

Università degli Studi di Salerno
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E STATISTICHE

Damiano Fiorillo*

CAPITALE SOCIALE: UNO O MOLTI? POCHI

WORKING PAPER 3.162
luglio 2005

* Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche – Università degli Studi di Salerno – via Ponte Don Melillo – 84084 Fisciano (Salerno), dfiorillo@unisa.it

Indice

1. Introduzione.....	5
2. Che cos'è il capitale sociale?	6
2.1. <i>Il contributo della scienza sociale: il ruolo delle relazioni e norme sociali</i>	7
2.2. <i>Dalle relazioni sociali alle relazioni formali</i>	11
2.3. <i>Il contributo di Paldam e Svendsen: il ruolo della fiducia</i>	14
3. Capitale sociale: uno o molti?.....	20
4. Come il capitale sociale produce effetti sugli outcomes economici	21
4.1. <i>Relazioni sociali (Ω_R), costi di transazione e costi di produzione</i>	22
4.2. <i>Norme sociali (Ω_N), costi di transazione ed input produttivo</i>	25
4.3. <i>Fiducia (Ω_F), costi di transazione e costi di produzione</i>	26
4.4. <i>Capitale sociale e performance economiche: sintesi e congetture</i>	27
4.5. <i>È realmente capitale?</i>	29
5. Misurare il capitale sociale	33
5.1. <i>Indicatori di capitale sociale</i>	33
6. Accumulazione del capitale sociale.....	39
6.1. <i>Le determinanti del capitale sociale</i>	39
6.2. <i>Il ruolo della politica</i>	44
7. Considerazioni conclusive	46
Bibliografia.....	47

Abstract

Il lavoro presenta contributi lungo diverse linee. Primo, distingue tra una definizione strutturale del capitale sociale ristretta alle relazioni interpersonali, alle norme sociali e alla fiducia esistenti in una comunità ed una definizione individuale che poggia sulle caratteristiche sociali dell'individuo. Secondo, sostiene che le definizioni di relazioni interpersonali, norme sociali e fiducia coesistono tra loro e sono concepibili anche come tre differenti dimensioni, tra loro connesse, di un medesimo concetto, all'interno di una comunità. Terzo, asserisce che le relazioni e le norme sociali e la fiducia contano per l'attività economica come fattore di produzione (input produttivo e/o fattore di scala) e come determinante dei costi di transazione. Quarto, sintetizza cinque proxy empiriche delle tre differenti definizioni di capitale sociale di uso consolidato in letteratura e che sono: i) survey soggettive quali fiducia, partecipazione passiva e attiva in organizzazioni sociali e contatti con parenti, amici e vicini e ii) misure oggettive basate sugli strumenti di Putnam: densità delle organizzazioni volontarie, partecipazione alle tornate elettorali e referendarie. A livello empirico, il capitolo fornisce una struttura concettuale, il complesso relazioni-norme sociali-fiducia, con cui identificare misure operative di capitale sociale

Keywords: *Capitale sociale, relazioni e norme sociali, fiducia, costi di transazione, produzione, crescita, indicatori e accumulazione*

JEL classificazione: *A12, D23, E22, O40, Z13, Z19*

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

(Paldam (2000))

1. Introduzione

Il capitale sociale ha acquistato in anni recenti una grande attenzione nella scienza sociale. Dasgupta e Serageldin (1999) affermano che “è difficile pensare ad una nozione accademica che è entrata nel comune vocabolario dei discorsi sociali più rapidamente dell’idea di capitale sociale”.

Nella scienza economica l’idea di capitale sociale, pur registrando una rimarchevole crescita di attenzione, non si è tradotta in una sviluppata letteratura riflettendo alcune incertezze che ancora circondano questo settore di ricerca. Forse queste incertezze derivano dall’ambito teorico in cui il concetto è nato essendo esso il prodotto di lavori intellettuali di sociologi e politologi (Bourdieu (1980), Coleman (1988), Putnam (1993)) più che di economisti (Loury (1977)). O forse, più plausibilmente, perché concetti diversi di capitale sociale quali fiducia, networks sociali, comunità, cooperazione, densità di associazioni, rendono di difficile individuazione ciò che il termine effettivamente rappresenta e di difficile misurazione l’impatto sugli outcomes economici.

In ogni caso, pur nella sua ampia accezione, il capitale sociale fornisce un utile modo di pensare aspetti della società che, sebbene difficili da misurare ed incorporare in modelli formali, possono essere determinanti importanti di fenomeni economici e politico-istituzionali. Incertezze e promesse spiegano perché gli economisti hanno iniziato ad enfatizzare il capitale sociale solo recentemente provando a dare risposte a domande come: Che cos’è il capitale sociale? Come si misura? Conta per le

performance economiche e istituzionali? Se sì, in che modo? E' possibile costruirlo? In tal caso, che ruolo hanno i policy makers?

L'obiettivo di questo lavoro è triplice. Sintetizzare un concetto ampio in qualcosa di ben definito. Mostrare che il capitale sociale è uno strumento utile per l'attività economica. Esaminare come può essere misurato e accumulato.

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

2. Che cos'è il capitale sociale?

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

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

Il termine capitale sociale è stato reso popolare nella scienza sociale da Coleman (1988, 1990) e da Putnam (1993). Tuttavia, molti studi sociali successivi hanno contribuito a diffonderne la popolarità. Attualmente, grande attenzione è rivolta al concetto dalla World Bank attraverso i *Social Capital Initiative Working Papers*¹.

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

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

¹ Il concetto di capitale sociale è nuovo entro l'area economica ma ha vecchie radici entro le altre scienze sociali, si vedano Woolcock (1998), van Deth et al. (1999) e Paldam e Svendsen (2000a). Non è nostro intento fornire una ricostruzione di tutti i lavori che hanno contribuito ad affermare il concetto e a definire questo settore di ricerca. Molti aspetti del capitale sociale sono discussi, oltre nei lavori citati, in Dasgupta e Sarageldin (1999), Baron et al. (2000) e Grootaert e van Bastelaer (2002), mentre la World Bank presenta una intera libreria elettronica sull'argomento.

secondo il quale il capitale sociale è un attributo di un individuo all'interno di network di relazioni durevoli capace di trasformarsi in guadagni economici convenzionali.

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

Putnam (1993, 147(196)), conoscendo le origini del termine nei lavori di Coleman², considera per capitale sociale "le caratteristiche dell'organizzazione sociale, come la fiducia, le norme ed i networks, in grado di migliorare l'efficienza della società facilitando azioni coordinate". Per Putnam il capitale sociale smette di essere risorsa per l'individuo e acquista rilevanza nel risolvere problemi di azione collettiva (Grootaert (1998), Mutti (1998), Uphoff (1999), Temple (2001), Krishna (2002)). Questa idea pervade l'intera opera dell'autore ed ha una precisa logica sequenziale e circolare:

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

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

Con i lavori di Fukuyama (1995, 2000, 2002) la promozione della cooperazione tra le persone diventa l'aspetto costitutivo del concetto.

² Si veda nota 20 (Putnam 1993, 272).

Per il sociologo nippo-americano il capitale sociale è una norma informale radicata nella cultura (idee, valori e relazioni sociali) di una società in grado di promuovere la fiducia e la cooperazione tra gli individui.

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

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

Questo approccio al capitale sociale individua le caratteristiche del concetto

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

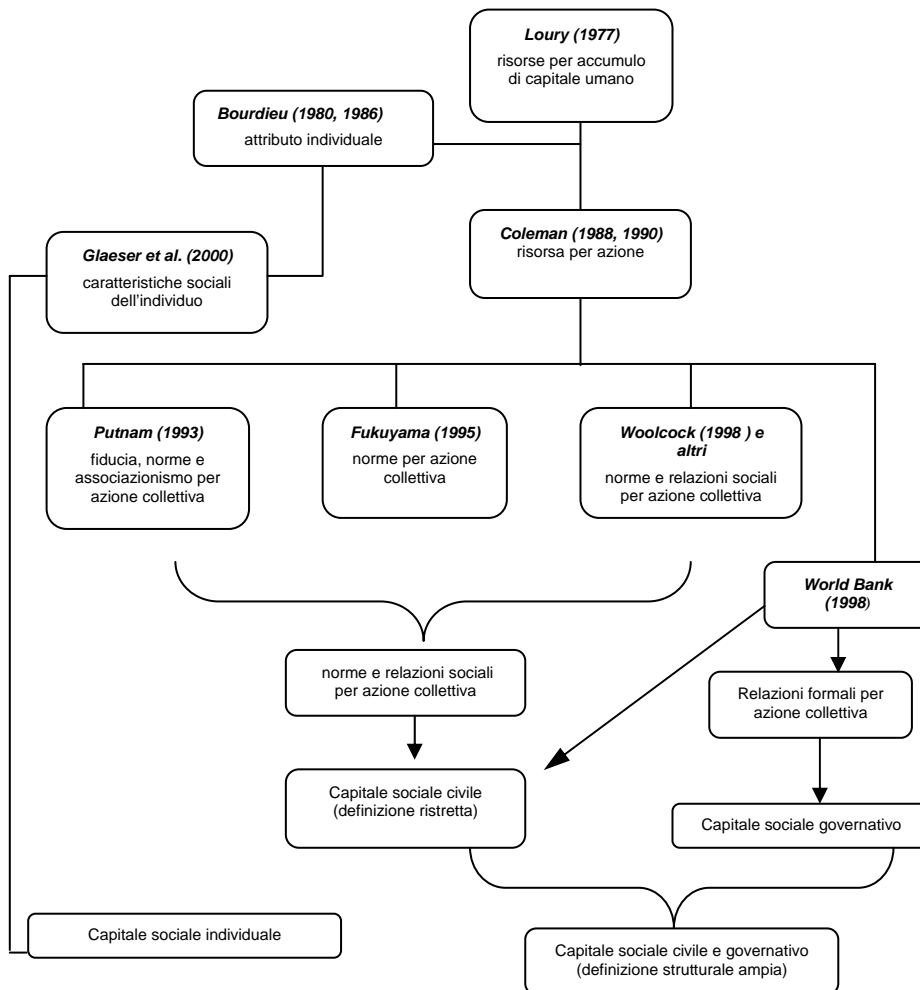
Queste caratteristiche sono state vivacemente criticate da alcuni economisti.

Diversi autori (cioè Glaeser et al. (2000, 2002), Temple (2001), Sobel (2002), Mancinelli-Mazzanti (2002)) hanno notato che porre l'enfasi sulla comunità e sull'azione collettiva può essere problematico per quegli economisti che desiderano fare un più ampio uso dell'idea. Ad esempio, comprendere come il capitale sociale è accumulato significa dare maggiore attenzione al valore del capitale sociale come risorsa per l'individuo.

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

Che cos'è il Capitale Sociale

Fig. 1. Il contributo della scienza sociale



Altri autori (ovvero Edwards e Foley (1997, 1999), Durlauf (1999, 2002), Fedderke et al. (1999), Temple (2001), Piazza-Giorgi (2002)) hanno osservato che definire il capitale sociale funzionalmente rende difficile separare le fonti del capitale sociale dalle sue conseguenze. Durlauf (1999, 2002) seguendo Portes (1998) sostiene che il problema di una definizione funzionale è che il capitale sociale diventa tautologicamente presente se un buon outcomes è osservato. L'importanza di questo punto è rinforzata quando si considera che il capitale sociale può avere un "downside". Ad esempio, imputare desiderabili outcomes al capitale sociale ignora che vantaggi per una certa comunità possono rappresentare svantaggi per un'altra, o per gli individui che ne restano esclusi. La società nel suo complesso potrebbe subire perdite quando i membri di comunità utilizzano capitale sociale (Olson (1982), Portes e Landolt (1996), Ostrom (1997, 1999), Knack (2000), Annen (2003)).

2.2. Dalle relazioni sociali alle relazioni formali

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

Tale schema è recepito dalla World Bank (1998) (si vedano i *Social Capital Initiative Working Papers*) che definisce ampiamente il concetto includendo caratteristiche sia della società

civile sia del governo. Le prime definiscono un *capitale sociale civile*: relazioni orizzontali e verticali. Le seconde un *capitale sociale governativo*: relazioni istituzionali formalizzate, come sistema di governo, sistema politico, sistema giudiziario, sistema giuridico, libertà civili e politiche (Collier (1998, 2002), Grootaert (1998), Serageldin e Grootaert (1999)). I due tipi di capitale sociale sono unificati ancora dall'idea comune di risolvere problemi di azione collettiva (Grootaert (1998), Collier e Gunning (1999), Knack (1999, 2002), Serageldin e Grootaert (1999)).

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

Seguendo Temple (2001) non è chiaro quale intuizione aggiuntiva può fornire, in termini di chiarezza e rigore, portare i lavori sopra menzionati sotto l'ombrello del capitale sociale³. Una certezza ed una questione, a nostro avviso, emergono da questo approccio ampio al capitale sociale.

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

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

³ Chiarezza e rigore, egli sostiene, sarebbero più probabilmente perseguiti mantenendo il concetto di "social capital" ristretto alla definizione di Putnam e riservando il termine di "social capability" alla struttura sociale e istituzionale più ampiamente definita. Temple e Johnson (1998, 966), seguendo Abramovitz (1986) considerano la "social capability" come "embracing the attributes and qualities of people and organizations that influence the responses of people to economic opportunity, yet originate in social and political institutions".

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Proxy IT : la densità di associazioni volontarie nella società.

Fonte: Paldam e Svendsen (2000).

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

Le cinque definizioni di capitale sociale (CS) riguardano:

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

Queste definizioni appartengono a tre famiglie di concetti

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

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

$$\Omega^F = \Omega^C + \varepsilon_1 \quad \text{dove si ipotizza che } \varepsilon_1 \text{ è piccolo e causale} \quad (1)$$

per cui se questa assunzione tiene – cioè ε_1 è piccolo e casuale – le due famiglie di definizioni (fa1 e fa2) formano il complesso *fiducia-facilità di cooperazione*

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

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

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

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

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

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

Nel linguaggio della teoria dei giochi, la fiducia è definita da Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2001) come “l’eccessiva propensione a giocare la soluzione cooperativa in giochi del dilemma del prigioniero”. In questo approccio il complesso *fiducia-cooperazione* è misurato dalla frequenza con cui la soluzione cooperativa è giocata (si veda ancora fig.2).

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

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

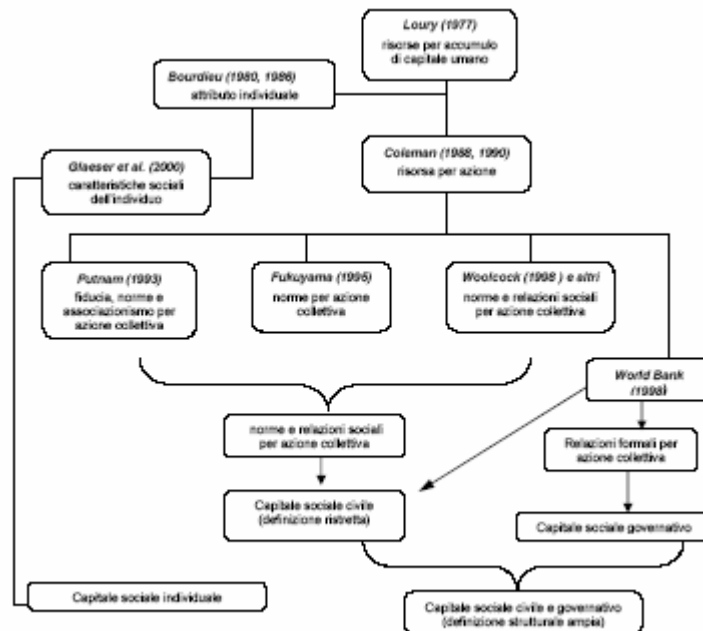
Il “cuore” della struttura concettuale degli autori risiede nell’ipotesi chiave data dalla equazione (1), ovvero che $\Omega^F = \Omega^C$. Questa conclusione, a nostro avviso, è valida se Paldam e Svendsen implicitamente assumono relazioni ripetute all’interno di gruppi ed organizzazioni.

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

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

Che cos'è il Capitale Sociale

Fig.2. Tre famiglie di concetti di capitale sociale



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

Tuttavia, l'argomentazione usata dagli autori sembra essere quella radicata nell'economia sperimentale (Paldam (2000, 10). Essa sostiene che le persone cooperano in un gioco del dilemma del prigioniero one-shot di più di quanto predica la teoria (Harvey

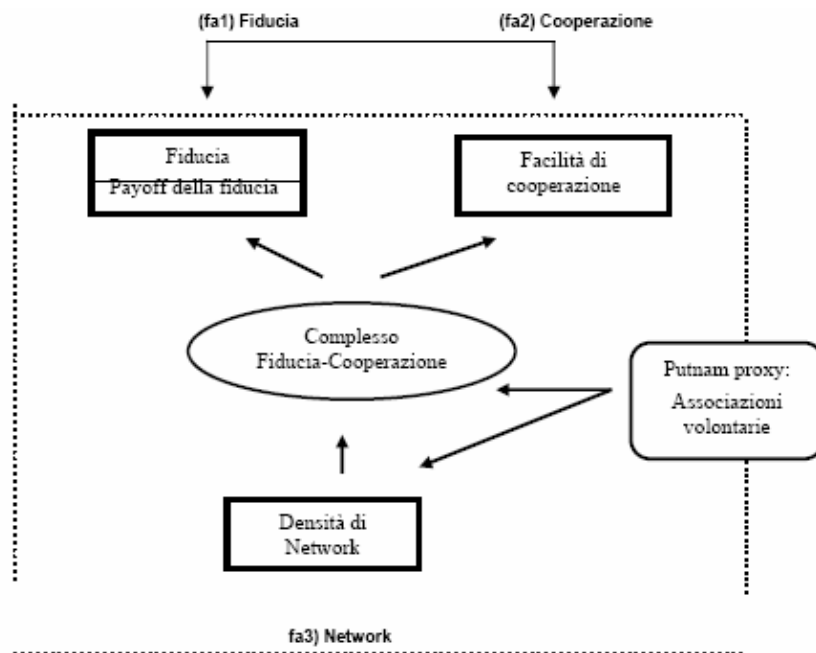
(2002), Paldam e Svendsen (2000, 348), La Porta et al. (1997)). Ma ancora Paldam e Svendsen (2000, 348) affermano che “The game theory approach raises the possibility that the process of social capital building has the character of a repeated game with learning. Such games ... may cause Ω to converge to one or a couple of Ω s, precisely as suggested by Putnam’s Northern and Southern equilibrium”. Ebbene, la logica di Putnam (1993) esaminata in precedenza (cioè che la fiducia è un output delle relazioni e norme civiche) per spiegare gli equilibri virtuosi e viziosi nelle regioni italiane si regge appunto sulla teoria dei giochi ripetuti.

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

Ne deduciamo quindi che il possibile legame tra le tre famiglie di concetti di capitale sociale considerate da Paldam (2000) potrebbe essere quello rappresentato nella fig. 3.

Che cos'è il Capitale Sociale

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



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

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

3. Capitale sociale: uno o molti?

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

Nelle pagine precedenti la nostra attenzione è stata posta su due contributi rilevanti nella letteratura sul capitale sociale. Il contributo della scienza sociale, per lungo tempo non conosciuto o ignorato dagli economisti, e il contributo di Paldam e Svendsen rappresentativo di una definizione di capitale sociale usata in diversi lavori empirici (Knack e Keefer (1997), La Porta et al. (1997), Guiso et al. (2000) e altri ancora).

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

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

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

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

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

Definizione Ω_R : la densità di relazioni sociali che esiste in un gruppo

Definizione Ω_N : norme sociali radicate in un gruppo

Definizione Ω_F : la densità di fiducia che esiste in un gruppo

Ipotesi comune Ψ : Ω_R , Ω_N , Ω_F contano per l'attività economica

Fonte: autore

Alcune precisazioni sono opportune.

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

A nostro avviso, non è proficuo andare oltre queste tre definizioni di capitale sociale senza una solida base empirica. Analizzare, quindi, ciò che gli studi empirici mostrano appare una priorità imprescindibile.

Prima, però, è opportuno capire *come* il capitale sociale conta per l'attività economica. È questo l'argomento della sezione successiva (sezione 4).

4. Come il capitale sociale produce effetti sugli outcomes economici

Obiettivo di questa sezione è di mostrare in che modo il capitale sociale, sotto ognuna delle tre definizioni, può influenzare le performance economiche. La tabella 3 presenta una sintesi dei lavori teorici relativi al legame tra le tre differenti definizioni di capitale sociale e gli outcomes economici individuando due possibili canali (Γ): la produzione (input produttivo e produttività

totale dei fattori (PTF) (Γ_P) e i costi di transazione (Γ_{CT}). Le sezioni 4.1, 4.2 e 4.3 esaminano più approfonditamente questi studi mentre la sez. 4.4 formula congetture e la sezione 4.5 discute se il capitale sociale è effettivamente capitale.

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

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

Fonte: autore

4.1. Relazioni sociali (Ω_R), costi di transazione e costi di produzione

La teoria dell'equilibrio economico generale nella tradizione di Walras-Arrow-Debreu assume che gli agenti sono "egoisti onesti"

in quanto hanno perfetta informazione riguardo ciò che necessitano di conoscere (ovvero prezzi e natura di beni e di servizi). Questa totale trasparenza del sistema economico per ciascuno agente elimina alla radice il problema della cooperazione (Platteau (1994a,b)). Non appena si riconosce che nel mondo reale i) gli agenti sono pronti a ricercare l'interesse personale fino all'inganno e ii) che la loro razionalità è limitata (Williamson (1996)), un problema di cooperazione si pone con la possibilità per le transazioni economiche di essere seriamente impedito. Le relazioni sociali all'interno di network possono lubrificare gli scambi risolvendo problemi di asimmetria informativa e di comportamenti opportunisti attraverso i canali della condivisione di informazioni e del coordinamento.

Le relazioni sociali all'interno di comunità possono contribuire ad attenuare fallimenti del mercato dovuti alla mancanza o accuratezza delle informazioni poiché possono fornire una conoscenza reciproca riguardo il modo in cui gli agenti risponderanno a differenti stati del mondo. Secondo Bowles e Gintis (2002) i fallimenti classici del mercato, ma anche dello stato, a cui le relazioni interpersonali iterate possono porre rimedio sono: fornitura locale di beni pubblici, assicurazione e credito, e *peer monitoring*. Le relazioni sociali possono, anche, servire come un meccanismo di rafforzamento per assicurare che le aspettative circa comportamenti reciproci saranno di fatto realizzati. Le relazioni sociali ripetute all'interno di network orizzontali, infatti, aumentano i benefici e riducono i costi (premi e punizioni) connessi all'osservanza di comportamenti attesi e riducono problemi di opportunismo e di free-rider⁴ (Platteau (1994a,b), Grootaert (1998), Serageldin e Grootaert (1999), Bowles e Gintis (2002), Fafchamps e Minter (2002), Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002), Pargal et al. (2002)).

Collier (1998, 2002) sostiene che le relazioni sociali generano almeno tre tipi di esternalità. Esse facilitano la trasmissione di conoscenza riguardo il comportamento degli altri e ciò riduce il problema dell'opportunismo. Facilitano la trasmissione di

⁴ Questo schema lavora bene quando le relazioni sono ripetute e frequenti ed il gruppo è piccolo.

conoscenza riguardo i mercati e questo riduce i fallimenti del mercato connessi all'informazione. Infine, riducono i problemi di free riding e così facilitano l'azione collettiva.

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

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

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

Per illustrare quest'ultimo aspetto consideriamo la più semplice formulazione fornita da Dasgupta (1999). Siano, rispettivamente, K e L lo stock di capitale fisico e le ore di lavoro impiegate in una economia. Le possibilità di produzione Y dell'economia sono rappresentate dalla relazione funzionale⁵

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

Nell'equazione (4) A è la produttività totale dei fattori. Essa incorpora le esternalità delle relazioni sociali rappresentabili mediante il termine $A(\Omega_R)$. Quindi l'equazione (4) può scriversi come

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

⁵ Questa funzione di produzione soddisfa le proprietà di ritorni costanti di scala, di rendimenti crescenti a tassi decrescenti, in K e L

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

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

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

4.2. Norme sociali (Ω_N), costi di transazione ed input produttivo

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

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

In termini formali l'argomentazione di Fukuyama può rappresentarsi come

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

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

4.3. Fiducia (Ω_F), costi di transazione e costi di produzione

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

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

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

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

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

i) l’approccio dell’input produttivo - condiviso anche da Collier (1998, 2002) e da Whitely (2000) - considera la fiducia, Ω_F , come un fattore di produzione al pari di K . Questo significa che⁶

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

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

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

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

⁶ Tralasciamo per ragione di semplicità il livello di tecnologia A .

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

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

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

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

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

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

4.4. Capitale sociale e performance economiche: sintesi e congetture

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

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

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

Fonte: autore

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

Ipotesi. *Le relazioni sociali, le norme sociali e la fiducia aiutano l'attività economica mediante la riduzione dei costi di transazione e/o l'aumento della produzione.*

Questo implica che le Performance Economiche (*PE*)

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

$$(\Gamma_{CT}, \Gamma_P) = \vartheta(\Omega_R, \Omega_N, \Omega_F) \quad (12.1)$$

$$\Omega_R = \Omega_N = \Omega_F = \Omega \quad (12.2)$$

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

Se questa assunzione fosse vera, la scelta della definizione di capitale sociale sarebbe solo una questione di opportunità.

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

Tab. 6. Il sogno del capitale sociale

S1 Le differenti definizioni di capitale sociale contano per l'attività economica

S2 Le differenti definizioni di capitale sociale sono concetti robusti

Fonte: autore

Robustezza significa che le relazioni sociali, le norme sociali e la fiducia presentano il medesimo legame con gli outcomes economici.

Se il "sogno" contenga verità è una questione sia teorica che empirica.

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

4.5. È realmente capitale?

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

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

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

Tab. 7. Perché il capitale sociale è capitale

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

Fonte: autore

In letteratura, Coleman (1988, S98) enfatizza il secondo aspetto della definizione di capitale quando afferma che “come le altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo rendendo possibile l'acquisizione di certi fini che in sua assenza non sarebbero possibili”.

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

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

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

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

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

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

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

individui). Questa caratteristica implica che esso tende ad essere sottoprodotto a causa delle esternalità inerenti alla sua produzione.

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

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

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

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

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

5. Misurare il capitale sociale

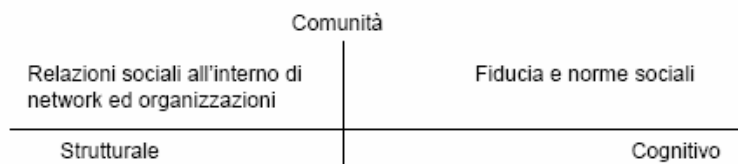
Misurare il capitale sociale è un compito audace, sostanzialmente più complicato di quello di misurare il capitale fisico e il capitale umano (anch'esso compito non triviale). Mentre anni di istruzione e anni di esperienza lavorativa hanno una lunga tradizione come proxy del capitale umano, nessun consenso esiste ancora per lo studio del capitale sociale (Guiso et al. (2000)). Ciò nonostante, diversi approcci sono presenti in letteratura. La sezione 5.1 fornisce una lettura critica degli indicatori usati nei lavori empirici.

5.1. Indicatori di capitale sociale

La struttura concettuale sviluppata fornisce un utile schema nell'analizzare le misure di capitale sociale (si veda fig. 4). Seguendo Uphoff (1999) essa può essere divisa in una dimensione strutturale e in una dimensione cognitiva. La prima fa riferimento ad aspetti più visibili e forse più tangibili del concetto, quali le relazioni tra persone all'interno di organizzazioni e di network. La seconda concerne aspetti più astratti e più intangibili

come le norme sociali e la fiducia. Mentre una associazione può essere immediatamente osservata ed è soggetta ad una misurazione diretta (la dimensione dei suoi membri, il tempo speso in esse, le attività svolte), le norme sociali e le fiducia sono, in prevalenza, osservate indirettamente attraverso la percezione delle persone.

Fig. 4. Dimensioni del capitale sociale



Fonte: Uphoff (1999)

Tab. 8. Proprietà desiderabili degli indicatori di capitale sociale

Gi indicatori di capitale sociale devono:

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

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

La tabella 8 presenta una lista non esaustiva di proprietà che gli indicatori di capitale sociale dovrebbero possedere.

Molti lavori empirici misurano sia la dimensione strutturale sia la dimensione cognitiva del capitale sociale attraverso due principali indicatori. Il primo indice presenta le proprietà a), c), d), g) e h) della tab. 8 ed è ciò che Paldam e Svendsen (2000) definiscono lo strumento di Putnam: la densità di organizzazioni volontarie all'interno di una popolazione. Il secondo indicatore mostra le proprietà a), c), g) e h), della tab. 8 e risulta essere una misura basata su survey di quanto le persone hanno fiducia negli altri. La tabella 9 riporta questi indicatori distinti per dimensione misurata, proprietà possedute e per gli studi empirici che ne fanno uso.

L'indicatore della densità di organizzazioni volontarie è stato proposto originariamente da Putnam (1993) come semplice conteggio di alcuni tipi di organizzazioni sociali (precisamente le associazioni culturali e sportive). Nei lavori empirici successivi l'indice è stato ampliato fino a comprendere una ampia gamma di organizzazioni sociali (da quelle ricreative alle associazioni professionali, dai movimenti giovanili ai partiti politici e ai sindacati) rispetto alle quali l'attenzione si è spostata sulla *membership* registrata attraverso survey soggettive. I principali dataset da cui queste survey soggettive sono estrapolate sono la World Value Survey (WVS), la European Value Survey (EVS) e la General Social Survey (GSS) per gli Stati

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

	<i>Dimensione strutturale</i>	<i>Dimensione cognitiva</i>	<i>Proprietà (Tab. 6)</i>	<i>Misure di</i>
1) Organizzazioni volontarie	Helliwell (1996b), Narayan e Pritchett (1999), Knack -Keefer (1997), DiPasquale e Glaeser (1999), Alesina e La Ferrara (2000), Rupasingha et al (2000, 2002), Knack (2000), Beugelsdij e van Scaik (2001), Hjøllund et al. (2001), Miguel et al. (2001), Gleaser et al. (2002)	Helliwell e Putnam (1995), Fukuyama (1995),	Oggettivo, soggettivo, a), c), g)	Fiducia/Relazioni
2) Trust		Helliwell (1996a,b), Brehm e Rahn (1997), La Porta et al. (1997), Knack e Keefer (1997), Alesina e La Ferrara (2002), Gleaser et al. (1999), Stolle e Rochon (1999), Knack (2000), Whitely (2000), Hjøllund et al. (2001), Zak e Knack (2001)	Soggettivo, a), c), g)	Fiducia/Fidatezza
3) Partecipazione alle tornate elettorali e referendarie		Helliwell e Putnam (1995), Goldin e Katz (1998), Rupasingha et al (2000), Guiso et al. (2000), Forni e Paba (2000), Arrighetti et al. (2001).	Oggettivo, a), c), g)	Fiducia/Norme sociali/Relazioni
4) Lavoro volontario in organizzazioni sociali	Beugelsdij e van Scaik (2001), Costa e Kahn (2001)		Soggettivo, oggettivo, a), c), g)	Relazioni/Fiducia
5) Frequenza contatti con amici, parenti, vicini	Durkin jr (2000) e Costa e Kahn (2001)		Soggettivo, a), c), g)	Relazioni/Fiducia

Fonte: autore

Uniti⁷. Queste misure soggettive, comunque, contengono aspetti indesiderabili ma inevitabili. Esse non registrano il numero di *membership* per intervistato quanto piuttosto il numero di tipi di organizzazioni a cui l'intervistato appartiene. Così un individuo che è membro di una organizzazione religiosa e di una sportiva presenta un valore di partecipazione pari a 2 (Gleaser et al (2002)). Inoltre, non catturano l'intensità della partecipazione attiva delle persone nei vari gruppi sociali (Knack e Keefer (1997) e Durkin jr (2001)). Infine, sollevano il problema di delimitare le organizzazioni volontarie dalle organizzazioni pubbliche e dalle imprese (Paldam (2000)).

L'esempio più rilevante del secondo indice è costituito dalla World Value Survey che intervista campioni di persone domandando loro: "*Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?*". L'indicatore standard della fiducia è rappresentato dalla percentuale degli intervistati che rispondono che "*most people can be trusted*". Glaeser et al. (2000) combinando standard survey riguardo la fiducia con esperimenti di laboratorio mostrano che queste survey non misurano la fiducia quanto piuttosto la fidejussione⁸. Per Alesina e La Ferrara (2002) gli esperimenti di Glaeser et al. indicano la possibile confusione negli intervistati circa l'idea di avere fiducia negli altri e l'idea di essere degni della fiducia degli altri.

⁷ La World Value Survey intervista circa 1000 individui in ciascuna delle economie di mercato considerate. Gli anni di riferimento sono il 1980-81, 1990-91, 1995-96. Anche la European Value Survey (EVS) intervista circa 1000 persone per ognuno dei paesi europei analizzati. Le modalità riguardano gli anni 1981, 1990, 1999. La General Social Survey negli USA intervista circa 1500 persone ogni anno per un campione rappresentativo a livello nazionale e contiene una varietà di indicatori sociali e politici.

⁸ Glaeser et al (2000) compiono il seguente esperimento. Prima domandano la questione standard circa la fiducia ad un gruppo di individui. Successivamente, tre settimane più tardi, coinvolgono il gruppo di individui in un gioco oppure gli chiedono di esprimere la volontà di pagare in circostanze in cui i benefici dipendono da quanto un individuo ha fiducia negli altri e dalla propria azione individuale. I risultati evidenziano che quelli che avevano risposto di avere fiducia negli altri nella domanda standard non agiscono, nel gioco, come essi avevano affermato. In altre parole, quelli che avevano risposto che si fidavano degli altri, agivano nel gioco in modo da essere degni di fiducia.

Altri lavori empirici utilizzano ulteriori proxy del capitale sociale. Queste sono le votazioni ai referendum, le tornate elettorali, il lavoro volontario all'interno delle organizzazioni sociali e la frequenza dei contatti con parenti, amici e vicini. Altri indicatori riguardano proxy del capitale sociale all'interno della comunità e della famiglia.

Secondo l'originale intuizione di Putnam (1993) la partecipazione ai referendum rappresenta una proxy della fiducia, mentre la partecipazione alle tornate elettorali è una misura della mancanza di fiducia ovvero una misura delle relazioni clientelari (principale-agente). Alcuni autori sostengono che il vantaggio di indicatori quali le votazioni referendarie e le tornate elettorali è quello di essere misure oggettive e, quindi, più affidabili rispetto a survey soggettive (le misure dirette della fiducia, del lavoro volontario in associazioni e della frequenza dei contatti) più sensibili ad errori di campionamento, a *bias* nelle risposte degli intervistati e ad altri errori di misurazione (Guiso et al. (2000), Knack (2000)).

A nostro avviso, l'analisi degli studi sulle proxy empiriche del capitale sociale fa emergere due peculiarità tipiche di questa letteratura e che sono evidenziate nella tabella 9.

La prima peculiarità evidenzia che le proxy empiriche del capitale sociale non stabiliscono univocamente il concetto o la dimensione del fenomeno che è misurato effettivamente. A partire dai lavori di Putnam (1993) e di Fukuyama (1995), gli studi empirici si sono interessati principalmente di stabilire se il capitale sociale è importante, ma non quale concetto o dimensione è più importante. Questo metodo di analisi ha comportato che misure di relazioni interpersonali in organizzazioni sociali (la partecipazione passiva e attiva) sono state usate come "veicoli" o indicatori di "input" attraverso cui ottenere i benefici o gli "output" del capitale sociale, di volta in volta, individuati nello sviluppo della fiducia e delle norme civiche, nell'accesso ad informazioni e a risorse sociali, e così via. Questa sovrapposizione tra gli input (le relazioni sociali) e gli output (la fiducia, le norme civiche) del capitale sociale se concettualmente rende difficile capire la dimensione di capitale sociale che la proxy partecipazione passiva ed attiva sta misurando, operativamente evidenzia la prassi ormai consolidata

nella letteratura empirica di utilizzare questa proxy per misurare le relazioni sociali.

L'altro aspetto caratteristico che emerge dalla letteratura empirica è l'uso di survey soggettive per costruire misure dirette della fiducia e della partecipazione passiva e attiva in organizzazioni sociali. Queste proxy hanno acquisito un largo consenso poiché permettono di effettuare confronti all'interno delle singole nazioni e tra le nazioni medesime. Inoltre, si muovono nella direzione di individuare una metodologia standard di applicazione. Tuttavia, ritenere che queste survey soggettive siano i migliori indicatori di capitale sociale da usare ovunque sarebbe, a nostro avviso, un errore. Perché, come sottolineano i sociologi ed i politologi, l'ambiente culturale, sociale ed economico in cui questi indicatori, e i relativi questionari, sono calati conta, avendo il capitale sociale una forte natura contestuale. Questo lascia spazio, in nuovi lavori empirici, sia a misure oggettive delle medesime variabili sia a proxy specifiche del contesto di analisi. È questa l'indicazione che emerge dagli studi sui paesi in via di sviluppo (Grootaert e van Bastelaer (2001, 2002)) e dagli studi cross-region (Helliwell e Putnam (1995), Goldin e Katz (1998), Forni e Paba (2000), Guiso et al. (2000), Rupasingha et al (2000)).

6. Accumulazione del capitale sociale

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

6.1. Le determinanti del capitale sociale

Putnam (1993) e Fukuyama (1995) considerano l'accumulazione di capitale sociale, ovvero di fiducia e di norme sociali, un processo ereditato dal passato che con i suoi tempi lunghi e la creazione di percorsi obbligati (*path dependance*) giunge a definire diverse tradizioni civiche e diversi sistemi morali (equilibri multipli). Per Paldam e Svendsen (2000) il legame debole nell'idea del capitale sociale, cioè la fiducia, come capitale, è il modo in cui esso è "prodotto". Per gli autori il capitale sociale è raramente prodotto in modo deliberato quanto piuttosto è il

risultato di attività con altri obiettivi. Visione già sostenuta da Coleman (1988, 1990) e Collier (1998, 2002) per le relazioni sociali .

Tab. 10. Modelli di accumulazione del capitale sociale

	<i>Relazioni sociali</i>	<i>Norme sociali</i>	<i>Fiducia</i>
Modelli teorici	Alesina e La Ferrara (2000), DiPasquale e Glaeser (1999), Antoci et al. (2001, 2002), Durkin Jr. (2001), Miguel et al. (2001)	Kandori (1992)	Zak e Knack (2001)
Evidenze empiriche	Alesina e La Ferrara (2000), Costa e Kahn (2001), DiPasquale e Glaeser (1999), Durkin Jr. (2001), Miguel et al. (2001)	Knack e Keefer (1997)	Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001), Alesina e La Ferrara (2002), La Porta et al. (1997)

Fonte: autore

6.1.1. Partecipazione sociale

Alesina e La Ferrara (2000) studiano sia teoricamente sia empiricamente la partecipazione in organizzazioni sociali quando la popolazione è eterogenea in termini di reddito, di razza e di etnia. Il modello teorico permette agli agenti di decidere se partecipare o meno in un gruppo sociale e mostra che una più alta eterogeneità riduce la partecipazione in attività associative. La parte empirica esplora l'evidenza sulle città degli Stati Uniti. Usando dati della GSS per aree metropolitane dal 1974 al 1994 e controllando per caratteristiche individuali e comunitarie, gli autori mostrano che la partecipazione sociale è più alta dove minori sono le disuguaglianze nella distribuzione del reddito e le segmentazioni etniche e razziali nella popolazione. Questi risultati, inoltre, sono più forti per quei gruppi sociali in cui i contatti diretti tra i membri

sono più importanti ed il grado di esclusione è più basso⁹. Costa e Kahn (2001) nel comprendere il declino del capitale sociale negli Stati Uniti nel periodo 1952-1998, giungono ai medesimi risultati di Alesina e La Ferrara (2000). Usando anch'essi dati della GSS per aree metropolitane e controllando per caratteristiche individuali e collettive, gli autori mostrano che il declino della partecipazione in attività associative volontarie (capitale sociale prodotto nella società civile) è spiegato dalle crescenti ineguaglianze nel reddito e nell'etnia. Invece, l'aumento della partecipazione delle donne nel mercato del lavoro riveste un ruolo attivo nel declino del capitale sociale prodotto in casa.

Antoci et al. (2001, 2002) aggiungono all'analisi di Alesina e La Ferrara e di Costa e Kahn l'assunzione che la partecipazione sociale fornisce beni relazionali rilevanti, al pari dei beni materiali, per il benessere individuale e collettivo. Gli autori presentano un modello neoclassico ed un modello evolutivo con cui studiano gli effetti del processo di sostituzione di attività sociali (time-intensive) con attività private (time-saving) all'interno di una popolazione omogenea. La partecipazione sociale è importante, per gli autori, perché genera delle esternalità dirette, in quanto aumenta la produttività del tempo che gli altri individui spendono in attività sociali, e genera una esternalità cumulativa, poiché contribuisce alla formazione del capitale sociale. I risultati per i due modelli sono identici. L'economia può sperimentare una trappola di povertà sociale, ossia un equilibrio Pareto-dominato, in cui vi è una crescita privata, una diminuzione della partecipazione sociale ed un impoverimento del capitale sociale. La ragione è individuata dagli autori, nel modello neoclassico, nell'incapacità degli individui di internalizzare gli effetti esterni tanto immediati quanto cumulativi delle loro azioni e nel modello evolutivo, nei problemi di coordinamento e di impazienza. Entrambi i modelli, inoltre,

⁹ Alesina e La Ferrara mostrano anche che la partecipazione sociale è correlata positivamente al reddito familiare e al lavoro. In particolare, i lavoratori a tempo pieno partecipano meno di quelli a tempo parziale, ma partecipano di più dei disoccupati e dei non appartenenti alla forza lavoro. Quest'ultimo risultato evidenzia il duplice ruolo rivestito dal lavoro, come attività strumentale al consumo privato e luogo di socializzazione e di relazioni sociali.

evidenziano l'importanza del livello iniziale del capitale sociale e, quindi, la presenza di un fenomeno di "path dependance".

Seguendo Becker (1974), Durkin jr.(2000) introduce un semplice modello di accumulazione del capitale sociale in cui le famiglie decidono di allocare il loro tempo tra il lavoro e le relazioni con altre famiglie. Quest'ultime richiedono tempo e comportano rinunce a consumo privato, ma forniscono risorse sociali che dipendono dalla frazione di tempo investita e dal numero di famiglie con cui si hanno relazioni interpersonali. Test empirici del modello usando dati GSS del 1986 per gli Stati Uniti suggeriscono una relazione positiva tra l'accesso a risorse sociali e la frequenza dei contatti con famiglie legate da parentela ed amicizia, ed evidenziano che la frequenza dei contatti tra queste famiglie spinge verso l'alto i salari individuali a parità di capitale umano (misurato dalle persone in possesso di laurea entro un'area metropolitana).

In Miguel et al. (2001) le determinanti dell'investimento in capitale sociale, inteso come densità delle organizzazioni volontarie, sono le migrazioni ed il reddito. Tra i possibili legami tra lo sviluppo industriale ed il capitale sociale gli autori si focalizzano sulle migrazioni in base ai risultati di DiPasquale e Glaeser (1999). DiPasquale e Glaeser mostrano teoricamente ed empiricamente - per gli Stati Uniti usando dati GSS - che i proprietari di appartamenti investono di più degli affittuari sia in connessioni sociali che in amenità locali. Questo perché principalmente la proprietà riduce la mobilità. Assecondando questa intuizione Miguel et al. (2001) usano la struttura teorica sviluppata per testare empiricamente l'impatto dell'industrializzazione sul capitale sociale in Indonesia durante il periodo 1985-1997. Essi trovano un incremento significativo nella densità delle organizzazioni volontarie (ROSCAs, associazioni degli agricoltori, gruppi sportivi, ricreativi etc...) nei distretti che beneficiarono della crescita industriale, ma una riduzione in queste ed in altre organizzazioni di cooperazione reciproca nei distretti locati in prossimità delle aree di rapida industrializzazione. Per gli autori la ragione di questo declino va individuata nella migrazione verso le aree di rapida industrializzazione che distrusse la struttura esistente di assistenza reciproca garantita dalle organizzazioni comunitarie.

6.1.2. Fiducia

Zak e Knack (2001) sviluppano un modello di equilibrio economico generale in cui le determinanti della fiducia sono distanza sociale e le istituzioni formali. Usando dati della WVS per quarantuno paesi durante il periodo 1970-1992, gli autori trovano empiricamente che l'eterogeneità in termini di distribuzione del reddito riduce la fiducia mentre la qualità delle istituzioni formali l'aumenta. Simili risultati empirici sono ottenuti da Knack e Keefer (1997), anche per le norme sociali, per un campione di paesi e per un periodo temporale più ristretti. Alesina e La Ferrara (2002), usando dati GSS per le aree metropolitane degli Stati Uniti per il periodo 1974-1994 e controllando per caratteristiche individuali e comunitarie, mostrano che l'eterogeneità sociale in termini di segmentazione di razza e di distribuzione del reddito abbassa la fiducia. Per La Porta et al. (1997) quale possibile determinante della fiducia, seguendo il ragionamento di Putnam (1993) per le regioni italiane riguardo la religione cattolica e la sua influenza negativa sulla fiducia, vi sono le religioni organizzate, gerarchiche e dominanti. In un campione cross-section di quaranta nazioni per il periodo 1970-1993, gli autori trovano che paesi con religioni gerarchiche presentano una minore efficienza del governo, e più bassi tassi di partecipazione sociale.

6.1.3. Norme sociali

Kandori (1992) presenta un modello di giochi ripetuti esteso al caso di giochi di *matching* e basato su *informal community enforcement* quale soluzione a comportamenti opportunisti degli agenti. Nel modello l'ipotesi di "common knowledge" tra tutti gli agenti è sostituita dall'assunzione che gli agenti possiedono informazioni private riguardo la storia degli scambi nella comunità. Quando i giocatori non possono osservare la storia del gioco, l'unico equilibrio in cui la cooperazione è sostenuta è quello definito di "contagious equilibrium". In questo equilibrio, la defezione da parte di un singolo agente riduce la fiducia dell'intera comunità, cosicché nessun agente coopera dopo avere osservato la defezione. Questa soluzione può essere evitata se la comunità è in grado di etichettare i membri a seconda della loro azione nelle fasi precedenti del gioco. Così, "when two players are matched,

they observe each other's labels and then take some action. After that, their labels are updated depending only on their original labels and actions by a given rule", regola che incarna una *norma sociale* (Kandori (1992, 71)). In questo modo, una etichetta non cooperativa definisce una sanzione sociale e questa sanzione informale da parte dei membri della comunità può indurre comportamenti desiderabili in scambi non frequenti.

6.1.4. Capitale sociale individuale: le abilità sociali

Infine, occorre considerare anche l'*economic approach* di Glaeser et al. (2000) all'accumulazione di capitale sociale inteso come abilità sociale. Gli autori argomentano teoricamente e mostrano empiricamente che gli individui investono in caratteristiche sociali individuali allo stesso modo in cui investono in capitale umano¹⁰. Così, il capitale sociale dapprima cresce e poi decresce con l'età, declina con la mobilità, è più alto in occupazioni che presentano rendimenti più elevati per le abilità sociali ed esibisce complementarietà interpersonali.

6.2. Il ruolo della politica

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

Come abbiamo visto la letteratura sul capitale sociale, definito come le relazioni interpersonali, le norme sociali e la fiducia, fornisce processi diversi di accumulazione. In generale, la maggior parte dei meccanismi di accumulazione considera la partecipazione in attività sociali, mentre poco approfonditi sono i meccanismi che riguardano le norme sociali e la fiducia. In questi processi i policy makers possono avere un ruolo attivo?

Pessimisti sono Putnam (1993), Fukuyama (1995) e Paldam e Svendsen (2002). Secondo Putnam e Fukuyama la produzione di fiducia e di norme sociali è un processo ereditato dal passato e rimanda a complesse dinamiche storiche di lunga durata. Di conseguenza in questi modelli esplicativi non vi è spazio per una

¹⁰ Poiché per gli autori il capitale sociale è la componente sociale del capitale umano, questo risultato non appare sorprendente.

politica tesa a potenziare lo stock di capitale sociale di una determinata società. Per Paldam e Svendsen poiché la fiducia è accumulata dalle persone medesime mediante le relazioni spontanee c'è un sostanziale beneficio da una politica finalizzata al suo aumento. Tuttavia, per gli autori esiste un dilemma: "Social capital is self-enforcement and thus contrary to third party-enforcement. Attempts by third parties – as public authorities – to enforce social capital may thus be counterproductive" (Paldam e Svendsen (2002, 364)).

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

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

7. Considerazioni conclusive

Convincere gli scettici che il capitale sociale può essere un utile strumento analitico per gli economisti richiederà, al minimo, tre sviluppi. Primo, i ricercatori devono iniziare ad essere più specifici e più uniformi riguardo esattamente ciò che il termine rappresenta. Secondo, essi devono sviluppare migliori modi di misurazione del capitale sociale. Terzo, devono mostrare, usando queste misure, che il capitale sociale ha significativi effetti economici (Durkin jr. (2000)).

Questo capitolo presenta contributi lungo diverse linee. Primo, distingue tra una definizione strutturale del capitale sociale ristretta alle relazioni interpersonali, alle norme sociali e alla fiducia esistenti in una comunità ed una definizione individuale che poggia sulle caratteristiche sociali dell'individuo. Secondo, sostiene che le definizioni di relazioni interpersonali, norme sociali e fiducia coesistono tra loro e sono concepibili anche come tre differenti dimensioni, tra loro connesse, di un medesimo concetto, all'interno di una comunità. Terzo, asserisce che le relazioni e le norme sociali e la fiducia contano per l'attività economica come fattore di produzione (input produttivo e/o fattore di scala) e come determinante dei costi di transazione. Quarto, sintetizza cinque proxy empiriche delle tre differenti definizioni di capitale sociale di uso consolidato in letteratura e che sono: i) survey soggettive quali fiducia, partecipazione passiva e attiva in organizzazioni sociali e contatti con parenti, amici e vicini e ii) misure oggettive basate sugli strumenti di Putnam: densità delle organizzazioni volontarie, partecipazione alle tornate elettorali e referendarie.

A livello empirico, il capitolo fornisce una struttura concettuale, il complesso *relazioni-norme sociali-fiducia*, con cui identificare misure operative di capitale sociale.

Bibliografia

- [1]Abreu D., (1988), On the theory of infinitely repeated games with discounting, *Econometrica*, 56, 383-396.
- [2]Alesina A., La Ferrara E. (2000), Participations in heterogeneous communities, *Quarterly Journal of Economics*, CXV, 847-904.
- [3]Alesina A., La Ferrara E. (2002), Who trusts others?, *Journal of Public Economics*, 85, 207-234
- [4]Annen K., (2003), Social capital, inclusive networks and economic performance, *Journal of Economic Behavior e Organization*, 50, 449-463.
- [5]Antoci A., Sacco P.L., Vanin P. (2001), Participation, growth and social poverty: social capital in a homogeneous society, mimeo, University of Bologna
- [6]Antoci A., Sacco P.L., Vanin P. (2002), Economic growth and social poverty: the evolution of social participation, mimeo, University of Bologna.
- [7]Arrighetti A., Lasagni A., Seravalli G. (2001), Capitale sociale, associazionismo economico e istituzioni: indicatori statistici di sintesi, *Working Paper*, 4, Dipartimento di Economia, Università di Parma.
- [8]Arrow K.J. (1999), *Observations on social capital*, in Dasgupta and Serageldin (eds) (1999), op. cit., 3-5.
- [9]Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C. (2001), *Il capitale sociale*, il Mulino, Bologna.
- [10]Bagnasco A., (2001), Teoria del capitale sociale e «political economy» comparata, in Bagnasco et al., (2001), op. cit., 47-75.
- [11]Baron S., Field J., Schuller T., (2000) *Social capital, critical perspectives*, Oxford University Press
- [11]Becker G.S. (1974), A theory of social interactions, *Journal of*

Political Economy, 6, 10631093.

[12]Besley T., Coate S., (1995), Group lending, repayment incentives, and social collateral, *Journal of Development Economics*, 46, 1-18.

[13]Beugelsdijk S., Van Schaik T. (2001), Social capital and regional economic growth, *CentER Discussion Paper*, 102, Tilburg University.

[14]Bourdieu P. (1980), Le capital social: notes provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3

[15]Bourdieu P. (1986), The forms of capital, in Richardson J. (editor), *Handbook of theory and research for the sociology of education*, Greenwood Press, Westport, CT, 241-260.

[16]Bowles S., Gintis H., (2002), Social capital and Community Governance, *Economic Journal*, 112, F419-F.436

[17]Brehm J., Rahn W., (1997), Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital, *American Journal of Political Science*, 41, 999-1023.

[18]Burt R. (1992), *Structural holes*, Harvard University Press, Cambridge .

[19]Burt R. (2000), The network structure of social capital, in Sutton R.I., Staw B.M., (eds) (2000), *Research in Organization Behavior*, JAI, Greenwich.

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

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

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

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

[24]Collier P., e Gunning J.W., (1999), Explaining African

economic performance, *Journal of Economic Literature*, 37, 64-111.

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

[26]Costa D. L., Kahn M. E., (2001), Understanding the decline in social capital, 1952-1998, *NBER Working Paper*, 8295.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[36]Edwards B., Foley M. W., (1999), Is it time to disinvest in social capital, *Journal of Public Policy*, 19 (3), 141-173.

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

order, Cambridge University Press, Cambridge.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[49]Gleaser E.L., Laibson D., Sacerdote B. (200), An economic approach to social capital, *Economic Journal*, 112, F437-F458

[50] Goldin C., Katz L. F., (1998), Human capital and social capital:

the rise of secondary schooling in America, 1910-1940, *NBER Working Paper*, 6439.

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

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

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

[54]Greif A., (1994), Cultural belief and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, *Journal of Political Economy*, 102, 912-950.

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

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

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

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

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

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

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

[62]Helliwell J.F.(1996b), Do Borders matter for social capital?

Economic growth and civic culture in U.S. States and Canadian Provinces, *NEBR Working Paper*, 5863.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[72]La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R.

(1997), Trust in large organizations, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 89/2, 333-338.

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

[74]Mancinelli S., Mazzanti M. (2002), A microeconomic approach to social capital, *Quaderni del Dipartimento di Economia. Istituzioni, Territorio*, 13, Università di Ferrara.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- [84]Paldam M..(2000), Social capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), 629-653.
- [85]Paldam M., Svendsen G.T. (2000), An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.
- [86]Paldam M., Svendsen G.T. (2001), Missing social capital and the transition in Eastern Europe, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 5, 21-34.
- [87]Pargal S., Gillan D.O., Huq M., (2002), *Does social capital increase participation in voluntary solid waste management? Evidence from Dhaka, Bangladesh*, in Grootaert C. e van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 188-209.
- [88]Piazza-Giorgi B., (2002), The role of human and social capital in growth: extending our understanding, *Cambridge Journal of Economics*, 26, 461-479.
- [89]Platteau J. F., (1998a), Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of public and private order institutions, *Journal of Development Studies*, 30 (3), 533-577.
- [90]Platteau J. F., (1998b), Behind the market stage where real societies exist – Part I: The role of moral norms, *Journal of Development Studies*, 30 (3), 753-817.
- [91]Portes A., (1998), Social capital: its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- [92]Portes A., Landolt P. (1996), The downside of social capital, *The American Prospect*, 26, 18-21.
- [93]Putnam R. (with Robert Leonardi and Raffaella Nanetti), (1993), *Making democracy work*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- [94]Rose R. (1998), Getting things done in an anti modern society: social capital networks in Russia, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 6.
- [95]Routledge B.R., von Amsberg J., (2002), *Social capital and growth*, mimeo, Graduate School of Industrial Administration,

Carnegie Mellon University.

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

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

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

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

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

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

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

[103]Stolle D., Rochon T.R., (1999), *The myth of American exceptionalism: a three-nation comparison of associational membership and social capital*, in van Deth J.W., Maraffi M., Newton K., Whiteley P.F., (eds) (1999),op. cit., 192-209.

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

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

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

New York.

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

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

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

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

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

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

WORKING PAPERS DEL DIPARTIMENTO

- 1988, 3.1 Guido CELLA
Linkages e moltiplicatori input-output.
- 1989, 3.2 Marco MUSELLA
La moneta nei modelli di inflazione da conflitto.
- 1989, 3.3 Floro E. CAROLEO
Le cause economiche nei differenziali regionali del tasso di disoccupazione.
- 1989, 3.4 Luigi ACCARINO
Attualità delle illusioni finanziarie nella moderna società.
- 1989, 3.5 Sergio CESARATTO
La misurazione delle risorse e dei risultati delle attività innovative: una valutazione dei risultati dell'indagine CNR- ISTAT sull'innovazione tecnologica.
- 1990, 3.6 Luigi ESPOSITO - Pasquale PERSICO
Sviluppo tecnologico ed occupazionale: il caso Italia negli anni '80.
- 1990, 3.7 Guido CELLA
Matrici di contabilità sociale ed analisi ambientale.
- 1990, 3.8 Guido CELLA
Linkages e input-output: una nota su alcune recenti critiche.
- 1990, 3.9 Concetto Paolo VINCI
I modelli econometrici sul mercato del lavoro in Italia.
- 1990, 3.10 Concetto Paolo VINCI
Il dibattito sul tasso di partecipazione in Italia: una rivisitazione a 20 anni di distanza.
- 1990, 3.11 Giuseppina AUTIERO
Limiti della coerenza interna ai modelli con la R.E.H..
- 1990, 3.12 Gaetano Fausto ESPOSITO
Evoluzione nei distretti industriali e domanda di istituzione.
- 1990, 3.13 Guido CELLA
Measuring spatial linkages: input-output and shadow prices.
- 1990, 3.14 Emanuele SALSANO
Seminari di economia.

- 1990, 3.15 Emanuele SALSANO
Investimenti, valore aggiunto e occupazione in Italia in contesto biregionale: una prima analisi dei dati 1970/1982.
- 1990, 3.16 Alessandro PETRETTO- Giuseppe PISAURO
Uniformità vs selettività nella teoria della ottima tassazione e dei sistemi tributari ottimali.
- 1990, 3.17 Adalgiso AMENDOLA
Inflazione, disoccupazione e aspettative. Aspetti teorici dell'introduzione di aspettative endogene nel dibattito sulla curva di Phillips.
- 1990, 3.18 Pasquale PERSICO
Il Mezzogiorno e le politiche di sviluppo industriale.
- 1990, 3.19 Pasquale PERSICO
Priorità delle politiche strutturali e strategie di intervento.
- 1990, 3.20 Adriana BARONE - Concetto Paolo VINCI
La produttività nella curva di Phillips.
- 1990, 3.21 Emiddio GALLO
Varianze ed invarianze socio-spaziali nella transizione demografica dell'Italia post-industriale.
- 1991, 3.22 Alfonso GAMBARDELLA
I gruppi etnici in Nicaragua. Autonomia politica ed economica.
- 1991, 3.23 Maria SCATTAGLIA
La stima empirica dell'offerta di lavoro in Italia: una rassegna.
- 1991, 3.24 Giuseppe CELI
La teoria delle aree valutarie: una rassegna.
- 1991, 3.25 Paola ADINOLFI
Relazioni industriali e gestione delle risorse umane nelle imprese italiane.
- 1991, 3.26 Antonio e Bruno PELOSI
Sviluppo locale ed occupazione giovanile: nuovi bisogni formativi.
- 1991, 3.27 Giuseppe MARIGLIANO
La formazione del prezzo nel settore dell'intermediazione commerciale.
- 1991, 3.28 Maria PROTO
Risorse naturali, merci e ambiente: il caso dello zolfo.
- 1991, 3.29 Salvatore GIORDANO
Ricerca sullo stato dei servizi nelle industrie del salernitano.

- 1992, 3.30 Antonio LOPES
Crisi debitoria e politiche macroeconomiche nei paesi in via di sviluppo negli anni 80.
- 1992, 3.31 Antonio VASSILLO
Circuiti economici semplici, complessi, ed integrati.
- 1992, 3.32 Gaetano Fausto ESPOSITO
Imprese ed istituzioni nel Mezzogiorno: spunti analitici e modalità di relazione.
- 1992, 3.33 Paolo COCCORESE
Un modello per l'analisi del sistema pensionistico.
- 1994, 3.34 Aurelio IORI
Il comparto dei succhi di agrumi: un caso di analisi interorganizzativa.
- 1994, 3.35 Nicola POSTIGLIONE
Analisi multicriterio e scelte pubbliche.
- 1994, 3.36 Adriana BARONE
Cooperazione nel dilemma del prigioniero ripetuto e disoccupazione involontaria.
- 1994, 3.37 Adriana BARONE
Le istituzioni come regolarità di comportamento.
- 1994, 3.38 Maria Giuseppina LUCIA
Lo sfruttamento degli idrocarburi offshore tra sviluppo economico e tutela dell'ambiente.
- 1994, 3.39 Giuseppina AUTIERO
Un'analisi di alcuni dei limiti strutturali alle politiche di stabilizzazione nei LCDs.
- 1994, 3.40 Bruna BRUNO
Modelli di contrattazione salariale e ruolo del sindacato.
- 1994, 3.41 Giuseppe CELI
Cambi reali e commercio estero: una riflessione sulle recenti interpretazioni teoriche.
- 1995, 3.42 Alessandra AMENDOLA, M. Simona ANDREANO
The TAR models: an application on italian financial time series.
- 1995, 3.43 Leopoldo VARRIALE
Ambiente e turismo: Parco dell'Iguazù - Argentina.

- 1995, 3.44 A. PELOSI, R. LOMBARDI
Fondi pensione: equilibrio economico-finanziario delle imprese.
- 1995, 3.45 Emanuele SALSANO, Domenico IANNONE
Economia e struttura produttiva nel salernitano dal secondo dopoguerra ad oggi.
- 1995, 3.46 Michele LA ROCCA
Empirical likelihood and linear combinations of functions of order statistics.
- 1995, 3.47 Michele LA ROCCA
L'uso del bootstrap nella verosimiglianza empirica.
- 1996, 3.48 Domenico RANESI
Le politiche CEE per lo sviluppo dei sistemi locali: esame delle diverse tipologie di intervento e tentativo di specificazione tassonomica.
- 1996, 3.49 Michele LA ROCCA
L'uso della verosimiglianza empirica per il confronto di due parametri di posizione.
- 1996, 3.50 Massimo SPAGNOLO
La domanda dei prodotti della pesca in Italia.
- 1996, 3.51 Cesare IMBRIANI, Filippo REGANATI
Macroeconomic stability and economic integration. The case of Italy.
- 1996, 3.52 Annarita GERMANI
Gli effetti della mobilitazione della riserva obbligatoria. Analisi sull'efficienza del suo utilizzo.
- 1996, 3.53 Massimo SPAGNOLO
A model of fish price formation in the north sea and the Mediterranean.
- 1996, 3.54 Fernanda MAZZOTTA
RTFL: problemi e soluzioni per i dati Panel.
- 1996, 3.55 Angela SPAGNUOLO
Concentrazione industriale e dimensione del mercato: il ruolo della spesa per pubblicità e R&D.
- 1996, 3.56 Giuseppina AUTIERO
The economic case for social norms.
- 1996, 3.57 Francesco GIORDANO
Sulla convergenza degli stimatori Kernel.
- 1996, 3.58 Tullio JAPPELLI, Marco PAGANO
The determinants of saving: lessons from Italy.

- 1997, 3.59 Tullio JAPPELLI
The age-wealth profile and the life-cycle hypothesis: a cohort analysis with a time series of cross sections of Italian households.
- 1997, 3.60 Marco Antonio MONACO
La gestione dei servizi di pubblico interesse.
- 1997, 3.61 Marcella ANZOLIN
L'albero della qualità dei servizi pubblici locali in Italia: metodologie e risultati conseguiti.
- 1997, 3.62 Cesare IMBRIANI, Antonio LOPES
Intermediazione finanziaria e sistema produttivo in un'area dualistica. Uno studio di caso.
- 1997, 3.63 Tullio JAPPELLI
Risparmio e liberalizzazione finanziaria nell'Unione europea.
- 1997, 3.64 Alessandra AMENDOLA
Analisi dei dati di sopravvivenza.
- 1997, 3.65 Francesco GIORDANO, Cira PERNA
Gli stimatori Kernel per la stima non parametrica della funzione di regressione.
- 1997, 3.66 Biagio DI SALVIA
Le relazioni marittimo-commerciali nell'imperiale regio litorale austriaco nella prima metà dell'800.
I. Una riclassificazione delle Tafeln zur Statistik der Österreichischen Monarchie.
- 1997, 3.67 Alessandra AMENDOLA
Modelli non lineari di seconda e terza generazione: aspetti teorici ed evidenze empiriche.
- 1998, 3.68 Vania SENA
L'analisi econometrica dell'efficienza tecnica. Un'applicazione agli ospedali italiani di zona.
- 1998, 3.69 Domenico CERBONE
Investimenti irreversibili.
- 1998, 3.70 Antonio GAROFALO
La riduzione dell'orario di lavoro è una soluzione al problema disoccupazione: un tentativo di analisi empirica.
- 1998, 3.71 Jacqueline MORGAN, Roberto RAUCCI
New convergence results for Nash equilibria.

- 1998, 3.72 Rosa FERRENTINO
Niels Henrik Abel e le equazioni algebriche.
- 1998, 3.73 Marco MICOCCI, Rosa FERRENTINO
Un approccio markoviano al problema della valutazione delle opzioni.
- 1998, 3.74 Rosa FERRENTINO, Ciro CALABRESE
Rango di una matrice di dimensione K.
- 1999, 3.75 Patrizia RIGANTI
L'uso della valutazione contingente per la gestione del patrimonio culturale: limiti e potenzialità.
- 1999, 3.76 Annamaria NESE
Il problema dell'inefficienza nel settore dei musei: tecniche di valutazione.
- 1999, 3.77 Gianluigi COPPOLA
Disoccupazione e mercato del lavoro: un'analisi su dati provinciali.
- 1999, 3.78 Alessandra AMENDOLA
Un modello soglia con eteroschedasticità condizionata per tassi di cambio.
- 1999, 3.79 Rosa FERRENTINO
Su un'applicazione della trasformata di Laplace al calcolo della funzione asintotica di non rovina.
- 1999, 3.80 Rosa FERRENTINO
Un'applicazione della trasformata di Laplace nel caso di una distribuzione di Erlang.
- 1999, 3.81 Angela SPAGNUOLO
Efficienza e struttura degli incentivi nell'azienda pubblica: il caso dell'industria sanitaria.
- 1999, 3.82 Antonio GAROFALO, Cesare IMBRIANI, Concetto Paolo VINCI
Youth unemployment: an insider-outsider dynamic approach.
- 1999, 3.83 Rosa FERRENTINO
Un modello per la determinazione del tasso di riequilibrio in un progetto di fusione tra banche.
- 1999, 3.84 DE STEFANIS, PORZIO
Assessing models in frontier analysis through dynamic graphics.
- 1999, 3.85 Annunziato GESUALDI
Inflazione e analisi delle politiche fiscali nell'U.E..
- 1999, 3.86 R. RAUCCI, L. TADDEO
Dalle equazioni differenziali alle funzioni e^x , $\log x$, a^x , $\log_a x$, x^x .

- 1999, 3.87 Rosa FERRENTINO
Sulla determinazione di numeri aleatori generati da equazioni algebriche.
- 1999, 3.88 C. PALMISANI, R. RAUCCI
Sulle funzioni circolari: una presentazione non classica.
- 2000, 3.89 Giuseppe STORTI, Pierluigi FURCOLO, Paolo VILLANI
A dynamic generalized linear model for precipitation forecasting.
- 2000, 3.90 Rosa FERRENTINO
Un procedimento risolutivo per l'equazione di Dickson.
- 2000, 3.91 Rosa FERRENTINO
Un'applicazione della mistura di esponenziali alla teoria del rischio.
- 2000, 3.92 Francesco GIORDANO, Michele LA ROCCA, Cira PERNA
Bootstrap variance estimates for neural networks regression models.
- 2000, 3.93 Alessandra AMENDOLA, Giuseppe STORTI
A non-linear time series approach to modelling asymmetry in stock market indexes.
- 2000, 3.94 Rosa FERRENTINO
Sopra un'osservazione di De Vylder.
- 2000, 3.95 Massimo SALZANO
Reti neurali ed efficacia dell'intervento pubblico: previsioni dell'inquinamento da traffico nell'area di Villa S. Giovanni.
- 2000, 3.96 Angela SPAGNUOLO
Concorrenza e deregolamentazione nel mercato del trasporto aereo in Italia.
- 2000, 3.97 Roberto RAUCCI, Luigi TADDEO
Teoremi ingannevoli.
- 2000, 3.98 Francesco GIORDANO
Una procedura per l'inizializzazione dei pesi delle reti neurali per l'analisi del trend.
- 2001, 3.99 Angela D'ELIA
Some methodological issues on multivariate modelling of rank data.
- 2001, 3.100 Roberto RAUCCI, Luigi TADDEO
Nuove classi di funzioni scalari quasiconcave generalizzate: caratterizzazioni ed applicazioni a problemi di ottimizzazione.
- 2001, 3.101 Adriana BARONE, Annamaria NESE
Some insights into night work in Italy.
- 2001, 3.102 Alessandra AMENDOLA, Marcella NIGLIO

Predictive distributions of nonlinear time series models.

- 2001, 3.103 Roberto RAUCCI
Sul concetto di certo equivalente nella teoria HSSB.
- 2001, 3.104 Roberto RAUCCI, Luigi TADDEO
On stackelberg games: a result of unicity.
- 2001, 3.105 Roberto RAUCCI
Una definizione generale e flessibile di insieme limitato superiormente in \mathfrak{R}^n
- 2001, 3.106 Roberto RAUCCI
Stretta quasiconcavit  nelle forme funzionali flessibili.
- 2001, 3.107 Roberto RAUCCI
Sugli insiemi limitati in \mathfrak{R}^m rispetto ai coni.
- 2001, 3.108 Roberto RAUCCI
Monotonie, isotonie e indecomponibilit  deboli per funzioni a valori vettoriali con applicazioni.
- 2001, 3.109 Roberto RAUCCI
Generalizzazioni del concetto di debole Kuhn-Tucker punto-sella.
- 2001, 3.110 Antonia Rosa GURRIERI, Marilene LORIZIO
Le determinanti dell'efficienza nel settore sanitario. Uno studio applicato.
- 2001, 3.111 Gianluigi COPPOLA
Studio di una provincia meridionale attraverso un'analisi dei sistemi locali del lavoro. Il caso di Salerno.
- 2001, 3.112 Francesco GIORDANO
Reti neurali per l'analisi del trend: un approccio per identificare la topologia della rete.
- 2001, 3.113 Marcella NIGLIO
Nonlinear time series models with switching structure: a comparison of their forecast performances.
- 2001, 3.114 Damiano FIORILLO
Capitale sociale e crescita economica. Review dei concetti e dell'evidenza empirica.
- 2001, 3.115 Roberto RAUCCI, Luigi TADDEO
Generalizzazione del concetto di continuit  e di derivabilit .
- 2001, 3.116 Marcella NIGLIO
Ricostruzione dei dati mancanti in serie storiche climatiche.

- 2001, 3.117 Vincenzo VECCHIONE
Mutamenti del sistema creditizio in un'area periferica.
- 2002, 3.118 Francesco GIORDANO, Michele LA ROCCA, Cira PERNA
Bootstrap variable selection in neural network regression models.
- 2002, 3.119 Roberto RAUCCI, Luigi TADDEO
Insiemi debolmente convessi e concavità in senso generale.
- 2002, 3.120 Vincenzo VECCHIONE
Know how locali e percorsi di sviluppo in aree e settori marginali.
- 2002, 3.121 Michele LA ROCCA, Cira PERNA
Neural networks with dependent data.
- 2002, 3.122 Pietro SENESI
Economic dynamics: theory and policy. A stability analysis approach.
- 2002, 3.123 Gianluigi COPPOLA
Stima di un indicatore di pressione ambientale: un'applicazione ai comuni della Campania.
- 2002, 3.124 Roberto RAUCCI
Sull'esistenza di autovalori e autovettori positivi anche nel caso non lineare.
- 2002, 3.125 Maria Carmela MICCOLI
Identikit di giovani lucani.
- 2002, 3.126 Sergio DESTEFANIS, Giuseppe STORTI
Convexity, productivity change and the economic performance of countries.
- 2002, 3.127 Giovanni C. PORZIO, Maria Prosperina VITALE
Esplorare la non linearità nei modelli Path.
- 2002, 3.128 Rosa FERRENTINO
Sulla funzione di Seal.
- 2003, 3.129 Michele LA ROCCA, Cira PERNA
Identificazione del livello intermedio nelle reti neurali di tipo feedforward.
- 2003, 3.130 Alessandra AMENDOLA, Marcella NIGLIO, Cosimo VITALE
The exact multi-step ahead predictor of SETARMA models.
- 2003, 3.131 Mariangela BONASIA
La dimensione ottimale di un sistema pensionistico: means tested vs programma universale.
- 2003, 3.132 Annamaria NESE
Abitazione e famiglie a basso reddito.

- 2003, 3.133 Maria Lucia PARRELLA
Le proprietà asintotiche del Local Polynomial Bootstrap.
- 2003, 3.134 Silvio GIOVE, Maurizio NORDIO, Stefano SILVONI
Stima della prevalenza dell'insufficienza renale cronica con reti bayesiane: analisi costo efficacia delle strategie di prevenzione secondaria.
- 2003, 3.135 Massimo SALZANO
Globalization, complexity and the holism of the italian school of public finance.
- 2003, 3.136 Giuseppina AUTIERO
Labour market institutional systems and unemployment performance in some Oecd countries.
- 2003, 3.137 Marisa FAGGINI
Recurrence analysis for detecting non-stationarity and chaos in economic times series.
- 2003, 3.138 Marisa FAGGINI, Massimo SALZANO
The reverse engineering of economic systems. Tools and methodology.
- 2003, 3.139 Rosa FERRENTINO
In corso di pubblicazione.
- 2003, 3.140 Rosa FERRENTINO, Roberto RAUCCI
Sui problemi di ottimizzazione in giochi di Stackelberg ed applicazioni in modelli economici.
- 2003, 3.141 Carmine SICA
In corso di pubblicazione.
- 2004, 3.142 Sergio DESTEFANIS, Antonella TADDEO, Maurizio TORNATORE
The stock of human capital in the Italian regions.
- 2004, 3.143 Elena Laureana DEL MERCATO
Edgeworth equilibria with private provision of public good.
- 2004, 3.144 Elena Laureana DEL MERCATO
Externalities on consumption sets in general equilibrium.
- 2004, 3.145 Rosa FERRENTINO, Roberto RAUCCI
Su alcuni criteri delle serie a termini non negativi.
- 2004, 3.146 Rosa FERRENTINO, Roberto RAUCCI
Legame tra le soluzioni di Minty e di Stempacenhia nelle disequazioni variazionali.

- 2004, 3.147 Gianluigi COPPOLA
In corso di pubblicazione.
- 2004, 3.148 Massimo Spagnolo
The Importance of Economic Incentives in Fisheries Management
- 2004, 3.149 F. Salsano
La politica monetaria in presenza di non perfetta osservabilità degli obiettivi del banchiere centrale.
- 2004, 3.150 A. Vita
La dinamica del cambiamento nella rappresentazione del territorio. Una mappa per i luoghi della Valle dell'Irno.
- 2004, 3.151 Celi
Empirical Explanation of vertical and horizontal intra-industry trade in the UK: a comment.
- 2004, 3.152 Amendola – P. Vitale
Self-Assessment and Career Choices: An On-line resource for the University of Salerno.
- 2004, 3.153 A. Amendola – R. Troisi
Introduzione all'economia politica dell'organizzazione: nozioni ed applicazioni.
- 2004, 3.154 A. Amendola – R. Troisi
Strumenti d'incentivo e modelli di gestione del personale volontario nelle organizzazioni non profit.
- 2004, 3.155 Lavinia Parisi
La gestione del personale nelle imprese manifatturiere della provincia di Salerno.
- 2004, 3.156 Angela Spagnuolo – Silvia Keller
La rete di accesso all'ultimo miglio: una valutazione sulle tecnologie alternative.
- 2005, 3.157 Davide Cantarelli
Elasticities of Complementarity and Substitution in Some Functional Forms. A Comparative Review.
- 2005, 3.158 Pietro Coretto – Giuseppe Storti
Subjective Expectations in Economics: a Statistical overview of the main findings.
- 2005, 3.159 Pietro Coretto – Giuseppe Storti
Moments based inference in small samples.

- 2005, 3.160 Massimo Salzano
Una simulazione neo-keynesiana ad agenti eterogeni.
- 2005, 3.161 Rosa Ferrentino
Su alcuni paradossi della teoria degli insiemi.