

Dentro la legge di moto del capitale sociale: il ruolo dei fattori socio demografici e dell'efficienza delle amministrazioni locali

Leonardo Becchetti, Università di Tor Vergata

1. Introduzione

Un primo plauso agli autori dei due paper che ho il compito di commentare è relativo alla scelta del tema. Mai come oggi la questione del capitale sociale appare di importanza così rilevante. Il capitale sociale è un concetto poliedrico che presenta numerose sfaccettature. Schematizzando ne possiamo considerare cinque principali: le due caratteristiche micro di fiducia (trust) e meritevolezza di fiducia (trustworthiness) nelle relazioni interpersonali, il senso civico, la fiducia nelle istituzioni e la disponibilità a pagare per i beni pubblici.

Quanto ai primi due aspetti è assolutamente evidente che la fertilità economica di tutte le transazioni tra individui, (e, allargando il campo, anche la fertilità sociale di tutte le relazioni interpersonali) dipende dalla capacità di dare e ricevere fiducia o, come in una bella espressione di Hong and Bohnet (2007) di “rendersi vulnerabili all'azione dell'altro” o ancora, utilizzando la definizione di Fehr (2010), dal mettere volontariamente risorse a disposizione di una controparte senza alcun impegno legale da parte di quest'ultima.

Entrambi i tipi di rapporti si svolgono generalmente sotto condizione di anonimato o comunque di informazione imperfetta e asimmetrica in una situazione di contratti incompleti (Grossman e Hart, 1986; Hart e Moore 1990). In altri termini nessun insieme di regole e clausole per quanto esteso può garantire una controparte dal sospetto nei confronti del suo partner nelle infinite contingenze che potranno caratterizzare la relazione stessa. In un ambito del genere un gioco fondamentale come quello dell'investment game (Berg, Dickhaut and McCabe, 1995), gioco che stilizza molto efficacemente queste caratteristiche dell'economia reale, dimostra che l'output della relazione cresce al crescere di trust e trustworthiness (ovvero fiducia e meritevolezza di fiducia) e che una strategia cooperativa o di team domina in termini di payoff sociale ed individuale la strategia Nash dell'homo economicus interessato soltanto al proprio payoff, sotto l'assunzione che il comportamento Nash sia common knowledge (ovvero entrambi i giocatori si comportano Nash aspettandosi che anche la controparte lo farà). I risultati della letteratura sperimentale su questo tipo di gioco indicano che i comportamenti Nash sono una piccola minoranza (anche in giochi ripetuti) facendo emergere una serie di preferenze più socialmente orientate come quelle di reciprocità, avversione alla disuguaglianza, altruismo puro e impuro che inducono oggi ad una rifondazione dell'antropologia economica su basi più ampie. In generale le evidenze sperimentali dimostrano infatti che i partecipanti a questi giochi, anche in situazioni nelle quali non è possibile coordinarsi e cooperare in maniera formale, sono in grado di comprendere e sfruttare i benefici del ragionamento di squadra realizzando forme di coordinamento spontaneo e tacito che consentono di saltare all'equilibrio cooperativo più fruttuoso per entrambi e per la collettività. Fattori fondamentali che possono spingere a ciò sono la variazione delle penalità per i comportamenti non cooperativi ed alcuni segnali di affidabilità che i giocatori possono trasmettersi.

Con dei piccoli aggiustamenti lo schema del trust game, ampliato ed arricchito di alcuni elementi, può schematizzare efficacemente quanto accade all'interno delle aziende. Nella moderna "trust game corporation" si realizzano continuamente "giochi di fiducia" tra colleghi con conoscenze diverse e non sovrapponibili (il legale, l'informatico, l'esperto di marketing, l'economista, ecc.) che devono risolvere in team problemi complessi. La chiave della fertilità del lavoro di gruppo è la decisione di condividere le proprie conoscenze senza temere di essere abusati da parte degli altri soggetti che partecipano al lavoro di squadra. Se il livello di trust di chi condivide le proprie conoscenze è elevato, e se quello di trustworthiness di chi le riceve lo è altrettanto, è possibile realizzare risultati superadditivi (ovvero superiori alla somma delle singole conoscenze separate dei partecipanti).

Credo che la sorgente dell'importanza della fiducia e del capitale sociale in economia nasca da questi due esempi microeconomici paradigmatici e che gli stessi siano alla radice dell'impatto macro identificato ad esempio da Knack e Keefer (1997) e Zak e Knack (2001) che introducono con successo (nonostante il rischio elevato di correlazioni spurie con molti altri fattori) il capitale sociale tra gli innumerevoli fattori di convergenza condizionata nelle stime di crescita alla Mankiw et al. (1982).

L'importanza chiave del capitale sociale si evidenzia in modo ancora maggiore in fasi "patologiche" della vita economica come è stato dimostrato nella recente crisi finanziaria globale. Una delle lezioni principali di questa crisi è che la distruzione di fiducia che avviene nei momenti più gravi della stessa rischia di minare le basi stesse del mercato. Più che una tradizionale crisi di fiducia che si manifesta con una corsa agli sportelli (pur verificatasi nel caso della Northern Rock) l'evento più emblematico di questa crisi è stato quello della paralisi del mercato interbancario all'indomani del fallimento della Lehman Brothers (15 Settembre 2008). Il livello di fiducia tra banche per via dell'opacità dei bilanci e dell'incertezza sul volume di asset svalutati posseduti dalla controparte aveva infatti quasi bloccato questi scambi e solo forti iniezioni di fiducia (attraverso iniezioni di liquidità e garanzie) delle banche centrali hanno potuto rianimare il sistema. Quella di oggi non è in realtà altro che una sottolineatura ed una riscoperta di un'evidenza ben nota anche in passato. Basti pensare al concetto di "fede pubblica" della scuola napoletana e alla seguente affermazione di Gaetano Filangieri nella *Scienza della Legislazione (1780)* per il quale "niente è più necessario ad una grande e pronta circolazione, quanto la fede pubblica.[...] La confidenza è l'anima del commercio [...] senza di essa tutte le parti che compongono il suo edificio, crollano da se medesime.

Allo stato dell'arte dunque, e ancor più dopo la crisi, l'attenzione centrale degli economisti è concentrata sulla "legge di moto" del capitale sociale ovvero sui fattori che presiedono alla sua creazione e distruzione

I due lavori oggetto del mio commento si occupano di alcuni aspetti importanti di questo tema centrale. Il primo guarda ai fattori socio demografici che influenzano la formazione di preferenze sociali. Il secondo si domanda se l'inefficienza delle amministrazioni pubbliche locali può influenzare la "morale fiscale" e dunque, direttamente, una delle cinque facce del capitale sociale, ovvero la disponibilità a pagare per i beni pubblici. Se consideriamo i risultati sul Mezzogiorno dei due lavori scopriamo un nesso importante che li collega. Nel primo si sottolinea infatti come la nascita nelle regioni del Sud è associata ad un minore livello di capitale sociale mentre nel secondo

si evidenzia che una parte di questo effetto potrebbe essere spiegata dalla correlazione tra inefficienza della pubblica amministrazione e morale pubblica dei residenti.

2. Capitale sociale e fattori socio demografici

Un elemento che condivido nell'approccio del lavoro di de Blasio e Nuzzo ("Individual determinants of social behavior") è quello di non nascondere l'ambivalenza delle relazioni sociali. Il criterio guida in questo caso è, per dirla alla Mounier (1949), quello dell'"orizzonte del terzo" o del danno o beneficio che il terzo riceve dal nostro comportamento sociale. Da questo punto di vista un riferimento teorico emblematico applicato al campo delle associazioni, ovvero alle reti e sistemi di relazioni, è quello delle due concezioni di associazioni *bridging* (Putnam, 2000) e *bonding* (Olson, 1982). Tali concetti sottolineano come nelle reti di relazioni un fattore discriminante è l'atteggiamento delle stesse nei confronti dei terzi non facenti parte del network. Se, come ad esempio nel caso di associazioni di volontariato, le stesse hanno come obiettivo quello di creare benefici per terzi si parla di associazioni *bridging*, ovvero associazioni che gettano ponti verso il mondo esterno. Al contrario si parla di organizzazioni *bonding* (che si preoccupano soprattutto di rinsaldare i legami tra i propri affiliati) nel caso di un'associazione produttiva di categoria che agisce come nel famoso detto di Adam Smith (quando persone che fanno lo stesso mestiere si riuniscono è perché vogliono decidere qualcosa a danno dei consumatori), di un'organizzazione sindacale che si preoccupa soltanto degli insiders generando effetti negativi per gli outsiders fino ad arrivare all'estremo negativo di un'organizzazione mafiosa.

Si possono analizzare per analogia le relazioni individuali applicando gli stessi concetti. Trasferendo dalle associazioni ai singoli abbiamo atteggiamenti sociali con effetti positivi/negativi nei confronti dei terzi a seconda della risposta alle classiche domande di trust utilizzate nel lavoro (pagamento/non pagamento del biglietto su un mezzo di trasporto pubblico, trattenimento o meno di denaro non proprio trovato accidentalmente, ecc.) ed effetti negativi per i terzi per le due domande che chiedono all'intervistato se ha cercato degli aiuti per ottenere un lavoro o per aggirare la lentezza della burocrazia attraverso corsie preferenziali.

Una questione fondamentale per coloro che si accingono a studiare le caratteristiche della legge di moto del capitale sociale è se esistano dei fondamentali che la caratterizzano e quanto contano le variazioni di breve indotte da eventi recenti rispetto a tali fondamentali. Se per effettuare indagini nel secondo campo è necessario costruire esperimenti su giochi ripetuti di capitale sociale intervallati da altre iniziative (es. giochi di microfinanza, public good games), il lavoro di de Blasio e Nuzzo si occupa del primo filone d'indagine ovvero di individuare fondamentali attraverso l'analisi dell'impatto delle variabili socio demografiche.

Una prima osservazione riguarda i risultati descrittivi sulle domande di senso civico tradizionali che sono poi le variabili dipendenti principali dell'analisi. Essendo queste variabili di tipo comportamentale ricavate da informazioni a mezzo intervista va messa in conto una distorsione verso l'alto nelle risposte. La letteratura della contingent evaluation da Carson e Mitchell (1989) in poi ci dice infatti che le persone tendono a segnalarsi all'intervistato come eticamente migliori di quello che effettivamente sono se questo non comporta alcun costo. Anche quando la domanda non riguarda comportamenti personali ma soltanto dichiarazioni di principio la distorsione persiste

anche se può essere meno grave. Le evidenze discusse da Fehr nella sua rassegna del 2010 confermano questa ipotesi rilevando che i livelli di fiducia dichiarati a mezzo intervista sono significativamente sovrastimati quando vengono confrontati con i comportamenti effettivi degli stessi individui verificati su base sperimentale negli investment games.

Guardando ai repressori significativi nelle stime di de Blasio e Nuzzo, un risultato che pare molto evidente è quello dell'impatto positivo dell'istruzione sul senso civico. Si direbbe la diretta conseguenza del successo nell'apprendimento e l'applicazione concreta di una delle materie di fatto insegnate a scuola, non solo direttamente nell'educazione civica ma di fatto, indirettamente, in molte altre materie. Questo risultato va a sommarsi ai molti risultati positivi dell'istruzione se pensiamo ai rendimenti della scolarizzazione, al contributo alla convergenza condizionata (in realtà più *between* che *within*), all'impatto positivo sulla salute e al contributo alla soddisfazione di vita (in realtà più indiretto tramite reddito che diretto).¹

Un problema di questo risultato è che non si può in principio escludere che una terza variabile (l'ambiente familiare che spinge un giovane ad andare avanti negli studi ed alimenta il suo senso civico o addirittura il patrimonio genetico che determina entrambe le cose) possa causare sia il livello d'istruzione che il grado di capitale sociale. In sostanza la questione è se la dotazione di capitale sociale è acquisita attraverso il percorso scolastico, determinata in famiglia o ereditata geneticamente. Un esempio analogo è quello del risultato di una recente indagine sull'effetto dei diversi tipi di scuola sull'educazione finanziaria. Su un campione di un migliaio di studenti romani emerge che gli studenti di liceo classico hanno una probabilità del 10 per cento superiore a quella degli studenti degli istituti tecnici di rispondere in maniera esatta a delle semplici domande a *multiple choice* sulla conoscenza dei concetti principali della finanza (Becchetti e Caiazza, 2010). La domanda in questo caso è quanto il risultato è influenzato dalla maggiore qualità di insegnamento del liceo classico e quanto dall'ambiente familiare vista la correlazione positiva tra famiglia di cultura più elevata e decisione di iscriversi al liceo classico. E' assai probabile che, come in moltissimi casi di studi empirici, entrambi i fattori (percorso di istruzione e ambiente familiare) contino, ma la questione resta importante da valutare perché, come è ben noto, la presenza di endogeneità (un fattore C che causa sia A che B e che si cela dietro un apparente nesso di causalità da A a B) vanifica l'efficacia dei suggerimenti di policy che appaiono *prima facie* sensati in seguito all'analisi dei risultati (ovvero le politiche volte a promuovere A per migliorare B).²

¹ In realtà studi recenti dimostrano che l'istruzione riduce significativamente la variabilità della soddisfazione di vita agendo su entrambe le code della distribuzione. Riduce quella a sinistra aumentando le capabilities e aiutando le persone ad uscire dalla trappola dell'infelicità ma riduce anche quella a destra aumentando le aspirazioni a parità di realizzazioni (Becchetti, Massari e Naticchioni, 2010).

² Un approccio promettente per affrontare la questione del nesso di causalità tra capitale sociale e variabili socio demografiche è quello di costruire esperimenti nei quali tra due giochi di investimento si costruisce un trattamento (es. public good game) seguito da una somministrazione di un questionario e si guarda successivamente all'impatto del trattamento, interagito da variabili socio demografiche, sulla variazione di capitale sociale misurata attraverso l'esperimento (vedasi Becchetti- Conzo)

Altro risultato atteso è quello dell'effetto negativo sul senso civico della residenza nel Mezzogiorno. Tra i molti risultati analoghi a questo possiamo guardare alla significativa differenza nella capacità di creare associazioni tra Nord e Mezzogiorno. Anche qui la domanda fondamentale per la realizzazione di policy, per la quale a mio avviso ancora non esiste risposta chiara, è quali sono i fattori che riducono il senso civico nelle regioni meridionali. La risposta semplicistica è quella della presenza pervasiva delle organizzazioni criminali che scoraggiano la cooperazione interpersonale e incidono negativamente sulla fiducia verso le istituzioni ma la stessa potrebbe essere (almeno in parte) l'effetto e non la causa di altri fattori che riducono il capitale sociale in queste aree. In un certo senso l'ipotesi del familismo amorale di Banfield (1958) (un senso della famiglia molto più bonding che bridging) operava in questa direzione individuando una causa sociologica che prescindeva o poteva aver favorito la diffusione del fenomeno della criminalità organizzata. Si pensi anche al ricchissimo lavoro di de Blasio e Nuzzo (2010) contenuto in questo volume che fa risalire alla differente tradizione storica (appartenenza allo Stato della Chiesa e tradizione comunale) il gap di capitale sociale tra due cittadine geograficamente vicine in Italia. Un altro punto interessante da cui poter riprendere quest'analisi potrebbe essere quello del dato Istat (2010) sul tasso di litigiosità (quota di cause legali su totale popolazione) che nel Mezzogiorno è triplo rispetto al Nord. Si tratta un'evidenza controintuitiva rispetto ad un'ipotesi di pax criminale che dovrebbe ridurre le controversie giudiziarie e che potrebbe invece nascere da una minore (strutturale ?) propensione a cooperare tra singoli individui. Potrebbe essere questa una buona traccia di un fondamentale che sta alla radice del minore stock accumulato di capitale sociale al netto dell'impatto della criminalità organizzata.

Molto interessante anche il dato di genere che suggerisce che le donne partecipano meno alla vita di associazioni, alla politica e ritengono maggiormente lecito rispetto agli uomini l'utilizzo di amicizie per ricorrere a vie preferenziali nella burocrazia o a raccomandazioni nel mondo del lavoro.³ Possiamo mettere questo dato assieme a quello rilevato dal paper di Barone e Mocetti ("*Tax morale and public spending inefficiency*") nel quale il sesso femminile è negativamente correlato con la morale fiscale. Una facile interpretazione potrebbe essere quella che, se le donne hanno maggiormente a cuore le relazioni familiari e vivono le stesse in modo *bonding* e non *bridging*, le stesse sono maggiormente concentrate sui rapporti con i familiari rispetto a quelli con l'esterno e nei rapporti sociali privilegiano l'utilità dei primi verso quella di persone con cui non hanno legami. Per verificare una tale ipotesi sarebbe stato forse utile suddividere le donne tra single e non.

³ La letteratura sperimentale trova risultati controversi sull'impatto dell'effetto di genere su trust e trustworthiness ed in genere sulle preferenze auto/eterointeressate. Nella sua survey sui risultati empirici dei public good games Ladyard (1995) non individua significative differenze di genere. Nei dictator games Andreoni and Vesterlund (2001) trovano che le donne sono meno altruistiche in giochi ad informazione asimmetrica. Eckel e Grossman (2001) dimostrano che le donne rigettano più facilmente le proposte di divisione dei payoff quando giocano da responders negli ultimatum games. Croson e Buchan's (1999) documentano che le donne sono più generose degli uomini quando giocano da trustees nei trust games. Secondo Eckel e Grossman (1998) le donne sono più socialmente orientate in situazioni meno rischiose come in dictator games (vedasi anche Eckel e Grossman, 2008 e Eckel, 2008).

Un punto interessante, ben affrontato in nota dagli autori è la questione della raccomandazione. Apparentemente potrebbe sembrare non esserci alcuna differenza tra una *letter of recommendation* di stampo anglosassone di un professore che segnala le qualità di un suo studente per un impiego o per l'iscrizione ad un PhD e la lettera di raccomandazione di un politico italiano che segnala un suo "assistito" per una posizione di lavoro. La differenza non è tanto nello strumento (anche se la *letter of recommendation* è molto più strutturata e volta a far emergere in termini comparativi le qualità del candidato) ma nell'ambiente sociale nel quale la segnalazione si svolge. Nel mondo anglosassone il professore si gioca la sua reputazione attraverso la lettera mentre nella tradizione italiana la potenza di un politico è tanto maggiore quanto più lo stesso riesce a "piazzare" con successo una persona senza particolari skills in un determinato posto di lavoro. In un certo senso dunque sono i terzi, l'opinione pubblica, a fare la differenza.

3. Morale fiscale e efficienza delle amministrazioni locali

Il lavoro di Barone e Mocetti ("*Tax morale and public spending inefficiency*"), elegante e ben strutturato nello sviluppo dell'indagine empirica, si concentra su una questione specifica facente parte del tema più generale delle determinanti della legge di moto del capitale sociale di cui sopra, ovvero se il capitale sociale, inteso in questo caso nella sua dimensione della propensione a pagare le tasse o della morale fiscale, sia influenzato dai comportamenti dell'amministrazione pubblica locale e in particolare dalla sua inefficienza.

3.1 La strategia del lavoro e le metodologie utilizzate

L'approccio utilizzato, che innova la letteratura in materia, confronta i soliti dati a mezzo intervista con una fonte diversa dedotta dai bilanci dei comuni che consente di stimare una funzione di costo translog a livello di municipalità nella quale i costi complessivi della municipalità sono funzione di una serie di output ben definiti, prodotti da altrettante branche dell'amministrazione (numero di punti di illuminazione, permessi di costruzione, bambini iscritti agli asili nido, chilometri di strade locali, ecc.). Con l'approccio delle frontiere stocastiche gli autori separano la componente casuale dal fattore di inefficienza (o distanza dalla frontiera ottimale di costo) e utilizzano successivamente quest'ultimo come regressore in un'equazione che analizza l'impatto di varie determinati sulla morale fiscale dichiarata dai cittadini. Molto apprezzabile la scelta degli autori di introdurre effetti fissi di tipo regionale nella stima in modo da isolare come variabile d'interesse soltanto la dimensione di inefficienza tra i comuni di una determinata regione e non tra le regioni stesse. Sapendo che le differenze regionali di efficienza si presterebbero ad una serie di molteplici interpretazioni con il rischio di ottenere risultati spuri.

Ampia anche l'analisi di robustezza effettuata che consente al lettore di verificare la "regione di significatività" del risultato trovato dai due autori. Un elemento sicuramente migliorabile è quello dell'informazione relativa alla stima translog. Giusta la sua scelta perché una funzione di costo flessibile consente di aggirare il problema dell'eterogeneità dei processi produttivi di output molto diversi tra loro, problema quasi insormontabile se affrontato dal lato di una definizione della

frontiera stocastica basata su una funzione di produzione. Resta la curiosità nel lettore di verificare i risultati di tale stima e non di veder utilizzato semplicemente il fattore di inefficienza da essa estratto nelle stime delle determinanti della morale fiscale.

Onesta la considerazione relativa ai problemi di endogeneità e rilevanti i tentativi di limitare i problemi di *omitted variable bias*. L'attenzione degli autori al sorting spaziale sembra persino eccessiva (gli stessi rilevano che il sorting spaziale risulta alla fine irrilevante ai fini dei loro risultati). Difficile infatti pensare che gli italiani “votino in massa con i piedi” andandosi a trasferire dalla città di origine ad un'altra con un'amministrazione più efficiente. O almeno che questo sia un fenomeno statisticamente significativo.

Qui come nel caso del lavoro precedente osserviamo che il dato descrittivo relativo alla morale fiscale dichiarata sovrastima probabilmente il senso civico degli intervistati vista la distorsione da intervista tipica degli studi in materia. In realtà se tale distorsione è incorrelata con le determinanti della morale fiscale il problema può essere trascurato.

3.2 Commenti e considerazioni

Una prima questione generale relativa al lavoro è che i comportamenti dell'amministrazione locale rappresentano forse l'emanazione più visibile dell'autorità pubblica per il cittadino. Nonostante ciò, poiché la parte preponderante delle tasse vengono rimosse dallo stato nazionale, quella componente di morale fiscale che non risponde ad un imperativo kantiano ma è influenzabile dai comportamenti di chi poi potrà gestire parte delle risorse per la fornitura di beni e servizi pubblici dovrebbe essere influenzata più dai comportamenti dello stato nazionale che da quelli dell'amministrazione locale.

Ad ogni modo è evidente che il decentramento amministrativo si realizza sino ad un certo punto e che gli autori possono di fatto scegliere di lavorare sulla particolare ipotesi prescelta (ipotizzando magari che, se la morale fiscale è influenzata dalle amministrazioni locali, a maggior ragione lo sarà dai comportamenti delle autorità nazionali). Importante da questo punto di vista che gli autori abbiano inserito tra le domande di morale fiscale quella relativa al pagamento del biglietto sul mezzo di trasporto pubblico locale collegando direttamente efficienza della municipalità e morale fiscale applicata ad una scelta la cui controparte è chiaramente identificata nella municipalità stessa.

Una questione centrale per i risultati è se i costi sono sempre indicatore di inefficienza pura o anche di maggiore qualità. Ragionando per analogia da altri campi le banche di credito cooperativo hanno spesso una struttura cost-income non proprio in linea con i canoni di efficienza classici. Dietro questo risultato ci può essere dell'inefficienza pura, ma può anche esserci il costo della cura delle relazioni con il territorio e con i clienti che può poi tradursi in una riduzione delle asimmetrie informative e in un portafoglio crediti con percentuali minori di sofferenze ed incagli, o comunque in una capacità di leggere meglio le esigenze del territorio rispondendo meglio in termini di offerta di credito nei periodi negativi del ciclo economico. Allo stesso modo i dettagli che gli autori giustamente forniscono relativamente agli input e agli output considerati nel lavoro fa pensare che in alcuni casi il dilemma qualità-quantità, o il dilemma tra qualità e “efficienza”, misurata come rapporto minimo possibile tra costi e quantità di output, sia presente. Facciamo l'esempio degli asili nido. L'applicazione cieca del criterio solitamente utilizzato dagli economisti suggerirebbe che la

strada per una crescita di efficienza dovrebbe essere quella dell'aumento del numero di bambini iscritti a parità di insegnanti e di dotazioni strutturali (es. numero di toilettes per bambini iscritti). Se lo standard di qualità fosse omogeneo a livello nazionale potremmo non preoccuparci di questo elemento ma non è così (o meglio gli standard di qualità quando ci sono standard minimi). Ancora più serio il problema a mio avviso è quello relativo all'indicatore di performance dell'ufficio tecnico calcolato come numero dei permessi di costruzione rilasciati. Siamo convinti che per i residenti che godono di beni come quelli del verde pubblico considerino il numero dei permessi di costruzione rilasciati l'indicatore di performance per misurare l'efficienza del servizio tecnico ? E' un po' come misurare la performance di un'authority che si occupa della gestione di un bacino idrico con risorse ittiche scarse attraverso il numero di permessi di pesca rilasciati (o dei pesci pescati) e non attraverso la capacità di preservare l'equilibrio dell'ecosistema.

Prendendo ancora un indicatore considerato dagli autori ed apparentemente senza problemi (il numero di punti luce) l'utilizzo di lampade a minor consumo di energia ma più costose sarebbe sicuramente classificato come inefficienza se non consideriamo l'impatto ambientale.

Insomma il problema di fondo è filosofico ma fondamentale e va ovviamente al di là del lavoro pregevole degli autori che ci illumina con rigore sulla questione specifica della correlazione tra efficienza dell'amministrazione locale e morale fiscale. Pensiamo che l'obiettivo di un'organizzazione le cui azioni hanno riflessi sulla vita economica sia quello di produrre risultati quantitativi ad ogni costo ed anche a scapito della qualità oppure quello di creare valore economico, sociale ed ambientale allo stesso tempo ? Se siamo convinti che la seconda direzione inquadri in maniera più completa e compiuta il problema del benessere allora il concetto di efficienza tradizionale (perfetto per il primo obiettivo) non è più quello migliore da utilizzare per misurare la performance dell'amministrazione locale. Non lo è nemmeno per valutare le eventuali conseguenze in termini di morale fiscale perché cittadini in grado di valutare qualità e valore sociale ed ambientale creato dall'amministrazione pubblica non dovrebbero necessariamente penalizzarla se ciò avviene a fronte di una spesa maggiore. Dati i risultati del lavoro però quello che sembra emergere, se crediamo al nesso di causalità che va da inefficienza a morale fiscale - nonostante non possiamo certo pensare di ingabbiare queste determinanti delle scelte della pubblica amministrazione nella componente random e non in quella sistematica di "inefficienza" - è che nella "inefficienza" misurata con le frontiere stocastiche l'elemento di inefficienza pura (e non spuria perché in realtà determinata da differenza di qualità, maggiore attenzione alle problematiche ambientali) è rilevante tanto da influenzare la morale fiscale degli intervistati.

Un'altra questione centrale da analizzare è quella del problema del nesso di causalità che si ricollega in qualche modo alla discussione effettuata sul lavoro precedente di De Blasio e Nuzzi. Il problema è importante perché ha che fare con la validità e la definizione di eventuali strategie di policy sulla base di questi risultati empirici. Una maggiore efficienza della pubblica amministrazione locale (ancorchè traguardo meritorio da perseguire per molti altri motivi se per efficienza intendiamo la prospettiva allargata che tiene conto di qualità ed ambiente descritta in questo commento) riuscirà a migliorare la morale fiscale dei contribuenti oppure non avrà effetto su di essa ? In altri termini un piano di riduzione dei costi dell'amministrazione può aspettarsi come "dividendo" un tasso minore di evasione e di elusione fiscale ? La risposta è sì solo se esiste un nesso di causalità che va dall'efficienza amministrativa alla morale fiscale (e se esiste una connessione tra la morale fiscale dichiarata e comportamenti fiscali effettivi). Se invece pensiamo a

fattori terzi di natura antropologica e sociale già analizzati nel commento al saggio precedente (familismo amorale, minore propensione a cooperare e a partecipare ad associazioni, maggiore litigiosità) che sono all'origine sia dei comportamenti inefficienti dell'amministrazione pubblica, sia della morale fiscale dichiarata dagli intervistati allora l'aumento dell'efficienza dell'amministrazione pubblica non porterebbe con sé il "dividendo" sperato. Importante da questo punto di vista la scelta degli autori di guardare soltanto alla variabilità dell'inefficienza all'interno delle regioni e quindi al netto degli effetti fissi regionali che sappiamo già in che direzione operano. Siccome i fattori antropologico-culturali di cui parliamo sono probabilmente più marcati a livello regionale che tra comuni della stessa regione il problema è in qualche modo ridotto.

Un'ultima considerazione a margine è quella relativa ad un dato descrittivo che fa pensare. Il 73 per cento degli intervistati nel campione utilizzato per l'indagine empirica dichiara un orientamento di sinistra. Non essendo nell'intenzione di chi ha realizzato l'indagine costruire un campione così sbilanciato da questo punto di vista (e non essendo lo studio un'indagine rappresentativa della città di Siena ai tempi della prima repubblica) si può ipotizzare che lo sbilancio nasca dalla minore propensione di chi ha orientamento di destra a rispondere in genere ai questionari o nello specifico alle domande sulla morale fiscale. Questo dato aiuta a comprendere alcuni recenti errori degli exit poll in tornate elettorali di sottostima dell'elettorato di destra. Data la questione sarebbe interessante per gli autori verificare (per esempio attraverso l'utilizzo di slope dummies o con appositi sample splits) se i loro risultati risultano sensibili alle simpatie politiche degli intervistati.

Bibliografia

1. Andreoni, James .and Lise Vesterlund, 2001. Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism. *Quarterly Journal of Economics*, 116: 293-312.
2. Banfield E.G., 1958, *The moral basis of a backward society*, Free Press, New York.
3. Becchetti, L., Massari R. and Naticchioni, P., 2010, "Why has happiness inequality increased? Suggestions for promoting social cohesion" *Ecineq working paper n. 177*
4. Berg, J., J. Dickhaut and K. McCabe (1995). *Trust, reciprocity, and social history*. *Games and Economic Behavior* 10, 122-142.
5. Croson, Rachel and Buchan, Nancy R., 1999. Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol 89: 386-391.
6. De Blasio Nuzzo, 2010, *tradizioni storiche di civismo e sviluppo economico locale*,
7. Eckel, C. C. and P.J. Grossman, 2001. Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games. *Economic Inquiry* 39(2): 171-188
8. Fehr, E. (2009). On the economics and biology of trust. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 7, pp. 235-266
9. Filangieri, G. (1780-85), *La Scienza della Legislazione*, Napoli

10. Grossman, S.J. and Hart, O.D. (1986). *The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*, Journal of Political Economy, vol. 94, pp. 691—719.
11. ISTAT, 2010, L'Italia in Cifre, CSR Roma.
12. Luigi Guiso, Paola Sapienza and Luigi Zingales, "Social capital as Good Culture" Marshall Lecture at the 2007 EEA Meeting in Budapest, *Journal of the European Economic Association*, April-May 2008: 6, 2-3, 295–320.
13. Hart, O. and Moore, J. (1988). *Incomplete Contracts and Renegotiation*, Econometrica, vol. 56, pp. 755—785.
14. Hong, K., and Iris Bohnet, **2007**, "Status and Distrust: The Relevance of Inequality and Betrayal Aversion." Journal of Economic Psychology 28: 197-213
15. Ladyard, J.O., 1995. Public Goods: A Survey of Experimental Research, in: Kagel, J.H. and Roth, , A. E. (eds), 1995. *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press: 111-194.
16. **Knack**, Stephen & **Keefer**, Philip, 1997. "**Does Social Capital Have an Economic Payoff?** A Cross-Country Investigation," The Quarterly Journal of Economics, 112, 1251-1288
17. Mitchell, R. C., & Carson, R. T. (1989). *Using surveys to value public goods: The contingent valuation method*. Washington DC: Resources for the Future.
18. Mounier E., 1949, Le personalisme, Presses Universitaires de France
19. Olson, M. 1982. *The rise and decline of nations*. New Haven: Yale University Press.
20. Putnam, R. 2000. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster
21. Zak, P.J. and S. Knack (2001). "Trust and Growth", *The Economic Journal*, 111: 295-321