

Le determinanti del capitale sociale: analisi teorica e verifica empirica a livello micro e macroeconomico

di Giacomo Degli Antoni¹

1. Introduzione

Il concetto di capitale sociale si è affermato, in ambito sociologico, a partire dalla fine degli anni ottanta grazie ai contributi di Pierre Bourdieu (1986) e James Coleman (1988, 1990). Nel corso degli anni novanta, la letteratura sul tema si è quindi rapidamente ampliata, e la nozione di capitale sociale ha trovato applicazione anche in campo economico. In letteratura sono presenti molteplici definizioni di capitale sociale, le quali, benché in alcuni casi appaiano sostanzialmente differenti, hanno tutte un elemento comune: il riferimento a una dimensione relazionale del concetto. Il capitale sociale, e ciò sembra essere opinione condivisa, si presenta come una risorsa fondata sull'esistenza di un qualche tipo di relazioni sociali. A partire da tale elemento comune, possono quindi essere individuati due approcci fondamentali rispetto ai quali i diversi autori hanno approfondito tale concetto.

Seguendo un approccio che definiremo “collettivistico”, il capitale sociale viene interpretato come un fattore definibile e operante a livello di comunità. Secondo questo approccio, l'analisi di tale variabile, in termini di origine ed effetti prodotti, deve essere condotta rispetto alla collettività nel suo complesso². Un contributo che ha avuto un ruolo determinante nel contribuire a diffondere la nozione di capitale sociale in termini “collettivistici” è quello proposto dal sociologo Robert Putnam (1993). Putnam definisce il capitale sociale come “la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo” (Putnam, 1993, p.196)³.

Ribaltata appare l'ottica di chi adotta un approccio “individualistico”. Le definizioni di capitale sociale proposte da chi segue tale approccio hanno quali protagonisti i singoli individui e le

¹ Studente al terzo anno del Dottorato di ricerca in Economia Politica (XVII Ciclo) presso l'Università degli Studi di Pavia.

² Per un approfondimento relativo all'importanza della scelta relativa all'ampiezza della collettività di riferimento: Lupton R. (2003).

³ Le principali definizioni di capitale sociale che seguono un approccio “collettivistico” sono quelle proposte da Fukuyama, Narayan e Pritchett e dalla *World Bank*. Secondo Fukuyama “il capitale sociale è una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa” e “la fiducia è l'aspettativa, che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri” (Fukuyama, 1996, p.40). Narayan e Pritchett definiscono il capitale sociale come la “*quantity and quality of associational life and the related social norms*” (Narayan e Pritchett, 1999, p.872). Infine, la *World Bank*, che a partire dalla fine degli anni novanta ha dedicato sempre maggiore attenzione al concetto di capitale sociale, fino al punto da inserire all'interno del proprio sito una biblioteca virtuale sul tema, ha adottato un approccio “collettivistico” al capitale sociale sostenendo che: “*Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions*” (*World Bank*, 2004).

competenze e le capacità relazionali che essi posseggono. Il capitale sociale è quindi interpretato come una variabile che deve essere esaminata a partire dall'analisi dei comportamenti dei singoli agenti, i quali possono utilizzare i legami sociali per conseguire fini individuali altrimenti non raggiungibili o realizzabili solo a costi superiori. In particolare, secondo il sociologo statunitense James Coleman (1988) e (1990), che può essere considerato il principale esponente di tale corrente, il capitale sociale sarebbe costituito dal complesso delle relazioni sociali che l'individuo è in grado di utilizzare al fine di realizzare un proprio obiettivo. Secondo Coleman, il capitale sociale è definibile a partire dalle funzioni che svolge e *"The function identified by the concept "social capital" is the value of those aspects of social structure to actors, as resources that can be used by the actors to realize their interests"* (Coleman, 1990, p.305)⁴.

Data la complessità del concetto e le diverse prospettive che ne possono caratterizzare l'analisi, qualsiasi contributo che miri ad approfondire il tema capitale sociale deve preliminarmente specificare l'approccio che intende adottare.

Il presente lavoro di ricerca, collocandosi all'interno dell'approccio "collettivistico", si propone tre obiettivi principali:

1. Introdurre una definizione di capitale sociale fondata sul concetto di affidabilità presente in una data collettività e proporre una misura sintetica a livello regionale della definizione avanzata.
2. Analizzare le determinanti della nozione di capitale sociale introdotta
3. Verificare, una volta individuati i fattori in grado di incrementare il capitale sociale a livello collettivo (obiettivo 2), se i singoli agenti hanno incentivi economici individuali a mettere in atto comportamenti tali da accrescere il livello di capitale sociale aggregato.

Il lavoro si articola su più paragrafi logicamente consequenziali.

Nel paragrafo 2 si introduce la definizione di capitale sociale fondata sul concetto di affidabilità e si elabora la misura del concetto proposto a livello regionale.

Nel paragrafo 3 si propone la verifica empirica relativa ai fattori che possono spiegare le differenze regionali in termini di dotazione di capitale sociale.

Nel paragrafo 4 si presentano i risultati dell'analisi condotta sui dati individuali.

Nel paragrafo 5, infine, si propongono alcune considerazioni conclusive.

⁴ In un'ottica individualistica si pone anche il contributo di Glaeser, Laibson e Sacerdote (2000). Tali autori introducono il concetto di *"individual social capital"* che viene definito *"as a person's social characteristics including social skills, charisma, and the size of his Rolodex – which enables him to reap market and non-market returns from interactions with others."* (Glaeser, Laibson e Sacerdote, 2000, p.4). In questo senso il capitale sociale è interpretato come una sottocomponente del capitale umano che riflette l'abilità nel guadagnare determinati vantaggi sfruttando il contesto sociale in cui si è inseriti.

2. Proposta per una definizione e una misura peculiare di capitale sociale

2.1 Capitale sociale: fiducia o affidabilità?

Qualunque contributo empirico che voglia studiare le determinanti o gli effetti del capitale sociale, deve necessariamente affrontare il problema relativo alla costruzione di una *proxy* del concetto che si intende indagare. La soluzione di tale problema si articola generalmente in due fasi consequenziali. In primo luogo, non ritrovandosi in letteratura una definizione univocamente accettata di capitale sociale, è necessario specificare il concetto cui si vuole riferirsi. In secondo luogo, occorre individuare uno o più indicatori in grado di cogliere il concetto teorico che si intende indagare nell'analisi empirica. Evidentemente, l'indicatore, o gli indicatori, utilizzati per elaborare una misura sintetica di capitale sociale avranno caratteristiche e/o ragion d'essere differenti a seconda che si adotti un approccio di stampo "collettivistico" o "individualistico".

Nel contesto dell'analisi economica, i principali contributi empirici sul capitale sociale rientrano nel campo di studio della teoria della crescita e adottano un approccio "collettivistico" al capitale sociale. In particolare Knack e Keefer (1997) e Zak e Knack (2001) hanno individuato una relazione positiva fra il livello di capitale sociale, misurato su base nazionale, e il tasso di crescita del Pil pro-capite dei diversi Stati considerati⁵. Tali autori utilizzano quale *proxy* del capitale sociale la propensione a fidarsi che caratterizza gli abitanti di diversi Paesi. Essi si servono di dati tratti dal *World Values Surveys* e, per misurare il livello di fiducia presente in una società, si basano sulle risposte relative alla domanda: "*Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or can't be too careful in dealing with people?*". L'indicatore di fiducia che essi ricavano da tale quesito coincide con la percentuale di persone che, in ciascuna Nazione, rispondono: "*most people can be trusted*" (Knack e Keefer, 1997, p.1256). Dunque, il concetto di capitale sociale considerato in tali analisi è sostanzialmente coincidente con la nozione di fiducia, ed è riconducibile in particolare alle analisi teoriche proposte da Putnam e Fukuyama⁶.

Due appunti possono fondamentalmente essere mossi alla misura di capitale sociale proposta nei contributi ora citati⁷.

⁵ Temple e Johnson (1998) utilizzando un indice di "sviluppo sociale" proposto da Adelman e Morris (1967) hanno individuato una relazione positiva tra il valore misurato per tale indice in diversi Paesi in via di sviluppo e il loro tasso di crescita in termini di Pil pro-capite. Nonostante l'importanza del risultato, sembra corretto sottolineare come tale indice, per quanto richiami il concetto di capitale sociale, non possa essere considerato a tutti gli effetti una misura di capitale sociale. Esso infatti è ottenuto conducendo l'analisi fattoriale su 25 indicatori, alcuni dei quali hanno carattere tipicamente economico (come il livello di reddito pro capite all'inizio del periodo di riferimento) o tendono a cogliere in sostanza il capitale umano presente nella Nazione (come il tasso di alfabetizzazione).

⁶ Si veda paragrafo 1, p.2.

⁷ Tale misura appare anche la più utilizzata, per lo meno in ambito economico e, in particolare, nel contesto della teoria della crescita.

Innanzitutto, occorre evidenziare che l'indice sintetico di capitale sociale utilizzato in tali analisi, è ricavato dalla risposta a un quesito proposto all'interno di un questionario. Ciò può creare problemi di interpretazione e di uniformità nel significato e nel valore attribuito alle risposte dai singoli soggetti intervistati. Come sottolineano Glaeser e al. (2000, p.812): “*While these survey questions are interesting, they are also vague, abstract, and hard to interpret*”⁸.

Inoltre, tale indicatore coglie il livello di fiducia (*trust*) presente all'interno delle diverse collettività, ma non si riferisce, almeno in modo diretto, al livello di affidabilità (*trustworthiness*) esistente nelle comunità stesse. Ciò implica una serie di considerazioni relative ai concetti di fiducia e affidabilità. La quasi totalità delle analisi teoriche sul capitale sociale attribuiscono a tale variabile la proprietà di favorire la cooperazione in determinati contesti sociali. Promuovendo la cooperazione, la presenza di capitale sociale favorirebbe, in determinate situazioni, il raggiungimento di *output* maggiori rispetto a quelli che i singoli individui (e la società nel suo complesso) otterrebbero qualora non cooperassero⁹. Affinché il possibile vantaggio derivante dalla cooperazione effettivamente si realizzi, devono verificarsi due condizioni:

1. i singoli agenti devono confidare nell'ottenimento di una risposta cooperativa da parte del soggetto (o dei soggetti) con cui entrano in contatto¹⁰
2. la risposta cooperativa deve essere effettivamente messa in atto.

La prima condizione richiama evidentemente il concetto di fiducia, la seconda quello di affidabilità. Relativamente al concetto di fiducia, Gambetta (1988, p.217) sostiene che “*There is a degree of convergence in definition of trust which can be summarized as follows: trust [...] is a particular level of the subjective probability with an agent assesses that an other agent or group of agents will perform a particular action*”. Il fatto che un agente abbia fiducia in una risposta cooperativa (attribuisca una probabilità elevata alla realizzazione di tale evento) non lo tutela rispetto alla possibile defezione da parte degli altri soggetti. A questo proposito è opportuno sottolineare che Glaeser et al. (2000) hanno rilevato una elevata correlazione fra la propensione di una persona a fidarsi e la sua tendenza a dimostrarsi affidabile quando altri ripongono fiducia in lei¹¹. Tuttavia, qualora si condivida l'idea che il capitale sociale sia un elemento capace di generare

⁸ In particolare Glaeser e al. (2000), sottolineano come variazioni nelle risposte fornite dai diversi soggetti possono essere dovute a elementi quali differenze nelle convinzioni rispetto all'affidabilità di uno stesso insieme di persone, differenze nell'interpretazione rispetto a chi debba essere compresa nella locuzione *most people* prevista dalla risposta, differenze nell'interpretazione di cosa significhi fidarsi di qualcuno o differenze nell'abilità ad ottenere che gli altri si comportino in modo affidabile.

⁹ Un esempio classico, in tale ottica, è offerto dalla teoria dei giochi e in particolare dalla soluzione del dilemma del prigioniero. Se, all'interno di tale gioco, fosse attuato dai giocatori un comportamento cooperativo, si raggiungerebbe un risultato pareto efficiente che non si realizza se i giocatori prendono le proprie scelte basandosi esclusivamente sul *self-interest* e prescindendo dal comportamento altrui.

¹⁰ In caso contrario il processo cooperativo non potrebbe neppure avviarsi.

¹¹ Per tale ragione la misura costruita da Knack e Keefer rappresenterebbe anche l'affidabilità presente in una collettività. Gli stessi Knack e Keefer (1997) mettono in relazione l'indice di fiducia da loro costruito con un indice

effettiva cooperazione fra soggetti diversi, la costruzione di un indice in grado di cogliere direttamente l'affidabilità, risulterebbe maggiormente coerente e più funzionale a rilevare la presenza di capitale sociale, rispetto a una misura fondata esclusivamente sulla presenza di fiducia¹².

Ciò che si intende proporre in tale contributo, è un concetto di capitale sociale, di stampo collettivistico, che:

- possa essere misurato a partire da comportamenti realmente osservati
- sia collegato in modo diretto alla nozione di affidabilità.

A tal fine si propone una definizione di capitale sociale inteso come: **“la probabilità di osservare, nell’ambito di una determinata collettività, comportamenti non opportunistici in risposta ad azioni di agenti che si attendono risposte non opportunistiche”**.

La definizione introdotta risolve l’ambiguità che può sorgere nell’analisi delle relazioni fra i concetti di fiducia e affidabilità. Quello che interessa, data la definizione proposta, sono le caratteristiche delle relazioni sociali in termini di comportamenti cooperativi realizzati. Ciò che si vuole cogliere è la probabilità che, data l’attesa di un comportamento reciprocante, esso sia effettivamente messo in atto. Richiamando la considerazione di Gambetta (1988)¹³, se la fiducia è il livello di probabilità soggettiva che un agente (A) attribuisce al fatto che uno o più agenti (B) si comporteranno in un certo modo, ciò che il concetto avanzato vuole cogliere è la probabilità che, una volta concessa fiducia da parte di A, B si comporti come A aveva sperato.

2.2 Proxies e metodologie di calcolo per una misura originale del concetto introdotto

Al fine di costruire una misura sintetica di capitale sociale che sia rappresentativa del concetto introdotto nel paragrafo precedente è necessario:

- individuare delle variabili capaci di cogliere il livello di affidabilità presente in una data collettività

elaborato a partire da un esperimento condotto dal *Rider’s Digest* (riportato sull’*Economist* del 22 Giugno 1996). Tale esperimento consisteva nell’abbandonare dei portafogli contenenti 50\$ e i dati anagrafici del “proprietario” in piazze di diverse città in vari Paesi. La correlazione che essi rilevano fra l’indice fiducia che considerano nelle analisi e la percentuale di buste restituite nei diversi Paesi è pari a 0.67.

¹² Tale problema potrebbe forse essere superato se, oltre ai risultati proposti da Glaeser e al. (2000), vi fossero chiare evidenze di una elevata correlazione fra la fiducia che un soggetto ha nel verificarsi di un comportamento reciprocante (cooperativo) e l’effettiva realizzazione di tale comportamento. Berg, Dickhaut e McCabe (1995) hanno indagato esattamente tale aspetto attraverso un *investment game*, ma i risultati che essi traggono in termini di correlazione fra livello di fiducia riposta ed effettiva realizzazione di un comportamento reciprocante sono ambigui e non offrono indicazioni chiare circa l’esistenza di tale correlazione.

¹³ Si ricorda che secondo Gambetta: *“There is a degree of convergence in definition of trust which can be summarized as follows: trust [...] is a particular level of the subjective probability with an agent assesses that an other agent or group of agents will perform a particular action”* .

- sintetizzare l'informazione contenuta in tali variabili in un unico indice di capitale sociale.

La validità dell'indice proposto dipenderà crucialmente da due fattori. Dalla scelta degli indicatori a partire dai quali esso viene costruito e dalla metodologia utilizzata.

2.2.1 Descrizione delle Proxies utilizzate

Data la definizione adottata¹⁴, è necessario che la misura sintetica di capitale sociale sia elaborata a partire da indicatori in grado di cogliere il livello di affidabilità che caratterizza le diverse collettività. Tre indicatori sono stati individuati e utilizzati per costruire una misura sintetica del concetto proposto:

1. Il numero dei procedimenti sopravvenuti in materia di lavoro, previdenza e assistenza obbligatorie, in primo grado
2. Il numero di protesti su cambiali ordinarie, tratte e assegni bancari riferiti a persone fisiche
3. Il numero di persone denunciate all'autorità Giudiziaria dalle forze dell'ordine¹⁵.

La scelta degli indicatori e della metodologia utilizzata per elaborare, a partire da essi, una misura sintetica di capitale sociale, è fondata su un'accurata analisi dei diversi fattori che possono influenzare ciascuna delle tre *proxies* presentate.

Il numero dei procedimenti sopravvenuti, in materia di lavoro, previdenza e assistenza obbligatorie, in primo grado intende approssimare il grado di conflittualità fra lavoratori e datori di lavoro. Tale variabile è interpretata come *proxy* della presenza di comportamenti opportunistici nell'ambito dei rapporti lavorativi. Nel momento in cui viene stipulato un contratto fra datore di lavoro e lavoratore, si determinano una serie di diritti e doveri in capo a ciascuno dei due agenti, i quali si attendono il rispetto dei doveri assunti dalla controparte. Qualora una delle parti ritenga venga meno tale adempimento, può sorgere una controversia, la cui soluzione, data l'esistenza del contratto, può essere affidata a un terzo. L'indicatore qui utilizzato rivela il numero di controversie in termini di lavoro, previdenza e assistenza obbligatorie la cui soluzione viene demandata alla giustizia ordinaria. L'idea alla base della scelta di tale indicatore è che il numero di tali procedimenti sia legato al livello di opportunismo nelle diverse comunità. L'assenza di

¹⁴ Si ricorda che il capitale sociale è qui definito come: “la probabilità di osservare, nell'ambito di una determinata collettività, comportamenti non opportunistici in risposta ad azioni di agenti che si attendono risposte non opportunistiche”.

¹⁵ Tutti gli indicatori hanno come riferimento temporale l'anno solare. Il primo è ponderato sul numero degli occupati, i restanti due sul numero degli abitanti.

procedimenti sarebbe un segnale del fatto che è prossimo allo zero il numero di soggetti che ritiene non rispettati gli accordi in termini di lavoro, previdenza e assistenza obbligatorie e quindi che tende a zero il numero di comportamenti opportunistici nei rapporti fra lavoratore e datore di lavoro.

Oltre a una elevata propensione all'opportunismo, due altri fattori sembrano poter influire nel determinare il numero dei procedimenti in termini di lavoro, previdenza e assistenza obbligatorie in primo grado:

- le caratteristiche del mercato di lavoro nel contesto di riferimento (con particolare richiamo al grado di sindacalizzazione esistente)
- Il livello di fiducia che i soggetti hanno nel sistema giudiziario.

Il grado di sindacalizzazione può evidentemente incidere sul numero di cause accese fra lavoratori e datori di lavoro. In questo senso, la variabile "densità sindacale" potrebbe certamente influire nel determinare diversi valori del primo indicatore citato. Lo stesso può dirsi in relazione al grado di fiducia che le parti interessate hanno nel sistema giudiziario. Se la parte che si ritiene danneggiata dovesse reputare eccessivamente lungo (in termini di tempo richiesto) e/o dispendioso affidare la soluzione della controversia alla giustizia ordinaria, potrebbe decidere di non ricorrere a tale via. In sintesi, tre fattori riferiti alla collettività, appaiono in grado di influenzare il valore del primo indicatore considerato: la presenza di capitale sociale, il grado di sindacalizzazione e la fiducia nel sistema giudiziario.

Il numero di protesti su cambiali ordinarie, tratte e assegni bancari riferiti a persone fisiche è anch'esso strettamente legato all'ambito economico. Tale indicatore si riferisce a uno scambio di pura natura economica e rileva un preciso comportamento opportunistico: il mancato trasferimento di denaro da parte di un agente che non rispetta le condizioni precedentemente fissate. Un contratto che preveda il pagamento differito di una somma di denaro, crea nel creditore l'aspettativa del rispetto degli accordi stipulati. Nel momento in cui viene a costituirsi un nuovo protesto, significa che, da parte del debitore, si è verificato un comportamento non conforme alle aspettative del creditore. Il verificarsi di tali comportamenti può segnalare, all'interno di una comunità, la mancanza di capitale sociale.

Altri fattori che possono incidere sul numero di protesti rilevati sono:

- la presenza di fiducia nel sistema giudiziario
- l'andamento del sistema economico nel suo complesso.

Nel caso si verifichi una particolare crisi che colpisca l'economia di determinate zone, può essere che in esse si registri un incremento dei protesti che non sono la conseguenza di scelte opportunistiche, ma sono il frutto di condizioni economiche sfavorevoli.

Infine, il numero di persone denunciate all'autorità Giudiziaria dalle forze dell'ordine vuole essere una *proxy* della probabilità che rapporti sociali instaurati con persone con le quali non si hanno relazioni stabili si risolvano in comportamenti opportunistici. In questo caso non si fa riferimento (almeno nella maggior parte delle situazioni) a un preciso rapporto di carattere economico o sociale fra due o più soggetti. Il comportamento opportunistico tradisce una fiducia generalizzata che il singolo o la collettività hanno nel rispetto di determinati diritti privati o pubblici (diritto alla vita, alla proprietà privata, all'ordine pubblico ecc.).

Oltre alla presenza di capitale sociale, il numero di persone denunciate all'autorità Giudiziaria dalle forze dell'ordine può sostanzialmente essere legata all'efficienza di queste ultime.

Un dato di particolare rilevanza emerge dall'analisi dei principali fattori capaci di incidere sulle diverse *proxies* considerate. L'unico elemento comune che influisce su tutti e tre gli indicatori sembra essere la presenza di capitale sociale. Tale considerazione non solo rende le singole *proxies* possibili candidati per cogliere il livello di capitale sociale presente in una data collettività, ma offre anche lo spunto per la scelta di una metodologia di calcolo che consenta di considerare congiuntamente i tre indicatori descritti.

2.2.2 Metodologia di calcolo

L'analisi delle componenti principali è una metodologia statistica che, a partire da p variabili tra loro correlate, consente di individuare un nuovo insieme di k variabili (con $k < p$) che riassumono alcune informazioni contenute nel set di partenza (p). Le k variabili ottenute vengono definite componenti principali e ciascuna di esse coglie una certa percentuale di varianza delle p variabili di partenza. Le componenti principali godono di due proprietà¹⁶:

- 1) Sono incorrelate tra loro
- 2) Sono elencate in ordine decrescente della varianza complessiva spiegata delle p variabili cui l'analisi è applicata¹⁷.

Tale metodologia statistica trova frequente applicazione nel caso in cui esistano una serie di indicatori rappresentativi di uno stesso fenomeno che non è direttamente misurabile. Infatti, più

¹⁶ La struttura della spiegazione della metodologia delle componenti principali segue Zani S. (2000), al quale si rimanda per un eventuale approfondimento in termini strettamente statistici del metodo. Per una interessante e "pionieristica" applicazione di tale tecnica all'economia dello sviluppo si veda Adelman I. e Morris (1965), per una recente applicazione al tema del capitale sociale: Arrighetti A, Lasagni A. e Seravalli G. (2003).

¹⁷ Ciascuna componente principale è una combinazione lineare delle p variabili di partenza. Per calcolare la prima componente (y_1) è necessario innanzitutto identificare il vettore a_1 di dimensione p {con $a_1=[a_{11} \dots a_{1p}]'$ } che è il vettore di coefficienti della combinazione lineare: $y_1=U a_1$ (con U vettore delle p variabili espresse in termini di scostamenti dalla media). La prima componente principale sarà la combinazione lineare di massima varianza. Per ottenere un'unica soluzione a tale problema di massimo si impone il vincolo che la norma del vettore dei coefficienti a_1 sia pari a 1. La seconda componente principale sarà data da $y_2=U a_2$ con una duplice imposizione: $a_1' a_2=0$ (le due componenti saranno quindi ortogonali tra loro) e $a_2' a_2=1$ (condizione di normalizzazione). Zani S. (2000)

indicatori di uno stesso fenomeno saranno tra loro correlati. Inoltre, la prima componente estratta da tali indicatori è possibile possa spiegarne una elevata percentuale di varianza, in quanto coglierà la relazione fra i diversi indicatori e il fenomeno non direttamente osservabile cui essi sono legati.

Si considerino i tre indicatori descritti nel paragrafo precedente. L'analisi teorica ha sottolineato come essi siano influenzati da diversi fattori. Tuttavia, l'unico elemento che incide su tutti e tre sembra essere la presenza di capitale sociale. Una volta verificata l'effettiva correlazione fra i tre indicatori, dovrebbe essere possibile condurre su essi l'analisi delle componenti principali. Nel caso in cui da tale analisi emerga una prima componente che spieghi una percentuale elevata¹⁸ della varianza dei tre indicatori, si può pensare che l'elemento che rende possibile l'estrazione di questa prima componente sia proprio il comune legame che essi hanno con il capitale sociale. In questo caso, la prima componente principale estratta può essere considerata una misura del capitale sociale¹⁹.

Date le caratteristiche dei tre indicatori e le proprietà dell'analisi delle componenti principali, si ritiene opportuno servirsi di tale metodologia per elaborare un indice sintetico di capitale sociale. L'analisi è stata condotta su dati regionali e, in tutti gli anni considerati, la prima componente principale estratta dall'analisi fattoriale spiega una percentuale elevata della varianza originaria dei tre indicatori utilizzati²⁰. Inoltre, i risultati del test di sfericità di Bartlett e del test Kayser-Meyer-Olkin (KMO) sembrano confermare la possibilità di condurre l'analisi sui tre indicatori scelti al fine di ricavarne una misura sintetica²¹. L'indicatore sintetico di capitale sociale che si utilizza nelle successive verifiche empiriche coincide con i punteggi, cambiati di segno²², associati alla prima

¹⁸ Evidentemente il termine elevato è vago. Esistono dei test specifici che consentono di capire, a partire dalla numerosità campionaria e dalla percentuale di varianza spiegata da ciascuna componente, se l'analisi delle componenti principali è adeguata al campione e agli indicatori su cui viene applicata.

¹⁹ La metodologia delle componenti principali permette di assegnare a ogni unità del campione su cui l'analisi è condotta, un punteggio. Esso rappresenta il valore che le nuove variabili costruite (le componenti principali) assumono in corrispondenza di ogni osservazione. Nel caso in esame il punteggio associato alla prima componente principale, cambiato di segno, sarà la misura di capitale sociale a livello regionale. Data la natura dei tre indicatori di opportunismo considerati, il cambio del segno è funzionale ad avere una misura di capitale sociale che associ a punteggi più elevati una minore presenza di opportunismo (si veda nota 22).

²⁰ L'analisi delle componenti principali è stata condotta sui tre indicatori in riferimento a 16 anni tra il 1985 e il 2000. In 8 casi la percentuale di varianza spiegata supera il 75%, in 4 casi è compresa tra il 70% e il 75%, in 3 casi tra il 66% e il 70% e nel solo 1991 scende al di sotto del 60%

²¹ Il test di Bartlett verifica l'ipotesi nulla di assenza di correlazione tra gli indicatori utilizzati. Il test Kayser-Meyer-Olkin, permette di valutare il grado di interrelazione tra gli indicatori e capire così se l'uso della metodologia delle componenti principali è giustificato. Tale test considera il rapporto in cui al numeratore è posta la somma dei coefficienti di correlazione tra i vari indicatori (al quadrato) e al denominatore tale somma più la somma dei coefficienti di correlazione calcolati sui tre indicatori, ma depurati dai fattori estratti (al quadrato). Se il denominatore non è eccessivamente più grande del numeratore, allora potrebbe essere giustificato l'uso dell'analisi fattoriale in quanto i fattori specifici non predominano in modo decisivo quelli comuni. (La descrizione dei test segue quella proposta in Arrighetti, Lasagni, Seravalli, 2003).

²² Date le caratteristiche dei tre indicatori, se non si cambiasse il segno, al crescere del punteggio sarebbe associato un valore decrescente del capitale sociale.

componente principale estratta dall'analisi. Le tabelle 1 e 2 riportano i valori del capitale sociale per le venti regioni italiane in riferimento al primo e all'ultimo anno per il quale si è costruito l'indice.

Tab.1 Classifica delle regioni italiane in base al capitale sociale (1985)²³

1 TrentinoAlto Adige	100	11 Lazio	38.5
2 Veneto	92.3	12 Calabria	38.4
3 Emilia Romagna	84.2	13 Sardegna	37.5
4 Friuli-VeneziaGiulia	82.5	14 Basilicata	36.9
5 Lombardia	76.0	15 Molise	35.9
6 Piemonte	70.2	16 Marche	35.6
7 Umbria	67.9	17 Sicilia	19.5
8 Liguria	67.8	18 Abruzzo	17.9
9 Toscana	65.4	19 Campania	1.2
10 Valle d'Aosta	47.6	20 Puglia	0.0

Tab.2 Classifica delle regioni italiane in base al capitale sociale (2000)

1 TrentinoAlto Adige	100	11 Piemonte	68.9
2 Veneto	95.8	12 Molise	66.9
3 Friuli-VeneziaGiulia	91.4	13 Basilicata	62.4
4 Valle d'Aosta	84.1	14 Liguria	56.9
5 Emilia Romagna	81.9	15 Abruzzo	56.6
6 Umbria	81.0	16 Sicilia	41.0
7 Marche	80.5	17 Puglia	24.5
8 Lombardia	79.1	18 Calabria	19.0
9 Sardegna	75.0	19 Lazio	10.3
10 Toscana	69.8	20 Campania	0.0

²³ Nelle due tabelle e nel grafico di seguito riportati, l'indice di capitale sociale dalle diverse regioni è stato standardizzato in modo che i valori variassero da zero a cento. La formula utilizzata per la standardizzazione è la seguente: $(X - \text{Min}) \times 100 / \text{Max} - \text{Min}$ dove X è il punteggio associato alla singola regione e Max e Min sono, rispettivamente, il punteggio massimo e minimo registrati. A valori elevati corrisponde un grado elevato di capitale sociale ossia scarsa presenza di comportamenti opportunistici.

Come si nota dall'esame dei dati riportati nelle tabelle 1 e 2, l'indice di capitale sociale elaborato a livello regionale ripropone il dualismo Nord-Sud Italia. In generale, le regioni del Nord registrano un maggiore livello di capitale sociale e dunque una minore presenza di comportamenti opportunistici rispetto alle regioni meridionali.

Obiettivo del prossimo paragrafo sarà indagare le possibili ragioni delle differenze emerse a livello regionale.

3. Le determinanti del capitale sociale

L'obiettivo del presente paragrafo è indagare i fattori all'origine delle differenze nella dotazione di capitale sociale delle diverse collettività. A tal fine, il paragrafo 3.1 propone un esame ragionato dei principali contributi presenti in letteratura che hanno approfondito, sia sotto il profilo teorico sia empirico, lo studio delle determinanti del capitale sociale a livello aggregato. Il paragrafo 3.2 sottolinea gli aspetti di originalità che caratterizzano l'analisi delle determinanti del capitale sociale proposta in tale lavoro di ricerca e presenta i risultati della verifica empirica condotta a livello regionale.

3.1 Le determinanti del capitale sociale: gli insegnamenti della letteratura

Come si è sottolineato nel paragrafo 1, il contributo teorico che ha dato maggiore impulso all'approfondimento del concetto di capitale sociale inteso come risorsa collettiva, è senza dubbio il lavoro proposto da Putnam nel 1993. Putnam esprime il convincimento che i differenti livelli di capitale sociale rilevati nelle regioni italiane siano da attribuire alle diverse esperienze storiche che hanno interessato il Nord e il Sud Italia. In particolare, l'affermazione dei comuni, avrebbe favorito la coesione fra gli abitanti all'interno delle diverse città del Nord Italia e sviluppato la loro volontà di partecipazione alla vita pubblica. Differentemente, nel Sud, essendosi mantenuta più a lungo una gestione del potere e un'impostazione tipicamente feudale, gli abitanti non avrebbero maturato un sufficiente spirito partecipativo e uno spiccato interesse per l'azione pubblica. Tale approccio, individuando in processi di lungo periodo la formazione del capitale sociale, sembra precludere la possibilità di elaborare politiche in grado di incidere sulla dotazione di capitale sociale presente nei diversi contesti²⁴. Tuttavia, Putnam sottolinea l'importanza di un fattore specifico capace di

²⁴ Per una critica al concetto di capitale sociale di Putnam: Bagnasco, Piselli, Pizzorno e Trigilia (2001). In particolare: "la sua (*di Putnam*) visione della cultura, e delle tradizioni morali e civili in cui si incarna, è predeterminata, statica, inerte e non tiene conto del ruolo attivo degli attori; [...] il concetto di capitale sociale è stato sovradimensionato e la storia è stata ricostruita a misura di questo" (Piselli, 2001, p.66).

accrescere lo spirito di cooperazione, di solidarietà e l'impegno civile delle persone. Rifacendosi a Tocqueville, egli individua nell'associazionismo un elemento decisivo al fine di incrementare la collaborazione sociale fra i partecipanti a una determinata comunità. Secondo Putnam: "Al loro interno, le associazioni diffondono tra i partecipanti il senso della cooperazione, della solidarietà e dell'impegno sociale. [...] La partecipazione a organizzazioni pubbliche inculca l'abitudine alla cooperazione e un senso di responsabilità nelle imprese collettive.". Richiamando nuovamente Tocqueville gli afferma inoltre che "una fitta rete di associazioni secondarie traduce in pratica e contribuisce a consolidare un'effettiva collaborazione sociale"²⁵. Una posizione contraria a quella di Putnam rispetto al ruolo delle associazioni nel favorire la cooperazione è quella sostenuta da Mancur Olson (1965) e (1982). Egli mette in luce la tendenza che le associazioni avrebbero nel perseguire gli interessi particolari degli associati, relegando in secondo piano l'interesse collettivo. Olson sottolinea che, per ragioni intrinseche alla loro struttura e funzionamento, le associazioni più efficienti e in grado di acquisire peso a livello politico e sociale sono le associazioni di ridotte dimensioni che tutelano in genere interessi di piccoli gruppi di potere. Per tali ragioni, un livello elevato di associazionismo non sarebbe un elemento in grado di incrementare la propensione alla cooperazione a livello di collettività. Al contrario, esso potrebbe generare attriti all'interno delle comunità, aumentando la probabilità di conflitti sociali dovuti alla contrapposizione degli interessi particolaristici difesi dalle singole associazioni²⁶.

Il ruolo delle associazioni nel favorire lo spirito cooperativo e, in particolare, la differenza fra le tesi di Putnam e Olson in merito a tale tema, sono stati oggetto di analisi delle principali verifiche empiriche che hanno studiato i fattori in grado di spiegare la presenza di capitale sociale nelle diverse collettività. A questo proposito è fondamentale riferirsi ai contributi di Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001) e Knack (2003). La misura di capitale sociale cui tali autori fanno riferimento è una *proxy* della propensione a fidarsi riferita agli abitanti di varie Nazioni²⁷. Le variabili che vengono considerate quali possibili determinanti del livello di fiducia sono diverse.

Knack e Keefer (1997) si concentrano in particolare su:

- il grado di polarizzazione sociale; per cogliere il quale vengono usate due *proxies*: la disuguaglianza nella distribuzione del reddito e il grado di omogeneità riferita alla presenza di etnie differenti

²⁵ Putnam (1993), pp.105-106.

²⁶ Per tale ragione, la presenza delle associazioni, lungi dall'essere un fattore positivo a livello collettivo, potrebbe condurre a situazioni pareto inefficienti in termini di risultati aggregati.

²⁷ Tali analisi sono quindi condotte a livello nazionale. Per una descrizione approfondita della *proxy* di capitale sociale utilizzata da tali autori si veda il paragrafo 2.1.

- la struttura istituzionale formale di un Paese; sottolineando che se le istituzioni formali di uno Stato fanno rispettare gli accordi privati e le leggi più efficacemente, la fiducia e il rispetto delle norme civiche può essere rafforzato
- il livello di associazionismo²⁸.

Essi controllano inoltre per il reddito pro capite e per il tasso di istruzione.

Per testare la diversa interpretazione di Putnam e Olson rispetto al ruolo delle associazioni nel generare fiducia, Knack e Keefer dividono le diverse tipologie di associazioni in “Putnamiane” e “Olsoniane”. Le associazioni di stampo “Putnamiano”, per gli scopi sociali che si prefiggono, non dovrebbero essere causa di attriti fra gli associati e gruppi di soggetti esterni all’associazione²⁹. Le associazioni “Olsoniane”, al contrario, sarebbero quelle che sorgono con il preciso intento di tutelare gli interessi particolaristici degli associati³⁰.

I risultati ottenuti da Knack e Keefer evidenziano: la presenza di una relazione negativa fra il grado di polarizzazione sociale e la fiducia, e di un legame positivo fra il livello di fiducia e: il reddito pro capite e la struttura istituzionale formale di un Paese. Per quanto riguarda il legame fra associazionismo e fiducia, non viene trovata alcuna relazione significativa se si considerano tutte le associazioni indistintamente. Se, al contrario, si distingue fra le diverse tipologie di associazioni, sorprendentemente emerge un legame positivo fra le associazioni “Olsoniane” e il livello di fiducia e nessuna relazione fra quest’ultimo e le associazioni “Putnamiane”.

Zak e Knack (2001) si riferiscono a un campione di Paesi più ampio, trovano risultati sostanzialmente simili a quelli proposti da Knack e Keefer nel 1997, ma non analizzano nello specifico il legame fra fiducia e associazionismo.

Tale relazione viene invece approfondita nel lavoro di Knack del 2003. In tale contributo l’autore si propone esattamente l’obiettivo di chiarire le interconnessioni fra crescita economica, fiducia e gruppi “Putnamiani” e “Olsoniani”. Egli considera associazioni “Putnamiane”:

- le associazioni culturali, artistiche e musicali
- le associazioni che riuniscono i giovani quali, ad esempio, gli scouts
- le associazioni sportive
- i gruppi che sorgono nelle singole comunità locali per promuovere un’azione su temi quali povertà, occupazione, razzismo etc.

mentre classifica come associazioni “Olsoniane”:

- i sindacati

²⁸ Nel descrivere le relazioni fra tali variabili e il livello di fiducia, gli autori sottolineano come sia problematico individuare una chiara direzione di causalità, sottolineando come spesso si possa ipotizzare una causalità reciproca.

²⁹ Knack e Keefer considerano associazioni “Putnamiane”: le organizzazioni religiose, le associazioni culturali, artistiche e musicali e le associazioni che riuniscono i giovani quali, ad esempio, gli scouts.

³⁰ Sono considerate associazioni “Olsoniane”: i sindacati, i partiti o i gruppi politici e le associazioni di categoria.

- i partiti o i gruppi politici
- le associazioni di categoria.

Per quanto concerne il legame fra l'associazionismo e il livello di fiducia presenti in un Paese, emerge una relazione significativa e positiva nel caso in cui si considerino le associazioni senza distinguere fra le diverse tipologie. Se si differenzia fra associazioni di diverso tipo, sembra trovare in parte conferma la teoria di Putnam. I gruppi "Putnamiani" appaiono infatti correlati positivamente e significativamente con la fiducia presente nei diversi Paesi, mentre non esiste una relazione significativa fra livello di fiducia e gruppi "Olsoniani". La tesi di Putnam, apparentemente sostenuta da tali risultati, non trova tuttavia conferma se si mette in relazione la propensione all'associazionismo misurata nelle diverse Nazioni, con le loro *performances* economiche³¹.

I tre contributi citati conducono l'analisi delle determinanti del capitale sociale utilizzando quale ambito di riferimento il livello nazionale e si riferiscono alla medesima misura di capitale sociale³². Una misura che si fonda sul concetto di fiducia e costruita a partire da dati ricavati da questionari e tratti dal *World Values Surveys*.

La letteratura empirica sul capitale sociale sembra quindi individuare alcuni elementi che mostrano una relazione significativa con il livello di fiducia presente nei diversi Paesi³³. Tuttavia, non sono apparse indicazioni risolutive rispetto al legame fra associazionismo e capitale sociale. In particolare non sembra essere emersa una evidenza empirica che possa essere interpretata chiaramente a favore della teoria proposta da Putnam o di quella avanzata da Olson.

3.2 Capitale sociale, associazionismo e soddisfazione nelle relazioni sociali: un'indagine empirica a livello regionale

Due sono le principali peculiarità che caratterizzano la presente analisi, condotta a livello regionale, rispetto a quelle descritte nel precedente paragrafo.

La prima concerne la misura di capitale sociale considerata, che si fonda non sul concetto di fiducia, ma su quello di affidabilità. La definizione di capitale sociale adottata e la modalità di costruzione dell'indice sintetico che viene di seguito utilizzato comportano alcuni possibili vantaggi messi in luce nel paragrafo 2.1.

³¹ Infatti, diversamente da quanto sostenuto da Putnam, la propensione all'associazionismo non sembra essere un fattore in grado di migliorare la *performance* economica. Al contrario, così come ipotizzato da Olson, a livello nazionale la presenza di associazionismo sembra non essere favorevole alla crescita, risultando debolmente, ma negativamente correlata al tasso di investimento.

³² Le principali differenze fra tali lavori riguardano l'ampiezza del campione e la scelta di alcuni regressori, in particolare delle *proxies* utilizzate per cogliere la struttura istituzionale formale dei diversi Paesi.

³³ In particolare il livello di fiducia sembra essere correlato negativamente con la polarizzazione sociale e positivamente con il livello del reddito pro capite e con la struttura istituzionale formale dei diversi Stati.

La seconda riguarda i fattori che si ritiene possano interagire con il concetto di capitale sociale introdotto.

A tale proposito, in primo luogo si ripropone, a livello regionale italiano, una verifica delle diverse posizioni sostenute da Putnam e Olson. Si testa infatti la relazione esistente fra il livello di capitale sociale e l'intensità della partecipazione ad associazioni di stampo "Putnamiano" e di stampo "Olsoniano". Si considerano "Putnamiane" la:

- Partecipazione a riunioni o a gruppi di volontariato
- Partecipazione a riunioni di associazioni culturali e ricreative
- Partecipazione a riunioni di associazioni ecologiche, per i diritti civili, per la pace

Si considerano "Olsoniane" la:

- Partecipazione a riunioni di partiti politici
- Partecipazione a riunioni sindacali

Seguendo Putnam, si può sostenere che la partecipazione ad associazioni accresca il capitale sociale, inteso in termini di affidabilità, in quanto genera l'abitudine ad adottare comportamenti cooperativi. Maggiore è l'intensità della vita associativa all'interno di una determinata comunità, più elevata sarà la probabilità che gli individui sperimentino i vantaggi derivanti dalla collaborazione e tendano a riprodurla in diversi ambiti della vita sociale. Ciò può contribuire a ridurre la probabilità di osservare comportamenti opportunistici e dunque ad incrementare il capitale sociale.

Tuttavia, e in tale ottica emerge l'elemento di principale novità rispetto ai lavori sul tema presenti in letteratura, l'abitudine a collaborare potrebbe derivare anche dalla partecipazione a relazioni sociali non formalizzate in un'associazione e ugualmente capaci di generare la propensione a comportarsi in modo cooperativo. Nella seguente verifica empirica si considera proprio una *proxy* (descritta nel dettaglio successivamente) in grado di cogliere la soddisfazione degli individui rispetto alle loro relazioni interpersonali "informali"³⁴. Si ipotizzi, ad esempio, che un individuo sia circondato da persone (all'interno del proprio nucleo familiare o nella propria cerchia di amici) con le quali ha relazioni interpersonali soddisfacenti. E' possibile immaginare che tale soggetto acquisisca un'abitudine alla cooperazione e ne sperimenti i vantaggi proprio all'interno di tali relazioni sociali informali. Egli potrebbe quindi fare propria una propensione alla collaborazione in termini generali tale da ridurre la probabilità di attuare comportamenti opportunistici. Se così fosse, una *proxy* in grado di cogliere la soddisfazione dei singoli individui relativamente alle proprie relazioni interpersonali informali, dovrebbe essere positivamente correlata all'esistenza di capitale sociale presente a livello di collettività. Tale *proxy* coglierebbe il

³⁴ In tale contesto, il termine "informale" viene utilizzato per riferirsi alle relazioni interpersonali stabili che un individuo instaura con altre persone a prescindere dalla propria partecipazione ad associazioni di qualunque genere.

ruolo che possono avere nell'”inculcare l'abitudine alla cooperazione” le reti di relazioni informali all'interno delle quali gli individui operano quotidianamente. Essa potrebbe quindi risultare complementare nello spiegare il capitale sociale rispetto alla variabile che rappresenta il livello di associazionismo “Putnamiano”³⁵. Evidentemente, così come sottolineato da Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001) e Keefer (2003), è difficile ipotizzare una precisa relazione di causa ed effetto fra il capitale sociale e le variabili ora descritte. E' probabile che esista un meccanismo virtuoso che nasce dall'esistenza di una causalità reciproca fra capitale sociale e associazionismo e fra capitale sociale e soddisfazioni nelle proprie relazioni interpersonali informali.

La tabella 3 presenta i risultati relativi all'analisi delle determinanti del capitale sociale.

Tab.3 Le determinanti del capitale sociale

<i>Equazione</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
Metodo	Ols	Ols pesati sul ln popolazione
Variabile dipendente	Capitale sociale	
Costante	0.654 (0.891)	-0.317 (0.910)
Sodrela	0.026* (0.014)	0.035 (0.015)
Assput	0.231 (0.074)	0.242 (0.078)
Indice di Gini di concentrazione del reddito	-8.570 (1.959)	-6.693 (1.983)
pil pro capite	0.033 (0.011)	0.038 (0.012)
R ² corretto	0.689	0.702
SE regressione	0.545	0.557
Media var. dip	8.33E-08	-0,031

In parentesi sono presentati gli standard error dei singoli coefficienti.
Numerosità campionaria pari a 120; *Sig. all'8%

³⁵ Evidentemente tali due variabili potrebbero essere tra loro altamente correlate. Dall'analisi dei dati che viene di seguito riportata emerge una correlazione positiva (pari al 64%), ma non tale da rendere impossibile l'analisi degli effetti che tali variabili, considerate separatamente e nella medesima regressione, producono sul capitale sociale (non si riscontra multicollinearità tra le due variabili).

La variabile dipendente è il livello di capitale sociale presente in ambito regionale. La variabile *sodrela* è la *proxy* della soddisfazione dei singoli individui relativamente alle proprie relazioni interpersonali informali. Essa coincide con la percentuale di soggetti che, a livello regionale, si dichiarano molto soddisfatti delle proprie relazioni con amici. La variabile *assput* coglie il livello di associazionismo di stampo “Putnamiano” presente nelle diverse regioni. Tale variabile è costruita attraverso la metodologia delle componenti principali condotta su tre variabili a livello regionale riferite alla percentuale di soggetti di 14 anni e più che hanno svolto negli ultimi mesi precedenti all’intervista:

- attività gratuita per associazioni di volontariato
- riunioni in associazioni culturali e ricreative
- riunioni di associazioni ecologiche, per i diritti civili, per la pace³⁶.

Essa è quindi una *proxy* della propensione all’associazionismo “Putnamiano” a livello regionale.

L’indice di Gini di distribuzione del reddito è una *proxy* del grado di polarizzazione sociale presente a livello regionale. Significativo è risultato il livello del reddito pro capite. Non sono risultate significative, e dunque non sono riportate nella tabella 3, né la percentuale di maturi sul numero di diciannovenni presenti nella regione (utilizzata quale *proxy* del capitale umano) né la partecipazione ad associazioni di stampo “Olsoniano” colta attraverso due variabili: la percentuale di soggetti che negli ultimi mesi precedenti all’intervista hanno partecipato a riunioni di partiti politici e la percentuale di soggetti che negli ultimi mesi precedenti all’intervista hanno svolto attività gratuita per un sindacato.

La regressione 1 utilizza una stima Ols, mentre la regressione 2 utilizza gli Ols pesati. Il fatto di pesare le singole osservazioni può essere rilevante in quanto i dati sono riferiti al livello regionale. E’ dunque evidente che i dati inerenti alle regioni più popolate, colgono il comportamento di un maggior numero di soggetti e devono quindi poter avere un peso maggiore all’interno della stima proposta. Entrambe le regressioni sono condotte su dati panel relativi alle venti regioni italiane. La serie riferita alla variabile dipendente capitale sociale va dal 1996 al 2001; i regressori sono invece misurati a partire dal 1995 fino al 2000³⁷.

Tre principali indicazioni sembrano emergere dall’analisi condotta a livello regionale.

³⁶ In particolare, la variabile *assput* coincide con la prima componente principale estratta dall’analisi. In tutti gli anni per i quali si è costruita la variabile *assput*, la percentuale di varianza originaria dei tre indicatori spiegata dalla prima componente non è mai inferiore all’86%. Inoltre sia il test di Bartlett (che testa l’ipotesi di assenza di correlazione fra le tre variabili iniziali) sia il test di Kayser-Meyer-Olkin (che valuta il livello di interrelazione tra le variabili iniziali) indicano che l’analisi condotta è adeguata rispetto ai dati disponibili. Per una descrizione della metodologia statistica delle componenti principali si rimanda al paragrafo 2.2.2.

³⁷ Tale accorgimento è stato adottato al fine di ridurre il rischio di endogeneità, per altro esaminato a livello teorico. Ogni osservazione della variabile dipendente al tempo t è associata alle osservazioni dei regressori al tempo $t-1$.

1. Innanzitutto si riscontra una evidenza empirica piuttosto netta a favore della teoria avanzata da Putnam in merito al possibile ruolo che le associazioni possono avere nel contribuire a creare capitale sociale a livello collettivo. Emerge infatti una correlazione positiva e significativa fra la partecipazione ad associazioni di stampo “Putnamiano” e il livello di capitale sociale regionale. Nessuna relazione significativa sembra invece registrarsi fra il capitale sociale e le associazioni “Olsoniane”, qui colte dalla partecipazione a partiti e gruppi politici e dalla partecipazione a riunioni sindacali³⁸.
2. Oltre alla partecipazione ad associazioni, anche la soddisfazione nelle relazioni con amici sembra essere legata positivamente al livello di capitale sociale presente nelle diverse regioni. Questo risultato apre la strada a possibili approfondimenti che indaghino l’effettivo ruolo che le relazioni interpersonali “informali” possono avere nel produrre cooperazione e nel ridurre la presenza di comportamenti opportunistici all’interno di collettività più o meno allargate.
3. La polarizzazione sociale sembra incidere negativamente sulla collaborazione e cooperazione sociale. In particolare, nelle regioni in cui i redditi appaiono maggiormente concentrati, si riduce il livello di capitale sociale. Ciò può essere giustificato da una maggiore conflittualità sociale derivante dalle più forti disuguaglianze nella distribuzione del reddito.

4. Comportamenti individuali e creazione di capitale sociale: una verifica empirica su dati microeconomici

Il principale risultato dell’analisi delle determinanti del capitale sociale condotta a livello regionale sembra essere l’individuazione del legame fra capitale sociale e l’indice di soddisfazione nelle relazioni con amici. Non solo la partecipazione ad associazioni di stampo “Putnamiano”, ma anche le reti di relazioni informali all’interno delle quali gli individui operano quotidianamente sembrano avere un ruolo nello spiegare il livello di capitale sociale presente in una collettività. L’intensità e la qualità, in termini di soddisfazione, delle relazioni sociali che i singoli individui contribuiscono a creare e all’interno delle quali operano, sembrano produrre un effetto positivo a livello collettivo. Esse infatti, generando nei soggetti la propensione a cooperare, riducono la probabilità che si verifichino, all’interno della comunità nel suo complesso, comportamenti

³⁸ Nel caso della regressione 2, le due variabili che colgono l’associazionismo di stampo “Olsoniano” appaiono significative al 10%. La variabile riferita alla partecipazione sindacale con segno positivo e quella riferita alla partecipazione politica con segno negativo. Tuttavia, tale debole livello di significatività sparisce completamente nella regressione 1. E’ quindi plausibile sostenere l’assenza di una relazione effettivamente rilevante tra tali variabili e il livello di capitale sociale regionale.

opportunistici. La partecipazione sociale dei singoli, contribuendo a generare capitale sociale, potrebbe quindi incidere positivamente sulle *performances* economiche a livello aggregato³⁹. Sembra quindi emergere una esternalità positiva che si manifesta in modo complesso. Gli individui che hanno intensi e soddisfacenti relazioni interpersonali, acquisiscono propensione a cooperare. Ciò riduce la probabilità di attuare comportamenti opportunistici, accresce il capitale sociale e, in tale modo, incentiva anche altri soggetti alla collaborazione. Il risultato complessivo è la nascita di un circolo virtuoso che genera affidabilità a livello di comunità e favorisce la *performance* economica aggregata.

Il presente paragrafo intende approfondire l'analisi micro riferita ai singoli individui. L'obiettivo è verificare gli effetti che la partecipazione sociale (in grado di incidere sul livello di capitale sociale aggregato) può avere a livello familiare. In particolare si vuole indagare se la partecipazione sociale si configura come un canale in grado di produrre benefici economici a livello familiare. Esistono incentivi economici individuali che possono spingere i singoli a costruirsi una intensa rete di relazioni sociali? Il coinvolgimento in associazioni di stampo "Putnamiano" e la soddisfazione nelle proprie relazioni con amici, oltre a produrre effetti aggregati incrementando il livello di capitale sociale, hanno anche un impatto sul livello di benessere economico familiare?

4.1 Costruzione e descrizione delle variabili considerate

L'obiettivo principale della verifica condotta sui dati individuali consiste nell'evidenziare l'impatto economico che la partecipazione sociale può avere a livello micro. In particolare, l'analisi proposta intende mettere in relazione il livello di benessere economico familiare con le caratteristiche dei capifamiglia in termini di partecipazione sociale. Data la mancanza di una misura monetaria sia della ricchezza, sia del reddito individuale e familiare, è stato necessario basarsi sui dati presenti nell'"Indagine Multiscopo" al fine di elaborare un indice rappresentativo del benessere economico familiare. Visti i contenuti informativi dell'indagine, è stato possibile costruire due indici del benessere economico familiare. Questi offrono informazioni parzialmente differenti, ma ugualmente rilevanti, rispetto alla condizione economica familiare.

Il primo può essere interpretato come un indice di benessere economico familiare percepito (d'ora in poi BEP), il secondo come un indice di benessere economico familiare effettivo (BEE).

³⁹ La maggiore probabilità che si realizzino comportamenti cooperativi potrebbe condurre al raggiungimento di risultati economici a livello aggregato maggiori rispetto a quelli che si otterrebbero in assenza di cooperazione (si veda ad esempio Putnam, 1993).

Il BEP è stato ottenuto basandosi su quesiti riferiti a:

- Dichiarazioni del capofamiglia circa la situazione economica generale della famiglia
- Difficoltà economiche dichiarate nell'affrontare spese familiari

La tipologia di quesiti relativi alle dichiarazioni del capofamiglia circa la situazione economica generale della famiglia riflettono principalmente delle valutazioni di carattere soggettivo. Esse infatti rivelano la soddisfazione percepita rispetto alla situazione economica raggiunta. Tali valutazioni possono essere influenzate non tanto dal livello di benessere familiare colto in termini assoluti, quanto piuttosto in termini relativi⁴⁰. Simili considerazioni valgono anche per quanto concerne i quesiti relativi alle difficoltà economiche dichiarate nell'affrontare spese familiari. Tali difficoltà possono infatti avere carattere oggettivo, ma la percezione della difficoltà può essere influenzata dal confronto fra le proprie volontà di spesa e il proprio vincolo di bilancio. Esiste dunque una forte componente soggettiva anche rispetto a tali quesiti. Per queste ragioni, è plausibile ritenere che il BEP colga essenzialmente la percezione che i capifamiglia hanno del benessere economico familiare e non il livello assoluto di tale benessere.

L'indice di benessere economico familiare effettivo è stato elaborato sulla base:

- del possesso da parte della famiglia di determinati beni di consumo durevoli
- delle caratteristiche relative alla ricchezza dell'abitazione

Tanto il possesso o meno di determinati beni di consumo durevoli, quanto le caratteristiche relative alla ricchezza dell'abitazione, sembrano poter cogliere in modo "oggettivo" il livello di benessere economico familiare. In tal caso non emergono infatti valutazioni soggettive dell'intervistato, il quale si limita ad elencare il possesso dei beni di consumo durevoli e le caratteristiche della propria abitazione.

Entrambi gli indici, che verranno utilizzati nell'analisi empirica quali variabili dipendenti, sono stati elaborati in riferimento al 2001. In riferimento al 1993 sono invece stati costruiti i regressori finalizzati in particolare a cogliere l'intensità della partecipazione sociale e la soddisfazione nelle relazioni con amici che caratterizza i singoli capifamiglia. Le variabili esplicative fondamentali sono tre.

La prima variabile, definita Assput, coglie la propensione alla partecipazione in associazioni di stampo "Putnamiano". A tutti i capifamiglia è stato chiesto se negli ultimi 12 mesi avessero partecipato a:

- riunioni o a gruppi di volontariato
- riunioni di associazioni culturali e ricreative

⁴⁰ Ossia una percezione del proprio benessere familiare che può essere condizionata o dal confronto della propria situazione con quella di un particolare gruppo sociale di riferimento, o dalle aspettative personali che sono assolutamente soggettive.

- riunioni di associazioni ecologiche, per i diritti civili, per la pace

Come *proxy* dell'intensità della vita associativa di ciascun capofamiglia si è calcolata la media delle associazioni a cui un soggetto ha dichiarato di aver partecipato rispetto alle tre tipologie indicate⁴¹.

La seconda variabile, definita Sodrela, rappresenta la soddisfazione delle relazioni con amici dichiarata dai singoli soggetti. Tale variabile vuole cogliere le caratteristiche dell'ambiente relazionale con cui i singoli soggetti si trovano in diretto contatto. Un elevato valore della variabile Sodrela indica la presenza e l'abitudine a partecipare a contesti relazionali ricchi e soddisfacenti in grado di produrre *feed-back* significativi nel soggetto che vi partecipa.

La terza variabile, rappresentata dal titolo di studio, si configura prevalentemente come una variabile di controllo. Poiché la finalità principale dell'indagine è verificare se la partecipazione sociale dei singoli individui, oltre che favorire la produzione di capitale sociale a livello aggregato, ha anche un impatto economico familiare, è necessario considerare nelle successive regressioni anche una *proxy* del capitale umano dei diversi capifamiglia⁴².

Come sottolineato, i due indici di benessere economico familiare, che costituiscono le variabili dipendenti delle stime presentate nei prossimi paragrafi, sono stati costruiti per il 2001. Le tre variabili indipendenti, diversamente, sono state elaborate per il 1993. Tale scelta ha permesso di allentare il problema della possibile endogeneità che potrebbe riscontrarsi tra le variabili dipendenti e i due regressori che colgono la partecipazione sociale. Poiché il campione di riferimento è mutato nei due anni considerati, non si sono potute mettere in relazione diretta le variabili riferite ai capifamiglia nel 1993 con gli indici di benessere economico familiare del 2001. Per ovviare a tale difficoltà si sono costruiti, sia per il 1993 sia per il 2001, dei gruppi di capifamiglia (e rispettive famiglie) sulla base dell'età e dell'appartenenza alle diverse regioni. Si sono così ottenuti, in entrambi gli anni, 247 gruppi. Per ciascuna delle variabili precedentemente descritte si è quindi calcolata la media di gruppo e le regressioni sono state condotte sulle medie stesse⁴³.

4.2 Partecipazione sociale e benessere economico percepito

La tabella 4 presenta i risultati della regressione ols in cui la variabile dipendente è l'indice di benessere economico percepito e i tre regressori sono le variabili Assput, Sodrela e Titolo di studio.

⁴¹ Occorre sottolineare come, la natura stessa del quesito, consenta di cogliere se gli individui abbiano partecipato ad associazioni di vario genere, ma non di differenziare sulla base della frequenza con cui i soggetti hanno partecipato alle diverse associazioni.

⁴² Per un'analisi di robustezza dei risultati raggiunti si rimanda al paragrafo 4.4.

⁴³ 247 è il risultato di un raggruppamento attuato sulla base di 19 zone territoriali (Piemonte e Valle d'Aosta sono infatti considerate nell'indagine un unico territorio) e 13 classi di età. La numerosità media dei gruppi costruiti è pari a 75 unità.

Tab. 4 Partecipazione sociale e benessere economico percepito

Variabile dipendente: indice di benessere economico percepito

Variabile	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Costante	0.645	0.028	23.285	0.000
Assput	0.172	0.052	3.289	0.001
Sodrela	0.037	0.010	3.611	0.000
Titolo di studio	-0.004	0.002	-1.829	0.069
R-squared	0.147	Mean dependent var		0.751
Adjusted R-squared	0.136	S.D. dependent var		0.027
S.E. of regression	0.025	Akaike info criterion		-4.500
Sum squared resid	0.156	Schwarz criterion		-4.443
Log likelihood	559.772	F-statistic		13.910
Durbin-Watson stat	1.486	Prob(F-statistic)		0.000

Numerosità campionaria pari a 247

L' R^2 corretto della regressione è pari al 13,6%; tutti i regressori risultano significativamente correlati all'indice di benessere economico familiare percepito. Le variabili che colgono le caratteristiche in termini di relazionalità del capofamiglia sembrano entrambe incidere positivamente sul benessere economico percepito. I capifamiglia che partecipano maggiormente ad associazioni di stampo "Putnamiano" si dichiarano più soddisfatti della situazione economica della propria famiglia. Emerge poi un legame positivo fra il livello di soddisfazione per il benessere familiare e la soddisfazione delle proprie relazioni con amici.

Di segno negativo risulta invece la relazione fra il BEP e il titolo di studio. Al crescere del livello di istruzione, i capifamiglia si dichiarano meno soddisfatti della situazione economica che la propria famiglia ha conseguito. Tale risultato appare interessante alla luce di alcuni rilevanti contributi che hanno evidenziato l'esistenza di una relazione negativa fra il grado di istruzione dei singoli soggetti e la soddisfazione che essi hanno rispetto a specifici argomenti⁴⁴. Diversi autori hanno negli ultimi anni sottolineato l'idea che la soddisfazione che i singoli agenti traggono dal loro reddito e/o consumo non sia determinata esclusivamente dal livello assoluto di tali variabili⁴⁵. Due aspetti avrebbero in particolare un ruolo nel contribuire a determinare la soddisfazione dei singoli agenti rispetto alla propria situazione economica⁴⁶. In primo luogo appare oggi ampiamente accettata l'idea che l'utilità degli individui dipenda anche dal confronto fra il proprio livello di reddito e/o consumo e quello raggiunto da determinati gruppi di riferimento.

In secondo luogo, anche la propria aspirazione personale rispetto al raggiungimento di determinati risultati (in termini di reddito, consumo, carriera lavorativa ecc.) inciderebbe in modo rilevante sulla soddisfazione che caratterizza i diversi soggetti. E' probabile che, a parità di condizioni economiche in termini assoluti, due individui con aspirazioni personali differenti dichiarino un diverso livello di soddisfazione per la loro situazione.

Quest'ultima considerazione sembra poter offrire in particolare una spiegazione ai risultati emersi dall'analisi presentata nella Tab. 4. Appare infatti plausibile ipotizzare che al prolungarsi del proprio percorso formativo corrisponda un innalzamento delle aspettative in termini di posizione socio-economica raggiungibile. Un maggiore livello di istruzione

⁴⁴ In particolare Clark e Oswald (1996), utilizzando dati riferiti al Regno Unito, individuano una relazione negativa fra tasso di istruzione e job satisfaction.

⁴⁵ Si veda ad esempio: Hirsch (1976), Clark (1997) e Sacco e Vanin (2000).

⁴⁶ Per un approfondimento si veda ad esempio: Vanin (2001).

significa maggiori investimenti per lo studio. Maggiori investimenti che sono giustificati dall'attesa di un ritorno economico futuro legato alla formazione conseguita⁴⁷. Per tale ragione al crescere del titolo di studio possono aumentare le aspettative relative al livello di benessere economico familiare. Ciò può quindi offrire un fondamento teorico alla relazione negativa osservata fra il titolo di studio e le dichiarazioni circa la soddisfazione sulla situazione economica della propria famiglia.

Il risultato emerso fra il titolo di studio e il BEP è probabilmente quello che offre i principali spunti di riflessione nel contesto della relazione presentata nella Tab. 4. Infatti, anche se esiste un legame positivo fra il benessere economico familiare percepito dal capofamiglia e le due variabili Assput e Sodrela, la particolare natura della variabile dipendente considerata non permette di interpretare in modo chiaro i coefficienti di questi due regressori. Infatti, per capire se la partecipazione sociale del capofamiglia sia in grado di produrre benefici economici familiari, è opportuno considerare quale variabile dipendente l'indice di benessere economico effettivo.

4.3 Partecipazione sociale e benessere economico effettivo

Nel presente paragrafo si intende esaminare il legame fra le variabili che colgono la partecipazione sociale del capofamiglia, in termini di partecipazione ad associazioni "Putnamiane" e di soddisfazione delle relazioni con amici, e il livello di benessere economico effettivo familiare.

Dal punto di vista dell'analisi teorica, legami sociali intensi e soddisfacenti, potrebbero incidere favorevolmente sul livello di benessere economico familiare attraverso un canale fondamentale. Si può ipotizzare che l'incontro fra due o più agenti accresca dal punto di vista informativo le conoscenze che essi hanno: gli uni degli altri o di argomenti comuni sui quali essi possono scambiarsi informazioni⁴⁸. Al termine dell'incontro il capitale umano dei singoli agenti risulta così modificato ed essi possono servirsi anche nel futuro delle informazioni acquisite. Essere parte di una fitta rete di relazioni interpersonali può accrescere il proprio

⁴⁷ In merito alle scelte in termini di investimento in capitale umano rimane determinante in letteratura il contributo pionieristico di Gary Becker del 1964.

⁴⁸ Per un approfondimento in tale ottica si veda: Gui (2002)

patrimonio di conoscenze rendendo l'individuo maggiormente autonomo e in grado di realizzare obiettivi che altrimenti potrebbero essere irraggiungibili⁴⁹.

L'analisi empirica condotta con il metodo ols ha prodotto i risultati riportati nella tabella 5. Le tre variabili esplicative appaiono significative e positivamente correlate all'indice di benessere economico familiare effettivo.

Tab.5 “Outputs relazionali” e indice di benessere economico effettivo

Metodo: Ols				
Variabile dipendente: indice di benessere economico effettivo				
	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Costante	0.089	0.055	1.622	0.106
Assput	0.493	0.103	4.780	0.000
Sodrela	0.083	0.020	4.117	0.000
Titolo di studio	0.030	0.005	6.199	0.000
R-squared	0.542	Mean dependent var		0.489
Adjusted R-squared	0.536	S.D. dependent var		0.073
S.E. of regression	0.050	Akaike info criterion		-3.141
Sum squared resid	0.606	Schwarz criterion		-3.084
Log likelihood	391.884	F-statistic		95.757
Durbin-Watson stat	0.812	Prob(F-statistic)		0.000

Numerosità campionaria pari a 247

⁴⁹ Rilevante a tale proposito è una classificazione della conoscenza in quattro categorie definite: *know-what*, *know-why*, *know-how* e *know-who* (Centre for Educational Research and Innovation, 2000). La categoria *know-what* riguarda il possesso di informazioni; è una forma di conoscenza che non richiede un particolare processo di rielaborazione e ha un carattere puramente nozionistico. Il *Know-why* si riferisce alla conoscenza di principi primi, come ad esempio le leggi della fisica e della chimica. Il *know-how* riguarda la capacità di compiere determinate attività. Infine, il *know-who* è un tipo di conoscenza estremamente connessa alla capacità di una persona di stringere legami con altri soggetti. In particolare tale forma di conoscenza consiste nella capacità di incrementare il proprio bagaglio di informazioni (inteso in termini di *know-what*), e di acquisire da altri capacità di fare (in termini di *know-how*) attraverso il legame con soggetti che posseggono le informazioni e le conoscenze di interesse. E' evidente che una persona inserita in una fitta rete di relazioni interpersonali vedrà crescere il proprio *know-who* e, di conseguenza, avrà maggiori possibilità di incrementare anche le altre forme di conoscenza, intese in particolare come *know-what* e *know-how*. Per un approfondimento su tale tema si veda: Degli Antoni (2003) e Livraghi (2003).

Tuttavia, la relazione fra la variabile dipendente e le variabili indipendenti non sembra essere di tipo lineare⁵⁰. Si è quindi scelto di condurre un'analisi seguendo una tecnica *fuzzy*⁵¹ che ha permesso di studiare l'impatto dei singoli regressori sull'indice di benessere economico effettivo. La tabella 6 mostra i risultati di tale analisi, mentre i grafici 1, 2 e 3 riproducono l'effetto che ciascuna delle variabili indipendenti sembra avere sul BEE.

⁵⁰ Il Ramsey RESET test condotto per verificare la corretta specificazione funzionale della relazione esaminata rifiuta all'1% l'ipotesi nulla di corretta specificazione funzionale.

⁵¹ Le teoria *Fuzzy* è stata elaborata da Lofti Zadeh (1965) nel corso degli anni sessanta. In ambito economico, essa ha trovato applicazione a partire dagli anni novanta (in particolare: Dasgupta e Deb (1996), Lindstrom (1998)). Essenzialmente, si può affermare che la *fuzzy sets theory* si riferisce a situazioni in cui esistono aspetti di indeterminatezza che non consentono di definire in modo univoco l'appartenenza di un elemento a un dato insieme. In particolare "A *fuzzy set is a class of objects with a continuum of grades of membership. Such a set is characterized by a membership (characteristic) function which assigns to each object a grade of membership ranging between zero and one.*" (Zadeh 1965, p.338). Sono numerosi gli esempi di insiemi i cui confini non possono essere tracciati in modo netto. Si pensi, ad esempio, all'insieme delle persone "giovani", o all'insieme dei beni di consumo definibili "costosi". In casi simili, dato un elemento, non è sempre possibile stabilire in modo univoco se esso appartenga o meno a un preciso insieme. Si consideri un insieme di partenza Z e si immagini di voler individuare tutti gli elementi z appartenenti a Z che rientrano nel sottoinsieme K. Se è possibile definire con chiarezza i criteri secondo cui i singoli elementi appartengono a K, allora ciascun elemento potrà essere classificato in modo netto come parte anche di K oppure no. Al contrario, se il sottoinsieme K è definito in modo "vago", ad esempio come il sottoinsieme delle persone "giovani", non sembra possibile indicare in modo preciso l'appartenenza o meno di un elemento di Z anche a K. La *fuzzy sets theory* si propone esattamente in questa prospettiva. Secondo tale teoria, ogni elemento ha un certo grado di *membership* nei vari insiemi definibili. Un grado di *membership* che varia da 0 (nessuna appartenenza) a 1 (totale appartenenza). Occorre evidenziare che il grado di *membership* non rappresenta una probabilità. A tale proposito, è interessante sottolineare che la somma dei valori assunti dal grado di *membership* a più insiemi per i singoli elementi considerati, può non essere pari a uno.

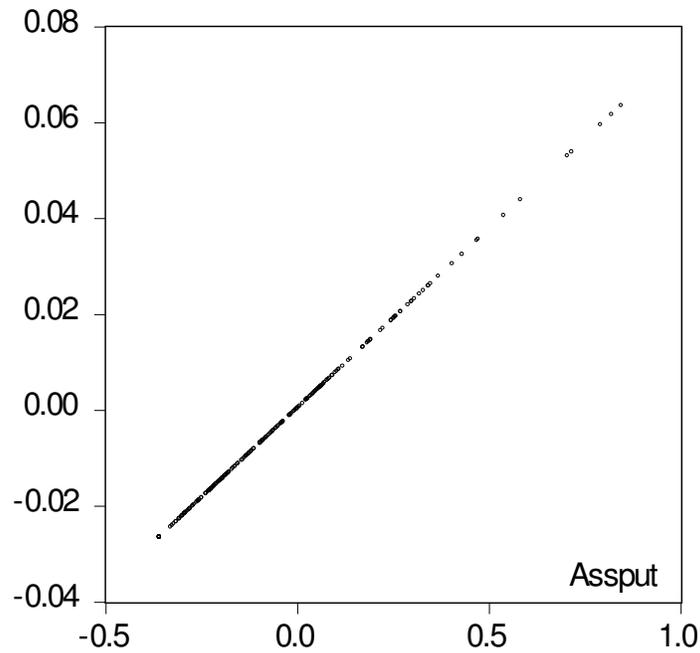
Nell'ambito di tale contributo, la logica *fuzzy* è stata utilizzata al fine di analizzare empiricamente l'impatto sul benessere economico familiare di tre variabili: la partecipazione ad associazioni di stampo Putnamiano (assput), la soddisfazione delle proprie relazioni con amici (sodrela) e il titolo di studio (titolo di studio). Il riferimento alla logica *fuzzy* è apparso adeguato dato il carattere di vaghezza che presenta in particolare la variabile riferita alla soddisfazione delle relazioni con amici. L'utilizzo di tale tecnica ha consentito di analizzare in modo adeguato la relazione tra il benessere economico familiare e i tre regressori considerati; una relazione che si è dimostrata non perfettamente lineare.

Tab. 6 “Outputs relazionali” e indice di benessere economico effettivo

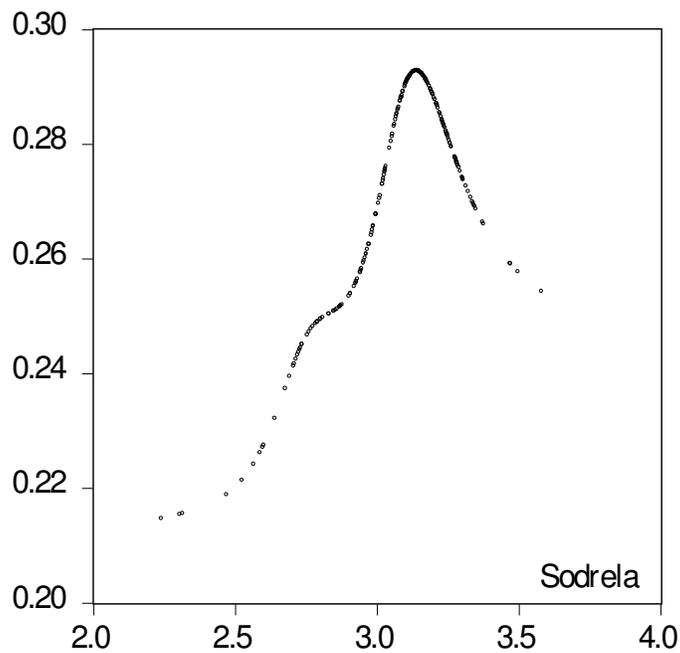
Metodo: Fuzzy logic				
Variabile dipendente: Indice di benessere economico effettivo				
	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Costante	0.010	0.084	0.113	0.910
Assput	0.443	0.093	4.748	0.000
Usodrela3	0.736	0.188	3.913	0.000
Usodrela3	0.285	0.113	2.522	0.012
Sodrela	0.086	0.030	2.896	0.004
Usodrela3*Sodrela	-0.227	0.059	-3.835	0.000
Ustudio1*studio	-0.010	0.005	-1.955	0.052
Titolo di studio	0.056	0.012	4.700	0.000
Ustudio3*studio	-0.073	0.025	-2.954	0.003
R-squared	0.647	Mean dependent var		0.489
Adjusted R-squared	0.635	S.D. dependent var		0.073
S.E. of regression	0.044	Akaike info criterion		-3.360
Sum squared resid	0.467	Schwarz criterion		-3.232
Log likelihood	423.941	F-statistic		54.411
Durbin-Watson stat	1.240	Prob(F-statistic)		0.000

Numerosità campionaria pari a 247

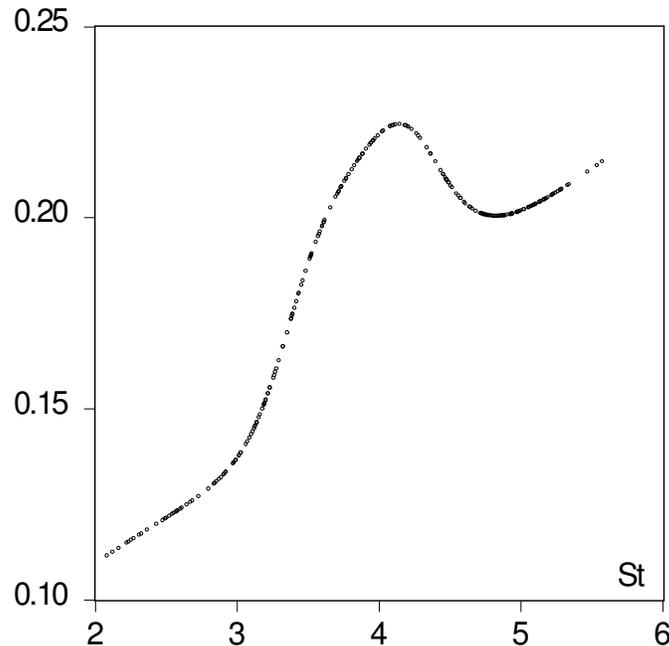
Graf.1 L'effetto della Partecipazioni ad associazioni di stampo "Putnamiano" del capofamiglia sul benessere economico effettivo familiare



Graf.2 L'effetto della Soddisfazione delle relazioni con amici del capofamiglia sul benessere economico effettivo familiare



Graf.3 L'effetto del livello di istruzione del capofamiglia sul benessere economico effettivo familiare



Mentre l'effetto della variabile Assput sul benessere economico effettivo colta attraverso l'analisi *fuzzy* si conferma di segno positivo e di tipo lineare (Grafico 1), per le variabili Sodrela e Titolo di studio sembra emergere un effetto soglia.

Al crescere della soddisfazione nelle relazioni con amici dichiarata dal capofamiglia si registra un corrispondente incremento del benessere familiare. Tale effetto tuttavia si arresta quando la variabile Sodrela raggiunge all'incirca un valore pari a 3 (Grafico 2). Nei quesiti di partenza sottoposti ai capifamiglia, il valore 3 equivale a dichiararsi abbastanza soddisfatti delle proprie relazioni con amici⁵². Tale evidenza empirica suggerisce l'idea che una volta raggiunto un livello di soddisfazione delle proprie relazioni con amici abbastanza elevato, siano già a pieno sfruttati i canali attraverso i quali le relazioni colte da tale *proxy* possono incidere sul benessere economico. Al passaggio da una situazione di "emarginazione sociale" (capofamiglia per niente soddisfatto delle proprie relazioni) a quella di capofamiglia poco e abbastanza soddisfatto delle proprie relazioni con amici è associato un incremento nel livello di benessere economico familiare. Sostanzialmente, un individuo che è per niente o poco soddisfatto delle proprie relazioni sociali, incrementando la propria rete di amicizie e di

⁵² Gli altri possibili risposte a tale quesito sono: per niente soddisfatto (valore 1), poco (2), e molto soddisfatto (3).

relazioni soddisfacenti, ottiene vantaggi, in particolare di tipo informativo, che gli possono consentire di raggiungere maggiori livelli di benessere economico. Non sembrano invece esserci effetti rilevanti nel passaggio da una situazione relazionale abbastanza soddisfacente a una molto soddisfacente. Per tale ragione si può immaginare l'esistenza di una soglia oltre la quale l'effetto sul BEE delle relazioni sociali colte attraverso la variabile Sodrela si esaurisce.

Un effetto simile sembra registrarsi anche per la variabile titolo di studio, la quale mostra un andamento particolare a partire dal valore 4⁵³ (Grafico 3).

Al fine di verificare l'effettiva esistenza dell'effetto soglia che sembra emergere dall'analisi *fuzzy*, si è scelto di condurre una regressione ols vincolata che tenesse conto delle indicazioni derivanti dai grafici 1,2 e 3 (Tab.7). Rispetto alla regressione non vincolata (Tab. 5), vincolando le variabili Sodrela e Titolo di studio si nota un incremento della varianza spiegata della variabile dipendente (dal 53.6% al 61.4%) e una riduzione dello Standard Error della regressione. La relazione si dimostra inoltre correttamente specificata⁵⁴. Gli effetti soglia per le variabili esplicative Sodrela e Titolo di studio sembrano quindi essere confermati. La soglia per la variabile Sodrela si manifesta al valore 3.1, per il Titolo di studio al valore 4.

⁵³ Nei quesiti sottoposti agli intervistati il valore 4 corrisponde a un titolo di studio pari al diploma di scuola media inferiore.

⁵⁴ Il Ramsey RESET test conferma l'ipotesi di corretta specificazione della forma funzionale.

Tab. 7 “Outputs relazionali” e indice di benessere economico effettivo*

Metodo: Ols vincolati

Variabile dipendente: indice di benessere economico effettivo

	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Costante	-0.091	0.063	-1.437	0.152
Assput	0.417	0.092	4.546	0.000
Sodrela*(Sodrela<=3.1)+(Sodrela>3.1)*3.1	0.110	0.024	4.509	0.000
Titolo di studio*(Titolo di studio <=4.0)+(Titolo studio>4.0)*4.0	0.063	0.008	8.244	0.000
R-squared	0.619	Mean dependent var		0.489
Adjusted R-squared	0.614	S.D. dependent var		0.0733
S.E. of regression	0.046	Akaike info criterion		-3.324
Sum squared resid	0.504	Schwarz criterion		-3.267
Log likelihood	414.544	F-statistic		131.354
Durbin-Watson stat	1.043	Prob(F-statistic)		0.000

Numerosità campionaria pari a 247

4.4 Partecipazione sociale e benessere economico effettivo: un'analisi di robustezza rispetto a specificazioni alternative

La relazione introdotta nella Tab. 7 è stata quindi sottoposta a un'analisi di robustezza condotta rispetto a specificazioni alternative (Tab. 8).

Tab.8 Analisi di robustezza su specificazioni alternative

Metodo	Ols vincolati	
Variabile dipendente	Indice di benessere economico effettivo	
Cambiamenti nella specificazione	Assput	Sodrela
Nessun cambiamento (Dalla Tab. 7)	0.417 (0.092)	0.110 (0.024)
Dummies Età	0,328 (0,074)	0,067 (0,020)
Dummies regionali	0,622 (0,107)	0,064 (0,025)
Occupato	0,304 (0,089)	0,105 (0,023)
Fonte di reddito	0,303 (0,089)	0,105 (0,023)
Professione ^o	0,407 (0,097)	0,134 (0,039)
Dummies Età, Dummies regionali	0,378 (0,084)	0,012 (0,019)
Occupato, Fonte di reddito, Professione ^o	0,310 (0,094)	0,126 (0,038)

In parentesi sono presentati gli standard error dei singoli coefficienti. Le variabili indipendenti includono il Titolo di studio. Numerosità campionaria pari a 247. ^oNumerosità campionaria pari a 209

La prima riga della tabella 8 riporta i coefficienti e gli standard error delle variabili Assput e Sodrela ripresi dalla Tab. 7. Le righe successive riportano coefficienti e standard error associati alle variabili Assput e Sodrela quando alla relazione base testata nella Tab.7 vengono aggiunte una o più variabili di controllo. Le prime due variabili di controllo considerate sono: dummies costruite su base regionale (riga 2) e dummies costruite sulla base dell'età del capofamiglia (riga 3). Sia introducendo le dummies regionali, sia le dummies riferite all'età, l'effetto delle variabili Assput e Sodrela sull'indice di benessere economico familiare effettivo rimane significativo. La variabile Occupato (riga 4) è una dummy associata a ciascun capofamiglia che assume valore 1 se il capofamiglia è occupato e 0 se è disoccupato⁵⁵. La variabile professione (riga 5) è una variabile che associa valori discreti compresi fra 1 e 3 alla posizione professionale occupata dal capofamiglia. Assumono valore 3 le posizioni professionali considerate potenzialmente ad "alto reddito" e valore 1 quelle "a basso reddito"⁵⁶. La variabile fonte di reddito (riga 6) assume valore 0 se la principale fonte di reddito della famiglia è legata a un reddito non da lavoro⁵⁷, valore 1 se la principale fonte di reddito è il reddito da lavoro. Infine nella riga 7 si considerano simultaneamente le dummies regionali e le dummies sull'età, mentre nella riga 8 si introducono contemporaneamente le tre variabili Occupato, Professione e Fonte di reddito.

Le variabili Assput e Sodrela rimangono significative in tutte le situazioni considerate, con l'unica eccezione relativa a Sodrela nel caso in cui si inseriscano sia le dummies regionali sia le dummies sull'età. L'analisi condotta sembra quindi confermare una relazione piuttosto robusta fra l'intensità e la qualità delle relazioni sociali cui i capifamiglia partecipano e il livello di benessere economico raggiunto dalle rispettive famiglie.

⁵⁵ Come descritto nel paragrafo 4.1, p.21, le regressioni considerate in tale analisi sono condotte riferendosi a medie di gruppo. I gruppi sono costruiti aggregando le osservazioni sulla base dell'appartenenza regionale e dell'età del capofamiglia. Le dummies regionali e le dummies sull'età sono associate in modo diretto ai 247 gruppi rispetto ai quali vengono calcolate le medie. Al contrario, le variabili Occupato, Fonte di reddito e Professione sono variabili inizialmente riferite ai singoli capifamiglia, per le quali si è proceduto a costruire la media di gruppo così come fatto per le variabili Assput, Sodrela e Titolo di studio. Per tale ragione, la variabile Occupato inserita nelle regressioni, potrà assumere valori compresi fra 0 e 1. Assumerà valore 0 per quei gruppi costituiti esclusivamente da capifamiglia disoccupati, e valore 1 per quei gruppi costituiti solo da capifamiglia occupati. Allo stesso modo, le variabili fonte di reddito e professioni assumeranno valori compresi rispettivamente fra 3 e 1 e fra 1 e 0.

⁵⁶ Assumono valore 3 le seguenti posizioni professionali: dirigente, direttivo, quadro, imprenditore, lavoratore in proprio e libero professionista; valore 2: impiegato, cat. Intermedia e capo operaio; valore 1: altro lavoro alle dipendenze, apprendista, lavoratore a domicilio, coadiuvante e socio in una cooperativa che produce beni e servizi.

⁵⁷ Assumono valore 0 le seguenti fonti di reddito: pensione, indennità e provvidenze varie, patrimoniale e mantenimenti familiari.

5. Conclusioni

Il presente contributo si proponeva tre obiettivi principali:

1. Individuare una definizione e una misura di capitale sociale fondate sul concetto di affidabilità presente in una data collettività
2. Indagare i fattori in grado di spiegare le differenze nella dotazione di capitale sociale delle diverse comunità
3. Verificare se esistano incentivi economici a livello familiare che possano favorire comportamenti individuali tali da incrementare la produzione di capitale sociale aggregato.

Il capitale sociale è stato definito come “la probabilità di osservare, all’interno di una data collettività, comportamenti non opportunistici in risposta ad azioni di agenti che si attendono risposte non opportunistiche”. Sulla base di tale definizione si è elaborata una misura di capitale sociale che riflettesse l’affidabilità presente nelle diverse regioni italiane. Il confronto a livello regionale, in termini di capitale sociale, ripropone il dualismo esistente tra Nord e Sud Italia. In generale, le regioni del Nord registrano un maggiore livello di capitale sociale e dunque una minore presenza di comportamenti opportunistici rispetto alle regioni meridionali.

La verifica empirica delle possibili determinanti del capitale sociale ha prodotto due risultati fondamentali.

- Sembra supportata l’idea di Putnam secondo cui le associazioni orizzontali sarebbero in grado di accrescere lo spirito collaborativo e la propensione a cooperare all’interno di una data comunità. Al contrario, non è emersa alcuna evidenza a favore della tesi di Olson secondo cui le associazioni, tendendo a tutelare gli interessi particolaristici degli associati a scapito di quelli collettivi, potrebbero ridurre la coesione e la collaborazione fra gli individui.
- Oltre alla partecipazione ad associazioni, anche la soddisfazione nelle relazioni con amici sembra essere legata positivamente al livello di capitale sociale presente nelle diverse regioni. Quindi, oltre alla partecipazione ad associazioni, anche le relazioni interpersonali “informali”⁵⁸ possono avere un ruolo nel generare

⁵⁸ Si ricorda che, in tale contesto, il termine “informale” viene utilizzato per riferirsi alle relazioni interpersonali stabili che un individuo instaura con altre persone a prescindere dalla propria partecipazione ad associazioni di qualunque genere.

abitudine a collaborare nei singoli individui, favorendo così la cooperazione e riducendo la presenza di comportamenti opportunistici a livello aggregato.

L'analisi condotta su dati individuali, ha evidenziato che l'intensità delle relazioni sociali facenti capo ai singoli soggetti sembra in grado di favorire il raggiungimento di un maggior livello di benessere economico familiare.

Dunque, la partecipazione sociale in associazioni e di tipo "informale", ha un duplice effetto.

A livello microeconomico, ampliando i canali informativi degli agenti, consente ai singoli soggetti di accrescere il benessere economico a livello familiare. Esistono quindi incentivi economici personali che possono spingere i singoli a costruirsi una intensa rete di relazioni sociali.

La partecipazione sociale ha poi un effetto a livello macroeconomico. Infatti, generando l'abitudine a cooperare, essa favorisce la creazione di capitale sociale, riducendo la probabilità di osservare comportamenti opportunistici nelle diverse collettività.

Bibliografia

Adelman I. e Morris C. (1965), A Factor Analysis of the Interrelationship between Social and Political Variables and Per Capita Gross National Product, in "The Quarterly Journal of Economics" LXXIX, pp.555-578

Arrighetti A., Lasagni A. e Seravalli G. (2003), Capitale sociale, associazionismo economico e istituzioni: indicatori statistici di sintesi, in "Rivista di Politica Economica", Luglio-Agosto, 2003

Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A. e Trigilia C. (2001), Il Capitale Sociale, Bologna, Il Mulino

Becker G. (1964), Human Capital a Theoretical and Empirical Analysis with Special References to Education, Columbia University Press for National Bureau of Economic Research, New York

Berg J., Dickhaut J. e McCabe K. (1995), Trust, Reciprocity and Social History, in "Games and Economic Behaviour", 10, pp.122-142

Bourdieu P. (1986), The Forms of Capital, in Richardson J. (ed.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, Westport, CT, Greenwood Press

Centre for Educational Research and Innovation (2000), Knowledge Management in the Learning Society, Oecd, Parigi

Clark A., Oswald A. (1996), Satisfaction and comparison income, in "Journal of Public Economics", 61, 359-381

- Clark A. (1997), Job Satisfaction and Gender: Why Are Women so Happy at Work?, in "Labour Economics", 4, 341-372
- Coleman J.S. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, in "American Journal of Sociology", Vol. 94, pp. 95-120
- Coleman J.S. (1990), Foundations of Social Theory. Cambridge, Harvard University Press
- Dasgupta M. e Deb R. (1996), Transitivity and fuzzy preferences, in "Social Choice and Welfare", 13, pp.305-318
- Degli Antoni Giacomo (2003), Capitale sociale e *knowledge society*: il ruolo del capitale sociale nel processo di creazione della conoscenza, in "Quaderni di Economia del Lavoro, n.76/77", Milano, FrancoAngeli
- Fukuyama F. (1995), Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, London, Penguin
Traduzione italiana: Fukuyama F. (1996), Fiducia, Milano, Rizzoli
- Fukuyama (1999), Social Capital and Civic Society, Paper prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms
- Gambetta D. (1988), Trust: Making and breaking of cooperative relations, in Gambetta (ed.), pp.213-237 Oxford: Blackwell
- Giles D. e Draeseke R. (2001), Econometrics Modelling Based on Pattern Recognition *via* the Fuzzy e-Means Clustering Algorithm, Working Paper EW P0101, Department of Economics, University of Victoria
- Glaeser E.L., Laibson D. e Sacerdote B. (2000), The Economic Approach to Social Capital, NBER (Cambridge MA) Working Paper Series, n. 7728
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J. and Soutter C. (2000), Measuring Trust, in "The Quarterly Journal of Economics", Vol.CXV, 3, pp.811-846
- Gui B. (2002), Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali, in Sacco P.L. e Zamagni S. (eds), Complessità relazionale e comportamento economico, Bologna, Il Mulino
- Hirsch F. (1976), Social Limits to Growth, Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Knack S. and Keefer P. (1997), Does Social capital have an economic payoff? A cross country investigation, in "The Quarterly journal of economics", CXII, pp.1251-1287
- Knac P. (2003), Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam Hypothesis, in "Public Choice", 117, pp. 341-355
- Lindstrom T. (1998), A fuzzy design of the willingness to invest in Sweden, in "Journal of Economic Behaviour and Organization", 36, pp.1-17
- Livraghi R. (2003), Economia della conoscenza e capitale sociale, in "Quaderni di Economia del Lavoro, n.76/77", Milano, FrancoAngeli

Lupton R. (2003), "Neighbourhood Effects": can we measure them and does it matter?, CASEpaper 73, London: CASE, London School of Economics

Narayan D. e Pritchett (1999), Cents and Sociability: Housolde Income and Social Capital in Rural Tanzania, in "Economic Development" and Cultural Change, Vol.47, n.4, pp.871-897

Olson M. (1965), The Logic of Collective Action, Cambridge, MA: Harvard University Press

Olson M. (1982), The Rise and Decline of Nations, New Haven: Yale University Press

Piselli F. (2001), Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico, in Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A. and Trigilia C., Il Capitale Sociale, Bologna, Il Mulino

Putnam R. (1993), Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, *Traduzione italiana*: Putnam R. (1993), La tradizione civica nelle regioni italiane, Milano, Arnoldo Mondadori Editore

Putnam R. (2000), Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community, New York, Simon & Shuster

Sabatini F. (2003), Capitale sociale e sviluppo economico, Dottorato di Ricerca in Economia Politica, Dipartimento di Economia Pubblica, Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Serie Working Papers dei dottorandi, No.12

Sacco P.L., Vanin P. (2000), Network interaction with material and relational goods: an exploratory simulation, in "Annals of Public and Cooperative Economics", 71:2, 2000, 229-259

Smith A. (1975) [1776], La Ricchezza delle Nazioni, da Bagiotti A e Bagiotti T. (1975), UTET, Torino

Temple J. E Johnson P. (1998), Social Capability and Economic Growth, in "The Quarterly Journal of Economics", Vol. CXIII, pp.965-990

Tocqueville A. (1957) [1840], La democrazia in america, Bologna, STEB

Vanin P. (2001), Job Satisfaction and Comparison Income in Germany, _Mimeo, University of Bonn

Vanin P. (2002), Social capital: a survey of the theoretical and empirical literature, prepared for Angel de la Fuente and Antonio Ciccone (2003), Human capital in a global and knowledge-based economy, Final Report, European Communities

World Bank, What is Social Capital, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm>

Zadeh L.A. (1965), Fuzzy sets, in "Information and Control", 8, pp.338-353

Zak P.J. e Knack S. (2001), "Trust and Growth", in "Economic Journal", 111, pp. 295-321

Zani S. (2000), Analisi dei dati statistici II, Milano, Giuffrè Editore