRESCITA: UN MODELLO EVOLUTIVO

I trust, because I trust her and she assures me that she trusts you.

R. Putnam, *Making Democracy Work*, Princeton University Press, 1993, p. 169

1. *Introduzione*

L'investimento in capitale fisico e umano non basta da solo a dare spiegazione dei differenziali di crescita che caratterizzano economie locali simili. Gli studiosi di solito tendono ad imputare tali differenziali allo scarso contenuto tecnologico dei processi e dei prodotti o alla limitata apertura sistema locale al commercio con l'estero (si veda Tattara, Corò e Volpe 2006). Si è tuttavia fatta strada tra economisti e sociologi l'idea che una forte spinta allo sviluppo venga dalla promozione di strutture sociali ed istituzionali efficienti, in grado di ridurre i rischi legati all'attività economica e di favorire lo scambio di conoscenza e competenze promuovendo la cooperazione tra gli attori economici (North 1990). Un'efficiente rete di relazioni tra unità produttive locali può così costituire elemento di slancio per l'economia di un territorio e fornire una valida spiegazione alle migliori performance delle imprese in essa inserite, rispetto a quelle esterne alla rete stessa.

L'ammontare di risorse aggiuntive fornito dalla rete relazionale è indicativo del *capitale sociale*. Esso rappresenta l'elemento fondante di un sistema di relazioni in

Questo capitolo è di Luca Correani.

quanto insieme di norme, comportamenti e istituzioni in grado di favorire la diffusione della fiducia e della cooperazione tra gli agenti economici.

Lo studio della crescita di un sistema economico locale non può quindi prescindere dal considerare anche il capitale sociale come fattore della produzione; va inserito nelle funzioni di produzione dei modelli, insieme ai tradizionali fattori del capitale fisico, umano e tecnologico.

Un esempio di questo nuovo approccio lo ritroviamo in Chou (2006) che inserisce il capitale sociale in un modello di crescita *à la* Lucas. Esso agisce sulla crescita attraverso lo stimolo all'accumulazione di capitale umano, allo sviluppo finanziario e alla diffusione di nuove tecnologie. Tale approccio manca però di una opportuna analisi evolutiva della cooperazione.

Diversamente, i lavori di Antoci, Sacco e Vanin (2006) e Francois e Zabojsnik (2006) sviluppano modelli evolutivi per spiegare le dinamiche di capitale sociale e fiducia, senza però un esplicito utilizzo degli strumenti standard della teoria della crescita economica. Le conclusioni a cui giungono i due studi sono peraltro discordanti: mentre in Francois e Zabojsnik il capitale sociale ha effetti positivi sulla crescita, in Antoci, Sacco e Vanin ne provoca la riduzione in quanto sottrae risorse al consumo privato, anche se l'equilibrio con un alto livello di capitale sociale è Pareto-dominante.

In questa sede si intende dare un contributo a tale modellistica fondendo tra loro l'approccio metodologico della crescita economica, applicato ad un sistema locale di imprese, e lo studio delle dinamiche evolutive della cooperazione, superando così i limiti dei modelli appena citati che concentrano l'attenzione solo su uno di tali aspetti.

Per fare questo inseriamo in un contesto di interazione strategica tra imprese, basato su un gioco di coordinamento, gli elementi fondamentali del modello di crescita *à la* Solow. Ogni impresa appartenente al sistema locale può adottare strategie cooperative o non cooperative; l'approccio strategico che assicura in media il risul-

tato migliore tenderà ad essere adottato (imitato) da un numero crescente di imprese¹. Ognuna di esse dispone di una stessa dotazione di capitale sociale che però è utilizzabile solo nell'ambito di una collaborazione reciproca con un'altra impresa del sistema locale.

Esistono quindi due livelli di capitale sociale: un *capitale sociale potenziale*, distribuito in modo omogeneo tra le imprese, che esprime la totalità delle risorse sociali a disposizione della rete e un *capitale sociale effettivo*, che è quello realmente impiegato nei processi produttivi attraverso la cooperazione². Questo approccio permette di tenere staccati i concetti di capitale sociale e cooperazione; come fa notare Sabatini (2004), mentre il primo ha carattere multidimensionale e costituisce un input nelle singole funzioni di produzione, il secondo è principalmente uno degli effetti prodotti dalla presenza attiva di capitale sociale³. La figura 1 mostra il meccanismo di trasformazione del capitale sociale da potenziale a effettivo, attraverso la cooperazione.

Il modello è sviluppato in due differenti versioni che però mantengono immutata la struttura di base della crescita *à la* Solow. L'unica differenza risiede nelle ipotesi relative alla funzione di produzione della singola impresa.

¹ La forma di cooperazione che implicitamente si sta considerando è quella orizzontale tra aziende dello stesso tipo, che ad esempio può emergere per sfruttare in modo efficace risorse comuni ed economie di scala o per condividere conoscenza (si veda Bardi (2000) per un approfondimento delle forme di collaborazione tra imprese di uno stesso sistema locale).

² Il modello quindi integra elementi dell'approccio sociologico (Bordieu 1986), che interpreta il capitale sociale come fenomeno collettivo che scaturisce dalla cooperazione (capitale sociale effettivo), con aspetti della teoria istituzionalista di North (1990) in base alla quale il capitale sociale è l'insieme delle istituzioni e delle norme di un sistema economico (capitale sociale potenziale).

³ In realtà Sabatini si riferisce alla *fiducia* quale diretta conseguenza del capitale sociale piuttosto che alla *cooperazione*; tuttavia, come sarà più chiaro nel prossimo paragrafo, i due concetti sono strettamente legati tra loro in quanto la cooperazione richiede implicitamente fiducia nei confronti dell'agente con il quale si è chiamati ad interagire.



FIG. 1. Cooperazione e capitale sociale.

Nel primo caso si considera un settore tradizionale, con rendimenti decrescenti del capitale fisico. Il modello diventa quindi di crescita esogena con due possibili equilibri di lungo periodo, entrambi caratterizzati da tassi di crescita nulli ma differenti livelli di cooperazione. Dato che la cooperazione permette l'utilizzo del fattore aggiuntivo *capitale sociale*, l'equilibrio in cui essa è maggiormente diffusa domina in senso parietano l'altro; non è esclusa la convergenza verso l'equilibrio Pareto-dominato, che avviene quando i livelli di cooperazione sono inferiori ad un valore soglia.

La seconda versione ipotizza l'esistenza di processi di *learning by doing* e *spillover* della conoscenza⁴, in grado di generare rendimenti costanti del capitale fisico e quindi crescita endogena di lungo periodo. Il tasso di crescita è tanto maggiore quanto più alto è il livello d'equilibrio della cooperazione. In questa seconda variante emerge tuttavia un fatto inatteso: benché il sistema economico abbia in sé le potenzialità di crescita di lungo periodo, può venire a trovarsi in situazioni di «trappola della povertà» e sperimentare così un generale collasso con annullamento dell'output e disintegrazione della rete di imprese, qualora i livelli di *capitale sociale potenziale* e cooperazione non siano sufficientemente alti. Si tratta di un importante risultato che assegna a capitale sociale e cooperazione un ruolo di primo piano nel sostegno dei settori produttivi più avanzati, in cui centrale è la fun-

⁴ L'ipotesi è plausibile se oggetto dello studio è un sistema locale di imprese che, per prossimità geografica e affinità nell'attività produttiva svolta, condividono risorse e informazioni.

zione svolta da processi di apprendimento, diffusione della conoscenza e accumulazione di capitale umano⁵.

Vale quindi la seguente riflessione: mentre un sistema produttivo tradizionale può continuare ad esistere in uno stato stazionario, anche se con bassi livelli di capitale sociale e cooperazione, i settori più avanzati vedono in questi un elemento irrinunciabile per la loro stessa sopravvivenza.

Le implicazioni di politica economica sono di non poco conto se si considera che non è più sufficiente, ad esempio, rilanciare l'economia di un sistema locale di imprese attraverso la «sola» riconversione tecnologico/qualitativa dei processi e dei prodotti o aprendo ai mercati internazionali; tali interventi possono peggiorare la situazione se non adeguatamente supportati da politiche che incentivino le imprese alla cooperazione e che migliorino il funzionamento delle istituzioni locali, in pratica politiche che aumentino, direttamente o indirettamente, il livello del capitale sociale potenziale.

Agire direttamente sui livelli di capitale sociale potenziale attraverso forme istituzionali e normative può tuttavia risultare lungo e costoso. È quindi opportuno favorire la cooperazione attraverso interventi che permettano alle imprese di sfruttare al meglio le risorse relazionali di cui dispongono, favorendo la reiterazione dei rapporti di collaborazione tra imprese attraverso il coinvolgimento in progetti di lungo periodo che richiedano lo sviluppo in sequenza di ricerca di base e applicativa, oppure promuovendo la formazione di relazioni multiple attraverso la costituzione di consorzi tecnologici. Come sarà approfondito nella sezione 3, questo tipo di interventi permette di aumentare la quota di imprese cooperative, facilitando la convergenza del sistema verso equilibri Pareto-dominanti.

⁵ Il capitale umano benché non entri direttamente nelle equazioni del modello, è in grado di contrastare i rendimenti decrescenti del capitale fisico e quindi di produrre, in questo contesto, risultati analoghi al modello con spillover della conoscenza.

2. Un modello di crescita con capitale sociale

Il sistema economico territoriale si ipotizza costituito da un insieme di n unità produttive. Ognuna di esse può realizzare l'output agendo individualmente o condividendo risorse con un'altra unità produttiva (strategia cooperativa). La cooperazione è una strategia rischiosa in quanto se non condivisa comporta, per l'impresa che l'ha adottata, delle perdite in termini di output realizzato. È una strategia, quindi, che si basa sulla fiducia verso l'altro agente economico con il quale si è chiamati ad interagire. Se la cooperazione è reciproca l'output realizzato da ogni soggetto è comunque superiore a quello ottenibile agendo individualmente. Il maggiore output è essenzialmente dovuto ad un fattore produttivo aggiuntivo (esogeno) che definiamo *capitale sociale* $K_s \geq 0$ e il cui livello dipende dalla qualità del tessuto istituzionale, culturale e tecnologico in cui sono inserite le imprese⁶.

Il capitale sociale potenziale è pari a $K_s n$, quello effettivo a $K_s n f(x)$, con n il numero di imprese presenti nella rete locale, $f(x)$ la parte di capitale sociale potenziale trasformato in effettivo con $0 \leq f(x) \leq 1$, $f'(x) > 0$, e x la quota di imprese cooperative. Anche se il sistema ha in sé le potenzialità per un livello di capitale sociale effettivo pari a $K_s n$, di questa solo una frazione $f(x)$ è attiva cioè impiegata nel processo produttivo. Per semplicità ipotizzeremo che $f(x) = x$. L'ammontare $K_s n(1-x)$ rimane quindi inesperto a causa di una quota $(1-x)$ di imprese non cooperative⁷. La non cooperazione produce un costo sociale quantificabile nell'ammontare di risorse sociali inutilizzate.

⁶ Il concetto di qualità può risultare ambiguo e lasciare spazio a interpretazioni arbitrarie. In questo contesto il riferimento è alla capacità di istituzioni, norme e struttura produttiva locale nel favorire e soprattutto premiare la cooperazione tra imprese.

⁷ Il non uso del capitale sociale (dovuto all'aumento della quota non cooperativa di imprese) produce una riduzione di quello effettivamente accumulato fino a quel momento.

TAB. 2. *Gioco di coordinamento*

G_1/G_2	Cooperare	Non cooperare
Cooperare	$y_1; y_1$	$0; y_2$
Non cooperare	$y_2; 0$	$y_2; y_2$

La popolazione di agenti economici può essere così suddivisa in due subpopolazioni in base al tipo di comportamento strategico adottato. Il gioco di coordinamento riportato nella tabella 1 è rappresentativo del contesto strategico appena descritto, con $y_1 = y_1(A_1, k)$, $y_2 = y_2(A_2, k)$, le funzioni di produzione delle imprese cooperative e non cooperative, con $A_1 = A_2 + K_s$, $y_1 = y_2 \forall \geq 0$ se $K_s = 0$; inoltre $y_1 = y_2 = 0$ se $k = 0$ ⁸. Con A_2 è indicato il livello esogeno della tecnologia.

Il capitale fisico è indispensabile alla produzione mentre il capitale sociale migliora semplicemente l'efficienza dei fattori produttivi. In assenza di capitale sociale, la strategia cooperativa è debolmente dominata dalla strategia individualistica. Essendo il payoff medio del gioco pari a $y_m = x^2 y_1 + (1-x)y_2$ l'equazione dinamica del capitale fisico a disposizione di ogni singola impresa può essere scritta come

$$(1) \quad \dot{k} = s(x^2 y_1 + (1-x)y_2) - \delta k$$

con s la quota di output reinvestita nei processi produttivi, δ il tasso di deprezzamento del capitale fisico e x la quota di imprese cooperative. Alla (1) si aggiunge l'equazione dinamica della quota di popolazione cooperativa, basata sulla logica del replicatore (si veda Weibull

⁸ Una variante del modello potrebbe riformulare l'interazione tra imprese non più come un gioco di coordinamento ma come un dilemma del prigioniero in cui la cooperazione reciproca risulti un profilo di equilibrio solo per alti livelli di capitale sociale. In tal caso potrebbe aversi, per bassi livelli di K_s , che $y_1 < y_2$.

(1998) per maggiori approfondimenti)⁹. Indicando con $\Pi_1 = xy_1$ il payoff atteso dell'impresa cooperativa e con $\Pi_{av} = x^2y_1 + y_2(1-x)$ il payoff medio dell'intero sistema, l'equazione del replicatore è $\dot{x} = x\{\Pi_1 - \Pi_{av}\}$ che dopo semplici passaggi diventa

$$(2) \quad \dot{x} = x(1-x)(xy_1 - y_2)$$

Variazioni in aumento del valore di x comportano aumenti del capitale sociale, nel senso che il pieno utilizzo delle potenzialità del sistema locale, definite da K_s , si diffonde ad un numero crescente di imprese, con effetti positivi sull'accumulazione di capitale fisico e sulla crescita dell'output.

Si è deciso di non formalizzare in modo esplicito la dinamica del capitale sociale K_s attraverso un'equazione differenziale in quanto riteniamo che tale approccio presenti forti elementi di arbitrarietà e distolga l'attenzione dall'aspetto più rilevante, cioè il radicamento di strategie cooperative basato sulla disponibilità di risorse sociali potenziali¹⁰. Nei paragrafi successivi si procede allo studio del sistema dinamico descritto dalle equazioni (1) e (2), ipotizzando dapprima rendimenti decrescenti e poi costanti del capitale fisico.

⁹ Come fa notare lo stesso Weibull (1998), trattandosi di una popolazione di imprese, sarebbe più appropriato utilizzare replicatori che considerino esplicitamente un meccanismo imitativo in base al quale ogni impresa è portata con una certa probabilità ad imitare la strategia di maggiore successo; questa versione prevede che la popolazione di imprese sia costante. In tal caso, l'aumento della complessità del modello non necessariamente condiziona ad una sostanziale modifica dei risultati; Bjornstedt (1993) osserva che, sotto certe condizioni, il replicatore basato sull'imitazione, produce dinamiche identiche a quelle di un replicatore standard.

¹⁰ Si può comunque ricavare l'equazione dinamica del capitale sociale effettivo derivando rispetto al tempo la sua espressione $K_{eff}(x)$, cioè $\dot{K}_{s, eff} = K_{s, eff} f'(x)$. Per una esplicita formalizzazione del processo di accumulazione del capitale sociale si veda Antoci, Sacco e Vanin (2006).

2.1. 1° caso: Rendimenti decrescenti del capitale fisico

Ipotizziamo che i rendimenti del capitale siano decrescenti, cioè $\frac{\partial y_i}{\partial k} > 0$ e $\frac{\partial^2 y_i}{\partial k^2} < 0$ $i=1, 2$, che valgono le condizioni Inada $\lim_{k \rightarrow \infty} y'_i = 0$, $\lim_{k \rightarrow 0} y'_i = \infty$ $i=1, 2$, che le funzioni di produzione siano omogenee di primo grado in A_i e k e che $\frac{\partial y_1}{\partial k} \frac{k}{y_1} = \frac{\partial y_2}{\partial k} \frac{k}{y_2} \forall k$ ¹¹. Dati i valori esogeni di A_2 e K_s vale quanto stabilito nel seguente lemma.

Lemma 1: 1) Dalla (2) $\dot{x} = 0 \Leftrightarrow \left\{ x = 0 \vee x = 1 \vee x = \frac{y_2}{y_1} \right\}$.
La condizione $x = \frac{y_2}{y_1}$ permette di definire una funzione $x(k)$ che data la costanza di $\frac{y_2}{y_1}$ è una retta verticale perpendicolare alle ascisse nel punto $x = \frac{y_2}{y_1} < 1$. Se $0 < x < \frac{y_2}{y_1}$ allora $\dot{x} < 0$ mentre con $x > \frac{y_2}{y_1}$ $\dot{x} > 0$.

2) Dalla (1) $\dot{k} = 0 \Leftrightarrow \{k = 0 \vee s(x^2 y_1 + (1-x)y_2) - \delta k = 0\}$.
La seconda condizione permette di definire una funzione $\tilde{k}(x)$ con $\frac{\partial \tilde{k}}{\partial x} > 0$ se $x > \frac{y_2}{2y_1}$ e $\frac{\partial \tilde{k}}{\partial x} < 0$ se $x < \frac{y_2}{2y_1}$.
Inoltre $\tilde{k}(0) = \hat{k}$ e $\tilde{k}(1) = \hat{k}$ con $\hat{k} > \check{k} > 0$. A parità di x , $k < \tilde{k}(x) \Rightarrow k > 0$ e $k > \tilde{k}(x) \Rightarrow k < 0$.

Dimostrazione: Il punto 1) del lemma 1 discende direttamente dalla condizione $xy_1 - y_2 > 0$. Per il punto 2), data l'omogeneità di primo grado delle funzioni di produzione, $\frac{\dot{k}}{k} = 0 \Rightarrow \left(x^2 y_1 \left(\frac{A_1}{k} \right) + (1-x)y_2 \left(\frac{A_2}{k} \right) \right) - \delta = 0$.
Dal teorema della funzione implicita si ottiene

$$\left(\frac{\partial k}{\partial x} \right)_{\dot{k}=0} = - \frac{2xy_1 \left(\frac{A_1}{k} \right) - y_2 \left(\frac{A_2}{k} \right)}{-x^2 y_1' \frac{A_1}{k^2} - (1-x)y_2' \frac{A_2}{k^2}} \quad \text{dalla quale si deduce}$$

¹¹ L'uguaglianza tra le elasticità implica la costanza del rapporto $\frac{y_2}{y_1}$ per ogni k positivo.

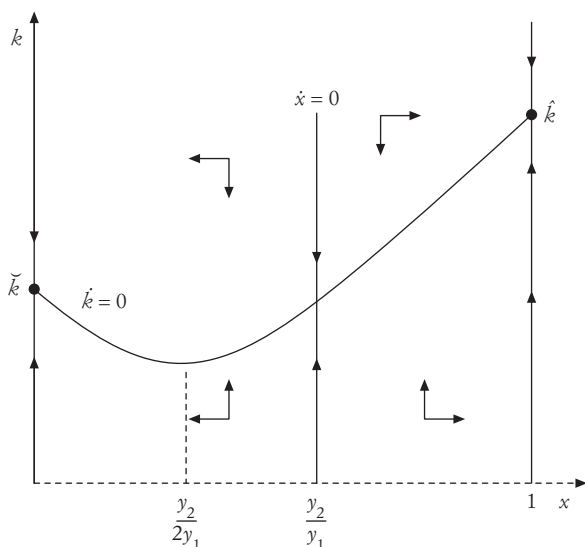


FIG. 2. Diagramma di fase nel caso di rendimenti decrescenti del capitale fisico.

che $\frac{\partial k}{\partial x} > 0$ se $x > \frac{y_2}{2y_1}$. Inoltre, per $x=0 \exists \check{k} > 0$ tale che $sy_2\left(\frac{A_2}{\check{k}}\right) - \delta = 0$ e per $x=1 \exists \hat{k}$ tale che $sy_1\left(\frac{A_1}{\hat{k}}\right) - \delta = 0$. Dato che a parità di k $y_1\left(\frac{A_1}{k}\right) > y_2\left(\frac{A_2}{k}\right)$, si ha $\hat{k} > \check{k}$. ■

Dal lemma 1 si costruisce il diagramma di fase rappresentato nella figura 2.

Proposizione 1: Dato il lemma 1, il sistema descritto dalle equazioni (1) e (2) ha i seguenti punti stazionari nello spazio (x, k) con $0 \leq x \leq 1$ e $k \geq 0$:

1. $(x=0, k=\check{k})$ localmente stabile;
2. $(x=1, k=\hat{k})$ localmente stabile;
3. $\left(x = \frac{y_2}{y_1}, k = \check{k}\left(\frac{y_2}{y_1}\right)\right)$ instabile di sella;

4. $(0 \leq x \leq 1, \dot{k} = 0)$ instabile.

Se $x < \frac{y_2}{y_1}$ il sistema converge verso l'attrattore $(0, \check{k})$;
 se $x > \frac{y_2}{y_1}$ il sistema converge verso l'attrattore $(1, \hat{k})$.

Dimostrazione: Dalla linearizzazione del sistema descritto dalla (1) e dalla (2) è immediato verificare la stabilità locale dei punti $(x=0, \dot{k}=\check{k})$, $(x=1, \dot{k}=\hat{k})$ e l'instabilità di sella del punto fisso interno $\left(x = \frac{y_2}{y_1}, \dot{k} = \tilde{k} \left(\frac{y_2}{y_1} \right) \right)$.

Per $\dot{k} = 0 + \varepsilon$ con ε piccolo a piacere si ha $\dot{k} < \tilde{k}(x)$, da cui $\check{k} > 0$; le traiettorie tendono quindi ad allontanarsi dal punto fisso $(x; 0)$. Data l'assenza di traiettorie cicliche intorno al punto fisso interno, dal teorema di Poincarè-Bendixson, il sistema convergerà ad un punto fisso che, in base a quanto stabilito nel lemma 1, sarà $(0, \check{k})$ se $x < \frac{y_2}{y_1}$ e $(1, \hat{k})$ se $x > \frac{y_2}{y_1}$. ■

Con rendimenti decrescenti del capitale fisico il tasso di crescita di lungo periodo è pari a zero dato che il sistema converge ad uno dei due punti stazionari $(0, \check{k})$ e $(1, \hat{k})$ in cui $\dot{x} = \dot{k} = 0$ (non consideriamo rilevante ai fini dell'analisi il punto di sella)¹². Come nel modello di Solow i rendimenti decrescenti del capitale determinano convergenza condizionata e una graduale riduzione degli incrementi di output. Nel lungo periodo alla riduzione dei tassi di crescita del capitale si accompagnano dinamiche di transizione molto differenti, a seconda dello stato iniziale. Sistemi locali aventi identici connotati tecnologico-istituzionali ma differenti livelli di cooperazione possono quindi convergere verso stati totalmente differenti, evidenziando nel tempo un gap di ricchezza (output) prodotta e di capitale accumulato che può persistere o aggravarsi se non si interviene con politiche economiche mirate.

¹² Lo stato stazionario $(0, \check{k})$ è Pareto-dominato da $(1, \hat{k})$; è infatti immediato verificare che $(y_2)_{x=0} < (y_1)_{x=1}$.

Agire attraverso riduzioni del parametro δ (ammesso che ciò sia possibile) o con aumenti della quota s di output reinvestito, può non essere risolutivo. Tali interventi, infatti, generano uno spostamento verso l'alto della funzione $\bar{k}(x)$ senza che si determinino effetti rilevanti sull'andamento di lungo periodo. Le traiettorie continuano a convergere verso lo stesso livello di partecipazione sociale anche se nel nuovo stato stazionario il livello di capitale fisico è ora più alto.

D'altro canto, se è pur vero che l'innovazione tecnologica permette un aumento dei livelli di capitale di stato stazionario, consentendo all'economia di crescere più a lungo, sotto certe condizioni esso produce un secondo effetto, questa volta negativo, sulle dinamiche della cooperazione. Se infatti le elasticità dell'output rispetto al progresso tecnologico sono tali che $\frac{\partial y_2}{\partial A_2} \frac{A_2}{y_2} > \frac{\partial y_1}{\partial A_2} \frac{A_2}{y_1}$, allora $\frac{\partial(y_2/y_1)}{\partial A_2} > 0$, cioè un incremento del livello della tecnologia provocherebbe uno spostamento verso destra della retta $\dot{x}=0$ aumentando così il bacino di attrazione del punto fisso $(0, \bar{k})$ che è Pareto-dominato. Il fatto è che i miglioramenti tecnologici producono incrementi di output per tutte le imprese, anche quelle non cooperative e nulla esclude che tale effetto (in termini di elasticità) sia maggiore proprio per le imprese non cooperative¹³.

Questa conclusione ci spinge a riconsiderare la natura degli interventi di politica economica. Occorre certamente promuovere l'innovazione tecnologica ma insieme ad essa è fondamentale adottare misure di incentivo alla cooperazione. In base alla teoria da noi sviluppata, la cooperazione può crescere se si interviene sulla dotazione di capitale sociale potenziale K_s , o direttamente creando un clima sociale e istituzionale favorevole alle imprese, o direttamente organizzando la rete di imprese in modo da

¹³ Un caso in cui tali condizioni sono rispettate è con funzioni di produzione Cobb-Douglas del tipo $y_i = (A_i)^\alpha (\bar{k})^{1-\alpha}$.

permettere a quelle cooperative un utilizzo continuativo del capitale sociale potenziale di cui dispongono.

È con tali interventi, principalmente di natura qualitativa, che la cooperazione diventa una strategia vincente, stimolando anche le imprese non cooperative ad adottarla e dando una notevole spinta alla crescita economica del sistema, proprio perché le performance delle imprese migliorano quanto più la cooperazione è diffusa.

2.2. 2° caso: Rendimenti costanti del capitale fisico – un modello con *learning by doing* e *spillover* della conoscenza

In questa seconda versione del modello ipotizziamo che l'attività di investimento generi esternalità positive nel senso che un'impresa che aumenti il proprio capitale fisico impari contemporaneamente ad utilizzare la tecnologia a disposizione in modo più efficiente (*learning by doing*). Tale abilità tende inoltre a diffondersi a tutte le altre imprese dell'economia (*spillovers* della conoscenza). Come è ben noto i processi appena descritti permettono di contrastare i rendimenti decrescenti del capitale fisico e di generare crescita endogena di lungo periodo.

La funzione di produzione diventa $y_i = y_i(A_i K, k)$ con $K = nk$ e n il numero di unità produttive presenti nel territorio. Come è usuale nei modelli di crescita con *learning by doing* si ha che, considerando K costante, $\frac{\partial y_i}{\partial k} > 0$ e $\frac{\partial^2 y_i}{\partial k^2} < 0$. In pratica i rendimenti del capitale privato sono decrescenti mentre il prodotto medio del capitale è costante; infatti, dall'omogeneità di primo grado della funzione di produzione si ottiene che $\frac{y_i}{k} = y_i(A_i, n)^{14}$. Ri-

¹⁴ Si dimostra inoltre che il prodotto medio del capitale è uguale al prodotto marginale del capitale a livello sociale (si veda a tal proposito Barro e Sala i Martin 1995).

spetto alla (2) non cambia nulla di quanto detto in precedenza. Con riferimento alla (1) vale invece quanto stabilito nel lemma 2.

Lemma 2: $\dot{k} = 0 \Leftrightarrow \{k=0 \vee s \left(x^2 \frac{y_1}{k} + (1-x) \frac{y_2}{k} \right) - \delta = 0\}$

da cui, dato $\bar{y}_i = \frac{y_i}{k}$, $\dot{k} = 0$ se $x = \frac{\bar{y}_2}{2\bar{y}_1} [1 \pm \sqrt{\Delta}]$ con $\Delta = 1 - 4 \frac{y_1}{y_2} \left(1 - \frac{\delta}{s\bar{y}_2} \right)$.

Le dinamiche del capitale fisico sono stabilite nella proposizione 2.

Proposizione 2: Dal lemma 2

1. se $\Delta < 0$ allora $\dot{k} > 0 \quad \forall x \in [0, 1]$;

2. se $\Delta = 0$ allora $\dot{k} = 0$ se $x = \frac{\bar{y}_2}{2\bar{y}_1}$ e $\dot{k} > 0$ se $x \neq \frac{\bar{y}_2}{2\bar{y}_1}$;

3. se $\Delta > 0$ allora, dati $x_1 = \frac{\bar{y}_2}{2\bar{y}_1} [1 + \sqrt{\Delta}]$ e $x_2 = \frac{\bar{y}_2}{2\bar{y}_1} [1 - \sqrt{\Delta}]$

si distinguono due casi:

- con $0 < \Delta < 1$, $0 < x_2 < x_1 < \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} < 1$ e $\dot{k} < 0$ se $x_2 < x < x_1$;
- con $\Delta = 1$, $x_2 = 0$, $x_1 = \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1}$ e $\dot{k} < 0$ se $x < \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1}$;
- con $\Delta > 1$ e $\bar{y}_1 > \frac{\delta}{s}$, $\frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} < x_1 < 1$ e $x_2 < 0$ da cui $\dot{k} < 0$ se $x < x_1$ e $\dot{k} > 0$ se $x_1 < x \leq 1$ ¹⁵.

Dimostrazione: I punti 1) e 2) discendono direttamente da $s \left(x^2 \frac{\bar{y}_1}{k} + (1-x) \frac{\bar{y}_2}{k} \right) - \delta = 0$.

Per il punto 3): se $\Delta > 1$ allora *i)* $1 - \sqrt{\Delta} < 0$, *ii)* $1 + \sqrt{\Delta} > 2$ da cui $x_2 < 0$ e $x_1 > \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1}$. Se a queste condizioni si aggiunge $\bar{y}_1 > \frac{\delta}{s}$, si ha $x_1 < 1$, da cui $x_2 < 0 < \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} < x_1 < 1$.

¹⁵ Il caso in cui $\bar{y}_1 < \frac{\delta}{s}$ non è esplicitamente considerato in quanto produce un generale collasso del sistema con $\dot{k} < 0$ per ogni $0 < x < 1$. Se infatti $\bar{y}_1 < \frac{\delta}{s}$ si ha $x_2 < 0$ e $x_1 > 1$.

Se $0 < \Delta < 1$ allora *i*) $0 < 1 - \sqrt{\Delta} < 1$, *ii*) $1 + \sqrt{\Delta} < 2$ da cui $x_2 > 0$ e $x_1 < \frac{\bar{y}_2}{y_1}$ e quindi $0 < x_2 < x_1 < \frac{\bar{y}_2}{y_1} < 1$.

Sulla base di quanto stabilito nei lemmi 1 e 2 e nella proposizione 2 rappresentiamo le dinamiche del sistema nei due casi rilevanti con $0 < \Delta < 1$ e $\Delta > 1$.

Nel lungo periodo, prodotto medio y_m e capitale tendono a crescere allo stesso tasso. Limitando l'analisi ai casi in cui $x=0$ o $x=1$, e tenuto conto del tasso di crescita del prodotto medio

$$\frac{\dot{y}_m}{y_m} = \frac{\dot{x}(2xy_1 - y_2) + \dot{k}(x^2y_1' + (1-x)y_2')}{x^2y_1 + (1-x)y_2}$$

dalla proposizione 2 si ottiene che

$$\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\dot{y}_m}{y_m} = \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\dot{k}}{k} = sy_2' - \delta$$

$$\lim_{x \rightarrow 1} \frac{\dot{y}_m}{y_m} = \lim_{x \rightarrow 1} \frac{\dot{k}}{k} = sy_1' - \delta$$

se $0 < \Delta < 1$;

$$\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\dot{y}_m}{y_m} = \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\dot{k}}{k} = 0$$

$$\lim_{x \rightarrow 1} \frac{\dot{y}_m}{y_m} = \lim_{x \rightarrow 1} \frac{\dot{k}}{k} = sy_1' - \delta$$

se $\Delta > 1$ e $\bar{y}_1 > \frac{\delta}{s}$;

dove y_i' è la produttività marginale del capitale a livello sociale ($\bar{y}_i = y_i'$). Dividendo per k e dato che $y_1' > y_2'$ si

dimostra che $\left(\frac{\dot{y}_m}{y_m}\right)_{x=1} > \left(\frac{\dot{y}_m}{y_m}\right)_{x=0}$.

Nel primo caso (fig. 3) le dinamiche di transizione possono convergere a due differenti stati di crescita endogena, uno Pareto-dominante con massimi livelli di cooperazione, l'altro con assenza di cooperazione. Le dinamiche di transizione sono assenti se il livello iniziale di cooperazione è $x = \frac{\bar{y}_2}{y_1}$. In tal caso l'economia crescerebbe da su-

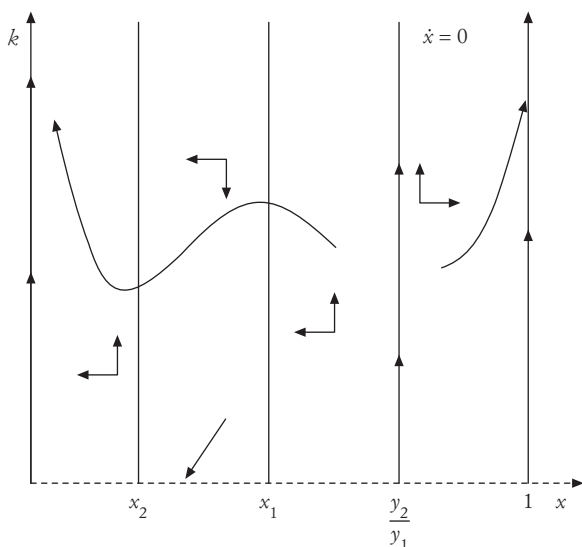


FIG. 3. Diagramma di fase nel caso di rendimenti costanti del capitale; $0 < \Delta < 1$.

bito ad un tasso costante $\frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{y}_m}{y_m} = sy'_m - \delta$. Non è esclusa la possibilità di un generale collasso del sistema con $k \rightarrow 0$ qualora la traiettoria si venga a trovare nel bacino di attrazione dei punti fissi $(x, 0)$ con $x_2 \leq x < x_1$ ¹⁶.

Il rischio di un tracollo dell'economia assume caratteri ben più rilevanti se $\Delta > 1$ (fig. 4). Bassi livelli di cooperazione $\left(0 < x < \frac{y_2}{y_1}\right)$ compromettono la possibilità di crescita futura del sistema indipendentemente dal livello di capitale accumulato fino a quel momento, mentre per $\frac{y_2}{y_1} < x < x_1$ solo livelli di capitale sufficientemente alti assicurano crescita endogena di lungo periodo. Quest'ultima possibilità ci spinge a sostenere che un'economia lo-

¹⁶ Dalla linearizzazione del sistema emerge il carattere di stabilità locale dei punti fissi $(x; 0)$ con $x_2 \leq x < x_1$.

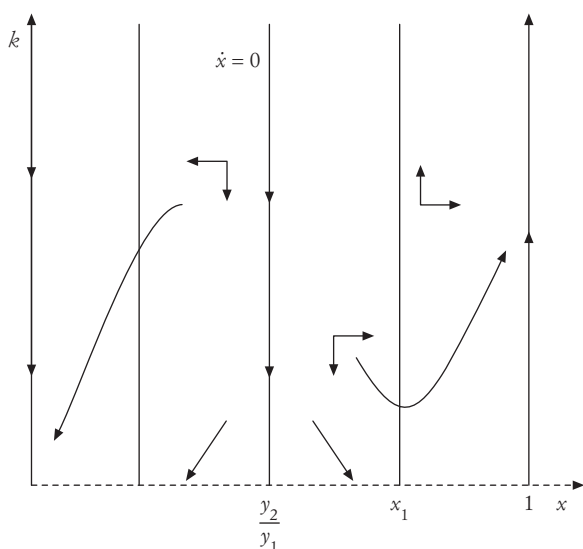


FIG. 4. Diagramma di fase nel caso di rendimenti costanti del capitale; $\Delta > 1$.

cale nascente, quindi con bassi livelli di capitale fisico, in un contesto in cui $\Delta > 1$, debba poter contare su una diffusa cooperazione tra imprese, per poter sperare di crescere anche in futuro.

Come in tutti i modelli di crescita l'innovazione tecnologica, consistente in un aumento del parametro A_2 , è uno dei principali motori della crescita che permette al sistema di uscire dalla trappola della povertà. Supponiamo che $\Delta > 1$, $x < \frac{y_2}{y_1}$ e $k > 0$; dalla proposizione 2 avremo un sistema in trappola della povertà, con i livelli di cooperazione, capitale e output in continua riduzione. Dal lemma 2, un aumento del progresso tecnologico produrrà una riduzione di Δ ; se quest'ultimo dovesse diventare negativo (o comunque inferiore all'unità), il sistema riprenderebbe a crescere, anche se il tasso di crescita di lungo periodo sarà inferiore a quello massimo esprimibile dall'economia. I miglioramenti tecnologici, infatti, permettono di eliminare il pericolo di trappola della po-

vertà ma non condizionano la dinamica della cooperazione, che quindi anche dopo l'aumento del parametro A_2 continuerà a ridursi. Rimane valida la possibilità, già studiata nel caso con rendimenti decrescenti, che il progresso tecnologico possa produrre effetti perversi sulla diffusione della cooperazione. Ipotizziamo un sistema economico in cui $\Delta > 1$, $\frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} < x < x_1$ e k sufficientemente alto; dal lemma 1 e dalla proposizione 2 la cooperazione tenderebbe a diffondersi presso tutte le imprese e il capitale a crescere. In questa situazione può accadere che anche dopo un aumento di A_2 si continui ad avere $\Delta > 1$. A quel punto, l'unico effetto prodotto dall'aumento del progresso tecnologico è uno spostamento verso destra della retta $\dot{x} = 0$ con il rischio che si verifichi $x < \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1}$. Se così fosse l'economia, prima in crescita, si verrebbe ora a trovare nella zona di trappola della povertà. Il fenomeno appena descritto è tanto più rilevante quanto più alto è il rapporto $\frac{\delta}{s}$.

Anche in questo caso gli aumenti del capitale sociale potenziale possono essere risolutivi in quanto:

1. se $\Delta > 1$, permettono al sistema di uscire dalla trappola della povertà, spostando la retta $x = \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1}$ verso sinistra¹⁷;

2. se $0 < \Delta < 1$, consentono un vero e proprio cambiamento del sistema facendo convergere Δ a valori negativi. Dalla proposizione 2, se $\Delta < 0$, allora l'economia crescerà indipendentemente dai valori, comunque positivi, di capitale fisico e cooperazione.

A differenza del progresso tecnologico, il capitale sociale può condizionare le dinamiche della cooperazione e

¹⁷ È opportuno precisare che la condizione $\Delta > 1$ si verifica se $\bar{y}_2 < \frac{\delta}{s}$; in tal caso aumenti del capitale sociale potenziale K_s sono auspicabili in quanto riducono il bacino di attrazione del punto fisso (0,0) facendo spostare la retta $\dot{x} = 0$ verso sinistra.

garantire nel lungo periodo i più alti tassi di crescita che il sistema può esprimere.

Le considerazioni appena fatte rimangono pienamente valide se si generalizza il modello considerando funzioni di produzione di tipo AK con K da considerarsi in una accezione molto ampia, comprendente sia il capitale fisico che quello umano.

3. *Politiche economiche: interazioni ripetute e consorzi tra imprese*

A differenza del capitale fisico, il capitale sociale non si usura con l'utilizzo: anzi è proprio attraverso l'uso che accresce la propria consistenza; il suo deterioramento è invece legato al non uso.

Nel modello, l'accumulazione di capitale sociale avviene attraverso la sua trasformazione da potenziale ad effettivo, possibile solo se un numero crescente di imprese decide di utilizzarlo attraverso la cooperazione. Senza comportamenti cooperativi le potenzialità relazionali del sistema rimangono inesprese, e il capitale sociale effettivo accumulato fino a quel momento comincia a diminuire.

Le misure correttive più appropriate devono creare i giusti incentivi alla cooperazione direttamente, attraverso aumenti del livello di capitale sociale potenziale K_s , o indirettamente creando opportune forme organizzative dell'attività economica, che permettano alle imprese cooperative di utilizzare in modo continuativo la dotazione di risorse relazionali a loro disposizione. In quest'ultimo caso la dotazione K_s rimane invariata, ma l'impresa ha l'opportunità di impiegarla ripetutamente nel processo produttivo¹⁸.

¹⁸ Se si utilizza il capitale sociale in una relazione è comunque possibile utilizzarlo contemporaneamente in un'altra totalmente sganciata dalla prima. Questa particolarità non è chiaramente estendibile al capitale fisico.

Mentre un intervento diretto sui livelli di capitale sociale potenziale presuppone un cambiamento del contesto istituzionale, normativo e culturale in cui agiscono le imprese, che può risultare di difficile attuazione in un orizzonte temporale breve, la creazione di una valida e organizzata rete di relazioni tra le imprese sembra essere l'intervento di più immediata applicazione.

Di seguito sono studiate due possibili misure di intervento che proprio grazie alla creazione di relazioni durature (ripetute) o multiple, sono in grado di sostenere la diffusione della cooperazione e la crescita di lungo periodo:

1. favorire le interazioni ripetute tra le imprese che si sono rivelate cooperative, promuovendo progetti di lungo periodo in grado di coinvolgerle;

2. promuovere la formazione di consorzi tecnologici (Baumol 2001) che permettano alle imprese cooperative di utilizzare in più transazioni simultanee le risorse relazionali di cui dispongono. Nello sviluppo di quest'ultimo punto si è fatto ricorso alla generalizzazione del modello a cui si accennava nel precedente paragrafo, utilizzando funzioni di produzione di tipo AK .

3.1. *Interazioni ripetute: ricerca di base*

Ipotizziamo che ogni impresa cooperativa ripeta il gioco con altri cooperativi. Questo significa che, se le capita di interagire con un non cooperativo, scoprirà immediatamente la sua defezione e interromperà il gioco già al primo turno. Le interazioni ripetute tra due cooperativi possono tuttavia interrompersi con probabilità p . Indichiamo con m il numero di ripetizioni del gioco prima che la relazione si interrompa definitivamente. Possiamo quindi scrivere che $pr(m=k) = p(1-p)^{k-1}$, cioè m è una variabile aleatoria con distribuzione geometrica e valore atteso $E(m) = 1/p$.

Ad ogni ripetizione del gioco le imprese cooperative possono riutilizzare la dotazione di capitale sociale po-

tenziale; le risorse potenziali utilizzabili in media sono quindi pari a K_s/p e la funzione di produzione, nel caso di cooperazione reciproca, diventa $y_1(A_2 + K_s/p, k)$. È subito evidente come una riduzione della probabilità di interruzione dei rapporti cooperativi migliori le performance delle imprese cooperative, favorendo la diffusione della cooperazione. Con riferimento alle figure 3 e 4, la diminuzione di p genera uno spostamento verso sinistra della retta $\dot{x} = 0$ riducendo il rischio di convergenza verso equilibri Pareto-dominati.

Si tratta ora di capire in cosa deve consistere l'intervento delle istituzioni locali al fine di sfruttare questa potenzialità del sistema.

Riteniamo che un modo importante per favorire la reiterazione dei rapporti tra imprese debba basarsi sulla promozione di progetti di ricerca di lungo periodo che coinvolgano le imprese per più round del gioco. Un primo modo per raggiungere questo risultato prevede un ruolo attivo da parte delle università, dato che un'attività che tipicamente richiede un'interazione lunga tra soggetti è la ricerca di base. Normalmente le imprese (con l'eccezione, forse, di quelle di grandi dimensioni) non si imbarcano da sole in attività di ricerca di base, perché quest'ultima per definizione non ha un'immediata applicabilità e quindi non ha un immediato ritorno economico che consenta di remunerare le elevatissime spese che comporta. Per questi motivi la ricerca di base viene normalmente finanziata dallo Stato e svolta da centri di ricerca pubblici e da università. Sono proprio queste ultime a giocare un ruolo importante nel coinvolgere le aziende private, mettendo a disposizione le proprie scoperte e contattando le imprese della propria realtà locale. Le università possono non solo portare a conoscenza delle imprese lo stato di avanzamento delle ricerche in un particolare campo, ma anche proporre loro accordi per il prosieguo delle strade già intraprese, passando dalla ricerca di base a quella applicata.

A seconda dello stadio di avanzamento delle ricerche, il raggiungimento della fase di sfruttamento commerciale

dei risultati potrà avvenire con un numero di tappe intermedie più o meno elevato, in ognuna delle quali le imprese che hanno aderito avranno avuto modo di conoscersi, di riconoscersi come cooperative o non cooperative, dove alla fine saranno solo le prime che insieme raccoglieranno i frutti di questa attività comune. Ancora una volta, grazie all'intermediazione dell'università, possono essere le imprese stesse (anche qui saranno sempre quelle cooperative) a proporre progetti di ricerca che necessitano di studi lunghi e approfonditi prima di essere tradotti in vantaggi competitivi: grazie alla riconoscibilità immediata dei non cooperativi, questi potranno essere prontamente esclusi.

Se la ricerca di base può avere un orizzonte temporale troppo lungo anche per le imprese più lungimiranti, ci sono altre attività che richiedono comunque interazioni ripetute e frequenti tra gli agenti, e che devono essere promosse presso le imprese così da innescare l'emergere della cooperazione. Molti settori in cui operano distretti industriali che in passato hanno avuto performance di successo, oggi stanno attraversando un periodo di crisi soprattutto a causa della concorrenza straniera. Un modo per superare la crisi può essere la riconversione del distretto stesso verso prodotti che si collocano in segmenti diversi del mercato, prevalentemente a maggiore contenuto tecnologico¹⁹.

¹⁹ Un esempio da noi analizzato perché insediato nel nostro territorio è costituito dal distretto della ceramica, che finora si è basato sulla produzione di stoviglie e ceramiche da arredamento, ma che oggi, a causa della concorrenza di paesi stranieri e della facilità di imitazione dei processi produttivi a scarso contenuto innovativo, attraversa un periodo di crisi. Una possibile soluzione della crisi può essere il passaggio alla produzione di ceramica per usi maggiormente tecnologici, in campo medico (protesi), elettronico (ad esempio processori per computer) o aeronautico (rivestimenti per veicoli), dedicando maggiore attenzione alla realizzazione di macchinari tecnologici per la produzione di prodotti finiti. Un tale processo di riconversione impone di riconsiderare completamente tutte le tecniche produttive, i materiali, i processi organizzativi e gestionali mantenuti quasi immutati per anni;

I superiori livelli tecnologici e la mancanza di esperienza richiedono necessariamente una stretta collaborazione tra imprese, soprattutto perché il prodotto finito richiederà lo svolgimento di un numero elevato di attività complementari, difficilmente organizzabili in un'unica impresa. L'input per questo cambiamento strutturale dovrà necessariamente venire dalle istituzioni locali, anche se la maggior parte delle imprese non potrà non vederne le potenzialità positive. L'iniziativa non può essere presa da una singola impresa; dovranno essere istituzioni come camere di commercio, associazioni di categoria, enti locali a promuovere il cambiamento e ad agevolarlo coinvolgendo centri di ricerca pubblici e università che possano condividere con le imprese i propri risultati delle attività di R&S. A partire da questa base comune saranno poi le imprese a portare avanti l'attività di ricerca, interagendo con le altre e proseguendo ad interagire solo con quelle che si sono dimostrate cooperative nelle prime fasi (ricordiamo che la conoscibilità della defezione è immediata).

Senza arrivare alla ristrutturazione dell'intero settore ci sono anche altre opportunità utili per rilanciare settori in crisi e al tempo stesso coinvolgere le imprese in rapporti di lungo periodo. Una di queste può essere il lancio di un nuovo prodotto, magari con un marchio comune, di cui possano fregiarsi solo le imprese che hanno partecipato a tutto il processo. Lo sviluppo di un nuovo prodotto richiede un processo lungo, dalla progettazione fino alla sua commercializzazione con fasi ben distinte e riconoscibili, ciascuna delle quali è uno stadio di interazione tra due soggetti coinvolti: al termine di ognuna è possibile vedere l'esito dell'interazione (se l'altro ha cooperato o no) e decidere, di conseguenza, se continuare ad interagire con lui o interrompere il gioco. L'iniziativa dell'introduzione di un nuovo prodotto può eventualmente

è un processo che coinvolge tutte le imprese interessate per un arco temporale piuttosto lungo, e richiede frequenti scambi di informazioni, tecniche e procedure.

essere presa dalle istituzioni locali, le quali dovranno pubblicizzarla (magari attraverso un supporto informatico simile a quello visto in precedenza) presso le imprese e incentivarle ad aderirvi garantendo ad esempio la copertura delle spese pubblicitarie oppure sgravi fiscali sugli introiti derivanti dal prodotto sviluppato in comune, o ancora con commesse pubbliche per le imprese che partecipano all'iniziativa. La prima fase che le imprese dovranno affrontare in comune sarà quella della ricerca preliminare per la progettazione del prodotto, al termine della quale è noto ad entrambi gli agenti l'esito dell'interazione e il comportamento dell'altro: se le imprese si sono reciprocamente riconosciute come cooperative, porteranno avanti insieme le fasi successive del processo e le ulteriori ricerche; altrimenti interromperanno il rapporto e condurranno da sole o, eventualmente, con altri partner le ricerche successive per arrivare allo sviluppo del nuovo prodotto.

3.2. Interazioni multiple: consorzi tecnologici

L'idea centrale di questo lavoro è che l'obiettivo primario delle politiche di sviluppo e crescita economica locale debba essere la promozione della cooperazione attiva tra imprese nello scambio di informazioni, tecnologie e nella ricerca avanzata. È un obiettivo complesso in quanto si tratta di agire su aspetti strutturali dell'economia locale e su modelli comportamentali consolidati, in un contesto dove probabilmente la cooperazione è una strategia dominata. Nella sezione precedente si è visto come un contributo determinante possa derivare da relazioni consolidate di lungo periodo, in cui poter efficacemente sfruttare il capitale sociale derivante dalla buona reputazione accumulata. Una seconda forma di cooperazione, forse più adatta al modello organizzativo delle imprese italiane, è quella dei consorzi tecnologici proposta da Baumol (2001). Questa forma di associazione infatti meglio si adatta ad una realtà composta da numerose en-

tità produttive di dimensioni limitate, in quanto non solo permette alle singole imprese di avere accesso alle tecnologie sviluppate dagli altri membri dando in cambio le proprie, oppure tramite il pagamento di royalties, ma fornisce loro anche un valido incentivo a condurre in proprio attività di R&S per avere una merce di scambio di valore con cui fare accordi. Tali accordi sono conclusi separatamente con ciascuno (o anche solo alcuni) degli altri membri del consorzio e possono pertanto assumere forme ed avere contenuti anche molto diversi fra loro. Baumol (2001), dopo aver proposto alcuni esempi significativi di consorzi tecnologici, sottolinea come lo scambio reciproco di tecnologia permetta il diffondersi della conoscenza all'interno di un sistema economico, con un evidente vantaggio sul benessere sociale.

In un consorzio tecnologico la tecnologia e la conoscenza sono la moneta di scambio per ottenere altra conoscenza e permettere all'impresa innovatrice/cooperatrice di ottenere un profitto dai propri sforzi innovativi, sotto forma di accesso più veloce e meno costoso alle tecnologie e alle innovazioni sviluppate da altre. In un sistema locale organizzato in consorzi, la cooperazione diventa strategia dominante e tenderà a diffondersi a tutte le imprese, permettendo a queste di sfruttare al meglio il capitale sociale potenziale di cui sono dotate.

Il modello di crescita proposto in precedenza può essere integrato con l'ipotesi dell'esistenza di consorzi tecnologici assumendo che ogni impresa cooperativa interagisca contemporaneamente con $n > 1$ imprese. Con ognuna di queste instaura uno scambio bilaterale di informazioni e tecnologia: tale scambio è per lei profittevole solo se avviene con un'altra impresa cooperativa (in base allo schema del gioco nella tabella 1). Le imprese non cooperative non attivano nessun consorzio, ma possono farne parte se coinvolte da un'impresa cooperativa.

Lo schema riportato nella figura 5 rende più chiara l'idea della rete di consorzi creata dall'iniziativa di imprese cooperative. Nell'esempio ogni impresa cooperativa ha attivato legami con altre tre imprese del sistema di cui

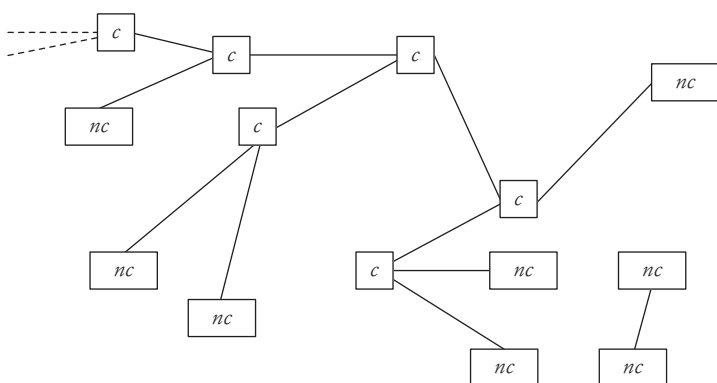


FIG. 5. Rete di consorzi tecnologici tra le imprese di una stessa economia; $n=3$.

essa fa parte, mentre le imprese non cooperative sono coinvolte solo in una interazione che può essere interna al consorzio o esterna ad esso²⁰.

La composizione del gruppo di imprese che compone il consorzio è casuale: al momento dello scambio l'impresa cooperativa non conosce la natura dei propri interlocutori. Indicando con z il numero dei cooperativi nel gruppo degli n partners del consorzio, è facile constatare come tale numero sia una variabile aleatoria ipergeometrica con valore atteso $E(z) = nx$. La cooperazione multipla permette alle imprese cooperative di utilizzare ripetutamente il capitale sociale potenziale, che quindi risulterà moltiplicato per un valore pari al numero di imprese cooperative presenti nel consorzio²¹.

²⁰ In questo schema l'accumulazione di capitale sociale è condotta attraverso la ricerca di opportunità profittevoli di scambio. La formazione di consorzi tecnologici aumenta la probabilità di successo, favorendo la diffusione di atteggiamenti cooperativi tra le imprese. Un'idea analoga, anche se sviluppata in un contesto formale molto più complesso di quello qui riportato, è sviluppata da Vega Redondo (2006).

²¹ È ragionevole supporre che dallo scambio reciproco possa risultare un accrescimento del valore di A_2 , a causa della maggiore cono-

Indicando con i il numero effettivo dei partners cooperativi, possiamo scrivere il payoff atteso dell'impresa cooperativa come

$$\sum_{i=1}^n y_1(A_2 + iK_s, k)p(z = i)$$

ricordando che $y_1 = 0$ se $i = 0$ ²².

Tenuto conto che il payoff atteso delle imprese non cooperative rimane pari a y_2 , possiamo riscrivere le equazioni differenziali del modello nel modo seguente:

$$\begin{aligned} x \dot{x} &= x(1-x) \left[\sum_{i=1}^n y_1(A_2 + iK_s, k)p(z = i) - y_2 \right] \\ \dot{k} &= s \left[x \sum_{i=1}^n y_1(A_2 + iK_s, k)p(z = i) - (1-x)y_2 \right] - \delta k. \end{aligned}$$

Per rendere l'analisi più agevole, ipotizziamo che le funzioni di produzione siano di tipo Ak , precisamente che $y_1 = (A_2 + iK_s)k$ e $y_2 = A_2k$. Dopo alcuni passaggi algebrici le equazioni dinamiche del modello diventano

$$\begin{aligned} \dot{x} &= x(1-x)[kK_s nx - A_2kp(z = 0)] \\ \dot{k} &= s[A_2k(1 - xp(z = 0)) + kK_s nx^2] - \delta k. \end{aligned}$$

Il modello presenta rendimenti costanti del capitale, per cui è in grado di generare crescita endogena di lungo periodo. I tassi di crescita di lungo periodo non sono condizionati dall'ipotesi di consorzi tecnologici, mentre lo sono le dinamiche di transizione.

Per verificarlo è sufficiente studiare gli effetti dei consorzi sulle dinamiche della cooperazione. È evidente

senza acquisita. Senza perdita di generalità possiamo però non considerare questo effetto e concentrare tutta l'attenzione sull'aumento di capitale sociale. D'altro canto, se si ipotizza che l'aumento di A_2 si estenda a tutte le imprese, anche quelle non cooperative, allora l'unica possibilità di veder crescere i livelli di cooperazione viene dall'aumento del capitale sociale potenziale.

²² Nel senso che, se nessuno degli interlocutori è cooperativo, allora l'unica impresa cooperativa del consorzio otterrà un payoff pari a zero.

che $\dot{x} > 0$ se $K_{,nx} > A_2 p(z=0)$, e dato che $\partial P(z=0)/\partial x < 0$ e $\partial P(z=0)/\partial n < 0$ esiste un \tilde{x} tale che $\dot{x} > 0$ se $x > \tilde{x}$ e $\dot{x} < 0$ se $x < \tilde{x}$. Un aumento di n riduce il valore limite \tilde{x} permettendo al sistema di convergere con maggiore probabilità verso equilibri cooperativi²³.

In pratica le poche imprese cooperative, se hanno a disposizione gli strumenti istituzionali, legali e tecnologici per creare una rete di relazioni di reciproco scambio tecnologico e informativo, possono produrre un importante mutamento delle dinamiche e contribuire in modo determinante alla diffusione della cooperazione.

Il ruolo delle istituzioni locali è fondamentale per incentivare e coordinare la formazione e successiva gestione dei consorzi locali. Gli interventi possono assumere diverse forme, tra le quali l'assunzione di parte dei costi della creazione e gestione del consorzio, l'accesso a particolari risorse concesso non a singole imprese ma solo al consorzio, la priorità di evasione delle pratiche riguardanti il consorzio rispetto a quelle riguardanti le singole imprese. Se l'istituzione locale non vuole entrare direttamente nel consorzio, può tuttavia promuoverne la creazione agevolando la comunicazione tra le imprese così da tradurre in iniziative concrete la disponibilità a cooperare di alcune di loro. Le imprese cooperative, infatti, non hanno modo di mettere a frutto la propria indole cooperativa se non entrano in contatto con altri cooperativi, un contatto che può diventare improbabile se non si riducono costi di transazione e asimmetrie informative. Compito delle istituzioni è il potenziamento di una rete

²³ L'ingresso di nuove imprese nel sistema locale ha effetti ambigui sulle dinamiche della cooperazione, in quanto tutto dipende dalla natura (cooperativa o meno) delle nuove entranti. Se queste sono principalmente non cooperative, si produce una riduzione del valore atteso $E[z]$, in quanto diminuisce la quota di imprese cooperative, e un aumento della probabilità $p(z=0)$, con chiari effetti negativi sulla diffusione della cooperazione. Il contrario avviene se le nuove entranti intendono partecipare attivamente alle iniziative del consorzio. Effetti ambigui che legano la dimensione della rete locale e l'accumulazione di capitale sociale emergono anche in Annen (2003).

informativa che renda accessibili in tempo utile informazioni sull'attività delle imprese locali e che generi un effetto reputazione in grado di favorire la diffusione della cooperazione

4. Conclusioni

Il modello proposto in questo lavoro sviluppa gli elementi fondamentali della crescita neoclassica (*à la* Solow) in un contesto di interazione strategica tra imprese appartenenti ad una rete locale. La cooperazione è in grado di accrescere la produttività dei fattori (specificatamente del capitale fisico) favorendo, nel lungo periodo, un più elevato tasso di crescita (nel caso di produttività costante del capitale) o un maggiore livello di capitale fisico nello stato stazionario (caso di produttività decrescente del capitale). Strategie cooperative favoriscono migliori risultati attraverso l'accumulazione di un fattore produttivo aggiuntivo che definiamo capitale sociale. In particolare la diffusione della cooperazione permette di trasformare il capitale sociale da risorsa potenziale in effettiva e quindi direttamente impiegabile nel processo produttivo.

Data la natura dei rendimenti del capitale fisico, il progresso tecnologico (esteso a tutte le imprese) non condiziona le dinamiche evolutive della cooperazione, nel senso che un sistema economico convergente ad un equilibrio Pareto-dominato non muterebbe tale tendenza nemmeno dopo un miglioramento tecnologico. È anzi possibile che si verifichi il contrario, cioè che una economia con livelli crescenti di cooperazione e output sperimenti una inversione di questo trend proprio a causa di un aumento del parametro A_2 . Essendo la reattività dell'output al progresso tecnologico più alta per le imprese cooperative, un aumento di A_2 produce incrementi di output maggiori per queste ultime rendendo la strategia individualistica più forte in termini evolutivi.

Tali conclusioni ci hanno portato a riconsiderare la natura delle politiche economiche di sviluppo locale. Ri-

teniamo che la promozione degli investimenti in nuova tecnologia continui ad essere la strategia da seguire, ma occorre rivedere nella sostanza le forme di organizzazione di questo tipo di investimento, da integrare con interventi che creino i giusti incentivi alla cooperazione. Ad esempio accrescendo direttamente il capitale sociale potenziale oppure permettendo alle imprese cooperative di utilizzare ripetutamente questa risorsa, attraverso la partecipazione a progetti di ricerca di lungo periodo o prendendo parte a scambi di tecnologia e informazioni all'interno di consorzi tecnologici.

PARTE SECONDA
IL LABORATORIO

CAPITOLO QUINTO

IL QUADRO DI RIFERIMENTO DELLO SVILUPPO NEL SISTEMA ANALIZZATO

Come si è notato nella Premessa di questo volume, il nostro laboratorio di analisi è costituito dalla Tuscia viterbese. Di seguito forniremo alcuni elementi di conoscenza utili non solo per inquadrare le problematiche di fondo dello sviluppo del territorio, ma anche per mostrare come esse siano, con gli opportuni adattamenti, generalizzabili ad altre parti dell'Italia e, più in particolare, alle piccole e medie città che formano la «provincia italiana».

1. *Il quadro macroeconomico e i principali aspetti istituzionali*

La provincia di Viterbo presenta caratteristiche di sviluppo ritardato e lento: particolarmente evidenti in tal senso sono l'andamento del Pil pro-capite, il ruolo significativo del settore agricolo e il sottodimensionamento dell'industria manifatturiera. Altre caratteristiche che si rinvengono sono il ruolo preminente delle piccole-medie imprese e il basso tasso di apertura agli scambi con l'estero. Traiettorie di crescita del sistema produttivo confrontabili si trovano in altre aree del paese e, più direttamente, nelle seguenti province: Savona nel Nord-ovest; Grosseto, Rieti e Siena nel Centro Italia; Foggia e Salerno nel Mezzogiorno. Questo aspetto conferisce significatività al laboratorio da noi analizzato direttamente rispetto ad una porzione del territorio nazionale, ma indirettamente, riteniamo, rispetto ad una parte significativa dell'universo di riferimento (quel che accade al di fuori delle grandi aree metropolitane può

Questo capitolo è di Giuseppe Garofalo.

rappresentare una metafora per vedere meglio le dinamiche che si sviluppano anche nelle grandi città).

Per ragioni di sintesi concentreremo l'esame preliminare su quattro indicatori riferiti al 2004 e al periodo 1995-2004 prendendo come *benchmark* di riferimento per i valori di Viterbo le province sopra menzionate (le elaborazioni sono dell'Istituto G. Tagliacarne su dati Istat):

– il Pil pro-capite presenta un indice di 84 (in calo di 6,2 punti rispetto al dato iniziale), a fronte di valori (in parentesi quelli di partenza nel 1995) pari a 110,4 (da 110,1) per Savona, 89,3 (da 85,8) per Grosseto, 84,4 (da 84,3) per Rieti, 106,8 (da 104,5) per Siena, 61,3 (da 59,6) per Foggia e 72,1 (da 68) per Salerno, mentre, ovviamente, è sempre 100 il dato medio per l'Italia;

– il contributo alla formazione del valore aggiunto dei diversi settori di attività economica è il seguente (in parentesi tonda il dato nell'anno iniziale): agricoltura 8% (da 8,3) [Viterbo è la sesta provincia in Italia per peso dell'agricoltura sul valore aggiunto], manifatturiero 12,7% (da 14), servizi 70,6% (da 64,9), a fronte di valori medi nelle altre sei province (in parentesi è questa volta il dato medio nazionale), nell'ordine, di 5,2% (2,5), 12,2% (21,4), 75,5% (70,9);

– il ruolo preminente delle pmi è evidenziato dal numero indice del valore aggiunto riconducibile a questa tipologia dimensionale (posto pari a 100 il dato medio italiano). Se Viterbo, dall'inizio a fine periodo, passa da 126,2 a 126,5, le altre province si comportano nel seguente modo: Savona da 86,5 a 85,5, Grosseto da 111,1 a 108,5, Rieti da 82,4 a 85,7, Siena da 108,8 a 109,2, Foggia da 98,9 a 99,4, Salerno da 119,3 a 119,9;

– la propensione all'export si è mantenuta stabile al 5,9%, cioè per ogni 100 euro prodotti solo 5,9 provengono dai mercati esteri (il piazzamento dell'economia viterbese all'84-esimo posto è sintomo di un eccessivo localismo): se in Italia tale propensione è calata, nell'intervallo di tempo considerato, dal 22,7% al 22,1%, nella media delle sei province di riferimento è aumentata dall'8,5% al 12,5% (pesa in questo risultato il dato fuori linea [27,7] di Rieti).

Il piazzamento al 69-esimo posto nella graduatoria nazionale del Pil pro-capite è sostanzialmente confermato dalla posizione della Provincia relativamente agli indici di qualità della vita elaborati da «Il Sole-24 ore» (62-esimo)¹ e da «Italia oggi» (73-esimo)². L'indice sintetico (base Italia=100) di sviluppo economico-sociale elaborato da Confindustria³ pone Viterbo, nel 2003, al 70-esimo posto con un valore di 88,26⁴.

A fronte di queste non brillanti *performance* vi è il dato relativo al tasso di sviluppo imprenditoriale (dati Infocamere): il tasso di crescita delle imprese (al netto di quelle agricole⁵), effetto netto del tasso di iscrizione

¹ L'indice de «Il Sole-24 ore» considera le serie relative a: tenore di vita, affari e lavoro, servizi ambiente e salute, ordine pubblico, popolazione e tempo libero.

² L'indice da «Italia oggi» considera le seguenti categorie: affari e lavoro, ambiente, criminalità, disagio sociale e personale, popolazione, servizi, tempo libero, tenore di vita.

³ L'indice di Confindustria sintetizza le risultanze delle seguenti variabili: forze di lavoro occupate; nuove iscrizioni in anagrafe; consistenza delle imprese industriali; consumo di energia elettrica per usi domestici; autovetture nuove immatricolate; vendite di carburanti per auto; consistenza dei depositi bancari; spese del pubblico per spettacoli, manifestazioni sportive e trattenimenti vari; pensioni erogate dall'Inps; esportazione di merci.

⁴ Il piazzamento delle sei province di riferimento è, rispettivamente, Siena (21-esimo con 113,67); Savona (44-esimo con 106,13); Grosseto (60-esimo con 97,42); Rieti (65-esimo con 92,20); Salerno (80-esimo con 72,85); Foggia (92-esimo con 67,50).

⁵ Se si includono le imprese agricole, Viterbo si colloca al quinto posto in Italia per densità imprenditoriale (dopo Macerata, Grosseto, Cuneo e Asti) con 11,7 imprese ogni 100 abitanti.

Vi sono altre risultanze da segnalare. In primo luogo la presenza dell'artigianato: la percentuale di questo tipo di imprese sul totale è di poco superiore al 23%, con una forte concentrazione nel settore edile (il 43% del totale) e nel manifatturiero (circa 25%).

Il livello di mortalità imprenditoriale è leggermente superiore a quello nazionale, mentre notevole è il tasso di natalità (8,6 contro 7,9 nazionale).

Per quanto riguarda invece l'anzianità dell'impresa si nota una quota altissima di imprese presenti sul mercato dal 1990 in poi (80,6%).

Sugli esercizi turistici, un settore importante nell'economia provinciale, ci soffermeremo nel prossimo paragrafo.

e di quello di cessazione, è stato, nel 2005, in linea con quello medio nazionale (l'1,38% a Viterbo e l'1,31 in Italia, rispetto ai seguenti dati nel 1997: 0,9 e 0,73). In una prospettiva temporale più ampia, 1998-2005, e con riferimento al solo settore manifatturiero, il tasso di variazione medio annuo delle imprese in attività è stato superiore a Viterbo (1%) rispetto al dato medio italiano (0,1%). Una maggiore numerosità imprenditoriale si nota nell'ambito dei seguenti settori industriali (tra parentesi il peso percentuale sul totale manifatturiero nel 2005): alimentare (24,3); metalmeccanica, e più in particolare fabbricazione e lavorazione prodotti in metallo, escluse macchine (14,2); legno, esclusi mobili (11,9); lavorazione di minerali non metalliferi (11).

A proposito di quest'ultimo settore vanno notati due aspetti tra loro collegati: il 40,1% (dati del 2005 di fonte Istat) delle esportazioni provinciali è costituito da prodotti della ceramica provenienti, ed è il secondo dato, dal distretto industriale di Civita Castellana.

Per quanto riguarda il posizionamento del commercio estero viterbese⁶ vale la pena sottolineare come i settori che troviamo dopo la ceramica sono le industrie alimentari e l'agricoltura con quote, rispettivamente, del 19,5 e del 12,5 per cento.

⁶ Da elaborazioni di Caselli (2003) su dati Istat emerge che nel 2001 Viterbo è al 72-esimo posto tra le province italiane per contenuto tecnologico dell'export complessivo: il 65,1% delle merci esportate sono con tecnologia medio-bassa, il 32,2% con tecnologia molto bassa mentre il 2,7% sono prodotti *high tech*. Rispetto al triennio 1991-93, tra il 1999 e il 2001 si è avuto un incremento dell'export del 78,4%, ma nella classifica la Provincia ha perso cinque posizioni e quote di mercato (il relativo indice segna -0,24).

I paesi verso cui si esporta sono principalmente europei (la quota è del 77,6%, di cui quasi il 62% riguarda l'Ue a 15). Tuttavia è in atto un processo di riposizionamento dell'export, a favore, per un verso, di aree economicamente emergenti (paesi dell'Europa dell'Est), per un altro verso di aree a basso reddito (paesi africani e, in misura minore, dell'America centro-meridionale); modesta è la quota di mercato conquistata nei paesi del Far East.

Per quanto riguarda il distretto ceramico si può notare come esso sia stato istituito con la delibera della giunta della regione Lazio n. 135/2002, dopo un iter burocratico iniziato nel 1989. Esso comprende sette comuni della provincia di Viterbo (oltre a Civita Castellana, Castel S. Elia, Corchiano, Fabrica di Roma, Faleria, Gallese, Nepi), oltre ad uno della provincia di Roma (Sant'Oreste). Le aziende (oltre 70), in prevalenza di dimensioni medio-piccole, sono impegnate in due comparti: articoli igienico-sanitari e stoviglie (il 30% della ceramica sanitaria nazionale proviene da questo distretto). Situazioni congiunturali molto diverse si sono consolidate nel tempo in dati strutturali persistenti con il secondo comparto in grave crisi di identità⁷.

Il tessuto imprenditoriale, benché vivace, è poco spesso, dato che il 78% è costituito da tipologie, dal punto di vista della natura giuridica, semplici come le ditte individuali, mentre forme più strutturate come la società di persone o di capitale hanno incidenze, rispettivamente, del 14,1 e del 6,3 per cento.

Due profili significativi per l'analisi riguardano aspetti legati al credito (dati Banca d'Italia riferiti al periodo 1999-2004) e la dotazione infrastrutturale (dati Istituto G. Tagliacarne riferiti al periodo 1991-2004):

– le sofferenze bancarie in percentuale degli impieghi totali sono diminuite nella Provincia passando dal 15,99% al 14,08% (la posizione, non invidiabile, nella graduatoria provinciale è al 13-esimo posto⁸), a fronte di valori medi nazionali che sono passati dal 7,55% al 4,70%. Le sofferenze mostrano in Provincia una maggiore equidistri-

⁷ Si veda Istituto per la promozione industriale 2005.

⁸ Si noti come a livello provinciale sia molto elevata (l'analisi di regressione è di G. Capuano 2002) la relazione negativa tra il Pil pro-capite e la percentuale delle sofferenze sugli impieghi (R^2 pari a 0,6553), la relazione di nuovo negativa tra il Pil pro-capite e il livello dei tassi d'interesse (R^2 pari a 0,7044), infine la relazione positiva tra i tassi e, di nuovo, la percentuale delle sofferenze sugli impieghi (R^2 pari a 0,6438). Il circolo vizioso è del tipo: minor livello di sviluppo, maggiori sofferenze, più alti tassi d'interesse, minor livello di sviluppo, etc.

buzione del rischio tra il portafoglio clienti, tant'è che il primo 0,5% degli affidati ha una quota di sofferenze del 29,6% (il dato italiano è 36,7%), mentre la percentuale sale al 39,4% se la classe di affidati raddoppia (primo 1%) a fronte di un dato nazionale del 44,4%;

– la sotto-dotazione infrastrutturale (rispetto al dato Italia=100) emerge per quanto riguarda le infrastrutture (materiali ed immateriali) sia economiche, nel senso che costituiscono input del processo produttivo (l'indicatore relativo è passato da 96,5 a 96,1), sia sociali, nel senso che influiscono soprattutto sulla qualità della vita della popolazione (l'indicatore relativo è passato da 51,8 a 71,5), sicché l'indicatore sintetico di infrastrutturazione passa da 83,1 a 89,0⁹. Con riferimento specifico alle *utilities* in senso lato (economiche e sociali) i valori di riferimento sono i seguenti (in parentesi è, questa volta, il dato medio per il Lazio, sul quale incide pesantemente la situazione atipica di Roma): impianti e reti energetico-ambientali 84,1 (94,3); strutture e reti per la telefonia e la telematica 41,2 (157,8); reti bancarie e di servizi vari 46,1 (134,7); strutture culturali e ricreative 62,3 (258,1); strutture per l'istruzione 89,8 (142,2); strutture sanitarie 62,3 (158,1).

2. *Altri indicatori di sviluppo*

La qualità ambientale, in base all'indice di Legambiente, colloca Viterbo nel 2005 al 57-esimo posto con un punteggio che, nel Lazio, è secondo solo a Rieti: un piazzamento tra le province italiane decisamente migliore

⁹ Un indice di infrastrutturazione calcolato da Di Palma e Mazziotta (2002), considerando le consistenze fisiche dello stock di «capitale pubblico», porta ad una stima per Viterbo di 78,100, mentre il valore dell'indice calcolato da Picci (2002), considerando gli esborsi monetari per la costituzione dello stock con la tecnica dell'inventario permanente, è di 95,864. Facendo il rapporto percentuale tra il secondo e il primo abbiamo un valore (122,74) superiore a 100 che denota come vi siano relativamente poche infrastrutture rispetto a quanto si è speso nel tempo (il periodo di riferimento è 1970-1998).

rispetto a quello sopra evidenziato per quanto riguarda Pil pro-capite e qualità della vita.

Una misura più dettagliata di sviluppo sostenibile è fornita da Mirra e Sabato (2006) che si basano su dati del 2002 di varia fonte (Legambiente, Apat, Istat, Grtn). Gli autori prendono in esame diversi aspetti legati alla tutela ambientale, raggruppati in sette aree tematiche (in parentesi riportiamo il piazzamento di Viterbo nella graduatoria delle province italiane): produzione e smaltimento dei rifiuti (62); amministrazione efficiente delle risorse idriche e qualità dell'acqua (54); uso limitato di fertilizzanti e fitosanitari in agricoltura (35); gestione e consumo contenuto di energia elettrica (13); consumo limitato di idrocarburi (45); minor numero di veicoli da trasporto (41); conservazione e vivibilità del territorio (24).

Più interessante è la classifica stilata raggruppando trasversalmente le misurazioni di cui alle sette aree tematiche precedenti in tre macroaree, secondo il modello proposto dall'Ocse nel 1993 e integrato dall'Agenzia europea per l'ambiente nel 1999: indicatori di *pressione*, vale a dire le sollecitazioni esercitate dalle attività umane sull'ambiente; indicatori di *stato*, vale a dire la qualità dell'ambiente e gli aspetti quali-quantitativi delle risorse naturali; indicatori di *risposta*, vale a dire le reazioni della società in termini di attività di tutela e difesa ambientale. Viterbo è al 41-esimo posto nell'indicatore di pressione; al 53-esimo posto nell'indicatore di stato; al 49-esimo posto nell'indicatore di risposta (in tutti e tre i casi la classifica colloca ai primi posti le province virtuose).

L'«industria dell'accoglienza» ha un ruolo importante nella provincia di Viterbo: l'incidenza delle imprese turistiche sul totale è del 3,67%, mentre quella del valore aggiunto del turismo è del 3,4% dato che colloca la Provincia al 58-esimo posto nella graduatoria nazionale, prima ancora di Roma (i dati medi per l'Italia sono, rispettivamente, 4,89 e 3,6)¹⁰.

¹⁰ I dati dell'Unioncamere e dell'Istituto G. Tagliacarne sono, ri-

Data la buona dotazione di risorse naturali ed ambientali (37 km di spiaggia, due laghi, due zone collinari-montuose, sorgenti termali), culturali (si pensi alle necropoli etrusche), artistiche può essere opportuno valutare la competitività nell'utilizzo e nella valorizzazione di detti «beni». Una misurazione viene proposta da Cracolici, Nijkamp e Rietveld (2006) che, basandosi sul modello di Crouch e Ritchie (1999 e 2000), valutano, per ciascuna destinazione turistica provinciale, l'inefficienza in base alla distanza rispetto alla frontiera di produzione, data una funzione di produzione che correla i flussi turistici (la misura dell'output è data dai pernottamenti) agli input utilizzati (capitale storico-culturale, capitale umano e unità di lavoro impiegate). Le misure adottate sono di due tipi, la *Data envelopment analysis* (Dea) e la *Stochastic production frontier function analysis* (Spf): quest'ultima, a differenza della prima, considera anche la possibilità di deviazioni stocastiche nell'output. I risultati, riferiti al 2001, mostrano la scarsa competitività turistica di Viterbo: il valore è 0,0557 per il Dea, rispetto ad un dato medio per le province italiane di 0,29, mentre è 0,3443 per il Spf, rispetto ad un dato medio di 0,56.

Nel valutare le prospettive di sviluppo di un territorio bisogna fuoriuscire da una logica economicistica considerando misure multidimensionali. È quel che faremo di seguito con il nostro contributo personale. Nel frattempo possiamo far riferimento alla triade di indicatori di *talento, tecnologia e tolleranza* (le «3T») proposta da Florida (2002 e 2005). L'idea è quella di vedere quali economie abbiano intrapreso il passaggio da un'economia tradizionale ad una incentrata sulla conoscenza e la creatività.

Un'applicazione di questa metodologia per l'Italia si trova in Tinagli e Florida (2005). Un primo indicatore di *talento* riguarda la percentuale della «classe creativa» (im-

spettivamente, del 2004 e del 2000. L'incidenza della componente straniera sul totale degli arrivi è pari al 30,1% (42,3 è il dato medio nazionale), collocando la Provincia al 46-esimo posto nella graduatoria nazionale relativa al 2003.

prenditori, dirigenti, managers, ricercatori, professionisti, professioni tecniche ed artistiche ad elevata specializzazione) sulle forze di lavoro: Viterbo è, nel 2001, all'84-esimo posto con il 18,37% (nel 1991 la posizione era 82, anche se la percentuale era solo 6,90%). Combinando questa misura con la percentuale di abitanti in possesso di laurea o diploma universitario e l'incidenza di ricercatori sulle forze di lavoro (Viterbo è, rispettivamente, al 76-esimo e all'89-esimo posto), si ottiene l'indice di talento (la Provincia che analizziamo ha un indice di 0,152 con un piazzamento complessivo all'85-esimo posto).

Relativamente alla *tecnologia* si considerano tre dimensioni (in parentesi è riportato il piazzamento di Viterbo): l'incidenza di attività economiche *high tech* (82); la capacità brevettale del sistema industriale e della ricerca (58); la presenza di alcune importanti tecnologie di comunicazione e diffusione delle informazioni come l'Adsl e l'Umts (81). Per Viterbo l'indice di tecnologia fa registrare un valore di 0,127 con un piazzamento complessivo all'85-esimo posto.

Per quanto riguarda la *tolleranza*, si sintetizzano i risultati di tre indicatori: l'incidenza della popolazione straniera e la sua provenienza geografica; il grado di integrazione (a sua volta misurato attraverso il livello di istruzione degli stranieri residenti, la percentuale di matrimoni misti, la scolarizzazione dei bambini stranieri); l'atteggiamento nei confronti dell'omosessualità. In questo caso Viterbo fa registrare un indice globale di 0,375 e un piazzamento al 63-esimo posto: relativamente ai tre indicatori specificati la posizione è, nell'ordine, 50, 36 e 66 (per quanto riguarda il secondo indicatore, quello di integrazione, si può dare il piazzamento parziale nelle singole misure: 31 per istruzione stranieri residenti, 30 per matrimoni misti, 61 per scolarizzazione dei bambini).

Dalla combinazione delle 3T si ottiene un indice sintetico di creatività che pone Viterbo al 78-esimo posto con un valore di 0,218.

3. *Indicatori di capitale sociale a livello provinciale*

Recentemente sono state proposte misure del capitale sociale a livello delle 103 province italiane. Ricordiamo che antesignano di tali studi è quello di Putnam, Leonard e Nanetti (1993), nel quale vengono utilizzati quattro indicatori della partecipazione civica: il voto di preferenza e l'affluenza alle urne nei referendum, entrambi indicativi della partecipazione elettorale ma anche del peso dei legami di tipo clientelare, il numero dei lettori di giornali, la diffusione dell'associazionismo sportivo e culturale.

Cartocci (2007), sul quale abbiamo già espresso rilievi critici nel cap. 2, si richiama esplicitamente a tale metodologia proponendo quattro indicatori di capitale sociale (in parentesi il dato della Provincia da noi analizzata): il numero medio di quotidiani non sportivi per 1.000 abitanti nel 2001-2002 (46,69), la media dei votanti per 100 elettori nelle consultazioni svoltesi tra il 1999 e il 2001¹¹ (58,2); il numero dei donatori e delle donazioni di sangue per 1.000 residenti nel 2002 (rispettivamente, 19,2 e 26,1)¹²; il numero degli iscritti e il numero delle società affiliate a due reti, Enti di promozione sportiva e Coni¹³, per 1.000 residenti (la somma dei valori standardizzati dà un punteggio complessivo di -0,02).

La semplice somma dei punteggi standardizzati nei quattro indici precedenti dà un indice finale del capitale sociale, che, nel caso da noi analizzato, segna un valore di -1,02 con un piazzamento al 71° posto nella classifica provinciale¹⁴. Di fatto Viterbo è in una posizione me-

¹¹ Si fa riferimento a una elezione politica (2001), una elezione europea (1999) e tre referendum (1999, 2000 e 2001).

¹² Nel caso specifico il dato è quello medio delle province laziali. Viene calcolato anche un punteggio complessivo dato dalla somma standardizzata dei due numeri precedenti sempre per 1.000 abitanti, il cui valore è -0,79.

¹³ Nel primo caso i dati sono aggiornati alla stagione 2001-02, mentre nel secondo sono riferiti al 1999.

¹⁴ Il segno dell'indice non è significativo in quanto tale: l'indice sin-

diana, identificabile con valori compresi tra ± 1 : si noti come solo 59 province presentino un valore positivo (in pratica tutte a Nord di una linea di demarcazione che l'Autore identifica con due fiumi, il Fiora e il Tronto).

Ad una distanza di 14 anni (in realtà di una ventina e più, tenuto conto che l'indagine di Putnam risale indietro con i dati) tra le due rilevazioni, le differenze regionali mostrano un elevato coefficiente di correlazione, indicativo del fenomeno della *path dependency* che caratterizza la dotazione di capitale sociale di un territorio.

A proposito di quest'ultimo aspetto è rilevante l'analisi di Nuzzo (2006), che è però su base regionale. L'autore valuta sia la convergenza assoluta (cosiddetta convergenza β), sia quella relativa (cosiddetta σ convergence), che considera l'evoluzione nel tempo della dispersione dei dati intorno alla media: costruisce inoltre le matrici di transizione per valutare il grado di mobilità delle regioni nell'arco di tempo considerato (l'intero XX secolo) tra cinque gruppi di osservazioni regionali. Nonostante la forte persistenza nelle differenze territoriali, non mancano evidenze di convergenza, non completa, nelle dotazioni regionali di capitale sociale (valutato nelle tre dimensioni della partecipazione sociale, della partecipazione politica e della fiducia).

Nello studio di Degli Antoni (2006), facendo perno sul concetto di affidabilità-assenza di opportunismo, si utilizzano tre indicatori, in seguito standardizzati e aggregati in un indice composito di dotazione di capitale sociale: la quota di ore lavorative perse per conflitti di lavoro rapportate al totale delle ore di lavoro prestate da lavoratori dipendenti; il numero di protesti levati su cambiali ordinarie su 1.000 abitanti; il numero di fatti delittuosi denunciati dalle forze dell'ordine all'autorità giudiziaria su 1.000 abitanti¹⁵. Il risultato di Viterbo è 0,781

tetico non misura una realtà osservata, ma solo la posizione relativa di una provincia rispetto alle altre.

¹⁵ La banca dati provinciale è l'IsI Database del Dipartimento di Economia dell'Università di Parma: l'anno di riferimento è il 1961; le

al 46° posto (ricordiamo che, trattandosi di un campione, il totale è 88 con un valore medio del capitale sociale di 0,751 e una deviazione standard di 0,127): da notare come con questa metodologia risultino penalizzate le grandi città, anche del Nord e del Centro (Torino 0,711, Milano 0,641, Venezia, 0,76, Genova 0,676, Bologna 0,562, Firenze 0,446, Roma 0,50). La misura del capitale sociale viene quindi messa in relazione al tasso di crescita medio annuo del valore aggiunto pro-capite in termini reali nel periodo 1963-1980. I risultati delle stime condotte utilizzando il metodo Ols indicano che oltre il 26% della varianza dell'indicatore di crescita è spiegato dal capitale sociale considerato unica variabile esplicativa: inserendo nella regressione altre variabili indipendenti (livello iniziale del valore aggiunto pro-capite, proxies del capitale umano, tasso di crescita della popolazione, dotazione infrastrutturale, indice di specializzazione produttiva, attivismo delle istituzioni intermedie¹⁶ e partecipazione civica *à la* Putnam), si scende ad un 10%.

unità del campione sono 88 (di cui tre riferite ai dati regionali: ciò vale per Friuli Venezia Giulia, Molise e Sardegna a causa della costituzione di nuove province). Per l'analisi dei dati regionali la fonte è l'Istat e il riferimento temporale sono gli anni 1980-1996.

¹⁶ Si vedano gli indicatori proposti in Arrighetti, Lasagni e Seravalli (2003).

CAPITOLO SESTO

GUIDA PRATICA ALLA MISURAZIONE
DEL CAPITALE SOCIALE

Fidarsi degli uomini è già farsi
uccidere un po'.

Louis Ferdinand Cèline

1. *Introduzione*

Come abbiamo visto nel secondo capitolo, il capitale sociale è un fenomeno multidimensionale e intangibile, e le difficoltà nella sua misurazione costituiscono un forte limite alla credibilità della letteratura empirica. Nella nostra ricerca, abbiamo misurato il capitale sociale in modo innovativo, ricorrendo a tecniche diverse. I soggetti selezionati per l'indagine sono stati invitati in laboratorio per partecipare a un gioco della fiducia e, successivamente, è stato somministrato loro un questionario. Quest'ultimo è stato elaborato tenendo conto sia degli spunti provenienti dalla letteratura teorica, sia delle possibili critiche che si possono rivolgere alla rilevazione di fenomeni intangibili mediante interviste sul campo. Oltre a essere uno strumento dell'indagine presentata in questo volume, il questionario si propone come un modello di riferimento per la ricerca empirica sul capitale sociale. Il modello è arricchito dal confronto delle risposte degli intervistati con i comportamenti da loro effettivamente tenuti in laboratorio, che permette di effettuare un'analisi critica dei punti deboli e degli elementi di forza delle indagini campionarie, e di suggerire nuovi spunti per il raffinamento delle tecniche di rilevazione.

Questo capitolo è di Fabio Sabatini.

Ogni paragrafo di questo capitolo è dedicato a una particolare dimensione del capitale sociale, ed è diviso a sua volta in due parti, ciascuna delle quali risponde a un obiettivo della ricerca:

1. descrivere la formulazione del questionario;
2. analizzare i risultati dell'indagine sul campo.

Nelle nostre intenzioni, il capitolo vuole costituire un vero e proprio manuale rivolto a ricercatori, studenti e docenti, consulenti di impresa e operatori del terzo settore che per qualsiasi ragione, dalla redazione della tesi di laurea alla valutazione dell'assetto organizzativo di un'azienda, siano alle prese con la misurazione del capitale sociale e di altri fenomeni poco tangibili ma economicamente rilevanti. In questo contesto, il capitale sociale è trattato nelle sue molteplici sfaccettature. Ciascuna dimensione è fotografata da un gruppo di domande, elaborate a partire dalle considerazioni fornite dalla letteratura teorica oppure dagli spunti provenienti dalla ricerca empirica (si vedano in proposito le rassegne contenute nel primo e nel secondo capitolo). In alcuni casi abbiamo adattato al contesto italiano domande già utilizzate in altre indagini nazionali (come il *General Social Survey* statunitense) o internazionali (per esempio il *World Values Survey*). In altri casi abbiamo formulato interrogativi del tutto nuovi nel tentativo di cogliere fenomeni molto popolari nella letteratura teorica – come il controverso ruolo della famiglia nell'accumulazione/distruzione di capitale sociale e nei processi di sviluppo economico – ma sorprendentemente trascurati dalla ricerca empirica.

La seconda parte di ciascun paragrafo descrive nel dettaglio i risultati dell'indagine riguardo la particolare dimensione del capitale sociale cui di volta in volta si fa riferimento. La rilevazione sul territorio considerato viene quindi messa a confronto con le misurazioni effettuate in precedenza a livello nazionale con un metodo analogo a quello impiegato nella presente ricerca. Nonostante la specificità della popolazione di riferimento (i proprietari e i lavoratori di un gruppo di piccole e medie imprese

della Tuscia), l'analisi è di interesse generale, sia per la rilevanza del caso di studio, sia perché mostra quali elaborazioni possono essere effettuate per misurare il capitale sociale a partire da dati raccolti sul campo.

Dal momento che, per l'insieme di ragioni sommariamente descritte nel secondo capitolo, le risposte a un'intervista possono essere incoerenti coi comportamenti effettivamente tenuti dagli agenti, i risultati dell'indagine sul campo sono stati messi a confronto con quelli del gioco della fiducia svolto in laboratorio. Nel loro insieme, il presente capitolo e il capitolo 8 sul gioco della fiducia costituiscono quindi una vera e propria guida pratica alla misurazione del capitale sociale, che rimane a disposizione del lettore per lo svolgimento di nuove ricerche.

Il prossimo paragrafo contiene alcune note sul metodo e sulla popolazione di riferimento. I paragrafi dal 3 al 6 sono dedicati alle diverse dimensioni del capitale sociale analizzate nella ricerca, costituite dalla famiglia (paragrafo 3), le reti informali di legami deboli tra amici e conoscenti (4), e l'associazionismo (5), la fiducia (6), e la percezione dell'ambiente sociale circostante (7).

2. *Nota metodologica*

L'indagine ha coinvolto un gruppo di 82 persone, che hanno partecipato al gioco della fiducia in laboratorio e risposto alle domande del questionario nel corso di un'intervista personalizzata. Come accennato nell'introduzione, i soggetti sono stati selezionati sulla base di valutazioni di tipo qualitativo, e non rappresentano una porzione statisticamente rappresentativa della popolazione. Al di là delle dimensioni e della composizione, il gruppo di intervistati si caratterizza invece per il ruolo cruciale che, secondo la letteratura sul capitale sociale e sui distretti industriali, viene svolto nella promozione dello sviluppo locale (cfr. per esempio Becattini 1987). Per questa ragione, nella stesura del capitolo, abbiamo preferito parlare di «gruppo»

TAB. 1. *Status professionale degli intervistati*

	Frequenza	Percentuale
Impiegato	9	11,0
Funzionario	1	1,2
Dirigente	10	12,2
Libero professionista	14	17,1
Imprenditore individuale	14	17,1
Titolare o coadiuvante di impresa familiare	2	2,3
Socio o gestore di società	24	29,3
Lavoratore autonomo	8	9,8
Totale	82	100,0

piuttosto che di «campione». Il gruppo è formato da imprenditori e da altre figure professionali che, a vario titolo, fanno parte dell'entourage delle piccole e medie imprese selezionate per l'indagine. In alcuni casi, l'incrocio di caratteri specifici ha portato ad analizzare sottogruppi con un numero di componenti troppo basso (compreso tra 10 e 20 individui) per poter trarre qualsiasi indicazioni di carattere generale. I risultati dell'analisi descritta in questo capitolo si riferiscono pertanto esclusivamente a una popolazione specifica che non rappresenta l'universo di riferimento, e non possono essere estesi a una popolazione più ampia, se non per la rilevanza «generale» del caso di studio considerato. Il gruppo è costituito per il 49% da imprenditori, per il 27% da lavoratori autonomi e per il 24% da lavoratori alle dipendenze degli imprenditori selezionati. Lo status professionale degli intervistati è descritto nel dettaglio nella tabella 1.

3. *Le reti di relazioni familiari*

Il ruolo della famiglia, intesa come luogo in cui si sviluppano relazioni di fiducia e reciprocità, è stato finora piuttosto trascurato dalla ricerca empirica su capitale sociale e sviluppo economico. Alla luce del contributo pionieristico di Banfield (1958), la famiglia viene generalmente definita come una forma di *bonding social capital*,

cioè di capitale sociale che ostacola la diffusione della conoscenza e la socializzazione della fiducia (Gittel e Vidal 1998), e viene associata a più bassi livelli di sviluppo (Putnam 1994). Gli studi su quello che potremmo chiamare «capitale sociale familiare» mirano soprattutto a valutare l'impatto dei legami familiari sull'accumulazione di capitale umano e sul benessere dei giovani. Il contributo più noto è quello di Coleman (1988), che misura la forza dei legami familiari mediante il quoziente tra il numero dei genitori e quello dei figli. Questo approccio non tiene conto della qualità del rapporto tra genitori e figli, né del ruolo della famiglia allargata.

Nell'unica misurazione del capitale sociale familiare finora effettuata in Italia (Sabatini 2007a, 2007b), l'intensità dei legami forti tra i membri della famiglia è misurata mediante dati tratti dalle indagini multiscopo dell'Istat, che comprendono indicatori della composizione familiare, della prossimità spaziale tra i membri della famiglia, della rilevanza dei parenti non appartenenti al nucleo familiare e della qualità delle relazioni tra parenti sia all'interno sia all'esterno del nucleo familiare. Mediante un'analisi in componenti principali su 18 variabili (descritte nel dettaglio nella tabella A1, oppure online), l'autore costruisce un indicatore sintetico delle dotazioni di capitale sociale familiare delle regioni italiane costituito dalla prima componente principale, che spiega circa il 62% della variabilità totale dei dati. Più bassi punteggi delle regioni rispetto a questo fattore indicano una maggiore intensità dei legami familiari, ma anche una minore soddisfazione per la loro qualità. La classifica corrispondente delle regioni italiane è rappresentata nella tabella 2, insieme alla qualità di rappresentazione e ai contributi assoluti dei singoli casi, e mette in evidenza la nota polarizzazione tra nord e sud.

È interessante notare che le correlazioni tra le variabili sono quelle attese, con l'unica eccezione costituita dalla soddisfazione per la qualità del rapporto con i familiari, che risulta inversamente correlata con l'intensità dei legami, misurata dalla frequenza degli incontri e dalla prossimità spaziale dei luoghi di residenza. Quando i le-

TAB. 2. *Classifica delle regioni italiane sulla base del capitale sociale familiare*

Rank	Regioni	Coordinate	Contributi	Cosen quadri
1	Campania	-5,90	16,96	0,88
2	Puglia	-4,72	10,86	0,83
3	Calabria	-4,36	9,25	0,71
4	Basilicata	-3,84	7,19	0,72
5	Sicilia	-3,37	5,54	0,59
6	Sardegna	-2,82	3,87	0,47
7	Umbria	-1,26	0,77	0,15
8	Marche	-0,20	0,02	0,01
9	Molise	-0,06	Outlier	0,00
10	Abruzzo	0,08	0,00	0,00
11	Veneto	0,53	0,14	0,05
12	Trentino Alto Adige	0,56	0,15	0,03
13	Lazio	1,49	1,09	0,15
14	Lombardia	1,65	1,32	0,41
15	Emilia Romagna	2,65	3,42	0,65
16	Toscana	2,67	3,47	0,62
17	Friuli Venezia Giulia	3,15	4,83	0,43
18	Valle d'Aosta	3,76	6,89	0,57
19	Piemonte	4,56	10,10	0,89
20	Liguria	5,39	14,14	0,77

Fonte: Sabatini (2007a).

gami sono troppo stretti rischiano infatti di vincolare eccessivamente il comportamento e gli stili di vita degli intervistati, che se ne sentono soffocati.

Nella nostra indagine, abbiamo misurato l'intensità del capitale sociale familiare mediante indicatori della dimensione familiare, della prossimità spaziale dei membri della famiglia allargata, della frequenza e del tipo delle loro interazioni, della soddisfazione per la qualità di tali interazioni e della fiducia nei confronti dei familiari. Il ruolo economico del capitale sociale familiare è stato approfondito indagando sul modo in cui i legami familiari hanno influenzato le attività professionali degli intervistati.

La prossimità spaziale dei membri della famiglia è stata misurata mediante la domanda:

Vorrei sapere quanto sono distanti le abitazioni di alcuni membri della sua famiglia «allargata», comprendente sia i membri del nucleo familiare sia altri parenti non conviventi.

Dove le possibili risposte sono 1 km, quando le persone vivono entro un chilometro di distanza rispetto all'intervistato, 15 km, quando le persone vivono a una distanza compresa tra 1 e 15 chilometri, e >15 km negli altri casi. Le famiglie della provincia viterbese si presentano molto concentrate, in linea con i dati osservati nelle regioni meridionali: per esempio il 74,4% degli intervistati vive a meno di un chilometro di distanza dalla madre, percentuale appena di poco inferiore (70%) se si considerano i soli imprenditori.

Anche la frequenza degli incontri con i familiari è molto elevata, in linea con i dati del Mezzogiorno. Alla domanda:

Negli ultimi 12 mesi, qual è stata la frequenza dei contatti con i membri della sua famiglia, per qualsiasi genere di occasione?

il 76,8% degli intervistati risponde di incontrare la madre almeno due volte alla settimana. La percentuale scende di poco (75%) quando si considerino i soli imprenditori, per i quali tuttavia è maggiore la frequenza degli incontri infrasettimanali. Per i liberi professionisti e i lavoratori dipendenti i valori sono più elevati, come mostra nel dettaglio la tabella 3.

Nella convinzione che la famiglia sia parte integrante del tessuto sociale e istituzionale in cui è radicata ogni attività economica, abbiamo chiesto agli imprenditori di rispondere ad alcune domande sul ruolo dei parenti nella vita dell'impresa. Il 60% degli imprenditori dichiara che nell'azienda lavorano anche dei familiari (in media 2,21, mentre la moda della distribuzione è pari a 1), per lo più con un ruolo paritario rispetto all'intervistato (58%, di cui il 35% sono soci o gestori d'impresa, il 15% coadiuvanti e l'8% dirigenti), mentre una minoranza riveste ruoli subalterni (42%, di cui 29% impiegati e 13% operai). Nel 35% dei casi si tratta dei genitori, da cui spesso viene ereditata l'azienda. Il 27% sono figli, il 13% coniugi e il 23% altri parenti o affini. La grande maggioranza (91,7%)

TAB. 3. *Frequenza degli incontri con la madre per tipo di professione (valori percentuali)*

	Intero campione	Imprenditori	Liberi professionisti	Lavoratori dipendenti
Tutti i giorni	51,2	55,0	77,3	80,0
Una o più volte alla settimana	25,6	20,0	9,1	10,0
Una o più volte al mese	3,7	5,0	13,6	5,0
Più raramente di una volta al mese	1,2	0	0	0
Mai, negli ultimi 12 mesi	0	0	0	0
Non ha la madre	2,4	2,5	0	0
Totale	84,1	82,5	100	100
Missing	15,9	17,5	0	0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

degli imprenditori si dice soddisfatto dell'operato dei propri familiari. Tuttavia, al di là dei rapporti di esplicita partecipazione all'attività imprenditoriale, la famiglia può aiutare o danneggiare l'impresa in vari modi. L'opinione più diffusa nella sociologia economica è che i familiari costituiscono una forma di *bonding social capital* per l'imprenditore: un fardello che danneggia e rallenta la crescita dell'azienda attraverso vari meccanismi:

a) la riduzione del tempo disponibile per il lavoro e la coltivazione di relazioni sociali alternative: una eccessiva attenzione verso le reti familiari può distogliere l'imprenditore da reti alternative, nelle quali circolano informazioni diverse. In genere la famiglia è considerata una rete chiusa, dove raramente si presenta la possibilità di raccogliere nuove informazioni;

b) la chiusura mentale associata alla condivisione di norme sociali restrittive e vincolanti, che rendono l'imprenditore più conservatore e meno favorevole alle innovazioni;

c) il costo di distribuire favori ai familiari, per esempio sotto forma di assunzione di parenti e affini, come modo per ricambiare favori ricevuti in precedenza, soprattutto al momento dell'avvio dell'impresa, per esempio nella forma di sostegno finanziario.

Tuttavia, tale scetticismo è stato recentemente messo in discussione dalla letteratura aziendale. L'osservazione di casi specifici ha portato molti autori a sostenere che il «capitale sociale familiare» rappresenta un *asset* fondamentale sia per l'avvio, sia per lo sviluppo dell'impresa (Aldrich e Cliff 2003, Westlund e Bolton 2003, Hurst e Lusardi 2004, Casson e Della Giusta 2007, Arreagle *et al.* 2007).

Nella nostra ricerca abbiamo voluto sottoporre a verifica queste ipotesi mediante alcune domande sul ruolo dei familiari nella attività imprenditoriale:

ha mai ricevuto un prestito da un familiare per finanziare delle spese legate alla sua attività imprenditoriale?

Al di là dei prestiti, ha mai ricevuto qualche altra forma di aiuto concreto – sotto forma, per esempio, di lavoro non retribuito – da un familiare in relazione alla sua attività imprenditoriale?

I suoi familiari le hanno mai procurato dei contatti utili per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale? Per esempio le hanno presentato dei partner, fornitori, consulenti, funzionari pubblici la cui conoscenza si è rivelata utile per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Attraverso i suoi familiari, è mai venuto a conoscenza di informazioni rilevanti per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale? Per esempio, notizie sull'andamento del mercato, suggerimenti su nuove tecniche di produzione, o di organizzazione e di gestione dell'impresa, su nuovi sbocchi per la vendita dei suoi prodotti o nuovi canali per l'acquisto di mezzi di produzione o materie prime, o per reperire manodopera.

Una quota rilevante degli intervistati ha ricevuto un sostegno concreto dalla famiglia nell'ambito della sua attività imprenditoriale. Il fenomeno è più contenuto per quanto riguarda l'aiuto finanziario (nel 20% dei casi la famiglia ha concesso dei prestiti almeno «occasionalmente», valore che sale al 35% se si considerano anche i prestiti una tantum). Come prevedibile, il ruolo dei familiari si presenta ancora più pronunciato nel caso di forme di aiuto meno costose rispetto ai prestiti: il 35,5% degli

TAB. 4. *Il ruolo dei familiari nell'attività imprenditoriale (valori percentuali)*

Ha ricevuto...	Mai	Raramente	Occasionalmente	Spesso	Regolarmente	Totale
Un prestito	65,0	15,0	10,0	7,5	2,5	100,0
Aiuto concreto	62,5	2,5	12,5	20,5	2,5	100,0
Contatti utili	55,0	5,0	25,0	7,5	7,5	100,0
Informazioni	47,5	10,0	20,0	15,0	7,5	100,0

TAB. 5. *Il ruolo dei familiari impiegati nell'azienda (valori percentuali)*

Ha ricevuto...	Mai	Raramente	Occasionalmente	Spesso	Regolarmente	Totale
Un prestito	58,3	16,7	8,3	12,5	4,2	100,0
Aiuto concreto	54,1	0	12,5	29,2	4,2	100,0
Contatti utili	45,8	4,2	25,0	12,5	12,5	100,0
Informazioni	37,5	12,5	20,8	16,7	12,5	100,0

imprenditori ha ricevuto aiuto concreto «più che raramente», nel 40% dei casi attraverso i familiari sono stati allacciati contatti utili per l'azienda, nel 42,5% dei casi la famiglia è stata in grado di procurare informazioni. I dati sono presentati nella tabella 4.

Come mostra la tabella 5, questi valori sono sensibilmente più elevati per gli imprenditori che impiegano nell'azienda anche dei familiari. Il 25% degli intervistati ha ricevuto un prestito più che raramente, il 45,9% ha fruito di aiuto concreto, il 50% ha allacciato contatti e il 50% ha avuto accesso a informazioni utili.

La soddisfazione generale nei confronti dei rapporti con i familiari è stata rilevata mediante la domanda già utilizzata dall'Istat nell'ambito delle indagini multiscopo:

In generale, è soddisfatto dei suoi rapporti con i familiari? Oppure pensa che potrebbero andare meglio?

Il 93,9% degli intervistati si ritiene soddisfatto, percentuale che sale leggermente nel caso degli imprenditori che impiegano familiari (95,8). La fiducia nei confronti dei familiari è stata rilevata mediante la domanda ideata da Rosenberg (1956) per misurare la fiducia generalizzata e utilizzata dal *World Values Survey*:

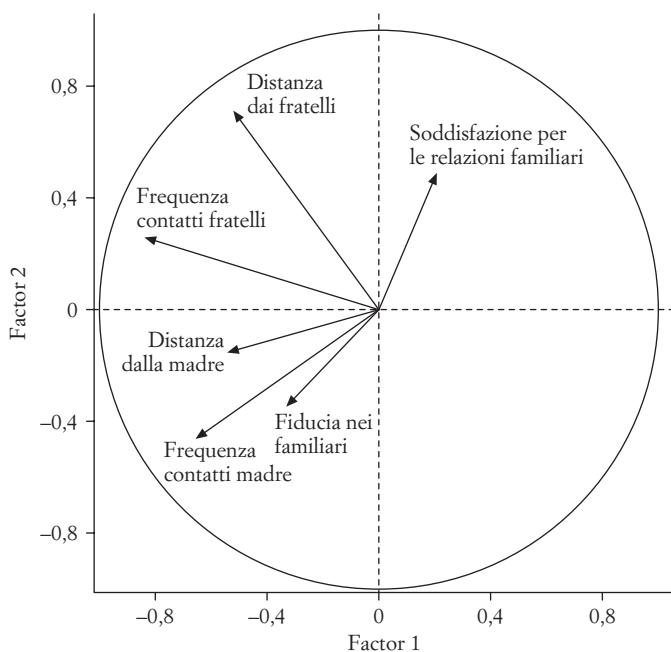


FIG. 1. Cerchio delle correlazioni risultante dalla ACP sulle variabili riguardanti i rapporti con la famiglia - intero dataset.

Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare dei familiari? Oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con loro?

Come prevedibile, la grande maggioranza degli intervistati (91,7%) dà una risposta positiva.

Meno scontata è la relazione gli indicatori di soddisfazione e quelli di fiducia e intensità. Un esame della struttura delle correlazioni tra le variabili effettuato mediante un'analisi in componenti principali mostra in particolare l'esistenza di una relazione inversa tra l'intensità del rapporto con la madre e la soddisfazione degli intervistati per le interazioni familiari. Tale fenomeno è evidenziato dal cerchio delle correlazioni tra le variabili rappresentato nella figura 1.

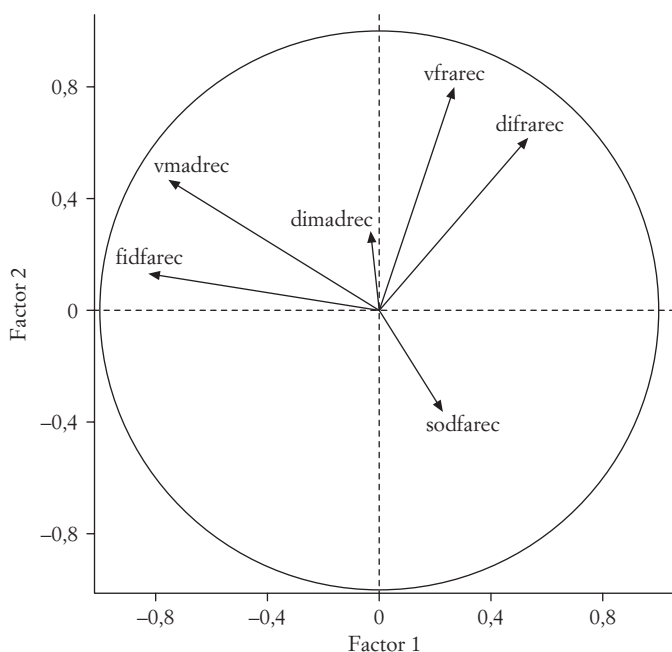


FIG. 2. Cerchio delle correlazioni risultante dalla ACP sulle variabili riguardanti i rapporti con la famiglia – solo imprenditori.

Il cerchio delle correlazioni mostra una proiezione delle variabili iniziali nello spazio fattoriale (determinato in questo caso dai primi due assi risultanti dall'analisi in componenti principali). Quando due variabili sono lontane dal centro, allora sono significativamente e positivamente correlate se sono vicine tra loro, cioè se gli autovettori corrispondenti formano un angolo piccolo, e non sono correlate se gli autovettori sono ortogonali. Inoltre, tanto più una variabile forma un angolo piccolo con la dimensione fattoriale, tanto più è correlata con il fattore e determina l'interpretazione dell'asse (Bolasco 2002). Nella figura 1, la soddisfazione giace nel quadrante opposto rispetto alla vicinanza e alla frequenza dei contatti con la madre. Come mostra la figura 2, la relazione non cambia

se si considera il *dataset* più ristretto comprendente i soli imprenditori.

L'analisi fornisce una interessante conferma al fenomeno già individuato a livello nazionale per cui la soddisfazione per la qualità del rapporto con i familiari risulta inversamente correlata con l'intensità dei legami, misurata dalla frequenza degli incontri e dalla prossimità spaziale dei luoghi di residenza (Sabatini 2007a). Come accennato sopra, rapporti familiari troppo stretti possono vincolare l'autonomia e gli stili di vita degli individui, risultando infine soffocanti. Ne risente la soddisfazione soggettiva, pur rimanendo intatta la fiducia nei confronti dei familiari.

4. *Le reti informali di legami deboli*

Nel suo celebre studio sulla società civile americana, Putnam (1995) identificava i rapporti di buon vicinato come un fattore per l'accumulazione di capitale sociale, in contrapposizione con l'abitudine di giocare a *bowling* da soli, considerata un segno del deterioramento della dimensione relazionale della vita degli individui. La sociologia economica riconosce ai legami deboli tra amici e conoscenti il ruolo di «ponti», che favoriscono la circolazione delle informazioni e la diffusione della fiducia tra ambienti socioeconomici diversi, che diversamente non entrerebbero mai in contatto (Granovetter 1973, 1985). Per questo motivo, le reti informali di legami deboli vengono spesso definite come una forma di *bridging social capital*. Nello studio di Putnam, questa forma di capitale sociale viene misurata mediante la frequenza dei contatti con amici, vicini di casa e conoscenti. In Italia, il *bridging social capital* è stato misurato da Sabatini (2007a e 2007b) attraverso un insieme di indicatori (presentati nella tabella A2) dell'abitudine al consumo di beni relazionali, come andare a cena fuori con gli amici, incontrarsi in un bar o in un pub, e ascoltare musica in compagnia, tratti dalle indagini multiscopo dell'Istat sull'uso del tempo libero e sulla vita quotidiana delle fami-

TAB. 6. *Classifica delle regioni italiane basata sul «capitale sociale amicale»*

Rank	Regioni	Coordinate	Contributi	Cosen quadri
1	Trentino Alto Adige	-4,34	16,23	0,72
2	Valle d'Aosta	-3,35	9,70	0,79
3	Veneto	-2,71	6,33	0,56
4	Emilia Romagna	-2,69	6,24	0,60
5	Friuli Venezia Giulia	-2,21	4,22	0,69
6	Marche	-1,69	2,46	0,51
7	Toscana	-1,30	1,46	0,33
8	Lombardia	-0,93	0,74	0,12
9	Umbria	-0,61	0,32	0,11
10	Piemonte	-0,36	0,11	0,05
11	Sardegna	0,06	0,00	0,00
12	Molise	0,24	0,05	0,01
13	Abruzzo	1,00	0,87	0,39
14	Liguria	1,36	1,59	0,43
15	Basilicata	1,43	1,75	0,11
16	Lazio	1,64	2,33	0,35
17	Calabria	2,94	7,44	0,68
18	Sicilia	3,68	11,69	0,62
19	Puglia	3,91	13,16	0,67
20	Campania	3,93	13,31	0,85

Fonte: Sabatini (2007a).

glie. Un'analisi in componenti principali su tali indicatori fornisce una misura sintetica dell'intensità delle reti di relazioni informali tra amici e conoscenti che spiega circa il 70% della variabilità dei dati e mostra un'elevata correlazione con tutte le variabili considerate, prestandosi quindi a essere utilizzata per stilare una graduatoria delle regioni italiane (tab. 6).

Punteggi più bassi sono associati a una maggiore frequenza dei contatti con amici e conoscenti in contesti informali come circoli sportivi, bar, ristoranti, club musicali e, anche se in misura minore, a una più elevata propensione a parlare con i vicini di casa. La regione più dotata di «capitale sociale amicale» è il Trentino Alto Adige, mentre la Campania si trova stavolta in fondo alla classifica.

Oltre a misurare le dotazioni di *bridging social capital* della Tuscia, l'indagine presentata in questo volume

TAB. 7. *Frequenza degli incontri con gli amici per tipo di professione (valori percentuali)*

	Intero campione	Imprenditori	Liberi professionisti	Lavoratori dipendenti
Tutti i giorni	20,7	10,0	31,8	30,0
Una o più volte alla settimana	46,3	55,0	36,4	40,0
Una o più volte al mese	26,8	27,5	27,3	25,0
Più raramente di una volta al mese	4,9	7,5	4,5	0
Mai, negli ultimi 12 mesi	0	0	0	0
Non ha amici	1,2	0	0	5,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
Missing	0	0	0	0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

ha cercato di rilevare l'uso di questo *asset* da parte degli agenti e il suo ruolo nell'attività imprenditoriale. La frequenza degli incontri con gli amici è elevata, in linea con i dati relativi all'Italia centro-meridionale (cfr. in proposito Sabatini 2007a), ma leggermente inferiore rispetto alla frequenza degli incontri con i familiari. Alla domanda sulla frequenza degli incontri, il 67% degli intervistati risponde di vedere gli amici almeno una volta alla settimana. La percentuale è pressoché identica per le diverse categorie professionali, anche se gli imprenditori (65%) sembrano penalizzati rispetto a lavoratori dipendenti (70%) e ai liberi professionisti (68,2), probabilmente per via del minore tempo libero disponibile.

Il 31,7% degli intervistati afferma di frequentare bar, centri di incontro, circoli o altri locali. Nell'intervista, viene specificato che i centri di incontro possono essere luoghi di ritrovo informali e non organizzati (per esempio una piazza o un parco pubblico), i circoli possono essere sia culturali sia sportivi, in cui si praticano attività sportive o si assiste a spettacoli sportivi (per esempio locali in cui sono trasmesse partite di calcio, o circoli in cui si gioca a tennis o calcetto).

Le percentuali sono molto simili per gli imprenditori (32,5%), i liberi professionisti (31,8%) e i lavoratori dipen-

denti (30%)¹. Anche nel caso degli amici, la fiducia è stata rilevata con una domanda mutuata dal quesito di Rosenberg, utilizzata per la prima volta in Italia:

Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli amici? Oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con gli amici?

I risultati sono sorprendenti: la fiducia nei confronti degli amici è contenuta e notevolmente più bassa rispetto a quella riposta nei familiari: il 61% degli intervistati ritiene che ci si possa fidare degli amici (contro il 91,7% relativo ai familiari). Gli imprenditori sono la categoria che si fida di più (65%), mentre i dipendenti sono i più scettici (55%). Per stabilire il ruolo degli amici nella vita dell'impresa, è stata utilizzata una serie di domande:

Negli ultimi 12 mesi, nella sua impresa hanno lavorato, stabilmente o saltuariamente, uno o più amici?

Se sì, qual è il loro numero complessivo (tenendo conto sia dei rapporti di lavoro stabili sia di quelli saltuari)?

Qual è il loro ruolo (o quale è stato, nel caso di rapporti di lavoro saltuari o di rapporti di lavoro stabili che si sono interrotti negli ultimi 12 mesi precedenti l'intervista)?

In generale, è soddisfatto della collaborazione professionale con i suoi amici? Oppure preferirebbe che non fossero coinvolti nell'attività dell'impresa?

Ha mai ricevuto un prestito da un amico per finanziare delle spese legate alla sua attività imprenditoriale?

Al di là dei prestiti, ha mai ricevuto qualche altra forma di aiuto concreto – sotto forma, per esempio, di lavoro non retribuito – da un amico in relazione alla sua attività imprenditoriale?

Gli amici le hanno mai procurato dei contatti utili per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

¹ Gli intervistati sono sorprendentemente reticenti sulla cadenza con cui frequentano tali centri di incontro: il 67,1% preferisce non rispondere alla domanda, con una punta per i liberi professionisti (68,2%, mentre il valore per gli imprenditori si attesta al 67,5% e per i lavoratori dipendenti al 65%).

Attraverso gli amici, è mai venuto a conoscenza di informazioni rilevanti per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Anche nella vita d'impresa, il ruolo degli amici è molto più contenuto di quello della famiglia. Soltanto il 17,5% degli imprenditori dichiara di impiegare nella propria azienda amici o conoscenti. È tuttavia interessante rilevare che la percentuale sale al 25% se si considerano gli imprenditori che già impiegano familiari, a testimonianza del fatto che non si verifica un effetto di sostituzione tra i due tipi di legame. Il numero medio di amici impiegati è pari a 2, mentre la moda è pari a 1. L'80% degli imprenditori si dice soddisfatto dell'operato degli amici, percentuale più bassa rispetto a quella registrata per i familiari (91,7%).

Soltanto il 5% degli intervistati dichiara di aver ricevuto dagli amici un prestito per finanziare la sua attività imprenditoriale (contro il 35% relativo ai familiari). Per le altre forme di cooperazione le percentuali sono più elevate ma ugualmente contenute, specie in relazione a quelle registrate per la famiglia. Il 12,5% degli imprenditori ha ricevuto dagli amici un aiuto concreto almeno occasionalmente (contro il 35,5% relativo ai familiari). Nel 37,5% dei casi gli amici hanno procurato dei contatti utili almeno occasionalmente (40% per i familiari), mentre nel 35% hanno fornito informazioni rilevanti (42,5% per i familiari). I dati sono riassunti nella tabella 8.

Nella Tuscia, diversamente da quanto previsto dalla teoria, i legami deboli tra amici e conoscenti non sembrano pertanto configurarsi come una forma di *bridging social capital* attraverso cui circolano informazioni diverse rispetto a quelle già condivise all'interno della famiglia. I dati forniscono invece una ulteriore conferma alle teorie manageriali che individuano nella famiglia un *asset* fondamentale per lo sviluppo dell'impresa, soprattutto nelle aree in cui i parenti costituiscono la forma di capitale sociale predominante.

TAB. 8. *Il ruolo degli amici nell'attività imprenditoriale (valori percentuali)*

Ha ricevuto...	Mai	Raramente	Occasionalmente	Spesso	Regolarmente	Totale
Un prestito	95,0	2,5	2,5	0	0	100,0
Aiuto conc,reto	80,0	7,5	10,0	2,5	0	100,0
Contatti utili	35,0	27,5	30,0	7,5	0	100,0
Informazioni	40,0	25,0	32,5	2,5	0	100,0

Per delimitare meglio il ruolo dei due diversi tipi di capitale sociale (familiare e amicale), abbiamo allora posto le seguenti domande:

Se avesse bisogno di una piccola somma di denaro, a quante persone potrebbe chiederla in prestito, al di là della sua famiglia?

Se si trovasse a fronteggiare un momento di temporanea difficoltà – per esempio legata a problemi finanziari – a quante persone potrebbe chiedere aiuto, al di là della sua famiglia?

Negli ultimi 12 mesi, quante persone con problemi personali hanno chiesto il suo aiuto?

In media, la rete informale cui gli intervistati potrebbero rivolgersi per un prestito al di fuori della famiglia è composta da 4,29 persone, valore sensibilmente più alto per gli imprenditori (5,48). Tuttavia, sia per l'intero campione sia per ciascuna delle categorie professionali considerate, la moda è pari a 0: il 32,9% degli intervistati dichiara infatti che non potrebbe chiedere un prestito informale al di fuori della famiglia, valore leggermente più basso per gli imprenditori (30%). Il 36,5% dichiara che per ottenere un prestito si rivolgerebbe a una ristretta cerchia di amici (da 2 a 5), dato che sale al 45% per gli imprenditori, a testimonianza della maggiore dotazione di «capitale sociale amicale» di cui gode la categoria rispetto al resto della popolazione. I dati sono sintetizzati nella tabella 9.

Il numero medio di persone cui si chiederebbe aiuto in caso di bisogno è pari a 2,05, e si mostra leggermente più basso per gli imprenditori (1,93). Tuttavia, ancora una volta, la moda è pari a 0 in entrambi i casi: il 28%

TAB. 9. Reti di aiuto extrafamiliari (valori percentuali)

	A quanti chiederebbe un prestito	A quanti chiederebbe un prestito (solo imprenditori)	A quante persone chiederebbe aiuto	A quante persone chiederebbe aiuto (solo imprenditori)	Quante persone hanno chiesto il suo aiuto	Quante persone hanno chiesto il suo aiuto (solo imprenditori)
0	32,9	30,0	28,0	30,0	36,7	37,5
1	12,2	12,5	20,0	17,5	12,7	15,0
2-5	36,5	45,0	45,2	47,5	32,9	40,0
6-10	11,0	5,0	3,9	5,0	11,4	5,0
11-20	2,4	2,5	0,0	0,0	1,3	2,5
21-100	2,4	2,5	0,0	0,0	1,3	2,5
> 100	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0
Missing	2,4	0,0	2,4	0,0	0,0	2,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

degli intervistati (30% per gli imprenditori) non ritiene di poter chiedere aiuto al di fuori della famiglia. In media, 15,16 persone con problemi personali si sono rivolte agli intervistati in cerca di conforto o di aiuto, valore sensibilmente più basso per gli imprenditori (2,72).

L'82,9% degli intervistati si ritiene soddisfatto dei rapporti con gli amici (85% per gli imprenditori). È interessante rilevare che la soddisfazione è significativamente inferiore a quella registrata nei confronti dei familiari (93,9% per l'intera popolazione di riferimento e 95,8% per i soli imprenditori).

5. L'associazionismo

Nella letteratura empirica, la densità delle organizzazioni volontarie è utilizzata come il principale indicatore del capitale sociale di una comunità. L'ipotesi di base, avanzata da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) nello studio sulle regioni italiane, è che le associazioni possano funzionare come «scuole di democrazia», la cui attività favorisce la diffusione delle norme di fiducia e reciprocità

nell'ambiente sociale circostante. Secondo gli studi empirici, i membri delle organizzazioni volontarie mostrano maggiore senso civico e più elevati livelli di partecipazione politica. L'appartenenza a un'associazione rende più frequenti le interazioni sociali e crea i presupposti per lo sviluppo di legami fiduciari, che a loro volta determinano un aumento dell'incidenza dei comportamenti cooperativi, anche al di fuori del contesto dell'associazione (Almond e Verba 1963, Brehm e Rahn 1997, Hooghe 2003, Seligson 1999, Stolle e Rochon 1998). Questo filone della letteratura sostiene che il senso civico dei membri delle associazioni tende a diffondersi presso l'intera collettività, diversamente da quanto avviene nelle aree povere di capitale sociale, dove esistono meno opportunità per conoscere i vantaggi dei comportamenti cooperativi e l'efficacia dell'azione collettiva, e si registra una minore diffusione della fiducia nei confronti degli estranei.

Tuttavia esistono diversi motivi per dubitare della validità delle misure di capitale sociale basate *soltanto* sulla densità delle organizzazioni volontarie. Anzitutto, anche se i membri delle associazioni sono dotati di maggiore senso civico e mostrano una propensione più elevata alla cooperazione, è possibile che questa comune caratteristica derivi da un processo di autoselezione, piuttosto che essere una conseguenza delle attività associative. Inoltre, la composizione interna delle organizzazioni volontarie è generalmente molto omogenea anche dal punto di vista dello status socioeconomico, e sembra pertanto difficile che la partecipazione possa costruire dei «ponti» in grado di agevolare la diffusione della fiducia e la trasmissione della conoscenza tra ambienti sociali diversi (Popielarz 1999, Mutz 2002, Uslaner 2002). Infine, la partecipazione alle associazioni volontarie può avere implicazioni relazionali modeste, talvolta limitate, per esempio, al pagamento di una quota annuale di iscrizione. Alla luce di queste considerazioni, sembra più opportuno misurare la partecipazione civica mediante un insieme complesso di indicatori che rappresentino, oltre alla densità delle organizzazioni volontarie, anche l'eterogeneità della loro composizione,

il coinvolgimento relazionale dei loro membri e l'intensità dell'impegno richiesto dalle attività associative. In Sabatini (2002a), il capitale sociale costituito dai legami deboli che collegano i membri delle organizzazioni volontarie viene misurato mediante indicatori della densità delle organizzazioni, della frequenza degli incontri tra i membri, del contributo alle attività associative in termini di finanziamenti e lavoro gratuito, e dell'abitudine a fornire aiuto concreto a persone svantaggiate nell'ambito di attività di volontariato svolte «sul campo». Le variabili impiegate sono descritte nel dettaglio nella tabella A3. Un'analisi in componenti principali (Acp) su tale insieme di variabili consente di costruire un indicatore sintetico del capitale sociale costituito dalle organizzazioni volontarie, ma anche di individuare una dimensione latente particolarmente rilevante. La figura 2 mostra la posizione delle regioni italiane sul piano fattoriale formato dalle prime due componenti principali, che spiegano circa l'84% della variabilità totale dei dati. Punteggi più bassi delle regioni sul primo asse fattoriale (corrispondente all'asse delle ascisse) sono associati a una più elevata densità delle organizzazioni volontarie e a un maggiore coinvolgimento dei membri dal punto di vista relazionale. La tendenza a svolgere attività di volontariato sul campo invece è rappresentata dal secondo asse fattoriale, corrispondente all'asse delle ordinate. In altri termini, l'Acp mette in evidenza come la partecipazione associativa debba essere considerata un fenomeno complesso, caratterizzato da almeno due dimensioni: la prima implica forme lievi di coinvolgimento, come il finanziamento dell'associazione o le riunioni periodiche dei membri; la seconda è costituita da forme di partecipazione più impegnative, che si concretizzano nel prestare aiuto concreto a persone svantaggiate nell'ambito di attività di volontariato svolte sul campo.

Le regioni si dispongono in graduatoria lungo l'asse orizzontale, a partire dal Veneto e dalla Toscana, caratterizzate da una forte tradizione di partecipazione sociale e quindi più ricche in termini di associazionismo, fino alla Campania che si rivela la regione più povera anche ri-

TAB. 10. *Classifica delle regioni italiane basata sulla partecipazione associativa*

Rank	Regioni	Coordinate	Contributi	Cosen quadri
1	Trentino-Alto Adige	-10,60	outlier	0,81
2	Veneto	-3,22	15,31	0,83
3	Toscana	-2,97	13,01	0,77
4	Friuli Venezia Giulia	-2,03	6,07	0,47
5	Valle d'Aosta	-1,81	4,80	0,68
6	Emilia Romagna	-1,70	4,28	0,47
7	Lombardia	-1,42	2,97	0,35
8	Liguria	-0,96	1,36	0,66
9	Marche	-0,60	0,53	0,10
10	Piemonte	-0,36	0,19	0,03
11	Umbria	-0,31	0,15	0,02
12	Sardegna	0,00	0,00	0,00
13	Molise	0,22	0,07	0,01
14	Calabria	1,53	3,43	0,70
15	Lazio	1,79	4,72	0,78
16	Basilicata	1,81	4,84	0,48
17	Abruzzo	2,13	6,66	0,91
18	Puglia	2,21	7,21	0,83
19	Sicilia	2,49	9,12	0,89
20	Campania	3,22	15,28	0,98

Fonte: Sabatini (2007a).

guardo questa forma di capitale sociale. La classifica completa basata sulla prima componente principale (asse delle ascisse) è presentata nella tabella 10.

Per misurare il capitale sociale legato alla presenza di organizzazioni volontarie sul territorio della Tuscia, abbiamo chiesto al campione di fornire informazioni sulla partecipazione associativa e sul livello di coinvolgimento relazionale a essa legato, mediante le seguenti domande:

È iscritto a organizzazioni volontarie? Quali?

Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?

Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato meeting e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto?

Negli ultimi 12 mesi, ha svolto lavoro non retribuito per questa/e associazione/i?

Negli ultimi 12 mesi, ha prestato aiuto di qualsiasi genere ad estranei nell'ambito della sua attività di volontariato?

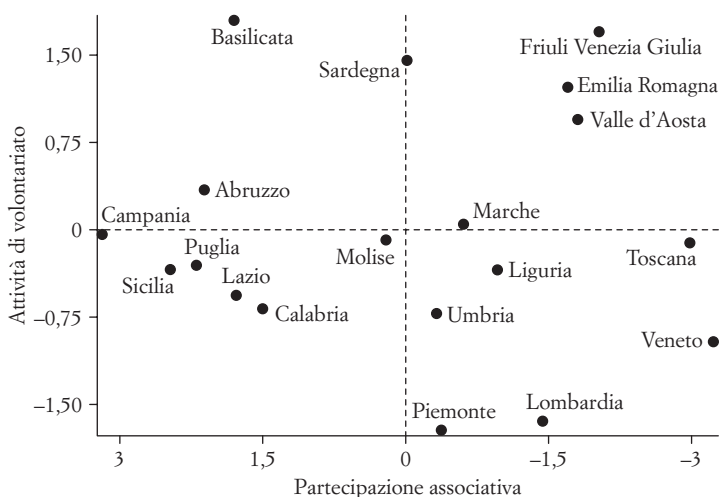


FIG. 3. Mappa delle regioni italiane risultante dalla Acp sulle organizzazioni di volontariato.

Il 31,7% degli intervistati è iscritto ad almeno una organizzazione volontaria. Tra di essi, il 69,2% versa soldi all'organizzazione, il 57,7% partecipa a *meeting* e riunioni (di cui il 23,1% spesso o regolarmente), il 34,6% ha svolto lavoro non retribuito per l'associazione, il 61,5% dichiara di aver prestato assistenza a favore di estranei nell'ambito delle sue attività associative. In media, i membri sono iscritti a 1,5 organizzazioni.

Nella tabella 11, i valori percentuali si riferiscono all'intera popolazione (non ai soli membri delle organizzazioni volontarie). È interessante notare che gli imprenditori si distinguono per un più basso tasso di iscrizione e, qualora siano iscritti, per la minore partecipazione alle attività associative, probabilmente anche a causa dei maggiori vincoli temporali.

Per analizzare nel dettaglio il capitale sociale degli imprenditori, abbiamo trattato le associazioni di categoria separatamente dal resto delle organizzazioni volontarie. Nella ricerca, abbiamo considerato associazione di categoria qual-

TAB. 11. *La partecipazione alle organizzazioni di volontariato (valori percentuali)*

	Intero campione	Imprenditori	Lavoratori dipendenti	Liberi professionisti
È iscritto	31,7	27,5	35,0	36,4
Ha versato soldi	22,0	20,0	30,0	18,2
Ha frequentato riunioni	17,3	15,0	25,0	18,1
Ha prestato lavoro gratuito	11,0	7,5	15,0	13,6
Ha prestato aiuto a estranei	19,5	15,0	25,0	22,7

siasi forma di organizzazione sorta per tutelare specifici interessi degli imprenditori, come per esempio le associazioni di industriali locali federate con Confindustria, di associazioni per la tutela degli interessi degli industriali della zona o del settore, di forum permanenti per il confronto su tematiche legate all'attività imprenditoriale o di consorzi tra due o più imprese costituiti con l'obiettivo di migliorare l'accesso a una serie di beni e di servizi.

Il 57% dei 40 imprenditori intervistati risulta iscritto ad associazioni di categoria, dei quali il 53,6% a una sola associazione. Il coinvolgimento relazionale e finanziario nella vita dell'associazione, e la sua utilità ai fini dell'attività imprenditoriale, sono stati indagati mediante le seguenti domande:

Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?

Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato meeting e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto?

La sua partecipazione associativa ha mai creato situazioni favorevoli per la creazione di contatti utili per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Attraverso la partecipazione associativa, è mai venuto a conoscenza di informazioni rilevanti per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Le è mai capitato di sottoscrivere degli accordi – con partner, clienti, fornitori – nell'ambito di incontri legati alla sua partecipazione associativa?

Le statistiche si riferiscono alla quota di imprenditori che ha risposto affermativamente alla prima domanda, corrispondente a 27 individui. Il 55% di questo sottogruppo dichiara di aver versato soldi all'associazione, mentre un solo imprenditore (corrispondente al 2,5% del gruppo) dichiara di non averlo fatto. Il coinvolgimento relazionale nelle associazioni in questione sembra essere poco rilevante. Il 60,9% degli imprenditori iscritti non ha mai partecipato ad alcuna riunione, il 21,7% ha partecipato raramente od occasionalmente, e solo il 17,4%, corrispondente a 4 individui, ha partecipato spesso o regolarmente. La maggioranza dei rispondenti (69,6%) non ha mai ottenuto contatti utili attraverso la sua partecipazione associativa. Solo un imprenditore dichiara di acquisire regolarmente informazioni utili per la sua attività, mentre nel 26,1% dei casi le associazioni di categoria non sono state un veicolo di diffusione delle informazioni. Infine, solo nel 13% dei casi nel corso delle riunioni sono stati stipulati accordi commerciali nel contesto di incontri legati alla partecipazione associativa. I dati sono mostrati nel dettaglio nella tabella 12.

A conferma dell'orientamento poco confortante dei dati, soltanto il 56,5% degli iscritti si dice soddisfatto della sua partecipazione associativa. Tuttavia, come abbiamo visto nel paragrafo 3.4 del primo capitolo, il capitale sociale corporativo può accumularsi soprattutto a livello informale, mediante contatti e legami che si sviluppano al di fuori delle associazioni ufficiali. White (1981) individua una delle principali manifestazioni delle reti che costituiscono capitale sociale proprio nelle associazioni informali (*cliques*) di produttori che si osservano reciprocamente al fine di conquistare e mantenere nicchie stabili di mercato. Abbiamo allora posto agli imprenditori i seguenti quesiti:

Partecipa a riunioni informali con suoi colleghi, in contesti informali e slegati da qualsiasi forma di partecipazione associativa?

Durante queste riunioni informali, ha mai stabilito dei contatti utili per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale? Per esempio è entrato in contatto con partner, fornitori, con-

TAB. 12. *La partecipazione alle associazioni di categoria (valori percentuali, tra parentesi i valori relativi ai soli iscritti)*

	Non è iscritto	Mai	Raramente	Occasionalmente	Spesso	Regolarmente
Ha frequentato meeting e riunioni	42,5	35,0 (60,9)	5,0 (8,7)	7,5 (13,0)	5,0 (8,7)	5,0 (8,7)
Ha ottenuto contatti utili	42,5	40,0 (69,6)	2,5 (4,3)	15,0 (26,1)	0,0 (0,0)	0,0 (0,0)
Ha acquisito informazioni rilevanti	42,5	15,0 (26,1)	12,5 (21,7)	22,5 (39,1)	5,0 (8,7)	2,5 (4,3)

sulenti, funzionari pubblici la cui conoscenza si è rivelata utile per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Attraverso queste riunioni informali, è mai venuto a conoscenza di informazioni rilevanti per lo svolgimento della sua attività imprenditoriale?

Per esempio, notizie sull'andamento del mercato, suggerimenti su nuove tecniche di produzione, o di organizzazione e di gestione dell'impresa, su nuovi sbocchi per la vendita dei suoi prodotti o nuovi canali per l'acquisto di mezzi di produzione o materie prime, o per reperire manodopera.

Le è mai capitato di stipulare accordi o prendere decisioni rilevanti per la sua attività imprenditoriale nell'ambito di questi incontri informali?

Negli ultimi 12 mesi, quanti colleghi con problemi legati alla loro attività imprenditoriale (difficoltà tecniche, finanziarie ecc.) si sono rivolti a lei per chiederle aiuto?

Il 50% degli imprenditori dichiara di aver partecipato a riunioni informali almeno una volta. Tali rapporti informali sono serviti per allacciare contatti utili nel 76,2% dei casi, per ottenere informazioni utili nell'81% dei casi e per stipulare accordi commerciali nel 47,6% dei casi.

La scarsa rilevanza assoluta delle reti di relazioni tra gli imprenditori è confermata dal basso livello di fiducia mostrato dagli intervistati nei confronti dei loro colleghi. Solo il 35% dichiara di fidarsi, mentre il 10% preferisce non rispondere. La percentuale è particolarmente bassa anche in relazione ai livelli di fiducia mostrati dagli imprenditori nei confronti dei familiari (91,7%) e degli

amici (67%) e, insieme agli altri dati sul capitale sociale corporativo, sembra testimoniare un certo sfilacciamento del tessuto imprenditoriale della zona.

6. *La fiducia*

Secondo una delle definizioni più celebri, il capitale sociale è costituito dall'insieme delle caratteristiche della struttura sociale – reti, norme, fiducia – che favoriscono l'azione collettiva e il perseguimento di obiettivi condivisi (Putnam 1995). Tuttavia, una parte della letteratura preferisce considerare la fiducia un epifenomeno, che può derivare, ma *non necessariamente* deriva, dalla presenza di capitale sociale in una comunità. La distinzione è tutt'altro che oziosa: alcune reti formate da relazioni interpersonali con un elevato contenuto fiduciario possono distruggere la fiducia della collettività più ampia in cui sono inserite. È il caso della mafia, delle baby-gang e delle *cliques* imprenditoriali, che, a livello teorico, possono essere inquadrare nella definizione data da Putnam. La sovrapposizione tra i concetti ha portato spesso a misurare il capitale sociale con indicatori della fiducia aggregati a livello nazionale: in questo modo si attribuisce al capitale sociale un valore positivo per definizione, e la verifica empirica dei suoi effetti si risolve in una tautologia.

Nella nostra indagine abbiamo misurato la fiducia separatamente dagli altri aspetti del capitale sociale, per poi studiare con la tecnica dei modelli di equazioni strutturali le correlazioni e i nessi causali tra le diverse dimensioni. Il punto di partenza è la consueta domanda di Rosenberg:

Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli altri. Oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con gli estranei?

Dove per «altri» si devono intendere tutte le persone che non si conoscono. Quindi sono esclusi dalla defini-

TAB. 13. *La partecipazione a riunioni informali (valori percentuali, tra parentesi i valori relativi ai soli partecipanti)*

	Mai	Raramente	Occasionalmente	Spesso	Regolarmente
Ha frequentato riunioni	50,0	12,5	25,0	7,5	5,0
Ha ottenuto contatti utili	12,5 (23,8)	10,0 (19,0)	15,0 (28,6)	10,0 (19,0)	5,0 (9,5)
Ha acquisito informazioni rilevanti	10,0 (19,0)	17,5 (33,3)	17,5 (33,3)	5,0 (9,5)	2,5 (4,8)

zione familiari, parenti, amici, colleghi e conoscenti, già considerati nei paragrafi precedenti. Come mostra la tabella 13, il 32,9% degli intervistati dichiara di fidarsi. La percentuale è leggermente più elevata per imprenditori e lavoratori dipendenti, e più bassa per i professionisti.

La fiducia negli estranei può sembrare particolarmente bassa, ma è in linea con quella misurata nel resto del paese dal *World Values Survey* e dall'*European Values Survey* (tab. 14).

È piuttosto il valore nazionale a preoccupare, specie se rapportato con quello di altri paesi europei. In una ipotetica classifica europea della fiducia (tab. 15), il nostro paese si colloca nel mezzo, al di sotto dell'Europa centrale e settentrionale e appena poco più in alto rispetto all'Europa dell'est, insieme alla Francia. I paesi scandinavi mostrano livelli di fiducia generalizzata approssimativamente doppi rispetto al nostro.

Per comprendere meglio la percezione dell'ambiente sociale circostante, abbiamo chiesto agli intervistati di esprimere il loro consenso rispetto a una serie di affermazioni:

La maggior parte delle persone nel suo vicinato è degna di fiducia

La maggior parte delle persone nel suo comune è degna di fiducia

Se lei perdesse il suo portafoglio nel vicinato o nei pressi del luogo in cui lavora, qualcuno lo raccoglierebbe e lo restituirebbe

TAB. 14. *La fiducia nei confronti degli estranei nella Toscana (valori percentuali)*

	Ci si può fidare	Non si è mai troppo prudenti
Tutti	32,9	67,1
Imprenditori	35	65
Dipendenti	35	65
Professionisti	27,3	72,7

TAB. 15. *La fiducia nei confronti degli estranei in Italia (valori percentuali)*

	Ci si può fidare	Non si è mai troppo prudenti
2006 (ESS)	29,7	70,3
1995-97 (WVS)	35,3	64,7

Fonte: nostra elaborazione su dati *European Social Survey* (per il 2006) e *World Values Survey* (per il 1995-97).

Si sente sicuro nel fare una passeggiata nel vicinato o nei pressi del luogo di lavoro la sera dopo il tramonto

La sua comunità locale è nota per essere un luogo sicuro

Nella sua comunità locale si sente «a casa»

In una questione legata allo sviluppo della sua zona, l'amministrazione locale prenderebbe delle decisioni eque.

I livelli di fiducia migliorano se restringiamo l'ambiente sociale di riferimento: il 51,2% degli intervistati ritiene che ci si possa fidare della maggior parte delle persone del proprio comune, e la percentuale sale al 62,2% se si considera soltanto il vicinato. In tutti i casi, gli imprenditori sono leggermente più fiduciosi delle altre categorie professionali, anche se il risultato potrebbe essere influenzato dalla scarsa numerosità dei lavoratori dipendenti e dei liberi professionisti. La sicurezza percepita è molto elevata (il 95,1% delle persone si sente sicuro nel fare una passeggiata dopo il tramonto), ma anche questa statistica potrebbe essere influenzata dall'orientamento del campione, composto per lo più da uomini. È interessante notare che, quando si rivolge lo sguardo alle istituzioni, registriamo un drastico abbassamento della fiducia: solo

per il 39,5% degli intervistati, l'amministrazione locale prenderebbe decisioni eque in una questione legata allo sviluppo della zona, e la percentuale scende al 31,6 nel caso dei lavoratori dipendenti che, presumibilmente, sono la categoria professionale con i più scarsi legami verticali con le istituzioni.

Tale differenza tra fiducia «orizzontale», cioè riguardante le persone conosciute o in categorie sociali simili a quella dell'intervistato, e fiducia «verticale», verso gli sconosciuti o le persone in posizioni socio-economiche diverse, è confermata dalle risposte a una serie di domande più specifiche. Abbiamo chiesto agli intervistati di esprimere la loro fiducia rispetto a una serie di persone e istituzioni.

Un primo dato interessante è il più basso livello di fiducia nei confronti di alcune istituzioni statali rispetto alla media nazionale registrata dal *World Values Survey* nel periodo 1995-96 (l'ultima «ondata» di rilevazione cui ha preso parte anche l'Italia). Solo il 35,4% degli intervistati si fida del sistema giudiziario (contro una media nazionale del 46,4% tra il 1995 e il 1996), il 30% si fida del parlamento (contro il 36,8% nazionale), il 12% si fida dei partiti politici (contro il 17,1% nazionale) e il 7,3% si fida dei politici in generale (contro il 17,3% nazionale).

La fiducia nei mezzi di informazione è sorprendentemente bassa. Solo il 13,4% degli intervistati si fida della stampa, e la percentuale scende all'11,1% nel caso della televisione. In questo caso gli imprenditori si mostrano più scettici delle altre categorie.

In generale, tutti i dati sembrano confermare la tendenza alla diminuzione della fiducia nei confronti della politica e delle istituzioni, come testimonia il dibattito politico e giornalistico di tutti i giorni. La sfiducia si attenua se si passa dal livello nazionale a quello locale: il 44% degli intervistati si fida dell'amministrazione locale (contro il 23,5% di fiducia verso il governo nazionale) e il 32,9% crede nei politici locali (contro il già citato 7,3 relativo ai politici in generale).

TAB. 16. *La fiducia in Europa negli anni novanta (valori percentuali)*

	Ci si può fidare	Non si è mai troppo prudenti
Danimarca	77,2	22,8
Norvegia	77,2	27,8
Finlandia	72,7	27,3
Svezia	66,5	33,5
Svizzera	54,4	45,6
Regno Unito	47,6	52,5
Estonia	44,3	55,7
Belgio	42,3	57,7
Spagna	41,7	58,3
Germania	36,7	63,3
Italia	35,3	64,7
Tuscia 2007	32,9	67,1
Ungheria	29,8	70,2
Francia	28,9	71,1
Cipro	28,3	71,7
Romania	28,2	71,8
Slovenia	28,1	71,9
Slovacchia	27,9	72,1
Portogallo	27,7	72,8
Russia	25,6	74,4
Polonia	23,6	76,4
Bulgaria	18,8	81,2

Fonte: nostra elaborazione su dati *World Values Survey* (1995-97).

Per una migliore comprensione del significato di queste statistiche, può essere utile rapportare i valori non solo alla media italiana, ma anche a quella riscontrata dal *World Values Survey* negli altri paesi europei nel periodo 1995-96. I livelli di fiducia nel sistema giudiziario, che possono essere considerati una buona *proxy* per il suo funzionamento, sono piuttosto lontani rispetto a quelli degli stati vecchi membri dell'Unione Europea, dei paesi scandinavi e della Svizzera, ma comunque significativamente superiori a quelli dell'Europa orientale.

La situazione è nettamente peggiore per quanto riguarda la fiducia nella politica, dove sia l'Italia degli anni novanta sia la Tuscia del 2007 si collocano al livello dei paesi ex-comunisti. In particolare, il livello di fiducia nei politici (7,3%) è tra i più bassi riscontrati in Europa, superiore solo ai valori medi riscontrati negli anni novanta,

TAB. 17. *La percezione dell'ambiente circostante (percentuale di risposte positive)*

	Intero campione	Imprenditori	Lavoratori dipendenti	Liberi professionisti
La maggior parte delle persone nel vicinato è degna di fiducia	62,2	65,0	60,0	59,1
La maggior parte delle persone nel comune è degna di fiducia	51,2	55,0	50,0	45,5
Se perdesse il portafoglio, le sarebbe restituito	51,9	46,2	50,0	63,6
Si sente sicuro nel fare una passeggiata dopo il tramonto	95,1	95,0	95,0	95,5
La sua comunità locale è nota per essere un luogo sicuro	91,5	90,0	90,0	95,5
Nella sua comunità locale si sente a casa	93,9	95,0	95,0	90,9
In una questione legata allo sviluppo della sua zona, l'amministrazione locale prenderebbe decisioni eque	39,5	45,0	31,6	36,4

subito dopo la caduta dei regimi comunisti, in Polonia (4,7%) e Bulgaria (7,2%). Un altro dato interessante è la sfiducia dei liberi professionisti, significativamente più alta rispetto a quella delle altre categorie professionali, come mostra la tabella 17. Se la fiducia nei confronti delle istituzioni dello stato tracolla, quella per il mercato tiene, probabilmente anche grazie al particolare *bias* del nostro campione, fortemente sbilanciato verso imprenditori e professionisti. Il 29,3% degli intervistati si fida del sistema bancario, e la percentuale sale al 43,2% per Confindustria, al 48,1% per le imprese nazionali, e al 67,9% per le imprese locali. La fiducia nei confronti dei sindacati è più bassa (26,5% per l'intero campione e 36,8% per i soli lavoratori dipendenti), ma comunque significativamente più elevata rispetto a quella per i politici e i par-

TAB. 18. *La fiducia nelle istituzioni (percentuale di risposte positive)*

	Tutti	Imprenditori	Dipendenti	Professionisti
Chiesa	58,5	65,0	55,0	50,0
Sistema giudiziario	35,4	32,5	50,0	72,7
Stampa	13,4	12,5	25,0	4,5
Televisione	11,1	7,7	15,0	13,6
Sindacati	27,5	20,5	36,8	31,8
Forze dell'ordine	85,2	87,2	90,0	77,3
Servizio sanitario nazionale	40,7	51,3	25,0	36,4
Governo	23,5	25,6	30,0	13,6
Amministrazione locale	44,4	47,5	31,6	50,0
Parlamento	30,0	30,8	42,1	18,2
Sistema bancario	29,3	25,0	40,0	27,3
Imprese locali	67,9	74,4	75,0	50,0
Confindustria	43,2	41,0	60,0	31,8
Imprese nazionali	48,1	51,3	55,0	36,4
Dipendenti della pubblica amministrazione	16,0	10,3	15,0	27,3
Trasporti pubblici	40,7	48,7	40,0	27,3
Partiti politici	12,2	10,0	15,0	13,6
Politici, in generale	7,3	7,5	5,0	9,1
Politici locali	32,9	32,5	35,0	31,8

titi, la cui crisi di rappresentanza non sembra certo aver risparmiato la Toscana.

È interessante notare che i livelli di fiducia degli iscritti a organizzazioni volontarie sono più che doppi rispetto a quelli dei non iscritti.

Questo dato potrebbe confermare l'idea, sostenuta da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) che la partecipazione associativa favorisce la condivisione e la diffusione di norme di fiducia e reciprocità, ma non esclude la possibilità che nelle organizzazioni si verifichi un processo di autoselezione, che porta ad aderire soltanto i cittadini già di per sé più fiduciosi e caratterizzati da una maggiore coscienza civica.

La più elevata fiducia nei confronti del sistema politico e giudiziario che caratterizza i membri delle organizzazioni volontarie (tab. 21) mostra che queste ultime creano delle connessioni verticali che consentono ai cittadini di entrare in contatto con le istituzioni. La sensa-

TAB. 19. *La fiducia verso le istituzioni in Europa negli anni novanta (percentuale di risposte positive)*

	Sistema giudiziario	Parlamento	Partiti	Politici
Belgio	43,4	42,1	32,0	30,3
Bulgaria	13,9	11,0	6,6	7,2
Cipro	57,1	51,9	28,3	29,4
Danimarca	83,0	66,9	54,4	54,7
Estonia	42,5	31,7	15,7	15,8
Finlandia	78,4	63,8	44,8	44,9
Francia	40,8	26,6	11,0	12,2
Germania	51,4	26,8	13,8	15,4
Italia	46,4	36,8	17,1	17,3
<i>Tuscia 2007</i>	<i>35,4</i>	<i>30,0</i>	<i>12,2</i>	<i>7,3</i>
Norvegia	71,7	53,8	29,3	29,0
Polonia	19,5	8,1	4,5	4,7
Portogallo	26,1	22,5	8,1	7,9
Regno Unito	42,9	28,0	16,1	16,9
Romania	26,0	20,6	12,5	12,0
Russia	23,6	16,9	11,8	42,4
Slovacchia	26,2	24,7	15,0	16,0
Slovenia	27,4	26,9	13,5	14,3
Spagna	43,1	41,8	16,0	17,1
Svezia	62,4	52,9	34,0	31,6
Svizzera	65,0	53,4	32,7	37,5
Ungheria	29,9	17,0	7,9	19,4

Fonte: nostra elaborazione su dati *World Values Survey* (1995-97).

TAB. 20. *La fiducia degli iscritti alle associazioni (valori percentuali)*

	Ci si può fidare	Non si è mai troppo prudenti
Iscritti	53,8	46,2
Non iscritti	23,2	76,8

TAB. 21. *La fiducia degli iscritti alle associazioni (percentuale delle risposte positive)*

	Sistema giudiziario	Stampa	Televisione	Governo	Governo locale	Parlamento	Politici	Politici locali
Iscritti	46,2	15,4	24,0	24,0	57,7	40,0	11,5	42,3
Non iscritti	30,4	12,5	5,4	23,2	38,2	25,5	5,4	28,6

zione di poter influenzare le decisioni dei *policy maker* aumenta la fiducia nei loro confronti.

7. *L'ambiente sociale*

La fiducia nei confronti degli altri e delle istituzioni è significativamente influenzata da una serie di fattori ambientali, come l'incidenza della criminalità, la qualità dell'ambiente urbano e naturale, e l'efficienza dei servizi pubblici. Abbiamo chiesto agli intervistati di esprimere la loro valutazione su alcuni elementi dell'ambiente circostante, dando loro la possibilità di esprimere un giudizio da 1 (molto sfavorevole) a 6 (molto favorevole) su alcune questioni. I risultati sono riassunti nella tabella 22.

Una quota rilevante degli intervistati esprime un giudizio negativo sulle infrastrutture (43,2%) e sulla qualità dei servizi pubblici (42,7%). Il dato può fornire una prima spiegazione intuitiva dei bassi livelli di fiducia verticale nei confronti delle istituzioni pubbliche. Un quarto degli intervistati esprime un giudizio sfavorevole sulla coesione sociale. La soddisfazione migliora sensibilmente se si considera la situazione in ambito professionale. Il 97,4% ritiene per lo meno adeguato il clima relazionale che caratterizza il posto di lavoro, e il 97,3% è soddisfatto della capacità di svolgere lavoro di squadra. Si tratta di dati di carattere «esplorativo», che non consentono di fare affermazioni rigorose sui nessi causali che legano le variabili ambientali all'andamento della fiducia. Una prima valutazione di tipo «confermativo» delle determinanti della fiducia sarà invece argomento del prossimo capitolo.

8. *Conclusioni*

In questo capitolo abbiamo analizzato le singole dimensioni del capitale sociale, dai diversi tipi di rete alle norme sociali di fiducia e reciprocità, mediante una breve

TAB. 22. *Fattori ambientali*

	Molto sfavorevole	Sfavorevole	Adeguato	Favorevole	Molto favorevole
Possibilità di finanziamento	4,9	13,4	45,1	25,6	11,0
Qualità delle infrastrutture	6,2	37,0	45,7	6,2	4,9
Qualità dei servizi pubblici	9,8	32,9	41,5	11,0	4,9
Coesione sociale	0	25,6	56,4	16,7	1,3
Clima all'interno del posto di lavoro	0	2,6	10,4	57,1	29,9
Capacità di svolgere «lavoro di squadra» all'interno del posto di lavoro	0	2,7	8,0	53,3	36,0

rassegna della letteratura e uno studio descrittivo dei risultati dell'indagine sul campo. Le risposte date dagli intervistati nel contesto della somministrazione del questionario sono state divise in cinque parti, corrispondenti ad altrettante dimensioni del capitale sociale: le reti di legami forti tra familiari, i legami deboli tra amici e conoscenti, l'associazionismo, la fiducia e la qualità dell'ambiente sociale.

La comunità della Tuscia mostra di essere caratterizzata da legami familiari molto intensi. Tre quarti degli intervistati vivono a meno di un chilometro di distanza dai genitori, e il 76,8% incontra la madre almeno due volte alla settimana. Il ruolo della famiglia nell'attività imprenditoriale è molto significativo: il 60% degli imprenditori impiega dei familiari nell'azienda, e la grande maggioranza (91,7%) si dichiara soddisfatto di tale collaborazione. Inoltre, una quota rilevante degli intervistati ha ricevuto un sostegno concreto dalla famiglia nell'ambito della sua attività imprenditoriale, sotto forma di prestiti, lavoro gratuito o consulenze di vario genere. La frequenza degli incontri con gli amici è elevata ma leggermente inferiore rispetto a quella riguardante i familiari. Anche nella vita d'impresa, il ruolo degli amici è molto più contenuto. Soltanto il 17,5% degli imprenditori dichiara di impie-

gare nella propria azienda amici o conoscenti, e tutte le forme di collaborazione degli amici con l'attività imprenditoriale dell'intervistato registrano valori modesti. La fiducia nei confronti degli amici è notevolmente più bassa rispetto a quella riposta nei familiari (rispettivamente 61% e 91,7%).

Circa un terzo degli intervistati è iscritto ad almeno una organizzazione volontaria e partecipa attivamente alle attività associative: il 57,7% presenza a *meeting* e riunioni (di cui il 23,1% spesso o regolarmente), il 34,6% ha svolto lavoro non retribuito per l'associazione, il 61,5% dichiara di aver prestato assistenza a favore di estranei nell'ambito delle sue attività associative.

La quota degli iscritti scende a un quarto nel caso degli imprenditori, che si distinguono anche per un minore coinvolgimento relazionale. Tuttavia, più della metà degli imprenditori intervistati risulta iscritto ad associazioni di categoria, anche se gli intervistati non sembrano entusiasti dei risultati di tale partecipazione associativa. La scarsa rilevanza assoluta delle reti di relazioni tra gli imprenditori è confermata dal basso livello di fiducia mostrato dagli intervistati nei confronti dei colleghi. Solo il 35% dichiara di fidarsi, mentre il 10% preferisce non rispondere. La percentuale è particolarmente bassa anche in relazione ai livelli di fiducia mostrati dagli imprenditori nei confronti dei familiari (91,7%) e degli amici (67%) e, insieme agli altri dati sul capitale sociale corporativo, sembra testimoniare un certo sfilacciamento del tessuto imprenditoriale della zona.

Soltanto il 32,9% degli intervistati ritiene di potersi fidare degli «altri». Sebbene possa sembrare sconcertante, il dato è in linea con le misurazioni effettuate per l'Italia dal *World Values Survey*. I livelli di fiducia migliorano se restringiamo l'ambiente sociale di riferimento: il 51,2% degli intervistati ritiene che ci si possa fidare della maggior parte delle persone del proprio comune, e la percentuale sale al 62,2% se si considera soltanto il vicinato. In tutti i casi, gli imprenditori sono leggermente più fiduciosi delle altre categorie professionali.

Quando si rivolge lo sguardo alle istituzioni, registriamo un drastico abbassamento della fiducia: solo per il 39,5% degli intervistati, l'amministrazione locale prenderebbe decisioni eque in una questione legata allo sviluppo della zona. I dati peggiorano ulteriormente quando si prendono in considerazione le istituzioni dello stato, a conferma della crisi di rappresentanza testimoniata dal dibattito politico e giornalistico di tutti i giorni. Solo il 35,4% degli intervistati si fida del sistema giudiziario (contro una media nazionale del 46,4% tra il 1995 e il 1996), il 30% si fida del parlamento (contro il 36,8% nazionale), il 12% si fida dei partiti politici (contro il 17,1% nazionale) e il 7,3% si fida dei politici in generale (contro il 17,3% nazionale). La fiducia nei mezzi di informazione è sorprendentemente bassa. Solo il 13,4% degli intervistati si fida della stampa, e la percentuale scende all'11,1% nel caso della televisione. In questo caso gli imprenditori si mostrano più scettici delle altre categorie. La sfiducia si attenua se si passa dal livello nazionale a quello locale: il 44% degli intervistati si fida dell'amministrazione locale (contro il 23,5% di fiducia verso il governo nazionale) e il 32,9% crede nei politici locali (contro il già citato 7,3 relativo ai politici in generale).

Ne emerge un quadro complesso che descrive dettagliatamente il mondo relazionale della comunità oggetto del nostro studio, e al tempo stesso richiede di approfondire la conoscenza delle relazioni che legano i diversi tipi di capitale sociale tra loro. È facile intuire che non tutte le forme di fiducia possono avere effetti positivi sull'andamento dell'economia e il benessere della società, e che non tutti i tipi di rete sono in grado di generare fiducia. Basti ricordare gli esempi delle relazioni tra i membri delle organizzazioni criminali – che implicano la condivisione di norme sociali molto rigide e radicate, ma distruggono la fiducia dell'ambiente circostante – e le *cliques* di imprenditori che, sulla base di accordi fiduciari tra pochi agenti, mirano a peggiorare l'efficienza del mercato a scapito della collettività nel suo complesso. Diviene allora di fondamentale importanza definire *quale tipo* di fiducia

può migliorare il funzionamento dei mercati e delle istituzioni, e *quale tipo* di rete è capace di rafforzare il radicamento di tale fiducia «buona». Distrarci nel reticolo di legami tra le diverse dimensioni del capitale sociale è appunto l'obiettivo del prossimo capitolo, che propone una analisi econometrica del rapporto tra reti e fiducia nella comunità degli imprenditori della Toscana.

Appendice

TAB. A1. *Indicatori del capitale sociale familiare*

Etichetta	Descrizione	Anno	Fonte	Media	Dev.St.
CONTPAR	Persone di 14 anni e più che hanno parenti su cui contano o a cui tengono particolarmente oltre agli eventuali figli genitori, nonni, nipoti, fratelli, sorelle per 100 persone della stessa zona.	1998	Istat (2001)	3,905	1,037
COPFIG	Coppie con figli, per 100 nuclei familiari della stessa zona.	2001/02	Istat (2003)	18,470	4,861
COPNOFIG	Coppie senza figli, per 100 nuclei familiari della stessa zona.	2001/02	Istat (2003)	71,500	5,424
FAM5COMP	Famiglie di 5 componenti e più per 100 famiglie della stessa zona.	2001/02	Istat (2003)	10,990	3,995
FAMSINGL	Famiglie di single per 100 famiglie della stessa zona.	2001/02	Istat (2003)	72,790	5,022
FIG16KM	Persone di 25 anni e più che hanno figli viventi che abitano oltre 16 km (in Italia o all'estero) per 100 persone della stessa zona che hanno figli viventi.	1998	Istat (2001)	10,225	3,958
FIG1KM	Persone di 25 anni e più che hanno figli viventi che abitano nel raggio di 1 km (coabitanti, stesso caseggiato oppure altrove ma entro 1 km) per 100 persone della stessa zona che hanno figli viventi.	1998	Istat (2001)	86,245	3,594
FRATELTG	Persone che vedono fratelli e/o sorelle tutti i giorni per 100 persone della stessa zona che hanno fratelli e/o sorelle non coabitanti.	1998	Istat (2001)	6,955	3,199
GIOBAM2S	Persone di 6 anni e più che giocano con i bambini una o più volte la settimana per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	32,11	2,33
INCPARTG	Persone di 6 anni e più che incontrano familiari o parenti tutti i giorni per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	59,735	5,448

Tab. A1. *Indicatori del capitale sociale familiare*

Etichetta	Descrizione	Anno	Fonte	Media	Dev.St.
MUM16KM	Persone fino a 69 anni che hanno la madre vivente che abita oltre 16 km (in Italia o all'estero) per 100 persone della stessa zona che hanno la madre vivente.	1998	Istat (2001)	28,595	5,408
MUM1KM	Persone fino a 69 anni che hanno la madre vivente che abita nel raggio di 1 km (coabitante, stesso caseggiato oppure altrove ma entro 1 km) per 100 persone della stessa zona che hanno la madre vivente.	1998	Istat (2001)	46,055	9,139
NOGJOBAM	Persone di 6 anni e più che non giocano mai con i bambini per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	36,22	4,19
NOINCPA	Persone di 6 anni e più che non incontrano mai familiari o parenti per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2000b)	10,790	4,937
NOPARENT	Persone di 6 anni e più che non hanno familiari o parenti non conviventi per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2000b)	23,075	4,900
SODDDPAR	Persone di 14 anni e più che si dichiarano «molto o abbastanza soddisfatte» delle relazioni con i parenti, per 100 persone della stessa zona.	2002	Istat (2004a)	36,27	6,34
VFIGTG	Persone di 25 anni e più che vedono i figli tutti i giorni per 100 persone della stessa zona.	1998	Istat (2001)	43,245	4,176
VMUMTG	Persone fino a 69 anni che vedono la madre tutti i giorni per 100 persone della stessa zona.	1998	Istat (2001)	17,075	3,253

TAB. A2. *Indicatori delle reti informali di amici e conoscenti*

Etichetta	Descrizione	Anno	Fonte	Media	Dev.St.
ASSPORT	Associazioni sportive non profit ogni 10.000 abitanti	2002	Istat (2002d)	11,440	4,829
BAR2S	Persone di 6 anni e più che frequentano bar, centri di incontro, circoli e altri locali una o più volte la settimana per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	21,500	4,076
CENAF2S	Persone di 6 anni e più che pranzano o cenano fuori casa più volte la settimana per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	5,045	1,198
INCAMI2S	Persone di 6 anni e più che incontrano gli amici più di una volta alla settimana per 100 persone della stessa zona.	2002	Istat (2004)	28,735	1,485
MUBAR	Persone di 14 anni e più che frequentano pub, bar e locali generici per ascoltare musica, per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	18,620	2,411
NOBAR	Persone di 6 anni e più che non frequentano mai bar, centri di incontro, circoli e altri locali per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	47,865	6,513
NOGENF	Persone di 6 anni e più che non pranzano o cenano mai fuori casa per 100 persone della stessa zona.	2000	Isat (2002b)	17,265	4,954
NOPARLCO	Persone di 6 anni e più che non parlano mai con dei conoscenti per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	8,510	1,269
NOPARVIC	Persone di 6 anni e più che non si intrattengono mai con i vicini di casa per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	25,585	3,314
PARCON2S	Persone di 6 anni e più che parlano con dei conoscenti una o più volte alla settimana per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	46,965	6,074
PARVIC2S	Persone di 6 anni e più che si intrattengono con i vicini di casa una o più volte la settimana per 100 persone della stessa zona.	2000	Istat (2002b)	22,940	3,328

Tab. A3. *Indicatori del capitale sociale delle organizzazioni volontarie*

Name	Description	Year	Source	Mean	St. Dev.
AIUTOVOL	Persone di 14 anni e più che hanno dato almeno un aiuto come volontari per 100 persone della stessa zona che hanno dato un aiuto.	1998	Istat (2001)	5,080	1,407
AMIVOL	Persone di 6 anni e più che, quando vedono gli amici, svolgono attività di impegno civile, per 100 persone della stessa zona che vedono gli amici.	2002	Istat (2004a)	3,920	1,287
ORGANIZ	Organizzazioni di volontariato iscritte ai registri regionali ogni 100.000 abitanti	2001	Istat (2004b)	4,195	3,284
RIUASCU	Persone di 14 anni e più che hanno svolto almeno una riunione presso una associazione culturale nei 12 mesi precedenti l'intervista, per 100 persone della stessa zona.	2002	Istat (2004)	8,485	3,862
RIUASEC	Persone di 14 anni e più che hanno svolto almeno una riunione presso una associazione ecologica negli ultimi 12 mesi, per 100 persone della stessa zona.	2002	Istat (2004)	1,755	0,458
SOLDASS	Persone di 14 anni e più che hanno versato soldi a una associazione almeno una volta l'anno per 100 persone della stessa zona.	2002	Istat (2004)	15,635	6,250

CAPITOLO SETTIMO
CAPITALE SOCIALE E FIDUCIA

Ama il tuo vicino come te stesso. Ma scegli bene il vicino!

(Louis Beal)

1. *Introduzione*

Il capitale sociale è comunemente considerato un fattore fondamentale dello sviluppo economico, al pari del capitale fisico e del capitale umano. Tuttavia, alle domande «che cosa è il capitale sociale» e «come funziona», solo pochi addetti ai lavori sanno fornire una risposta convincente. Una delle definizioni più popolari fa riferimento all'insieme degli elementi della vita sociale – reti, norme e fiducia – che favoriscono l'azione collettiva per il perseguimento di fini condivisi (Putnam 1995). Tuttavia, la definizione di *quali* reti e *quali* norme siano in grado di sortire un effetto positivo in termini di sviluppo è oggetto di un acceso dibattito nella comunità scientifica. Sulla base di circa due decenni di indagini empiriche, la letteratura ha finora individuato tre forme di capitale sociale: *bonding*, *bridging* e *linking*. Il termine *bonding* ha una connotazione negativa e si riferisce ai gruppi omogenei di persone, che esercitano un effetto di chiusura verso l'esterno e ostacolano la diffusione della fiducia e delle informazioni. In aree geografiche depresse, caratterizzate da bassi livelli di educazione e partecipazione sociale, una forma negativa di capitale sociale può essere rappresentata dalla famiglia. Il *bridging social capital* è formato dai legami orizzontali all'interno di gruppi eterogenei di

Questo capitolo è di Fabio Sabatini.

persone, che permettono il contatto tra ambienti socio-economici e culturali diversi. Tipici esempi sono i circoli sportivi, dove nel contesto di una partita di calcetto si incontrano per giocare persone molto diverse tra loro. Il termine *linking social capital*, infine, descrive le relazioni verticali che collegano gli individui, o le reti sociali cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere politico o economico. Ne sono esempi le organizzazioni della società civile e le imprese sociali. Con riferimento agli imprenditori, nella nostra ricerca abbiamo individuato un quarto tipo di rete, corrispondente alle relazioni interpersonali che si sviluppano in ambito professionale. Tipici esempi di questo capitale sociale «corporativo» sono le associazioni di categoria e le *cliques* imprenditoriali che, come abbiamo visto nel paragrafo 6 del cap. 6, non necessariamente hanno effetti positivi sulla diffusione della fiducia e il buon funzionamento dei mercati. Per omogeneità con la nomenclatura inglese adottata dalla letteratura, nel seguito del testo ci riferiremo a questa a forma di capitale sociale con il termine *corporate social capital*.

La pluralità di definizioni costituisce un fattore di debolezza della ricerca empirica. Da un lato, è possibile affermare che il termine «capitale sociale» descrive ormai un filone della letteratura piuttosto che un concetto specifico, e ha preparato il terreno per un fertile e incessante confronto tra studiosi provenienti da discipline diverse. D'altro canto, il fatto che ciascuno studio empirico si riferisca a una particolare forma di capitale sociale – *bonding*, *bridging* e *linking*, o a qualche sottoinsieme di queste categorie – rende i risultati della letteratura difficilmente comparabili.

Il ruolo della fiducia costituisce un altro nodo del dibattito scientifico. Come abbiamo visto nel secondo capitolo, gli studi empirici utilizzano spesso indicatori della fiducia per misurare il capitale sociale, ma una parte della letteratura preferisce riferirsi alla fiducia come «epifenomeno», che può derivare, ma non necessariamente deriva, dalla presenza di reti sul territorio (Fukuyama 1995).

Inoltre, anche la fiducia è un fenomeno multidimensionale. Uslaner (2002) distingue la fiducia «strategica» dalla fiducia «moralistica». Quando ci fidiamo di un'altra persona, prendiamo una decisione di carattere strategico, condizionata dalle informazioni disponibili e dalla nostra attitudine al rischio. La fiducia moralistica invece è l'imperativo morale di trattare le persone *come se* fossero degne di fiducia, nella convinzione che la maggior parte degli individui condivide i nostri valori morali. La fiducia strategica riflette le aspettative su come le persone *si comporteranno*. La fiducia moralistica riguarda la nostra idea di come le persone *dovrebbero comportarsi*. Altri autori hanno invece tracciato una distinzione tra «fiducia particolare» e «fiducia generalizzata», dove la prima si riferisce alle persone conosciute, o sulle quali è possibile acquisire informazioni, e la seconda riguarda gli estranei. Secondo Uslaner (2002), la differenza tra fiducia strategica (o particolare) e moralistica (o generalizzata) riflette la distinzione di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993, 93) tra *bonding* e *bridging social capital*.

Al di là dei problemi di definizione, la letteratura riconosce unanimemente che la capacità delle reti di produrre effetti positivi per l'economia e la società passa proprio attraverso la produzione e la diffusione della fiducia.

Obiettivo di questo capitolo è ricostruire le relazioni esistenti tra *bonding*, *bridging*, *linking* e *corporate social capital* e le diverse forme della fiducia attraverso un'analisi empirica sugli imprenditori della Toscana. La domanda cui vogliamo rispondere è: *quale tipo* di capitale sociale ha un effetto positivo sulla fiducia?

Oltre ad accogliere la classificazione nelle tre forme di capitale sociale e arricchirla con la nozione di *corporate social capital*, nella nostra ricerca abbiamo introdotto una nuova distinzione tra «fiducia orizzontale», riguardante le persone conosciute come parenti, amici e colleghi, «fiducia intermedia» riposta nelle istituzioni della comunità locale – per esempio l'amministrazione comunale e i politici locali – e «fiducia verticale» nelle istituzioni statali – per esempio il sistema giudiziario, il parlamento e i partiti politici.

Le relazioni tra le variabili sono analizzate mediante modelli di equazioni strutturali. Questa tecnica, affermata in psicomatria negli anni Settanta e ancora relativamente nuova per gli studi economici, è particolarmente adatta allo studio di fenomeni multidimensionali come capitale sociale, fiducia e sviluppo economico.

Il prossimo paragrafo è dedicato alla descrizione delle variabili e degli indicatori utilizzati per misurarle. Il paragrafo³ descrive l'analisi empirica. Il capitolo si conclude con una breve discussione sui risultati dell'analisi e le implicazioni per future ricerche.

2. *Definizioni e indicatori*

Come anticipato nell'introduzione, il termine *bonding* ha una connotazione negativa e si riferisce ai piccoli gruppi di persone simili tra loro, che condividono sempre le stesse informazioni e raramente si fanno contaminare dalle novità. Nelle aree geografiche depresse, la famiglia è un tipico esempio di *bonding social capital*, per l'effetto di «chiusura» verso l'esterno che spesso esercita sui suoi membri. Nel suo studio pionieristico sul Mezzogiorno italiano, Banfield (1958, 10) individuava una delle cause dell'arretratezza della regione «nell'incapacità degli abitanti di agire collettivamente per il bene comune, o almeno per qualsiasi fine che trascenda l'immediato interesse materiale del nucleo familiare». Ogni attività della famiglia – scrive Banfield (*ibidem*, 168-175) – «è orientata alla protezione e al consolidamento del suo nucleo ristretto... Gli estranei sono considerati soltanto una potenziale risorsa per accrescere il benessere familiare». Tale atteggiamento viene etichettato dall'autore con il termine «familismo amorale». Il lavoro di Banfield ha esercitato una notevole influenza sulla letteratura politologica, ma tende a sottovalutare sia il ruolo positivo dei meccanismi spontanei di mutua assistenza e protezione sociale promossi dalla famiglia, sia la rilevanza del nesso causale inverso: il *bonding social capital* non è solo una causa, ma anche una

conseguenza del sottosviluppo. In una recente analisi empirica sulle regioni italiane, Sabatini (2008) ha mostrato che, nel Mezzogiorno, la tendenza a concentrarsi sul benessere materiale della famiglia è una scelta di carattere «difensivo», che si adotta in presenza di bassi livelli di reddito e di educazione, elevata disoccupazione, carenti opportunità di partecipazione sociale e scarsa affidabilità delle istituzioni pubbliche. In questo capitolo abbiamo misurato il *bonding social capital* con la media aritmetica dei punteggi dati dagli intervistati alla frequenza delle interazioni con la madre e coi fratelli, opportunamente ricodificati¹.

Il *bridging social capital* è formato dai legami orizzontali all'interno di gruppi eterogenei di persone. Il termine *bridging* fa riferimento alla capacità delle reti di costruire dei «ponti» che collegano ambienti socio-economici e culturali diversi, favorendo il trasferimento delle informazioni. Tipici esempi sono i circoli sportivi e le associazioni culturali. Nella loro celebre ricerca sul caso italiano, Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) attribuiscono alla scarsità di questa forma di capitale sociale il mancato sviluppo economico del Mezzogiorno. In questo volume abbiamo misurato il *bridging social capital* con il punteggio dato dagli intervistati alla frequenza degli incontri con amici e conoscenti, opportunamente ricodificato².

Il termine *linking social capital* descrive le relazioni verticali che collegano gli individui, o le reti sociali cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere politico o economico. L'esempio più importante sono le organizzazioni della società civile, che, attraverso l'azione collettiva, consentono ai cittadini comuni di entrare in contatto con le istituzioni per svol-

¹ La corrispondente domanda del questionario è: «Negli ultimi 12 mesi, quale è stata la frequenza dei contatti con i membri della sua famiglia, per qualsiasi genere di occasione?», già descritta nel paragrafo 3 del cap. 6.

² La domanda in questione è: «Con quale frequenza incontra gli amici?».

gere attività di tutela di interessi condivisi. Altro esempio tipico sono le imprese sociali, che producono servizi di utilità sociale, e attuano di fatto una redistribuzione di risorse – pubbliche o private – tra individui o gruppi, o tra utilizzi alternativi. Con riferimento al caso del distretto di Pianura a Napoli, Leonardi e Nanetti (2007) hanno mostrato che la mancanza di collegamento tra i cittadini e le istituzioni è un fattore chiave del sottosviluppo, e che il benessere sociale può essere migliorato significativamente e in breve tempo mediante il rafforzamento del capitale sociale di tipo *linking*.

Il *linking social capital* degli imprenditori della Toscana è stato misurato mediante la media ponderata di alcuni indicatori della partecipazione alle organizzazioni volontarie, dove la ponderazione riflette l'intensità del coinvolgimento relazionale. Gli indicatori in questione sono l'iscrizione a una o più organizzazioni volontarie, il versamento di denaro per finanziare l'attività associativa, la partecipazione a meeting e riunioni, la prestazione di lavoro non retribuito, e la prestazione di aiuto concreto a persone sconosciute nell'ambito delle attività di volontariato, che rappresenta il grado di coinvolgimento più alto³.

Il capitale sociale corporativo è misurato dalla media ponderata di quattro variabili che rilevano la partecipazione alle associazioni di categoria, opportunamente rificate⁴.

³ Le relative domande nel questionario sono: «È iscritto a organizzazioni volontarie?», «Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?», «Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato *meeting* e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto? Con quale frequenza?», «Negli ultimi 12 mesi, ha svolto lavoro non retribuito per questa/e associazione/i?», «Negli ultimi 12 mesi, ha prestato aiuto di qualsiasi genere ad estranei nell'ambito della sua attività di volontariato?».

⁴ Le domande in questione sono: «È iscritto ad associazioni di imprese o di categoria o di settore?», «Quante?», «Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?».

La classificazione della fiducia effettuata in questo capitolo distingue tre tipi:

– fiducia orizzontale, riguardante le persone conosciute, come i familiari e gli amici, o che si trovano in una posizione simile a quella dell'intervistato, come colleghi e vicini di casa. L'indicatore utilizzato è la media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati nelle relative categorie di persone⁵;

– fiducia intermedia, riguardante le istituzioni della comunità in cui si vive, come l'amministrazione e i politici locali. L'indicatore utilizzato è la media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati nella sicurezza dell'ambiente circostante, nella capacità dell'amministrazione locale di prendere decisioni eque per lo sviluppo della zona, e nella correttezza dell'amministrazione locale e dei politici locali⁶;

– fiducia verticale nei confronti degli estranei e delle istituzioni statali. Il relativo indicatore è dato dalla media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati negli estranei, nel sistema giudiziario, nel governo, nel parlamento e nei politici⁷.

«Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato *meeting* e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto?».

⁵ Le domande in questione sono: «Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare dei familiari?», «Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli amici?», «Generalmente parlando, pensa che ci sia da fidarsi dei suoi colleghi?» e «La maggior parte delle persone nel suo vicinato è degna di fiducia». I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

⁶ Le relative domande nel questionario sono: «La sua comunità locale è nota per essere un luogo sicuro», «Nella sua comunità locale si sente a casa», «In una questione legata allo sviluppo della sua zona, l'amministrazione locale prenderebbe delle decisioni eque», «In quale di queste istituzioni ha fiducia?», riferita all'amministrazione locale, ai politici locali. I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

⁷ Le relative domande sono: «Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli altri. Oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con gli estranei?» e «In quale di queste istituzioni ha fiducia», riferita al sistema giudiziario, al governo, al parlamento e ai politici in generale». I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

Gli estranei sono collocati nella categoria della fiducia verticale perché su di loro per definizione non sono disponibili informazioni, e quindi potrebbero trovarsi in una posizione verticalmente diversa (superiore o inferiore) rispetto a quella dell'intervistato. L'ipotesi è che la «lontananza» di un qualsiasi estraneo sia paragonabile a quella delle persone che si trovano nelle istituzioni nazionali. Si potrebbe osservare che su queste ultime sono disponibili informazioni pubbliche, ma la sfiducia nei mezzi di comunicazione espressa dagli intervistati (si veda in proposito il paragrafo 6 del cap. 6) mostra che l'attendibilità di tali informazioni è giudicata scarsa dal nostro campione⁸. Anche la considerazione dell'amministrazione e dei politici locali nella categoria della fiducia intermedia è certamente controvertibile. Molto spesso, i membri dell'esecutivo locale sono sconosciuti quanto i ministri del governo nazionale, e potrebbe essere opportuno considerare di tipo verticale la fiducia nei loro confronti. Tuttavia, la necessità di effettuare una distinzione è emersa dall'osservazione dei dati (riportati nel paragrafo 6 del cap. 6), secondo i quali le istituzioni locali godono di una fiducia più che doppia rispetto a quelle nazionali.

In generale, la scelta degli indicatori per una indagine empirica è sempre un'operazione opinabile. L'uso di una misura piuttosto che un'altra può influenzare significativamente i risultati dell'analisi, che si prestano a essere «manipolati» sia dalla disponibilità di dati, che talvolta impone scelte obbligate, sia dai pregiudizi più o meno consapevoli del ricercatore. In questo volume abbiamo preferito concentrarci su alcune variabili di carattere «strutturale», che fotografano l'aspetto quantitativo delle attività di partecipazione, talvolta a scapito degli aspetti qualitativi. Così, per misurare i legami familiari o *bonding social capital*, abbiamo preferito indicatori della frequenza

⁸ Come riportato nel paragrafo 6 del cap. 6, l'87,5% degli imprenditori non si fida della stampa, e la sfiducia sale al 92,2% nel caso della televisione.

delle interazioni, anziché variabili che descrivessero anche la qualità degli incontri. L'intento è impiegare soltanto variabili «neutre», che di per sé non contengono alcuna informazione sulla «bontà» del legame – per esempio «quante volte si incontrano la madre o i fratelli» e non «quanto si è soddisfatti di tali incontri» – per poi studiare gli effetti dei legami sociali nel loro aspetto più essenziale – quello «fisico», che si concretizza nell'incontro – senza incorrere in pericolose tautologie, come mostrare che un legame buono dà dei buoni risultati o che una relazione soddisfacente aumenta la soddisfazione.

3. *Analisi empirica*

Le relazioni tra le variabili sono analizzate mediante la tecnica dei modelli di equazioni strutturali (Mes)⁹. Un Mes «è un modello stocastico dove ogni equazione rappresenta un nesso causale, piuttosto che una semplice associazione empirica» (Goldberger 1972, 979). I Mes sono pertanto sistemi di equazioni lineari simultanee che consentono di esaminare se un modello in cui vengono ipotizzate determinate relazioni tra un insieme di variabili è consistente con i dati empirici.

I Mes comprendono:

- una formalizzazione diagrammatica, costituita da una rappresentazione grafica comunemente chiamata *path diagram*, che rispetta la simbologia della *path analysis*;
- una formalizzazione matematica, in cui le variabili dipendenti sono espresse come equazioni algebriche lineari, ovvero combinazioni lineari di altre variabili incluse nel modello.

Il punto di partenza è dato da una matrice di correlazione o di varianze/covarianze che riassume le correlazioni tra le variabili osservate. Il punto di arrivo è rappre-

⁹ Per un primo approccio allo studio dei modelli di equazioni strutturali, si veda l'ottimo manuale di Corbetta (1992).

sentato da: a) un insieme di parametri che quantificano le relazioni specificate nel modello; b) un valore di probabilità associato ad ognuno di questi parametri; c) uno o più indici che misurano la bontà dell'adattamento del modello ai dati, cioè la corrispondenza del modello con i dati osservati (Barbaranelli 2003).

Le variabili discrete descritte nel paragrafo precedente sono indicatori di concetti teorici che per natura sono continui e quindi, come suggerito da Winship e Mare (1984) e Bollen (1989), nel modello sono trattate come variabili continue.

Chiamiamo η_1 il *bridging social capital*, η_2 il *linking social capital*, η_3 la fiducia orizzontale, η_4 la fiducia intermedia, η_5 la fiducia verticale, ξ_1 il *bonding social capital* e ξ_2 il *corporate social capital*. ζ_i , con $i=1, \dots, 5$ sono gli errori relativi alle variabili endogene. Nel modello che meglio si adatta ai dati¹⁰, il *bridging social capital* è influenzato dal *bonding* e dal *linking social capital*:

$$(1) \quad \eta_1 = \beta_{12}\eta_2 + \gamma_{11}\xi_1 + \zeta_1$$

Il *linking social capital* è influenzato dal *bonding*, dal *bridging* e dal *corporate social capital*:

$$(2) \quad \eta_2 = \beta_{21}\eta_1 + \gamma_{21}\xi_1 + \gamma_{22}\xi_2 + \zeta_2$$

La fiducia orizzontale dipende dai quattro tipi di capitale sociale considerati nell'analisi:

$$(3) \quad \eta_3 = \beta_{31}\eta_1 + \beta_{32}\eta_2 + \gamma_{31}\xi_1 + \gamma_{32}\xi_2 + \zeta_3$$

La fiducia intermedia dipende dai quattro tipi di capitale sociale e dalla fiducia orizzontale:

$$(4) \quad \eta_4 = \beta_{41}\eta_1 + \beta_{42}\eta_2 + \beta_{43}\eta_3 + \gamma_{41}\xi_1 + \gamma_{42}\xi_2 + \zeta_4$$

¹⁰ Gli indici che misurano la bontà di adattamento del modello ai dati sono presentate nell'appendice.

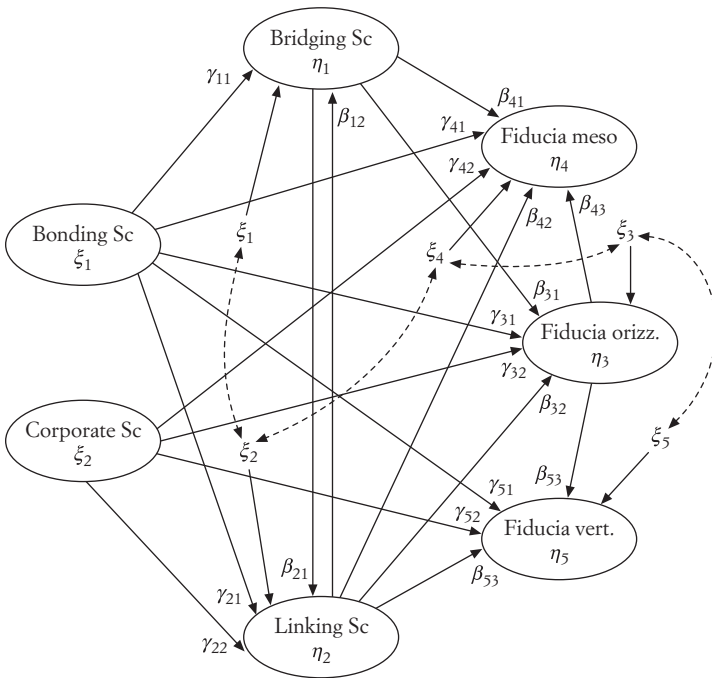


FIG. 1. *Path diagram* del modello.

Lo stesso vale per la fiducia verticale:

$$(5) \quad \eta_5 = \beta_{51}\eta_1 + \beta_{52}\eta_2 + \beta_{53}\eta_3 + \gamma_{51}\xi_1 + \gamma_{52}\xi_2 + \zeta_5$$

Il *bonding* e il *corporate social capital* sono stati assunti esogeni, perché fenomeni di carattere strutturale meno propensi a subire cambiamenti significativi nel breve periodo. Gli errori ξ_1 e ξ_2 , ξ_2 e ξ_4 , ξ_3 e ξ_4 , ξ_3 e ξ_5 sono correlati, nell'ipotesi che esistano fenomeni ambientali non esplicitamente considerati nel modello che influenzano simultaneamente le relative variabili endogene. Variabili esogene ed errori non sono correlate nella stessa equazione: $E(\xi\xi')=0$. La forma diagrammatica (*path diagram*) del modello è rappresentata nella figura 1.

Un modello di equazioni strutturali «completo» prevede, oltre alle equazioni in cui vengono specificate le relazioni tra i fenomeni oggetto dello studio («modello strutturale»), un sistema di equazioni che specificano le relazioni tra le variabili latenti e le variabili osservate («modello di misura»). Nella nostra analisi assumiamo che le variabili siano state già misurate correttamente (nel modo specificato nel paragrafo 2 del cap. 7), e omettiamo quindi il «modello di misura».

Combinando le equazioni dalla (1) alla (5) con la matrice delle covarianze tra gli errori, otteniamo invece la forma matriciale del modello:

$$(6) \quad \begin{bmatrix} \eta_1 \\ \eta_2 \\ \eta_3 \\ \eta_4 \\ \eta_5 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 & \beta_{12} & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{21} & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{31} & \beta_{32} & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{41} & \beta_{42} & \beta_{43} & 0 & 0 \\ \beta_{51} & \beta_{52} & \beta_{53} & 0 & 0 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \eta_1 \\ \eta_2 \\ \eta_3 \\ \eta_4 \\ \eta_5 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \gamma_{11} & 0 \\ \gamma_{21} & \gamma_{22} \\ \gamma_{31} & \gamma_{32} \\ \gamma_{41} & \gamma_{42} \\ \gamma_{51} & \gamma_{52} \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \xi_1 & \xi_2 \end{bmatrix} +$$

$$+ \begin{bmatrix} \xi_1 \\ \xi_2 \\ \xi_3 \\ \xi_4 \\ \xi_5 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 & & & & \\ \psi_{21} & 1 & & & \\ 0 & 0 & 1 & & \\ 0 & \psi_{42} & \psi_{43} & 1 & \\ 0 & 0 & \psi_{53} & 0 & 1 \end{bmatrix}$$

Le stime dei parametri sono riportate nella tabella 1.

I risultati più significativi riguardano la capacità del *linking social capital* costituito dalla partecipazione alle organizzazioni volontarie di stimolare la fiducia intermedia e la fiducia verticale, mentre gli effetti sulla fiducia orizzontale sono debolmente negativi. La partecipazione alle organizzazioni volontarie è a sua volta influenzata negativamente dal *bridging social capital* e positivamente dalla partecipazione alle associazioni di categoria (*corporate social capital*), che evidentemente fornisce un esempio dei buoni risultati che si possono ottenere mediante il coordinamento e l'azione collettiva. Questo risultato con-

TAB. 1. *Stime di massima verosimiglianza per il modello (6)*

Variabili η	Variabili η e ζ				
	<i>Bridging social capital</i>	<i>Linking social capital</i>	Fiducia orizzontale	<i>Bonding social capital</i>	<i>Corporate social capital</i>
Bridging social capital		0,31 (0,20) 1,50		0,31 (0,17) 1,86	
<i>Linking social capital</i>	-0,92 (0,17) -5,38			0,14 (0,17) 0,79	0,88 (0,16) 5,35
Fiducia orizzontale	-0,15 (0,12) -1,24	-0,32 (0,23) -1,40		0,07 (0,17) 0,41	0,39 (0,23) 1,70
Fiducia intermedia	0,23 (0,21) 1,10	1,86 (0,27) 6,78	0,02 (0,17) 0,13	0,33 (0,17) 1,91	-1,43 (0,27) -5,26
Fiducia verticale		0,77 (0,23) 3,33	-0,37 (0,13) -2,80	-0,01 (0,17) -0,04	-0,48 (0,23) -2,08

traddice la convinzione, diffusa in parte della letteratura economica, che le associazioni servano essenzialmente per perseguire interessi di parte e svolgere attività di *lobbying* che possono danneggiare gli interessi della collettività. In Italia, la scelta di aderire a una organizzazione volontaria è strettamente legata all'esistenza di una tradizione di impegno civile e partecipazione sociale che, nella maggior parte dei casi, è informata a principi di carattere ideologico e non ha a che fare col perseguimento di interessi particolari.

La fiducia orizzontale degli imprenditori della Tuscia aumenta con la partecipazione alle associazioni di categoria, che influiscono in modo significativo sulla percezione che si ha dei colleghi. La fiducia intermedia è migliorata da tutte le forme di capitale sociale ad esclusione del *corporate social capital*. Quest'ultimo esercita un effetto negativo sia sulla fiducia intermedia sia sulla fiducia verticale. Il risultato non è sorprendente, se si considera che le associazioni di categoria sorgono proprio per perseguire

interessi corporativi e «di classe», non necessariamente coerenti con quelli della collettività rappresentata dalle istituzioni.

Il *bridging social capital* è influenzato positivamente sia dal *bonding* sia dal *linking social capital*: i legami familiari e i legami amicali sono di natura simile, e, come mostrato da altre indagini sul caso italiano, implicano generalmente la condivisione dei medesimi valori e obiettivi (Sabatini, 2008). D'altro canto, la partecipazione associativa migliora il *bridging social capital* nella misura in cui permette alle persone di incontrarsi e stabilire nuovi legami.

4. Conclusioni

Nell'introduzione, abbiamo posto la domanda: «*quale tipo di capitale sociale ha un effetto positivo sulla fiducia?*». La risposta è: «il *linking social capital* costituito dalle associazioni volontarie».

Come ipotizzato da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) nello studio sulle regioni italiane, le associazioni funzionano come «scuole di democrazia», la cui attività favorisce la diffusione delle norme di fiducia e reciprocità nell'ambiente sociale circostante. La fiducia verso le istituzioni migliora se i cittadini sentono di poter incidere sulle azioni del *policy maker* grazie alla loro partecipazione sociale. Al tempo stesso, l'appartenenza a un'associazione rende più frequenti le interazioni sociali e crea i presupposti per lo sviluppo di legami fiduciari, che stimolano i comportamenti cooperativi anche al di fuori del contesto dell'associazione. Questi meccanismi giocano un ruolo fondamentale nel determinare il buon funzionamento dei mercati e la sostenibilità della crescita economica. In un ambiente sociale ricco di opportunità di partecipazione, le persone si incontrano spesso, si conoscono meglio e parlano tra loro. La migliore diffusione delle informazioni e l'elevata probabilità che l'interazione tra ciascuna coppia di agenti si ripeta più di una volta aumentano l'importanza della reputazione. Il comportamento degli agenti

diviene più facilmente prevedibile, e si determina una riduzione dell'incertezza, che abbassa i costi di transazione. A livello aggregato, tale processo migliora la *performance* del sistema economico.

Dal caso della Toscana emerge una chiara indicazione per la politica economica: nelle aree caratterizzate da elevate dotazioni di capitale umano e bassi livelli di fiducia intermedia e verticale, è di fondamentale importanza incoraggiare il radicamento delle organizzazioni volontarie, la creazione di imprese sociali e, più in generale, la partecipazione sociale dei cittadini.

L'approccio descritto in questo capitolo dà un contributo originale all'avanzamento della letteratura, sia dal punto di vista teorico sia sul piano metodologico. Nell'analisi empirica, il capitale sociale e la fiducia sono trattati come concetti separati. Per la prima volta si tiene pienamente conto della multidimensionalità di entrambi e viene ricostruito nel dettaglio il reticolo di relazioni che lega tra loro le diverse dimensioni dei due fenomeni. Altro elemento di originalità è la considerazione dei legami sociali di carattere corporativo, che mostrano di peggiorare sia la fiducia intermedia sia quella verticale. Le associazioni di categoria, diversamente da altre organizzazioni della società civile, sorgono infatti per agevolare il perseguimento di interessi di parte, indipendentemente dalla coerenza di quest'ultimi con il benessere della collettività. Dal punto di vista metodologico, il saggio propone l'uso dei modelli di equazioni strutturali come tecnica adatta allo studio delle determinanti e degli effetti del capitale sociale, anche su scala più ampia rispetto al caso di studio da noi considerato.

Una migliore comprensione dei rapporti esistenti tra reti, fiducia e andamento dell'economia è imprescindibile per la formulazione di azioni di *policy* che basate sul rafforzamento del capitale sociale per la promozione dello sviluppo locale.

Appendice

Le misure della bontà di adattamento (*goodness of fit*) del modello sono una funzione del residuo, cioè della differenza tra la matrice di covarianze osservata e quella generata dal modello. È possibile dimostrare (Bonnet e Bentler 1983) che, se il modello è corretto, la funzione di fit segue una χ^2 con df gradi di libertà, dove $df = \frac{1}{2}(p+q)(p+q+1) - t$, p è il numero delle variabili endogene, q è il numero delle variabili esogene, e t è il numero dei parametri stimati. Per valutare l'adattamento del modello ai dati osservati, è possibile confrontare il valore assunto dalla funzione del residuo con quello riportato nella tabella della distribuzione χ^2 con probabilità $P=0,100$. Nel caso del modello (6), la statistica test assume un valore significativamente inferiore al valore critico della χ^2 con tre gradi di libertà: $\chi^2 = 0,14 < 6,251$.

Tutti gli altri indici di bontà di adattamento hanno valori soddisfacenti.

L'*Adjusted Goodness of Fit Index* (*Agfi*) valuta la quantità di varianza e covarianza della matrice di covarianze osservata S che viene spiegata dalla matrice riprodotta Σ . Valori superiori a .9 indicano buon fit. L'indice è espresso dalla formula:

$$Agfi = 1 - \left(\frac{k}{df} \right) (1 - Gfi)$$

dove df sono i gradi di libertà, k è il numero di varianze-covarianze in input, dato da $k = \frac{1}{2}(p+q)(p+q+1)$, e Gfi è

il *goodness of fit index*, $Gfi = 1 - \frac{T}{\max(T_i)}$.

Nel modello (6), $Agfi = 0,99$.

L'indice *Root mean squared residuals* (*Rmr*), dato da:

$$Rmr = \sqrt{\frac{1}{k} \Sigma (s_{ij} - \sigma_{ij})^2}$$

indica la media della varianza e covarianza residua, cioè non spiegata dal modello. L'indice è pari a 0 quando la matrice di covarianze generata dal modello è uguale a quella osservata, e cresce all'infinito con il peggioramento della bontà di adattamento del modello. Nel modello (6), $R_{mr}=0.018$, un valore molto basso che indica ottimo adattamento.

CAPITOLO OTTAVO

GLI IMPRENDITORI GIOCANO CON LA FIDUCIA

La fiducia è il lubrificante del sistema sociale (...)

Il fatto di potersi fidare risparmia una enorme
quantità di problemi (...)

La fiducia, così come altri simili valori, incrementano l'efficienza del sistema,
creano le condizioni per una maggiore produzione di beni
o di qualsiasi altra entità

(Arrow 1974, 23)

1. *Il perché di un esperimento*

Già nel capitolo 3 ci siamo soffermati sull'importanza che l'economia sperimentale è andata assumendo nell'ultimo ventennio. Gli esperimenti, ci siamo detti, fanno emergere una figura di uomo più complessa dell'*homo oeconomicus*. Nel testare teorie astratte in laboratorio, ci si accorge che, come sottoprodotto degli esperimenti, emergono regolarità empiriche che possono a loro volta diventare teorie.

Il gioco della fiducia che è stato alla base del nostro lavoro, è diventato famoso dal 1995, quando Berg, Dickhaut e McCabe hanno dimostrato che nelle sessioni sperimentali i soggetti contraddicono le previsioni teoriche. Tali previsioni hanno originato il cosiddetto «para-

Questo capitolo è di Alessandra Smerilli.

Ringrazio Luigino Bruni, Luca Corazzini, Marie Gannon e Vittorio Pelligra, con i quali ho discusso vari punti di questo saggio.

dosso della fiducia», oggetto di un recente saggio di Vittorio Pelligra (2007, 101), il quale lo spiega così:

Due giocatori razionali, nel tentativo di massimizzare la loro utilità individuale ottengono, come equilibrio del gioco un esito peggiore di quello che avrebbero ottenuto se i giocatori fossero stati capaci di vincolarsi a un comportamento fiducioso e affidabile. La fiducia quando ripagata ci fa star meglio, ma di fronte al rischio che essa venga tradita, è razionale essere diffidenti, e sopportare tutti i costi associati alla diffidenza.

Come abbiamo infatti spiegato nel paragrafo 3.4 del capitolo 3, in un gioco della fiducia per il secondo giocatore (B) è razionale, al fine di massimizzare il suo profitto, trattenere tutta la somma ricevuta da A, e A, di conseguenza, razionalmente sceglierà di non inviare nulla al soggetto B. Tale risultato non è incoraggiante dal punto di vista sociale, dal momento che, come ci ricorda Arrow nella citazione in esergo, la fiducia è un elemento essenziale per il funzionamento di un sistema economico. Si domanda quindi Martin Hollis (1998, 44), come è possibile che la ragione

ci vincoli a giocare i giochi della vita sociale in modi che ci rendono tutti perdenti? (...) La ragione dovrebbe mostrarci come costruire un ordine sociale stabile nel quale la gente trova razionale fidarsi vicendevolmente.

Gli esperimenti condotti con gli studenti non confermano le previsioni teoriche, dimostrando così che le persone tendono a fidarsi più di quanto ci si possa razionalmente aspettare. In particolare, il gioco della fiducia è stato utilizzato per misurare il grado di fiducia (*trust*) dato dal comportamento del soggetto A (attraverso la misura dell'ammontare inviato), e la misura di quanto si possa essere degni di fiducia (*trustworthiness*), data dal comportamento del soggetto B.

Il nostro esperimento si presenta, in questo contesto, come un tentativo di generalizzare i risultati ottenuti finora, provando a testare la teoria tradizionale, non più su studenti, ma su imprenditori veri e propri, che di dinamiche fiduciarie dovrebbero intendersene.

La seconda finalità dell'esperimento è stata quella di affiancare l'analisi fatta attraverso un questionario ai risultati di comportamenti effettivi registrati per l'appunto attraverso l'esperimento. Anche in questo caso il nostro lavoro si inserisce in una tradizione, inaugurata nel 2000 da Glaeser, Laibson, Scheinkman e Soutter. Anche questi autori, però, si sono rivolti a studenti universitari, sia per l'indagine attraverso questionari sia per l'esperimento. Il risultato interessante da essi trovato è che la risposta alla domanda generica che di solito viene utilizzata per misurare la fiducia («in generale quanto pensi ci si possa fidare degli altri») non fornisce una buona misura dei comportamenti fiduciosi poi osservati negli esperimenti. Anche nel nostro caso non c'è una correlazione tra i risultati sperimentali e la risposta alla domanda «Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli altri (o, in un'altra versione *dei colleghi*), oppure che non si è mai troppo prudenti ne trattare con gli estranei (o *con i colleghi*)?». Come vedremo dall'analisi dei risultati, la percentuale di coloro che dimostrano di fidarsi, attraverso le scelte del gioco, è molto più alta di quella risultante dall'analisi dei questionari.

2. *Descrizione dell'esperimento*

2.1. *Ipotesi e svolgimento*

I soggetti dell'esperimento sono tutti imprenditori dell'area della Tuscia, alcuni di essi appartenenti al distretto di Civita Castellana, gli altri della provincia di Viterbo, ma non appartenenti al distretto. L'esperimento è stato condotto in condizioni di anonimato, attraverso l'utilizzo del software *Zeta-tree*, che, grazie alla possibilità di funzionamento attraverso Internet¹, ha permesso lo svolgimento delle sessioni in luoghi diversi. A differenza,

¹ Ringraziamo Luca Corazzini che ha programmato il software e ha coordinato le sedute dell'esperimento dall'Università Bicocca di Milano.

quindi, degli esperimenti condotti in laboratorio, dove i soggetti a cui è assegnato un ruolo diverso partecipano alla sessione sperimentale solitamente nello stesso luogo, magari incontrandosi già prima dell'esperimento stesso, nel nostro caso i diversi soggetti si trovavano fisicamente in luoghi differenti. All'esperimento hanno partecipato 21 coppie di soggetti. Si tenga presente che i 21 partecipanti del distretto di Civita Castellana rappresentavano una parte molto significativa dell'intera popolazione degli imprenditori del distretto.

Il gioco nel quale si sono cimentati gli imprenditori era il gioco della fiducia, nella sua versione originale, quella cioè di Berg, Dickhaut e McCabe (1995). Il ruolo (A oppure B) viene assegnato automaticamente dal computer: il soggetto A riceve un ammontare di 10 euro, di cui deve decidere se e quanto inviare al soggetto B. L'ammontare deciso dal soggetto A viene quindi triplicato e inviato al soggetto B, il quale a sua volta decide quanto tenere per sé e quanto inviare al soggetto A. Il guadagno massimo ottenibile è dunque di 30 euro. Come di prassi negli esperimenti i partecipanti hanno ricevuto un regolare pagamento, corrispondente alla somma guadagnata durante l'esperimento, alla fine della seduta. Le istruzioni (riportate in appendice) dell'esperimento sono state fornite ai partecipanti in forma cartacea, ed erano seguite da alcune domande volte a verificare la comprensione dei compiti da svolgere.

Attraverso questo esperimento ci siamo proposti innanzitutto di verificare se sono rispettate le predizioni della teoria dei giochi convenzionale, secondo cui l'unico equilibrio di Nash razionale è che il soggetto A non invii nulla, non lasciando quindi possibilità di scelta al soggetto B. Già nel 1995 Berg Dickhaut e McCabe trovarono «anomalie» nei comportamenti dei partecipanti al loro esperimento, rispetto alle predizioni della teoria. Come detto, però, il loro esperimento, e tutti quelli che sono seguiti, hanno sempre avuto a che fare con studenti universitari, mentre noi abbiamo coinvolto imprenditori

in piena attività lavorativa. Abbiamo voluto quindi verificare le due ipotesi:

- H1: l'ammontare inviato dal soggetto A è pari a zero.
- H2: qualsiasi somma B riceva, la tratterrà per sé.

Ci siamo chiesti, inoltre, se vi sia una differenza di comportamento tra i membri del distretto nei confronti dei colleghi appartenenti al distretto, rispetto agli altri imprenditori. Eravamo interessati a capire, quindi, se il livello di fiducia all'interno di un distretto è più elevato verso gli *insiders*, rispetto agli *outsiders*. E ciò per due ordini di considerazioni. Innanzitutto per le caratteristiche, anche logistiche, di un distretto si è naturalmente portati a pensare che si possa osservare un elevato grado di fiducia tra gli imprenditori appartenenti a tale distretto. Bisogna poi verificare se tale alto grado di fiducia si diffonde anche nei confronti dei non appartenenti al distretto, oppure se invece contribuisce a fare del distretto un luogo «chiuso», dove ci si fida all'interno, ma non all'esterno. In secondo luogo, c'è largo consenso nella letteratura empirica e sperimentale sul fatto che il sentirsi parte di un gruppo spinge a cooperare di più con quelli che si ritiene appartengano al proprio gruppo rispetto agli esterni. Da esperimenti (cfr. Tan e Zizzo 2007, Brewer e Kramer 1986, Yamagishi *et al.* 1999, Rabbie e Horwitz 1969) condotti in campo economico e psicologico emergono, infatti, due risultati: da una parte, quando si appartiene ad uno stesso gruppo e ci si sente quindi sotto un destino comune (*common fate*), si è spinti a collaborare di più con i membri del gruppo; dall'altra, l'appartenenza ad un gruppo spinge a collaborare di meno con coloro che non sono del gruppo. In un esperimento condotto da Tan e Bolle (2007), tale dinamica è molto evidente. In esso i partecipanti del gioco sono stati divisi in due gruppi, dei quali condividevano il destino in termini di guadagno, e successivamente sono stati chiamati a giocare tre diverse varianti del dilemma del prigioniero. Nelle varie sessioni ogni giocatore poteva incontrare o un membro del suo

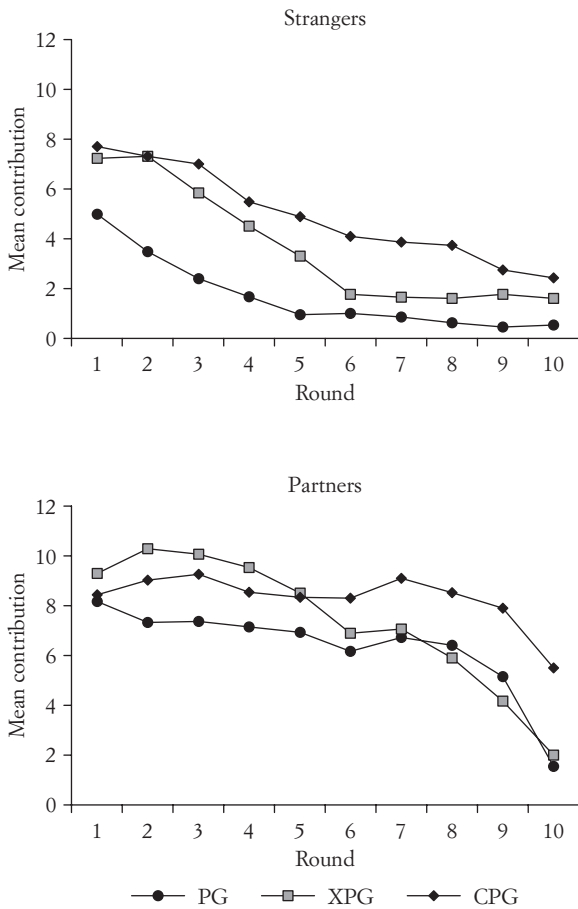


FIG. 1.

gruppo (*partner*) o dell'altro gruppo (*stranger*). La figura 1 ci mostra che il livello di cooperazione è molto più alto quando giocavano insieme i membri del gruppo.

Una delle spiegazioni fornite a tali tipi di comportamenti è che, quando ci si sente parte di un gruppo, si comincia a ragionare in termini di noi (*we-thinking*) e

quindi il proprio obiettivo diventa l'obiettivo del gruppo (cfr. Bacharach 2006).

Abbiamo quindi formulato la seguente ipotesi nulla:

H3: i soggetti di Civita Castellana (nel ruolo A oppure B) hanno lo stesso livello di fiducia rispetto ai loro colleghi del distretto e agli imprenditori di Viterbo.

L'esperimento si è svolto in tre sessioni, coinvolgendo, come abbiamo detto, 42 imprenditori, della zona di Viterbo e del distretto di Civita Castellana. Nessuno degli imprenditori era già a conoscenza del gioco, e tutti hanno mostrato grande serietà nel sottoporsi all'esperimento. Un solo soggetto, appartenente al distretto di Civita Castellana, dopo aver letto le istruzioni, si è rifiutato di prendervi parte. L'esperimento è stato condotto in condizioni di anonimato e dal momento che, grazie alle caratteristiche tecnologiche del *software* utilizzato, i due soggetti A e B si trovavano fisicamente in due posti diversi (e non dentro lo stesso laboratorio, come di solito accade), possiamo escludere che essi si siano incontrati, anche solo in un corridoio. Qui di seguito illustriamo i principali risultati ottenuti.

2.2. Risultati

Cominciamo dai soggetti A: 15 soggetti A su 21 hanno inviato parte della loro dotazione iniziale e 2 l'intera quota. Quindi 17 soggetti si sono in qualche modo «fidati». Nella figura 2 osserviamo l'ammontare inviato dal soggetto A e la relativa risposta del soggetto B (i dati sono ordinati in maniera decrescente in base all'ammontare dell'offerta di A). Questo dato è interessante, se confrontato con i risultati del questionario. Infatti, 17 soggetti fiduciosi, corrispondono all'80,9% del gruppo degli imprenditori. Gli imprenditori che nell'intervista hanno dichiarato di fidarsi dei propri colleghi sono appena il 35% e il 10% preferisce non rispondere a questa do-

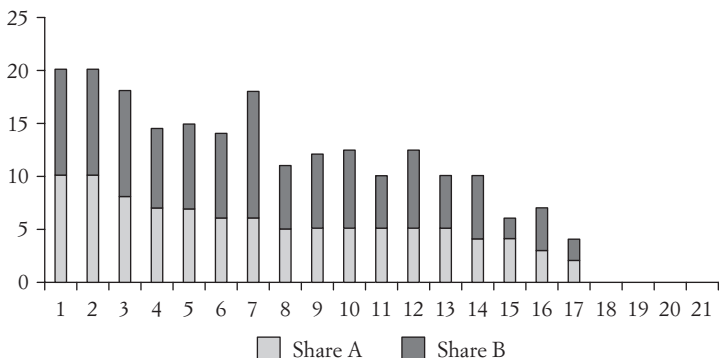


FIG. 2.

manda. Come dicevamo nell'introduzione, inoltre, non c'è una significativa correlazione tra coloro che nell'intervista affermano di fidarsi dei colleghi e le scelte effettuate nel gioco.

L'offerta media del soggetto A è stata di 4,60 euro (0,46 in proporzione alla dotazione iniziale), media che sale a 5,70 se escludiamo i soggetti che non hanno inviato nulla al soggetto B. Tale media risulta essere significativamente diversa da zero (ad un livello 0,001), per cui possiamo subito rifiutare l'ipotesi H1.

A maggior ragione è possibile rifiutare l'ipotesi H2, in quanto nessuno dei soggetti B ha trattenuto per sé l'intera somma ricevuta da A, ma tutti invece hanno restituito la stessa somma inviata da A o di più (tranne che in un caso). L'ammontare medio inviato da B, in proporzione a quanto ricevuto (cioè la somma inviata da A moltiplicata per tre), è stato di 0,41 (6,91 euro in termini assoluti). Non risulta esserci una correlazione tra la proporzione inviata dal soggetto A e quella inviata da B. Un'analisi più approfondita merita la terza ipotesi (H3).

Cominciamo dal soggetto A. La media da lui offerta quando egli è di Civita Castellana è di 4,57 euro, mentre la media offerta dal soggetto A di Viterbo è di 4,68 euro. Le medie sembrano simili. I test infatti confermano che la

TAB. 1.

Test di Levene di uguaglianza delle varianze		Test t di uguaglianza delle medie							
F	Sig.	t	df	Sig. (2-code)	Differenza fra medie	Differenza errore standard	Intervallo di confidenza per la differenza al 95%		
							Inferiore	Superiore	
Assumi varianze uguali	4.309	.052	-.080	19	.937	-.11428571	1.42471660	-3.096251	2.8676804
Non assumere varianze uguali			-.102	18.86	.920	-.11428571	1.12042079	-2.460520	2.2319492

diversa provenienza non genera una diversa propensione a fidarsi. Nel test riportato in tabella 1 seguiamo l'ipotesi che le varianze non siano uguali, come indicato dal test sull'uguaglianza delle varianze.

Quello che colpisce è la differenza di varianza: 12,7 per i soggetti di Civita rispetto a 2,4 per i soggetti di Viterbo.

I soggetti di Viterbo hanno delle offerte molto concentrate intorno alla media (offerta massima 6,8 e offerta minima 2), mentre quelli di Civita vanno da un minimo di 0 ad un massimo di 10 (cioè tutto quello che hanno in dotazione). Quindi solo a Civita osserviamo casi di soggetti che trattengono tutto per sé, ma anche che, all'estremo opposto, danno tutto.

Per andare più in profondità nella lettura dei dati, facciamo riferimento ai dati aggiuntivi in nostro possesso. Prima di sapere se erano stati accoppiati con un soggetto di Civita Castellana o di Viterbo, i soggetti, sia A che B, dovevano rispondere ad una domanda: quella per il soggetto A è riportata nel Riquadro 1.

RIQUADRO 1

DAREBBE UNA PARTE DELLA SUA SOMMA AL SOGGETTO B QUALORA FOSSE UN IMPRENDITORE DI VITERBO?

- Sì
 No

SE Sì, QUANTO?

€ _____

DAREBBE UNA PARTE DELLA SUA SOMMA AL SOGGETTO B QUALORA FOSSE UN IMPRENDITORE DI CIVITA CASTELLANA?

- Sì
 No

SE Sì, QUANTO?

€ _____

TAB. 2.

Provenienza soggetto A	Offerta media verso soggetto B di Civita castellana	Offerta media verso soggetto B di Viterbo
Civita Castellana	6,42	4
Viterbo	3,72	4,68

Dopo aver risposto a questa domanda, il soggetto A veniva a conoscenza della provenienza del soggetto B con cui era stato accoppiato e doveva inviare la somma scritta in precedenza. A dire il vero era il computer che «spediva» in automatico a B la somma corrispondente a quanto A aveva scritto prima. Per esemplificare, supponiamo che A avesse scritto che sarebbe stato disposto ad inviare a B 10 euro se quest'ultimo fosse stato di Civita e 7 euro se fosse stato di Viterbo. Supponiamo poi che A fosse stato accoppiato con un soggetto di Civita, allora il computer avrebbe inviato a B 30 euro (10 moltiplicati per tre).

L'analisi delle risposte ci fornisce un dato interessante. Nella tabella 2 riportiamo le offerte medie divise per provenienza del soggetto A e per destinazione.

Risulta chiaro che in media i soggetti di Civita offrono di più ai colleghi di Civita e i viterbesi a quelli di Viterbo. Solo la prima differenza, però, risulta significativa e supera i test statistici, come si evidenzia nelle tabelle 3 e 4.

Questi risultati ci dicono dunque che i soggetti del distretto sono più propensi a rischiare se si tratta di investire la loro fiducia nei confronti di altri imprenditori del distretto; si dimostrano, invece, più prudenti verso l'esterno. L'ipotesi H_3 va dunque rifiutata per quanto riguarda i soggetti A.

Vediamo ora invece quali sono i risultati relativi ai soggetti B. Ci siamo già soffermati sull'ipotesi H_2 , concludendo che essa è da rifiutare. Questo risultato è interessante, ed è l'unico in cui il comportamento degli studenti, testato in altri esperimenti, differisce da quello

TAB. 3. *Test per campioni appaiati: soggetto A di Civita*

	Differenze a coppie		T	Df	Sig. (2 code)			
	Media	Dev. St.				Errore st. media	Intervallo di confidenza per la differenza al 95%	
							Inferiore	Superiore
Se fosse di Vit. – se fosse di Civ.	-2.643	3.028	.809	-4.391	-894	-3.265	13	.006

TAB. 4. *Test per campioni appaiati: soggetto A di Viterbo*

	Differenze a coppie		T	Df	Sig. (2 code)			
	Media	Dev. St.				Errore st. media	Intervallo di confidenza per la differenza al 95%	
							Inferiore	Superiore
Se fosse di Vit. – se fosse di Civ.	.971	2.368	.895	-1.218	3.161	1.086	6	.319

TAB. 5.

	Test di Levene di uguaglianza delle varianze		Test t di uguaglianza delle medie						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-code)	Differenza fra medie	Differenza errore standard	Intervallo di confidenza per la differenza al 95 %	
								Inferiore	Superiore
Assumi varianze uguali	.632	.439	.760	15	.459	.04231	.05568	-.07637	.16098
Non assumere varianze uguali			.695	8.155	.506	.04231	.06084	-.09752	.18213

degli imprenditori del nostro esperimento. Probabilmente per il fatto che dagli studenti l'esperimento veniva preso più come un gioco, la percentuale di coloro che trattenevano la somma per sé o restituivano una proporzione molto bassa rispetto a quello che avevano ricevuto era più elevata (nel lavoro di Berg, Dickhaut e McCabe sfiorava il 50%, risultato supportato anche dagli esperimenti condotti da Pelligra 2007). Nel nostro esperimento, invece, solo un soggetto ha restituito ad A meno di quanto questi avesse inviato.

Resta da verificare l'ipotesi H3 per quanto riguarda il comportamento dei B. Dai dati risulta che l'offerta media (sempre in proporzione alla loro dotazione) dei soggetti B se provenienti da Civita Castellana è di 0,43, mentre se provenienti da Viterbo è di 0,39. I test, come vediamo nella tabella 5, ci dicono che tale differenza non è significativa (anche qui dobbiamo assumere che le varianze non siano uguali), per cui possiamo concludere che il comportamento dei B non varia a seconda della loro provenienza.

Anche i soggetti B hanno dovuto scegliere se e quanto inviare ai soggetti A a seconda della provenienza di questi ultimi e prima di sapere con chi erano stati accoppiati, e ovviamente dopo essere stati messi a conoscenza dell'ammontare ricevuto dal soggetto A (v. Riquadro 2).

RIQUADRO 2

QUANTO DAREBBE AL SOGGETTO A QUALORA
FOSSE UN IMPRENDITORE DI VITERBO?

€ _____

QUANTO DAREBBE AL SOGGETTO A QUALORA
FOSSE UN IMPRENDITORE DI CIVITA CASTEL-
LANA?

€ _____

TAB. 6.

Provenienza soggetto B	Offerta media verso soggetto A di Civita castellana	Offerta media verso soggetto A di Viterbo
Civita Castellana	0,43	0,40
Viterbo	0,39	0,40

La tabella 6 ci indica le offerte medie relative alle diverse provenienze del soggetto B e alla risposta data alle precedenti domande.

In media, come abbiamo visto, l'offerta dei soggetti di Civita è più alta rispetto ai soggetti di Viterbo, e anche qui osserviamo una propensione dei primi ad offrire di più ai loro colleghi del distretto. Questa volta, però, a differenza di quello che abbiamo visto per i soggetti A, tale differenza non è significativa a livello statistico: i risultati dei test statistici sono riportati nelle tabelle 7 e 8.

Sembrirebbe, dunque, che l'ipotesi H3 vada accettata per i soggetti B: la loro offerta non dipende dalla provenienza del partner nell'esperimento. Il rischio iniziale maggiore dei soggetti di Civita si può dunque spiegare con considerazioni relative alla fiducia verso i più vicini, mentre non è così per la risposta ad un atto di fiducia, che dipende da altre considerazioni. È come se il sentirsi investiti di fiducia riduca l'importanza dell'appartenenza al distretto. Il criterio che sembra essere stato seguito in media dai soggetti B è quello di calcolare l'effettivo ammontare inviato da A (la somma da loro ricevuta divisa per tre) e restituire ad A una somma leggermente più alta, come si evince dalla figura 3, dove sull'asse delle ascisse leggiamo l'offerta di A prima della triplicazione, sull'asse delle ordinate l'offerta di B. Le offerte di B si situano tutte (eccetto una) sopra la bisettrice (la linea tratteggiata).

TAB. 7. *Test per campioni appaiati: soggetto B di Civita*

	Differenze a coppie		T	Df	Sig. (2 code)			
	Media	Dev. St.				Errore st. media	Intervallo di confidenza per la differenza al 95%	
							Inferiore	Superiore
Offerta se fosse di Vit. sul totale ricevuto - offerta se fosse di Civ. sul totale ricevuto	-.0278	.1076	.0407	-.1273	.0717	-.683	6	.520

TAB. 8. *Test per campioni appaiati: soggetto B di Viterbo*

	Differenze a coppie		T	Df	Sig. (2 code)			
	Media	Dev. St.				Errore st. media	Intervallo di confidenza per la differenza al 95%	
							Inferiore	Superiore
Offerta se fosse di Vit. sul totale ricevuto - offerta se fosse di Civ. sul totale ricevuto	-.00476	0.06648	.01777	-.04315	.03362	-.268	6	.793

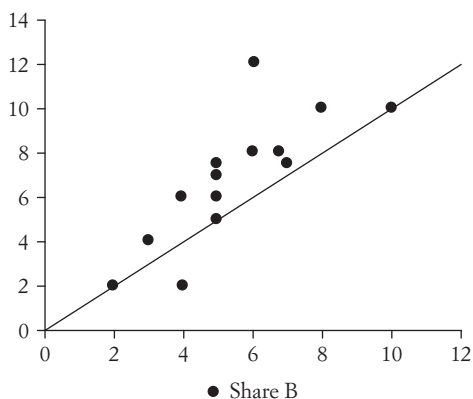


FIG. 3.

3. *Discussione e conclusioni*

Come detto, l'esperimento condotto con gli imprenditori si situa in una tradizione ormai ben solida, iniziata nel 1995 con i lavori di Berg, Dickhaut e McCabe, volta a dimostrare che le persone si fidano molto più di quanto sia previsto dalle teorie standard. I nostri risultati concordano con questa tradizione², e hanno il pregio di aver sottoposto all'esperimento veri e propri imprenditori.

Dai dati in nostro possesso emerge chiaramente che sia i soggetti A sia i soggetti B si sono fidati. I soggetti A hanno rischiato, mostrando di avere un elevato grado di fiducia, e i soggetti B hanno saputo ripagare la fiducia, mostrandosi degni di essa (*trustworthy*). A livello espe-

² I risultati sperimentali ottenuti fino ad oggi, sono ben sintetizzati in Levitt e List (2007). In quest'articolo viene presentata una meta-analisi dei vari esperimenti, compreso il gioco della fiducia. Per quanto riguarda quest'ultimo, gli autori stimano che il soggetto A solitamente trasferisce circa il 50% della sua dotazione iniziale al soggetto B e quest'ultimo risponde restituendo anch'egli circa il 50% di quello che ha ottenuto.

rienziale, dunque, non esiste alcun paradosso della fiducia: la fiducia circola, anche tra imprenditori.

Il grado di fiducia dei soggetti A, poi, non è influenzato dalla loro provenienza: sia i soggetti di Civita Castellana sia quelli di Viterbo hanno lo stesso livello di fiducia. Sempre riguardo ai soggetti A emergono poi due dati interessanti. Il primo è che i soggetti di Civita sono più variabili: a volte rischiano al massimo (offrono tutta la loro dotazione iniziale), a volte non si fidano. Ci è parso di vedere, dai comportamenti emersi durante l'esperimento o dai loro commenti alla fine di questo (dati non quantificabili), che gli imprenditori di Civita sono più istintivi nelle decisioni, laddove quelli di Viterbo hanno mostrato più pacatezza e offerte quasi tutte concentrate intorno alla media. Una possibile interpretazione di questo risultato è che gli imprenditori di Civita, essendo il distretto in un momento di crisi (dovuta in parte alla crisi del settore ceramica), sono pronti a giocarsi il tutto per tutto, oppure si mostrano eccessivamente prudenti: le due reazioni che si possono avere in momenti di difficoltà.

Il secondo risultato interessante è che i soggetti A di Civita si fidano più dei loro colleghi del distretto che di altri. Il distretto crea appartenenza, gruppo, e questo spinge a collaborare di più all'interno e discriminare invece all'esterno. Quali le implicazioni di tali risultati? In un momento di crisi, se si pensa che la fiducia generalizzata sia più proficua rispetto allo stringersi in una cerchia di imprenditori, allora l'appartenenza al distretto andrebbe enfatizzata meno. Se, d'altra parte, si vogliono sfruttare gli effetti positivi derivanti dal fatto che gli imprenditori possano fare corpo tra di loro e così resistere meglio alla crisi, allora l'esistenza del distretto andrebbe pubblicizzata per far aumentare la consapevolezza di essere parte di un gruppo.

I soggetti B, invece, non mostrano le stesse differenze di comportamento che hanno registrato i soggetti A. Come dicevamo in precedenza, questo risultato dipende dal fatto che ciò che conta, quando un soggetto B prende una decisione, è che qualcuno si sia fidato di lui, e ciò

comporta la spinta a ripagare questa fiducia (dando un po' di più di quello che A ha mandato a B). E maggiore è l'investimento di A, maggiormente adeguata sarà la risposta di B. Quando B prende una decisione, il fatto che qualcuno abbia riposto in lui fiducia, fa dimenticare ogni altra considerazione, compreso l'appartenenza al distretto. È una questione di *frame*, direbbe Bacharach (2006): un *frame* sta alle decisioni come gli assi cartesiani stanno ad un grafico, nel senso che determina le decisioni possibili e logiche. Per il soggetto A, il *frame* «noi», cioè sentirsi membri dello stesso gruppo può essere attivo quando egli prende la sua decisione; per il soggetto B, il *frame* «qualcuno si è fidato di te» potrebbe far andare in secondo piano il *frame* «noi».

Che il dare fiducia sia una leva molto potente l'hanno capito in molti. L'esempio più eclatante forse è quello di Muhamad Yunus, fondatore della Grameen Bank e conosciuto come il banchiere dei poveri. Egli ha ricevuto il premio Nobel per la pace nel 2006. Si potrebbe dire che Yunus sia l'iniziatore delle moderne forme di microcredito: piccoli prestiti concessi ai più poveri, che non hanno sufficienti garanzie per poter chiedere normali prestiti in banca. Il tasso di restituzione dei prestiti (98%) della Grameen Bank, che fa invidia alla maggior parte delle istituzioni bancarie tradizionali, e l'estensione ormai a livello mondiale del microcredito danno ragione dell'intuizione geniale di Yunus: la fiducia mette in moto tutte le risorse personali e ottiene molto di più rispetto a qualsiasi dono o altra forma di aiuto (che normalmente genera parassitismo).

Con il nostro esperimento abbiamo dato un'ulteriore conferma, qualora ce ne fosse ancora bisogno, delle potenzialità della fiducia.

Appendice

Istruzioni generali

Grazie per aver preso parte a quest'esperimento. Partecipando avrà la possibilità di vincere un ammontare di denaro che le verrà pagato in contanti al termine dell'esperimento. Se ha qualche domanda sulle regole dell'esperimento, chieda liberamente. Le regole che seguono sono uguali per tutti i partecipanti. Questo significa che nessuno dispone di informazioni ulteriori rispetto a quelle riportate su questo foglio.

Sarà abbinato in maniera casuale ad un altro partecipante: costui sarà un imprenditore e potrà essere domiciliato a VITERBO o a CIVITA CASTELLANA. Non è presente tra le persone che ha incontrato o che incontrerà fuori di questa stanza, per cui la sua identità le rimarrà sconosciuta.

In questo esperimento esistono due ruoli: SOGGETTO A e SOGGETTO B. In particolare il ruolo che le verrà assegnato sarà determinato in maniera casuale dal computer.

Il SOGGETTO A dispone di un reddito iniziale di 10 euro. Sulla base di questo reddito, egli deve decidere se e quanto inviare al SOGGETTO B distinguendo il caso in cui quest'ultimo sia un imprenditore di Viterbo da quello in cui quest'ultimo sia un imprenditore di CIVITA CASTELLANA. La quota da inviare dovrà essere inclusa tra 0 euro e 10 euro.

L'ammontare deciso dal SOGGETTO A verrà triplicato ed assegnato come reddito iniziale al SOGGETTO B. Quest'ultimo dovrà decidere se e quanto inviare al SOGGETTO A distinguendo, anche questa volta, il caso in cui quest'ultimo sia un imprenditore di Viterbo da quello in cui quest'ultimo sia un imprenditore di CIVITA CASTELLANA.

Al termine dell'esperimento, il terminale mostrerà a ciascuno la quota da lui inviata, la quota inviata dalla controparte ed il suo guadagno monetario. In particolare, sulla base delle precedenti istruzioni:

Il guadagno del SOGGETTO A sarà dato da:

$10 \text{ €} - \text{QUOTA INVIATA AL SOGGETTO B} + \text{QUOTA INVIATA DAL SOGGETTO B}$

Il guadagno del SOGGETTO B invece sarà dato da:

$3 \text{ VOLTE LA QUOTA INVIATA DAL SOGGETTO A} - \text{QUOTA INVIATA AL SOGGETTO A}$

Facciamo tre esempi per verificare se ha capito bene (per semplicità, tralascieremo qualsiasi riferimento alla provenienza dei due partecipanti).

1. Se il SOGGETTO A decide di inviare 10 euro al SOGGETTO B, quest'ultimo riceverà 30 euro. A questo punto il SOGGETTO A avrà 0 e il SOGGETTO B 30 euro. Il SOGGETTO B decide quindi se dare qualcosa ad A e, se sì, quanto. Supponiamo che decida di dargli 5 euro. Alla fine dell'esperimento il SOGGETTO A andrà a casa con 5 euro e il SOGGETTO B con 25.

2. Se il SOGGETTO A dà 5 euro al SOGGETTO B, quest'ultimo riceverà 15 euro. A questo punto il SOGGETTO A avrà 5 euro e il SOGGETTO B 15 euro. Il SOGGETTO B decide quindi se dare qualcosa ad A e, se sì, quanto. Supponiamo che decida di dargli 0 euro. Alla fine dell'esperimento il SOGGETTO A andrà a casa con 5 euro e il SOGGETTO B con 15.

3. Se il SOGGETTO A dà 0 euro al SOGGETTO B, il SOGGETTO A andrà a casa con 10 euro, e il SOGGETTO B con 0 euro.

Adesso provi a risolvere i casi seguenti:

Immagini di essere il SOGGETTO A e che dia 7 euro al SOGGETTO B. Quest'ultimo avrà quindi 21 euro e il SOGGETTO A rimarrà con 3 euro. Supponga

che il SOGGETTO B decida di dare 8 euro al SOGGETTO A. Come finirà l'esperimento?

SOGGETTO A: _____ SOGGETTO B:

Immagini di essere il SOGGETTO B e che il SOGGETTO A le dia 9 euro. Il SOGGETTO B avrà quindi 27 euro e il SOGGETTO A rimarrà con 1 euro. Supponga che il SOGGETTO B decida di dare 13 euro al SOGGETTO A. Come finirà l'esperimento?

SOGGETTO A: _____ SOGGETTO B:

Se non ci sono ulteriori domande, l'esperimento può cominciare. È pregato di seguire le istruzioni sul monitor.

CONCLUSIONI

LE POLITICHE DI STIMOLO ALL'ACCUMULAZIONE DI CAPITALE SOCIALE E ALL'IMPLEMENTAZIONE DELLA FIDUCIA

LXXXI. Or che diremo qui, che l'Economia e la Politica sieno contrarie all'Etica, e alle regole del buon costume? Rispondo adunque, che la cupidità non è da sterpare dell'intutto, siccome niun'altra passione primitiva; perché oltreché è tentarlo in vano, pure se vi si potesse arrivare, si spoglierebbe l'uomo di tutte le molle sollecitatrici, ond'è mosso. I Savi dicono, che la cupidità è nell'uomo, come il vento in mare, le passioni come le vele, la ragione come il nocchiero, e il timoniere. Togliete ad una nave quelle vele: abbattete il vento: voi l'avrete tolto ogni moto. Ma nondimeno quelle vele sono da essere regolate dalla ragione. Delle volte si richiede averne molte: altre volte poche, o nulla: abbandonarsi al caso, aprir tutte le vele al vento, è volere scuotere il governo della ragione. Se voi esaminate l'immensa copia de' mali, che fa l'uomo all'uomo, ne troverete la minor parte nascere dal bisogno e la massima dalla cupidigia. Come si potrebbe dunque lasciar tutta la briglia ad una sì sterminatrice passione, e chiamarla poi il cornucopia?

(Genovesi, *Lezioni di commercio o sia d'economia civile*, vol. II, Milano, P.F. Agnelli, 1765, pp. 222-37)

Come abbiamo ricordato nell'introduzione, il capitale sociale (*SK*) è una risorsa intangibile costituita dalla rete di relazioni¹ tra individui: la condivisione di norme sociali (non giuridiche), valori (solidarietà, partecipazione), informazioni per un verso riduce i costi di transazione, per un

¹ Tali reti sono in parte informali, ma spesso organizzate.

altro sostiene la cooperazione e la fiducia tra gli individui. In tal senso riserva benefici sia agli individui sia alla comunità. Un alto livello di *SK* rende più facili i rapporti economici, moltiplica gli scambi, rende più redditizi investimenti a lungo termine, intrinsecamente più rischiosi, si associa a livelli di reddito più alti.

SK integra le istituzioni, che invece fanno riferimento all'ambito formalizzato dei rapporti interpersonali. La sua determinazione è a livello territoriale, per cui coinvolge lo sviluppo di un sistema locale, e risente della storia, essendo trasmesso di generazione in generazione².

La dimensione del concetto, oltre che macro (condivisione di una cultura e di valori – come il senso civico, la diffusione dell'associazionismo, talora l'impegno politico – che favoriscano la fiducia reciproca e la cooperazione spontanea e sanzionino i comportamenti opportunistici), è micro, identificandosi con la rete di relazioni individuali che possono essere sfruttate per ottenere informazioni rilevanti o mobilitate da ciascuno allo scopo di raggiungere i propri obiettivi.

I due livelli sono strettamente connessi: un tessuto culturale caratterizzato da fiducia nelle istituzioni e buona reputazione può incoraggiare gli scambi e gli accordi tra singoli operatori; d'altra parte la fiducia nel sistema si alimenta attraverso le pratiche perseguite a livello individuale e il buon esito dei rapporti individuali, come accade nei giochi ripetuti. In entrambe le accezioni *SK* è un'importante condizione pre-contrattuale che rende possibile gli scambi di mercato e, come detto, abbassa i costi di transazione.

L'abbassamento di questi ultimi può, a sua volta, rendere conveniente la nascita di nuove imprese o la crescita dimensionale di quelle già esistenti. In tal senso *SK* gioca un ruolo di rilievo sia nei processi di riconversione e di ristrutturazione dei comparti produttivi più tradizionali,

² La dipendenza di *SK* dalla storia non esclude la possibilità di interventi di politica economica per il suo rafforzamento.

sia nella diffusione dell'innovazione in aree produttive a sviluppo ritardato.

I suoi benefici non sono strettamente individuali. Ciò rende inevitabile la sua sottoproduzione ove venga valutato in un'ottica esclusivamente di mercato: il singolo, infatti, sottovaluta i benefici sociali e non ha convenienza a promuoverli.

Il capitale sociale rappresenta un requisito del processo di crescita economica accanto al capitale fisico (RK) e al capitale umano (HK)³. È al fattore SK che possiamo imputare la trasformazione del processo di *crescita*, l'aumento meramente quantitativo della produzione, in un più complesso processo di *sviluppo* economico, che coinvolge anche aspetti qualitativi. La manifestazione più evidente della dotazione del fattore SK è rappresentata dalla fiducia⁴ che si manifesta nell'interazione tra gli agenti (suoi sostituti imperfetti, anche perché costosi, sono l'assicurazione, il monitoraggio, le sanzioni, le ricompense, ...): nei suoi vari gradi, essa riguarda non solo la capacità degli interlocutori di effettuare una determinata attività, ma anche l'aspettativa di un comportamento leale e cooperativo da parte loro; tendenzialmente sovrasta il singolo individuo implicando aspetti sistemici riferiti all'intera economia locale.

In questa sede intendiamo occuparci delle politiche atte a stimolare l'accumulazione di SK e ad implementare la fiducia. La questione non è semplice dal momento che i due fattori si creano nel tempo storico, e non puramente logico, e non possono essere imposti dall'esterno ad una comunità. Si tratta allora di interventi indiretti, di contesto, che possono facilitare processi di sedimentazione spontanea, dovuta, fondamentalmente, al successo sperimentato nelle interazioni avvenute in passato.

³ I tre fattori individuano quelle che possiamo chiamare le «3 K».

⁴ Nelle modellizzazioni *à la* Putnam è la fiducia a determinare il capitale sociale: qui si è preferito invece individuare un ordine causale inverso che punta sul capitale sociale come fattore produttivo e fonte della crescita.

La complessità della questione è relativa anche ad un altro aspetto, che intendiamo discutere preliminarmente: lo scarto, divenuto sempre più ampio, tra la dimensione locale e quella globale sicché azioni in ambito locale sembrano votate irrimediabilmente all'insuccesso di fronte a processi che si presentano su scala globale.

La tematica assume particolare rilievo con riferimento agli imprenditori: quanto contano i legami che essi stabiliscono nel contesto più prossimo se i loro interlocutori, nel senso più ampio del termine (fornitori, clienti, finanziatori, ...), sono sparsi ovunque nel mondo?

In realtà la contrapposizione locale-globale ha scarsi presupposti per almeno due ragioni⁵. In primo luogo il fondamento dell'interazione è identico sia che si svolga su scala ridotta sia su scala planetaria: al fondo vi è la cooperazione che si sostanzia in legami di rete. In secondo luogo un'impresa (ma è più corretto parlare di imprenditore *tout court*) deve il successo nella presenza sui mercati internazionali al contesto nel quale svolge la propria attività: in tal senso è corretto ipotizzare che essa/egli, pur avendo una prospettiva globale, ricerchi i fattori di successo nella valorizzazione del *plus* che è in grado di offrire grazie ai legami relazionali «densi» che ha intessuto nel tempo su una scala che è inevitabilmente circoscritta; ciò non comporta, è bene sottolineare, la condanna a ripercorrere sentieri già tracciati, condotta che contrasterebbe con lo stesso spirito imprenditoriale⁶.

Possiamo a questo punto passare a delineare l'ambito degli interventi di *policy* partendo dal loro stesso fondamento: se è vero che lo sviluppo locale (e lo sviluppo, come abbiamo detto, è sempre localizzato) si nutre di un ambiente affidabile e di un atteggiamento diffuso di fiducia reciproca, e che il comportamento individuale, come

⁵ Un approfondimento su queste questioni si trova in Garofalo 2007.

⁶ Il contesto di riferimento nel quale inquadrare l'attività di un'impresa/imprenditore è stato descritto nei termini della teoria del caos nella nota 22 dell'Introduzione: ad essa si rinvia anche in questa sede.

ci ricorda Arrow nella massima posta in premessa al capitolo introduttivo, è sempre mediato da relazioni sociali, si tratta di vedere se i mercati rischiano di «fallire» nel conseguimento di tali obiettivi per cui vi è spazio per interventi dei *policy maker* indirizzati in modo specifico alla promozione della cooperazione e alla realizzazione di legami di rete. Successivamente vedremo la natura di tali interventi, per concludere con una riflessione sui problemi di fallimento che si presentano anche in ambito pubblico e che suggeriscono di ricercare una *mix* ottimale tra processi spontanei di creazione di network o di istituti di *metamanagement* (associazioni di categoria, consorzi, Camere di commercio, centri di servizi, enti locali, banche locali, ...) e processi di guida esterna, politica.

Un risultato economico ormai consolidato e accettato anche da autori liberisti è che fallimenti del mercato ci sono in presenza di:

- mercati imperfetti, lontani dall'ideale della concorrenza perfetta;

- asimmetrie informative tra soggetti presenti, a seconda dei casi, dal lato della domanda o dell'offerta, per cui una parte del mercato non è in condizione di valutare in modo completo la reale qualità dei beni scambiati o, al contrario, ha la possibilità di modificare l'esito di un contratto a danno della controparte, comunque con grave limitazione della trasparenza;

- esternalità, siano esse positive o negative, dovute a divergenze tra benefici/costi privati e sociali, che il mercato non riesce ad internalizzare;

- beni, cosiddetti pubblici, che presentino caratteristiche di non-rivalità (l'utilizzo da parte di un individuo non limita la possibilità di consumo da parte di altri) e non-escludibilità (la difficoltà, per ragioni tecniche o economiche, di escludere chi non paga dai benefici che ne derivano), caratteristiche che non rendono conveniente la loro produzione da parte di privati.

Se il capitale sociale presenta peculiarità tipiche delle esternalità positive, la fiducia può essere definita, se non proprio un bene pubblico, quanto meno un bene quasi-

pubblico o meritorio *à la* Musgrave (nel senso che ha un valore funzionale allo sviluppo di una collettività).

La difficoltà per il mercato di realizzare condizioni di efficienza e di raggiungere una ottima allocazione delle risorse giustifica l'intervento dello Stato, nelle sue varie articolazioni (giungendo fino alle *authority*), come operatore economico o con funzioni di regolamentazione.

Come detto, l'intervento in discussione è quello relativo alla promozione della cooperazione e alla realizzazione di legami di rete. La base di partenza dell'intervento in tal senso è la difesa stessa dell'ordine pubblico e del rispetto dei contratti: se queste condizioni non sono garantite, non si può instaurare un clima cooperativo di fiducia e di interazione tra agenti economici. Tra legami formali e informali vi è un'ovvia interazione reciproca, ma è chiaro che un clima diffuso di non governabilità dei processi rende difficile la realizzazione di attività economiche.

Gli interventi pubblici ipotizzabili sono però anche di altra natura: si pensi all'utilità di istituzioni non solo di garanzia ma di promozione di collaborazioni e di interscambio di conoscenze, ad esempio, negli *spin-off*, tra imprese e università politecniche pubbliche (il «saper dove» si riconcilia con il «saper come», la nuova conoscenza con la generazione di opportunità imprenditoriali), o di diffusione di informazione riservata, come nel caso degli enti di certificazione della qualità.

Le questioni che si pongono sono, com'è noto:

– la difficoltà (l'impossibilità in base al teorema di Arrow) di mantenere un legame tra schemi di decisione collettiva e loro rappresentatività delle preferenze dei componenti di una collettività;

– i rischi di inefficienza dell'apparato burocratico (inefficienza X *à la* Leibenstein) a motivo soprattutto della mancata o inesatta specificazione degli obiettivi delle organizzazioni: se da tali problemi non sono esenti le imprese private, è pur vero che la concorrenza tra di loro tende a stimolare il miglioramento dell'efficienza interna, perché si traduce in costi minori;

– la crescita del settore pubblico con le conseguenze di un incremento della spesa pubblica (legge di Wagner) e della pressione tributaria.

Il riferimento, com'è ovvio, è ai cosiddetti fallimenti dello Stato. È dalla consapevolezza di ciò che deriva l'utilità di un approccio non ideologico alla questione del ruolo che l'ambito pubblico e quello privato possono avere nell'accumulazione di capitale sociale e nell'implementare la fiducia in un sistema economico. Il *mix* ottimale non è un dato immutabile, ma va continuamente ridefinito.

Funzionale alla soluzione della scelta della combinazione tra le due polarità e, in generale, al problema della *governance* dei processi indicati è la presenza di un soggetto intermedio: esso è costituito da forme spontanee di coordinamento come network o istituti di *metamanagement* (abbiamo citato associazioni di categoria, consorzi, Camere di commercio, centri di servizi, enti locali, banche locali, ...), che svolgano il ruolo fondamentale di canali di trasmissione, in entrambi i sensi (dal pubblico al privato, ma anche viceversa).

C'è una tradizione italiana che ha sottolineato il ruolo delle istituzioni della società civile che va in tal senso valorizzata: il riferimento è a Genovesi e alla scuola napoletana⁷, secondo i quali alla base dello sviluppo economico vi sono le virtù civili, in primo luogo la reciprocità, la

⁷ Il riferimento a Napoli è quanto mai opportuno considerando la povertà che quel territorio, in generale il sud d'Italia, sembra manifestare sul terreno della dotazione di capitale sociale. È interessante notare che, come ricorda Zamagni, la prima cattedra al mondo di Economia (più precisamente, nella tradizione francese, di «Commercio e meccanica») venne istituita dall'Università di Napoli nel 1753, grazie alla donazione di un mecenate toscano, e assegnata per pubblico concorso a Genovesi (prima di Economia perché in Inghilterra Adam Smith aveva la cattedra di Filosofia morale): nella lezione inaugurale, pubblicata nel 1765 col titolo «Perché Napoli sta morendo?», Genovesi spiega l'inizio del declino della città, nonostante la sua ricchezza la collocasse in un ruolo assolutamente privilegiato, per il venir meno dei legami orizzontali tipici della società civile a favore di quelli verticali.

fiducia diffusa e la mutua confidenza, promosse dai rapporti interpersonali⁸. Tali principi fondativi dell'economia civile sono essenziali per tenere in piedi e far funzionare bene sia il mercato sia lo Stato, che si basano, rispettivamente, sul principio dello scambio di equivalenti in vista dell'efficienza, e su quello di redistribuzione finalizzato all'obiettivo dell'equità.

È un ingrediente dell'atteggiamento «aperto» prima suggerito nel valutare gli ambiti del pubblico e del privato ai fini della promozione del capitale sociale e della fiducia, la proposta di non limitarsi ad approcci assiomatici ma di ricercare le motivazioni alla base dell'agire economico e gli schemi di selezione tra le alternative disponibili, attraverso indagini dirette e di laboratorio: ed è quanto abbiamo tentato di fare in questo lavoro.

GIUSEPPE GAROFALO

⁸ Nella riscoperta di tale tradizione si sono distinti L.Bruni e R.Sudgen (Bruni e Sudgen 2000), oltre al già citato S.Zamagni (Bruni e Zamagni 2004).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Akerlof, G. (1982), *Labor Contracts as Partial Gift Exchange* in «The Quarterly Journal of Economics», 97, pp. 543-569.
- Aldrich, H.E. e Cliff, J.E. (2003), *The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective*, in «Journal of Business Venturing», 18, 5, pp. 573-596.
- Alesina, A. e La Ferrara, E. (2002), *Who Trusts Others?*, in «Journal of Public Economics», 85, pp. 207-234.
- Alesina, A. e Perotti, R. (1996), *Income Distribution, Political Instability And Economic Growth*, in «European Economic Review», 40, pp. 1203-1228.
- Alesina, A., Di Tella, R. e MacCulloch, R. (2004), *Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans different?*, «Journal of Public Economics», 88, pp. 2009-2042.
- Allais, M. (1953), *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'école américaine*, in «Econometria», 21, pp. 503-546.
- Almond, G. e Verba, S. (1963), *The Civic Culture*, Princeton, Princeton University Press.
- Andreoni, J. (1988), *Why Free Ride? Strategies and Learning*, in «Public Good Experiments, Journal of Public Economics», 37, pp. 291-304.
- Annen, K. (2003), *Social capital, inclusive networks and economic performance*, in «Journal of economic behavior & organization», 50, pp. 449-463.
- Antoci, A., Sacco, P.L. e Vanin, P. (2005), *On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development*, in B. Gui e R. Sugden (a cura di), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 150-173.
- (2007), *Social Capital Accumulation and the Evolution of Social Participation*, in «Journal of Socio-Economics», 36, 1, pp. 128-143.

- Arreagle, J.L., Hitt, M.A., Sirmon, D.G. e Very, P. (2007), *The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms*, in «Journal of Management Studies», 44, 1, January, pp. 73-95 (23).
- Arrighetti, A., Lasagni, A. e Seravalli, G. (2003), *Capitale sociale, associazionismo economico e istituzioni: indicatori statistici di sintesi*, in «Rivista di politica economica», 93, pp. 7-8.
- Arrow, K. (1974), *The Limits of Organisations*, New York, W.W. Norton.
- (1999) *Observations on Social Capital*, in P. Dasgupta e I. Serageldin (a cura di), *Social Capital. A Multifaceted perspective*, Washington, D.C., The World Bank.
- Arrow, K.J. (1963²), *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press.
- (1994), *Methodological Individualism and Social Knowledge*, in «American Economic Review», 84, 2.
- Bacharach, M. (1993), *Variable Universe Games*, in K. Binmore, A. Kirman e P. Tani (a cura di), *Frontiers of game theory*, Cambridge and London, Mit Press, pp. 255-75.
- (1999), *Interactive Team reasoning: A Contribution to the Theory of Co-operation, Research*, in «Economics», 53, 2, pp. 117-47.
- (2006), *Beyond Individual Choice: Teams and Frames*, in N. Gold e R. Sugden (a cura di), *Game Theory*, Princeton University Press.
- Bagnasco, A. (2002), *Teoria del capitale sociale e political economy comparata*, in A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno e C. Trigilia, *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Banfield, E.G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Banks, A.S. e Textor, R.S. (1963), *A Cross-Polity Survey*, Cambridge, Ma., Mit Press.
- Barbaranelli, C. (2003), *Analisi dei dati*, Milano, Led.
- Bardi, A. (2000), *Modelli di cooperazione e competizione tra imprese e azioni di sistema*, in Primo rapporto annuale dell'istituto per il lavoro, «Sviluppo lavoro e competitività in Emilia Romagna», Bologna, Angeli.
- Barro, R. e Sala i Martin, X. (1995), *Economic growth*, The Mit press.
- Barro, R.J. (1996), *Democracy and Growth*, in «Journal of Economic Growth», 1, 1, pp. 1-27.

- Bartolini, S., Bilancini, E. e Pugno, M. (2007), *Did the Decline in Social Capital Decrease the American Happiness? A Relational Explanation of the Happiness Paradox*, in «Quaderni del Dipartimento di Economia Politica dell'Università di Siena», n. 513.
- Battigalli, P. e Dufwenberg, M. (2005), *Dynamic Psychological Games*, Milano, Università Bocconi, mimeo.
- Baumol, W. (2001), *When is inter-firm coordination beneficial? The case of innovation*, in «International journal of industrial organization», 19, pp. 727-737.
- Becattini, G. (a cura di) (1987), *Mercato e forze locali*, Bologna, Il Mulino.
- Becker, G. (1974), *A Theory of Social Interactions*, in «Journal of Political Economy», 82, 6, pp. 1063-1093.
- (1990), *Gary S. Becker*, in R. Swedberg (a cura di), *Economics and Sociology, Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton, Princeton University Press.
- (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Mass., Harvard University Press; trad. it. *De Gustibus. Dal tabagismo al matrimonio: la spiegazione economica delle preferenze*, Milano, Egea, 2000.
- Becker, G. e Murphy, K. (2001), *Social economics: market behaviour in a social environment*, Harvard University Press.
- Becker, G.S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, Chicago University Press.
- Bellman, R., Clark, C., Malcom, D., Craft C. e Ricciardi, F. (1957), *On the construction of a Multi-stage Multi-person Business game*, in «Operations Research», 5, pp. 469-503.
- Bénabou, R. e Tirole, J. (2006), *Incentives and Prosocial Behavior*, in «American Economic Review», 96, 5.
- Benn, S. (1978), *The problematic rationality of political participation* in S. Benn, *Political Participation*, Canberra, Australian National University Press, pp. 61-68.
- Ben-Ner, A., Putterman, L., Kong, F. e Magan, D. (2004), *Reciprocity in a two-part dictator game*, in «Journal of Economic Behavior & Organization», 53, 3, pp. 333-352.
- Berg, J., Dickaut, J. e McCabe, K. (1995), *Trust, Reciprocity and Social History*, in «Games and Economic Behavior», 10, pp. 122-142.
- Beugelsdijk, S. e van Schaik, T. (2001), *Social Capital and Regional Economic Growth*, Tilburg University, Center for Economic Research, Discussion Paper n. 102.

- Bicchieri, C. (1997), *Learning to cooperate*, in Bicchieri, Jeffrey e Skyrms (a cura di, 1997).
- Bicchieri, C., Jeffrey, R. e Skyrms, B. (1997), *The Dynamics of norms*, Cambridge University Press.
- Bilson, J.F. (1982), *Civic Liberty: an Econometric Investigation*, *Kyklos*, 35, pp. 94-114.
- Binmore, K. (1994), *Playing fair*, Cambridge, Mass., Mit Press.
- (2006), *Why do people cooperate?*, in «Politics, Philosophy and Economics», 5, 1, pp. 81-96.
- (2007), *Does Game Theory Work? The Bargaining Challenge*, Cambridge, Mass., Mit Press.
- Binmore, K.G., Shacked, A. e Sutton, J. (1985), *Testing Non-cooperative Bargaining Theory: a Preliminary Study*, in «American Economic Review», 75.
- Bjornestedt, J. (1993), *Experimentation, imitation and evolutionary dynamics*, mimeo. Department of Economics, Stockholm University.
- Bjørnskov, C. (2003) *The Happy Few: Cross-Country Evidence on Social Capital and Life Satisfaction*, in «Kyklos», 56, 1, pp. 3-16.
- Bjørnskov, C. (2003), *Corruption and Social Capital*, in «Working Paper», 03-13, Department of Economics, Aarhus School of Business.
- Black, D. (1958), *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Blanchflower, D. e Oswald, A. (2004), *Money, Sex, and Happiness: An Empirical Study*, in «Scandinavian Journal of Economics», 106, pp. 393-416.
- Blount, S. (1995), *When Social Outcomes Aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences*, in «Organizational Behavior and Human Decision Processes», 63, pp. 131-144.
- Blume, L. e Durlauf, S. (2001), *The Interactions-based Approach to Socioeconomic Behavior*, in S. Durlauf e P.H. Young (a cura di), *Social Dynamics*, Washington, Brookings Institution Press.
- Boix, C. e Posner, D. (1998), *Social capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance*, in «British Journal of Political Science», 28, 4, pp. 686-695.
- Bolasco, S. (2002), *Analisi multidimensionale dei dati. Metodi, strategie e criteri d'interpretazione*, Roma, Carocci.
- Bollen, K. (1989), *Structural Equations with Latent Variables*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, New York, Wiley.

- Bonnett, D.G. e Bentler, P.M. (1983), *Goodness-of-fit Procedures for the Evaluation and Selection of Log-linear models*, in «Psychological Bulletin», 93, pp. 149-166.
- Booth, J. e Bayer Richard, P. (1998), *Civil Society and Political Context in Central America*, in «American Behavioral Scientist», 42, 1, pp. 33-46.
- Bourdieu, P. (1980), *Le capital social. Notes provisoires*, in «Actes», 31, pp. 2-3.
- (1986), *The Forms of Capital*, in J.G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Bourdieu, P. e Wacquant, L. (1986), *An Invitation to reflexive sociology*, Cambridge, Polity.
- Bowles, S. e Gintis, H. (2002), *Social Capital and Community Governance*, in «The Economic Journal», 112, i. 483, pp. 419-436.
- Brehm, J. e Rahn, W. (1997), *Individual-Level evidence for the causes and consequences of Social Capital*, in «American Journal of Political Science», 41, 3, pp. 999-1023.
- Brewer, M. e Kramer, R. (1986), *Choice behaviour in social dilemmas: effects of social identity, group size, and decision framing*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 71, pp. 83-93.
- Bruni, L. (2002), *Felicità e scienza economica. Storia, problemi aperti e spunti teorici*, in P.L. Sacco e S. Zamagni, *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Bruni, L. (2002), *Per una economia capace di felicità*, in «Etica e Professioni», luglio.
- Bruni, L. e Guala, F. (2001), *Pareto and the epistemological foundations of rational choice*, in «History of Political Economy», 33, pp. 21-49.
- Bruni, L. e Stanca, L. (2002), *Watching alone. Happiness, Relational goods and television*, in corso di pubblicazione sul «Journal of Economic Behaviour and Organization».
- Bruni, L. e Sugden, R. (2000), *Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith and Genovesi*, in «Economics and Philosophy», **numero???**.
- Bruni, L. e Sugden, R. (2007), *The Road not Taken: how Psychology was Removed from Economics, and how it Might be Brought Back*, in «The Economic journal», 117, pp. F1-F28.

- Bruni, L. e Zamagni, S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino.
- Burks, S.V. e Carpenter, J. (2003), *Playing both roles in the trust game*, in «Journal of Economic Behavior & Organization», 51, 1, pp. 195-216.
- Burt, R.S. (1983), *Corporate Profits And Cooptation*, New York, Academic Press.
- Cagan [???] (1956), *The Monetary Dynamics of Hiperinflation*, in M. Friedman (a cura di), *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, Chicago University Press.
- Camera di C.I.A.A. (2001-2007), *Polos. Rapporto sull'economia della Tuscia viterbese*.
- Camerer, C. e Loewenstein, G. (2004), *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, in Camerer, Loewenstein e Rabin (a cura di, 2004).
- Camerer, C., Loewenstein, G. e Rabin, M. (a cura di) (2004), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, Russel Sage Foundation.
- Capuano, G. (2002), *Il ruolo del credito nello sviluppo delle economie locali. Un'analisi a livello provinciale*, Working Paper Istituto G. Tagliacarne, 32.
- Cardenas, J.C. (2002), *Real wealth and experimental cooperation: Experiments in the field lab*, in «Journal of Development Economics», 70, 2, pp. 263-289.
- Carpenter, J. (2002), *Measuring social capital: Adding field experimental methods to the analytical toolbox*, in J. Isham, T. Kelly e S. Ramaswamy (a cura di), *Social capital and economic development: Wellbeing in developing countries*, Northampton, Edward Elgar, pp. 119-137.
- Cartocci, R. (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Caselli, G. (2003), *Commercio estero e quote di mercato. Mappa della competitività provinciale*, Starnet, Unioncamere.
- Casson, M. e Della Giusta, M. (2007), *Entrepreneurship and Social Capital*, in «International Small Business Journal», 25, 3, pp. 220-244.
- Cecchi, C. (2007), *Servizi pubblici e capitale sociale nel distretto rurale di Maremma*, in C. Cecchi e F. Sabatini, *Il capitale sociale per la pianificazione e gestione dei servizi pubblici*, Roma, Officina Edizioni.
- Cecchi, C. e Basile, E. (2007), *Public action and social capital in rural areas*, in C.A. Brebbia, M.E. Conti e E. Tiezzi (a cura

- di), *Management of Natural Resources, Sustainable Development and Ecological Hazards*, Southampton, Wit Press.
- Cecchi, C. e Sabatini, F. (2007), *Il capitale sociale per la pianificazione e gestione dei servizi pubblici*, Roma, Officina Edizioni.
- Cecchi, C., Molinas, L. e Sabatini, F. (2007), *Is social capital a policy tool against poverty and inequality?*, Università di Roma, La Sapienza, mimeo.
- Chamberlin, E. (1948), *An Experimental Imperfect Market*, in «Journal of Political Economy», 56, pp. 95-108.
- Chou, Y.K. (2006), *Three simple models of social capital and economic growth*, in «The journal of socio-economics», 35, pp. 889-912.
- Cleaver, F. (2005), *The Inequality of Social Capital and the Reproduction of Chronic Poverty*, in «World Development», 33, 6, pp. 893-906.
- Coleman, J. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, in «American Journal of Sociology», 94 pp. 95-120.
- (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Corbetta, P. (1992), *Metodi di analisi multivariata per le scienze sociali*, Bologna, Il Mulino.
- Costa, D.L. e Kahn, M. (2003), *Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998*, in «Kyklos», 56, 1, pp. 17-46(30) [???
- Cracolici, M.F., Nijkamp, P. e Rietveld, P. (2006), *Assessment of tourist competitiveness by analysing destination efficiency*, Amsterdam, Tinbergen Institute Discussion Paper, 97.
- Crosnon, R. e Buchan, N. (1999), *Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games*, in «The American Economic Review», 89, pp. 386-391.
- Crouch, G.I. e Ritchie, J.R.B. (1999), *Tourism, competitiveness and social prosperity*, in «Journal of Business Research», n. 44.
- (2000), *The competitive destination: a sustainability perspective*, in «Tourism Management», 21.
- De Blasio, G. e Nuzzo, G. (2006), *The legacy of history for development: the case of Putnam's social capital*, Paper presentato alla conferenza «Social Capital, Sustainability and Socio-Economic Cohesion», London School of Economics and Political Science, Londra, 29-30 giugno 2006.
- De Hart, J. e Dekker, P. (2003), *Civic Engagement and Volunteering in the Netherlands. A «Putnamian» analysis*, in J.W.

- Van Deth, M. Maraffi, K. Newton, P.F. Whitley (a cura di), *Social Capital and European Democracy*, London and New York, Routledge.
- DeFilippis, J. (2001), *The Myth of Social Capital in Community Development*, in «Housing Policy Development», 12, 4, pp. 781-806.
- Degli Antoni, G. (2005), *Le determinanti del capitale sociale. Analisi economica e verifica empirica a livello micro e macroeconomico*, Working Paper Aiccon n. 14, Forlì, Università di Bologna e Aiccon.
- (2006), *Capitale sociale e crescita economica: una verifica empirica a livello regionale e provinciale*, in «Rivista italiana degli economisti», XI, 3.
- (2007), *Do social relations affect economic welfare? A microeconomic empirical analysis*, Nota di Lavoro Feem 32.07, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Di Palma, M. e Mazziotta, C. (2002), *La dotazione di capitale pubblico in Europa e in Italia*, in M. Baldassarri, G. Galli e G. Piga, *La competitività dell'Italia: regole per il mercato*, Milano, Edizioni Il Sole-24 ore.
- Donati, P. (2007), *Capitale sociale, reti associazionali e beni relazionali*, in «Impresa Sociale», 2, 76, pp. 168-191.
- Durlauf, S.N. (2002), *On the Empirics of Social Capital*, in «The Economic Journal», 112, 483, pp. 459-479.
- Easterlin, R. (2001), *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, in «The Economic Journal», 111 (july), pp. 465-484.
- Edgeworth, F. (1881/1967), *Mathematical Psychics*, New York, Kelley.
- Egidi, M. (2004), *Distorsioni nelle decisioni razionali*, in «Rivista italiana degli economisti», IX, 1.
- Elster, J. (1989), *The cement of society*, Cambridge, University Press.
- Falk, A. (2007), *Gift-Exchange in the Field*, in «Econometrica», 75, pp. 1501-1511.
- Falk, A. e Ferh, E. (1999), *Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market*, in «Journal of Political Economy», 107, pp. 106-134.
- Fechner, G.T. (1860/1964), *Elemente der Psychophysik*, Amsterdam, Bonset.
- Fehr, E. e Fischbacher, U. (2002), *Why social preferences matter – the impact of non-selfish motives on competition, coo-*

- peration and incentives, in «The Economic Journal», 112 (march) pp. C1-C33.
- Fehr, E., Kirchsteiger, G. e Riedl, A. (1993), *Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation*, in «The Quarterly Journal of Economics», 108, pp. 437-459.
- Fine, B. (2001), *Social Capital Versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millenium*, London e New York, Routledge.
- Fiorillo, D. (2005), *Le determinanti del capitale sociale in Italia, 1993-2000: una analisi esplorativa*, Università di Salerno, Dipartimento di Scienze economiche, mimeo.
- (2007a), *Offerta di lavoro volontario: una evidenza micro-econometrica italiana*, Paper presentato al workshop «Cultura, capitale sociale, capacità», organizzato dall'Università di Bologna, Facoltà di Economia di Forlì, Forlì 8-9 giugno 2007.
- Florida, R. (2002), *The rise of the creative class and how it's transforming work*, New York, Basic Books.
- (2005), *The flight of the creative class: the new global competition for talent*, New York, Harpers Business.
- Follis, M. (1998), *Perché contano i contatti personali sul mercato del lavoro?*, in M. Granovetter (a cura di), *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Napoli, Liguori.
- Francois, P. e Zaboynik, J. (2005), *Trust, social capital and economic development*, in «Journal of the european economic association», 3, 1, pp. 51-94.
- Frey, B. e Stutzer, A. (2000), *Happiness, Economy and Institutions*, in «The Economic Journal», 110, 466, pp. 918-938.
- Frey, B.S. (1997), *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Friedman, M. (1953), *Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press.
- (1953), *The methodology of positive economics*, in M. Friedman (a cura di), *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1968), *The Role of Monetary Policy*, in «American Economic Review», 58.
- Friedman, M. e Wallis, A. (1942), *The Empirical Derivation on Indifference Functions*, in O. Lange, F. McIntyre e O. Yntema (a cura di), *Mathematical Economics and Econometrics. Studies in Memory of Henry Scultz*, Chicago, University of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.

- Garofalo, G. (1992²), *Equilibrio, razionalità, causalità. Ricerche sui fondamenti della teoria economica*, Milano, F. Angeli.
- (a cura di) (2007), *Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione*, Firenze, Firenze University Press.
- Gastil, R.D. (1990), *The Comparative Survey Of Freedom: Experiences And Suggestions*, in «Studies in Comparative International Development», 25, 1, pp. 25-50.
- Gauthier, D. (1986), *Morals by agreements*, Oxford, Clarendon Press.
- Geanakoplos, J., Pearce, D. e Stacchetti, E. (1989), *Psychological games and sequential rationality*, in «Games and Economic Behavior», 1, pp. 60-79.
- Gintis, H. (2007), *A Framework for the Unification of Behavioral Sciences*, in «Behavioral and Brain Sciences», 30, pp. 1-61.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R. e Fehr, E. (2005), *Moral sentiments and material interests*, Mit Press.
- Gittel, R. e Vidal, A. (1998), *Community Organizing: Building Social Capital As A Development Strategy*, Newbury Park, California, Sage Publications.
- Glaeser, E., Laibson, D.J., Scheinkman, J. e Soutter, C.S., (2000), *Measuring Trust*, in «Quarterly Journal of Economics», 115 (August), pp. 811-846.
- Gold, N. e Sugden, R. (2004), *Theories of team agency*, University of East Anglia, mimeo.
- Goldberger, A.S. (1972), *Structural Equations Models in the Social Sciences*, in «Econometrica», 40, pp. 979-1001.
- Golden, M.A. (2003), *Electoral Connections: The Effects of the Personal Vote on Political Patronage, Bureaucracy and Legislation in Postwar Italy*, in «British Journal of Political Science», 33 (April), pp. 189-212.
- Granovetter, M. (1973), *The Strength Of Weak Ties*, in «American Journal of Sociology», 78, pp. 1360-80.
- (1985), *Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91, pp. 481-510.
- Grew, R. (2001), *Finding Social Capital: The French Revolution in Italy*, in R.I. Rotberg (a cura di), *Patterns of Social Capital: Stability and Change in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Grier, K.B., Tullock, G. (1989), *An Empirical Analysis Of Cross-National Economic Growth 1951-80*, in «Journal of Monetary Economics», 24, pp. 259-276.

- Grootaert, C. (2001), *Does Social Capital Help the Poor?*, Local Level Institutions Working Paper n. 10, Washington: The World Bank.
- Guala, F. (2005), *The Methodology of Experimental Economics*, New York, Cambridge University Press.
- Gui, B. (2002), *Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino.
- Guiso, L., Sapienza, P. e Zingales L. (2004), *The Role Of Social Capital In Financial Development*, in «The American Economic Review», 94, 3, pp. 526-556.
- Hanifan, L.J. (1916), *The Rural School Community Centre*, in «Annals of the American Academy of Political and Social Sciences», 67, pp. 130-38.
- Hargreaves Heap, S. (1997), *When norms influence behaviour: Expressive Reason and its consequences*, University of East Anglia, mimeo.
- Hargreaves Heap, S., Hollis, M., Lyons, B., Sudgen, R. e Weale, A. (1992), *The Theory of Choice. A Critical Guide*, Cambridge, Mass., Blackwell.
- Heckman, J.J. (2000), *Causal Parameters and Policy Analysis in Economics: a Twentieth Century Retrospective*, in «Quarterly Journal of Economics», 115, 1, pp. 45-97.
- Heliwell, J.F. (1994), *Empirical Linkages Between Democracy And Economic Growth*, in «British Journal of Political Science», 24, 2 (April), pp. 225-248.
- (1996) *Economic Growth and Social Capital in Asia*, Nber Working Paper n. W5470.
- (2006), *Well-Being, Social Capital and Public Policy: What's New?* in «The Economic Journal», 116, 510, C34-C45.
- Heliwell, J.F., Putnam, R. (1995), *Economic Growth And Social Capital In Italy*, in «Eastern Economic Journal», 21, pp. 295-307.
- Hodgson, G. (2007), *Institutions and Individuals: Interaction and Evolution*, in «Organization Studies» 28, 1, January, pp. 95-116.
- Hollis, M. (1998) *Trust within reason*, Cambridge University Press.
- Holt, C.C., Modigliani, F., Muth, J.F. e Simon, H.A. (1960), *Planning Production, Inventories and Work Force*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

- Homans, G. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York, Harcourt, Brace and World.
- Hooghe, M. (2003), *Participation in Voluntary Associations and Value Indicators*, in «Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly», 32, 1, pp. 47-69.
- Hurst, E. e Lusardi, A. (2004), *Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship*, in «Journal of Political Economy», 112, pp. 319-347.
- Inglehart, R. (1994), *Codebook for World Values Surveys*, Ann Arbor, Mi, Institute for Social Research.
- Istituto per la promozione industriale (2005), *Il distretto di Civita Castellana tra crisi e sviluppo*, Unioncamere Lazio Studi e ricerche.
- Jevons, W.S. (1871/1970), *The Theory of Political Economy*, London, Penguin.
- Jöreskog, K.G. e Sörbom, D. (1979), *Advances in Factor Analysis and Structural Equation Models*, Cambridge, Ma, Abt Books.
- Kagel, J. e Roth, A. (1995), *The handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press.
- Kahneman, D. e Tversky, A. (1979), *Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk*, in «Econometrica», 47.
- (1984), *Choices, Values and Frames*, in «American Psychologist», 39.
- Katz, R.S. (1986), *Intraparty Preference Voting*, in B. Grofman e A. Lijphart (a cura di), *Electoral Laws and Their Political Consequences*, New York, Agathon Press.
- Katz, R.S. e Bardi, L. (1980), *Preference Voting and Turnover in Italian Parliamentary Elections*, in «American Journal of Political Science», 17, pp. 97-114.
- Keefer, P. e Knack, S. (1997), *Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-Country Test of an Institutional Explanation*, in «Economic Inquiry», 35, 3, pp. 590-602.
- Kirzner, I. (1997), *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach*, in «Journal of Economic Literature», XXXV, 1.
- Knack, S. (1999), *Social Capital, Growth And Poverty: A Survey Of Cross Country Evidence*, The World Bank Social Capital Initiative Working Papers, 7.

- (2002), *Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States*, in «American Journal of Political Science», 46, 4, pp. 772-785.
- Knack, S. e Keefer, P. (1997), *Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, in «Quarterly Journal of Economics», 112, 4, pp. 1251-1288.
- Kormendi, R.C. e Meguire, P.G. (1985), *Macroeconomic Determinants Of Growth: Cross-Country Evidence*, in «Journal of Monetary Economics», 16, pp. 141-163.
- Kozel, V. e Parker, B. (2000), *Integrated Approaches To Poverty Assessment In India*, in M. Bamberger (a cura di), *Integrating Quantitative And Qualitative Research In Development Projects*, Washington, D.C., World Bank.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. e Vishny, R.W. (1997), *Trust in Large Organizations*, in «The American Economic Review», Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (May), pp. 333-338.
- Laffont, J. (1975), *Macroeconomic constraints, economic efficiency and ethics: an introduction to Kantian economics*, in «Economica», 42, pp. 430-437.
- Leonardi, R. e Nanetti, R.Y. (2007), *The local path to sustainable development: Social capital in Naples*, Paper prepared for the Workshop on Social Capital, Corporate Social Responsibility and Sustainable Development, EconomEtica and LaSER-Department of Economics, University of Trento, 24-25 July, 2007.
- Letki, N. (2003), *What Makes Citizens Trustworthy? Individual, Community and Structural Determinants of Honesty and Civic Morality*, Nuffield College Working Papers in Politics, WP13.
- Levi, M. (1996), *Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work*, in «Politics & Society» 24, 1, pp. 45-55.
- Levitt, S. e List, J. (2007), *What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World?*, in «Journal of Economic Perspectives», 21, 2, pp. 153-174.
- Lichtenstein, S. e Slovic, P. (1971), *Reversal of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions*, in «Journal of Experimental Psychology», 89, pp. 46-55.
- Lind, A.E. e Tyler, T.R. (1988), *The Social Psychology of Procedural Justice*, New York, Plenum Press.

- Loomes, G. e Sugden, R. (1982), *Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty*, in «The Economic Journal», 92, pp. 805-824.
- Loury, G. (1977), *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, in P.A. Wallace e E. Le Mund (a cura di), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington, Mass., Lexington Books.
- Lucas, R.E. (1972), *Expectations and the Neutrality of Money*, in «Journal of Economic Theory», 4.
- (1973), *Some International Evidence on Output-Inflation Trade-offs*, in «American Economic Review», 63.
- Marsiglia, G. (2002), *Pierre Bourdieu. Una teoria del mondo sociale*, Padova, Cedam.
- Mauro, P. (1995), *Corruption And Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, pp. 681-712.
- Maynard Smith, J. (1982), *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Micucci, G. e Nuzzo, G. (2003), *La misurazione del capitale sociale: evidenza da una analisi del territorio italiano*, in «Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale», Atti del Convegno, Bologna, 20 novembre 2003, pp. 207-250.
- Mirra, L. e Sabato, V. (2006), *Sviluppo sostenibile: un primo studio sulle province italiane*, in «Economia, impresa e mercati finanziari», 3.
- Molyneux, M. (2002), *Gender and Silences of Social Capital: Lesson from Latin America*, in «Development and Change», 33, 2, pp. 167-188.
- Motterlini, M. (2000), *Metodo e valutazione in economia: dall'apriorismo a Friedman*, Dipartimento di Economia Università degli studi di Trento, Discussion Paper, n. 3.
- Motterlini, M. e Guala, F. (a cura di) (2005), *Economia cognitiva e sperimentale*, Milano, Egea.
- Muir, E. (2001), *The Sources of Civil Society in Italy*, in R.I. Rotberg (a cura di), *Patterns of Social Capital: Stability and Change in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Muth [???] (1961), *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, in «Econometrica», 29.
- Mutti, A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna, Il Mulino.

- Mutz, D. (2002), *Cross-cutting Social Networks: Testing Democratic Theory in Practice*, «American Political Science Review», 96(1), pp. 111-126.
- Narayan, D. e Nyamwaya, D. (1996), *Learning From The Poor: A Participatory Poverty Assessment In Kenya*, in «Environment Department Papers, Participation Series», 34, World Bank Social Policy and Resettlement Division, Washington, D.C.
- Narayan, D. e Pritchett, L. (1999), *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, in «Economic Development and Cultural Change», 47, 4, pp. 871-897.
- Nash, J.F. (1951), *Non-cooperative games*, in «Annals of Mathematics».
- (1953), *Two-Person Cooperative Games*, in «Econometrica».
- Nerlove, M. (1958), *Adaptive Expectations and Cobweb Phenomena*, in «Quarterly Journal of Economics», 72.
- North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino, 1994.
- (1993), *What Do We Mean By Rationality?*, in «Public Choice», 77, 159-162.
- Novarese, M. e Rizzello, S. (2004), *Economia Sperimentale*, Bruno Mondadori.
- Nuzzo, G. (2006), *Un secolo di statistiche sociali: persistenza o convergenza tra le regioni italiane?*, in «Quaderni dell'Ufficio Ricerche storiche», 11, Banca d'Italia.
- Ocse (2001), *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, Paris, Center for Educational Research and Innovation.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- Oosterbeek, H., Sloof, R. e van de Kuilen, G. (2003), *Cultural differences in Ultimatum Game Experiments. Evidence from a Meta-analysis*, in «Experimental Economics», 7 pp. 1386-1573.
- Paldam, M. e Svendsen, G.T. (2000), *An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke*, in «European Journal of Political Economy», 16, pp. 339-66.

- Pantaleoni, M. (1889/1898), *Principii di Economia Pura*, Firenze, Barbera.
- (1913/1925), *Definizione dell'economia. Una prolusione*, in «*Erotemi di economia*», I, pp. 1-66, Bari, Laterza.
- Pareto, V. (1906), *Manuale d'economia politica con una introduzione alla scienza sociale*, Milano, Società Editrice Libreria.
- Paxton, P. (1999), *Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment*, in «*The American Journal of Sociology*», 105, 1, pp. 88-127.
- Pelligra, V. (2007), *I Paradossi della fiducia. Scelte razionali e dinamiche interpersonali*, Bologna, Il Mulino.
- Peri, G. (2004), *Socio-Cultural Variables and Economic Success: Evidence from Italian Provinces 1951-1991*, in «*Topics in Macroeconomics*», 4, 1.
- Phelps, E.S. (1968), *Money-Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium*, in «*Journal of Political Economy*», 76.
- Picci, L. (2002), *Le infrastrutture in Italia. Le differenze territoriali e l'efficienza della spesa*, in M. Baldassarri, G. Galli e G. Piga, *La competitività dell'Italia: regole per il mercato*, Milano, Edizioni Il Sole-24 ore.
- Piselli F. (2001), *Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico*, in A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno e C. Trigilia, *Il Capitale Sociale*, Bologna, Il Mulino.
- (1999), *Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico*, in «*Stato e Mercato*», 57, pp. 395-417.
- Plott, C. e Sunder, S. (1982), *Efficiency of Experimental Security Markets with Insider Information. An Application of Rational Expectations Models*, in «*Journal of Political Economy*», 90, pp. 663-698.
- Popielarz, P.A. (1999), *(In)voluntary Association: A Multilevel Analysis of Gender Segregation in Voluntary Associations*, in «*Gender and Society*», 13, 2, pp. 234-250.
- Pugno, M. (2007), *Ricchezza e ben-essere: l'importanza delle relazioni sociali e personali*, in «*Studi e Note di Economia*», 12, 1, pp. 23-58.
- Putnam, R.D., (1994), *Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America*, in «*PS Online: American Political Science Association's Journal of the Profession*».
- (1995), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, in «*Journal of Democracy*», 6, 1, pp. 65-78.
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Touchstone Books.

- Putnam, R. e Goss, K.A. (2002), *Introduction*, in R. Putnam (a cura di), *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, New York, Oxford University Press.
- Putnam, R.D., Leonardi, R. e Nanetti, R.Y. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press; trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Rabbie, J. e Horwitz, M. (1969), *Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 13, pp. 269-277.
- Rabin, M. (1993), *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*, in «The American Economic Review», 83, pp. 1281-1302.
- Ramsey, F.P. (1931), *The Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*, London, Routledge.
- Rieskamp, J., Busemeyer, J.R. e Mellers, B.A. (2006), *Extending the Bounds of Rationality: Evidence and Theories of Preferential Choice*, in «Journal of Economic Literature», XLIV, 3.
- Robbins, L. (1932), *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, MacMillan.
- Rosenberg, M. (1956), *Misanthropy and Political Ideology*, in «American Sociological Review», 21, pp. 690-695.
- Rosenblum, N.L. (1998), *Membership and Morals*, Princeton, Princeton University Press.
- Roth, A.E. (1988), *Laboratory Experimentation in Economics: a Methodological Overview*, in «Economic Journal», 98.
- Rothstein, B. (1998), *Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2001), *Social Capital in the Social Democratic Welfare State*, in «Politics and Society», 29, pp. 206-240.
- (2003), *Social Capital in a Working Democracy: The Causal Mechanism*, in O. Osterud (a cura di), *Power and Democracy: Critical Interventions*, London, Ashgate.
- (2005), *Making and Breaking Social Capital. The Impact of Welfare-State Institutions*, in «Comparative Political Studies», 38, 4, pp. 339-365.
- Rothstein, B. e Kumlin, S. (2005), *Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions*, in «Comparative Political Studies», 38, 4, pp. 339-365.

Routledge, B. e von Amsberg, J. (2003), *Social Capital and Growth*, in «Journal of Monetary Economics», 50, 1, pp. 167-193.

Sabatini, F. (2004), *Che cosa è il capitale sociale*, in «Dis/Uguaglianze, Trimestrale per l'analisi dei processi di sviluppo e sottosviluppo», 3, pp. 41-55.

— (2005), *Social Capital as Social Networks: a New Framework for Measurement*, Working Paper n. 83, Dipartimento di Economia Pubblica, Università di Roma La Sapienza.

— (2006a), *Social capital, public spending and the quality of economic development: the case of Italy*, Nota di Lavoro Feem 14.2006, Fondazione Eni Enrico Mattei.

— (2006b), *The Role of Social Capital in Economic Development*, Paper presentato alla conferenza «Social Capital, Sustainability and Socio-Economic Cohesion», London School of Economics and Political Science, Londra, 29-30 giugno 2006.

— (2007a), *Un atlante del capitale sociale italiano*, in «QA – Rivista dell'Associazione Rossi-Doria», 1, pp. 41-73.

— (2007b), *Does social capital improve labour productivity in small and medium enterprises?*, in «International Journal of Management and Decision Making», Special Issue on «Social Capital and Organisations».

— (2007c), *Capitale sociale, imprese sociali, spesa pubblica e benessere sociale in Italia*, in «Impresa Sociale», 76, 2, pp. 192-234.

— (2008), *The Labour Market*, in G.T. Svendsen e G.L.H. Svendsen, *Handbook of Social Capital*, Cheltenham e Northampton, Edward Elgar, in corso di pubblicazione.

Sacco, P.L. e Zamagni, S. (2002), *Introduzione*, in P.L. Sacco e S. Zamagni (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.

— (a cura di) (2006), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Bologna, il Mulino.

Sally, D. (1995), *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas, a Meta-analysis of Experiment from 1958 to 1992*, in «Rationality and Society», 7, pp. 58-92.

Salomon, L. e Sokolowski, W.S. (2003), *Institutional Roots of Volunteering*, in P. Dekker e L. Halman (a cura di), *The Values of Volunteering: Cross-cultural perspectives*, New York, Kluwer Publishers.

- Samuelson, P. (1938), *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour*, in «Economica», 5, pp. 61-67.
- Samuelson, P.A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Savage, L.J. (1954), *The Foundations of Statistics*, New York, Wiley.
- Scheepers, P., te Grotenhuis, M. e Gelissen, J. (2002), *Welfare States and Dimensions of Social Capital. Cross-National Comparisons in European Countries*, in «European Societies», 4, 2, pp. 185-207.
- Scully, G.W. (1988), *The Institutional Framework and Economic Development*, in «Journal of Political Economy», 96, 3, pp. 652-662.
- Seeley, J.R., Sim, A.R. e Loosley, E.W. (1956), *Crestwood Heights: A Study of The Culture of Suburban Life*, New York, Basic Books.
- Seligson, A.L. (1999), *Civic Association and Democratic Participation in Central America*, in «Comparative Political Studies», 32, pp. 342-362.
- Sen, A. (1978), *Rational Fools, a Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, in H. Harris (a cura di), *Scientific Models and Man*, Oxford, Oxford University Press.
- (1999), *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press.
- Sides, J. (1999), *It Takes Two: The Reciprocal Relationship between Social Capital and Democracy*, Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, Atlanta, September, pp. 2-5.
- Simon, H.A. (1982-1997), *Models of Bounded Rationality*, 3 voll., London, Mit Press.
- Smerilli, A. (2006), *Comportamenti cooperativi e we-thinking*. Tesi di dottorato, Roma, Università la Sapienza, mimeo.
- (2007), *We-rationality. Per una teoria non individualistica della cooperazione*, in «Economia Politica», 3, 24, pp. 407-425.
- Smith, V. (1962), *An Experimental Study of Competitive Market Behavior*, in «Journal of Political Economy», 70, pp. 131-137.
- Sobel, J. (2005), *Interdependent preferences and reciprocity*, in «Journal of economic literature», 43, pp. 392-436.
- Solow, R.M. (1995), *But Verify*, in «The New Republic», (September 11), pp. 36-39, Review of F. Fukuyama (1995),

- Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.
- Stolle, D. (2003), *The Sources of Social Capital*, in M. Hooghe e D. Stolle (a cura di), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York, Palgrave, pp. 19-42.
- Stolle, D. e Rochon, T.R. (1998), *Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type, and the Creation of Social Capital*, in «American Behavioural Scientist», 42, pp. 47-65.
- Streeten, P. (2002), *Reflections on Social and Antisocial Capital*, in «Journal of Human Development», 1 February, 3, 1, pp. 7-22(16) [???].
- Sugden, R. (1984), *Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions*, in «Economic Journal», 94, pp. 772-787.
- (1993), *Thinking as a team: toward an explanation of non-selfish behaviour*, in «Social Philosophy and policy», 10, pp. 69-89.
- (2000), *Team Preferences*, in «Economics and Philosophy», 16, pp. 175-204.
- (2003), *The logic of team reasoning*, in «Philosophical explorations», 6, pp. 165-181.
- Sunder, S. (1995), *Experimental Asset Markets: a Survey*, in Kagel e Roth (a cura di, 1995).
- Swedberg, R. (1997), *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead*, in «Acta Sociologica», 40, pp. 161-183.
- Tan, J. e Bolle, F. (2007), *Team competition and the public good game*, in «Economic Letters», in press.
- Tan, J. e Zizzo, D. (2007), *Groups, cooperation and conflict in games*, in «The Journal of Socio-Economics», in press.
- Tarrow, S. (1996), *Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work*, in «American Political Science Review», 90, pp. 389-397.
- Tattara G., Coro, G. e Volpe, M. (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci.
- Temple, J. e Johnson, P.A. (1998), *Social Capability and Economic Growth*, in «The Quarterly Journal of Economics», 113, 3, pp. 965-990.

- Thaler, R. (1988), *Anomalies. The Ultimatum Game*, in «Journal of Economic Perspectives», 4, pp. 195-206.
- Thibaut, J. e Walker, L. (1975), *Procedural Justice: A Psychological Analysis*, Hillsdale, N.J., L. Erlbaum Associates.
- Thurstone, L. (1931), *The Indifference Function*, in «Journal of Social Psychology», 2, pp. 139-167.
- Tinagli, I. e Florida, R. (2005), *L'Italia nell'era creativa*, Milano, Creativity Group Europe.
- Torpe, L. (2003), *Social Capital in Denmark: A Deviant Case?* in «Scandinavian Political Studies», 26, 1, pp. 27-48.
- Torsvik, G. (2000), *Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanism*, in «Rationality and Society», 12, pp. 451-476.
- Tversky A. e Kahneman, D. (1981), *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, in «Science», 211, pp. 453-458.
- Uslaner, E. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Uslaner, E.M. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Van Oorschot, W. (2005), *The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited*, in «Journal of European Social Policy», 15, 1, pp. 5-26.
- Veenhoven, R. (2000), *Freedom and Happiness*, in E. Diener e E.M. Suh (a cura di), *Culture and subjective wellbeing*, Cambridge, Mass., Mit press, pp. 257-288.
- Vega Redondo, F. (2006), *Building up Social Capital in a changing world*, in «Journal of economic dynamics and control», 30.
- Viale, R. (a cura di) (2005), *Le nuove economie. Dall'economia evolutiva a quella cognitiva: oltre i fallimenti della teoria neoclassica*, Milano, il Sole 24 ore.
- von Hayek, F. (1948), *Individualism and Economic Order*, London, University of Chicago Press.
- von Mises, L. (1949), *Human Action*, London, W. Hodge & C.
- von Neumann, J. e Morgenstern, O. (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, New York, Wiley.
- Weibull, J. (1998), *Evolutionary game theory*, Cambridge, The Mit press.
- Westlund, H. e Bolton, R. (2003), *Local Social Capital and Entrepreneurship*, in «Small Business Economics», 21, 2, pp. 77-113.

- White, H.C. (1981), *Where Do Markets Come From?*, in «American Journal of Sociology», 3, pp. 517-547.
- Whiteley, P.F. (2000), *Economic Growth and Social Capital*, in «Political Studies», 48, pp. 443-466.
- Winship, C. e Mare, R.D. (1984), *Regression Models with Ordinal Variables*, in «American Sociological Review», 49 (4), pp. 512-525.
- Woolcock, M. e Narayan, D. (2000), *Social Capital: Implications for Development, Theory, Research, and Policy*, in «The World Bank Research Observer», 15, 2 (august), pp. 225-49.
- Wuthnow, R. (2002), *The Changing Character of Social Capital in the United States*, in R.D. Putnam (a cura di), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford, Oxford University Press.
- Yamagishi, T., Jin, N. e Kiyonari, T. (1999), *Bounded generalized reciprocity: ingroup favoritism and ingroup boasting*, in «Advances in Group Processes», 16, pp. 161-197.
- Zanella, G. (2007), *Discrete Choice with Social Interactions and Endogenous Membership*, in «Journal of the European Economic Association», 5, March.