



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Capitale sociale, economia, politica economica

Seminari e convegni
Workshops and Conferences

novembre 2014

numero

17



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Capitale sociale, economia, politica economica

Seminari e convegni
Workshops and Conferences

Il volume raccoglie i contributi presentati al convegno su “Capitale sociale, economia, politica economica” tenutosi a Roma il 27 giugno 2014. L’organizzazione del convegno e il presente volume degli atti sono stati curati da Guglielmo Barone, Guido de Blasio e Paolo Sestito, con la collaborazione di Marco Romani e, per gli aspetti editoriali, da Raffaella Bisceglia, Mirko Madau, Cristina Spellucci e Daniele Ventili.

I curatori desiderano ringraziare Alessio D’Ignazio e Paolo Mistrulli per il prezioso contributo scientifico; Francesca Carta, Adriana Di Liberto, Giovanni Ferri, Emma Galli, Luciano Lavecchia, Paolo Naticchioni, Alberto Pozzolo, Carlotta Rossi, Luca Stanca e Luca Zarri per gli utili suggerimenti offerti in qualità di discussant nel corso dei workshop intermedi del progetto tenutisi in Banca d’Italia il 9 novembre 2012 e il 14-15 novembre 2013.

ISSN 2281-4337 (stampa)

ISSN 2281-4345 (online)

Il testo è disponibile nel sito internet: www.bancaditalia.it

Le opinioni espresse in questo libro sono personali e non impegnano la responsabilità della Banca d’Italia.

© 2014 Banca d’Italia

Indice

Intervento di apertura

Luigi Federico Signorini.....	p.	V
-------------------------------	----	---

Introduzione

Guglielmo Barone, Guido de Blasio e Paolo Sestito	p.	9
---	----	---

1. Cos'è il capitale sociale

Diego Scalise e Paolo Sestito.....	p.	11
------------------------------------	----	----

2. L'origine del capitale sociale

Guglielmo Barone e Giuseppe Albanese.....	p.	19
---	----	----

Discussione

Roberto Cartocci	p.	25
------------------------	----	----

3. Il capitale sociale e l'economia

Antonio Accetturo e Guido de Blasio	p.	31
---	----	----

4. Il capitale sociale e le politiche pubbliche

Marika Cioffi e Pietro Tommasino	p.	41
--	----	----

5. Capitale sociale e credito

Paolo Emilio Mistrulli e Valerio Vacca.....	p.	51
---	----	----

Discussione

Marco Percoco	p.	59
---------------------	----	----

Leonardo Becchetti	p.	63
--------------------------	----	----

Tavola Rotonda

Marco Magnani.....	p.	73
--------------------	----	----

Emanuele Felice.....	p.	75
----------------------	----	----

Carlo Trigilia.....	p.	77
---------------------	----	----

Luigi Guiso	p.	81
-------------------	----	----

Appendice	p.	83
-----------------	----	----

INTERVENTO DI APERTURA DEL VICE DIRETTORE GENERALE DELLA BANCA D'ITALIA

Luigi Federico Signorini

Nel variegato mosaico delle ricerche della Banca d'Italia, il tema del capitale sociale, che oggi affrontiamo attraverso l'esposizione dei risultati di un ampio programma di ricerca, è presente da tempo.

Il dibattito di politica economica in questi anni è stato dominato dalle conseguenze della drammatica crisi congiunturale, lasciando sullo sfondo alcuni temi di carattere strutturale, certo non meno significativi. Fra tutti, vorrei segnalarne due che ritengo particolarmente importanti.

Il primo è relativo alla lunga stagnazione dell'economia italiana negli anni precedenti la crisi. Quest'ultima è intervenuta su un preesistente sentiero di "declino", una parola che il sopraggiungere degli effetti congiunturali – gravi e prolungati – derivanti dalla crisi internazionale, ha fatto in parte scomparire dal dibattito. La crisi non è però stata un fulmine a ciel sereno: si è sovrainpressa sulle vicende precedenti, accentuando la forza degli interrogativi sulle capacità di crescere e di competere del sistema economico-sociale italiano.

Il secondo tema è quello dei divari territoriali. Si tratta di un altro argomento di cui si parla meno rispetto al passato, in parte forse per stanchezza e senso di impotenza, in parte perché l'attenzione oggi è monopolizzata dalle priorità dettate dagli andamenti dei mercati finanziari globali e delle principali variabili macroeconomiche. La questione dei divari territoriali è però tuttora estremamente evidente, anche in relazione agli effetti della crisi e al modo in cui le varie aree del Paese stanno reagendo.

Quando si pensa a questi temi di fondo – la capacità di competere e di prosperare nel lungo periodo e le differenze territoriali riguardanti questa capacità – la questione del capitale sociale è ormai da decenni al centro del dibattito di politica economica e non solo.

Il riferimento naturale è a Robert D. Putnam, che ha introdotto nel *mainstream* del dibattito questo tema, sottolineando la forte persistenza nel tempo delle dotazioni locali di capitale sociale. Come sappiamo, gli esempi di questa persistenza che sono stati suggeriti sono diversi: la differenza tra territori che hanno vissuto l'esperienza dei Comuni rispetto a quelli dominati dal feudalesimo agrario; oppure l'influenza del dominio dei Normanni sui problemi del nostro Mezzogiorno, tesi che peraltro andrebbe confrontata con i diversi esiti che la medesima influenza ha avuto in Gran Bretagna. Al di là della plausibilità delle differenti teorie, tuttavia, atteggiamenti, valori, sfumature nel modo di rapportarsi con gli altri – pur nella loro apparente immaterialità – si dimostrano molto resistenti ed estremamente potenti nel condizionare lo sviluppo economico e sociale dei territori. La persistenza nel tempo delle dotazioni di capitale sociale è certamente una delle caratteristiche più importanti e, nel contempo, affascinanti dal punto di vista intellettuale.

Ho richiamato prima Putnam; non posso non citare adesso anche Edward C. Banfield, dal momento che uno degli obiettivi che alcuni dei lavori presentati oggi perseguono è quello di precisare il concetto di capitale sociale e, soprattutto, di affinare alcune distinzioni rilevanti. L'espressione "capitale sociale", infatti, può avere significati anche molto diversi tra loro. Una distinzione centrale è quella tra capitale sociale di tipo universalistico e di tipo individualistico. Non credo che Banfield usasse questa classificazione, ma quando parlava di "familismo amorale" definiva con assoluta precisione le due caratteristiche fondamentali del capitale sociale di tipo individualistico: "familismo", con riferimento alla chiusura nella cerchia familiare delle relazioni sociali e degli interessi perseguiti; "amorale", poiché i comportamenti non si basano su principi di carattere generale e astratto, ma su imperativi e interessi riferiti esclusivamente a tale ambito ristretto. Si intravede quindi un *continuum* da Hobbes a Kant, dall'individualismo assoluto – *homo homini lupus* – all'imperativo categorico in cui la massima di ogni agire deve essere costantemente quella che possa valere al tempo stesso anche come principio di legislazione universale – la massima idealizzazione, se si vuole, di un capitale sociale valoriale portato alle estreme conseguenze filosofiche.

Nel passare da questi concetti ai dati, alcuni lavori del progetto ci ricordano che il capitale sociale di tipo particolaristico e quello universalistico, piuttosto che essere due gradazioni di uno stesso concetto, sono due grandezze diverse, quasi in antitesi fra loro, difficilmente configurabili, per esempio, l'una come lo stadio preliminare dell'altra. Osservando la costellazione di dati sui valori raccolti attraverso indagini, è infatti abbastanza facile definire variabili latenti che corrispondano ai due concetti di capitale sociale. Anche la distribuzione geografica e la correlazione con altre variabili di tipo sociale ed economico mostrano una forte distinzione: è importante sottolineare questi aspetti per evitare confusione.

È inutile ripercorrere il potenziale legame del capitale sociale (nelle sue possibili declinazioni) con il contesto economico e sociale e, in particolare, con le capacità di promuovere l'azione collettiva. Mi limito a segnalare che, nelle *Considerazioni finali* di quest'anno, il Governatore ha sottolineato l'importanza delle condizioni di contesto per gli investimenti, che costituiscono la variabile chiave per riavviare la ripresa e ricostruire i presupposti per uno sviluppo equilibrato. Tra gli elementi fondamentali del contesto si individuano il sistema scolastico, il funzionamento della pubblica amministrazione, la *governance* economica e politica. Ebbene, i legami di questi aspetti con il capitale sociale (universalistico o particolaristico) sono molto evidenti, come indicano alcuni lavori che saranno presentati. Anche le relazioni di credito – dove le questioni di fondo sono l'esistenza di asimmetrie informative e il modo in cui vengono gestite nell'interazione fra agenti economici – sono influenzate dal tipo di capitale sociale prevalente.

Oggi proponiamo una ventina lavori che, a mio parere, offrono un contributo significativo allo studio di questi fenomeni nel nostro paese. Poiché non sarebbe stato possibile presentarli tutti singolarmente, in questa conferenza essi sono stati raggruppati in diverse sessioni. Sono lavori che affrontano la questione del capitale sociale da numerosi punti di vista: da quello teorico a quello relativo all'utilizzo delle indagini su dati di tipo valoriale; dalle origini storiche all'analisi di specifici settori quali il credito, la scuola, le amministrazioni locali. Come sempre accade in questi casi, ci sono alcune domande a cui si dà risposta e altre, forse più numerose, che si aprono per analisi future. Seguendo la tradizione dei progetti di ricerca organici della Banca d'Italia, si è previsto un momento in cui i risultati sono presentati alla discussione di studiosi esterni per verificare se quelle che ci paiono nuove evidenze, avanzamenti, idee anche in parte originali,

reggono alla discussione e alla critica, e per vedere quali possano essere ulteriori direzioni di ricerca o nuovi modi di utilizzare quanto appreso.

La discussione si snoderà dunque attraverso una serie di esposizioni che raggruppano diversi lavori affini per tematiche o per metodologia. Seguiranno gli interventi di Roberto Cartocci, Marco Percoco e Leonardo Becchetti, ai quali abbiamo chiesto non solo di fare da *discussant*, ma anche di aggiungere le loro considerazioni alle nostre. Il convegno si concluderà con una tavola rotonda sulle indicazioni di policy, presieduta da Marco Magnani. È questo un argomento sempre molto difficile da affrontare in relazione a un concetto come quello di capitale sociale, del quale si tende a sottolineare la forte persistenza; ma alcuni *paper* mostrano che le dotazioni di capitale sociale possono mutare nel tempo, almeno nel medio e lungo periodo. Ad esempio, da un lavoro che ho trovato particolarmente interessante, se i suoi risultati potranno essere confermati e corroborati da altre ricerche, emerge che il semplice spostamento del confine di una provincia può determinare effetti su alcune *proxy* di capitale sociale nelle aree coinvolte. Non ci sarebbe dunque solo un'influenza del capitale sociale sulla qualità della Pubblica amministrazione ma – presumibilmente – anche una relazione in direzione inversa.

Considerando la natura fortemente interdisciplinare del concetto di capitale sociale, alla tavola rotonda parteciperanno lo storico Emanuele Felice, l'economista Luigi Guiso e il sociologo dell'economia Carlo Trigilia, nell'intento di promuovere una discussione la più ampia possibile e di fornire indicazioni concrete per il *policy maker*.

Certo che sarà una giornata densa di stimoli, vi auguro buon lavoro.

INTRODUZIONE

*Guglielmo Barone**, *Guido de Blasio*** e *Paolo Sestito***

La Banca d'Italia si è impegnata in questi anni nella comprensione delle cause della bassa crescita del nostro Paese e del suo andamento fortemente differenziato sul territorio. Da quest'ultimo punto di vista, una lunga tradizione ha collegato tale tema a quello del cosiddetto capitale sociale. L'importanza del capitale sociale nello stimolare la crescita è un aspetto messo in risalto dagli economisti solo recentemente. I primi contributi risalgono alla seconda metà degli anni novanta (ad esempio, Knack and Keefer, 1997¹). Da allora, il numero di lavori scientifici che hanno indagato il ruolo del capitale sociale è esploso. È proprio con riferimento al nostro Paese, peraltro, che Robert Putnam ha rilanciato le fortune di questo concetto analizzando proprio il Mezzogiorno d'Italia (Putnam, 1993²).

È da tali interessi che trasse spunto un primo convegno su *Capitale sociale, istituzioni, comportamenti* – i cui principali lavori sono stati anche sintetizzati in un volume (cfr. de Blasio e Sestito, 2011³) – da cui però emerse come benché molto si conoscesse sull'argomento, molto rimanesse inesplorato, a partire dagli stessi aspetti di definizione del concetto di capitale sociale. È così che ha preso le mosse il progetto di ricerca i cui risultati sono oggi sintetizzati in questo volume.

Il progetto si è composto di oltre 20 paper, alcuni già pubblicati su riviste nazionali e internazionali, ma tutti singolarmente descritti in una sintetica scheda in questo volume. A parte le schede, questo volume però riporta le cinque relazioni di base che, nel convegno tenuto il 27 giugno 2014, hanno offerto una sintetica visione dei lavori del progetto, raggruppati per l'appunto in cinque aree tematiche. Il volume inoltre contiene le relazioni dei discussant (Roberto Cartocci, che si è focalizzato sulle prime due relazioni) e Marco Percoco e Leonardo Becchetti (sulle altre tre relazioni) e dei panelist (Emanuele Felice, Luigi Guiso e Carlo Trigilia, coordinati da Marco Magnani) intervenuti il 27 giugno 2014 nella discussione (cfr. programma della giornata). Il loro compito non era quello di entrare nei dettagli più tecnici dei vari singoli paper parte del progetto, quanto quello di promuovere una discussione ampia, non confinata all'interno di un'unica disciplina (ragione per cui sociologi, politologi e storici si sono aggiunti agli economisti), ragionando altresì sulle implicazioni, anche concrete, per il *policy making* dei lavori e dei concetti dibattuti nel progetto.

La prima relazione (“Cos'è il capitale sociale”) attiene alla definizione e alla misurazione del fenomeno. Il termine capitale sociale è adoperato con una pluralità di accezioni. In alcuni casi è sinonimo di valori culturali, in altri ancora vuole indicare la rete di relazioni alla quale un individuo può attingere. Nei lavori del progetto, oltre a esplorare nuove misure e dati di grande dettaglio per l'Italia, sfruttando indagini Istat così come le risultanze delle prove Invalsi nella scuola, si approfondisce la presenza d'una trasversale distinzione tra dimensioni particolaristiche e universalistiche nel capitale sociale.

La seconda presentazione (“L'origine del capitale sociale”) riguarda l'analisi dei meccanismi di accumulazione ed è particolarmente rilevante per le implicazioni di *policy*. Il capitale sociale

* Banca d'Italia, Bologna.

** Banca d'Italia, Servizio Struttura economica.

¹ Cfr. Knack, Keefer (1997), “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), pp. 1251-1288.

² Cfr. Putnam (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.

³ de Blasio, Sestito (a cura di) (2011), *Il capitale sociale. Che cos'è e che cosa spiega*. Donzelli.

mostra una forte persistenza nel tempo. Nel già citato contributo di Putnam l'origine degli attuali divari tra regioni in Italia viene ad esempio fatta risalire – alla presenza o all'assenza dell'esperienza del Comuni. Elevata persistenza non significa, però, immutabilità ed è importante capire sia quali siano i canali di questa elevata persistenza – la trasmissione intergenerazionale dei valori all'interno della famiglia, il sistema scolastico etc. – sia quali siano i possibili momenti e fattori di rottura. Nei lavori del progetto si indaga su entrambi gli aspetti. Riguardo al primo, si esamina la relazione tra valori dei genitori e dei figli e si evidenzia come in taluni casi fratture territoriali recenti possano essere ben più rilevanti di appartenenze territoriali diverse di ben più lunga data. Sul secondo punto, si esamina come il rapporto tra politiche pubbliche e utenti dei servizi o l'ineguaglianza nei redditi o lo sviluppo di un settore produttivo moderno (l'industrializzazione) possano influenzare il senso civico e di appartenenza a una unica comunità nazionale degli individui.

Le ultime tre presentazioni sono invece relative agli effetti economici del capitale sociale, declinati lungo tre diverse dimensioni.

La relazione “Il capitale sociale e l'economia” considera i possibili nessi di tipo causale che vanno dal capitale sociale alla crescita economica. Rispetto a una tradizione ormai consolidata di lavori di questo tipo, si considera in particolare la possibilità che l'effetto del capitale sociale possa variare nel tempo, a seconda ad esempio dello stadio di sviluppo di un'economia.

La quarta relazione (“Il capitale sociale e le politiche pubbliche”) si focalizza sugli effetti sull'efficacia e sull'orientamento delle politiche pubbliche. Certi valori culturali possono promuovere l'azione collettiva e superare i problemi di *free riding* in essa spesso insiti, oppure, al contrario, perpetuare un clima di fatalismo e apatia. Numerose sono le politiche in proposito rilevanti; nel progetto si è in particolare guardato al funzionamento del sistema scolastico ed al sistema di *welfare* (locale). Inoltre, ci si concentra sull'interazione tra regole formali e capitale sociale: le stesse regole e procedure formali (l'esempio analizzato è quello delle regole elettorali) possono essere differentemente “interpretate”, per effetto di diversità nei valori culturali, e avere impatti diversi in aree diverse. Dalle interazioni tra *rules in the book* e valori culturali possono perciò emergere importanti relazioni di sostituzione o di complementarietà tra regole formali e valori culturali, sia in un ambito statico – al fine di ottenere determinati obiettivi di *policy*, puntando sulle une e/o sulle altre – e sia alla luce del fatto che lo sviluppo di certi valori culturali può essere favorito od ostacolato dall'uso di determinate regole.

Un mercato in cui le relazioni fiduciarie e i network relazionali sono particolarmente rilevanti è quello del credito, una relazione che per definizione ha natura fiduciaria. Nella relazione “Il capitale sociale e credito” ci si concentra in particolare sulla possibilità di effetti differenziati delle asimmetrie informative, esplose con la crisi finanziaria, a seconda del livello di capitale sociale prevalente in un certo contesto geografico. Si evidenziano gli effetti di questo sull'accesso al credito, in termini di quantità, e sul suo costo. Si ragiona anche sul come l'effetto di certi valori culturali possa modificare i network relazionali esistenti.

COS'È IL CAPITALE SOCIALE

Diego Scalise* e Paolo Sestito**

1. Introduzione

Negli ultimi quindici anni il capitale sociale ha attratto crescente attenzione nelle scienze sociali come strumento concettuale per studiare, a livello teorico ed empirico, la relazione tra valori civici condivisi, reti relazionali e un gran numero di variabili. Conseguentemente, il problema della sua definizione e misurazione è stato al centro di un corposo dibattito: la varietà di approcci definitivi adottati si è tradotta in un ampio numero di variabili e metodologie usate per approssimare e descrivere il fenomeno (Dasgupta e Serageldin, 1999 e Durlauf, 2002). Con qualche semplificazione, si possono individuare due approcci. Nel primo, la cui popolarizzazione si deve anche al lavoro di Putnam (1993) riferito proprio all'Italia, il capitale sociale viene concettualizzato nell'accezione di civismo e identifica l'insieme di valori di reciproca fiducia e coesione che aiutano una comunità a superare i problemi di *free riding* (Guiso *et al.*, 2006): in questa accezione il capitale sociale risulta inevitabilmente benefico per lo sviluppo economico di un'area. Nel secondo approccio, che invece pone le proprie basi nella letteratura più strettamente sociologica (Bourdieu, 1980), esso viene identificato con le reti sociali (amicali, familiari ecc...) a disposizione dell'individuo e presenti in una determinata comunità: in questo caso la valutazione dell'effetto complessivo di maggiori dotazioni di capitale sociale dipende dal bilanciamento delle esternalità positive e negative associate ai vari legami concretamente considerati.

2. Misurare il capitale sociale: nuove misure per vecchi problemi

Un moltitudine di indicatori è stata in concreto utilizzata, ognuna con pregi e difetti, e, inevitabilmente, parziale nel coglierne la complessità e le diverse sfaccettature.

Così mentre per approssimare il capitale sociale inteso come civismo sono state comunemente utilizzate misure "macro" (riferite cioè ad aggregati di individui come per esempio una certa area territoriale) di comportamenti pro-sociali di partecipazione politica (quali la partecipazione al voto o la frequenza con cui si acquisisce informazione politica, a cogliere, rispettivamente, l'idea di azione e di consapevolezza civica) e sociale (come la densità associativa, la diffusione del volontariato o delle donazioni di sangue), la dotazione di reti relazionali è spesso approssimata da una semplice conta del numero di *network* in cui l'individuo è inserito (amicali o associativi). Soprattutto nel senso del civismo, questi indicatori basati sui comportamenti degli individui colgono però le possibili conseguenze dei valori culturali insiti nel concetto di capitale sociale: essi potrebbero così cogliere anche altri fenomeni che impattano su quei comportamenti (ad esempio differenze nel tasso di adesione alla raccolta differenziata tra territori potrebbero derivare da una diversa struttura di incentivi). Il rischio è in altri termini di osservare, tautologicamente, la presenza del capitale sociale ogni volta che se ne manifestino gli effetti.

Negli ultimi vent'anni la letteratura economica ha cominciato a fare uso, in misura sempre crescente, di *proxy* delle attitudini e valori dichiarati dagli individui in indagini campionarie con riferimento a situazioni ipotetiche e quindi più generali. La dimensione della fiducia, di cui una vasta letteratura ha sottolineato l'importanza per il buon funzionamento di un sistema economico, è diventata in molti studi componente integrante, se non primaria, di quell'insieme di valori e

* Banca d'Italia, Milano.

** Banca d'Italia, Servizio Struttura economica.

atteggiamenti in grado di facilitare la cooperazione individuati da Guiso *et al.* (2006), ed è stata misurata tramite l'utilizzo di dati di *survey* in cui gli intervistati rispondono a quesiti che forniscono misure su preferenze e fiducia negli altri. Anche questo tipo di indicatori non è però scevro da criticità: per esempio un individuo intervistato potrebbe rispondere in modo falso spinto dal voler apparire favorevolmente agli occhi dell'intervistatore. Più in generale, la genericità delle situazioni ipotetiche è stata criticata perché non in grado di tener conto del fatto che i comportamenti degli individui dipendono dai loro valori ma anche dalle aspettative circa i comportamenti degli altri in quelle situazioni ipotetiche. Sempre più diffuso è perciò stato il ricorso a misure derivate all'interno di veri e propri esperimenti controllati, in cui si definiscono situazioni concrete ben specificate e si misurano comportamenti e valori generali dei partecipanti al gioco-esperimento (Karlan, 2005; Schechter, 2007). Il vantaggio di tale approccio è nel precisare il percorso che lega valori, aspettative e, per data struttura degli incentivi, comportamenti effettivi; il suo problema è nella non sempre immediata generalizzabilità dei risultati a popolazioni, e situazioni concrete, che siano rappresentative di diversi contesti socio-economici, ad esempio del funzionamento del mercato del credito nelle diverse regioni italiane.

I contributi del progetto di ricerca sono sostanzialmente di due tipi: da un lato si è cercato di precisare la presenza di similitudini nelle diverse misure, verificando la presenza di alcune dimensioni sottese alle stesse, soprattutto lungo la direttrice universalismo-particolarismo (cfr. par. 3); dall'altro, si è cercato di precisare il ruolo di preferenze e aspettative come componenti elementari sottostanti il capitale sociale e i comportamenti di collaborazione o mancata collaborazione che possono crearsi all'interno della società o di suoi singoli gruppi (cfr. par. 4). Prima ancora di ciò, i diversi contributi del progetto hanno però provato ad arricchire il novero delle misure oggi concretamente disponibili con riferimento all'Italia.

Data la numerosità delle misure dirette e indirette a oggi proposte, una prima importante direttrice analitica è quella di provare a descrivere i diversi contesti territoriali sulla base dell'intero set di misure ricostruibili. È questo il principale senso del lavoro di Righi e Scalise (2014). Gli autori si avvalgono di numerose *proxy* del capitale sociale, sfruttando in particolare l'indagine Multiscopo dell'Istat¹, che indaga su una pluralità di indicatori elementari, che sono adoperati sia a titolo individuale e sia aggregando gli stessi tramite la tecnica delle componenti principali, costruendo indicatori sintetici per le principali dimensioni del capitale sociale individuate nella letteratura (partecipazione associativa, politica, civica, fiducia interpersonale e frequentazioni amicali). Le *proxy* elementari pertinenti la medesima dimensione del fenomeno sono correlate positivamente e in modo significativo tra esse, mentre le correlazioni si affievoliscono e in alcuni casi spariscono se si confrontano *proxy* appartenenti a dimensioni diverse (per esempio le diverse forme di partecipazione politica sono tra loro molto correlate, mentre appaiono legate in misure molto ridotta a quelle di partecipazione sociale). L'analisi empirica mostra anche che gli indicatori delle diverse aree del capitale sociale possono essere raggruppati in due famiglie che corrispondono alle due interpretazioni prevalenti date del fenomeno nella letteratura: civismo versus capitale relazionale.

L'approccio multidimensionale e la ricchezza degli indicatori usati in questo lavoro ha permesso anche di dare un quadro aggiornato e, per certi versi, nuovo delle dotazioni regionali di capitale sociale in Italia, superando il semplice divide tra Nord e Sud del paese: se infatti, ancora nel 2010, permanevano le forti disparità tra regioni italiane, in particolare tra quelle del Centro

¹ La parte empirica del lavoro si basa sull'indagine Multiscopo *Aspetti della vita quotidiana* condotta dall'Istat (edizione 2010). Il *dataset* presenta molti vantaggi tra cui la grande numerosità campionaria e l'ampia varietà di *proxy* di capitale sociale disponibili, che rende possibile analizzare il fenomeno nella sua multidimensionalità (uno dei limiti comune agli studi precedenti era proprio il focalizzarsi su una sola accezione di capitale sociale, nella maggioranza dei casi a causa dell'assenza di dati). Gli indicatori costruiti sono disponibili aggregati a livello territoriale. Per l'accesso ai dati contattare la Divisione Analisi territoriali, Servizio di Struttura economica, Dipartimento di Economia e statistica della Banca d'Italia.

Nord, caratterizzate da alti livelli di partecipazione associativa, civica, politica e di fiducia interpersonale e quelle del Centro Sud, in alcune dimensioni Sardegna e Abruzzo competevano con le aree più sviluppate. È interessante notare come l'unica dimensione in cui le regioni del Mezzogiorno tendenzialmente primeggiano sia quella legata alla frequenza delle interazioni amicali, tradizionalmente associata dalla letteratura al capitale sociale di tipo bonding, ovvero che connota relazioni tra parenti, amici o "vicini" e che tende a potenziare legami chiusi già esistenti: è proprio in riferimento a tale tipi di legami che il sociologo Banfield, nel 1958, ha coniato il termine di familismo amorale, per connotare un equilibrio, che egli aveva riscontrato in molte realtà rurali del Meridione, in cui i valori sociali e i legami di fiducia originano, si sviluppano e rimangono circoscritti nell'ambito della famiglia.

Paccagnella e Sestito (2014) propongono l'utilizzo degli indicatori di cheating rilevati dall'Istituto nazionale per la valutazione del sistema educativo (Invalsi) durante la somministrazione di test standardizzati nelle scuole italiane come nuova misura. L'indicatore proposto ha soprattutto il vantaggio di essere disponibile a una elevata frequenza temporale (annuale) e con un dettaglio geografico estremamente fine (le singole classi di diversi gradi scolastici), data la natura censuaria delle rilevazioni. Gli autori compiono poi un esercizio di validazione incrociata della misura di *cheating* così costruita, mostrando come questa sia negativamente associata con numerose proxies del capitale sociale comunemente usate in letteratura, come la partecipazione elettorale (alle elezioni politiche e ai referendum), il grado di fiducia rilevato da indagini campionarie (ad esempio dall'indagine Multiscopo dell'Istat utilizzato in Righi e Scalise, 2014) e le donazioni di sangue.

3. Oltre la dicotomia civismo vs. reti: universalismo vs. particolarismo

Una moltitudine di indicatori è stata in concreto utilizzata, ognuna con pregi e difetti, e, inevitabilmente, parziale nel coglierne la complessità e le diverse sfaccettature.

3.1 Dalla sociologia alle prime evidenze empiriche

Mentre la letteratura economica recente che analizza le relazioni tra i connotati valoriali le grandezze economiche si è per lo più basata sulle due concettualizzazioni del capitale sociale, quella relativa al civismo e quella legata alla ricchezza delle reti di relazioni degli individui, le scienze sociali sottolineano da tempo l'importanza della distinzione tra valori di natura universalistica (o generalistica) e di tipo particolaristico: un orientamento del primo tipo è connesso con norme etiche generali da applicare universalmente, laddove un orientamento di tipo particolaristico differenzia i comportamenti sociali a seconda che ci si muova all'interno o all'esterno di un dato nucleo ristretto (di solito di tipo familiare). A ben vedere la presenza di confini entro cui i valori e i comportamenti sociali nascono, si esplicano e funzionano è un tratto comune ai diversi concetti di capitale sociale discussi, confini che definiscono una partizione tra "noi" e "gli altri" e che segnano il confine entro cui esiste fiducia, cura e interesse per bene comune, attività associativa.

La dicotomia tra orientamento valoriale universalistico e particolaristico affonda le sue radici nella teoria filosofica aristotelica; è stata al centro della riflessione filosofica di Hume (1740) e Kant (1788). In ambito sociologico ha assunto particolare rilievo all'interno della nuova sociologia economica, che, dalla fine degli anni ottanta, ha posto al centro della sua indagine i confini entro cui i valori sociali hanno origine e si sviluppano (Granovetter, 1985). In tale contesto Hampden-Turner e Trompenaars (1993, 1998) modellano la dicotomia tra generalismo e particolarismo come una delle (sette) dimensioni fondamentali per caratterizzare come gli individui all'interno di una

società si relazionano e per spiegare le differenze tra culture nazionali. Sebbene la distinzione tra orientamento valoriale universalistico e particolaristico sia rintracciabile già nelle opere dei padri fondatori delle discipline economiche (come, ad esempio, David Hume, 1740, e Adam Smith, 1759), essa è stata per lo più trascurata nella letteratura economica recente che analizza le relazioni tra capitale sociale e outcome economici.

Il lavoro di de Blasio *et al.* (2014) compie un vero e proprio viaggio dalla sociologia all'economia proponendo alcune evidenze empiriche² a sostegno della rilevanza della distinzione tra orientamenti valoriali di tipo universalistico e particolaristico. In primo luogo si costruiscono misure di particolarismo, tanto a livello nazionale che internazionale, per le diverse dimensioni del capitale sociale (fiducia, senso civico e partecipazione associativa) volte a catturare la parte incrementale di comportamento sociale che si esaurisce al di fuori del proprio gruppo di riferimento, su un ipotetico *continuum* tra universalismo kantiano e familismo amorale (Banfield, 1958). Così, ad esempio, il grado di particolarismo della fiducia viene calcolato come differenza tra la fiducia risposta nel cerchio più ristretto di conoscenze e quella verso gli sconosciuti. Come misure di comportamenti generalistici si usano *proxy* ampiamente usate nella letteratura precedente quale, ad esempio, le risposte su *Generalized Trust*. Nella prima parte del lavoro, si studiano le correlazioni tra le varie misure di particolarismo e di generalismo costruite sia a livello di paesi che al loro interno. Nella seconda parte si propone per l'Italia un esercizio di tipo econometrico volto a studiarne l'associazione con varie caratteristiche individuali: a tal fine si stima un sistema di equazioni tramite la metodologia SUR (*Seemingly Unrelated Regressions*), che permette sia di studiare la correlazione tra i residui delle varie regressioni sia di condurre test di uguaglianza tra i coefficienti delle covariate tra le diverse equazioni. I principali risultati del lavoro suggeriscono che le diverse misure di particolarismo sono associate positivamente tra di loro e negativamente con quelle di tipo generalistico; questo tipo di associazione emerge sia nel confronto tra paesi e regioni, sia tra individui al loro interno (le persone che si fidano in misura prevalente di familiari, parenti e amici, si associano con persone a essi simili e privilegiano i conoscenti come fonte di informazione politica). Il particolarismo, a livello internazionale, si associa negativamente a indicatori di benessere economico e di fiducia nelle istituzioni; i paesi africani e dell'America Latina mostrano i livelli i più alti di particolarismo, mentre, tra quelli dell'area OCSE, si segnalano Turchia, Corea del Sud, Cina e Italia. L'area del Nord Europa, del Nord America, la Germania e l'Olanda sono caratterizzati dai più alti livelli di generalismo. Sulla base dell'esercizio econometrico riferito al caso italiano, emerge, infine, come le varie misure di particolarismo condividano uno stesso insieme di determinanti (come ad esempio una bassa istruzione e un reddito ridotto); determinanti chiaramente distinguibili da quelle relative alle misure di tipo generalistico.

Paccagnella e Sestito (2014) utilizzano queste misure e mostrano che le *proxy* di cheating sono correlate negativamente solo a misure di valori sociali universalistici, mentre tendono ad associarsi positivamente a quelle di comportamenti particolaristici.

4. Il ruolo delle preferenze e delle aspettative circa i comportamenti degli altri

Come già visto in precedenza, il concetto di fiducia negli altri, sia quella generalizzata che quella particolaristica della cui distinzione si è detto nel paragrafo precedente, compone elementi di disponibilità a dare fiducia e aspettative circa il possibile comportamento degli altri. Più che di un dato originario si tratta quindi di un comportamento effettivo, le cui determinanti, nella tradizione economica, dovrebbero rintracciarsi in variabili legate *inter alia* alle preferenze vere e proprie. Il

² La parte empirica del lavoro si basa su due principali basi dati: la prima è la *World Value Survey* (edizione 2005-2009, l'ultima disponibile); per l'analisi econometrica sulle determinanti individuali delle dimensioni di generalismo e particolarismo si è usata l'indagine Multiscopo *Aspetti della vita quotidiana* condotta dall'Istat (edizione 2010).

punto non è nuovo: già Fehr (2009), utilizzando una definizione di tipo comportamentale (seguendo Coleman, 1990), postula che la fiducia verso gli altri è influenzata anche dalle preferenze delle persone, nello stesso modo in cui esse guidano altre azioni individuali, e in linea anche con precedenti risultati ottenuti da alcuni esperimenti. La fiducia può essere infatti pensata come quel comportamento in base al quale un soggetto mette volontariamente le proprie risorse a disposizione di un altro nell'attesa che a tale azione farà seguito un beneficio futuro. Ne consegue che la decisione di concedere fiducia dipende sia dall'atteggiamento di un individuo verso possibili futuri guadagni e perdite, quindi dal suo grado di avversione al rischio, sia dalla sua disponibilità a posticipare l'utilizzo delle risorse impegnate, ovvero dal suo grado di impazienza.

Il lavoro di Albanese *et al.* (2013) studia proprio l'esistenza di relazioni tra fiducia e preferenze economiche. Il lavoro deriva dalla definizione comportamentale di fiducia due proposizioni testabili, con riferimento alla relazione tra dotazioni individuali di fiducia e, rispettivamente, avversione al rischio e impazienza. Tali proposizioni sono verificate attraverso regressioni OLS che utilizzano dati di *survey*³ in cui gli intervistati rispondono a quesiti che da una parte forniscono misure su preferenze e fiducia negli altri, e dall'altra raccolgono informazioni su caratteristiche personali di tipo socio-demografico ed economico. Le stime econometriche confermano l'ipotesi secondo cui le preferenze influenzano la fiducia: livelli più elevati di avversione al rischio e impazienza sono associati con una minore fiducia generalizzata. Mediante un esempio empirico relativo a un comportamento economico (il possesso di una carta di credito) lo studio evidenzia inoltre la necessità di analizzare con più attenzione l'effetto della fiducia negli altri sulle variabili socio-economiche; non tenere conto delle preferenze nello studio del ruolo della fiducia, può determinare una sovrastima degli effetti delle aspettative. La diffusione di fiducia, cooperazione e comportamenti pro-sociali rilevati tramite pooling di risposte individuali a indagini campionarie potrebbero essere quindi associati a differenti preferenze economiche, sociali e ad altri tratti della personalità, piuttosto che a diverse dotazioni di capitale sociale.

Riprendendo la distinzione tra componenti universalistica e particolaristica della fiducia, si mostra inoltre che le preferenze influenzano la fiducia, con effetti differenziati: livelli più elevati di avversione al rischio e impazienza sono associati con una minore fiducia generalistica mentre un maggiore grado di avversione al rischio è associato con una maggiore fiducia particolaristica.

La letteratura che analizza le reti sociali tramite gli strumenti della teoria dei giochi (Jackson e Zenou, 2014) suggerisce che le azioni degli individui all'interno di gruppi e strutture sociali sono associate a importanti esternalità positive e negative. Tuttavia, come sottolineano Bisin e Verdier (2012), la ricerca volta a formalizzare i meccanismi di scelta, trasmissione culturale e gli equilibri decisionali in società in cui sono presenti gruppi identitari quali istituzioni religiose, politiche, imprese, organizzazioni criminali e associazioni di categoria, è sostanzialmente inesistente.

Dalmazzo *et al.* (2014) propongono un primo tentativo di modellizzazione teorica in cui gli atteggiamenti cooperativi vengono interpretati, distinguendo tra quelli di tipo universalistico e quelli di tipo particolaristico, ovverosia confinati all'interno dei membri d'un certo gruppo, come risultato di un gioco in cui gli individui scelgono in che misura cooperare sulla base del proprio tornaconto. Nel modello si considera una società in cui gli agenti sono divisi in gruppi e le loro azioni generano esternalità, tanto sui membri del proprio gruppo di appartenenza, quanto su quelli degli altri gruppi presenti nella società. In particolare, un membro di un gruppo trae beneficio da una più alta "intensità" delle azioni degli altri membri del proprio gruppo, ma allo stesso tempo subisce un'esternalità negativa dall'intensità delle azioni dei membri degli altri gruppi. Diversi equilibri cooperativi e non cooperativi vengono derivati e discussi sia in ambito statico che dinamico (utilizzando tecniche della teoria dei giochi evolutiva quali la *replicator analysis*). I

³ Lo studio si avvale dei dati provenienti dall'*Indagine sui Bilanci delle Famiglie italiane* (SHIW). Da essa è possibile ottenere sia *proxy* delle preferenze intertemporali e per il rischio sia alcune misure di fiducia a livello individuale.

principali risultati del modello indicano che l'equilibrio senza alcun coordinamento all'interno dei gruppi (definibile come individualismo) può essere Pareto superiore a quello caratterizzato da coordinamento all'interno di questi (particolarismo). Inoltre, prendendo come riferimento l'ottimo sociale (l'equilibrio ipotetico in cui le azioni di ogni individuo tengono conto di tutte le esternalità, positive e negative, dallo stesso generate), emerge come, all'aumentare del grado di frammentazione della società in gruppi, i comportamenti particolaristici tendano a prevalere. Utilizzando poi gli indicatori di particolarismo costruiti da de Blasio *et al.* (2014) si mostra, in un'analisi tra paesi, come nelle società più eterogenee dal punto di vista etnico e linguistico, tendano a prevalere atteggiamenti particolaristici. In sintesi, lo schema teorico indica che la distinzione tra orientamenti di natura particolaristica e quelli di natura generalistica rappresenta un elemento chiave per la comprensione dei comportamenti sociali degli individui, ed evidenzia come, soprattutto in società molto eterogenee dal punto di vista etnico e culturale, la fedeltà ai valori del gruppo con cui l'individuo si identifica possa condurre a comportamenti sociali persistenti e, ciononostante, che in aggregato sono dannosi per il benessere collettivo.

5. Conclusioni

Questo intervento ha affrontato il complesso tema della definizione e della misurazione del capitale sociale.

Dalla discussione sui vari limiti delle misure concretamente adoperate per misurarlo è emersa la forte multidimensionalità del fenomeno e la necessità di prendere in considerazione il più ampio insieme possibile di indicatori quando lo si vuole utilizzare nell'analisi di fenomeni economici.

Un *excursus* nelle scienze sociali ha evidenziato l'esistenza, sia nell'analisi dei filosofi che dei sociologi, di una tassonomia valoriale più generale della distinzione tra civismo e dotazione di reti sociali, classicamente quella su cui si sono basati la maggior parte degli studi volti ad analizzare le relazioni tra capitale sociale e variabili economiche, tassonomia basata sull'ampiezza dei confini entro cui i valori e i comportamenti pro-sociali nascono, operano e si esplicano e che attraversa i vari "tipi" di capitale sociale. Il risultati dei lavori discussi che una prima riflessione teorica supportano la rilevanza di questa categorizzazione che distingue tra comportamenti e valori particolaristici e generalisti. Essa appare come promettente schema concettuale per analizzare gli effetti del capitale sociale. Tenere conto dell'esistenza di due componenti, che si è mostrato essere così diverse e con effetti potenzialmente molto differenziati, all'interno dei vari comportamenti sociali, appare quanto mai necessario.

In secondo luogo si è evidenziato il ruolo fondamentale di preferenze (economiche e sociali) e tratti della personalità come componenti sottostanti il capitale sociale: tenere conto di queste quando si analizzano le relazioni tra comportamenti sociali e variabili economiche, diventa cruciale per non omettere fattori rilevanti e per indirizzare correttamente gli interventi di politica economica: il legame con tali fattori, più stabili rispetto alle aspettative sui comportamenti altrui, oltre a essere in linea con la persistenza del capitale sociale, suggerisce infatti l'importanza di comprendere e intervenire sui processi di trasmissione culturale.

BIBLIOGRAFIA

- Albanese G., de Blasio G. e Sestito P. (2013), *Trust and Preferences: Evidence from Italy's Survey Data*, Banca d'Italia, «Temi di discussione», n. 911.
- Banfield E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Illinois, The Free Press.
- Bisin A. e Verdier T.A. (2012), "The Economics of Cultural Transmission and socialization", in J., Bisin A. e Jackson M.O. (a cura di), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam, Benhabib.
- Bourdieu P. (1980), "Le capital social", *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 31, pp. 32-33.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Dasgupta P. e Serageldin I. (eds) (1999), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank, pp. 253-268.
- Dalmazzo A., Pin P. e Scalise D. (2014), "Communities and Social Inefficiency with Heterogeneous Groups", *Journal of Economic Dynamics and Control*, in corso di pubblicazione.
- de Blasio G., Scalise D. e Sestito P. (2014), *Universalism vs. Particularism: A Roundtrip from Sociology to Economics*, Banca d'Italia, «Questioni di economia e finanza», n. 212.
- Durlauf S. (2002), "On the Empirics of Social Capital", *The Economic Journal*, November, Vol. 112 (483), pp. 459-479.
- Fehr E. (2009), "On The Economics and Biology of Trust", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 7 (2-3), pp. 235-266.
- Granovetter M. (1985), "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, n.78, pp. 36-74.
- Guiso L., Sapienza P. e Zingales L. (2006), "Does Culture Affect Economic Outcomes?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, pp. 23-48.
- Hampden-Turner C. e Trompenaars A. (1993), *The Seven Cultures of Capitalism*, New York, Anchor, Doubleday.
- (1998), *Riding the Waves of Culture*, New York, McGraw-Hill.
- Hume D. (1740), *A Treatise of Human Nature*, Oxford University Press.
- Jackson M. e Zenou Y. (2014), "Games on networks", *Handbook of Game Theory*, Vol. 4, Young P. e Zamir S. (eds.), Amsterdam.
- Kant I. (1788), *The Critique of Practical Reason*, Hackett Publishing Company.
- Karlan D.S. (2005), "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions", *American Economic Review*, Vol. 95 (5), pp. 1688-1699.
- Paccagnella M. e Sestito P. (2014), "School Cheating and Social Capital", *Education Economics*, in corso di pubblicazione.
- Putnam R.D. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Righi A. e Scalise D. (2014), *Social Capital Factors and New Evidence on Social Capital Endowments in Italy*, mimeo, Banca d'Italia.

Schechter L. (2007), "Traditional Trust Measurement and the Risk Confound: An Experiment in Rural Paraguay", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 62 (2), pp. 272-92.

Smith A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, Londra, Millar A.

L'ORIGINE DEL CAPITALE SOCIALE

Guglielmo Barone e Giuseppe Albanese***

In questo intervento si illustrano i risultati delle ricerche sulle origini del capitale sociale (CS). Innanzitutto, si esamina il tema della persistenza della sua distribuzione nello spazio, illustrando alcuni dei meccanismi che possono spiegarla. Si dà conto quindi di alcuni fattori che, alla luce dei risultati del progetto, possono contribuire all'accumulazione del CS, offrendo quindi spunti di riflessione sui possibili interventi di policy.

1. Le radici storiche e la persistenza

Una letteratura consolidata, incentrata sul contributo di Putnam (1993), ha enfatizzato il ruolo delle radici storiche del CS osservando come, rispetto alle aree centro settentrionali del Paese, quelle del Mezzogiorno d'Italia hanno una minore dotazione di CS e che tale distribuzione spaziale è fortemente stabile nel tempo. Il contributo di Accetturo e de Blasio in questo volume riprende tale questione e le sue conseguenze per il rapporto tra CS ed economia; qui ci concentriamo sulle possibili spiegazioni di tale persistenza.

Questo tema è stato oggetto di rinnovato interesse negli ultimi anni. Nunn (2012), per esempio, discute il ruolo della cultura nella spiegazione delle radici storiche dello sviluppo. Secondo tale tesi, gli eventi storici di rilievo di un territorio continuano a giocare un ruolo rilevante sul processo di sviluppo economico tramite i tratti culturali forgiatisi in passato a seguito di tali shocks. Tra i vari possibili meccanismi di trasmissione, alcuni lavori, per lo più teorici (tra cui: Bisin e Verdier, 2000; Bisin *et al.*, 2004; Tabellini, 2008), hanno messo in risalto il ruolo della famiglia: gli individui ricevono una dotazione di valori dai loro genitori, li aggiornano alla luce della loro esperienza di vita e li trasmettono successivamente ai loro figli. Da un punto di vista empirico, il lavoro di Dohmen *et al.* (2012) ha mostrato alcune evidenze a favore della persistenza intergenerazionale di alcuni tratti individuali (avversione al rischio e fiducia nei confronti degli altri), basandosi su dati di survey riferiti alla Germania. Il lavoro di Albanese, de Blasio e Sestito (2014) conferma con dati per il nostro Paese che alla base della persistenza di valori e norme di condotta vi siano meccanismi di trasmissione familiare. Il lavoro utilizza le informazioni dell'*Indagine sui bilanci delle famiglie italiane* nel 2010, in cui sono stati rilevati gli orientamenti culturali ricevuti dai propri genitori e quelli in via di trasmissione ai propri figli. I valori riguardano sia l'importanza della famiglia e del successo professionale sia gli aspetti relativi alle modalità di interazione con gli altri (per esempio: la tolleranza, l'obbedienza al principio di autorità e il rispetto delle regole). Lo studio mostra che i connotati valoriali persistono tra generazioni: i valori ricevuti dai propri genitori tendono a trasferirsi sui valori trasmessi ai propri figli. L'impatto risulta marcato anche nel caso di chi, a seguito di un evento migratorio, si trovi a vivere in un contesto territoriale diverso da quello di origine dei propri genitori (questo sottolinea come la trasmissione familiare sia distinta da quella che avviene attraverso l'effetto del contesto non familiare). Il canale familiare appare particolarmente forte per certi valori, come quelli relativi all'obbedienza, al rispetto per la gerarchia e all'importanza dei legami familiari, ai quali la letteratura precedente ha associato rilevanti effetti negativi a livello individuale e aggregato.

Portando alle estreme conseguenze logiche l'ipotesi dell'origine storica del CS (e la conseguente persistenza), si dovrebbe dunque guardare con scetticismo alla possibilità di

* Banca d'Italia, Bologna.

** Banca d'Italia, Catanzaro.

modificare le attuali dotazioni. Il lavoro di Grompone e Sessa (2014) mostra tuttavia che così non è. Gli autori utilizzano un esperimento naturale basato sulla riforma amministrativa che nel 1926, durante il periodo fascista, spostò di 40 km a sud il confine fra Lazio e Campania, collocandolo tra territori fino ad allora fortemente omogenei dal punto di vista istituzionale e culturale. L'intervento fu deciso per motivi ancora in discussione tra gli storici, ma verosimilmente non correlati con il CS. Il lavoro sfrutta tecniche empiriche basate sulla discontinuità del trattamento e mostra che prima della riforma non vi era alcuna discontinuità sul nuovo confine nei tassi di criminalità, litigiosità, efficienza giudiziaria civile e penale, alfabetizzazione. A distanza di oltre 80 anni i comuni collocati sul versante sud del confine mostrano invece valori peggiori nei tassi di criminalità, in quelli di partecipazione elettorale e referendaria e nell'efficienza delle amministrazioni locali. Sebbene il lavoro non consenta di individuare quale elemento specifico associato al cambio di confine possa aver prodotto questi effetti, esso offre un'importante apertura sulla modificabilità del CS: aree che condividono la stessa storia, ma sottoposte da un certo punto in poi a diversi "trattamenti", possono evolvere con tratti culturali divergenti.

Una volta appurato che le dotazioni di CS si possono modificare, occorre interrogarsi su quali meccanismi siano in grado di produrre tali cambiamenti. Utilizzando i risultati delle nostre ricerche, è possibile distinguere due filoni: uno che comprende i lavori che hanno analizzato il ruolo del contesto istituzionale e delle politiche pubbliche, l'altro che include i contributi che hanno guardato all'effetto del contesto più strettamente economico.

2. Accumulare CS: istituzioni e politiche pubbliche

In questo volume, il contributo di Cioffi e Tommasino approfondisce le ragioni per cui una bassa dotazione di CS può ostacolare il buon funzionamento delle istituzioni e delle politiche pubbliche. Tuttavia, tale nesso causale non esaurisce per intero il legame tra i due fenomeni. In particolare, se le politiche pubbliche non favoriscono i comportamenti civici oppure le istituzioni funzionano male e offrono servizi insoddisfacenti, i cittadini tenderanno a non fidarsi e l'accumulazione di CS ne risulterà indebolita. Alcuni lavori recenti hanno infatti messo in luce vari meccanismi che confermano tale nesso opposto.

Accetturo, de Blasio e Ricci (2014) considerano la relazione tra i trasferimenti dell'UE alle aree Obiettivo 1 (per il periodo di programmazione 2000-2006) e le dotazioni di CS delle regioni europee. I trasferimenti potrebbero aumentare l'ammontare di risorse indebitamente appropriabili tramite l'attività di corruzione, diminuendo quindi gli incentivi a comportarsi in maniera civica. Il lavoro conferma l'esistenza di un impatto negativo e statisticamente significativo dei trasferimenti sui livelli di CS, approssimato dalla fiducia generalizzata o dalla confidenza nella correttezza altrui. Tale effetto è mitigato (talvolta, fino ad annullarsi) nelle aree in cui l'operatore pubblico è caratterizzato da una maggiore efficienza nella fornitura dei servizi pubblici. Ciò può essere spiegato dal fatto che, in questi casi, i trasferimenti impiegati per la fornitura di beni collettivi aumentano i rendimenti attesi per coloro che decidono di comportarsi in maniera civica.

Il legame tra la qualità dei servizi pubblici, in particolar modo quelli forniti dagli enti locali dell'area in cui un individuo risiede, e alcune misure di CS – il grado di fiducia nei confronti dei concittadini e degli amministratori pubblici – è anche oggetto del lavoro di Camussi e Mancini (2014). I risultati di tale analisi supportano in particolare l'esistenza di una correlazione positiva tra la qualità del settore pubblico locale (misurata dai tempi d'attesa per determinati servizi, dall'accessibilità ai servizi generali o alle strutture scolastiche, dalla qualità del quartiere in cui l'individuo vive e dalla puntualità dei mezzi di trasporto locali), e le misure di CS a livello individuale. Tale correlazione potrebbe segnalare la possibilità che comportamenti virtuosi dell'operatore pubblico stimolino risposte di tipo pro-sociale nei cittadini. Un lavoro simile, nello

spirito, al precedente è Barone e Mocetti (2011). Gli autori mostrano che nei comuni italiani dove l'efficienza della spesa pubblica (misurata attraverso tecniche di frontiera stocastica) è più elevata, la lealtà fiscale dei contribuenti, intesa come propensione a ottemperare ai propri obblighi fiscali, è maggiore. La lealtà fiscale non è propriamente una proxy di CS ma cattura comunque elementi di civismo. Questa correlazione, inoltre, non riflette né l'effetto di una relazione causale inversa, né fenomeni di *spatial sorting* (i cittadini più virtuosi si insediano nei comuni più efficienti), né l'effetto di variabili omesse. Si tratta quindi di un segnale rilevante di possibili equilibri cooperativi tra Stato e cittadini.

Accetturo, Bugamelli e Lamorgese (2014) analizzano invece l'esistenza di un legame tra la fornitura di un servizio pubblico essenziale (la sicurezza) e la partecipazione elettorale. In particolare, il lavoro utilizza un esperimento naturale basato sull'introduzione della Legge Pica del 1863, che dava poteri speciali all'esercito, istituiva la corte marziale e introduceva una serie di limitazioni alla libertà personale. Queste ultime interessarono in misura differenziata diverse categorie di popolazione, arrecando disagi più elevati agli strati più umili e, al tempo stesso, offrendo più sicurezza agli strati più abbienti, che a quel tempo erano gli unici ad avere il diritto di voto nelle elezioni parlamentari. Il lavoro valuta l'esistenza di un rapporto causale tra la maggior tutela della legalità a favore degli strati più ricchi della popolazione e la loro partecipazione alle elezioni politiche. I risultati suggeriscono che la maggiore tutela della legalità dovuta alla legge Pica generò un significativo aumento della partecipazione alle elezioni politiche del 1865 di quegli strati di popolazione che la legge Pica tutelava.

Un altro bene pubblico che senz'altro può avere un ruolo importante nell'accumulazione di CS è l'istruzione. Utilizzando dati a livello individuale per l'Italia, de Blasio e Nuzzo (2010) mostrano una correlazione positiva tra alcune variabili che approssimano il CS (civismo, partecipazione politica e partecipazione sociale) e l'istruzione. Questa associazione sottolinea il ruolo dei rendimenti pubblici dell'istruzione, attraverso il canale dell'accrescimento del CS. Albanese e de Blasio (2014a) confermano il legame tra istruzione (compresa quella dei genitori) e CS a livello individuale su dati a livello europeo.

Infine, il ruolo delle istituzioni è al centro del contributo di Barone e de Blasio (2013) che studiano l'effetto dei sistemi elettorali locali. Dal 1993 in Italia i comuni sopra i 15.000 abitanti votano per il sindaco attraverso un ballottaggio, che non è invece previsto per i comuni più piccoli. La presenza di un ballottaggio si accompagna generalmente a una maggiore rappresentatività delle preferenze politiche dei cittadini, a una qualità più elevata dei candidati. Questo potrebbe determinare una maggiore affezione verso il voto attivo. Gli autori mostrano che effettivamente comuni con una popolazione appena superiore alla soglia sono caratterizzati da una partecipazione elettorale alle amministrative superiore rispetto a comuni appena sotto la soglia e comparabili ai primi per le altre caratteristiche osservabili.

3. Accumulare CS: le variabili economiche

L'esistenza di un'influenza dello sviluppo economico sui comportamenti pro-sociali degli individui è discussa nella letteratura economica già dai suoi albori. Lo sviluppo economico, e soprattutto le trasformazioni strutturali a esso connesse, con lo sviluppo della moderna società industriale (e post-industriale), possono infatti avere un impatto sui comportamenti di fiducia e cooperazione tra individui. Mentre nelle analisi empiriche a livello microeconomico una relazione positiva tra reddito degli individui (famiglie) e proxy di CS è stata già ampiamente illustrata in precedenza (tra gli altri, si veda anche Albanese e de Blasio, 2014a), a livello macro l'evidenza è invece ancora scarsa.

In un lavoro di questo progetto, Albanese e de Blasio (2014b) analizzano la relazione tra lo sviluppo industriale del nostro Paese nel dopoguerra e la dotazione di CS (misurata dalla partecipazione elettorale). L'esercizio econometrico è riferito ai comuni italiani e si basa su un arco temporale molto lungo, dal 1951 al 1991. Lo studio mostra che lo sviluppo industriale ha avuto un impatto significativo sulla partecipazione elettorale. L'effetto stimato per il Mezzogiorno è molto più elevato di quello stimato per i comuni italiani nel loro complesso. In base alle stime proposte, se il Mezzogiorno fosse stato in grado (nel periodo considerato) di colmare il suo divario industriale rispetto al Centro Nord in termini di occupazione, il gap nelle dotazioni di CS sarebbe stato la metà di quello effettivamente misurato nel 1991. L'analisi suggerisce quindi come CS e sviluppo economico evolvano in parte congiuntamente. Possono quindi insorgere circoli virtuosi (o viziosi), a seconda che determinate politiche portino a migliorare (peggiore) la performance dell'economia e quindi innalzino (deprimano) i comportamenti pro-sociali degli individui, che a loro volta retroagiscono sulla crescita economica.

Barone e Mocetti (2014) analizzano invece l'effetto della disuguaglianza dei redditi sul grado di fiducia generalizzato prevalente all'interno di una società. La disuguaglianza potrebbe ridurre il grado di fiducia attraverso una serie di canali: aumentando le differenze socio-economiche tra i cittadini con la conseguente creazione di barriere sociali; riducendo il grado di equità percepita del contratto sociale; creando conflitti sulle preferenze nell'allocazione delle risorse pubbliche. La relazione tra disuguaglianza, da un lato, e trust, dall'altro, è analizzata attraverso un modello econometrico stimato su un panel (non bilanciato) di paesi, tra gli anni ottanta e gli anni duemila. Le stime indicano un effetto negativo e significativo dell'indice di Gini sulla fiducia generalizzata, anche se tale evidenza è robusta solo per i paesi sviluppati. L'effetto è trainato dalla parte imputabile alla coda destra della distribuzione dei redditi, ovvero quella dei redditi più elevati, ed è minore in presenza di maggiore mobilità intergenerazionale. La principale implicazione di policy è pertanto in favore di politiche redistributive.

4. Conclusioni

Questo intervento ha riguardato il tema dell'origine del CS, della sua persistenza e delle possibili azioni di policy volte a favorirne l'accumulazione. Le tesi basate sulle radici storiche del CS non sembrano essere sufficienti a spiegare interamente l'attuale distribuzione territoriale del CS. Pur tenendo conto della forte persistenza, comprensibile anche alla luce dei meccanismi di trasmissione intergenerazionale, in questo intervento abbiamo mostrato che possono esistere fattori di "rottura" che mutano le traiettorie evolutive delle dotazioni di CS (e, più in generale, delle variabili culturali). Si apre quindi uno spazio (non irrilevante) per interventi di policy che favoriscano l'accumulazione di CS, almeno nel medio e lungo termine. Il tema diventa allora quello di scegliere gli interventi appropriati. Alcuni lavori del progetto offrono un contributo in tal senso, delineando due linee di intervento. La prima riguarda la virtuosità dei comportamenti dell'operatore pubblico, al quale è richiesta la fornitura di beni e servizi di qualità con processi efficienti. La seconda rimanda a misure che favoriscano la crescita economica senza che questa tuttavia si associ a livelli eccessivi di sperequazione nella distribuzione dei redditi.

BIBLIOGRAFIA

- Accetturo A., Bugamelli M. e Lamorgese A. (2014), *Law Enforcement and Political Participation: Italy 1861-65*, Bank of Italy, mimeo.
- , de Blasio G. e Ricci L. (2014) “A Tale of an Unwanted Outcome: Transfers and Local Endowments of Trust and Cooperation”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, forthcoming.
- Albanese G. e de Blasio G. (2014a), *Who Trust others More? A Cross-European Study*, Empirica, forthcoming.
- e de Blasio G. (2014b), *The Impact of Industrialization on Civic Capital*, Bank of Italy, mimeo.
- , de Blasio G. e Sestito P. (2014), “My Parents Taught Me. Evidence on the Family Transmission of Values”, *Working Papers*, n. 955, Bank of Italy.
- Barone G., de Blasio G. (2013), “Electoral Rules and Voter Turnout”, *International Review of Law and Economics*, Vol. 36, pp. 25-35.
- e Mocetti S. (2011), “Tax Morale and Public Spending Inefficiency”, *International Tax and Public Finance*, Vol. 18, pp. 724-749.
- e Mocetti S. (2014), *Inequality and Trust: New Evidence from Panel Data*, Bank of Italy, mimeo.
- Bisin A., Topa G. e Verdier T. (2004), “Religious Inter-marriage and Socialization in the U.S.”, *Journal of Political Economy*, Vol. 112, pp. 615-64.
- e Verdier T. (2000), “Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, pp. 955-988.
- Camussi S. e Mancini A.L. (2014), *Individual Trust: Does Quality of Institutions Matter?*, Bank of Italy, mimeo.
- de Blasio G. e Nuzzo G. (2010), “Individual Determinants of Social Behavior”, *Journal of Socio-Economics*, Vol. 39, pp. 466-473.
- Dohmen T., Falk A., Huffman D. e Sunde U. (2012), “The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes”, *Review of Economic Studies*, Vol. 79, pp. 645-677.
- Grompone A. e Sessa L. (2014), *Cultural persistence? Evidence from an Administrative Reform on Borders of Southern Italy*, Bank of Italy, mimeo.
- Nunn R. (2012), “Culture and the Historical Process”, *NBER Working Paper*, n. 17869.
- Putnam R.D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Tabellini G. (2008), “The Scope of Cooperation: Values and Incentives”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123, pp. 905-950.

DISCUSSIONE

*Roberto Cartocci**

1. Una premessa antropologica

La solidarietà è una delle dimensioni in cui si estrinseca la nostra umanità. Essa è uno dei tre moventi che orientano tutte le nostre azioni e i nostri comportamenti, accanto agli altri due:

- l'interesse individuale da perseguire in competizione con gli altri;
- Il rispetto delle regole formali che ci vengono imposte da una gerarchia di potere, in grado di sanzionare chi le infrange.

A parte il timore di sanzioni da parte di un'autorità politica, noi siamo in grado di orientare il nostro comportamento sulla base di due differenti registri, che ci servono per dare un senso a noi stessi e alla nostra vita e, di conseguenza, per orientarci nel mondo.

Da un lato contrapporre il nostro interesse personale a quello degli altri, ponendoci in competizione; dall'altro lato vedere negli altri non come rivali con cui competere ma sodali nella lotta dell'esistenza, con cui sentiamo di condividere una identità indissolubile, che ci trascende e ci rende reciprocamente corresponsabili: "I care", nella formula, minima quanto impegnativa, di don Milani.

Tutti noi viviamo passando continuamente dall'uno all'altro di questi due registri: dalla ricerca dell'interesse individuale alla solidarietà e viceversa, secondo una consuetudine che non ci costa alcuna fatica né tantomeno ci impone una riflessione. Viene da sé questo passaggio, e non potrebbe essere altrimenti: è impossibile vivere riflettendo su tutto quello che facciamo o non facciamo. Automatismi che sono resi possibili dalla grammatica dei modelli culturali in cui e con cui siamo cresciuti e regoliamo i nostri conti quotidiani con il mondo. È la cultura, nella sua specificità spazio-temporale, a stabilire i confini tra il mondo dell'affermazione degli interessi individuali (in cui la nostra singolarità si contrappone a quella degli altri) e il mondo della loro subordinazione a un interesse più ampio, che coinvolge noi insieme agli altri. Un quadro di regole e di criteri che noi consideriamo ovvio ed evidente.

Se non può esistere una società in cui domina solo l'uno o l'altro di questi due criteri, esistono inevitabili differenze tra le varie società sui termini in cui gli orientamenti culturali tracciano i confini che separano la (legittima) sfera degli interessi individuali da quella della solidarietà con gli altri, così come è sempre la cultura che stabilisce l'ampiezza dell'orizzonte che delimita la sfera del "noi", il confine entro il quale ci sentiamo obbligati e responsabili gli uni verso gli altri.

2. Il capitale sociale come orizzonte di valori civici

È proprio sullo sfondo di queste considerazioni che la nozione di capitale sociale da un lato trova la sua potenzialità euristica, dall'altro richiede di essere analiticamente precisata e chiarita, riducendone l'ambiguità. In questi ultimi due decenni il concetto è stato utilizzato da studiosi della società, della politica e dell'economia per riferirsi in modo sintetico a una varietà di fenomeni capaci di influenzare sia il benessere dei cittadini, sia la qualità del nostro vivere associato, sia l'efficienza dell'economia. La metafora del capitale è trasparente: il capitale sociale è una risorsa

* Università di Bologna.

capace di generare ricchezza e benessere, e in questo è affine alle forme canoniche di capitale riconosciute dagli economisti.

Robert Putnam e i suoi collaboratori hanno reso popolare la nozione di capitale sociale con *Making Democracy Work*, il famoso studio sul rendimento delle istituzioni regionali in Italia, sintetizzando così gli aspetti richiamati sopra.

Per capitale sociale intendiamo qui 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; il capitale sociale, insomma, facilita la cooperazione spontanea (1993, p. 196).

Attraverso la nozione di capitale sociale si istituisce dunque un preciso nesso micro-macro. Ci guadagnano i singoli e ci guadagna la comunità nel suo complesso. Occorre comunque una precisazione, per chiarire in che modo il capitale sociale permette di coniugare vantaggi individuali e vantaggi collettivi. Il nesso micro-macro è particolarmente complesso rispetto alla nozione di capitale sociale. La definizione citata mette in evidenza come il capitale sociale si costruisca a partire da un vincolo per gli individui, attraverso il riferimento alle norme informali di convivenza.

Rispetto all'antinomia osservata in premessa (il perseguimento degli interessi individuali in contrapposizione alla solidarietà con coloro cui siamo legati da vincoli di identità e di responsabilità) il capitale sociale trova la sua collocazione più utile nel secondo registro, quello dei valori e delle solidarietà. Sono le "ragioni del cuore" di Pascal, quelle che caratterizzano la "razionalità rispetto al valore" di Max Weber (1922) e il "simbolico" di Tullio-Altan (1992). Costruire capitale sociale diventa un beneficio piuttosto che un costo se e in quanto il singolo individuo è inserito in un orizzonte di moralità che trasfigura gli altri come valori. Detto in altri termini: la natura normativa del capitale sociale consiste nella diffusione del senso di obbligazione e di responsabilità verso gli altri, vissuto come aspetto del repertorio di normalità codificate in una cultura, "assunti dati per scontati" (Schein, 1988) che non sono limitati a un empirico impalpabile ma, al contrario, orientano l'azione individuale al punto da diventare condotte che non richiedono decisioni consapevoli.

La precisazione è necessaria, in quanto in letteratura non mancano autorevoli definizioni alternative, secondo cui il capitale sociale costituisce una dotazione individuale. Per Pierre Bourdieu (1980) il capitale sociale è una delle varie risorse cui un individuo può attingere, accanto agli altri tipi di capitale – economico, simbolico e culturale – per realizzare gli obiettivi che si prefigge. Gary Becker condivide con Bourdieu la prospettiva individualista del capitale sociale ma ne cambia il segno: non risorsa preziosa che aumenta le opportunità di chi ne dispone ma vincolo dovuto agli investimenti in relazioni sociali di un individuo che finiscono per limitarne la libertà d'azione: "gli individui perdono il controllo sulla produzione del proprio capitale sociale, che è essenzialmente determinato dall'azione degli altri" (2000, p. 29).

Considerare i valori come materia prima del costruito del capitale sociale permette, inoltre, di risolvere il paradosso dell'azione collettiva. Gli individui entrano in relazioni cooperative gli uni con gli altri quando si riconoscono reciprocamente come *fini* e non come *mezzi*. Questo non implica in alcun modo una visione romantica e idealizzata, non evoca eroismo o vocazione al sacrificio. Si tratta della "banale" natura dei valori nell'orientare le azioni individuali, che non esclude, ovvio, la capacità degli esseri umani di usare la rete di relazioni sociali in vista dei propri scopi.

Occorre peraltro una seconda puntualizzazione analitica, che muove dal confronto tra il concetto di capitale sociale così precisato e una delle *pattern variables* di Parsons (1951; Parsons e Shils, 1962). La dimensione universalismo-particolarismo differenzia tra chi agisce "sulla base di una norma generale o invece sulla base della particolare relazione che lo lega a qualcuno" (Wallace e Wolf, 2006, p. 34). Si tratta, in sostanza, di tener conto dell'ampiezza dell'obbligazione morale

dei singoli verso gli interessi collettivi. Anche gruppi ristretti e molto coesi sono ricchi di capitale sociale: municipalismi, localismi e familismi, chiusure corporative e solidarietà mafiose sono – senza alcun dubbio – forme di capitale sociale, anche molto dense e intense. Ma queste solidarietà di corto raggio sono più un ostacolo che una risorsa per una società avanzata, totalmente mobilitata dallo stato e dal mercato.

Il capitale sociale fondato su una prospettiva universalista è invece l'unico orizzonte culturale congruente con gli assetti istituzionali di una democrazia e di un mercato efficienti; esso consta dei seguenti tratti:

- un senso di corresponsabilità interpersonale ad ampio raggio,
- un diffuso rispetto delle norme formali e, soprattutto, informali,
- un certo grado di informazione e competenza politica, identificazione con l'assetto istituzionale.

Un capitale sociale con questi contenuti di valore, che alimenta la condivisione della responsabilità verso gli altri, la lealtà verso le istituzioni e la partecipazione agli elevati costi della cittadinanza sociale, presenta tre caratteristiche che vale esplicitare:

- a) designa qualità antitetiche rispetto a quelle del *free rider*;
- b) costituisce l'aggiornamento del processo di costruzione della nazione, adeguato alla fase matura delle democrazie del welfare, che esigono da parte dei cittadini un tipo di adesione più leggero e quotidiano ma non meno responsabile dell' "amor di patria" ottocentesco;
- c) non può che riflettersi con effetti positivi anche sulla qualità delle relazioni di mercato, poiché il tessuto etico in cui avvengono le transazioni economiche viene caratterizzato da affidabilità degli attori, rispetto delle regole, ridotta incidenza di comportamenti opportunistici.

Dunque il capitale sociale, con queste caratteristiche di tipo universalista, rappresenta il terzo indispensabile pilastro – quello culturale – per tenere in equilibrio una società democratica avanzata, in cui stato e mercato – gli altri due pilastri – sono, ciascuno nel suo ambito, efficienti: il primo è in grado di assicurare sicurezza, ordine e diritti di cittadinanza; il secondo è in grado di garantire lavoro e produrre profitti – e dunque anche entrate fiscali per lo stato.

3. Il caso italiano e la frattura territoriale

E qui si pone la particolarità del caso italiano, in cui il concetto di capitale sociale, declinato proprio in termini di *civicness*, è stato messo alla prova da Putnam nella sua ricerca sul rendimento istituzionale delle regioni italiane. Egli ha utilizzato il concetto come variabile indipendente per spiegare la diversa qualità delle istituzioni regionali, seguendo la strada già tracciata in precedenza da almeno altre due fondamentali indagini sulla cultura politica degli italiani e sulle conseguenti debolezze della nostra democrazia, come quelle di Banfield (1958) e di Almond e Verba (1963), alle quali è da aggiungere il più recente *Culture Shift*, (Inglehart, 1990), che aveva ribadito la specificità del caso italiano in un'ampia prospettiva comparata (Cartocci, 2011).

Putnam, come noto, aveva individuato un grave frattura territoriale tra le due Italie diversamente dotate di capitale sociale – rilievo peraltro più volte replicato nelle indagini successive, che hanno seguito disegni della ricerca analoghi (Cartocci, 2007). Altrettanto nota la spiegazione offerta da Putnam e collaboratori, che hanno fatto risalire questa frattura al secolo XIII, in cui l'Italia era divisa tra la frammentazione comunale del Centro Nord e la monarchia normanna del Regno meridionale. Secondo Putnam è stata la civiltà dei comuni, come palestra di partecipazione civica e di autogoverno, la matrice originale della dotazione di capitale sociale delle

regioni centro settentrionali. Invece è al modello feudale della monarchia normanna che viene attribuita la responsabilità dell'assenza di reti orizzontali di solidarietà e di partecipazione democratica delle regioni meridionali.

Il modo un pò sbrigativo di ricostruire antiche radici di questa frattura aveva fatto cadere Putnam in una specie di corto circuito, che fu immediatamente criticato – in modo talvolta ingeneroso, soprattutto da parte dei critici italiani. Evidenti i limiti della sua sommaria ricostruzione storica: i comuni padani e toscani erano tutt'altro che pacifiche palestre di democrazia e presto degenerarono in signorie autocratiche, con una scissione tra potere legale e potere di fatto che ha molto influenzato la nostra cinica concezione della politica, tutt'oggi intesa prevalentemente come arbitrio e oscura gestione del potere nelle segrete stanze del Palazzo.

Tuttavia è doveroso ammettere che la conclusione di Putnam conteneva un duplice invito a uscire da logiche interpretative centrate sui tempi brevi e ad abbandonare interpretazioni fondate sulla dimensione economica come variabile indipendente. Non era il sottosviluppo economico la ragione dell'arretratezza in termini di cultura civica e di capitale sociale. Si trattava invece di individuare nella dimensione culturale l'origine del mancato sviluppo delle regioni meridionali.

4. Notazioni sparse, a mo' di conclusione

Questa discussione va ripresa oggi, cercando di integrare le lacune della ricostruzione storica di Putnam. Egli aveva semplificato alcuni importanti passaggi della nostra storia che però non gli avevano impedito di formulare la previsione che un'inversione di tendenza sarebbe stata assai ardua. Oggi, a venti anni di distanza, tali previsioni trovano, purtroppo, un pieno riscontro nella realtà. I dati più recenti confermano quelli degli anni precedenti: non solo le regioni meridionali non si sono avvicinate a quelle del Nord in termini di cultura civica e di qualità delle istituzioni, ma anche in termini di sviluppo economico il Mezzogiorno continua a perdere terreno, nonostante decenni di generoso intervento pubblico e di programmi di coesione finanziati dall'Unione europea.

Alla luce di queste considerazioni di fatto, resta aperto il nodo dell'origine di questo deficit di cultura civica che separa il Mezzogiorno dal resto d'Italia e soprattutto dalle regioni del Nord. Deficit di cultura civica significa che i modelli culturali esistenti offrono un repertorio differente di precetti "dati per scontati", che evidentemente funzionano se continuano a orientare le decisioni e le condotte dei cittadini che in essi trovano, appunto, quello che una cultura offre: un repertorio di soluzioni efficienti a problemi ricorrenti.

In questa ricerca dei fattori che hanno favorito la persistenza di orientamenti particolaristi e fondati sulla sfiducia nelle istituzioni appare promettente una prospettiva orientata all'istituzionalismo storico (Pierson e Skocpol, 2002). La tematizzazione della *path dependence* e delle giunture critiche, cioè di eventi che hanno marcato dei punti di svolta rilevanti nel corso del processo storico, aprendo o chiudendo opportunità e incentivi al cambiamento, la sensibilità all'interazione tra le varie dimensioni (politica, istituzionale, istituzionale ed economica), l'attenzione ai quadri culturali che oppongono forti resistenze al cambiamento, sono tutti strumenti euristici preziosi nella cassetta degli attrezzi dello studioso dei processi di (mancato) sviluppo.

A puro titolo di esempio, si può guardare – in una prospettiva di tempi brevi – a come il sistema elettorale della prima Repubblica, proporzionale con voto di preferenza, abbia costituito uno strumento prezioso per valorizzare e irrobustire le reti clientelari che permettevano di elargire in quantità benefici privati (particolaristi) piuttosto che beni pubblici indivisibili, come infrastrutture, formazione e incentivi selettivi.

Per esemplificare linee di continuità andare ancora più radicate nei secoli passati si può citare l'eredità sociale e culturale lasciata dal latifondo, sopravvissuto nelle regioni meridionali fino alla tardiva, e ormai inefficace, riforma agraria del 1950 (Felice, 2013). Vale dunque sottolineare come l'assenza di azione collettiva nel Mezzogiorno possa essere agevolmente ricondotta alla cultura del latifondo, che da un lato è la matrice della politica clientelare e dall'altro ha favorito la sistematica emorragia di capitale umano pregiato, che ha preferito scommettere sull'*exit* individuale piuttosto che sulla, ancora più rischiosa, *voice* collettiva.

Notazioni sparse, a mo' di conclusione, ma che occorre trasformare in un programma di ricerca comparato e multidimensionale, che a questo punto non può limitarsi al Mezzogiorno, visti i chiari e persistenti segnali di declino che affiorano anche nelle regioni del Centro Nord, sia in termini di qualità del tessuto civico, sia in termini di potenzialità di sviluppo economico.

BIBLIOGRAFIA

- Almond G., Verba S. (1963), *The Civic Culture*, New York, Sage.
- Banfield E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe, The Free Press, trad. it. *Basi morali di una società arretrata*, Bologna, Il Mulino, 1962.
- Becker G. (2000), *De gustibus, dal tabagismo al matrimonio: la spiegazione economica delle preferenze*, Egea, Milano.
- Bourdieu P. (1980), “Le capital social. Notes provisoires”, in *Actes de la recherche en sciences sociales*.
- Cartocci R. (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- (2011), *Political Culture* in Badie B., Berg-Schlosser D. e Morlino L. (eds), *International Encyclopedia of Political Science*, London, Sage, Vol. VI, pp. 1949-1962.
- Felice E. (2013), *Perché il Sud è rimasto indietro*, Bologna, Il Mulino.
- Inglehart R. (1990), *Culture Shift*, Princeton, Princeton UP.
- Parsons T. (1951), *The social System*, Glencoe, the Free Press.
- e Shils E. (1962), *Towards a General Theory of Action*, Harper & Row, New York.
- e Skocpol Th. (2002), “Historical Institutionalism in Contemporary Political Science”, in I. Katznelson e H.V. Milner (eds), *Political Science: State of the Discipline*. New York: W.W. Norton, pp. 693-721.
- Putnam R.D., Leonardi R. e Nanetti R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, trad. it. *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1993.
- Schein E. (1988), “Organizational Culture”, Cambridge Mas: Mit, Sloan School of Management, *Working Paper*, n. 2088.
- Tullio-Altan C. (1992), *Soggetto, simbolo, valore. Per un’ermeneutica antropologica*, Milano, Feltrinelli.
- Weber M. (1922), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Mohr, Tubingen, trad. it. *Economia e società*, Milano, Comunità, 1961.
- Wallace R.A. e Wolf A. (2006), *La teoria sociologica contemporanea*, Bologna, Il Mulino.

IL CAPITALE SOCIALE E L'ECONOMIA

Antonio Accetturo* e Guido de Blasio**

1. Introduzione

In base alla letteratura, non solo economica, degli ultimi ventanni anni, il capitale sociale avrebbe degli effetti pervasivi: viene infatti suggerito che questa grandezza influisce su numerosi aspetti della vita economica e sociale degli individui. La possibilità che gli effetti del capitale sociale si diffondano in vari ambiti è già implicita nell'intuizione di Kenneth Arrow, che nel 1972 ricordava come ogni transazione commerciale contiene un elemento di incertezza, che non può essere eliminato da meccanismi assicurativi, e che quindi ogni scambio economico "ha al suo interno un elemento di fiducia".

L'influenza del capitale sociale sulla performance economica di un paese può quindi esercitarsi attraverso numerosi canali. A titolo esemplificativo, ne ricordiamo un paio. Le società caratterizzate da un livello elevato di fiducia sono potenzialmente più efficienti e garantiscono una migliore allocazione delle risorse. Questo perché un alto capitale sociale può comportare minori costi di copertura assicurativa o di *monitoring* relativi al rispetto dei contratti, determinando rischi e costi relativi al contenzioso più bassi, liberando così risorse per gli investimenti produttivi. Le distorsioni indotte dall'intervento pubblico nell'economia potrebbero essere più circoscritte nelle società dove prevale un elevato grado di fiducia e un maggiore senso civico. Un più elevato capitale sociale diminuisce il rischio di "cattura" dei *policy maker* da parte di portatori di interessi particolari, rendendo più probabile l'adozione di politiche che beneficiano l'intera collettività. L'interesse per il bene comune da parte dei cittadini, infatti, aumenta l'attività di controllo nei confronti dei decisori pubblici, rendendo più rischiosa, per questi ultimi, qualunque attività finalizzata a distorcere la corretta allocazione delle risorse pubbliche.

Negli ultimi ventanni numerosi lavori empirici hanno cercato di quantificare l'impatto del capitale sociale sulla crescita economica. Uno dei primi sull'argomento, Knack e Keefer (1997), documenta che le dotazioni di capitale sociale hanno influito positivamente sulla crescita del PIL pro capite tra il 1980 e il 1992 per un gruppo di 29 paesi (che include sia economie avanzate sia paesi in via di sviluppo). In base alle stime di questi autori, il contributo del capitale sociale alla crescita dell'Italia è stato di 2 punti percentuali (cumulativamente nel periodo esaminato, a fronte di una crescita di poco meno del 30 per cento). Si tratta di un valore più basso di circa un punto percentuale e mezzo di quello che il paese avrebbe registrato se la dotazione di capitale sociale fosse stata pari a quella della Svizzera.

L'Italia ha da sempre rappresentato il laboratorio ideale per lo studio degli effetti economici del capitale sociale. Il nostro paese presenta infatti enormi eterogeneità nella dotazione di capitale sociale tra le diverse regioni, pur avendo sperimentato per un periodo piuttosto lungo (dall'unità d'Italia nel 1861) un assetto regolamentale e amministrativo uniforme. Una comparazione tra le regioni italiane permette quindi un confronto metodologicamente molto più robusto rispetto a quello che si può condurre tra paesi diversi, caratterizzati spesso da istituzioni e assetto di regolazione molto eterogenei (che quindi possono influire sia sulla dotazione di capitale sociale sia sugli *outcome* economici, confondendo il ruolo della prima sui secondi).

* Banca d'Italia, Trento.

** Banca d'Italia, Servizio Struttura economica.

Alcuni degli studi pionieristici sull'argomento, quali quelli condotti da Banfield (1958) e Putnam (1993), hanno avuto come oggetto proprio il nostro paese. Lo studio di Putnam (1993), in particolare, pubblicato in un periodo di rinnovato interesse scientifico nei confronti delle tematiche della crescita economica, ha fornito nuovi spunti nell'analisi della convergenza tra le regioni italiane, imputando alle inferiori dotazioni di capitale sociale la minore crescita delle regioni del Mezzogiorno osservata dalla metà degli anni settanta.

In questa relazione affronteremo selettivamente pochi aspetti. Preliminarmente, faremo dei cenni alla questione della persistenza del capitale sociale, soprattutto per chiarire alcuni equivoci che una certa vulgata attribuisce ai lavori di stampo econometrico. Passeremo poi in rassegna alcuni dei lavori che provano a misurare il ruolo del capitale sociale per i divari territoriali. Ci chiederemo quindi quale è stato il ruolo del capitale sociale nelle varie fasi di sviluppo dell'economia italiana, a partire dal dopoguerra. Su questo aspetto si sono incentrati due dei lavori del progetto di ricerca della Banca d'Italia. Chiuderemo accennando a quello che secondo noi è un promettente territorio di ricerca, ancora piuttosto inesplorato: la relazione tra il capitale sociale e le dinamiche d'impresa.

2. Capitale sociale e storia

La stima degli effetti del capitale sociale sull'economia non è banale.

Il capitale di fiducia reciproca tra gli individui può influenzare in misura rilevante lo sviluppo economico di un territorio; quest'ultimo, però, potrebbe a sua volta influire sul desiderio di cooperazione degli individui, generando rilevanti problemi di causalità inversa. Altre difficoltà derivano dalla circostanza per cui il capitale sociale è definibile e misurabile, lo abbiamo visto nella relazione di Diego Scalise e Paolo Sestito, in maniera solo imperfetta. Infine, è piuttosto semplice commettere l'errore di attribuire al capitale sociale effetti che in realtà derivano da qualcos'altro: questo avviene quando c'è un altro elemento, di cui non si tiene conto nelle stime (una variabile cosiddetta omessa), che in realtà sottende la co-variazione tra benessere economico e assetti culturali.

Ça va sans dire, capire quanto è importante il capitale sociale per il benessere economico, cioè fare una stima accurata, è cruciale. Al fine di risolvere i problemi relativi alla stima del ruolo del capitale sociale, numerosi studi hanno sfruttato quella che sembra essere una delle sue caratteristiche: la persistenza nel tempo. Per quanto riguarda il nostro Paese, l'idea è sviluppata da Putnam (1993) nel suo *Making Democracy Work*, in cui si ipotizza che le differenze territoriali nelle dotazioni di capitale sociale in Italia possano dipendere dalle condizioni socio-politiche che talune aree hanno sperimentato nei primi secoli del secondo millennio. Secondo questa ipotesi, i diversi regimi politici del basso Medioevo – Comuni e Signorie nel Centro Nord, Stato della Chiesa in alcune aree del Centro e Regno di Sicilia nel Sud – avrebbero definito le differenze territoriali nel grado di senso civico che sono poi sopravvissute per secoli.

L'ipotesi di Putnam può offrire agli economisti quello di cui hanno bisogno per misurare accuratamente quanta parte dello sviluppo economico sia attribuibile al capitale sociale. Tecnicamente, le difficoltà relative alla causalità inversa, alla misurazione, all'omissione di qualche variabile rilevante, possono essere risolte se si ha a disposizione una variabile (uno *strumento*) correlata con la variabile di cui si vuole quantificare il ruolo (la *variabile di interesse*, nel nostro caso il capitale sociale) e non correlata con qualsiasi altra determinante della variabile che descrive l'*outcome* economico su cui si vuole quantificare l'effetto del capitale sociale.

È rilevante quindi capire quello che gli economisti effettivamente fanno, al fine di interpretare in maniera corretta i risultati. Qualche osservazione.

Innanzitutto, e banalmente, non c'è nessuna adesione a una qualche visione storico-politica deterministica. L'utilizzo dell'ipotesi di Putnam è dettato dalla necessità di avere una fonte di variabilità esogena per misurare accuratamente il contributo del capitale sociale. Tecnicamente, si tratta della correlazione tra lo strumento e la variabile di interesse. Questo non preclude l'utilizzo (e l'adozione) di eventuali altre proposte sulla natura e sull'origine del capitale sociale, che però necessita di avere riscontro nei dati, un elemento imprescindibile di qualsiasi analisi scientifica.

Cosa si evince dalla correlazione tra i regimi politici del basso Medioevo e le dotazioni attuali di capitale sociale dei territori italiani? Le stime econometriche suggeriscono che i primi "spiegano" una percentuale delle seconde che varia dal 30 al 50 per cento. Insomma: il passato influisce in misura rilevante sulle dotazioni attuali di capitale sociale. Risulta però inappropriato affermare che la variabilità che oggi osserviamo tra le regioni italiane dipenda unicamente da eventi storici. Anzi, una porzione maggioritaria delle differenze nelle dotazioni locali di capitale sociale è riconducibile ad altro. Nella loro relazione, Giuseppe Albanese e Guglielmo Barone mostrano la rilevanza di numerosi meccanismi che possono aiutare a comprendere come gli assetti culturali possano variare, sia in senso favorevole alla crescita economica, sia in senso contrario.

L'aver sottoposto a verifica empirica l'ipotesi di Putnam può comportare, secondo noi, anche ulteriori benefici, per esempio per le relazioni tra varie discipline sociali. La ricostruzione di Putnam riflette la circostanza per cui tra gli innumerevoli accadimenti della storia ad alcuni vengono attribuiti effetti rilevanti che sopravvivono agli accadimenti successivi. Da questo punto di vista, Acemoglu *et al.* (2008), argomentano che le differenze attuali nei livelli di sviluppo economico tra paesi possono essere fatte risalire al fatto che in certe momenti chiave (*critical junctures*) sono stati intrapresi percorsi di sviluppo differenti. Così, la tesi di Putnam (1983) è che i sistemi di governo medioevali hanno avuto un ruolo decisivo nel determinare le dotazioni di capitale sociale delle collettività locali, anche rispetto agli avvenimenti che si sono succeduti nel corso degli otto secoli successivi, pure ricchi di variazioni nei sistemi di governo (alcune indotte dalle varie dominazioni straniere che si sono succedute nelle varie parti della penisola). Quest'idea, è fortemente dibattuta: a detta di molti commentatori, il Medioevo non sarebbe stato la *critical juncture* per le abitudini di civismo delle popolazioni della penisola. È auspicabile che i vari punti di vista si confrontino; è opportuno che il confronto sia anche mediato dalla rispondenza o meno delle varie ipotesi interpretative all'evidenza empirica. Su questo aspetto l'economista applicato può essere d'aiuto, crediamo, anche per un'attenta ricostruzione storica.

3. Capitale sociale e divari territoriali

Sfruttando le eterogeneità negli assetti politici del passato tra i diversi territori italiani, alcuni lavori hanno valutato gli effetti del capitale sociale sui divari economici e istituzionali nel nostro paese.

Un primo tentativo è quello di de Blasio e Nuzzo (2010), che analizzano la relazione tra capitale sociale (misurato a livello di provincia come partecipazione elettorale ai referendum) e tre outcome di tipo economico (riferiti al periodo 1993-2000 e misurati su base individuale attraverso l'Indagine della Banca d'Italia sui bilanci familiari): la produttività del lavoro (colta attraverso i salari), l'imprenditorialità e la partecipazione femminile al mercato del lavoro. Al fine di stimare una relazione causale, gli autori fanno uso dell'ipotesi di Putnam sulla persistenza, facendo riferimento all'assetto storico politico prevalente nel XIV secolo in ciascuna provincia e

distinguendo per: Comuni (che rappresentano l'assetto repubblicano per eccellenza, che garantirebbe un'accumulazione di capitale sociale più intensa), Signorie (repubbliche successivamente trasformate in regimi più autoritari), Stato della Chiesa (misto tra repubblica, autocrazia e feudalesimo) e Regno delle due Sicilie (dove gli elementi di autocrazia erano più forti). Gli esercizi proposti suggeriscono che l'effetto causale del capitale sociale è ampio. Il capitale sociale spiegherebbe circa 1/3 del differenziale osservato per la produttività del lavoro tra Centro Nord e Mezzogiorno, 2/3 di quello relativo alla partecipazione femminile al mercato del lavoro e 1/5 di quello relativo al grado di imprenditorialità.

Un paper simile è quello di Guiso *et al.* (2008), che approfondisce il tema delle determinanti storiche della creazione dei comuni e mostra che la presenza di un vescovo all'inizio dell'undicesimo secolo e l'origine etrusca di una città (che si associa a posizione militare favorevole) predicono in misura piuttosto precisa l'assetto "comunale" (e quindi democratico) di una città nel medioevo. In base alle stime, gli autori suggeriscono che alle dotazioni locali di capitale sociale sono riconducibili, rispettivamente 3/4 dei divari che si osservano nei redditi dichiarati al fisco e i 2/3 di quelli relativi alla ricchezza pro capite (misurata dalla ricchezza immobiliare e dai depositi bancari) con riferimento a un campione di 400 comuni italiani del Centro Nord all'inizio degli anni duemila. Insomma, un effetto molto forte.

Un primo allontanamento dall'ipotesi di Putnam è offerto da Di Liberto e Sideri (2011). Gli autori studiano l'interazione tra istituzioni formali e informali analizzando l'effetto dell'efficienza del settore pubblico sui divari di produttività del lavoro tra le province italiane. A differenza di Putnam, che individua nel Medioevo la *critical juncture* rilevante per l'Italia, gli autori propongono due possibili parzialmente alternative origini storiche della persistenza. La prima si basa sugli effetti (negativi) della dominazione spagnola nei secoli XVI e XVII sull'efficienza della burocrazia e sul rispetto della legge. La seconda assume una prospettiva storica di lunghissimo periodo ricostruendo la storia delle diverse dominazioni nelle province italiane nei 700 anni di storia che vanno dal dodicesimo al diciottesimo secolo. In questo caso gli autori non individuano a priori una particolare *critical juncture* per l'intero paese ma "fanno parlare i dati" e individuano attraverso le analisi econometriche il periodo storico (e l'associato assetto politico-istituzionale) che ha avuto maggiore influenza sulla dotazione attuale di capitale sociale. Il lavoro documenta come i diversi assetti politico-istituzionali del passato, soprattutto legati alla dominazione spagnola, influenzino l'efficienza dell'operatore pubblico, misurata dalla fornitura di alcuni servizi essenziali di competenza provinciale (protezione ambientale, politica energetica, qualità del servizio sanitario e infrastrutture scolastiche) con riferimento agli anni duemila. A sua volta, l'efficienza del settore pubblico spiegherebbe circa un quinto dei differenziali nella produttività del lavoro tra le province italiane.

L'interazione tra storia, efficienza delle politiche pubbliche e *outcome* economici è analizzata da D'Adda e de Blasio (2014). In questo lavoro si valuta in che misura la persistenza di norme culturali caratterizzate da un basso livello di civismo, approssimate anche in questo caso dalla appartenenza al Regno delle Due Sicilie, abbia interagito con l'efficacia delle politiche promosse dalla Cassa per il Mezzogiorno, il principale intervento pubblico finalizzato a favorire la convergenza delle regioni meridionali nel dopoguerra. Il lavoro suggerisce come tali norme influiscano negativamente solo su alcuni tipi di politiche pubbliche, quelle caratterizzate da un'elevata autonomia locale nell'allocazione dei fondi; l'interazione negativa tra capitale sociale e interventi della Cassa per il Mezzogiorno emerge infatti solo a partire dagli anni settanta, quando il cambiamento della policy lasciò ampia autonomia agli amministratori locali, consentendo, quindi, maggiore spazio alle attività di *rent-seeking* o di distorsione delle risorse.

4. Il ruolo del capitale sociale nel corso dello sviluppo economico italiano

Il capitale sociale sembra avere quindi conseguenze rilevanti sulle performance economiche di un territorio. Nel nostro paese, contribuirebbe a spiegare una parte rilevante del ritardo di sviluppo delle regioni meridionali. Una questione meno indagata riguarda l'effetto del capitale sociale durante un processo di sviluppo. L'impatto degli assetti culturali sulle grandezze economiche varia, a seconda del momento storico e dello stadio di sviluppo di un'economia?

Su questo tema vi sono diverse ipotesi. Da un lato, il capitale sociale potrebbe avere un'influenza più rilevante nelle fasi iniziali dello sviluppo economico, quando i contratti potrebbero essere non tutelati in maniera adeguata dal sistema giudiziario e l'accesso al credito ostacolato da un sistema finanziario inadeguato (Abramovitz, 1986; North, 1990; Besley, 1995). Dall'altro, uno stadio di sviluppo più avanzato dell'economia potrebbe indurre una maggiore specializzazione degli agenti e un aumento delle transazioni tra individui che non si conoscono (Platteau, 1994); in questo contesto una più elevata dotazione di capitale sociale potrebbe ridurre i costi di transazione in maniera più marcata nei paesi economicamente più avanzati (Putnam, 1993).

Si tratta di un argomento di grande interesse per un *policy maker*. Se il capitale sociale rilevasse soprattutto negli stadi iniziali dello sviluppo economico, le politiche per lo sviluppo dovrebbero mirare anche all'accumulazione del capitale di fiducia e cooperazione tra individui nelle aree meno avanzate; se invece il capitale sociale influisse soprattutto nelle economie più avanzate, allora gli interventi a favore dello sviluppo dovrebbero puntare su altri elementi.

Con riferimento al nostro paese, Mauro e Pigliaru (2011) ipotizzano che verso la metà degli anni settanta, con l'istituzione del decentramento amministrativo, il capitale sociale sia diventato un ingrediente molto più importante per la crescita, influenzando sull'allocazione delle risorse e sull'attività di *rent-seeking* delle risorse gestite dalle Amministrazioni pubbliche locali. Utilizzando i dati di valore aggiunto a livello provinciale dal 1961 al 1991, gli autori evidenziano che il reddito relativo delle province a basso capitale sociale (in percentuale di quello delle aree ad alto capitale sociale), in aumento fino alla metà degli anni settanta, è costantemente diminuito dal 1975, in corrispondenza dell'attuazione del decentramento amministrativo operato dall'istituzione delle regioni nel 1970. Insomma, si tratterebbe di un risultato in linea con quanto si è osservato nel paragrafo precedente a proposito degli effetti della Cassa per il Mezzogiorno, che sembrerebbero interagire negativamente con le dotazioni di capitale sociale solo nella seconda fase dell'intervento, quella in cui si diede molto spazio alle istanze "locali".

Due lavori del progetto di ricerca hanno provato a verificare in che misura l'effetto del capitale sociale sull'economia sia variato nel corso del tempo. Entrambi prendono in esame il periodo che va dal 1950 alla fine del secolo scorso, un periodo nel suo complesso di forte crescita (per esempio, secondo Maddison (2010) il prodotto pro-capite italiano è passato dal 56 per cento all'82 per cento di quello medio dei paesi occidentali) e denso di trasformazioni strutturali (per esempio agli inizi degli anni cinquanta l'agricoltura contava ancora per circa un quarto del valore aggiunto; alla fine del periodo per non più del 3 per cento).

Albanese e de Blasio (2014) replicano le specificazioni empiriche a cui abbiamo accennato nel paragrafo precedente, e che si riferiscono a un punto nel tempo, scelto per lo più in base alla disponibilità dei dati e quindi riferiti per lo più ad anni recenti, per i vari anni di disponibilità delle informazioni censuarie (quindi per ogni anno 1 di ciascun decennio, a partire dal 1951). Gli autori approssimano il capitale sociale attraverso la partecipazione elettorale alle elezioni politiche, prendendo le elezioni più vicine alle date di censimento (ovviamente, visto che guardano a dati storici, non hanno altre possibilità) e utilizzano come strumento la partecipazione elettorale osservata a inizio secolo (nel 1913). I risultati avvalorano l'idea per cui le dotazioni locali di

capitale sociale abbiano favorito l'attività economica (così come misurata dalle *proxy* disponibili nel censimento, che fanno riferimento agli addetti e alle unità locali) lungo tutto il percorso di sviluppo nella seconda metà del secolo. L'effetto, però, sarebbe stato più intenso nei anni cinquanta e sessanta, per poi ridursi.

Andini (2014) svolge un esercizio analogo, con l'importante contributo della ricostruzione di una misura di valore aggiunto comunale. Utilizzando una metodologia di tipo *panel* e, quindi, un impianto econometrico tipico della letteratura empirica di crescita, l'autrice documenta che la dotazione locale di capitale sociale favorito abbia in misura significativa la crescita del valore aggiunto pro capite a livello comunale, tra il 1951 e il 1971. Insomma, il capitale sociale avrebbe avuto maggiore ruolo proprio durante la fase, poi terminata, della convergenza regionale.

Come interpretare queste evidenze resta un aspetto da discutere e il contributo degli storici dell'economia può essere rilevante. I risultati del nostro progetto darebbero poco credito all'ipotesi interpretativa di Mauro e Pigliaru (2011). Una possibile tesi, avanzata da Albanese e de Blasio (2014), che prende spunto dalle osservazioni di Salvati (1984) e Ginsborg (1989) si riferisce al ruolo del settore pubblico di regolazione dell'economia, che sarebbe stato più attento a salvaguardare il funzionamento dei meccanismi di mercato, nei primi decenni, per poi, anche a seguito degli avvenimenti degli anni settanta, divenire più intrusivo (Tanzi e Schuknecht, 2000) ad esempio ricordano come tra il 1960 e la metà degli anni novanta la spesa pubblica sia aumentata dal 30 al 53 per cento del PIL, l'occupazione pubblica, dall'8 al 16 per cento di quella totale).

5. Il capitale sociale e le imprese

L'analisi dell'impatto del capitale sociale sull'economia non può prescindere dallo studio dei meccanismi microeconomici che legano il capitale sociale alla performance aggregata di un territorio. In questo paragrafo ci concentriamo sulle poche analisi sinora condotte sulla relazione tra capitale sociale, da un lato, e dimensione e performance delle imprese, dall'altro. Si tratta, come richiamato nell'introduzione, di un territorio ancora piuttosto inesplorato, ma che ha delle enormi potenzialità per la ricerca.

Il capitale sociale potenzialmente influenza le scelte organizzative interne delle imprese – ad esempio in tema di delega di funzioni, dimensioni d'impresa, scelta tra *make or buy*. Da un punto di vista teorico, non si tratta di una relazione scontata. Da un lato, come pure sottolineato dalla letteratura di quel periodo, durante gli anni settanta e ottanta le dotazioni di capitale sociale avrebbero svolto un ruolo importante per lo sviluppo dei *cluster* di piccole e medie imprese specializzati in settori per lo più tradizionali, conosciuti come distretti industriali. L'esistenza di fiducia diffusa avrebbe reso le transazioni tra le imprese più agevoli. Le imprese quindi avrebbero trovato più profittevole restare di dimensione ridotta e interagire attraverso il mercato, anziché integrarsi. Dall'altro, come pure sottolineato dalla teorie dei costi di transazione, una fiducia più diffusa potrebbe facilitare lo svolgimento delle attività produttive, rendendo meno rilevanti i problemi informativi all'interno di una determinata organizzazione produttiva. In questo caso, le dotazioni di capitale sociale dovrebbero essere associate a più elevate, anziché più ridotte, dimensioni di impresa.

L'evidenza finora prodotta sembra avallare la prevalenza del secondo meccanismo. Bürker e Minerva (2013) studiano gli effetti del capitale sociale sulla dimensione d'impresa. Utilizzando i dati per settore e provincia dei censimenti del 1991 e del 2001, mostrano che il capitale sociale (misurato come partecipazione ai referendum o come frequenza di donazioni di sangue) ha un effetto positivo sia sulla dimensione media sia sulla dispersione della dimensione d'impresa

all'interno di un territorio. Quest'ultimo risultato sarebbe coerente con l'idea che il capitale sociale favorisca, attraverso la crescita dimensionale una più elevata produttività, e quindi una riallocazione delle quote di mercato a scapito delle imprese più piccole e meno efficienti. Cingano e Pinotti (2013) studiano l'effetto del capitale sociale sulle pratiche manageriali all'interno delle aziende. L'utilizzo della delega potrebbe infatti risultare più facile in aree a più elevata fiducia, dove minori sono i problemi di agenzia tra *managers* e proprietà delle imprese. Utilizzando i conti regionali e le esportazioni regionali di fonte Istat, gli autori trovano che le regioni a più elevato capitale sociale tendono a specializzarsi in settori dove più elevata la pratica della delega e superiore è il numero di livelli gerarchici tra i diversi livelli del *management* (misurati attraverso un'apposita indagine della Banca d'Italia).

Le evidenze di questi due lavori supportano quindi l'idea che il capitale sociale favorisca la crescita interna delle imprese e non la ostacoli, come proposto invece dalla letteratura "distrettualistica". È importante notare però che questi risultati, riferiti perlopiù agli anni novanta e duemila, non possano necessariamente essere generalizzati ad altri contesti istituzionali e produttivi, caratterizzati, per esempio, da economie di scala (a livello di impresa) meno rilevanti, quali quelli che hanno visto lo sviluppo della cosiddetta Terza Italia.

L'effetto del capitale sociale sulla produttività potrebbe riflettersi anche nella capacità di attrarre investimenti dall'estero, generando possibilmente quelle esternalità di conoscenza associate alla localizzazione di imprese straniere in un'area. Bürker *et al.* (2013) studiano il legame tra produttività delle imprese di proprietà estera e dotazioni locali di capitale sociale utilizzando l'indagine Unicredit. L'ipotesi allo studio è che le imprese estere traggano maggiori vantaggi da un'elevata diffusione di capitale sociale; questa supposizione si basa sull'idea che le imprese multinazionali, operando su una scala geografica molto ampia caratterizzata dalla separazione fisica tra la direzione dell'impresa e *managers* e operai locali, possano risentire in misura rilevante del comportamento opportunistico dei propri dipendenti. In un contesto caratterizzato da elevato capitale sociale questo problema di agenzia verrebbe attenuato, con rilevanti effetti sulla produttività dell'impresa. I risultati confermano questa ipotesi: esiste una relazione positiva tra il capitale sociale di un'area e la produttività totale dei fattori delle imprese estere ivi localizzate. Vi è inoltre evidenza che le imprese a proprietà straniera introducano più frequentemente nuove pratiche manageriali proprio nelle aree dove la dotazione di fiducia è più elevata.

Infine, gli effetti del capitale sociale potrebbero riflettersi nella propensione all'innovazione di un territorio. La fiducia, la reciprocità e l'altruismo, riducendo i costi di transazione, possono essere considerati come elementi fondamentali per un ambiente congeniale agli investimenti (ad alto rischio) in innovazione. Il capitale sociale infatti permette la creazione di reti di conoscenza e riduce la probabilità di comportamenti opportunistici, aumentando quindi gli incentivi a investire in attività intangibili e a introdurre innovazioni. Crescenzi *et al.* (2013) studiano la relazione tra capitale sociale (misurato dall'incidenza della donazioni di sangue e dalla presenza di associazioni volontaristiche) e crescita del numero di brevetti nelle province italiane tra il 2001 e il 2007, trovando una relazione positiva tra queste variabili.

6. Conclusioni

La rilevanza del capitale sociale per lo sviluppo economico è ormai un dato acquisito dalla letteratura. In particolare, da quella che si è focalizzata sulle determinanti dei divari di sviluppo tra le varie aree del nostro paese. Eppure molto resta da capire. Il ruolo delle vicende storiche merita senz'altro ulteriori approfondimenti. Sarebbe utile vagliare le diverse ipotesi interpretative attraverso esercizi empirici rigorosi. Un territorio ancora inesplorato è relativo all'impatto degli

assetto culturale nelle varie fasi del percorso di sviluppo sperimentato dal nostro paese. Vista anche l'impeto delle trasformazioni che si sono realizzate nel tempo, è altamente improbabile che il ruolo del capitale sociale sia rimasto invariato. Infine, l'impatto degli assetti culturali sull'attività del settore produttivo sembra un affascinante, e potenzialmente proficuo di implicazioni per la *policy*, ambito di ricerca. Conoscere in che misura il capitale sociale abbia inciso sullo sviluppo e specializzazione delle imprese italiane può dare, crediamo, indicazioni sui vantaggi (o svantaggi) competitivi delle nostre imprese nella nuova articolazione internazionale della produzione.

BIBLIOGRAFIA

- Abramovitz M. (1986), "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind", *Journal of Economic History*, Vol. 46 n. 2, pp. 385-406.
- Acemoglu D, Johnson S., Robinson J. e Yared P. (2008), "Income and Democracy", *American Economic Review*, Vol. 98 (3), pp. 808-842.
- Albanese G. e de Blasio G. (2014), *Civiness and Development: Italy, 1950-2000*, Bank of Italy, mimeo.
- Andini M. (2014), *Social Capital and Growth: Evidence from Italian Municipalities*, Bank of Italy, mimeo.
- Arrow K. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 1, pp. 343-362.
- Banfield E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Besley T (1995), "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low- Income Countries", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, pp. 115-127.
- Bürker M. e Minerva G.A. (2013), "Civic Capital and the Size Distribution of Plants: Short-run Dynamics and Long-Run Equilibrium", *Journal of Economic Geography*, pp. 1-51.
- , Franco C. e Minerva G.A. (2013), "Foreign Ownership, Firm Performance, and the Geography of Civic Capital", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 43, pp. 964-984.
- Cingano F. e Pinotti P. (2013), *Trust, Firm Organization, and the Structure of Production*, mimeo.
- Crescenzi R., Gagliardi L. e Percoco M. (2013), "Social Capital and the Innovative Performance of Italian Provinces", *Environment and Planning A*, Vol. 45, pp. 908-929.
- D'Adda G. e de Blasio G. (2014), "Historical Legacy and Policy Effectiveness: the Long-Term Influence of pre-Unification Borders in Italy", mimeo.
- de Blasio G. e Nuzzo G. (2010), "Historical Traditions of Civiness and Local Economic Development", *Journal of Regional Science*, Vol. 50 (4), pp. 833-857.
- Di Liberto A. e Sideri M. (2011), "Past Dominations, Current Institutions and the Italian Regional Economic Performance," *Working Paper CRENoS*, n. 2011_15.
- Knack S. e Keefer P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), pp. 1251-1288.
- Ginsborg P. (1989), *Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi. Società e politica 1943-1988*, Torino, Einaudi.
- Guiso L., Sapienza P. e Zingales L. (2008), "Long Term Persistence", *NBER Working Papers*, n. 14278.
- Maddison A. (2010), "Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD", [available at: http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls].
- Mauro L. e Pigliaru F. (2011), "Capitale sociale, crescita e shock istituzionali: cosa ci insegna il caso del Mezzogiorno" in (a cura di) de Blasio G. e Sestito P. *Il Capitale Sociale*, Donzelli editore.

- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Platteau J.P. (1994), "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist", *Journal of Development Studies*, Vol. 30, pp. 533-77.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Salvati M. (1984), *Economia e politica in Italia dal dopoguerra a oggi*, Milano, Garzanti.
- Tanzi V. e Schuknecht L. (2010), *Public Spending in the 20th Century: A Global Paerspective*, Cambridge, Cambridge University Press.

IL CAPITALE SOCIALE E LE POLITICHE PUBBLICHE

Marika Cioffi* e Pietro Tommasino*

1. Introduzione

Come è possibile che, a fronte di un identico quadro legale e istituzionale, alcune amministrazioni pubbliche siano assai più efficienti, efficaci, in una parola meglio governate di altre? Questa è – in estrema sintesi – la domanda al centro di *Making Democracy Work*, il lavoro con cui Robert Putnam, all'inizio degli anni novanta, ha dato avvio a un vasto e ancora molto attivo programma di ricerca.

L'influenza della monografia di Putnam è stata enorme. Deriva in larga parte da questo libro l'enfasi, riscontrabile in molta della letteratura successiva, sull'utilità di analisi *within-country* – che consentono di mettere tra parentesi l'influsso delle regole formali – e in particolare sull'importanza del caso italiano considerato, date le rilevanti e persistenti differenze tra regioni, un vero e proprio “laboratorio”. È dovuta a Putnam anche la fortuna incontrata dal concetto di “capitale sociale” come variabile esplicativa cruciale nelle scienze sociali.¹

Tuttavia, gli studi successivi si sono concentrati più sull'effetto del capitale sociale sul funzionamento dei mercati (ad esempio Guiso *et al.* 2004, 2006, 2008b, 2009) o sulla crescita economica (e.g. Knack and Keefer, 1997, Knack e Zak, 2001, Tabellini 2008a, 2010, Algan e Cahuc, 2010, de Blasio e Nuzzo, 2010), e relativamente meno sulla variabile dipendente di Putnam (1993), cioè le caratteristiche delle politiche pubbliche.

In questa nota diamo conto di alcuni lavori che, in continuità con Putnam (1993), hanno considerato l'impatto delle variabili culturali – intese come “*those customary beliefs and values that ethnic, religious and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation*” (Guiso *et al.*, 2006) – sull'*output* del sistema politico.²

In primo luogo, guarderemo alla qualità della spesa e alle scelte riguardanti le concrete modalità di erogazione dei servizi pubblici. Alla radice di queste scelte c'è la contrapposizione tra i governati nel loro complesso, che hanno in comune l'interesse a che le risorse trasferite alla pubblica amministrazione siano gestite in modo efficiente e efficace evitando sprechi e malversazioni, e i governanti.³

In secondo luogo, considereremo contributi che analizzano le scelte relative alla *composizione* del bilancio pubblico, in particolare della spesa. In questo caso, è cruciale la contrapposizione tra diverse categorie di cittadini/elettori. Infatti spesso alcuni cittadini, a causa del loro status socio-economico o della loro area di residenza beneficiano in modo maggiore di un

* Banca d'Italia, Servizio Struttura economica.

¹ Naturalmente né l'analisi del caso italiano né il concetto (se non il termine) di capitale sociale rappresentavano novità assolute al momento dell'uscita di *Making Democracy Work*, basti pensare alla ricerca etnografica di Banfield (1958), o alla tradizione di studi di politica comparata inaugurata da Almond e Verba (1963).

² Rimandiamo, per una disamina dei pregi e dei difetti di questa definizione e delle sue connessioni con quella, più ampia ma per certi versi anche più ambigua, di “capitale sociale”, alla relazione di Diego Scalise e Paolo Sestito. In prima approssimazione, e semplificando al massimo, col termine di “capitale sociale” ci si riferisce a quelle caratteristiche di una comunità che aumentano la capacità dei suoi membri di risolvere i problemi di azione collettiva, consentendo loro di raggiungere – attraverso la cooperazione – esiti più efficienti di quelli che si sarebbero raggiunti se ognuno di essi si fosse attenuto alla massimizzazione dei propri vantaggi materiali. Tra queste caratteristiche rientrano senz'altro tratti culturali quali la fiducia nell'onestà del prossimo, e valori che trascendono il mero interesse personale.

³ Un'ampia trattazione sia teorica che empirica di questo aspetto del sistema politico si può trovare nel volume di Besley (2006).

certo programma di spesa e quindi si batteranno perché l'importanza relativa di quella particolare voce di bilancio sia incrementata.⁴

In terzo luogo, discuteremo in che modo, nel determinare le scelte pubbliche di una data comunità, i tratti culturali in essa prevalenti interagiscano con le *istituzioni politiche formali*.

2. Cultura e modalità di erogazione della spesa pubblica

Una adeguata fornitura di servizi pubblici dipende dall'azione dei governanti che però, come messo in luce dalla letteratura di *political economy* e di *public choice*, non sempre perseguono in via esclusiva il benessere collettivo. Questo è possibile perché i politici possono sfruttare (almeno tra una elezione e la successiva) un certo grado di discrezionalità e di asimmetria informativa.⁵ I comportamenti opportunistici dei politici possono essere contenuti entro limiti accettabili se i cittadini sono disposti a informarsi sulle scelte e sui comportamenti dei governanti, e a sanzionare i politici disonesti. Tuttavia per il singolo cittadino esercitare questa funzione di controllo informandosi, andando a votare e, ancor più, mobilitandosi tra un'elezione e l'altra, è costoso, perché sottrae tempo e risorse alla vita privata. Allo stesso tempo, lo sforzo del singolo ha un impatto trascurabile sull'esito complessivo. Per la partecipazione politica si configura quindi un tipico problema di *free riding*: un prezioso bene pubblico quale il controllo dei governanti rischia di essere prodotto in quantità insufficiente, a meno che il cittadino non consideri l'impegno politico un valore in sé.

Ne deriva che un sistema di valori (una cultura) improntato alla partecipazione politica e al civismo può favorire una spesa pubblica più efficace ed efficiente.⁶ Alcune ricerche econometriche hanno provato a misurare in modo accurato l'effetto dei fattori culturali sulla performance dei governanti. Su questa strada, però, si incontrano tre ordini di problemi:

- la stima può essere distorta dalla mancata considerazione di variabili potenzialmente rilevanti. Tale rischio è particolarmente alto nel caso di studi che si riferiscono a una cross-section di nazioni (ad es. Knack e Keefer, 1997, La Porta *et al.*, 1997), date le ampie e molteplici differenze tra paesi nelle caratteristiche delle istituzioni politiche e nel quadro legale.⁷ Inoltre, le analisi cross-country possono indurre a errori nella misurazione di variabili derivanti da survey, quali ad esempio il tasso di fiducia, in quanto esistono differenze nella modalità con cui intervistati appartenenti a diverse culture nazionali interpretano le domande stesse (Holm and Danielson, 2005). Infine, l'eterogeneità dei parametri può risultare una ulteriore fonte di problemi (Eiche e Leukert, 2009).

⁴ Il conflitto può anche riguardare il saldo complessivo del bilancio pubblico: in questo caso, le generazioni più anziane, che beneficiano di un aumento nel breve periodo delle spese (o di una diminuzione temporanea delle tasse) hanno interessi contrapposti a quelli delle generazioni più giovani, che dovranno sopportare il peso dei tagli di spesa e degli aumenti di tasse necessari in futuro per ripagare il maggior debito. Il conflitto tra diverse categorie di cittadini può anche incentrarsi su politiche di regolazione. In questo caso, di norma, un gruppo minoritario ma politicamente influente di cittadini ha un forte interesse a difendere una regolamentazione a essi favorevole (si pensi alle numerose forme esistenti di limitazione alla concorrenza, ad esempio nel settore del commercio o dei servizi). Tratteremo molto brevemente entrambi questi aspetti nella sezione 5.

⁵ Nel gergo degli economisti, il rapporto tra cittadini e politici si configura quindi come una relazione principale-agente.

⁶ "Citizens in civic communities expect better government and (in part through their own efforts) they get it ... if decision makers expect citizens to hold them politically accountable, they are more inclined to temper their worst impulses rather than face public protests" (Putnam, 2000).

⁷ "Within-country analysis is much less likely to be subject to measurement error due to changes in institutional structures or redistributive policies" (Alesina e Giuliano, 2011).

- È inoltre plausibile che esista un rapporto di causalità inversa tra performance del governo e la fiducia dei cittadini⁸.
- Infine il ricorso, ampiamente diffuso in letteratura, a misure di qualità dell'azione amministrativa di carattere "soggettivo" può risultare problematico se la qualità "percepita" è sistematicamente diversa da quella effettiva.

Una analisi *within-country* su dati italiani a livello provinciale (in linea quindi con Putnam, 1993) è presentata in Giordano e Tommasino (2013). Gli autori mettono in relazione misure oggettive di efficienza e di efficacia nell'erogazione di diversi servizi pubblici con la propensione a partecipare alla vita politica (misurata attraverso variabili quali la diffusione dei quotidiani e l'affluenza ai referendum⁹); inoltre, tengono conto della possibile endogenità di queste ultime strumentandole sia con misure di partecipazione politica relative alla prima metà del XX secolo, sia con una batteria di variabili che cattura la storia politica della provincia, e in particolare il regime politico in vigore durante il XIV secolo (prese da de Blasio e Nuzzo, 2010). In questo modo si prova a cogliere la componente effettivamente "culturale" della propensione a partecipare cioè la componente (utilizzando di nuovo le parole di Guiso *et al.*, 2006), "trasmessa sostanzialmente immutata da una generazione alla successiva".

La strategia econometrica adottata da Giordano e Tommasino (2013) porta a stime non distorte se: 1) i sistemi di governo del passato (in questo caso quelli degli stati preunitari) hanno influenzato l'attitudine all'impegno politico delle popolazioni locali; 2) questa attitudine è almeno in parte sopravvissuta nel tempo; 3) controllando per alcune variabili di contesto (in particolare PIL, popolazione) le istituzioni politiche preunitarie non hanno avuti effetti sull'efficienza del settore pubblico a livello locale se non attraverso il loro influsso sulla cultura. A favore della plausibilità di una relazione tra istituzioni politiche da un lato, e valori e credenze dall'altro, milita un'ampia letteratura (Tabellini, 2008a e 2010, Gorsjean 2011, Guiso *et al.* 2008a). Anche la trasmissione nel tempo, da una generazione all'altra, di caratteristiche di natura culturale quali la fiducia sembra confermato dall'evidenza (Algan e Cahuc, 2010, Nunn e Wantcheketon, 2011, Nunn 2012) oltre che razionalizzabile sulla base di modelli teorici (Bisin e Verdier, 2011, Tabellini, 2008b, Guiso *et al.*, 2008c).¹⁰

Con specifico riguardo all'istruzione pubblica (uno dei cinque settori inclusi nell'analisi di Giordano e Tommasino, 2013, insieme con la sanità, la giustizia civile, gli asili nido e la raccolta e smaltimento rifiuti) va notato che il capitale sociale sembra influenzare, oltre all'efficienza complessiva, anche altre specifiche modalità di erogazione del servizio. Ad esempio, in un contributo di questo progetto, Ballatore *et al.* (2013) suggeriscono che il livello di capitale sociale di un'area influenzi le pratiche di formazione delle classi nelle scuole elementari e medie. Gli autori costruiscono per le scuole primarie e secondarie incluse nell'indagine Invalsi per l'anno accademico 2009-2010 indicatori di segregazione etnica e socioeconomica e (tenendo conto di variabili di controllo relative sia a caratteristiche della scuola e dell'area geografica) mostrano che il livello di segregazione tende a essere minore in aree in cui il capitale sociale è elevato. Un altro paper (Paccagnella e Sestito, 2014), anche esso incluso nel progetto, mostra che il capitale sociale di un'area è anche correlato con misure di comportamento opportunistico degli studenti (*cheating*). Sebbene Paccagnella e Sestito (2014) studino i test Invalsi (in particolare quelli somministrati nell'anno scolastico 2009-2010), che non influiscono sulla carriera scolastica degli alunni¹¹, sui singoli docenti o sulle singole scuole, va tenuto presente che una maggiore propensione al *cheating*

⁸ "If government does its job well, communities run more smoothly, with less crime and less social strife, generating more trust and civic cooperation" (Knack, 2002).

⁹ Queste variabili sono tra quelle comunemente considerate buone *proxy* della presenza di una cultura "civica".

¹⁰ Cfr. anche il recente Ljunge (2014).

¹¹ Con la parziale eccezione di quelli inseriti all'interno dell'esame conclusivo del I ciclo d'istruzione.

ostacola il buon funzionamento del sistema scolastico, rendendo più difficile la valutazione di studenti e professori, e riduce l'utilità segnaletica dei titoli di studio sul mercato del lavoro.

3. Cultura e composizione della spesa pubblica

Valori e credenze radicate negli elettori (la loro cultura) influenzano le loro preferenze riguardo alla composizione del bilancio pubblico, e in particolare la loro propensione a supportare politiche di carattere redistributivo (in opposizione, ad esempio, alla fornitura di beni pubblici quali difesa e sicurezza che beneficiano in egual modo tutti i cittadini). Alcune ricerche hanno mostrato che gli elettori sono a favore di un *welfare state* generoso non solo perché – come sostenuto da un'ampia letteratura di *political economics* a partire dal lavoro di Meltzer e Richards (1981)¹² – i benefici monetari netti che si attendono del sistema sono per loro positivi, ma anche perché considerano una distribuzione meno sperequata del reddito e delle opportunità come un valore in sé (si vedano su queste tematiche le rassegne della letteratura in Alesina e Glaeser, 2004 e Alesina e Giuliano, 2011). L'avversione alla disuguaglianza e quindi la propensione a politiche redistributive varia in modo sistematico in funzione delle credenze relative alle caratteristiche e ai comportamenti dei potenziali beneficiari.

Riguardo al primo fattore, si può fare riferimento all'ampia letteratura sull'effetto negativo che l'eterogeneità etnolinguistica o socio-economica di una comunità ha sulla propensione alle politiche redistributive.¹³

Sul secondo punto, oltre che ai lavori di Alesina e La Ferrara (2005) e Alesina e Giuliano (2011) – che mostrano che chi ritiene che il successo economico dipenda dall'impegno individuale è più favorevole alla redistribuzione di chi ritiene che esso dipenda da circostanze fortunate – si può rimandare al recente lavoro di Algan *et al.* (2011). Questi ultimi argomentano, sulla base di un semplice modello teorico, che la fiducia dell'elettore nell'onestà dei propri concittadini – in particolare nella loro propensione a non evadere le tasse e a non beneficiare indebitamente dei sussidi pubblici – e nelle capacità e nell'onestà dei governanti influisca positivamente sulla propensione a sostenere politiche redistributive.

Un lavoro del progetto di ricerca, Camussi *et al.* (2014), si propone di testare empiricamente le conclusioni teoriche di Algan *et al.* (2011). Da un punto di vista metodologico, l'approccio di Camussi *et al.* (2014) ha molti tratti in comune con quello adottato dal lavoro di Giordano e Tommasino (2013) discusso nella precedente sessione. Anche in questo caso, infatti:

- gli autori utilizzano un dataset within-country; esso si riferisce a un ampio insieme (oltre 2000 osservazioni) di comuni italiani (in Italia ai comuni spetta la responsabilità principale per la fornitura di servizi sociali).
- La loro variabile dipendente non è desunta da survey che registrano le opinioni e le tendenze degli intervistati, ma ha natura "oggettiva": si tratta del rapporto tra la spesa sociale dei comuni e la spesa complessiva, calcolato utilizzando le informazioni contenute nei bilanci consuntivi degli enti.
- Per tenere conto della possibile endogenità dovuta a errori di misurazione o a variabili omesse¹⁴, la variabile indipendente d'interesse (il livello di fiducia negli altri a livello provinciale),

¹² Cfr. anche Benabou e Ok (2001).

¹³ Cfr. ad es. Alesina e La Ferrara, 2005. In parte connessa è la letteratura che analizza l'effetto della frammentazione etnolinguistica sulla propensione a cooperare per fornire beni pubblici utilizzabili dall'intera comunità (Alesina *et al.*, 1999).

¹⁴ Poiché la variabile dipendente (la spesa sociale) è a livello comunale mentre la variabile esplicativa (la fiducia) è misurata a livello provinciale, è invece meno rilevante la possibilità di *reverse causation*.

ottenuta dall'indagine multiscopo dell'Istat, viene strumentata utilizzando il summenzionato set di strumenti di de Blasio e Nuzzo (2010), che registra le tradizioni politiche della provincia di appartenenza al comune.

Le stime a variabili strumentali di Camussi *et al.* (2014) mostrano che, anche controllando per un insieme molto ampio di possibili variabili intervenienti, l'impatto della fiducia sulla frazione di spesa dei comuni dedicata a finalità sociali è positivo e statisticamente e quantitativamente significativo. Ad esempio, l'aumento di una deviazione standard della fiducia nei propri concittadini aumenta la quota di spesa in servizi sociali di 6 punti percentuali (considerando che il valore medio dell'incidenza delle spese sociali sul totale è pari al 25 per cento). Inoltre, in linea con le previsioni teoriche di Algan *et al.* (2011), Camussi *et al.* (2014) trovano che non solo l'importanza relativa della spesa sociale aumenta all'aumentare della fiducia che i cittadini ripongono nei concittadini, ma anche all'aumentare della fiducia che i cittadini ripongono nelle istituzioni (come *proxy* di quest'ultima variabile gli autori utilizzano, *faut de mieux*, un indicatore di fiducia nella polizia desunto anche esso dall'indagine multiscopo dell'Istat).

4. L'interazione tra regole formali e tratti culturali

Anche se in questa relazione per ragioni di spazio ci concentriamo sulle determinanti culturali delle scelte di finanza pubblica, va senz'altro sottolineato che esse dipendono anche da molti altri fattori e, in primis, dalle regole formali che stabiliscono sotto quali vincoli e attraverso quali procedure si prendono e si mettono in pratica le decisioni su spesa e tassazione. Più in generale, come per le altre politiche pubbliche, l'esito dei conflitti che vertono intorno alle scelte di finanza pubblica dipende anche dalle istituzioni politiche (forma di Stato, forma di governo, regole elettorali) e da altre caratteristiche non culturali bensì strutturali del sistema politico (ad esempio il sistema dei partiti). Questi nessi causali sono stati ampiamente analizzati dalla political economics e dalla public choice "classiche".¹⁵

Oltre che esercitare i loro influssi separatamente, le istituzioni formali e i tratti culturali possano interagire tra di loro. A riguardo, uno studio di questo progetto Albanese *et al.* (2013), analizza il nesso tra comportamento dei rappresentanti nelle assemblee legislative e le regole elettorali. Gli autori argomentano attraverso un modello teorico che il grado di civismo del distretto di elezione determina in che misura le regole elettorali influenzano le scelte dei parlamentari. Nel modello, l'utilità degli elettori è assunta dipendere non solo dal proprio benessere materiale ma anche da quello dei cittadini di altri distretti (questa componente è intesa cogliere il grado di civismo). Nel modello, si dimostra che i sistemi maggioritari sono caratterizzati – rispetto ai sistemi proporzionali – da una minore fornitura di beni pubblici di interesse generale a fronte di un livello maggiore di interventi mirati ai singoli territori. Tuttavia, al crescere del grado di civismo le differenze tra i sistemi elettorali proporzionali e quelli maggioritari si riducono.

Nella parte empirica del lavoro le predizioni teoriche vengono testate analizzando le proposte legislative dei membri del Senato italiano tra il 1993 e il 2012. L'arco temporale considerato permette di misurare l'effetto della modifica elettorale avutasi a fine 2005, che ha prodotto il passaggio da un sistema prevalentemente maggioritario a uno prevalentemente proporzionale.

L'analisi empirica si avvale di una nuova basedati che comprende, oltre alle proposte di legge presentate da ciascun Senatore, altre informazioni relative alle caratteristiche dei parlamentari

¹⁵ Persson e Tabellini (2000, 2003). Con riferimento alle regole e alle procedure più strettamente connesse con la finanza pubblica cfr. i contributi contenuti in Poterba e Von Hagen (1999) e (più incentrato sul caso dell'Unione europea), Hallerberg *et al.* (2009).

e del loro distretto di elezione. Il lavoro considera due misure spesso utilizzate come proxy del livello di cultura civica: la partecipazione ai referendum e le donazioni di sangue. Coerentemente con quanto previsto dal modello teorico, le stime (che tengono conto di possibili effetti fissi temporali e regionali, oltre che di possibili effetti di selezione) mostrano che: 1) i Senatori eletti con il sistema maggioritario svolgono in media un'attività legislativa più intensa; essi hanno inoltre una maggiore propensione a sostenere proposte indirizzate verso il proprio distretto elettorale, rispetto a provvedimenti di carattere generale; 2) tuttavia, le differenze osservate nei comportamenti dei Senatori eletti nei due sistemi si riducono nei distretti in cui è maggiore la dotazione di capitale civico.

I risultati dell'analisi condotta nel lavoro confermano l'esistenza di un trade-off nella scelta del sistema elettorale: i sistemi maggioritari tendono ad aumentare l'impegno dei legislatori ma li rendono più inclini a privilegiare spese mirate a gruppi di cittadini ristretti; il contrario è vero nel caso dei sistemi elettorali. Inoltre, il lavoro mostra che il trade-off è influenzato da variabili in senso lato culturali. Dal punto di vista dell'ingegneria costituzionale, questo implica che non esiste un sistema elettorale migliore in assoluto, ma che la scelta più appropriata varia a seconda del contesto.

5. Ulteriori linee di ricerca

Prima di concludere questa rassegna, vorremmo accennare, per quanto succintamente, a due temi che, pur non essendo stati ancora oggetto di analisi in Banca d'Italia, potrebbero prestarsi ad ulteriori approfondimenti, con particolare riferimento al caso italiano.

Le determinanti culturali del saldo di bilancio. – La nostra esposizione si è finora focalizzata sugli effetti della cultura sulla composizione del bilancio pubblico e sulle modalità con cui alcuni importanti servizi pubblici sono erogati. Tuttavia, le variabili culturali potrebbero avere un impatto anche su altri aspetti delle finanze pubbliche, quali ad esempio l'ampiezza, la persistenza e la reattività al ciclo economico dei disavanzi.

Recentemente alcuni lavori hanno indagato proprio questo tema. Buetzer *et al.* (2013) mostrano, in una analisi panel riferita a 65 nazioni, che esiste una correlazione negativa tra il livello di fiducia e un indicatore di squilibrio macroeconomico che include anche il deficit pubblico (oltre al tasso d'inflazione e al deficit di parte corrente della bilancia dei pagamenti). Heinemann *et al.* (2014) guardano ai paesi dell'Unione europea durante il periodo 1993-2008 e concludono che un maggiore livello medio di fiducia rende più probabile l'adozione di regole di bilancio stringenti e riduce i premi per il rischio di credito sovrano. Infine, le analisi di Bursian *et al.* (2013) suggeriscono che paesi con più alti livelli di fiducia tendono a distribuire il consolidamento di bilancio successivo a uno shock negativo alle finanze pubbliche in modo più uniforme nel tempo.

Per quanto molto interessanti e promettenti, questi risultati potrebbero risentire delle debolezze metodologiche sottolineate nelle sezioni precedenti (*omitted variables, parameter heterogeneity, reverse causality*, ecc.).¹⁶ Restano infine da chiarire i meccanismi teorici che sarebbero alla radice di questi risultati, anche se si può ipotizzare che livelli alti di fiducia e un più pronunciato altruismo sia intra- che inter-generazionale possano facilitare il raggiungimento del consenso necessario per decidere e implementare significativi consolidamenti di bilancio (basti

¹⁶ Per esercizi più solidi dal punto di vista econometrico potrebbero essere utili basi di dati a livello individuale sulle "preferenze per il consolidamento", come quelle raccolte per l'Austria (Stix, 2013) e per la Germania (Heinemann e Hennighausen, 2012). Per esempio, la domanda utilizzata da Stix (2013) è la seguente: "Assume that you could determine the extent of the reduction of government debt, but not the type of expenditure cuts or which taxes are increased – this is determined by the government. What would you choose in these circumstances?".

ricordare, a questo proposito, il classico contributo teorico di Alesina e Drazen, 1991, che evidenzia come preferenze fortemente divergenti tra le diverse componenti della società possono produrre un inefficiente e costoso ritardo nell'aggiustamento).

Cultura e regolamentazione. – Nella nostra esposizione ci siamo concentrati sull'impatto delle variabili culturali sulle scelte di finanza pubblica, tuttavia, come abbiamo già ricordato, l'influenza della cultura si estende anche ad altre politiche pubbliche.

Ad esempio, Aghion *et al.* (2010) argomentano che bassi livelli di fiducia e affidabilità (*trustworthiness*) inducono i cittadini a preferire una più stringente e pervasiva regolamentazione dell'attività economica, per evitare che gli imprenditori possano indulgere in comportamenti socialmente dannosi. Sia Aghion *et al.* (2010) che Pinotti (2012) presentano evidenza empirica in linea con questa argomentazione.

Algan e Cahuc (2009) e Aghion *et al.* (2011) suggeriscono che anche il disegno delle regole del mercato del lavoro può dipendere dal livello di capitale sociale. In Algan e Cahuc (2009) si mostra che paesi con un livello più alto di civismo tendono ad affrontare il problema della disoccupazione con forme di sostegno al reddito. Nei paesi a basso civismo, invece, l'utilizzo di tale soluzione è ostacolato dal rischio di azzardo morale legato connesso con la fruizione dei sussidi di disoccupazione; i governi devono quindi far ricorso a forme di protezione dell'impiego, che risultano meno efficienti dei sussidi. In Aghion *et al.* (2010) si argomenta che fiducia e pervasività della legislazione del mercato del lavoro rappresentano due meccanismi "sostituiti" per la determinazione del salario minimo: quando la propensione a cooperare nelle relazioni industriali è basso, aumenta la domanda di regolamentazione statale.

6. Conclusioni

Nelle pagine precedenti abbiamo provato a dare succintamente conto di un insieme di studi che, per quanto eterogenei, mostrano alcuni innegabili similarità. In particolare, pur avendo l'obiettivo di *explaining economic policy* (come recita il sottotitolo di Persson e Tabellini, 2000), rinunciano a una delle ipotesi di base della *political economics* "classica", cioè all'assunto di agenti puramente *self-interested*. Al contrario, in questi lavori le scelte degli attori economici e politici sono sensibili a valori e a pre-giudizi (quelli che gli economisti chiamano *prior beliefs*) che si trasmettono nel tempo tra generazioni. I valori e le credenze a loro volta variano in modo sistematico nello spazio, in parte determinando l'esito dei conflitti politici e le conseguenti scelte di politica economica.

I lavori che abbiamo presentato provano a trarre le conseguenze sul fronte dell'analisi empirica di queste premesse teoriche, utilizzando tecniche econometriche potenzialmente in grado di cogliere la componente esogena e di lunga durata dei valori e delle credenze degli individui; molti di loro utilizzano quel vero e proprio "laboratorio a cielo aperto" costituito dall'Italia, prodigo di "esperimenti naturali". In questo, si dimostrano tutti, anche al di là delle intenzioni degli autori, continuatori di Putnam (1993).

BIBLIOGRAFIA

- Aghion P., Algan Y., Cahuc P. e Shleifer A. (2010), "Regulation and Distrust", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125 (3), pp. 1015-1049.
- Aghion P., Algan Y. e Cahuc P. (2011), "Civil Society And The State: The Interplay Between Cooperation And Minimum Wage Regulation", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 9 (1), pp. 3-42.
- Albanese G., Cioffi M. e Tommasino P. (2013), *Pork Barrel, Legislators' Activism and Electoral Rules: A Micro Test Based on the Italian 2005 Reform*, Banca d'Italia, mimeo.
- Alesina A. e Drazen A. (1991), "Why Are Stabilizations Delayed?", *American Economic Review*, Vol. 81, pp. 1170-1188.
- e Glaeser E.L. (2004), *Fighting Poverty in US and Europe. A World of Difference*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- e Giuliano P. (2011), "Preferences for Redistribution", in Benahib M.O., Bisin J. e Jackson A., *Handbook of Social Economics*, North Holland, San Diego, CA.
- e La Ferrara E. (2005), "Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities", *Journal of Public Economics*, Vol. 89 (5-6), pp. 897-931.
- , Baqir R. e Easterly W. (1999), "Public Goods And Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (4), pp. 1243-1284.
- Algan Y. e Cahuc P. (2009), "Civic Virtue and Labor Market Institutions", *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 1 (1), pp. 111-45.
- e Cahuc P. (2010), "Inherited Trust and Growth", *American Economic Review*, Vol. 100 (5), pp. 2060-92.
- , Cahuc P. e Sangner M. (2011), "Efficient and Inefficient Welfare States", *CEPR Working Paper*, no. 8229.
- Almond G.A. e Verba S. (1963), *The Civic Culture*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Arrow K. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. I, pp. 343-362.
- Ballatore R.M., Conti A.M., Rasso R. e Soggia G. (2013), *Segregation in Schools and the Role of Social Capital: Evidence from the Italian Case*, Banca d'Italia, mimeo.
- Banfield E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York City, NY.
- Benabou R. e Ok E. (2001), "Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116 (2), pp. 447-487.
- Besley T. (2006), *Principled Agents? The Political Economy of Good Government*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Bisin A. e Verdier T.A. (2011), "The Economics of Cultural Transmission and Socialization", *Handbook of Social Economics*, Benhabib J., Bisin A. e Jackson M.O. (eds.), Amsterdam.
- Buetzer S., Jordan C. e Stracca L. (2013), "Macroeconomic Imbalances: A Question of Trust?", *ECB Working Paper Series*, no. 1584.
- Bursian D., Weichenrieder A. e Zimmer J. (2013), "Trust in Government and Fiscal Adjustments", *CESifo Working Paper Series*, no. 4310.

- Camussi S., Linarello A., Mancini A.L. e Tommasino P. (2014), “Does Trust Influence Social Expenditures? Evidence from Local Governments”, Banca d’Italia, mimeo.
- de Blasio G. e Nuzzo G. (2010), “Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development”, *Journal of Regional Science*, Vol. 50 (4), pp. 833-857.
- Eicher, T.S. e Leukert A. (2009), “Institutions and Economic Performance: Endogeneity and Parameter Heterogeneity”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 41 (1), pp. 197-219.
- Giordano R. e Tommasino P. (2013), “Public Sector Efficiency and Political Culture”, *Finanzarchiv*, vol. 69 (3), pp.289-316.
- Grosjean P. (2011), “The Weight of History on European Cultural Integration: a Gravity Approach”, *American Economic Review*, Vol. 101 (3), pp. 504-508.
- Guiso L., Sapienza P. e Zingales L. (2004), “The Role of Social Capital in Financial Development”, *American Economic Review*, Vol. 94 (3), pp. 526-556.
- (2006), “Does Culture Affect Economic Outcomes?”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, pp. 23-48.
- (2008a), “Long Term Persistence”, *NBER Working Paper*, n. 14278.
- (2008b), “Trusting the Stock Market”, *Journal of Finance*, vol. 63 (6), pp. 2557-2600.
- (2008c), “Social Capital as Good Culture”, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6 (2-3), pp. 295-320.
- (2009), “Cultural Biases in Economic Exchange?”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124 (3), pp. 1095-1131.
- Hallerberg M., Strauch R.R. e von Hagen J. (2009), *Fiscal Governance in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Heinemann F., Osterloh S. e Kalb A. (2014), “Sovereign Risk Premia: The Link between Fiscal Rules and Stability Culture”, *Journal of International Money and Finance*, Vol. 41 (C), pp. 110-127.
- e Hennighausen T. (2012), “Understanding Public Debt Preferences”, *FinanzArchiv*, Vol. 68 (4), pp. 406-430.
- Knack S. (2002), “Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States”, *American Journal of Political Science*, Vol. 46 (4), pp. 772-785.
- e Keefer P. (1997), “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), pp. 1251-1288.
- e Zak P. (2001), “Trust and Growth”, *Economic Journal*, Vol. 111, pp. 295-321.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. e Vishny R.W. (1997), “Trust in Large Organizations”, *American Economic Review*, Vol. 87 (2), pp. 333-38.
- Ljunge M. (2014), “Social Capital and Political Institutions: Evidence that Democracy Fosters Trust”, *Economics Letters*, Vol. 122 (1), pp. 44-49.
- Metzler A. H. e Richards S.F. (1981), “A Rational Theory of the Size of Government”, *Journal of Political Economy*, vol. 89 (5), pp. 914-927.
- Nunn N. e Wankchekon L. (2011), “The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa”, *American Economic Review*, vol. 101 (7), pp. 3221-3252.
- (2012), “Culture and the Historical Process”, *NBER Working Paper*, n. 17869.

- Paccagnella M. e Sestito P. (2014), "School Cheating and Social Capital", *Education Economics*, in corso di pubblicazione.
- Persson T. e Tabellini G. (2000), *Political Economics. Explaining economic policy*, MIT press, Cambridge, Mass.
- (2003), *The Economic Effects of Constitutions*, MIT press, Cambridge, Mass.
- Pinotti P. (2012), "Trust, Regulation and Market Failures", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 94 (3), pp. 650-658.
- Poterba J. e Von Hagen J. (1999), (a cura di), *Fiscal Institutions and Fiscal Performance*, University of Chicago Press, Chicago, Ill.
- Putnam R.D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, NY.
- Stix H. (2013), "Does the Broad Public Want to Consolidate Public Debt? – The Role of Fairness and of Policy Credibility", *Kyklos*, Vol. 66 (1), pp. 102-129.
- Tabellini G. (2008a), "Institutions and Culture", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6, pp.255-294.
- Tabellini G. (2008b), "The Scope of Cooperation: Values and Incentives", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123 (3), pp. 905-950.
- (2010), "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8 (4), pp. 677-716.

CAPITALE SOCIALE E CREDITO

Paolo Emilio Mistrulli* e Valerio Vacca**

1. Introduzione

Al capitale sociale si è fatto ricorso per spiegare un'ampia varietà di fenomeni economici. In questo breve intervento ci concentriamo sulla relazione tra capitale sociale e accesso al credito.

Perché il capitale sociale dovrebbe avere un impatto sul funzionamento del mercato del credito? Una prima risposta è che il capitale sociale è una delle determinanti della fiducia reciproca che si instaura tra i soggetti economici all'interno di una comunità e la concessione di credito è intrinsecamente legata alla fiducia. In una transazione creditizia, infatti, si scambia moneta oggi in cambio di una promessa di futura restituzione del prestito.

In un contesto di informazione incompleta e asimmetrica sorgono problemi di *enforcement* perché il contratto di prestito non contempla tutti i possibili eventi o perché per accertare l'accadimento di un evento contemplato nel contratto è necessario fare ricorso a informazioni non verificabili da parte di terzi o, infine, perché solo una delle parti dispone dell'informazione rilevante.

Le banche sono in grado di attenuare gli effetti delle carenze informative. A partire dal contributo di Diamond (1984), l'esistenza stessa di intermediari finanziari è infatti giustificata sulla base della presenza di economie di scala nell'acquisizione di informazioni. Tuttavia, anche le banche, rispetto a transazioni impersonali che avvengono sui mercati finanziari, possono attenuare ma non eliminare le carenze informative e di conseguenza, per quanto meno ampi, i problemi di *enforcement* permangono.

Il capitale sociale inteso come "l'insieme dei valori e delle credenze condivise da una comunità che aiutano i suoi membri a superare problemi di *free riding* nel perseguimento di attività utili per il complesso della comunità" (Guiso, 2011) può ulteriormente contribuire a mitigare i problemi informativi menzionati, alimentando meccanismi di *enforcement* informali in cui i valori morali e le norme sociali favoriscono il rispetto degli accordi contrattuali (Coleman, 1990; Spagnolo, 1999).

Il capitale sociale è stato inteso anche come network di relazioni sociali oltre che come insieme di valori che agevola la cooperazione. Anche partendo da questa accezione, è possibile individuare un impatto del capitale sociale sul funzionamento del mercato del credito. Vi sono diversi aspetti da considerare. All'interno di un network, può essere facilitato lo scambio di informazioni, specie quelle non codificate, e questo vantaggio informativo può migliorare le capacità di una banca che vi partecipi di valutare il merito di credito, con una riduzione dell'asimmetria informativa che tipicamente caratterizza le relazioni di credito. Naturalmente, a fronte di questi possibili effetti favorevoli per il funzionamento del mercato, ve ne sono di potenziali negativi. La presenza di network può indurre segmentazione nel mercato, tra l'interno e l'esterno di un dato network, con l'emergere anche di fenomeni di discriminazione basata su aspetti socio-culturali (*taste-based discrimination*) piuttosto che di rischio (*statistical discrimination*), rendendo l'accesso al credito, da un lato, più difficile per alcune categorie sociali e, dall'altro, "eccessivamente" facile per coloro che sono parte di un network a cui anche il creditore appartiene.

* Banca d'Italia, Potenza.

** Banca d'Italia, Bari.

Più in generale, la qualità delle relazioni che un'impresa intrattiene è un possibile segnale dell'affidabilità dell'impresa stessa. Per una banca può essere importante stabilire se il debitore appartiene o meno a un network e la qualità dei soggetti che a quell'impresa sono collegati può riverberarsi sulla qualità percepita dell'impresa in quanto tale. L'essere parte di una rete più o meno ristretta può rappresentare un "segnale" rilevante per le banche perché la pressione sociale del network incrementa la probabilità di restituzione del prestito, ossia riduce fenomeni di *moral hazard*, oppure rivela informazioni sulle caratteristiche delle imprese, mitigando problemi di selezione avversa. Nel primo caso, ciò può accadere in quanto reti di relazioni facilitano l'emergere di meccanismi di *peer monitoring* (Stiglitz, 1990; Varian, 1990). Nel secondo caso, ed è questo l'aspetto più specificamente considerato da Di Giacinto *et al.* (2014), l'affidabilità creditizia delle imprese con cui si è in (più immediato) contatto è un segnale dell'affidabilità del soggetto singolarmente considerato, fornendo una sorta di collaterale aggiuntivo, un *social collateral* (Karlan *et al.*, 2009).

In sintesi, il capitale sociale, nelle sue differenti accezioni, può avere un impatto sul funzionamento del mercato del credito sotto diversi profili: innanzitutto perché agisce sul debitore, che risulta meno incline a comportamenti opportunistici, in quanto contrari a norme morali o sociali; in secondo luogo, perché agevola la raccolta di informazioni, soprattutto quelle non codificate (*soft information*), sia da parte del creditore, riducendo la portata di fenomeni di selezione avversa e azzardo morale, sia da parte di altri membri della comunità, rendendo possibili meccanismi di *peer monitoring* e agevolando la creazione di *social collateral*, che riducono ulteriormente la rilevanza di fenomeni di *adverse selection* e *moral hazard*; Ne deriva, nel complesso, una riduzione dei costi di transazione e una più efficiente allocazione delle risorse nel mercato del credito.

Diversi lavori hanno verificato empiricamente il nesso tra capitale sociale e funzionamento dei sistemi finanziari. Le sezioni che seguono riassumono i principali contributi esistenti in letteratura e presentano i lavori redatti nell'ambito del progetto *Capitale sociale, comportamenti e istituzioni* curato dalla Banca d'Italia.

I contributi che verranno discussi possono inquadrarsi in due aree tematiche. La prima ha analizzato come il capitale sociale impatta sul funzionamento dei sistemi finanziari e in particolare del mercato del credito, sia a livello della relazione banca-impresa sia a livello strutturale, favorendo la nascita e l'operare di specifiche tipologie di intermediari. La seconda, più recente, si concentra invece sul contributo del mercato del credito all'accumulazione del capitale sociale.

2. Gli effetti del capitale sociale sul funzionamento del mercato del credito

2.1 Capitale sociale e accesso al credito

Guiso, Sapienza e Zingales (GSZ, 2004) analizzano la relazione tra capitale sociale e grado di sviluppo di un sistema finanziario, mostrando come le scelte finanziarie delle famiglie dipendano dalla dotazione di capitale sociale dell'area in cui esse risiedono. La conclusione principale del loro studio – basata su informazioni relative al sistema finanziario italiano – è che il capitale sociale contribuisce positivamente allo sviluppo finanziario. In particolare, con specifico riferimento al credito, nelle aree dove maggiore è la dotazione di capitale sociale, le famiglie hanno più facile accesso ai finanziamenti concessi da banche e utilizzano meno fonti informali di finanziamento (prestiti da amici e familiari).

Altri lavori confermano l'esistenza di una relazione tra capitale sociale e accesso al credito. Harhoff e Körting (1998), utilizzando dati riferiti a piccole e medie imprese tedesche, trovano che il capitale sociale riduce il costo del credito e l'uso delle garanzie. Moro e Fink (2013), analizzano

un campione di PMI italiane ed evidenziano una relazione positiva tra accesso al credito e fiducia reciproca tra banche e imprese. Hernandez-Canovas e Martinez-Solano (2010) ottengono risultati simili per la Spagna. Guiso, Sapienza e Zingales (2013), in uno studio sul comportamento delle famiglie americane durante la crisi, mostrano che norme morali contrarie al default e condizionamenti sociali (social stigma) riducono la propensione delle famiglie a non rimborsare il mutuo anche quando il suo valore eccede quello dell'immobile fornito in garanzia (default strategico). Agarwal, Chomsisengphet e Liu (2011) analizzano il mercato del credito al consumo statunitense e trovano che all'aumentare del capitale sociale si riduce la probabilità di mancata restituzione del prestito.

Uno dei problemi della letteratura che studia gli effetti del capitale sociale sul funzionamento dell'economia è quello di assicurare che gli effetti misurati non siano dovuti a variabili ambientali omesse. Ad esempio GSZ (2004) isolano il ruolo del capitale sociale verificando se, all'interno di una stessa area, il capitale sociale del luogo di nascita ha effetti differenziati tra individui che si sono trasferiti da un'altra area rispetto a quelli che sono nati e risiedono nell'area presa in esame. Nei lavori di Mistrulli e Vacca (2014) e di Lozzi e Mistrulli (2014) si affronta questa problematica confrontando le condizioni di accesso al credito prima e dopo il realizzarsi di uno shock inatteso e quindi esogeno sul livello di fiducia e di asimmetria informativa, per un definito insieme di imprese che differiscono tra loro in quanto risiedono in aree dotate di diversi livelli di capitale sociale. In particolare, nei lavori si analizza l'impatto sul mercato del credito del fallimento di Lehman che è stato un evento largamente inatteso e che ha determinato un inatteso peggioramento nel grado di incertezza e nel livello di asimmetria informativa. I risultati confermano che il capitale sociale, come accennato in precedenza, ha effetti sul grado di fiducia e sul livello di asimmetria informativa e quindi si osserva che nelle aree caratterizzate da una maggiore dotazione di esso l'impatto del fallimento di Lehman è stato meno marcato.

Nello specifico, Mistrulli e Vacca (2014), trovano che, a fronte di un incremento di 230 punti base del differenziale tra il costo del credito a breve termine alle imprese e il corrispondente tasso di finanziamento del mercato interbancario, osservato in seguito al fallimento di Lehman, l'inasprimento delle condizioni di costo applicate dalle banche è stato, infatti, meno ampio (tra i 20 e i 30 centesimi) per quelle imprese insediate in province ad "alto" capitale sociale rispetto a quelle residenti in province a "basso" capitale sociale. Lozzi e Mistrulli (2014) mostrano che il calo nella probabilità di accoglimento delle domande di finanziamento dopo il fallimento di Lehman è stato più marcato (poco meno di 3 punti percentuali) per quelle imprese insediate in province a "basso" capitale sociale rispetto a quelle insediate in province ad "alto" capitale sociale, a fronte di una riduzione media della probabilità di accoglimento delle richieste di fido di 24 punti percentuali a seguito della crisi di Lehman.¹

In entrambi questi lavori il capitale sociale è misurato utilizzando gli indicatori adottati da GSZ (2004), le donazioni di sangue e il tasso di partecipazione alle consultazioni referendarie, che possono essere considerati come misure di civismo, quindi di valori che agevolano la cooperazione e il superamento di fenomeni di *free riding*. Essi possono essere considerati come valori universalistici piuttosto che particolaristici (si veda de Blasio, Scalise e Sestito (2014) per una recente discussione). Risultati simili sono confermati anche quando si utilizzano misure di associazionismo, specie nel caso di associazioni che si prefiggono scopi universalistici. Al contrario, il capitale che misura valori particolaristici (ad es. le reti amicali), tende ad avere effetti addirittura avversi sulla probabilità di ottenere un nuovo prestito e sul costo del credito (cfr. anche il lavoro di Scalise e Sestito (2014), presentato in questo convegno).

¹ Il livello del capitale sociale viene considerato "alto" se superiore al settantacinquesimo percentile della distribuzione provinciale, "basso" se inferiore al quinto percentile.

A misure di capitale sociale basate sulla presenza di network di relazioni sociali si rifanno Di Giacinto, Esposito e Nuzzo (2014) che, prendendo spunto da recenti lavori (ad esempio, Karlan *et al.*, 2009), verificano se, oltre alle forme di garanzia tradizionali di tipo reale o finanziario, il *social collateral*, ovvero il capitale reputazionale di un individuo che deriva dalla partecipazione dello stesso a un network di relazioni tra soggetti, migliora le condizioni di accesso al credito. A tale scopo, in linea con Kwaia *et al.* (2011) e Coin *et al.* (2011), nel lavoro si costruisce una misura di *social collateral* basata sulla diffusione di *business networks* e, in particolare, sulla reputazione delle imprese che fanno parte di un network, individuato dagli amministratori che le imprese hanno in comune, sia direttamente sia in maniera indiretta attraverso imprese collegate. Il risultato principale del lavoro è che un maggiore *social collateral* si associa a un ammontare più elevato di credito bancario non garantito erogato all'impresa.

Come già accennato, la presenza di network più o meno ristretti potrebbe condurre a una segmentazione del mercato. Per questo motivo, il lavoro successivamente verifica se e in che misura il capitale sociale di un territorio – misurato in termini di grado di fiducia generalizzata – interagisce con il capitale reputazionale, definito come sopra. In questo caso, il principale risultato è che capitale reputazionale (*social collateral*) e capitale sociale – di tipo universalistico – risultano complementari: nelle aree dove più elevato è il capitale sociale, il capitale reputazionale delle imprese ha un effetto più ampio.

La relazione tra business network e capitale sociale emerge anche nel lavoro già citato di Mistrulli e Vacca (2014), che trovano che la diffusione a livello provinciale dei consorzi fidi, dei business network aventi come scopo specifico quello di costituire un fondo di mutua garanzia, contribuisce ad amplificare il ruolo del capitale sociale nel contenere l'effetto di una crisi sul costo del credito per le piccole imprese.

2.2 Capitale sociale e cooperazione nel mercato del credito

Come accennato prima il capitale sociale, consentendo di superare o almeno mitigare fenomeni di *free riding*, tenderebbe ad agevolare la cooperazione tra individui. Nel caso specifico del credito è quindi ragionevole attendersi che forme di cooperazione nel mercato del credito siano maggiormente presenti laddove più elevata è la dotazione di capitale sociale.

Evidenze in tal senso sono emerse con riferimento alle casse di risparmio del nord Europa (Ostegaard *et al.*, 2008). Naturalmente, la creazione di un network di relazioni nel mercato del credito, facilitata dalla presenza di una elevata dotazione di capitale sociale, può anche comportare effetti negativi in termini di allocazione del credito. Ciò può avvenire in particolare quando gli intermediari finanziari che si specializzano nella concessione di credito o di garanzie ai propri membri, per l'Italia si pensi alle BCC o ai confidi, vengono "catturati" dai soci stessi o, più in generale, dalla comunità nella quale i legami cooperativi si sono formati e sviluppati. Questo può pregiudicare la capacità di diversificazione del rischio e, al limite, alimentare fenomeni di *ever-greening* (Albertazzi e Marchetti, 2010).

Più in generale tale problema si pone per le banche "locali" (le *community bank*, come vengono definite negli Stati Uniti) che da un lato beneficiano del forte radicamento nel territorio, sono quindi parte delle comunità, e quindi accedono più facilmente di altre banche a informazioni di tipo soft, dall'altro lato hanno difficoltà a diversificare il rischio di credito. L'acquisizione di informazione di tipo soft richiede investimenti specifici rispetto alla singola relazione di credito e quindi una banca molto orientata al *relationship lending* ha più difficoltà o deve sostenere rischi più elevati quando concede credito a prenditori che sono al di fuori della comunità a cui la banca stessa appartiene (DeYoung *et al.*, 2012).

In tale prospettiva, è quindi rilevante verificare quali sono le forme di capitale sociale che, da un lato consentono di superare i limiti del familismo amorale di Banfield (1958), dall'altro, limitano i potenziali rischi connessi con una insufficiente diversificazione del rischio insita nel modello di banca "locale". In particolare, alcuni lavori, compresi quelli facenti parte del progetto Banca d'Italia, distinguono tra dimensioni universalistiche e particolaristiche e ne verificano l'impatto sul funzionamento del mercato del credito.

Catturani, Kalmi e Stefani (2014) verificano se il ruolo delle banche di credito cooperativo dipende dalla dotazione di capitale sociale. In particolare, misurano la relazione tra quota di mercato detenuta dalle BCC nel mercato del credito provinciale e la rilevanza, nella stessa area, dell'associazionismo. Il principale risultato del lavoro è che è il capitale sociale di tipo universalistico quello che più efficacemente favorisce la cooperazione nel mercato del credito, in particolare per quello dei finanziamenti alle PMI. La diffusione della cooperazione di credito, di per sé, non fornisce indicazioni univoche sul corretto funzionamento del processo di *lending*. Sotto questo, importante, profilo, Catturani, Kalmi e Stefani (2014) presentano anche alcuni risultati preliminari che suggeriscono che la qualità del credito erogato dalle BCC migliora all'aumentare della dotazione di capitale sociale.

Il fatto che vi sia un legame tra capitale sociale e cooperazione trova conferma anche nel lavoro di Mistrulli e Vacca (2014): forme di cooperazione specifiche del mercato del credito (BCC e consorzi fidi) amplificano il ruolo del capitale sociale nel mitigare gli effetti di shock macroeconomici sul costo del credito alle imprese.

2.3 Mercato del credito e accumulazione di capitale sociale

La relazione tra capitale sociale e mercato del credito può andare anche in direzione opposta rispetto a quella sinora menzionata, sebbene questa possibilità sia oggetto di un'ampia discussione in letteratura (cfr. la relazione di Albanese e Barone in questo convegno). In particolare, alcuni lavori mostrano come esperienze di micro-credito possano favorire l'accumulazione di capitale sociale (Besley e Coate, 1995; Feigenberg, Field e Pande, 2010). In questo ambito, Becchetti e Conzo (2011) mostrano che la partecipazione a programmi di micro-credito costituisce un "segnale" di affidabilità non solo nell'ambito specifico del mercato del credito ma assume una valenza sociale. Questi studi confermano quindi l'ipotesi che *credit-worthiness* e *trust-worthiness* siano concetti strettamente connessi, basandosi entrambi sull'esistenza di una fiducia reciproca tra le parti.

Altri studi indicano che l'accesso al credito rileva per l'investimento in capitale sociale. Shoji *et al.* (2012) trovano infatti che le famiglie che sono razionate sul mercato del credito investono meno in capitale sociale. Un'implicazione di questi risultati è che fasi prolungate di crisi, nelle quali l'accesso al credito risulta più difficile, potrebbero avere anche effetti negativi sull'accumulazione di capitale sociale; se si leggono questi risultati insieme con quelli di Mistrulli e Vacca (2014) e Lozzi e Mistrulli (2014), che mostrano che gli effetti di shock macroeconomici si propagano più intensamente in aree caratterizzate da un più basso capitale sociale, emerge un quadro nel quale shock macroeconomici possono avere effetti persistenti sul potenziale di crescita e più forti nelle aree meno dotate di capitale sociale, contribuendo in tal modo anche a rendere più difficile la chiusura di divari territoriali nel livello del reddito e della ricchezza.

3. Conclusioni

In questo intervento si è discussa la rilevanza del capitale sociale con specifico riferimento al mercato del credito. I contributi hanno evidenziato una relazione duplice tra capitale sociale e mercato del credito. Da un lato, il capitale sociale consente di mitigare i problemi di asimmetria informativa, tipici del mercato del credito. Dall'altro, la concessione stessa di credito, poiché non può prescindere dall'esistenza di un rapporto di fiducia reciproca tra debitore e creditore, contribuisce all'accumulazione del capitale sociale stesso.

I lavori redatti nell'ambito del progetto *Capitale sociale, comportamenti e istituzioni* curato dalla Banca d'Italia e, nello specifico quelli relativi al mercato del credito, hanno mostrato come il capitale sociale abbia avuto un ruolo rilevante nel mitigare l'impatto della crisi sull'accesso al credito (Mistrulli e Vacca, 2014; Lozzi e Mistrulli, 2014). Caturami, Palmi e Stefani hanno fornito ulteriore sostegno alla tesi che il capitale sociale faciliti la cooperazione. Di Giacinto, Esposito e Nuzzo hanno mostrato che il *social collateral* migliora l'accesso al credito soprattutto laddove la dotazione di capitale sociale è più elevata.

I lavori, pur analizzando il mercato del credito da differenti angolazioni, concordano poi nel mostrare che le forme di capitale sociale di tipo universalistico hanno un maggiore impatto sul funzionamento del mercato del credito mentre quelle di tipo particolaristico non hanno effetti significativi o, in alcuni casi, possono avere anche un impatto sfavorevole sulla concessione di credito.

BIBLIOGRAFIA

- Agarwal S., Chomsisengphet S. e Liu C. (2011), "Consumer Bankruptcy and Default: The Role of Individual Social Capital", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32 (4), pp. 632-650.
- Albertazzi U. e Marchetti D. J. (2010), *Credit Supply, Flight to Quality and Evergreening: An Analysis of Bank-Firm Relationships after Lehman*, Banca d'Italia, «Temi di discussione», n. 756.
- Banfield E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Illinois.
- Becchetti L. e Conzo P. (2011), "Enhancing Capabilities Through Credit Access: Creditworthiness as a Signal of Trustworthiness Under Asymmetric Information", *Journal of Public Economics*, Vol. 95 (3-4), pp. 265-278.
- Besley T. e Coate S. (1995), "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral", *Journal of Development Economics*, Vol. 46 (1), pp. 1-18.
- Catturani I., Kalmi P. e Stefani M.L. (2014), *Social Capital and the Credit Cooperative Banks*, Banca d'Italia, mimeo.
- Coin D., Infante L., Nuzzo G. e Piazza M. (2011), "A Know Unknown? Network of Firms and Access to Credit in Italy", Banca d'Italia and Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche, Conference on "Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali", Bologna 31 gennaio-1 febbraio 2012.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- de Blasio G., Scalise D. e Sestito P. (2014), *Universalism vs. Particularism: A Roundtrip from Sociology to Economics*, Banca d'Italia, «Questioni di economia e finanza», n. 212.
- DeYoung R., Glennon D., Nigro P. e Spong K. (2012), "Small Business Lending and Social Capital: Are Rural Relationships Different?", University of Kansas Center for Banking Excellence, *Research paper* n. 2012-1.
- Diamond D.W. (1984), "Financial Intermediation and Delegated Monitoring", *The Review of Economic Studies*, Vol. 51(3), pp. 393-414.
- Di Giacinto V., Esposito L. e Nuzzo G., (2014), *Social Collateral and Credit Market Access: Evidence from a Large Panel of Italian Firms*, Banca d'Italia, mimeo.
- Feigenberg B., Field E.M. e Pande R. (2010), "Building Social Capital Through Micro Finance", *NBER Working Paper*, n. 16018.
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J. e Soutter C. (2000), "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65 (3), pp. 811-846.
- Guiso L. (2011), "Che cosa è il capitale sociale?" in *Il capitale sociale*, a cura di de Blasio G. e Sestito P., Donzelli Editore.
- , Sapienza P. e Zingales L. (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*, Vol. 94 (3), pp.526-556.
- (2013), "The Determinants of Attitudes Toward Strategic Default on Mortgages", *Journal of Finance*, Vol. 68 (4), pp. 1473-1515.
- Harhoff D. e Körting T. (1998), "Lending Relationship in Germany-Empirical Evidence from Survey Data", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 22, pp. 1317-1353.

- Hernandez-Canovas G. e Martinez-Solano P., (2010), "Relationship Lending and SME Financing in the Continental European Bank-Based System", *Small Business Economics* Vol. 34 (4), pp. 465-482.
- Karlan D., Markus M., Rosenblat T. e Szeidl A. (2009), "Trust and Social Collateral", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124 (3), pp. 1307-1361.
- Khwaja A.I., Mian A. e Qamar A. (2011), "Bank Credit and Business Networks", Harvard Kennedy School, Faculty Research *Working Paper Series*, n. 11-017.
- Lozzi M. e Mistrulli, P.E. (2014). *Loan Applications and Social Capital in the Great Recession*, Banca d'Italia, mimeo.
- Moro A. e Fink M. (2013), "Loan Managers' Trust and Credit Access for SMEs", *Journal of Banking and Finance* Vol. 37, pp. 927-36.
- Ostergaard C., Schindele I. e Vale B. (2008), "Social Capital and the Viability of Nonprofit Firms: Evidence from Norwegian Savings Banks", Presented at the AEA Meeting in New Orleans, January 4-6, 2008.
- Putnam R.D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Shoji M., Aoyagi K., Kasahara R., e Sawada Y. (2012), "Social Capital Formation and Credit Access: Evidence from Sri Lanka", *World Development*, Vol. 40 (12), pp. 2522-2536.
- Spagnolo G. (1999), "Social Relations and Cooperation in Organizations", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 38 (1), pp. 1-25.
- Stiglitz J. E. (1990), "Peer Monitoring in Credit Markets", *The World Economic Review*, Vol. 4 (3), pp. 351-366.
- Vacca V. e Mistrulli P.E. (2014), *Social Capital and the Cost of Credit in a Crisis*, Banca d'Italia, mimeo.
- Varian H.R. (1990), "Monitoring Agents with Other Agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146 (1), pp. 153-174.

DISCUSSIONE

*Marco Percoco**

È importante discutere di capitale sociale e di come questo interagisca con molte variabili che riteniamo essere direttamente legate al benessere degli individui (reddito, produttività, istruzione, qualità della spesa pubblica). Ed è forse ancora più interessante capire come esso possa determinare, in maniera anche significativa, l'efficacia di alcune politiche pubbliche.

In questo commento alle relazioni di Accetturro e de Blasio e di Cioffi e Tommasino affronterò brevemente alcune questioni metodologiche e proporrò delle sintetiche riflessioni circa alcune tematiche di ricerca che mi sembrano di interesse e non completamente approfondite in letteratura.

1. Questioni metodologiche

L'endogeneità del capitale sociale rispetto agli *outcome* economici a cui si è accennato è una fonte di distorsione delle stime ormai comunemente riconosciuta e trattata a mezzo di variabili strumentali.

A partire dalle tesi formulate da Putnam (1993), diversi lavori hanno proposto l'utilizzo di strumenti relativi al passato politico e istituzionale di città e regioni (Percoco, 2012a; 2013; Tabellini, 2010). Questo approccio merita, tra gli altri, due commenti:

- a) le malcelate critiche di “determinismo storico” a questo impianto metodologico non trovano fondamento logico, ancor di più se tale questione si accompagna alla pretesa mancanza di considerazione delle oscillazioni economiche e istituzionali che occorrono nei secoli. Tale critica non ha una significativa presa sia perché lo strumento concorre alla realizzazione della variabile endogena (il capitale sociale) unitamente ad altre variabili (fenomeni), sia perché lo stimatore IV ha una validità esclusivamente locale (ovvero, identificherebbe l'effetto del capitale sociale solo sui *compliers* che, nel caso di Putnam (1993), sarebbero i comuni con un passato da Repubblica comunale).
- b) Uno strumento storico potrebbe invece avere problemi di non validità delle restrizioni di esclusione. È il caso delle Repubbliche comunali, i cui Statuti vennero travasati negli statuti delle Camere di commercio, in modo da influenzare (marginalmente) l'attività economica attraverso un canale diverso dal capitale sociale.

Osservando la geografia dello sviluppo economico e istituzionale dell'Italia, dell'Europa e probabilmente del mondo, mi sembra che la *persistenza* sia un fenomeno pervasivo, in grado di offrire temi di ricerca sostanzialmente persuasivi. Al di là delle questioni legate alle tecniche di stima, credo sia importante ora impegnarsi nella ricerca delle cause che sono alla base di tale caratteristica, siano esse politiche o comportamentali.

* Università Bocconi, Milano.

Parte delle considerazioni riportate in questo scritto si originano dal progetto di ricerca MIUR-FIRB *Social and spatial interactions in the accumulation of civic and human capital*.

2. Approfondimenti di ricerca

La letteratura recente in tema di capitale sociale si è fortemente concentrata sulla componente istituzionale del fenomeno, dunque, verificando puntualmente le ipotesi di Putnam (1993), mentre relativamente minore attenzione è stata dedicata alla visione “antropologica” delle cause sottostanti lo scarso spirito cooperativo, così come ipotizzate da Banfield (1958) nel caso di Montegrano.

In base a questa visione, i motivi che spingerebbero i Montegranesi a cooperare poco e a non agire per il bene comune sarebbero:

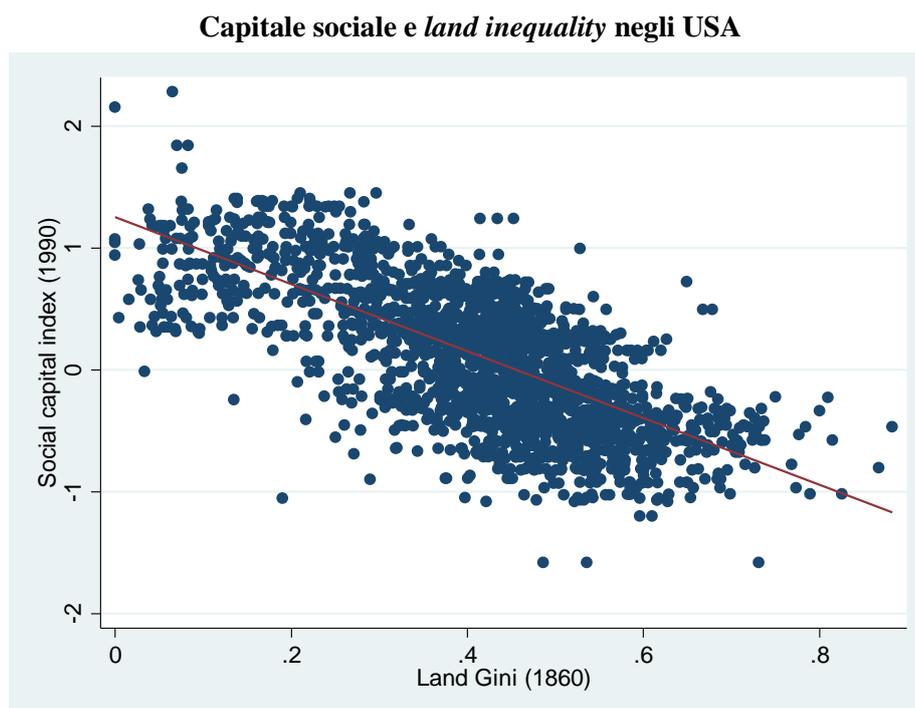
- il familismo amorale;
- l'estrema disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza (in particolar modo della proprietà terriera);
- il fatalismo che affliggerebbe quasi endemicamente alcune popolazioni.

Mentre sul ruolo dei legami familiari esiste già una letteratura economica che va consolidandosi (Alesina e Giuliano, 2010; Giavazzi *et al.*, 2013), gli altri due aspetti sono stati studiati meno intensamente.

Con riferimento alla distribuzione della proprietà fondiaria e relativamente al caso italiano, ho di recente proposto evidenza empirica a supporto della teoria di Banfield (Percoco, 2012b; 2014). Ma è interessante osservare come la relazione negativa tra concentrazione della proprietà terriera e capitale sociale sia verificata anche in una società quale quella americana, molto lontana da quella italiana.

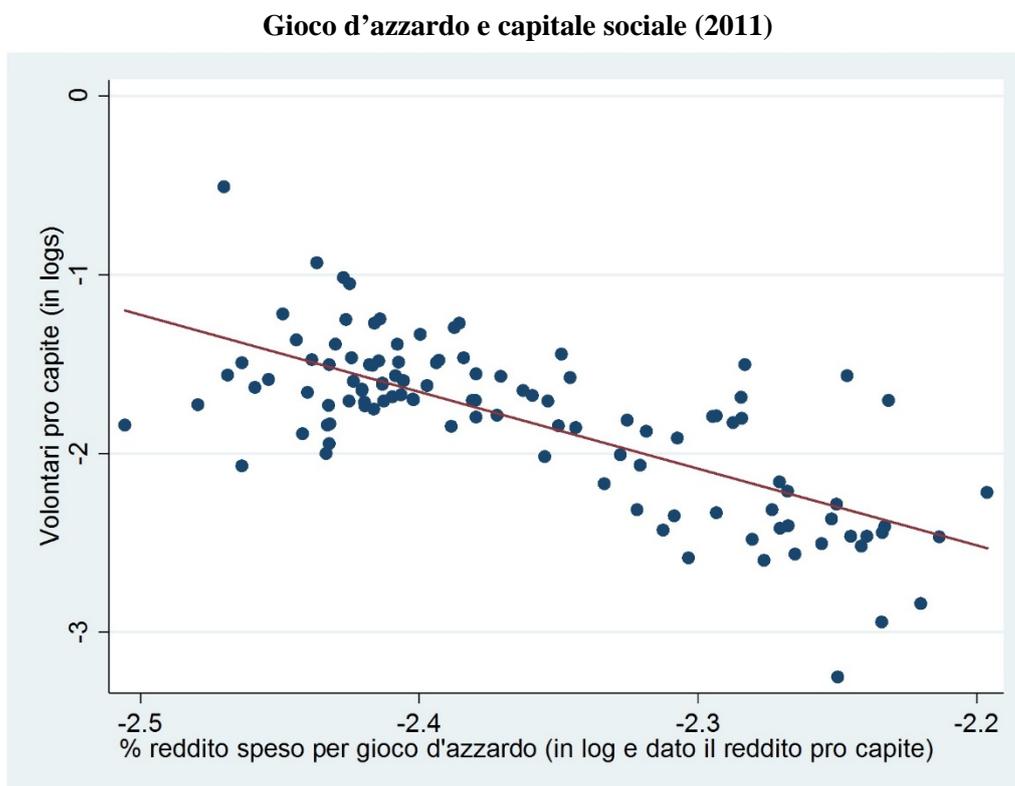
La figura 1 riporta la relazione tra disuguaglianza nella distribuzione della terra misurata da un Land Gini nel 1860 nelle contee americane e un indicatore sintetico di capitale sociale proposto da Putnam. Il trend è chiaramente decrescente, a indicare che il capitale sociale si riduce all'aumentare della disuguaglianza.

Figura 1



Con riferimento al fatalismo, invece, è un punto che non è mai stato affrontato compiutamente in economia in generale, probabilmente perché è un concetto difficilmente definibile e operazionalizzabile. Vorrei, però, proporre una relazione, anch'essa indicativa della fondatezza della teoria di Banfield: la figura 2 mostra una correlazione negativa tra il numero di volontari pro capite (quale proxy del capitale sociale) e percentuale di reddito speso in gioco d'azzardo (quale proxy del fatalismo) nelle province italiane nel 2011. Da questi dati, dunque, sembrerebbe che luoghi caratterizzati da maggiore fatalismo sono anche quelli meno dotati di capitale sociale.

Figura 2



Naturalmente, le figure 1 e 2 sono solo indicative di relazioni che Banfield sembrerebbe aver ben identificato, ma necessitano di approfondimenti causali ulteriori, oltre che di un'analisi dei meccanismi attraverso i quali la disuguaglianza e il fatalismo possono influenzare lo spirito cooperativo degli individui.

In conclusione, mi sembra che la ricerca delle cause primarie dei diversi livelli di capitale sociale nelle sue variegate accezioni possa riservare ancora importanti e interessanti spunti di ricerca, a partire non solo dal caso italiano.

BIBLIOGRAFIA

- Alesina A. e Giuliano P. (2010), "The Power of the Family", *Journal of Economic Growth*, Vol. 15 (2), pp. 93-125.
- Banfield E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Giavazzi F., Schiantarelli F. e Serafinelli M. (2013), "Attitudes, Policies and Work", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 11, pp. 1256-1289.
- Percoco M. (2012a), "Entrepreneurship, Social Capital and Institutions: Evidence from Italy", *Spatial Economic Analysis*, Vol. 7 (3), pp. 339-355.
- (2012b), "Banfield aveva ragione. Imprese Cooperative e Sviluppo Locale in Italia", *l'Industria*, Vol. 33 (2), pp. 283-303.
- (2013), "Path Dependence, Institutions and the Density of Economic Activities: Evidence from Italian Cities", *Regional Science*, in corso di pubblicazione.
- (2014), "Entrepreneurship, Family Ties and Land Inequality: Evidence from Italy", *Growth and Change*, in corso di pubblicazione.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Tabellini G. (2010), "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8 (4), pp. 677-716.

DISCUSSIONE

Leonardo Becchetti*

1. Il capitale sociale: importanza e definizione

È soprattutto dalla crisi finanziaria globale in poi che gli economisti si sono convinti che il buon funzionamento di un sistema economico non dipende dall'eleganza e dalla complessità di formule e modelli teorici, o dalla perfezione dell'ingegneria delle regole costruite per risolvere conflitti d'interesse. Formule e regole funzionano solamente se c'è un'opportuna "manutenzione dei valori". Riconoscendo che i valori fondamentali per il funzionamento del mercato (integrità, fiducia e meritevolezza di fiducia, rispetto dei patti, disponibilità a pagare per i beni pubblici) non sono un dato costante nel tempo ma un patrimonio che può crescere o deperire per via di investimenti e deprezzamento proprio come i beni capitali. E per questo motivo hanno cominciato a studiare con passione la legge di moto del capitale sociale. Il capitale sociale infatti è un pò come la muscolatura del corpo sociale. Se non si esercita si atrofizza. È un concetto contenitore nel quale mettiamo forse troppe cose. Lo si usa facendo riferimento ora a un hardware (la rete di organizzazioni sociali) ora a un software (i contenuti di fiducia e meritevolezza di fiducia nelle relazioni interpersonali, la fiducia nelle istituzioni (*linking social capital*), il senso civico, la disponibilità a pagare per i beni pubblici e la *tax compliance*) che può scorrere all'interno di quell'hardware o fuori da esso come patrimonio di singoli cittadini.

Unanime è l'opinione sull'importanza delle sue varie componenti e sul fatto che il capitale sociale è il *lubricant of the economic activity* (Arrow, 1974).¹ Uno dei lavori presentati nel volume (Catturani *et al.*, 2014) evidenzia il rapporto positivo tra capitale sociale e crescita portando nuove evidenze a una letteratura empirica che include tra gli altri i contributi di (Knack e Keefer, 1997; Zak e Knack, 2001). Come tutti i lavori su dati aggregati l'identificazione di una correlazione tra due variabili per essere interpretata in termini di causalità nella direzione ipotizzata (in questo caso dal capitale sociale alla crescita) richiede la verifica che il nesso osservato non sia altrimenti spiegabile da un legame di causalità inversa (dalla crescita al capitale sociale) o da un problema di endogeneità legato a un bias di variabile omessa correlata positivamente con entrambe le variabili oggetto di osservazione in modo da produrre una relazione spuria tra queste ultime. In questo paper come in altri della letteratura l'uso di variabili strumentali appropriate o analisi di robustezza della relazione osservata a ipotesi di violazione della assunzione di indipendenza condizionata confortano il lettore circa l'affidabilità della relazione testata.

La tradizione di questa letteratura sta nell'aver trovato in alcune variabili di struttura politico-istituzionale di secoli lontani strumenti rilevanti e validi. Nel breve commento che segue cercheremo di ragionare sul fondamento micro di questa relazione di causalità.

2. Il capitale sociale e la crescita: alcuni fondamenti micro delle evidenze macro

Penso sia altrettanto utile collegare queste verifiche alla letteratura che evidenzia teoricamente i potenziali nessi di causalità tra capitale sociale e crescita. Un punto a mio avviso

* Università Tor Vergata, Roma.

¹ "Senza fiducia l'individuo non potrebbe neanche alzarsi dal letto ogni mattina. Verrebbe assalito da una paura indeterminata e da un panico paralizzante" (Luhmann, 2002). "Abitiamo in un clima di fiducia come abitiamo un'atmosfera e ci rendiamo conto della fiducia così come ci rendiamo conto dell'aria che respiriamo, quando è scarsa inquinata", *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.* Gaetano Filangieri, *Scienza della Legislazione* (1780).

nodale è il seguente: quasi tutte le relazioni economiche e sociali che viviamo hanno le caratteristiche tipiche di “dilemmi sociali”. Ovvero di situazioni che contengono i due ingredienti dell’incompletezza informativa (limitata conoscenza della qualità e dei possibili comportamenti della controparte) e dell’incompletezza contrattuale (impossibilità di scrivere contratti chilometrici in grado di descrivere e normare tutte le fattispecie e le contingenze possibili in modo tale da assicurare completa copertura legale alle azioni poste in essere dalla controparte). Quando questi due ingredienti sono presenti vale la definizione di fiducia come “rischio sociale”.² La fiducia, ingrediente essenziale del capitale sociale è dunque un’attività rischiosa e il dare ed essere meritevoli di fiducia una vera e propria arte delle relazioni che richiede abilità relazionali ed esperienza.

I dilemmi sociali (*trust games*, ma anche *prisoners’ dilemma*, *weakest link game*, *traveller’s game*, *stag hunt*) presentano dunque queste due caratteristiche e sono caratterizzati da payoff nei quali l’assenza di fiducia, che è il comportamento ottimo per l’homo economicus che massimizza il proprio payoff monetario, produce risultati inferiori a quelli di strategie cooperative. I dilemmi sociali ci fanno dunque comprendere il significato dell’espressione forte secondo la quale l’homo economicus è un “idiota sociale”. E fanno chiaramente capire che la fiducia e la cooperazione sono virtù superiori che assicurano una maggiore fertilità sociale ed economica. Un prototipo di dilemma sociale è illustrato magistralmente dall’apologo dei due produttori agricoli di Hume «*Il tuo grano è maturo, oggi, il mio lo sarà domani. Sarebbe utile per entrambi se oggi io... lavorassi per te e tu domani dessi una mano a me. Ma io non provo nessun particolare sentimento di benevolenza nei tuoi confronti e so che neppure tu lo provi per me. Perciò io oggi non lavorerò per te perché non ho alcuna garanzia che domani tu mostrerai gratitudine nei miei confronti. Così ti lascio lavorare da solo oggi e tu ti comporterai allo stesso modo domani. Ma il maltempo sopravviene e così entrambi finiamo per perdere i nostri raccolti per mancanza di fiducia reciproca e di una garanzia.*» (Hume, *Trattato sulla natura umana*, 1740, libro III).

I critici di questa interpretazione possono sostenere che il trucco si trovi nell’ipotesi di superadditività iscritta in questi giochi. Ovvero nell’assunto che il risultato che scaturisce dalla cooperazione è superiore alla somma degli *stand alone contributions* dei soggetti sociali, ovvero dei risultati che essi avrebbero raggiunto separatamente. È dunque l’ipotesi di superadditività l’architrave di tutto il ragionamento. Ipotesi assolutamente ragionevole se guardiamo a molti possibili esempi. Tra studenti la scelta cooperativa di studiare assieme per un esame produce superadditività perché mettere assieme pezzi di apprendimento individuali non sovrapponibili consente di osservare una panoramica più completa del fenomeno oggetto di studio. E perché la prova del provare a spiegare qualcosa a un altro è molto più sfidante del pensare di aver appreso ripetendo a mente da solo.

Nel caso di colleghi di lavoro, come illustriamo nel modello della *trust game corporation* (Becchetti e Pace, 2012) si può facilmente osservare come esistano all’interno di un’organizzazione produttiva diverse task che richiedono l’impegno congiunto di professionisti con diverse competenze non sovrapponibili (ufficio legale, marketing, finanza, ricerca tecnologica e innovazione). Senza cooperazione e fiducia ognuno conserverà gelosamente la propria informazione e le proprie conoscenze non mettendole a disposizione del gruppo temendo che gli altri possano abusare di questa fiducia e non fare altrettanto. Il risultato della paralisi della fiducia sarà necessariamente inferiore a quello cooperativo per i soggetti in questione e per l’azienda stessa. Questi due semplici esempi dimostrano che l’ipotesi di superadditività su cui si regge tutto il ragionamento è ragionevolmente suffragata dai fatti e dalle vicende che viviamo quotidianamente.

² Ovvero, Trust is the investor’s willingness to make herself vulnerable to others’ action (Hong and Bohnet, 2007), oppure, riprendendo l’espressione di Fehr (2009), “ an individual (let’s call her the trustor or investor) trusts if she voluntarily places resources at disposal of another party (the trustee) without any legal commitment from the latter”.

E confermano come fiducia e meritevolezza di fiducia interpersonale (*trust and trustworthiness*) sono i “conduttori” attraverso i quali le relazioni sociali diventano economicamente fertili.

L’ampissima letteratura sui dilemmi sociali (si veda tra gli altri il meta-esperimento di Johnson e Mislin, 2011, che assembla e interpreta più di 23000 osservazioni da 162 esperimenti effettuati in tutto il mondo sui *trust games*) fa luce sull’ampio spettro di motivazioni diverse dall’autointeresse socialmente miope dell’*homo economicus* che spiegano l’“anomalia” delle deviazioni dall’equilibrio di Nash (subottimale dal punto di vista economico). È interessante rilevare come persino quando un esperimento su un dilemma sociale viene effettuato su professori esperti di *game theory* i loro comportamenti deviano da quelli dell’equilibrio di Nash.³ Sembra pertanto esistere una “saggezza pratica” in grado di superare i limiti della teoria dell’*homo economicus*. Evidenziando come le preferenze individuali contengano una grande ricchezza di motivazioni propedeutiche alla fertilità sociale. Tra di esse le più importanti sono l’altruismo puro e strategico, l’avversione alla disegualianza, l’avversione al senso di colpa (*guilt aversion*), la reciprocità diretta o indiretta e il *we-* o *team-thinking* (che è quello che un allenatore di uno sport di squadra pretende dai suoi atleti affinché preferiscano la strategia socialmente ottimale del *assist* al compagno in condizioni migliori di realizzare il risultato piuttosto che ostinarsi nel tentare loro il colpo con una maggiore probabilità di riuscita ma con un maggiore risalto delle proprie doti). Proprio come l’altruismo il *we-* o *team-thinking* può essere “puro” o strategico ovvero dettato in questo caso specifico dalla *common reason to believe* ovvero dalla convinzione che anche gli altri seguiranno lo stesso approccio. In negativo ciò che i risultati di questi esperimenti scoprono inibisce il capitale sociale è l’avversione al rischio e l’avversione al tradimento (*betrayal aversion*). È molto interessante il fatto che gli studi sperimentali abbiano messo in forte evidenza quest’ultima caratteristica delle preferenze in modo del tutto distinto da quella più classica di *risk aversion*. L’avversione al tradimento è quella particolare disutilità che si prova quando la fiducia offerta viene tradita. Ci sono persone pronte a passare sopra il fatto per correre nuovamente il rischio sociale della fiducia e altre che restano scottate dall’evento decidendo di non provare più.

I nessi tra capitale sociale e credito, oggetto di un altro dei lavori del volume sono un’altra direzione importante da esplorare e un altro indiretto fondamento al rapporto tra capitale sociale e crescita. Se nelle economie avanzate nelle quali i clienti delle banche sono collateralizzati elevato capitale sociale può comunque ridurre costi di transazione e di agenzia producendo come risultato una riduzione del costo del credito, nelle economie in via di sviluppo il nesso causale tra capitale sociale, credito e sviluppo è ancora più evidente. La presenza di borrowers privi di garanzie collaterali e i meccanismi di prestito di gruppo e di fidejussioni necessari per colmare questa perdita e ottenere il credito legano necessariamente fiducia, ottenimento del credito e sviluppo. Un altro interessante link microeconomico tra capitale sociale, fiducia e crescita in questo specifico ambito è evidenziato da un esperimento che osserva i comportamenti nei *trust games* di membri di un’organizzazione di microfinanza rispetto a un gruppo di controllo omogeneo (Becchetti e Conzo, 2011). Evidenziando come la concessione di credito, che è un atto di fiducia verticale dall’intermediario creditizio che si gioca la probabilità di restituzione del denaro prestato verso il prestatario (dar credito o dare fiducia in italiano e in tedesco (*gläubiger*) sono sinonimi), produce anche capitale sociale sotto forma di meritevolezza di fiducia orizzontale. Se il soggetto è stato ritenuto degno di credito da un’organizzazione che è esperta in questo tipo di valutazioni e “scommette” payoff monetari su tale valutazione, allora la probabilità che sia considerato degno di fiducia nelle relazioni sociali ed economiche da soggetti del proprio ambiente sarà maggiore. In questo senso la concessione del credito da parte di un’organizzazione dotata di buona reputazione è

³ È il caso di un noto esperimento (Becker *et al.*, 2005) in cui esperti di teoria dei giochi giocano il traveller’s dilemma deviando significativamente dall’equilibrio di Nash e scegliendo una strategia cooperativa che produce migliori risultati individuali e aggregati.

un atto in grado di autoalimentare un circolo virtuoso aumentando la reputazione del beneficiario e dunque le sue potenzialità di successo nel business.

3. L'eterogeneità della distribuzione di capitale sociale e la sua legge di moto

La mappa del capitale sociale italiano presentata nel lavoro di Catturani *et al.* (2014) contenuto in questo volume conferma un dato noto e la profonda eterogeneità della distribuzione di capitale sociale tra le diverse regioni italiane. Capirne le origini è un buon punto di partenza per addentrarsi in quell'affascinante e intricato labirinto delle determinanti della legge di moto di questa variabile così importante che fa da collante dell'intero edificio sociale ed economico.

È noto a tutti che esistono nel nostro paese regioni ad altissimo capitale sociale (Trentino Alto Adige, Emilia Romagna e Toscana in primis) e altre a capitale sociale molto basso (quasi tutte le regioni del sud incluse alcune come l'Abruzzo dove la carenza di capitale sociale non è attribuibile all'influsso della criminalità organizzata). E questa evidenza è confermata sia quando utilizziamo misure di hardware (numero di organizzazioni sociali, di cooperative sociali di tipo A o B, di associazioni di volontariato) o di software (donazioni di sangue, trasferimenti monetari di giocatori (*trustor o trustees*) in esperimenti di *trust games*).

La letteratura sottolinea come quest'eterogeneità sembra avere radici storiche. Il capitale sociale trentino è stato aiutato, secondo alcune autorevoli interpretazioni, dalla configurazione geografica e dal clima della regione (Bigoni *et al.* 2013). La popolazione raccolta in grandi valli che in inverno restano isolate dal resto della regione e del paese sembra quasi costringere alla cooperazione come strategia ottimale e quasi obbligata per la sopravvivenza. Allo stesso modo un'altra regione montana come l'Abruzzo produce esiti completamente diversi per via di una frammentazione molto superiore di piccoli paesi montani tra di loro isolati, aggrappati su valli e montagne e per via dell'organizzazione politica feudale che persiste fino a epoche recenti per essere sostituita da quella di uno stato nazionale distante. In un certo senso la geografia trentina rende i suoi abitanti simili ai cacciatori di balene della popolazione dei Lamalera in Indonesia che rivelano un grado di cooperazione negli esperimenti sui dilemmi sociali rispetto alle altre popolazioni studiate che sono prevalentemente dedite all'agricoltura (un'attività non cooperativa dove si compete per il possesso della terra). Risultati di indagini come queste supportano l'ipotesi che non solo la storia e la geografia ma anche le attività praticate abitualmente influenzano la formazione delle preferenze. Un'ulteriore prova in questa direzione arriva dalla letteratura dei giochi sperimentali effettuati da professionisti. In particolare, seguendo la suggestione delle riflessioni di Akerlof e Shiller (2010)⁴ sulle radici profonde della crisi finanziaria globale⁵ e quelle di appassionati come Warren Buffet e Bill Gates, in un lavoro con Maurizio Fiaschetti e Giancarlo Marini (Becchetti *et al.*, 2012) sottoponiamo a verifica empirica l'ipotesi che il gioco del bridge abbia un effetto più positivo e significativo nel plasmare preferenze cooperative del gioco del poker trovando risultati significativi a supporto di questa ipotesi.

⁴ Gli autori rilevano che nel 1941, il 44 per cento degli Americani giocavano a bridge un gioco che era "*recommended as a means of learning social skills*". Al contrario, gli stessi autori osservano come oggi lo stesso sia considerato un gioco non da giovani mentre la popolarità del poker stia crescendo sempre di più.

⁵ Il ragionamento degli autori si conclude con la seguente domanda "of course there may be no link between what is taking place at the card table and what is taking place in the economy. But if card games played by millions of people shift the role of deception, wouldn't be so naïf simply to assume that such shifts do not occur also in the word of commerce ?", (p. 40).

4. Una frontiera della ricerca sul capitale sociale

Una frontiera delle riflessioni sulla natura del capitale sociale, della sua legge di moto e dell'impatto dello stesso su accesso al credito e crescita si trova oggi di fronte al tema affascinante del rapporto con la "terza dimensione" della fraternità. Le scienze sociali ed economiche hanno sinora concentrato sinora i loro studi e analisi sulle prime due dimensioni della libertà e dell'eguaglianza. Sottolineando ora più il primo o il secondo valore sono nati il liberalismo e il socialismo. Ma libertà ed eguaglianza senza la terza dimensione della fraternità rischiano di diventare disumane. E di produrre fertilità sociale ed economica di gran lunga inferiore. Se la fraternità è, accanto alle altre due dimensioni, uno dei tre simboli della rivoluzione francese è evidente che essa doveva rappresentare nelle intenzioni di allora un valore fondamentale anche dal punto di vista laico che non meritava di restare chiuso nelle sacrestie.

Con la terza dimensione della fraternità intendiamo una serie di variabili e comportamenti che solo da poco sono diventate oggetto di studio degli economisti. I flussi di gratuità e reciprocità, gli stock dei beni relazionali sono fattori "invisibili" agli occhi della disciplina tradizionale ma di fatto fondamentali per rinsaldare il capitale sociale, influenzare positivamente la sua legge di moto e con essa crescita e benessere. Come appena intravisto nel pionieristico studio sul *gift exchange* di Akerlof (1982) l'asimmetria del dono inteso come una prestazione eccedente rispetto allo scambio di mansioni convenzionalmente fissato in base ai requisiti di ruolo in un'organizzazione lavorativa è in grado di produrre reciprocità, gratitudine e di rinsaldare una relazione tra persone che favorirà quella fiducia e meritevolezza di fiducia sulla quale i dilemmi sociali potranno essere risolti più facilmente. Così come la fiducia, il dono è rischio perché per essere tale non può pretendere la reciprocazione ma deve accettare il rischio della non corrispondenza. Anche la fraternità non va assolutizzata perché la fraternità senza giustizia e libertà è quella delle organizzazioni criminali. Se però combinata con libertà e giustizia la fraternità può significativamente migliorare la qualità delle relazioni, il capitale sociale e la fioritura sociale ed economica.

E l'abilità di costruire condizioni interne alle organizzazioni che favoriscano scambio di doni e la fraternità nei delicati meccanismi che regolano i sistemi premiali monetari e non, la divisione del lavoro, le gare di performance che si gioca gran parte del loro successo.

5. Conclusioni

In estrema sintesi siamo oggi ben consci del fatto che le relazioni sociali ed economiche assumono le tipiche caratteristiche di dilemmi sociali (dall'esempio antesignano di Hume ai diversi giochi formalizzati) dove asimmetrie informative, incompletezza contrattuale, interdipendenza e superadditività producono un nesso causale microeconomico che va dal capitale sociale alla fertilità economica e produttiva di tali relazioni fondando la relazione macro tra capitale sociale e sviluppo.

Nelle tipiche situazioni dei dilemmi sociali preferenze pro-sociali producono fiducia, capitale sociale e risultati superiori rispetto alle preferenze autointeressate nelle quali individui massimizzano unicamente i loro payoff monetari. Sappiamo anche che le preferenze non sono affatto immutabili e date ma si evolvono e sono influenzate e plasmate dalle attività che comunemente svolgiamo, dai valori trasmessi intergenerazionalmente, dagli esempi e dalle regole della politica. La domanda chiave alla quale la ricerca in futuro deve cercare di rispondere è in che modo è possibile produrre e alimentare questa risorsa così preziosa. Nel concreto possiamo oggi domandarci se alcune delle iniziative concrete sul tappeto nella trasformazione dei sistemi politici e di welfare aumenteranno o ridurranno la produzione di capitale sociale.

Ciò che è ragionevole pensare è che il modello standard fondato sui riduzionismi antropologico e di impresa fonda eccessive pretese sul ruolo della mano invisibile e della mano

pubblica (di istituzioni benevolenti, perfettamente informate e non catturate dai regolati) rischiando di produrre crisi che erodono capitale sociale. E che il sistema che oggi si affaccia dove quote minoritarie di cittadini e di imprese adottano (razionalmente e coerentemente con obiettivi di autointeresse lungimirante) comportamenti socialmente ed ambientalmente responsabili possono alimentare la creazione di capitale sociale in un equilibrio tripolare dove l'azione della società civile complementa quella tradizionale di stato e imprese producendo senso civico (azioni socialmente orientate e lavoro volontario) nella stessa arena dell'economia di mercato fornendo al mercato stesso quell'humus di cui ha bisogno per sopravvivere.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof George A. (1982), "Labor Contracts as Partial Gift Exchange", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, (4), pp. 543-569.
- , Robert J. e Shiller R.J. (2010), *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press.
- Arrow Kenneth J. (1974). *The Limits of Organization*. Norton, New York.
- Bacharach M. (2006), *Beyond Individual Choice: Teams and Frames in Game Theory*, (Gold N. e Sugden R. (eds), Princeton, Princeton University Press.
- Becchetti L. e Conzo P. (2011), "Creditworthiness as a Signal of Trustworthiness", *Journal of Public Economics*, Vol. 95 (3-4), pp. 265-278.
- , Fiaschetti M. e Marini G. (2012), "Card Games and Financial Crises", *CEIS Working Paper*, n. 256.
- e Pace N. (2012), "The Economics of the Trust Game Corporation", *International Review of Economics*. Vol. 59 (1), pp. 3-20.
- Becker T., Carter M. e Naeve J. (2005), "Experts Playing the Traveler's Dilemma", *Working Paper*, n. 252, Institute for Economics, Hohenheim University.
- Bigoni M., Bortolotti S., Casari M., Gambetta D. e Pancotto F. (2013), "Cooperation Hidden Frontiers: The Behavioral Foundations of the Italian North-South Divide", *Working Paper DSE*, n. 882, ISSN 2282-6483.
- Bourdieu P. (1986), "The Forms of Capital", in Richardson J. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Wetsport, CT, Greenwood Press.
- Catturani I., Kalmi P. e Stefani M.L. (2014), *Social Capital and the Credit Cooperative Banks*, mimeo.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Fehr E. (2009), "On the Economics and Biology of Trust, *Journal of the European Economic Association*", Vol. 7 (2-3), pp. 235-266.
- Henrich J., Ensminger J., McElreath R., Barr A., Barrett C., Bolyanatz A., Cardenas J.C., Gurven M., Gwako E., Henrich N., Lesorogol C., Marlowe F., Tracer D., e Ziker J. (2010), "Market, Religion, Community Size and the Evolution of Fairness and Punishment", *Science*, Vol. 327 (5972), pp. 1480-1484.
- Hong, Kessely e Bohnet, Iris, (2007), "Status and distrust: The relevance of inequality and betrayal aversion," *Journal of Economic Psychology*, Elsevier, Vol. 28 (2), pp. 197-213.
- Johnson N.D. e Mislin A. (2011), "Trust Games: A Meta-Analysis", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32 (5), 2011.
- Knack S. e Keefer P. (1997) "Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, pp. 1251-1287.
- Luhmann N. (2002), *La fiducia*, Bologna, il Mulino.
- Zak P.J. e Knack S. (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal*, Vol. 111, pp. 295-321.

TAVOLA ROTONDA

*Marco Magnani**

I temi che abbiamo affrontato questa mattina sono numerosi. Provo brevemente a raggrupparli in tre grandi filoni. Il primo è la questione di come definire il capitale sociale. Si è discusso assai su questo, anche al di là della bipartizione proposta nel paper di Diego Scalise e Paolo Sestito: fiducia/reti particolarismo/universalismo. In particolare, Cartocci mi sembra che abbia utilmente raffinato analiticamente le proprietà di queste definizioni. Questo è il primo grande tema.

Il secondo, interrelato, tema, riguarda il capitale sociale e la crescita. Si tratta di un dibattito ormai maturo, quasi antico; la questione è qui quella del grado di persistenza del capitale sociale e quindi quello dell'importanza della storia sulla crescita futura dei territori, delle nazioni. Un punto che a me sembra centrale anche con riferimento alla situazione italiana, lo sottopongo ai partecipanti a questa tavola rotonda, è se il capitale sociale ha effetti variabili sulla crescita a seconda della fase di sviluppo, per esempio a seconda del grado di prossimità alla frontiera tecnologica durante il processo di *catching up*. Si tratta di un punto molto rilevante per l'Italia. Federico Signorini citava il Governatore stamattina ricordando che nelle Considerazioni finali vi è un riferimento al contesto esterno all'economia come la questione centrale oggi per la policy, il punto su cui intervenire perché è il fattore principale che influenza la nostra capacità di riprenderci dalla crisi. Ovviamente nell'ambito di questo contesto esterno, le variabili riconducibili al capitale sociale giocano un ruolo fondamentale.

Il terzo punto, sempre connesso alla questione del capitale sociale e della crescita, è il tema delle politiche pubbliche. Qui il caso emblematico è quello del Mezzogiorno. Esiste ormai un patrimonio di dati e di analisi che hanno dato luoghi anche a dibattiti molto accesi. Emanuele Felice ne sa qualcosa, penso in particolare ai suoi lavori più recenti. Il punto che a me sembra importante in prima battuta, è stato ricordato nell'ultimo intervento di Percoco, è quello dell'effetto del capitale sociale sull'efficacia delle politiche. Si tratta ovviamente di analisi necessarie perché le politiche vanno orientate anche a seconda degli effetti che il capitale sociale ha nei diversi territori, ma anche perché esistono effetti nell'altra direzione, dalle politiche al capitale sociale. È stato fatto riferimento al terzo settore da parte di Becchetti, ma si possono trovare altri molti esempi, l'istruzione, la scuola quindi politiche rivolte alla scuola che, grado di persistenza permettendo, influenzano l'accumulazione del capitale sociale.

* Banca d'Italia.

*Emanuele Felice**

Innanzitutto vi ringrazio per avermi chiamato in questo consesso. Cercherò di rispondere ad alcune delle questioni sollevate. Premetto che ho trovato il livello elevato, la discussione bella e affascinante, su di un tema molto complesso.

Un primo punto su cui vorrei richiamare l'attenzione è la definizione di *social capital*. Il concetto si presta a essere definito in vario modo, come sappiamo. Io credo che se vogliamo essere rigorosi dovremmo cercare di distinguere l'etica, cioè i valori morali di un certo tipo, dal capitale sociale propriamente detto: quest'ultimo, in quanto capitale, necessita di un investimento preliminare, e mi sembra difficile poter considerare i valori morali, che una persona si porta dentro e assume dalla società e dal contesto in cui vive, il risultato di un investimento. A me pare che potremmo considerare l'etica come quel qualcosa che trasforma le relazioni sociali – le quali sono invece propriamente il social capital (perché si costruiscono investendo del tempo) – in un fattore favorevole alla crescita, o meno. Bisognerebbe cercare di fare questa distinzione: il social capital non è sempre positivo in sé, può essere ad esempio *bridging* o *bonding*, e quel che fa la differenza fra i due tipi è l'etica (la *good culture*), ovvero, l'attitudine verso il bene collettivo. Nel Sud Italia, per esempio, in alcuni contesti vi possono essere forti legami sociali, che però non portano alla crescita perché l'etica li sottende è di un tipo diverso, da familismo amorale. Oltretutto anche Banfield parlava piuttosto di etica (*Le basi morali di una società arretrata*, come dal titolo del suo libro), che non di social capital inteso – e misurato – in termini di associazionismo (oltretutto fino agli anni ottanta per capitale sociale si intendeva il capitale sociale fisso, cioè gli investimenti in ferrovie, in infrastrutture: il concetto è completamente cambiato). Banfield parlava di valori morali, di fiducia, del fatto che le persone considerassero l'interesse collettivo come complementare al bene individuale, oppure come alternativo (nella società arretrata). Putnam invece si riferiva alle relazioni sociali, cioè al social capital per come andrebbe propriamente inteso oggi. I due concetti sono correlati, perché grazie a valori di un certo tipo le relazioni sociali riducono i costi di transazione e fanno funzionare meglio le istituzioni pubbliche; ma nondimeno, quando si misura il social capital, specie in prospettiva storica, non è detto che elevate relazioni sociali significhino necessariamente un'etica più altruistica o elevati livelli di fiducia verso il prossimo.

Secondariamente vorrei fare alcune osservazioni su quello che è stato detto in rapporto allo sviluppo del Mezzogiorno. Ho trovato in questo convegno molti spunti interessanti, che vanno nella stessa direzione di quanto ho provato ad argomentare nel mio libro ultimo o in alcuni articoli scientifici. In particolare il fatto che il social capital nel Sud Italia non è immutabile, non è rimasto immutato, e con esso è anche cambiato il suo impatto sulla crescita, a seconda dei contesti o dei regimi tecnologici. Nella misura in cui vi è stata una permanenza storica di un certo social capital, io credo che la distinzione di fondo, più che nel contesto urbano come argomentato da Putnam e anche da Guiso, Sapienza e Zingales, sia da porsi nella differenza dei regimi agrari, fra il Centro Nord e il Sud. Detto altrimenti, se vi è stata una trasmissione del social capital nel tempo, fino ai nostri giorni (ma anche questo è dubbio, con il susseguirsi delle generazioni il legame si fa sempre più debole), questa non può che essere avvenuta nel contesto agrario. Lì infatti vivevano l'ottanta per cento degli abitanti circa, anche il novanta per cento, e le stesse città che abbiamo sono state via via popolate da persone che storicamente provenivano dal mondo agrario, in misura diversa da caso

* Università Autonoma di Barcellona.

a caso, però non vi è dubbio che in termini generali vi sia stata un'emigrazione enorme dalle campagne alle città, di cui non si può non tenere conto. Ora, il problema storico del Mezzogiorno è il fatto che lì vi è stato un regime agrario diverso dal resto del paese, il latifondismo assenteista ed estensivo (ovviamente con alcune eccezioni, ma limitate). Questo regime determinava fra le altre cose investimenti minori nel capitale umano, cioè nell'istruzione, si accompagnava a una più alta disuguaglianza e a una maggiore discriminazione di genere, si univa all'assenza dello Stato e alla lontananza delle leggi: tutti fattori che determinavano una maggiore sfiducia nelle istituzioni e nella società, da parte dei ceti popolari. Il Mezzogiorno ha sofferto di tutto questo nel corso della sua storia, dalla monarchia spagnola (che come è stato scritto era una «tirannia distante», ovvero un impero elastico in cui lo stato centrale era debole) fino al governo borbonico nella prima metà dell'Ottocento; ma anche il nuovo stato italiano creato con l'Unità, che non è mai stato sentito veramente dalle masse meridionali (non allo stesso modo che al Nord), non ha certo contribuito a risolvere il problema, anzi per certi versi lo ha aggravato. E quindi la differenza è lì, a mio parere, e il problema del Sud Italia è consistito nel non aver saputo superare questo assetto, derivante in ultima istanza da un regime agrario latifondista ed estrattivo, se non negli anni cinquanta del Novecento: ovvero quando la terra non contava più, quando la ricchezza non si basava più sulla terra.

Tutto ciò si è accompagnato a un enorme esodo migratorio, dagli anni ottanta dell'Ottocento fino (in forme diverse) ai nostri giorni. È stato detto che determinati assetti etici, determinati valori morali, se permangono è perché in un certo senso sono funzionali a un equilibrio che si è creato o anche a un certo tipo di sviluppo; se una certa mentalità, una cultura non sono più funzionali, allora esse entrano in crisi e possono venire cambiate. Questo però è vero fino ad un certo punto. E in particolare, è vero in un mondo chiuso. Quel che invece succede nei contesti «aperti», è che quelli che voglio ribaltare un certo tipo di etica, che cioè la pensano in maniera diversa, trovano più conveniente andarsene che non restare e lottare per cambiare le cose: è l'opzione *exit*, invece dell'opzione *voice*. Ed è quello che si è verificato nel Mezzogiorno. Sono rimasti quanti si trovano più facilmente d'accordo con la mentalità regressiva presente in quella società. Con la mancata riforma agraria fra Sette e Ottocento, e poi con la grande emigrazione, si sono prodotte le due grandi occasioni perse del Mezzogiorno per riuscire a cambiare i valori etici lì dominanti (ma naturalmente, l'emigrazione non è affatto stata un'occasione persa per quanti se ne sono andati, anzi...). La terza occasione persa è consistita nel fallimento dell'intervento straordinario, negli anni settanta del Novecento, e nel suo regredire verso forme di assistenzialismo; il progresso economico, ancorché importato, nel lungo periodo avrebbe pure potuto contribuire a migliorare il capitale sociale del Mezzogiorno.

Io per ora mi fermerei qua.

*Carlo Trigilia**

Nelle considerazioni seguenti mi riferirò essenzialmente al tema del capitale sociale in relazione al problema dello sviluppo del Sud, toccato da vari interventi, ma cercherò anche di richiamare alcuni nodi teorici e empirici che sono stati sollevati nella discussione.

Per tentare di trovare una risposta alle domande sul Mezzogiorno – e insieme per uscire dall'impasse di una diagnosi basata prevalentemente sull'insufficienza quantitativa degli aiuti pubblici – è stata formulata negli ultimi anni un'interpretazione che sposta il fuoco dalla dimensione strettamente economica, e dai condizionamenti esterni che frenano lo sviluppo, alla dimensione socio-culturale e agli ostacoli interni. In questo quadro è cresciuta – come sappiamo – l'attenzione per il concetto di capitale sociale. Il contributo dato dall'importante programma di ricerca della Banca d'Italia sul capitale sociale si inserisce in questa nuova prospettiva.

Il capitale sociale – nell'accezione utilizzata in questo programma di ricerca – è sinonimo di cultura civica, come proposto da R. Putnam. È dunque costituito da norme informali condivise, cioè da regole di comportamento socialmente approvate che favoriscono la cooperazione, sostengono la fiducia negli altri e nelle istituzioni, limitano i comportamenti opportunistici dei singoli.

Il quadro delle ipotesi proposte nella ricerca della Banca d'Italia può essere riassunto schematicamente nel modo seguente.

- Nel Sud d'Italia si registra un basso livello di capitale sociale. La debolezza della cultura civica è misurata da diversi indicatori (basso associazionismo, ridotta fiducia personale e nelle istituzioni, scarsa partecipazione politica, reti sociali più limitate alla sfera familiare e parentale). Questo fenomeno è associato a determinanti storiche di lungo periodo (per esempio – come ha sottolineato Putnam – il Sud non ha avuto la civiltà comunale che ha favorito il formarsi della cultura civica); ad esse si aggiungono determinanti più specifiche come bassi livelli di istruzione o anche regole elettorali che scoraggiano la partecipazione politica.

- Il basso livello di capitale sociale condiziona lo sviluppo locale anzitutto direttamente, perché riduce la produttività a causa delle minori capacità di cooperazione del lavoro nella produzione e del maggiore grado di opportunismo e di assenteismo; inoltre scoraggia la crescita dell'imprenditorialità e contribuisce a tenere bassa la dimensione di impresa attraverso la più scarsa fiducia e i più elevati costi di transazione nei rapporti tra le aziende (cioè i rischi di incorrere in controversie nei rapporti contrattuali). Un'ulteriore influenza riguarda l'accesso al credito. Quando c'è poca fiducia e molti rischi di opportunismo, il credito sarà più costoso e l'accesso più difficile perché sono più alti i rischi e i costi per le banche, con conseguenze negative per lo sviluppo.

- Il basso capitale sociale condiziona inoltre lo sviluppo indirettamente, perché influisce sulla efficienza della Pubblica amministrazione, sulla capacità di produrre beni collettivi e servizi, e quindi sulle economie esterne per le imprese locali e sulla qualità della vita per i cittadini. Ciò è legato soprattutto a un minor controllo dei cittadini-utenti e delle imprese sulla fornitura dei servizi collettivi da parte degli amministratori e delle burocrazie locali. In altre parole, basso capitale sociale significa scarso interesse per la politica, bassa fiducia nella partecipazione e nell'azione

* Università di Firenze.

collettiva, ricorso a rapporti particolaristici per accedere ai servizi, tutti elementi che scoraggiano il controllo sul modo di operare della politica e della burocrazia. Le conseguenze, misurate con indagini empiriche, mostrano una minore efficienza dei servizi pubblici nel Mezzogiorno (istruzione, sanità, giustizia, servizi per l'infanzia) collegata alla minore dotazione di capitale sociale.

Questo schema sottolinea dunque la rilevanza del capitale sociale come cultura civica per l'analisi dello sviluppo economico. Mi sembra però che ci sia un limite. Esso riguarda una certa sottovalutazione del ruolo della politica a livello locale e centrale. La politica compare prevalentemente come un'offerta di servizi poco efficiente, perché i cittadini – se il capitale sociale è basso – controllano meno, non si fanno valere e cercano scorciatoie per favoritismi che accrescono l'inefficienza e penalizzano lo sviluppo. Ma evidentemente è troppo poco se si considera l'influenza che la politica locale e nazionale ha nell'economia e nella società del Mezzogiorno. Da qui discendono allora due limiti specifici:

- il primo: la politica non aiuta lo sviluppo non solo perché è poco controllata da cittadini poco civici, ma anche per le modalità di acquisizione del consenso che portano a 'offrire' clientelismo e assistenzialismo, in sostanza una scarsa capacità di produrre beni collettivi;

- il secondo aspetto chiama in causa il ruolo della politica come fattore che a sua volta contribuisce fortemente, con il suo funzionamento, a tenere basso il capitale sociale. Ciò vuol dire che le origini di una scarsa cultura civica non vanno cercate solo nella storia lunga del Mezzogiorno, come proposto da Putnam. La storia certo conta, ma occorre mettere a fuoco anche il funzionamento della politica che contribuisce a distruggere capitale sociale o comunque non ne favorisce la crescita. Clientelismo, assistenzialismo, corruzione non aiutano certo a far crescere una cultura basata sul rispetto delle regole.

Per comprendere perché il nodo del Mezzogiorno non si è sciolto occorre allora tenere più conto del ruolo giocato dalla politica locale e nazionale nel condizionare lo sviluppo (naturalmente, si tratta di uno schema analitico che non considera le differenze significative presenti anche all'interno del Mezzogiorno nelle esperienze concrete dei diversi territori).

- Per ragioni complesse, lontane e recenti, il Mezzogiorno è mediamente caratterizzato – come abbiamo visto – da più basso capitale sociale (inteso come cultura civica).

- Il basso capitale sociale alimenta maggiormente una domanda politica particolaristica, cioè un orientamento a legare il consenso elettorale ad aspettative di vantaggi particolari per la propria famiglia, la categoria o la comunità locale a cui si appartiene. Ciò fa sì che la classe politica locale sia meno selezionata e valutata sulla base della sua capacità di dare risposte a problemi collettivi, ma piuttosto di moltiplicare benefici particolari ai singoli elettori e alle loro famiglie.

- È poi ragionevole assumere che la domanda particolaristica sia rafforzata anche dalle condizioni di maggiore disagio economico e occupazionale, che spingono a cercare legami con chi ricopre ruoli politico-amministrativi per ottenere posti di lavoro o particolari provvidenze (sussidi, licenze, appalti, ecc.).

- Queste tendenze segnalano dunque la maggiore personalizzazione del comportamento elettorale: più le elezioni toccano da vicino gli interessi degli elettori e più si prestano ad attivare un rapporto diretto con i candidati, maggiori sono le spinte a mobilitarsi (un chiaro indicatore è l'alto uso del voto di preferenza e all'opposto il basso tasso di partecipazione ai referendum). La personalizzazione si è tradizionalmente coniugata, sin dalla fine dell'Ottocento, con una prevalenza di voti 'governativi', cioè a favore di formazioni che controllano il governo locale e centrale e sono in grado di attivare risorse da distribuire in chiave particolaristica.

- La classe politica locale è dunque condizionata da una domanda più particolaristica, alimentata da fattori culturali ed economico-occupazionali. Essa tenderà a sua volta a fare pressione

sui governi nazionali per ottenere più risorse. D'altra parte, la costruzione del welfare state a livello nazionale comporta l'estensione alle regioni meridionali di una serie di politiche sociali con due conseguenze rilevanti: aumentano i poteri delle regioni e degli enti locali e cresce la redistribuzione di risorse necessaria per garantire al Sud i servizi fondamentali (istruzione, sanità, assistenza, giustizia, sicurezza).

- La classe politica utilizza quindi le risorse crescenti che arrivano, e i maggiori poteri trasferiti a regioni e governi locali, alimentando una sorta di 'capitalismo politico' che ostacola uno sviluppo autonomo basato su attività di mercato invece di incoraggiarlo. Da questo punto di vista, tre tipi di 'effetti perversi' meritano in particolare di essere sottolineati.

1. La politica regionale e locale attira risorse lavorative ed energie imprenditoriali nel settore pubblico come strumento di acquisizione del consenso in un mercato elettorale molto instabile a forte domanda particolaristica. Questa via si presenta d'altra parte per i cittadini-elettori come relativamente più agevole e protetta per migliorare le proprie condizioni di fronte alle difficoltà delle attività di mercato. Tali iniziative devono infatti scontare non solo la concorrenza delle aree più avanzate, ma anche le diseconomie esterne del contesto locale alimentate dalla stessa classe politica. Ne risulta fortemente indebolita l'imprenditorialità economica e la classe dirigente legata al settore privato.

2. D'altra parte, la classe politica locale ostacola indirettamente le attività di mercato perché ha meno interesse a investire in beni e servizi collettivi. Tali investimenti richiedono infatti tempi lunghi e i benefici non sono facilmente divisibili a fini di consenso. La politica locale e regionale tende quindi a trasformare tutto ciò che è possibile in misure divisibili, e tende a bloccarsi di fronte a misure che non sono facilmente divisibili perché legate a beni collettivi o perché vincolate a procedure complesse e rigide. Questo aiuta per esempio a spiegare la ben nota difficoltà a spendere e a spendere bene i fondi europei che caratterizza le regioni meridionali, anche se non tutte allo stesso grado (fondi regionali europei).

3. L'imprenditorialità criminale diventa spesso partner di una 'relazione pericolosa' in cui gli amministratori cedono risorse pubbliche (regolative e di spesa) e ricevono in cambio consenso e benefici economici personali. Ciò avviene soprattutto nel settore degli appalti e delle opere pubbliche, ma anche nella sanità privata convenzionata e in settori nuovi come le energie alternative e la grande distribuzione.

Sarebbe però fuorviante attribuire tutte le responsabilità alla classe politica locale. I governi nazionali hanno a loro volta un ruolo non trascurabile (e sottovalutato dalla spiegazione in termini di capitale sociale). Infatti, i governi, indipendentemente dal colore politico, non hanno in genere posto vincoli alla destinazione e all'efficienza della spesa regionale e locale sostenuta dai trasferimenti, almeno fino a quando le finanze pubbliche lo hanno consentito. La ragione è che i governi nazionali hanno a loro volta tratto vantaggi in termini di consenso dall'area sussidiata o comunque ne sono stati condizionati temendo di perdere voti. Insomma, il Sud ha tradizionalmente funzionato come una sorta di esercito elettorale di riserva.

Lo schema che abbiamo delineato recepisce alcuni spunti importanti dell'approccio in termini di capitale sociale, specialmente in relazione alla formazione di una domanda politica particolaristica. E cerca di integrare l'impatto negativo diretto della carenza di capitale sociale sulle attività economiche con quello indiretto, mediato cioè dal ruolo della politica e delle politiche. In genere, i sostenitori della rilevanza del capitale sociale sottolineano le determinanti storiche di lungo periodo che portano a una bassa dotazione di capitale sociale nelle regioni meridionali. Ciò crea spesso un cortocircuito, perché molti critici che si concentrano a ragione sugli elementi di debolezza o comunque sui limiti di questa ipotesi finiscono per buttare il bambino con l'acqua. In

sostanza viene confutata l'utilità del concetto di capitale sociale perché la spiegazione delle sue origini non è considerata plausibile. È invece opportuno separare i due aspetti. Il fenomeno di una più bassa dotazione di capitale sociale nel Sud si basa su evidenze empiriche sufficientemente solide, indipendentemente dal problema delle sue origini. D'altra parte, la spiegazione delle origini non deve guardare solo indietro alla storia lunga. La storia certo conta, ma la spiegazione del problema meridionale centrata sulla politica offre anche una prospettiva diversa, da non trascurare.

*Luigi Guiso**

Mi sembra che quello del capitale sociale sia un argomento talmente vasto che è difficile trovare l'angolo da cui aggredirlo. Ogni volta che lavoro su questi argomenti mi trovo sempre in uno stato di vaghezza, perché vaga è la nozione come vediamo anche da un pò tutto l'esito di questa letteratura.

Il fatto che le misure di capitale sociale correlino un pò con tutto è quello che le rende per certi versi molto interessanti ma, per altri, un pò difficili da interpretare perché è difficile individuare la correlazione rilevante. Queste difficoltà indicano che siamo di fronte a una letteratura in evoluzione. Al di là delle difficoltà, tuttavia, la sensazione è che quelle del capitale sociale siano dimensioni molto importanti, cioè che abbiano effettivamente un ruolo rilevante nello spiegare diversi fenomeni legati allo sviluppo economico.

Una delle cose che rende difficile trattare questi temi, accanto alla genericità, alla vaghezza e alla molteplicità delle definizioni che esistono, è il fatto che stiamo sostanzialmente parlando del substrato culturale che lega una comunità, una società, l'insieme delle norme che sono condivise da una comunità. E il cambiamento di tale substrato si osserva con una certa rarità. Le rivoluzioni culturali sono, infatti, notoriamente eventi abbastanza rari. Quello che abbiamo capito è che spesso quello che le determina, che porta a un cambiamento di paradigma delle norme culturali che sono condivise da una comunità, sono eventi storici di una certa rilevanza e che sono protratti nel tempo. Per esempio, l'idea del ruolo dei comuni è proprio questa: un evento di grossa importanza che ha portato ad uno shift nell'organizzazione della società e che è durato per diversi secoli, a sufficienza da portare i membri di queste comunità a cambiare il set di norme che regolano il loro comportamento.

Il fatto che gli eventi in questione siano protratti nel tempo introduce però una nuova complicazione. In contemporanea all'esperienza comunale accadevano infatti tante altre cose che rendono difficile l'identificazione degli effetti di queste esperienze storiche. Un altro esempio: vi è evidenza che tra le comunità di popoli africani che sono stati maggiormente soggetti alla tratta degli schiavi si trova oggi molta meno fiducia reciproca. Normalmente la caratteristica di questi episodi di mutamento è che hanno investito ripetutamente le comunità e che sono andati avanti per secoli fintanto che le comunità stesse non hanno modificato l'insieme di norme e di convinzioni che regolano i comportamenti reciproci.

A mio avviso se si vuole capire meglio la meccanica dei mutamenti culturali è difficile coglierla con questo tipo di esempi, cioè guardando alla storia di aggregati. C'è da chiedersi se non esistano altri ambienti dove le opportunità di vedere dei cambiamenti della cultura siano un po' più frequenti e che servano da esempi per capire cos'è che determina queste dinamiche. Una potenziale strada da sperimentare – cosa che io e altri ricercatori stiamo cercando di fare – è guardare a quello che avviene all'interno delle imprese, cioè soprattutto nelle corporations di una certa dimensione. L'idea sostanzialmente è la seguente: un'impresa assomiglia per molti versi a una società molto grande, diciamo a una città oppure a un paese, nel senso che all'interno dell'impresa si ritrova l'utilizzo di norme formali o informali per poter gestire le frizioni tra gli appartenenti al gruppo. Gli strumenti formali sono dati dal sistema di incentivi oppure dai regolamenti o dai codici di condotta e delle relative sanzioni; al contempo, le imprese necessitano anche di una cultura aziendale più o meno forte.

Questo contesto di analisi presenta alcuni vantaggi. In primo luogo è più facile identificare il mutamento, sia perché si hanno più casi a disposizione sia perché è più facile vedere quale sia il

* EIEF.

momento rilevante del cambiamento (per esempio la fondazione o il cambio di proprietà e/o di management). In secondo luogo è più facile individuare gli agenti che portano al cambiamento delle norme culturali, quali il fondatore, il CEO, etc. Per di più questi agenti hanno anche il potere di dettare e implementare le norme, e hanno anche l'incentivo a farlo, nella misura in cui queste norme sono rilevanti per la performance aziendale.

Quindi credo che l'impresa sia un laboratorio più adeguato per capire gli agenti del mutamento culturale. È anche più facile vedere l'importanza economica di queste norme perché la performance delle imprese è più facile da misurare rispetto a quella delle società. Naturalmente resta una nota di cautela sulla possibilità di generalizzare ciò che impariamo dalle imprese a una comunità più larga. Per esempio è molto meno chiaro chi sia il leader di una società: il presidente del consiglio, il parlamento, il governo, il papa, etc. Nelle società complesse la leadership è infatti molto più diffusa.

Quanto detto sopra attiene al metodo.

Vorrei aggiungere qualche battuta su cosa sia il capitale sociale e su alcune cose che diceva Percocco e che secondo me sono molto interessanti. La mia impressione è che il punto di vista di Banfield sia più corretto di quello di Putnam. Banfield ha capito che la cosa fondamentale sono le norme condivise da una comunità. Il discrimine è la cultura e non il network: rileva non il fatto che un individuo sia legato a un altro tramite un'associazione o attraverso altri nodi che legano la comunità, ma il sistema di aspettative e valori degli individui.

Più precisamente, la convinzione che un individuo ha sulla rilevanza della sua azione nel processo di produzione del bene pubblico è la variabile chiave che impatta sul sistema di incentivi individuali. Se prevale un senso di inutilità, di marginalità nella produzione del bene pubblico, mai nessuno si sforzerà nella sua produzione, come anche nella produzione di beni privati. Quindi la correlazione tra cattiva performance nel privato, tra cattiva performance economica e bassa produzione di bene pubblico è un derivato del fatto che a livello di singolo individuo si ha la percezione che la propria azione non ha un payoff adeguato; non ce l'ha nel privato e a maggior ragione non ce l'ha nel pubblico.

Ne discende che oggetto di analisi dovrebbe essere il senso di miseria e di fatalismo e le sue determinanti. Io e altri ricercatori abbiamo iniziato a studiarlo utilizzando i dati dell'Invalsi con i quali si riescono ad ottenere delle misure di fatalismo, approssimato dalla misura in cui i bambini di quinta elementare tendono attribuire la colpa dei propri insuccessi a se stessi e ad attribuire invece i meriti dei successi ad eventi esterni e transitori come la fortuna, etc. Sulla base di misure siffatte, emerge che il fatalismo è molto più diffuso al Sud che al Nord. Queste misure inoltre correlano con la storia comunale: nelle città che hanno avuto un passato come comune indipendente i ragazzini tendono a essere meno fatalisti cioè tendono maggiormente a pensarsi come agenti attivi del proprio successo.

È molto bello il passaggio in cui Banfield diceva che il senso della miseria non deriva dalla miseria materiale perché gli individui da lui esaminati dal punto di vista dei livelli di reddito non erano dissimili rispetto a quelli di altre comunità; la causa è invece il senso di non appartenenza alle comunità di appartenenza. C'erano individui che vivevano dentro la comunità ma non sentivano di esserne parte ed è questa differenza tra essere dentro ed essere fuori che Banfield sottolineava, e che secondo me è cruciale per capire l'incentivo a fare privatamente e a contribuire al bene pubblico.

Grazie.

APPENDICE

CONVEGNO

“CAPITALE SOCIALE, ECONOMIA, POLITICA ECONOMICA”

ROMA, 27 GIUGNO 2014

PROGRAMMA

09,00 – 09,10	Introduzione dei lavori Luigi Federico Signorini (Banca d'Italia)
09,10 – 09,30	Cos'è il capitale sociale Diego Scalise (Banca d'Italia) Paolo Sestito (Banca d'Italia)
09,30 – 09,50	L'origine del capitale sociale Giuseppe Albanese (Banca d'Italia) Guglielmo Barone (Banca d'Italia)
09,50 – 10,10	<i>Discussant</i> Roberto Cartocci (Università di Bologna)
10,10 – 10,20	<i>Pausa caffè</i>
10,20 – 10,40	Il capitale sociale e l'economia Antonio Accetturo (Banca d'Italia) Guido de Blasio (Banca d'Italia)
10,40 – 11,00	Il capitale sociale e le politiche pubbliche Marika Cioffi (Banca d'Italia) Pietro Tommasino (Banca d'Italia)
11,00 – 11,20	Il capitale sociale e il mercato del credito Paolo Mistrulli (Banca d'Italia) Valerio Vacca (Banca d'Italia)

11,20 – 12,00

Discussant

Marco Percoco (Università Bocconi)

Leonardo Becchetti (Università di Roma Tor Vergata)

12,00 – 13,10

Tavola rotonda, La policy e il capitale sociale

Coordina, Marco Magnani (Banca d'Italia)

Intervengono:

Emanuele Felice (Università Autonoma di Barcellona)

Carlo Trigilia (Università di Firenze)

Luigi Guiso (EIEF)

LAW ENFORCEMENT AND POLITICAL PARTICIPATION: ITALY 1861-65
(LEGALITÀ E PARTECIPAZIONE POLITICA: ITALIA 1861-65)

Antonio Accetturo (Banca d'Italia), Matteo Bugamelli (Banca d'Italia), Andrea Lamorgese (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D75, R5 – *Parole chiave:* tutela della legalità, partecipazione alle elezioni, discontinuità spaziale.

Domanda di ricerca. – Un'alta affluenza alle urne è spesso considerata una prova della legittimazione del sistema politico e, in generale, delle istituzioni. Un'ampia letteratura ha mostrato come la partecipazione elettorale sia un fenomeno complesso, dalle numerose determinanti; l'obiettivo del lavoro è analizzare l'esistenza di un nesso causale tra la tutela della legalità e la partecipazione elettorale.

A tal fine si presenta un esercizio empirico relativo alle province dell'Italia meridionale negli anni appena successivi all'unificazione del Paese. Con l'obiettivo di fronteggiare il fenomeno del brigantaggio, nel 1863 il Parlamento del Regno d'Italia introdusse una legge (la legge Pica) che dava poteri speciali all'esercito, istituiva la corte marziale e introduceva una serie di limitazioni alla libertà personale. Queste ultime colpirono in misura differenziata diverse categorie di popolazione, arrecando disagi più elevati agli strati più umili e, al tempo stesso, offrendo più sicurezza agli strati più abbienti. Quest'ultimo gruppo, peraltro, era l'unico ad avere il diritto di voto nelle elezioni parlamentari in quanto, secondo le regole del tempo, l'elettorato attivo era limitato agli uomini di almeno venticinque anni, in grado di leggere e scrivere e con un livello minimo di reddito (circa il 2 per cento della popolazione totale). Il lavoro valuta l'esistenza di un rapporto causale tra la maggior tutela della legalità a favore degli strati più ricchi della

popolazione e la loro partecipazione alle elezioni politiche.

Letteratura di riferimento. – La letteratura ha evidenziato un ampio numero di determinanti della partecipazione elettorale. Fra questi hanno una grande rilevanza il sistema elettorale e le regole di partecipazione democratica (Geys, 2006; Dhillon and Peralta, 2002). Un'altra determinante importante è il desiderio di partecipare al processo democratico di formazione delle decisioni, desiderio reso più forte dalla capacità delle istituzioni di fornire servizi ritenuti essenziali. Questa relazione sta alla base della letteratura su crimine e senso civico, secondo la quale cittadini più esposti a subire atti di criminalità sono meno coinvolti nel processo democratico (Fernandez and Kuenzi, 2010; Carreras, 2013) e mostrano una minore fiducia nelle istituzioni e un minor grado di capitale sociale (Mansbridge, 1997; Pew Research Centre, 1998; Albanese and de Blasio, 2013).

Metodologia. – Nel lavoro si utilizza un approccio di *difference-in-difference* sfruttando la differenza nella partecipazione elettorale fra le prime elezioni del Regno d'Italia (nel 1861, precedenti alla promulgazione della legge Pica) e quelle immediatamente successive (del 1865) e la discontinuità spaziale fra province interessate dall'applicazione della legge (province trattate) e province in cui essa non aveva trovato applicazione (province non trattate). Poiché solo le aree più interne delle province trattate erano interessate da atti criminali

legati al brigantaggio, mentre l'applicazione della legge si estendeva all'intera provincia, è ragionevole pensare che l'unica differenza a ridosso del confine fra province trattate e province non trattate derivi da una maggiore tutela della legalità a favore degli individui più abbienti nelle aree trattate.

Dati. – La principale fonte dei dati è l'archivio dell'Istituto Carlo Cattaneo (ICC) sulle elezioni politiche in Italia dal 1861 al 2008, che, per il periodo a cui si riferisce l'analisi, fornisce informazioni a livello di collegio elettorale (che comprende un numero ristretto di comuni, appartenenti a un'unica provincia). Per le elezioni del 1861 e 1865 il Mezzogiorno era diviso in 16 province e 144 collegi elettorali.

Il database ICC database è stato poi unito al censimento del 1861 per ottenere la popolazione per municipio e con *Atlante Statistico dei Comuni* (ASC) dell'ISTAT per ottenere le caratteristiche geografiche di ciascun comune.

Risultati. – I risultati suggeriscono che la maggiore tutela della legalità dovuta alla legge Pica generò un aumento della partecipazione alle elezioni politiche del 1865 compreso fra 8 e 11 punti percentuali. L'effetto non è trascurabile dato che la partecipazione media nelle elezioni del 1861 era stata pari al 60 per cento nel campione considerato (57 per cento nell'intero Regno d'Italia). L'effetto si mitiga ma non scompare man mano che si includono nell'esercizio comuni più distanti dal confine. I risultati rimangono validi includendo una serie di controlli relativi alle caratteristiche dei comuni e del collegio elettorale. La validità dei risultati è anche confermata da due ulteriori esercizi di robustezza, in cui si utilizzano confini fittizi (cosiddetti confini "placebo") cui non corrispondono differenze significative nell'intensità dell'azione di tutela della legalità.

Implicazioni. – La partecipazione elettorale, che approssima l'interesse per le istituzioni pubbliche, può essere influenzata dai comportamenti dei governanti e, in particolare, dalla fornitura di servizi essenziali, quali la sicurezza. Naturalmente, il giudizio storico sugli effetti complessivi degli interventi repressivi potrebbe ben essere diverso, perché la legge potrebbe aver contribuito ad alienare dal nuovo Stato in formazione le classi meno abbienti (la cui partecipazione elettorale, ove fosse stata consentita, avrebbe potuto ridursi e non accrescersi).

Bibliografia

- Albanese, G. and G. de Blasio (2013), Who trusts others more? A cross-European study, *Empirica*.
- Carreras, M. (2013), The Impact of Criminal Violence on System Support in Latin America, *Latin American Research Review*.
- Dhillon, A., S. Peralta (2002), Economic theories of voter turnout, *The Economic Journal*. 112, F332-F352.
- Fernandez K. and M. Kuenzi (2010), Crime and Support for Democracy in Africa and Latin America, *Political Studies* 53, 3 (June):450-471.
- Geys B. (2006), Explaining voter turnout: a review of aggregate-level research, *Electoral Studies*, vol. 25, 637-663.
- Mansbridge J. (1997), Social and Cultural causes of dissatisfaction with US government, in *Why people don't trust government*, edited by D. King, J. Nye P. and Zelikow, Harvard University Press.
- Pew Research Centre (1998), Deconstructing Trust.

**A TALE OF AN UNWANTED OUTCOME:
TRANSFERS AND LOCAL ENDOWMENTS OF TRUST AND COOPERATION**
(GLI EFFETTI INDESIDERATI DEI TRASFERIMENTI PUBBLICI: FONDI COMUNITARI E DOTAZIONI
LOCALI DI FIDUCIA E COOPERAZIONE)

Antonio Accetturo (Banca d'Italia), Guido de Blasio (Banca d'Italia), Lorenzo Ricci (*Université libre de Bruxelles*)

Classificazione JEL: R1, D7, Z1 – *Parole chiave:* capitale sociale, political economy, trasferimenti.

In corso di pubblicazione su *Journal of Economic Behavior & Organization*

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è analizzare gli effetti dei trasferimenti pubblici sulla dotazione di capitale sociale (CS) di un'area. A tal fine si presenta sia un modello teorico sia un esercizio empirico relativo alle regioni europee interessate dall'intervento dei fondi strutturali.

Il tema è rilevante per due aspetti. Il primo è legato all'analisi dei meccanismi di accumulazione/de-cumulazione del CS. Il secondo è relativo alla valutazione degli effetti dei trasferimenti, che possono includere effetti non previsti e non desiderati.

Letteratura di riferimento. – Per quanto riguarda il primo aspetto, alcuni dei lavori che hanno analizzato il ruolo dell'operatore pubblico nell'influenzare gli assetti culturali e le norme di tipo informale sono: Bisin e Verdier (2001), Tabellini (2008), Guiso *et al.* (2008), Glaeser *et al.* (2007), Aghion *et al.* (2010), Carlin *et al.* (2007), e Pinotti (2012). Nessuno di questi lavori, tuttavia, ha studiato l'impatto dei trasferimenti monetari sul CS. Per quanto riguarda, invece, il dibattito sull'efficacia della politica di coesione della UE, i contributi più rilevanti sono quelli di: Sala-i-Martin (1996), Boldrin e Canova (2001), Becker *et al.* (2010 e 2013), Busillo *et al.* (2013). In nessuno di questi studi, però, si analizza l'esistenza eventuali effetti collaterali (indesiderati) della politica di coesione.

Metodologia. – Nella prima parte del lavoro si presenta un modello teorico che permette di analizzare gli effetti dei trasferimenti sul comportamento degli individui. La dimensione di civismo che si considera è quella che attiene alla scelta razionale tra *rent seeking* e lo svolgimento di un'attività lavorativa. Nel primo caso l'individuo tenta di appropriarsi di parte del trasferimento, creando un'esternalità negativa su tutta la popolazione. Il modello mostra come i trasferimenti possano avere un impatto positivo sulla frazione degli individui nella popolazione che decidono di non comportarsi in maniera civicamente corretta. Questo avviene perché i trasferimenti aumentano l'ammontare di risorse appropriabili tramite l'attività di *rent seeking* diminuendo quindi gli incentivi a comportarsi in maniera civica. Il modello mostra anche che gli incentivi degli individui ad appropriarsi dei trasferimenti sono ridotti nel caso in cui l'operatore pubblico sia particolarmente efficiente nell'utilizzo dei fondi pubblici a disposizione. In tale evenienza, i trasferimenti, impiegati per la fornitura di beni collettivi, aumentano i rendimenti attesi per coloro che decidono di comportarsi in maniera civica.

Nella seconda parte del lavoro si studia, attraverso un esercizio di natura econometrica, la relazione tra i trasferimenti dell'UE alle aree Obiettivo 1 (per il periodo di programmazione 2000-06) e le dotazioni

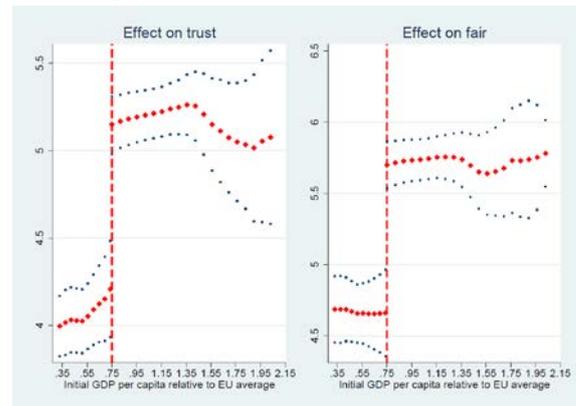
di capitale sociale delle regioni europee. In particolare, si utilizza un *Regression Discontinuity Design* (RDD) che sfrutta le regole per l'assegnazione dei fondi strutturali; secondo tali regole, una regione è eleggibile per i fondi se il suo PIL pro capite nei tre anni precedenti all'inizio del ciclo di programmazione è inferiore al 75% della media UE. A causa dell'imperfetta adesione (*compliance*) alla regola di eleggibilità, l'esercizio è condotto in base ad uno schema di *fuzzy RDD*, in cui il trattamento è strumentato con l'eleggibilità.

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa su due principali basi dati. La prima è la *European Social Survey* (nelle sue 4 edizioni dal 2002 al 2008). Utilizzando le risposte su *Generalized Trust*, *Help* e *Fairness*, si calcola il livello di capitale sociale per ciascuna regione europea. Come variabile aggiuntiva si utilizza anche un indicatore sintetico (PC1) che rappresenta la componente principale estratta dalle tre variabili di CS. La base dati *Regio-Eurostat* fornisce invece le informazioni sul PIL pro capite per le regioni europee (che rappresenta la cosiddetta *forcing variable* nell'esercizio RDD) e su altre variabili di controllo utilizzate nelle regressioni. Per misurare l'efficienza dell'operatore pubblico è stato utilizzato il dataset recentemente messo a disposizione da Charron *et al.* (2014) sulle valutazioni dei cittadini circa la qualità dei servizi pubblici.

Risultati. – I trasferimenti relativi all'Obiettivo 1 hanno avuto un effetto negativo, e statisticamente significativo, sulle dotazioni di CS a livello regionale. Le figure 1 e 2 mostrano, per ogni indicatore di CS, l'effetto dei trasferimenti al variare del PIL pro capite regionale in percentuale della media UE. Con il passaggio dallo status di regione non eleggibile (al di sopra della soglia del 75%) a quello di regione eleggibile (al di sotto della soglia) tutti gli indicatori di CS subiscono una riduzione rilevante. Le analisi econometriche confermano questo risultato: in base alle stime ottenute, i

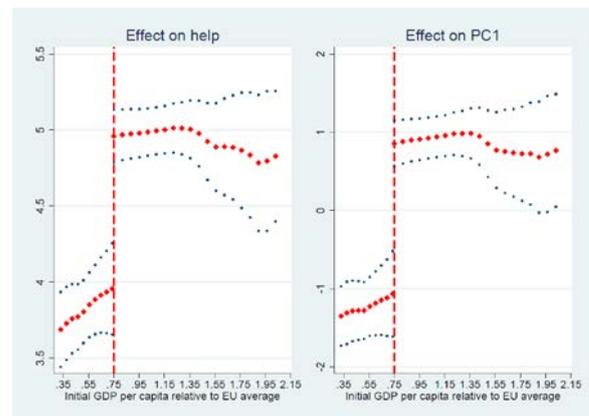
trasferimenti hanno determinato una riduzione (commisurabile a circa mezza deviazione standard) delle dotazioni locali di CS.

Figura 1. Analisi grafica sugli indicatori di Generalized Trust e Fairness



Nota: Il grafico rappresenta le medie locali della variabile dipendente per ciascun livello di PIL pro capite in percentuale della media europea. Le medie locali sono calcolate usando un *kernel* di Epanechnikov, con un *bandwidth* che segue la "regola del pollice". I punti blu rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

Figura 2. Analisi grafica sugli indicatori di Help e PC1



Nota: Il grafico rappresenta le medie locali della variabile dipendente per ciascun livello di PIL pro capite in percentuale della media europea. Le medie locali sono calcolate usando un *kernel* di Epanechnikov, con un *bandwidth* che segue la "regola del pollice". I punti blu rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%. PC1 indica la prima componente di un'analisi delle componenti principali dei tre indicatori di CS. Tale componente spiega il 92% della variabilità totale.

Infine, e coerentemente con il modello teorico presentato, le stime evidenziano che l'effetto negativo è mitigato (talvolta, fino ad annullarsi) nelle aree in cui l'operatore pubblico è caratterizzato da una maggiore efficienza nella fornitura dei servizi pubblici, misurata dalle valutazioni dei cittadini.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce che nel disegno della politica di coesione dell'UE una maggiore enfasi dovrebbe essere data ai pre-requisiti per la ricezione degli aiuti; per esempio, l'efficienza nella fornitura dei beni pubblici locali dovrebbe avere un ruolo di primo piano nell'assegnazione dei fondi. Da questo punto di vista, i risultati del lavoro sono coerenti con le proposte di riforma della politica di coesione dell'UE, che suggeriscono di introdurre misure di condizionalità ex-ante.

Bibliografia

- Aghion, P., Y. Algan, P. Cahuc and A. Shleifer (2010), Regulation and distrust, *The Quarterly Journal of Economics*, 125(3), 1015-1049.
- Becker, S.O., P.H. Egger, and M. Von Ehrlich (2010) Going NUTS: The effect of EU Structural Funds on regional performance, *Journal of Public Economics*, 94(9-10), 578-590.
- Becker, S.O., P.H. Egger and M. Von Ehrlich, (2013), Absorptive capacity and the growth effects of regional transfers: a regression discontinuity design with heterogeneous treatment effects, *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 29-77.
- Bisin, A. and T. Verdier (2001), The economics of cultural transmission and the evolution of preferences, *Journal of Economic Theory*, 97(2), 238-319.
- Boldrin M. and F. Canova (2001), Europe's regions-income disparities and regional policies, *Economic Policy*, 16, 207-253.
- Busillo, F., T. Muccigrosso, G. Pellegrini, O. Tarola and F. Terribile (2013), Measuring the effects of European Regional Policy on economic growth: A regression discontinuity approach, *Papers in Regional Science*, 92, 217-233.
- Carlin, B., F. Dorobantu and S. Viswanathan (2009), Public Trust, the Law, and Financial Investment, *Journal of Financial Economics*, 92(3), 321-341.
- Charron, N., Dijkstra, L., Lapuente, V. (2014), Regional governance matters: quality of government within European Union member states, *Regional Studies* 48 (1), 68–90.
- Glaeser, E. L., G. Ponzetto and A. Shleifer (2007), Why does democracy need education? *Journal of Economic Growth*, 12(1), 77-99.
- Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales (2008), Social Capital as Good Culture. Alfred Marshall Lecture – *Journal of the European Economic Association*, 6(2-3), 295-320.
- Pinotti, P. (2012), Trust, Regulation and Market Failures, *The Review of Economics and Statistics*, 94(3), 650-658.
- Sala-i-Martin, X. (1996), Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence, *European Economic Review*, 40(6), 1325-1352.
- Tabellini, G. (2008), The scope of cooperation; norms and incentives, *The Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905-950.

**PORK BARREL, LEGISLATORS' EFFORT AND ELECTORAL RULES: A MICRO TEST BASED ON
THE ITALIAN 2005 REFORM**

*(SPESA PUBBLICA A FAVORE DI AREE RISTRETTE, IMPEGNO DEI LEGISLATORI E REGOLE
ELETTORALI: UN TEST SU DATI MICRO SULLA BASE DELLA RIFORMA ITALIANA DEL 2005)*

Giuseppe Albanese (Banca d'Italia), Marika Cioffi (Banca d'Italia), Pietro Tommasino (Banca
d'Italia)

Classificazione JEL D72, D73, Z10– Parole chiave: regole elettorali, spesa pubblica.

Domanda di ricerca. – Lo studio analizza il nesso tra comportamento dei rappresentanti nelle assemblee legislative e regole elettorali. In particolare, si esamina il ruolo svolto, nel determinare l'influenza delle regole elettorali sulle scelte dei parlamentari, dal grado di civismo (*civicness*) del distretto di elezione.

Letteratura di riferimento. – Un'ampia letteratura sia empirica sia teorica suggerisce come i sistemi di tipo maggioritario tendano ad accrescere l'attivismo legislativo dei politici, e li incentivino a preferire spese che avvantaggino il proprio collegio elettorale a spese di interesse "nazionale" (Persson e Tabellini, 2003, Gagliarducci *et al.*, 2011). Un secondo più recente, filone di ricerca mette in luce il peso di variabili culturali sul comportamento degli eletti (Nannicini *et al.*, 2012). Rispetto agli studi precedenti, il lavoro integra entrambi gli aspetti sia a livello teorico che empirico.

Metodologia. – Il lavoro presenta un modello teorico (che modifica quello di Persson e Tabellini, 1999), in cui si ipotizza che gli elettori siano interessati non solo al proprio benessere materiale (come nel modello originario) ma anche a quello degli altri cittadini (questa componente è intesa cogliere il grado di civismo). Come in Persson e Tabellini (1999), nei regimi maggioritari si avrà una minore fornitura di beni pubblici di interesse nazionale e più interventi mirati a singoli territori, ed un maggiore "attivismo" dei politici; a differenza tuttavia del modello originario, al

crescere della *civicness*, si riducono le differenze tra gli esiti di equilibrio osservabili in sistemi elettorali di tipo maggioritario e proporzionale.

Nella parte empirica del lavoro le predizioni teoriche vengono testate analizzando i comportamenti dei membri del Senato italiano tra il 1994 e il 2012. In particolare si sfrutta come test del modello teorico la presenza di differenze negli effetti della modifica elettorale avutasi a fine 2005 tra distretti elettorali caratterizzati da un diverso grado di *civicness*, (con la riforma si è passati da un sistema prevalentemente maggioritario a uno prevalentemente proporzionale).

Dati. – L'analisi empirica si avvale di una nuova base-dati che comprende le proposte di legge presentate da ciascun Senatore (il cui numero è considerato come misura dell'attivismo) e di ognuna registra alcune caratteristiche (in particolare, orientamento localistico o nazionale). La base-dati comprende inoltre informazioni relative alle caratteristiche dei parlamentari e del loro distretto di elezione. La *civicness* viene misurata con riferimento a quest'ultimo (si considerano due misure classiche, quali la partecipazione ai referendum e le donazioni di sangue).

Risultati. – Coerentemente con quanto previsto dal modello teorico, le stime (che tengono conto dei fattori invarianti a livello regionale e di quelli temporali comuni a tutte le regioni) mostrano che: (1) gli eletti con un sistema maggioritario svolgono un'attività

legislativa più intensa; essi hanno inoltre una maggiore propensione a sostenere proposte indirizzate verso il proprio distretto elettorale, rispetto a provvedimenti di carattere generale; (2) le differenze osservate nei comportamenti dei Senatori eletti nei due sistemi si riducono nei distretti in cui è maggiore la dotazione di capitale civico. In particolare, l'effetto del passaggio dal maggioritario al proporzionale sul numero di proposte di legge presentate diminuisce di circa il 75% se si passa da un distretto elettorale al terzo quartile della distribuzione di capitale sociale a uno al primo quartile, mentre l'effetto sulla percentuale di proposte indirizzate verso il proprio distretto elettorale si riduce di quasi il 30%.

Implicazioni. – I risultati dell'analisi confermano l'esistenza di *trade-off* nella scelta del sistema elettorale: rispetto a quelli proporzionali, i sistemi maggioritari tendono a aumentare l'impegno dei legislatori ma li rendono più inclini a interventi localistici. Il *trade-off* è influenzato da variabili culturali: nei territori con elevate dotazioni di capitale sociale le differenze tra i due sistemi tendono a ridursi; in situazioni caratterizzate da basso civismo, gli incentivi all'attivismo e l'attenzione agli interessi del proprio collegio d'elezione potrebbero avere effetti perversi e disgreganti. In termini di ingegneria

costituzionale, la scelta d'un sistema elettorale può perciò dover variare da paese a paese, in funzione in particolare del grado di civismo.

Bibliografia

- Gagliarducci, S., T. Nannicini and P. Naticchioni (2011), Electoral rules and politicians' behavior: a micro test, *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 3, 144-174.
- Nannicini, T., A. Stella, G. Tabellini and U. Troiano (2012), Social capital and political accountability, *American Economic Journal: Economic Policy*, forthcoming.
- Persson, T. and G. Tabellini (2003), *The Economic effects of Constitutions*, MIT press, Cambridge (Mass).
- Persson, T. and G. Tabellini (1999), The size and scope of government: comparative politics with rational politicians, *European Economic Review*, vol. 43(2), 699-735.

CIVIC CAPITAL AND DEVELOPMENT: ITALY, 1951-2001
(*CAPITALE CIVICO E SVILUPPO ECONOMICO: ITALIA, 1951-2001*)

Giuseppe Albanese (Banca d'Italia), Guido de Blasio (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: O10, O43 – Parole chiave: capitale civico, sviluppo, Italia.

Quaderni di storia economica n. 32

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è quello di analizzare gli effetti del capitale civico (Guiso *et al.*, 2010) sullo sviluppo economico, distinguendo tra le diverse fasi storiche dello stesso che hanno caratterizzato l'Italia tra il 1951 e il 2001. Il lavoro adotta una scala geografica di riferimento ridotta (i comuni) e utilizza come misura di capitale sociale la partecipazione degli individui alle elezioni politiche.

Il tema è rilevante in particolare per valutare come gli effetti del capitale sociale possano variare in funzione del contesto economico e socio-istituzionale corrente.

Letteratura di riferimento. – Molti lavori in precedenza hanno valutato gli effetti del capitale sociale sullo sviluppo economico, sia con analisi *cross-country* (Knack e Keefer, 1997; Zak e Knack, 2001) sia a livello di singoli paesi (Miguel *et al.*, 2005; de Blasio e Nuzzo, 2010). In nessuno di questi studi, però, si analizza la possibilità di effetti differenziati nel corso del processo di sviluppo economico di un paese. Il contributo di North (1991) suggerisce invece come l'importanza delle norme informali sia particolarmente rilevante nella fase iniziale di decollo di un'economia di mercato e decresca successivamente con lo sviluppo delle istituzioni formali.

Metodologia. – Il lavoro propone un esercizio di natura econometrica sulla relazione cross-sezionale tra la dotazione di capitale civico a livello municipale e misure di sviluppo economico (il tasso di occupazione, la densità di occupati per kmq e

la densità di unità locali per kmq) in sei diversi periodi della storia italiana del dopoguerra, corrispondenti alle date dei censimenti dal 1951 al 2001. Tale arco di tempo abbraccia diversi stadi di sviluppo dell'economia italiana, dalla fase di industrializzazione associata al miracolo economico del secondo dopoguerra alla fase di sviluppo successivo – soprattutto nel terziario – caratterizzata da tassi più contenuti e minori opportunità di *catching up*.

Lo studio adotta una stima a variabili strumentali (IV), che sfrutta come strumento la partecipazione elettorale a livello municipale misurata nel 1913. Tale variabile risulta significativamente correlata alle misure di partecipazione elettorale del periodo 1951-2001, in linea con la persistenza che caratterizza le dotazioni di capitale sociale a livello locale. L'esogeneità dello strumento viene argomentata in base alle profonde differenze che caratterizzano sia lo sviluppo economico pre e post-1945 in Italia, sia il contesto socio-istituzionale tra le due epoche, intramezzate dal periodo fascista e dalle due guerre mondiali.

Dati. – Il lavoro si basa su due principali basi dati. La prima è costituita dai censimenti dell'industria e dei servizi, svoltisi in ogni decade dal 1951 al 2001. Da tale fonte vengono estratte le variabili dipendenti che misurano lo sviluppo economico comunale.

La seconda è l'Archivio storico delle elezioni dell'Istituto Cattaneo, da cui sono

tratte le informazioni riguardanti il tasso di partecipazione elettorale alle elezioni politiche nella data più vicina al censimento considerato. La partecipazione elettorale costituisce l'unica *proxy* disponibile per misurare la dotazione di capitale sociale a livello locale ad un livello territoriale così fine e su un arco temporale di tale lunghezza.

Risultati. – Lo sviluppo economico a livello locale risulta significativamente correlato alle dotazioni di capitale civico lungo tutto l'arco di tempo considerato. In base alle stime IV, tale relazione sembra almeno in parte riconducibile all'effetto causale che va dalla partecipazione elettorale allo sviluppo economico. Le stime mostrano come l'impatto del capitale civico sull'attività economica risulti più forte nei primi decenni dopo il secondo dopoguerra e vada successivamente a decrescere, pur rimanendo significativo. Le analisi econometriche confermerebbero quindi l'ipotesi di North (1991).

Implicazioni. – L'analisi suggerisce come il contributo del capitale sociale allo sviluppo economico possa essere particolarmente accentuato nelle fasi di decollo di un'economia.

Bibliografia

- de Blasio, G., G. Nuzzo (2010), Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, vol. 50(4), 833–857.
- Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2010), Civic Capital as the Missing Link, in Benhabib, J. A. Bisin and M. Jackson (eds.), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam: North Holland.
- Knack, S., Keefer, P. (1997), “Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112(4), pp. 1251-1288.
- Miguel, E., P. Gertler, D. Levine (2005), Does Social Capital Promote Industrialization? Evidence from a Rapid Industrializer, *Review of Economics and Statistics*, 2005, vol. 87(4), 754-762.
- North, D. C. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5(1), 97-112.
- Zak, P. J., S. Knack (2001), Trust and growth, *Economic Journal*, vol. 111(470), 295–321.

THE IMPACT OF INDUSTRIALIZATION ON CIVIC CAPITAL
(L'IMPATTO DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE SUL CAPITALE CIVICO)

Giuseppe Albanese (Banca d'Italia), Guido de Blasio (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: O43, O14, Z13– *Parole chiave:* capitale civico, industrializzazione, Italia.

Domanda di ricerca. – Mentre gran parte dalla letteratura sul capitale sociale si concentra sul ruolo di questa grandezza per lo sviluppo economico, questo studio esamina il possibile nesso di causalità che va nel senso opposto. Lo sviluppo economico, e soprattutto le trasformazioni strutturali ad esso connesse, con lo sviluppo della moderna società industriale (e post-industriale), possono infatti avere un impatto sui comportamenti di fiducia e cooperazione tra individui.

Il tema è rilevante in particolare per valutare se le dotazioni di capitale sociale vadano considerate esogene rispetto allo sviluppo economico, oppure i due fattori evolvano almeno in parte congiuntamente.

Letteratura di riferimento. – L'esistenza di un'influenza dello sviluppo economico sui comportamenti pro-sociali degli individui è discussa nella letteratura socio-economica già a partire da Marx (1859) ed è stata ritenuta plausibile anche da quegli scienziati sociali (Banfield, 1958; Putnam, 1993) che per primi hanno enfatizzato il nesso causale che invece va dal capitale sociale allo sviluppo economico locale.

Nelle analisi empiriche a livello microeconomico, una relazione positiva tra reddito degli individui (famiglie) e *proxy* di capitale sociale è illustrata, sia a livello internazionale (Alesina e La Ferrara, 2000; Glaeser *et al.*, 2002; Albanese e de Blasio, 2014), sia per il nostro Paese da de Blasio e Nuzzo (2010). A livello macro, l'evidenza è invece ancora scarsa; tra i pochi contributi esistenti in letteratura, spicca il lavoro di Miguel *et al.* (2006), che mostra evidenze a riguardo nel caso dell'Indonesia durante il periodo di rapido sviluppo industriale che ha interessato quel paese tra il 1985 e il 1997.

Metodologia. – L'esercizio econometrico è riferito ai comuni italiani e si basa su un arco temporale molto lungo, dal

1951 al 1991. Da un punto di vista tecnico, l'analisi utilizza un modello alle differenze, che permette di controllare per l'influenza dei fattori storici e geografici invariabili nel tempo, e adotta una strategia di identificazione a variabili strumentali (IV), che consente di isolare la variabilità dello sviluppo economico che non risente della contemporanea variazione nelle dotazioni di capitale sociale. Poiché la dimensione di sviluppo economico considerata nel paper è quella dello sviluppo dell'industria, l'esercizio IV è costruito sulla base della crescita dell'occupazione locale che risulta attribuibile alla crescita di ciascun settore produttivo registrata a livello nazionale in base alla composizione settoriale locale nell'anno iniziale. La validità dello strumento si basa quindi sul fatto che gli shock nazionali sui singoli settori incidono sull'economia locale in base alle quote di quei settori nell'occupazione industriale a livello locale. D'altra parte, sia gli shock nazionali sia la composizione settoriale iniziale possono essere considerati esogeni rispetto alle variazioni di capitale sociale nel decennio considerato.

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa su due principali basi dati. La prima è costituita dai censimenti industriali, svoltisi in ogni decade dal 1951 al 1991. Da tale fonte viene estratta l'occupazione industriale nonché la sua composizione settoriale. Le dotazioni di capitale sociale a livello comunale sono invece approssimate attraverso il tasso di partecipazione elettorale alle elezioni politiche (capitale civico; Guiso *et al.*, 2010) alla data più vicina al censimento considerato. La fonte per questi dati è l'Archivio storico delle elezioni dell'Istituto Cattaneo. La partecipazione elettorale costituisce l'unica *proxy* disponibile per misurare la dotazione di capitale sociale a livello locale ad un livello

territoriale così fine e su un arco temporale di tale lunghezza.

Risultati. – Lo studio mostra che lo sviluppo industriale ha avuto un impatto significativo sulla partecipazione elettorale. L'effetto stimato per il Mezzogiorno è molto più elevato di quello stimato per i comuni italiani nel loro complesso. In base alle stime proposte, se il Mezzogiorno fosse stato in grado (nel periodo 1951-1991) di colmare il suo divario industriale rispetto al Centro-Nord (in termini di occupazione), il gap nelle dotazioni di capitale sociale sarebbe stato la metà di quello effettivamente misurato nel 1991.

Questi risultati suggeriscono che le vicende economiche e sociali influiscono sul capitale sociale.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce come capitale sociale e sviluppo economico possano evolvere in parte congiuntamente. Possono quindi insorgere circoli virtuosi (o viziosi), a seconda che determinate politiche portino a migliorare (peggiore) la performance dell'economia e quindi innalzino (deprimano) i comportamenti pro-sociali degli individui, che a loro volta hanno poi un impatto sulla crescita economica.

Bibliografia

- Albanese G., G. de Blasio (2014), Who trust others more? A Cross-European Study, *Empirica*, forthcoming.
- Alesina, A., E. La Ferrara (2000), Who trusts others?, *Journal of Public Economics*, vol. 85, 207–234.
- Banfield, E. C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: The Free Press.
- de Blasio, G., G. Nuzzo (2010), Individual Determinants of Social Behavior, *Journal of Socio-Economics*, vol. 39, 466-473
- Glaeser, E. L., D. Laibson, B. Sacerdote (2002), The Economic Approach to Social Capital, *The Economic Journal*, vol. 112, F437–F458.
- Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2010), Civic Capital as the Missing Link, in Benhabib, J. A. Bisin and M. Jackson (eds.), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam: North Holland.
- Knack, S., P. Keefer (1997), Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, 1251-1288.
- Marx, K. (1859), *A contribution to the critique of political economy*, various editions.
- Miguel, E., P. Gertler, D.I. Levine (2006), Does Industrialization Build or Destroy Social Networks?, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 54, 287-317.
- Putnam, R. D. (1993), *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.

MY PARENTS TAUGHT ME.
EVIDENCE ON THE FAMILY TRANSMISSION OF VALUES
(*ME L'HANNO INSEGNATO I MIEI GENITORI. ALCUNE EVIDENZE SULLA TRASMISSIONE FAMILIARE
DEI VALORI CULTURALI*)

Giuseppe Albanese (Banca d'Italia), Guido de Blasio (Banca d'Italia), Paolo Sestito (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: Z1, D10, C83 – *Parole chiave:* famiglia, trasmissione culturale, valori

Temi di discussione n. 955

Domanda di ricerca. – Per comprendere quanta parte dell'elevato grado di persistenza del capitale sociale sottolineato in letteratura possa essere spiegata dalla trasmissione familiare dei tratti culturali, il lavoro propone un esercizio empirico basato su dati di *survey* riferiti all'Italia.

Letteratura di riferimento. – La letteratura economica ha mostrato che i tratti culturali influiscono in maniera significativa su una serie di variabili socio-economiche, sia a livello individuale sia a livello aggregato (per una rassegna, si veda Guiso *et al.*, 2006). La questione legata alla persistenza dei valori assume rilievo, anche alla luce di quella letteratura (Putnam, 1993; Guiso *et al.*, 2008; de Blasio e Nuzzo, 2010; Tabellini, 2010) che ha mostrato come le dotazioni contemporanee di capitale sociale abbiano profonde radici storiche.

Tra i vari possibili meccanismi di trasmissione, alcuni lavori, per lo più teorici (tra cui: Bisin e Verdier, 2000; Bisin *et al.*, 2004; Tabellini, 2008), hanno messo in risalto il ruolo della famiglia: gli individui ricevono una dotazione di valori dai loro genitori, li aggiornano alla luce della loro esperienza di vita e li trasmettono successivamente ai loro figli. Da un punto di vista empirico, il lavoro di Dohmen *et al.* (2012) ha mostrato alcune evidenze a favore della persistenza intergenerazionale di alcuni tratti individuali (avversione al rischio e

fiducia nei confronti degli altri), basandosi su dati di *survey* riferiti alla Germania.

Metodologia. – Le stime econometriche presentate sono ottenute a partire da microdati di indagini campionarie. Le specificazioni utilizzate includono una serie di controlli per quelle caratteristiche demografiche ed economiche, a livello sia individuale sia familiare, che potrebbero essere associate ai valori di un individuo, indipendentemente dagli insegnamenti ricevuti.

Dati. – Lo studio si avvale delle informazioni ricavate dall'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane nel 2010, condotta dalla Banca d'Italia (SHIW). In quell'indagine sono stati rilevati alcuni orientamenti culturali, chiedendo in che misura essi fossero stati a suo tempo trasmessi dai propri genitori o fossero rilevanti nell'educazione impartita ai propri figli. In particolare le dimensioni indagate fanno riferimento a due macro-categorie di valori: l'area relativa ai principi di tolleranza, obbedienza e rispetto nei confronti delle autorità; l'area relativa all'importanza della famiglia oppure delle attività professionali e lavorative.

Risultati. – Il lavoro mostra innanzitutto come i valori ricevuti dagli individui nel corso della loro educazione siano associati ad una vasta serie di attitudini

(fiducia negli altri, avversione al rischio, impazienza) e risultati e comportamenti socio-economici (reddito, propensione all'imprenditorialità, nel caso delle donne anche partecipazione al mercato del lavoro e fertilità). Ad esempio, chi ha ricevuto un'educazione basata su valori di tolleranza più che di subordinazione all'autorità o con orientamento al lavoro più che alla famiglia è più propenso ad avere fiducia negli altri; coloro che hanno ricevuto un'educazione che ha invece enfatizzato i valori dell'obbedienza e del rispetto della gerarchia tendono ad essere maggiormente avversi al rischio.

Successivamente lo studio verifica in che misura i connotati valoriali tendano a persistere tra generazioni. I risultati avvalorano l'idea per cui gli orientamenti culturali ricevuti vengono trasmessi con ridotte modificazioni alla propria discendenza. Questo è vero anche per quanti, essendo stati interessati da un'esperienza migratoria, abbiano vissuto parte significativa della propria vita in un ambiente diverso da quello dei propri genitori.

In particolare, il canale familiare sembra particolarmente forte per alcuni valori, come quelli relativi all'obbedienza, al rispetto per la gerarchia e all'importanza della famiglia.

Bibliografia

- Bisin, A., G. Topae T. Verdier (2004), Religious Intermarriage and Socialization in the U.S., *Journal of Political Economy*, vol. 112(3), 615-64.
- Bisin, A. e T. Verdier (2000), Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115(3), 955-988.
- de Blasio G. e G. Nuzzo (2010), Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, vol. 50(4), 833-857.
- Dohmen, T., A. Falk, D. Huffman e U. Sunde (2012), The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes, *Review of Economic Studies*, vol. 79(2), 645-677.
- Guiso, L., Sapienza, P. e L. Zingales (2006), Does Culture Affect Economic Outcomes?, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20(2), 23-48.
- Guiso, L., P. Sapienza e L. Zingales (2008), Long Term Persistence, NBER Working Papers No. 14278.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Tabellini, G. (2008), The Scope of Cooperation: Values and Incentives, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(3), 905-950.
- Tabellini, G. (2010), Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, *Journal of the European Economic Association*, vol. 8(4), 677-716.

TRUST AND PREFERENCES: EVIDENCE FROM SURVEY DATA

(LA RELAZIONE TRA FIDUCIA E PREFERENZE: EVIDENZA DALLE INDAGINI CAMPIONARIE)

Giuseppe Albanese (Banca d'Italia), Guido de Blasio (Banca d'Italia), Paolo Sestito (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D1, D8, Z1 – Parole chiave: fiducia, preferenze, indagini campionarie.

Temi di discussione n. 911

Domanda di ricerca. – Numerosi lavori hanno analizzato l'importanza della fiducia per il buon funzionamento di un sistema economico. Definizione e misurazione di tale concetto sono però ancora controversi. In particolare, nelle misure basate su sondaggi di tipo demoscopico, la fiducia che i rispondenti dichiarano di avere negli altri potrebbe dipendere dalle aspettative circa i comportamenti effettivi di questi ultimi o essere associata alle preferenze di un individuo. Da quest'ultimo punto di vista, seguendo in particolare Fehr (2009), la decisione di concedere fiducia può dipendere sia dall'atteggiamento di un individuo verso possibili futuri guadagni e perdite, quindi dal suo grado di avversione al rischio, sia dalla sua disponibilità a posticipare l'utilizzo delle risorse impegnate nella relazione fiduciaria, ovvero dal suo grado di impazienza.

Alla luce di tali considerazioni, il lavoro mira a verificare l'esistenza di un legame tra fiducia e preferenze economiche. Il tema è rilevante in particolare per valutare come la dotazione di capitale sociale sia influenzata da differenti tratti della personalità.

Letteratura di riferimento. – La letteratura che ha sottolineato l'importanza della fiducia tra gli individui per il buon funzionamento di un sistema economico è numerosa ed è stata passata in rassegna da Guiso et al. (2010). La possibilità che gli indicatori riguardanti la fiducia riflettano

esclusivamente le aspettative circa l'affidabilità degli altri, è stata messa in discussione da Fehr (2009), che utilizza una definizione di tipo comportamentale (basata su Coleman, 1990). Fehr (2009) postula che la fiducia verso gli altri è influenzata anche dalle preferenze delle persone, nello stesso modo in cui le preferenze guidano altre azioni individuali, e in linea anche con precedenti risultati ottenuti da alcuni esperimenti (Karlan, 2005; Schechter, 2007).

Metodologia. – Il lavoro deriva dalla definizione comportamentale di fiducia due proposizioni testabili, con riferimento al rapporto tra dotazioni individuali di fiducia e, rispettivamente, avversione al rischio e impazienza. Tali proposizioni sono verificate attraverso un'analisi di regressione su dati di *survey* relativi sia a misure delle preferenze e della fiducia negli altri, sia alle caratteristiche personali di tipo socio-demografico ed economico.

Dati. – Lo studio si avvale innanzitutto dei dati provenienti dall'Indagine sui Bilanci delle Famiglie italiane (SHIW) del 2010. Da essa è possibile ottenere sia *proxy* delle preferenze intertemporali e per il rischio sia alcune misure di fiducia a livello individuale.

In particolare, gli indicatori sulla fiducia sono scomposti in due componenti (vedi anche de Blasio et al., 2014): per ciascun partecipante all'indagine si distingue tra una componente universalistica (un indice di fiducia generalizzata, in particolare nei confronti degli estranei) e una componente

particularistica (la fiducia nelle sole persone conosciute, ovvero familiari e amici).

Successivamente, la robustezza di alcune delle evidenze ricavate dai dati italiani vengono verificate con l'utilizzo di dati del *German Socio-Economic Panel* (SOEP). In questo caso, i dati disponibili consentono anche di controllare per l'impatto sulle misure di fiducia delle preferenze sociali e di altri tratti psicologici della personalità.

Risultati. – Le stime econometriche confermano l'ipotesi secondo cui le preferenze influenzano la fiducia, con effetti differenziati sulle sue componenti universalistica e particularistica: livelli più elevati di avversione al rischio e impazienza sono associati con una minore fiducia generalizzata mentre un maggiore grado di avversione al rischio è associato con una maggiore fiducia nelle persone conosciute. I risultati sono robusti all'inserimento di numerosi possibili fattori di controllo e vengono anche confermati utilizzando i dati tedeschi (e controllando per il grado di avversione nei confronti del tradimento, che influenza negativamente la fiducia generalizzata).

Mediante un esempio empirico relativo a un comportamento economico (il possesso di una carta di credito) lo studio evidenzia infine come trascurare la presenza di differenze nelle preferenze degli individui porta a sovrastimare gli effetti della fiducia (e delle aspettative circa i comportamenti degli altri che queste anche riflettono).

Implicazioni. – L'analisi suggerisce la necessità di considerare le diverse possibili fonti della fiducia e dei comportamenti pro-sociali in generale – aspettative sui comportamenti degli altri, preferenze e tratti della personalità etc. – distinguendo tra

l'altro tra dimensioni universalistiche e particularistiche. Il legame della fiducia con taluni tratti della personalità è in particolare in linea con la persistenza del capitale sociale e suggerisce l'importanza di comprendere i processi di trasmissione culturale.

Bibliografia

Coleman, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press.

de Blasio, G., Scalise, D. Sestito, P. (2014), Universalism vs. particularism: a round trip from sociology to economics, *Bank of Italy Occasional Papers No. 212*.

Fehr, E. (2009), On the Economics and Biology of Trust, *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3), 235-266.

Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2010), Civic Capital as the Missing Link, *NBER Working Papers No. 15845*.

Karlan, D. S. (2005), Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions, *American Economic Review*, 95(5), 1688-1699.

Schechter, L. (2007), Traditional Trust Measurement and the Risk Confound: An Experiment in Rural Paraguay, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 62(2), 272-92.

SOCIAL CAPITAL AND GROWTH: EVIDENCE FROM ITALIAN MUNICIPALITIES
(*Capitale sociale e crescita: evidenza empirica dai comuni italiani*)

Monica Andini (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: Z13, O44, R11 – Parole chiave: capitale sociale, crescita, Italia.

Domanda di ricerca. – Il lavoro sottopone a verifica empirica l'ipotesi secondo cui il capitale sociale ha un effetto positivo sulla crescita economica. L'innovazione del lavoro consiste nell'uso di dati a un livello di aggregazione territoriale molto dettagliato: quello comunale. Per concentrare l'attenzione su entità territoriali in cui i meccanismi interni più che gli spillover provenienti dall'esterno sono le determinanti fondamentali della crescita, il lavoro si concentra sui comuni che superano una certa soglia dimensionale (5000 abitanti nel 1951). In particolare, si indaga se le dotazioni di capitale sociale all'inizio di un dato periodo influenzino il tasso di crescita del valore aggiunto pro-capite nel decennio successivo. Poiché si considera il periodo 1950-2000, la numerosità delle osservazioni è ampia. Su tale arco temporale, si analizza peraltro anche la possibilità che la relazione tra capitale sociale e crescita economica vari nel tempo.

Letteratura di riferimento. – Fin dal contributo pionieristico di Solow (1956), i modelli di crescita esogena prevedono la convergenza dei livelli di reddito tra aree: le aree meno sviluppate dovrebbero crescere più velocemente rispetto a quelle più sviluppate. L'assenza di tale convergenza tra le regioni italiane, a partire dalla metà degli anni '70, è stata ampiamente documentata (Mauro e Pigliaru, 2011), e la scarsità di dotazioni di capitale sociale nelle zone meno sviluppate, evidenziata dagli studi di Putnam

(1993), è stata individuata come una delle possibili spiegazioni. Secondo questa interpretazione, la minore dotazione di capitale sociale di alcune aree, una caratteristica ereditata dal passato, si assocerebbe a una minore crescita e impedirebbe il recupero del ritardo.

Metodologia. – Per quanto riguarda la strategia empirica, l'idea del lavoro è che il capitale sociale possa costituire una pre-condizione per la crescita futura. Quindi, si stima un modello di β -convergenza:

$$g_{i,t} = \alpha + \mu_i + \mu_t + \beta y_{i,t-10} + \delta SC_{i,t-10} + \phi X_{i,t} + v_{i,t}$$

dove il tasso di crescita del valore aggiunto reale pro-capite per l'unità di interesse i nel periodo t ($g_{i,t}$) dipende dal valore aggiunto reale pro-capite all'inizio del periodo ($y_{i,t-10}$), dalla dotazione di capitale sociale a inizio periodo ($SC_{i,t-10}$), da elementi di eterogeneità non osservata a livello comunale (μ_i), dagli effetti del tempo (μ_t) e da altri possibili fattori ($X_{i,t}$). Ciascun periodo t ha una durata di 10 anni. La presenza dell'eterogeneità non osservata e del valore aggiunto ritardato tra i regressori sono entrambe fonti di endogenità, di cui si tiene conto seguendo l'approccio proposto da

Bond et al. (2001) per stimare equazioni empiriche della crescita.

Dati. – Un contributo del lavoro è costituito dalla costruzione di serie storiche a livello comunale per il valore aggiunto reale pro-capite. A questo scopo, le quote di occupati per settore, disponibili a livello comunale grazie ai censimenti (di fonte Istituto Nazionale di Statistica), sono usate come pesi per distribuire il valore aggiunto provinciale (di fonte Istituto Guglielmo Tagliacarne) tra i comuni di una stessa provincia. Quanto al capitale sociale, il lavoro usa la nozione di capitale civico (Guiso et al., 2011), misurato dalla partecipazione alle elezioni politiche (di fonte Istituto Carlo Cattaneo), per la quale si dispone di serie storiche su tutto il lungo periodo di tempo oggetto di analisi. Le altre variabili utilizzate come controlli (di fonte Istituto Nazionale di Statistica e Associazione Nazionale Comuni Italiani) si riferiscono a caratteristiche di tipo sia geografico sia economico, come ad esempio la superficie e la popolazione.

Risultati. – I risultati relativi ai comuni con almeno 5000 abitanti nel 1951 suggeriscono che il legame tra la dotazione di capitale sociale e la successiva crescita economica è positivo e significativo nell'intero arco di tempo analizzato.

Nella media del periodo, a un aumento dell'1 per cento nella dotazione di capitale sociale è associato un aumento cumulato del tasso di crescita del valore aggiunto pro-capite pari allo 0,6 per cento su un arco di 10 anni (Tabella 1).

Distinguendo tra i diversi decenni, l'effetto del capitale sociale sulla crescita economica risulterebbe più elevato durante gli anni '50 e '60 che nei decenni successivi. I risultati ottenuti a livello comunale sono più forti di quelli ottenuti a livello di provincia, poiché il modello stimato con dati provinciali sembra soffrire di alcuni problemi di identificazione.

Tabella 1. Effetto del capitale sociale sulla crescita

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Cap. sociale	0,853***	0,749***	0,221***	0,170**	0,595***
	(0,030)	(0,034)	(0,067)	(0,068)	(0,109)
Effetti temporali	No	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti comunali	No	No	Sì	Sì	Sì
Variabili di controllo	No	No	No	Sì	Sì
Variabili strumentali	No	No	No	No	Sì
Osservazioni	10145	10145	10145	10145	10145
R2	0,375	0,387	0,682	0,683	-

Note. Variabile dipendente: tasso di crescita del valore aggiunto reale pro-capite. Variabile esplicativa principale: dotazione di capitale sociale iniziale. Variabili di controllo: superficie, popolazione, altitudine, differenza di altitudine nel comune, variabile pari a uno se il comune è vicino al mare, se è capoluogo di provincia, variabili dicotomiche di area. Ogni specificazione include il livello iniziale del valore aggiunto reale pro-capite. L'insieme degli strumenti è scelto seguendo Bond et al. (2001). * - ** - *** indica significatività statistica al 10% - 5% - 1%. Errori standard robusti tra parentesi.

Implicazioni. – Utilizzando dati a livello micro-geografico, il lavoro conferma l'importanza delle dotazioni di capitale sociale per la crescita economica.

Bibliografia

Bond, S.R., A. Hoeffler, e J. Temple (2001), GMM estimation of empirical growth models, CEPR Discussion Papers, n. 3048, Centre for Economic Policy Research.

Guiso, L., P. Sapienza, e L. Zingales (2011), Civic capital as the missing link, In Benhabib, J., A. Bisin e M.O. Jackson (a cura di) *Handbook of Social Economics*. Amsterdam: North Holland.

Mauro, L. e F. Pigliaru (2011), Social capital, institutions and growth: Further lessons from the Italian regional divide, CRENOS Working Papers, n. 3, Centre for North South Economic Research.

Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Solow, R.M. (1956), A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 70(1): 65-94.

**SEGREGATION IN SCHOOLS AND THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL:
EVIDENCE FROM THE ITALIAN CASE**
(*LA SEGREGAZIONE NELLE SCUOLE E IL RUOLO DEL CAPITALE SOCIALE:
INDICAZIONI DAL CASO ITALIANO*)

Rosario M. Ballatore (Banca d'Italia), Antonio M. Conti (Banca d'Italia), Roberto Rattu (Banca d'Italia), Giovanni Soggia (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: I24, I28, J15 – *Parole chiave:* formazione delle classi, segregazione, capitale sociale

Domanda di ricerca. – Le prassi di formazione delle classi, all'interno di una data scuola, sono un importante indicatore dell'orientamento più o meno inclusivo delle politiche scolastiche a livello decentrato. Sebbene vi sia a priori una certa ambiguità nel segno della relazione tra tale orientamento e l'evoluzione media degli apprendimenti degli alunni di una scuola – classi al loro interno omogenee, e quindi *ceteris paribus* tra loro eterogenee, potrebbero rendere più efficace l'attività d'insegnamento – l'inclusività delle politiche scolastiche è spesso ritenuta un valore di per sé, anche per i suoi effetti sull'integrazione sociale dei vari gruppi. L'obiettivo del lavoro è indagare la relazione tra la dotazione di capitale sociale di un'area e le pratiche - più o meno inclusive - di formazione delle classi nelle scuole elementari e medie. A questo scopo si costruisce un indicatore che misura il grado di segregazione etnica e socioeconomica degli studenti tra le classi di ogni scuola e si studia la correlazione tra questo e le varie misure del capitale sociale nelle province italiane. L'idea sottostante questa relazione è che il capitale sociale in una determinata area rifletta le preferenze dei genitori (a cui i dirigenti scolastici reagiscono) nei confronti della discriminazione degli studenti sulla base dell'etnia o del background socioeconomico.

Letteratura di riferimento. – Molti lavori presenti in letteratura analizzano la relazione tra la diversità e la segregazione etnica/culturale di un'area (tipicamente una città) e il processo di accumulazione di capitale sociale. Tra questi si segnalano Alesina e La Ferrara (2006), Putnam (2007), Uslaner (2011) e Rothwell (2012). Nessuno di questi studi ha tuttavia analizzato la relazione inversa che va dalla dotazione di capitale sociale della comunità alla segregazione, in particolare nell'ambito scolastico. Un altro filone della letteratura si è occupato di studiare le pratiche di formazione delle classi, misurando il livello di segregazione degli studenti nelle scuole, senza tuttavia indagare i fattori ad essa associati (si veda a proposito Carrington e Troske, 1997; Clotfelter, 1999; Clotfelter et al., 2005; Cronger, 2005; Kalogrides et al., 2012).

Metodologia. – La prima parte del lavoro è dedicata alla costruzione di un indicatore che permetta di confrontare il livello di segregazione tra scuole con caratteristiche diverse. La maggior parte degli indicatori disponibili in letteratura (come ad esempio il *dissimilarity* o l'indicatore di *isolation*), quando calcolati nella singola scuola, comunque di dimensioni contenute, risultano sensibili a differenze anche minime nel numero delle classi sul quale distribuire gli studenti e nelle

proporzioni tra i gruppi di studenti iscritti (nativi/immigrati o alto/basso status socioeconomico). Il confronto tra scuole in termini di segregazione rischia di essere fuorviante. La metodologia adottata per ovviare a questo problema consiste nel confrontare l'indice di *dissimilarity* calcolato sulla distribuzione effettiva degli studenti nelle classi con quello che si otterrebbe allocando in maniera casuale gli alunni in quel dato numero di classi. L'indicatore simulato è ottenuto come la media degli indici di *dissimilarity* ricavati in cento simulazioni effettuate per ogni singola scuola. Dato che sia l'indicatore calcolato sulla distribuzione effettiva, sia quello simulato incorporano le stesse caratteristiche intrinseche della scuola (numero di classi e composizione della popolazione complessiva degli studenti tra i vari gruppi rispetto ai quali si calcola il grado di segregazione), la differenza tra i due indici segnala la propensione verso meccanismi di segregazione tra classi in quella data scuola. Il confronto tra le diverse scuole viene effettuato quindi sulla base dell'indicatore di *dissimilarity* "standardizzato".

Nella seconda parte del lavoro si utilizza questo indicatore come variabile dipendente di una regressione che mette in relazione il grado di segregazione etnica e socioeconomica con la dotazione di capitale sociale a livello provinciale e comunale. In particolare si utilizza l'approccio tradizionale dei minimi quadrati ordinari, tenendo conto anche di variabili di controllo a livello di singola scuola e a livello di area geografica (province e comuni) per depurare la stima dei parametri da fattori potenzialmente correlati con il livello di capitale sociale e con la propensione delle singole scuole a distribuire gli studenti nelle classi secondo certe modalità. In aggiunta alle variabili di controllo si inseriscono nella regressione anche gli effetti fissi di macro-area per catturare le differenze fisse tra le diverse aree del paese. L'analisi di correlazione viene condotta separatamente per due diverse dimensioni di segregazione (etnica e

socioeconomica) e per due diversi livelli scolastici (seconda elementare e prima media).

Dati. – L'analisi empirica utilizza i dati dell'Indagine Invalsi sulla scuola primaria e secondaria nell'anno accademico 2009-10. Grazie a un codice identificativo univoco della terna alunno-classe-scuola e utilizzando le informazioni sulla cittadinanza e lo status socioeconomico è possibile caratterizzare il grado di segregazione tra classi all'interno di ciascuna scuola. La definizione di immigrato è quella fornita direttamente dall'Invalsi e si basa sulla cittadinanza dei genitori dell'alunno; uno studente viene definito a basso background socioeconomico se il corrispettivo valore dell'*Economic, Social and Cultural Status* (ESCS; un indicatore che sintetizza in una sola variabile l'istruzione, l'occupazione dei genitori e altre informazioni su ciò che si possiede a casa) appartiene al primo quartile della distribuzione degli studenti della scuola. Come *proxy* di capitale sociale si utilizzano la partecipazione media ai referendum e quella alle elezioni politiche (Ministero dell'Interno) rispettivamente a livello provinciale e comunale e la donazione media del sangue (Avis), anch'essa a livello provinciale. Oltre a queste misure riferite al capitale sociale nella sua dimensione universalistica, si considerano come misure della sua dimensione particolaristica le misure, di livello provinciale, ricavate dall'*Indagine multiscopo* dell'Istat e riguardanti sia aspetti di associazionismo che quelli più generali di *trust* (si veda de Blasio, Scalise e Sestito; 2014). Altre variabili utilizzate come controlli nelle regressioni provengono dai dati amministrativi del MIUR (come ad esempio la dimensione delle classi, e il numero di studenti disabili nella scuola e la quota degli immigrati di seconda generazione) e dall'Istat (come la quota di scuole private nella provincia, il tasso di ripetenza e il tasso di disoccupazione a livello provinciale).

Risultati. – La segregazione risulta più elevata nelle scuole delle regioni meridionali, sia relativamente alla dimensione etnica sia in relazione alle caratteristiche socio-economiche della famiglia di origine. Le stime ottenute tenendo conto di alcune caratteristiche della scuola (come, ad esempio, la quota degli immigrati di seconda generazione e la presenza di studenti ripetenti) e di diverse variabili socio-economiche relative al contesto locale (quali il numero delle scuole nell'area circostante e il tasso di disoccupazione a livello provinciale) indicano che le dotazioni di capitale sociale di tipo universalistico sono correlate inversamente con il grado di segregazione etnica; al contrario, non si trova nessuna correlazione significativa con la segregazione socio-economica (tav.1). La relazione tra la dotazione locale di capitale sociale particolaristico e le misure di segregazione socio-economica è invece positiva per la seconda elementare; non si ravvisa alcuna associazione tra il capitale sociale particolaristico e la segregazione di tipo etnico.

Tav.1. Stime OLS della correlazione tra l'indicatore di segregazione (etnica e socioeconomica) e le diverse misure di capitale sociale.

	II elementare		I media	
	<i>Etnica</i>	<i>Socio-eco.</i>	<i>Etnica</i>	<i>Socio-eco.</i>
referendum	-0.004***	-0.001	-0.002*	-0.002
e.politiche	-0.001***	-0.000	0.001	-0.000
don.sangue	-0.001***	0.001	-0.001**	0.000
ass.part.	-0.019	0.364***	0.042	0.090

Nota: le variabili di capitale sociale sono calcolate a livello provinciale, a eccezione delle elezioni politiche che sono espresse a livello comunale. Tutte le stime sono ottenute controllando per fattori a livello di scuola, a livello comunale e a livello provinciale. Sono stati inseriti anche gli effetti fissi di macroarea (4 ripartizioni).

Bibliografia

- Alesina, A. and E. La Ferrara (2006). Who Trust Others? *Journal of Public Economics* 85: 207-234.
- Carrington, W.J. and K. Troske (1997), On Measuring Segregation in Samples with Small Units, *Journal of Business and Economic Statistics* 15 (4): 402.
- Clotfelter, C.T. (1999), Public School Segregation in Metropolitan Areas, *Land Economics* 75 (4): 487-504.
- Clotfelter, C.T., H.F. Ladd, and J. Vigdor (2005), Who Teaches Whom? Race and the Distribution of Novice Teachers, *Economics of Education Review* 24: 377-392.
- Cronger, D. (2005), Within-School Segregation in a Urban School District, *Educational Evaluation and Policy Analysis* 27 (3): 225-244.
- de Blasio, G., D. Scalise and P. Sestito (2014), Universalism vs. Particularism: A Round Trip from Sociology to Economics, *Questioni di Economia e Finanza* 212, Bank of Italy.
- Kalogrides, D., S. Loeb, and T. Béteille (2012), Systematic Sorting: Teacher Characteristics and Class Assignments, *Sociology of Education*.
- Putnam, R.D. (2007), E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century, *Scandinavian Political Studies* 30 (2): 137-174.
- Rothwell, J.T. (2012), The Effects of Racial Segregation on Trust and Volunteering in US Cities, *Urban studies* 49 (10): 2019-2136.
- Uslaner, E.M. (2011), Trust, Diversity, and Segregation in the United States and the United Kingdom, *Comparative Sociology* 10 (2): 221-247.

INEQUALITY AND TRUST: NEW EVIDENCE FROM PANEL DATA
(DISUGUAGLIANZA E FIDUCIA: NUOVA EVIDENZA EMPIRICA DA DATI PANEL)

Guglielmo Barone (Banca d'Italia), Sauro Mocetti (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D31, O15, Z13 – Parole chiave: disuguaglianza, fiducia, mobilità intergenerazionale.

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è analizzare l'effetto della disuguaglianza dei redditi sul grado di fiducia generalizzato (*trust*) prevalente all'interno di una società. La disuguaglianza potrebbe ridurre il grado di fiducia attraverso una serie di canali: (i) aumentando le differenze socio-economiche tra i cittadini con la conseguente creazione di barriere sociali; (ii) riducendo il grado di equità percepita del contratto sociale; (iii) creando conflitti sulle preferenze nell'allocatione delle risorse pubbliche.

Il tema è rilevante per l'analisi dei meccanismi di accumulazione/de-cumulo di *trust*.

Letteratura di riferimento. – Alcuni lavori sull'argomento utilizzano dati di tipo *cross-country* mentre altri fanno riferimento a evidenza di tipo *within-country*. I primi trovano una correlazione negativa tra disuguaglianza e *trust*, alla quale tuttavia non è possibile dare un'interpretazione di tipo causale (Knack e Keefer, 1997; Zak e Knack, 2001; Bjørnskov, 2006; Leigh, 2006a). I lavori del secondo gruppo (Alesina e La Ferrara, 2000 e 2002; Leigh, 2006b; Gustavsson e Jordahl, 2008) sono meno conclusivi sull'esistenza di un legame tra le due variabili. Anche in questo caso, inoltre, l'identificazione di un meccanismo di causa ed effetto non risulta pienamente convincente.

Il lavoro contribuisce alla letteratura esistente mostrando in quali casi la correlazione tra disuguaglianza e fiducia riceve sostegno empirico, offrendone un'interpretazione di tipo causale e

illustrando il ruolo della mobilità intergenerazionale dei redditi.

Metodologia. – La relazione tra disuguaglianza, da un lato, e *trust*, dall'altro, è analizzata attraverso un modello econometrico stimato su un panel (non bilanciato) di paesi, tra gli anni ottanta e gli anni duemila. Si propongono due possibili approcci empirici. Il primo è una stima OLS con effetti fissi sia di paese sia di anno, che permettono di controllare per tutti i fattori caratteristici di paese che non variano nel tempo e per gli shock che colpiscono tutti i paesi in un certo anno in modo uniforme. Il secondo è una stima con variabili strumentali (IV), in cui, ferma restando la presenza degli effetti fissi di paese e di anno, si usa come strumento, per la misura di disuguaglianza, un indicatore del grado di esposizione di un paese in un dato anno al cosiddetto *Skill Biased Technical Change* (SBTC), ovvero a quella componente del cambiamento tecnologico che, avendo favorito i lavoratori più istruiti rispetto a quelli meno istruiti, dovrebbe aver innalzato la disuguaglianza dei redditi. La variabile di SBTC è in particolare basata sulla composizione settoriale delle economie nazionali all'inizio degli anni '80, il che ne dovrebbe garantire l'esogeneità, rispetto alle vicende successive oggetto dell'analisi, condizionatamente al set di variabili di controllo della regressione.

Dati. – La disuguaglianza è misurata alternativamente con l'indice di Gini di fonte World Bank o con la quota di reddito detenuta dal primo percentile (o decile) della distribuzione dei redditi di fonte *World Top Incomes Database*. Le dotazioni di *trust* sono

calcolate sulla base dei dati della *World Value Survey*. Altre variabili di controllo quali il PIL pro capite, la popolazione, il grado di istruzione, etc. sono tratte dagli archivi della World Bank. La costruzione della variabile strumentale è basata sui dati OECD – STAN.

Risultati. – Le stime OLS con effetti fissi indicano un effetto negativo e significativo dell'indice di Gini su trust, limitatamente ai paesi sviluppati. Nei paesi meno sviluppati la relazione perde significatività statistica, presumibilmente per via del maggior errore di misurazione che caratterizza le misure di disuguaglianza a essi riferite. Concentrandosi sui paesi più sviluppati, la stima IV evidenzia un effetto negativo che in valore assoluto è più che doppio rispetto a quello delle stime OLS: l'aumento di una deviazione standard dell'indice di Gini implica un aumento del 70 per cento della deviazione standard di trust. Le stime sono robuste sia rispetto all'inclusione di diverse variabili di controllo sia alla presenza di *outlier*.

Misurando la disuguaglianza con la quota di reddito detenuta dal primo percentile o dal primo decile della distribuzione dei redditi, i risultati sono qualitativamente confermati. Quest'ultima evidenza segnala che l'effetto della disuguaglianza è trainato dalla parte imputabile alla coda destra della distribuzione dei redditi, ovvero quella dei redditi più elevati.

Infine, attraverso un modello OLS, si mostra che l'effetto negativo della disuguaglianza sul trust è più ampio laddove la mobilità intergenerazionale dei redditi (ovvero la correlazione tra reddito dei “padri” e quello dei “figli”) è minore. Questo segnala che il prezzo della disuguaglianza (statica) che una società “paga” in termini di trust è

maggiore laddove la disuguaglianza (dinamica) è più elevata.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce che politiche volte a ridurre la disuguaglianza dei redditi (e delle opportunità) hanno effetti positivi sul grado di fiducia generalizzato di una popolazione.

Bibliografia

- Alesina, A. and E. La Ferrara (2000), Participation in heterogeneous communities, *Quarterly Journal of Economics*, 115, 847-904.
- Alesina, A. and E. La Ferrara (2002), Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.
- Bjørnskov, C. (2006), Determinants of generalized trust: a cross-country comparison, *Public Choice*, 130, 1-21.
- Gustavsson, M. and H. Jordahl (2008), Inequality and trust in Sweden: some inequalities are more harmful than others, *Journal of Public Economics*, 92, 348-365.
- Knack, S. and P. Keefer (1997), Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 52, 1251-1287.
- Leigh, A. (2006a), Does equality lead to fraternity? *Economic Letters*, 93, 121-125.
- Leigh, A. (2006b), Trust, inequality and ethnic heterogeneity, *Economic Record*, 82, 268-280.
- Zak, P.J. and S. Knack (2001), Trust and growth, *Economic Journal*, 111, 295-321.

**DOES TRUST INFLUENCE SOCIAL EXPENDITURES?
EVIDENCE FROM LOCAL GOVERNMENTS**

*(LA DOTAZIONE LOCALE DI FIDUCIA INFLUENZA LE SPESE SOCIALI? UN'ANALISI EMPIRICA A
LIVELLO DI GOVERNI LOCALI)*

Silvia Camussi (Banca d'Italia), Andrea Linarello (Banca d'Italia), Anna Laura Mancini (Banca
d'Italia), Pietro Tommasino (Banca d'Italia)

Classificazione JEL H5, Z1, C26– Parole chiave: capitale sociale, welfare state.

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è analizzare gli effetti del capitale sociale sulle politiche pubbliche definite a livello locale. In particolare, ci si concentra sull'orientamento della spesa verso i servizi sociali, una categoria di spesa ad elevato connotato redistributivo che potrebbe essere messa in ombra, agli occhi degli elettori, dalla mancata fiducia verso gli altri cittadini e/o nelle capacità dell'amministrazione pubblica di operare scelte oculate. Il livello dell'analisi è quello dei comuni italiani.

Il lavoro è rilevante per l'analisi del legame esistente fra variabili culturali e scelte pubbliche, un tema relativamente meno esplorato rispetto a quello dell'impatto degli assetti culturali sul funzionamento dei mercati.

Letteratura di riferimento. – Recentemente due lavori hanno sostenuto l'esistenza di un nesso positivo fra la fiducia nel prossimo e nelle istituzioni da un lato, e spesa sociale dall'altra (Algan et al., 2011, e Bergh e Bjornskov, 2011). I cittadini, argomentano Algan et al. (2011) facendo ricorso a un modello teorico, sono favorevoli a un più elevato livello di spesa sociale se sono convinti che le risorse pubbliche saranno impiegate in maniera efficiente e andranno realmente a favore della parte più bisognosa della popolazione. Bergh e Bjornskov (2011), mostrano, utilizzando dati *cross-country*, che l'evidenza empirica supporta la tesi di Algan et al. (2011); tengono inoltre conto del problema della potenziale casualità inversa fra dotazione di

fiducia di un'area e generosità del *welfare*, facendo ricorso a stime con variabili strumentali.

La presente ricerca intende contribuire alla letteratura utilizzando dati provenienti da un solo paese. In questo modo, si evitano i problemi - tipici degli studi *cross country* - connessi con l'esistenza di variabili omesse (ad esempio a causa di assetti istituzionali differenti), nonché con l'eterogeneità nell'interpretazione delle domande contenute nelle indagini campionarie. L'analisi econometrica che si propone affronta inoltre il problema dell'endogenità, messo in luce da Bergh e Bjornskov (2011), avvalendosi di variabili strumentali desunte dalla storia italiana, dal medioevo fino all'unificazione, e validate in precedenti studi (si veda ad esempio Giordano e Tommasino, 2013), che mostrano una stretta connessione tra dotazioni di fiducia a livello locale e gli assetti politico-amministrativi sperimentati in passato.

Metodologia. –Attraverso un esercizio di natura econometrica, il lavoro studia la relazione tra la dotazione di fiducia negli altri (e nelle istituzioni) da un lato e la quota di risorse impiegate per la spesa sociale dai comuni (principalmente rivolte agli anziani e ai bambini) dall'altro. Nella prima parte del lavoro viene svolta una stima con minimi quadrati ordinari, che coglie l'esistenza di una correlazione positiva fra spesa sociale e dotazioni di fiducia, controllando per una serie di fattori confondenti a livello sia comunale sia provinciale; successivamente

viene utilizzato un metodo di stima a variabili strumentali per testare la direzione di tale correlazione e tentare, quindi, di isolare un nesso di natura causale.

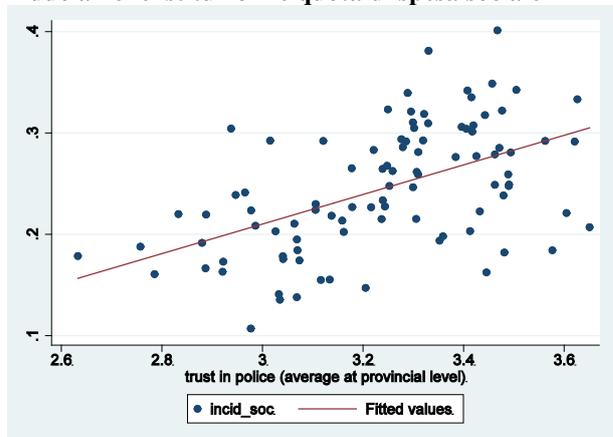
Dati. – I dati relativi al capitale sociale sono tratti dall'indagine campionaria "Aspetti della vita quotidiana" curata dall'Istat (di cui si fa uso delle edizioni 2010 e 2011). Utilizzando le risposte su *fiducia generalizzata e fiducia nelle forze dell'ordine*, si calcolano due misure di capitale sociale per ciascuna provincia italiana. Le informazioni relative alla spesa comunale, invece, sono tratte dai Certificati di Conto Consuntivo pubblicati annualmente dal Ministero dell'Interno, che contengono i dati relativi ai bilanci consuntivi di tutti i Comuni italiani e si riferiscono alla media per gli anni 2008-2010. Le variabili di controllo utilizzate nelle regressioni sono di fonte Istat (variabili demografiche) e dei ministeri delle finanze (reddito comunale) e dell'interno (variabili elettorali).

Risultati. – Le figure 1 e 2 evidenziano l'esistenza di una correlazione positiva tra le dotazioni di fiducia e la generosità della spesa sociale.

Tale relazione è confermata dall'analisi econometrica, che permette di tenere conto di altre caratteristiche del Comune, tra cui il livello di reddito, la struttura demografica, l'orientamento politico del sindaco, i trasferimenti da altri livelli di governo e la spesa amministrativa pro-capite.

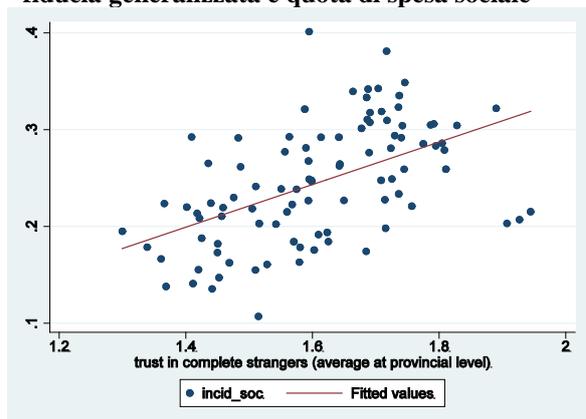
I risultati delle stime a variabili strumentali, in cui si considera la componente del grado di fiducia attribuibile all'eredità delle istituzioni politiche del periodo pre-unitario (utilizzando alternativamente sia la catalogazione di Di Blasio e Nuzzo, 2009 che quella di Di Liberto e Sideri, 2011), suggeriscono che i risultati delle stime effettuate con il metodo dei minimi quadrati rifletterebero un nesso causale che va dalla fiducia alla spesa sociale.

Figura 1. Analisi grafica sulla correlazione fra fiducia nelle istituzioni e quota di spesa sociale



Nota: Il grafico rappresenta le medie provinciali sia della quota di spesa sociale che del grado di fiducia.

Figura 2. Analisi grafica sulla correlazione fra fiducia generalizzata e quota di spesa sociale



Nota: Il grafico rappresenta le medie provinciali sia della quota di spesa sociale che del grado di fiducia.

La tabella 1 mostra l'effetto di un aumento delle due tipologie di fiducia utilizzate sulla quota di spese che un Comune destina ai servizi sociali. Ad esempio, l'aumento di una deviazione standard della fiducia nei propri concittadini aumenta la quota di spesa in servizi sociali di 6 punti percentuali (considerando che il valore medio dell'incidenza delle spese sociali sul totale è pari al 25 per cento).

Tabella 1. Variazione, in punti percentuali, della quota di spesa sociale al variare della fiducia

	Fiducia generalizzata	Fiducia nelle istituzioni
<i>Aumento di una deviazione standard</i>		
Variazione spesa sociale	+ 6,0 p.p.	+ 4,6 p.p.
<i>Incremento dal livello minimo a quello medio</i>		
Variazione spesa sociale	+13.3 p.p.	+14.2 p.p.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce come lo sviluppo del sistema di *welfare* e più in generale le politiche pubbliche possano essere condizionate dal capitale sociale oltre che dalle risorse disponibili. Un decentramento delle decisioni politiche su tali materie deve quindi tener conto di tali aspetti oltre che di quelli di equilibrio finanziario.

Bibliografia

- Algan, Y., P. Cahuc and M. Sangner (2011), Efficient and inefficient welfare states, CEPR working paper, no. 8229.
- Bergh, A. and C. Bjornskov (2011), Historical trust levels predict the current size of the welfare state, *Kyklos*, vol. 64(1), 1-19.
- de Blasio, G. e G. Nuzzo (2009), Historical Traditions Of Civicness And Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, vol. 50(4), 833-857.
- Di Liberto, A. e M. Sideri (2011), Past dominations, current institutions and the Italian regional economic performance, Working Paper CRENoS no. 201115.
- Giordano, R. and P. Tommasino (2013), Public sector efficiency and political culture, *Finanzarchiv*, vol. 69(3), 289-316.

INDIVIDUAL TRUST: DOES QUALITY OF INSTITUTIONS MATTER?

(GLI EFFETTI INDESIDERATI DEI TRASFERIMENTI PUBBLICI: FONDI COMUNITARI E DOTAZIONI LOCALI DI FIDUCIA E COOPERAZIONE)

Silvia Camussi (Banca d'Italia), Anna Laura Mancini (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: H7, Z10 – *Parole chiave:* capitale sociale, fiducia, qualità istituzionale.

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è quello di verificare empiricamente la presenza di un legame tra la qualità dei servizi pubblici, in particolar modo quelli forniti dagli enti locali, e alcune misure del grado di fiducia (nei confronti dei concittadini e degli amministratori pubblici) dei residenti.

Il lavoro intende fornire due contributi. In primo luogo, si inserisce nella letteratura sull'efficienza del settore pubblico proponendo nuovi indicatori sulla qualità dei servizi offerti localmente, a un livello territoriale molto fine (quello del sistema locale del lavoro). In secondo luogo, il lavoro contribuisce alla letteratura che studia le determinanti del capitale sociale ed evidenzia come la qualità dei servizi pubblici sperimentata in un certo contesto territoriale possa influire sul capitale sociale dei singoli individui, tendendo altresì conto di variabili socio-demografiche che caratterizzano ciascun individuo. sullo stesso.

Letteratura di riferimento. – I lavori più recenti che hanno costruito degli indicatori sulla qualità dei servizi sono quelli di Golden e Picci (2005), Del Monte e Papagni (2007), Messina (2007) e Charron et al. (2014). In questi lavori gli indicatori, che colgono alcuni aspetti specifici della qualità istituzionale (es. corruzione e qualità dei trasporti pubblici), sono per lo più forniti a livello regionale, nei casi più dettagliati, a quello provinciale.

Un'ampia letteratura ha analizzato il tema delle determinanti del capitale sociale, evidenziando l'effetto sia delle caratteristiche individuali (es. Dohmen et al, 2011, e

Albanese et al, 2014) che di quelle contestuali (quali l'effetto della diseguaglianza e della multietnicità - Alesina e La Ferrara, 2002 -, della presenza di istituzioni più efficienti - Knack and Keefer, 1997, e Rothstein e Stolle, 2008, Barone e Mocetti, 2011 - o di migliori istituzioni passate - Tabellini, 2010).

Metodologia. – Il lavoro anzitutto fornisce, utilizzando la metodologia dell'analisi delle componenti principali, alcuni indicatori che colgono differenti aspetti della qualità dei servizi locali. In secondo luogo, utilizzando un'analisi di regressione si studia l'associazione tra fiducia (la fiducia generalizzata e la fiducia nelle istituzioni), misurata a livello individuale, e indicatori di qualità dei servizi, definiti a livello di sistema locale del lavoro. Tale stima è condotta con metodologia OLS e, sebbene i dati relativi alla qualità dei servizi pubblici siano costruiti a un livello aggregato e siano quindi un dato esterno per il singolo individuo, non si è in grado di depurare per il possibile legame che contemporaneamente va dal capitale sociale di un certo territorio all'efficacia nella produzione – e quindi alla qualità – dei servizi pubblici in quel territorio.

Dati. – Si è fatto uso dei dati individuali dell'indagine Multiscopo "Aspetti della vita quotidiana" dell'Istat, che nelle edizioni del 2010 e del 2011 contiene domande specifiche sulla fiducia generalizzata e nelle istituzioni. Da tale indagine, che include un ampio set di domande sulla qualità di particolari servizi pubblici, sono state anche ricavate le

informazioni che hanno consentito la costruzione di cinque indicatori di qualità istituzionale: i tempi d'attesa per determinati servizi, l'accessibilità ai servizi generali (quali anagrafe e Asl), la qualità del quartiere in cui l'individuo vive (quali illuminazione stradale e sporcizia), la puntualità dei mezzi di trasporto locali più un indicatore complessivo.

Risultati. – I risultati dell'analisi di regressione suggeriscono l'esistenza di una correlazione positiva, e statisticamente significativa, tra le misure di fiducia e la qualità dei servizi pubblici a livello locale, misurata dai cinque diversi indicatori. La correlazione positiva risulta confermata anche tenendo conto di una serie di caratteristiche individuali, tra cui il grado di istruzione, il reddito e l'età, nonché controllando per tutte le caratteristiche regionali invarianti nel tempo.

Distinguendo a seconda dell'età degli individui, si evidenzia come gli effetti della qualità dei servizi non siano costanti: gli over 55 sono la categoria nel complesso più sensibile alla qualità dei servizi locali. Nella misura in cui la qualità nei servizi sia persistente nel tempo, ciò potrebbe dipendere dalla maggiore esposizione temporale di questa classe di età ai differenziali di qualità nelle istituzioni pubbliche locali.

Robustezza dei risultati. – Il lavoro testa la consistenza dei risultati ottenuti alla presenza sia di un problema derivante da variabili omesse sia dalla possibile causalità inversa presente tra fiducia e qualità dei servizi. L'analisi effettuata utilizzando la metodologia proposta da Altonji et al. (2005) suggerisce la robustezza dei risultati alla presenza di una potenziale distorsione derivante dall'omissione di variabili esplicative. I risultati delle stime a variabili strumentali supportano la presenza di un nesso causale che va dalla qualità dei servizi alla fiducia individuale.

Implicazioni. – Il lavoro suggerisce che il miglioramento della qualità delle

politiche pubbliche possa incrementare la dotazione di fiducia, che a sua volta potrebbe poi avere effetti positivi sulla crescita economica (o sul funzionamento delle politiche pubbliche stesse).

Bibliografia

- Albanese, G., G. De Blasio and P. Sestito (2014), *My father taught me. Evidence on the family transmission of values*, mimeo, Bank of Italy.
- Alesina A. and E. La Ferrara (2002) Who trust others? *Journal of Public Economics*, 85(2), 207-34.
- Altonji, J., E. Todd and C. Taber (2005) Selection on observed and unobserved variables: assessing the effectiveness of catholic schools, *Journal of Political Economy*, 113(1), 151-84.
- Barone, G. and S. Mocetti (2011) Tax morale and public spending inefficiency, *International Tax and Public Finance*, Springer, vol. 18(6), 724-749, December.
- Charron, N., V. Lapuente and L. Dijkstra (2014) Regional governance matters: Quality of Government within European Union Member States, *Regional studies*, 48:1, 68-90.
- Del Monte A. and E. Papagni (2007) The determinants of corruption in Italy: regional panel data analysis *European Journal of Political Economy*, 23(2), 379-396.
- Dohmen, T., A. Falk and U. Sunde (2011) The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes, *Review of Economic Studies*, 79(2), 645-77.
- Golden M. and L. Picci (2005) Proposal for a new measure of corruption, illustrated with Italian data, *Economics and Politics*, 17, 37-75.

Knack S. and P. Keefer (1997) Does social capital have an economic payoff? A cross country comparison *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-88.

Rothstein B. and D. Stolle (2008) The state and social capital: an institutional theory of generalized trust *Comparative Politics*.

Tabellini, G. (2010) "Culture and institutions: economic development in the regions of Europe", *Journal of the European Economic Association*, 8(4), pp.677-716.

SOCIAL CAPITAL AND THE CREDIT COOPERATIVE BANKS (IL CAPITALE SOCIALE E LE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO)

Ivana Catturani (Università di Trento e EURICSE), Panu Kalmi (Università di Vaasa – Finlandia),
Maria Lucia Stefani (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: A13, G21 – *Parole chiave:* capitale sociale, associazionismo, fiducia, banche di credito cooperativo.

Domanda di ricerca. – Il lavoro si inserisce nella letteratura che studia i legami tra capitale sociale e assetti del mercato bancario. In particolare lo studio considera il caso delle banche di credito cooperativo (BCC), il cui *frame* operativo è stato spesso associato al capitale sociale.

Le banche cooperative sono infatti generalmente banche piccole e che si caratterizzano per una modalità di “fare credito” basata su relazioni strette e durature con la clientela (*relationship lending*), tanto più plausibili ed efficaci quanto più è forte la rete delle relazioni sociali e la connessa attività di controllo reciproco (*peer monitoring*). A ciò si assommano altre caratteristiche rilevanti (il non avere il profitto come fine esclusivo dell’attività e i vincoli operativi in termini di espansione geografica dell’operatività e di distribuzione degli utili e del patrimonio).

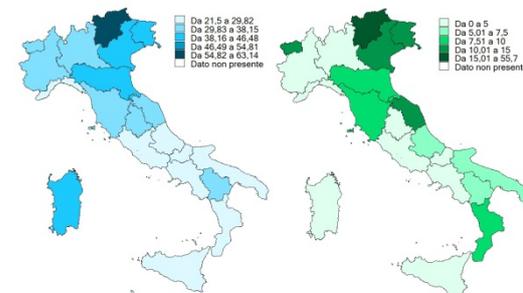
In particolare si analizza la relazione tra quota di mercato delle BCC, a livello provinciale, e dotazione di capitale sociale dell’area, controllando per una serie di fattori di composizione dell’economia a livello locale che potrebbero essere anch’essi influenti.

L’Italia rappresenta un caso di studio particolarmente interessante: a livello territoriale vi è una forte eterogeneità sia nella distribuzione del capitale sociale sia nella presenza di BCC (fig. 1). Inoltre, nel confronto con le banche cooperative europee,

le BCC italiane sono tra quelle che hanno mantenuto i caratteri distintivi del localismo e del mutualismo nelle forme più pregnanti.

Letteratura di riferimento. – A fronte di molta evidenza aneddotica sulla relazione tra capitale sociale e cooperazione di credito, i lavori teorici che affrontano questo tema sono scarsi, così come l’evidenza empirica.

Figura 1. Capitale sociale e quota di mercato delle BCC a livello regionale
(a) Associazionismo (1) (b) Quota di mercato (2)



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

(1) Dotazione di capitale sociale a livello regionale misurato come incidenza di persone intervistate nella “Indagine Multiscopo: aspetti della vita quotidiana” dell’Istat che hanno risposto di aderire a una associazione. – (2) Quota di mercato delle BCC calcolata sui prestiti erogati a residenti in regione. Valori medi 2003-2011.

Per quanto riguarda le cooperative in generale, Fischer (1998) e Paldam e Svendsen (2000) evidenziano che lo sviluppo della cooperazione richiede elevati livelli di capitale sociale. Jones e Kalmi (2009) precisano che la correlazione tra le due

variabili è robusta e documentano un nesso di causalità che va dal capitale sociale alla cooperazione e non viceversa.

Per quanto riguarda il capitale sociale, lo si considera sia come *network* (Coleman, 1988), nella particolare forma dell'adesione ad associazioni formalizzate, sia come fiducia (*trust*). Seguendo l'approccio di Knack e Keefer (1997) e de Blasio et al. (2014), le associazioni possono essere inoltre distinte in universalistiche e particolaristiche: la funzione obiettivo delle banche cooperative, volte al perseguimento di una utilità sociale in senso ampio, fa propendere per un legame più forte con le prime. Per quanto riguarda il *trust*, la letteratura suggerisce variabili legate alla fiducia nei confronti degli sconosciuti (come in Schmid, 2002), in quanto la fiducia limitata a gruppi ristretti di parenti o conoscenti è caratteristica di aree a basso capitale sociale (Banfield, 1958 e Fukuyama, 1997).

Metodologia. – Data la natura delle variabili di capitale sociale, che tendono a rimanere piuttosto costanti nel tempo, le regressioni sono state stimate con il metodo dei minimi quadrati ordinari su dati *pooled*. La variabile dipendente è rappresentata dalla quota di mercato delle BCC a livello provinciale calcolata alternativamente nei confronti del totale della clientela residente nell'area e verso le sole imprese di piccole dimensioni, che rappresentano la clientela tipica delle BCC. I coefficienti così calcolati vanno intesi come correlazioni condizionate, che non necessariamente implicano legami di tipo causale. Anche se può essere più naturale ritenere che il nesso di causalità vada dal capitale sociale alla cooperazione e non viceversa, dato che il primo varia molto lentamente nel tempo, non si può escludere a priori che i risultati ottenuti siano dovuti a variabili omesse o soggetti a problemi di *reverse causality*.

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa su due principali fonti di dati. Le segnalazioni di vigilanza della Banca d'Italia sono utilizzate per il calcolo delle quote di mercato a livello provinciale delle BCC e delle altre banche locali. Il periodo di analisi va dal 2003 al 2011.

I dati relativi al capitale sociale sono di fonte Istat, e in particolare attinti dalla "Indagine multiscopo: aspetti della vita quotidiana". I dati dell'Istat sono stati utilizzati anche per le variabili di controllo relative alle caratteristiche e al livello dell'attività economica dell'area.

Risultati. – I principali risultati sono i seguenti. Esiste una correlazione positiva tra la dotazione di capitale a livello provinciale e la quota di mercato delle BCC. Tale relazione sopravvive anche dopo aver tenuto conto di svariati altri elementi che potrebbero influire sulla presenza delle BCC a livello provinciale, come, per esempio, la caratterizzazione produttiva (rurale o industriale) dell'area, il suo grado di sviluppo economico (misurato dal livello del valore aggiunto), la densità della popolazione, aspetti di carattere geografico (colti dalle dummy per macroarea) o storico (dominazioni nel periodo pre-unitario).

La correlazione tra peso delle BCC e capitale sociale risulta più forte se, anziché i prestiti al totale della clientela residente, si considerano solo quelli alle imprese di minori dimensioni: questa evidenza è coerente con il fatto che è proprio con riferimento a questa tipologia di prenditori che, in aree caratterizzate da un'alta dotazione di capitale sociale, le BCC possono attenuare una serie di asimmetrie informative.

La correlazione positiva riguarda solo le misure universalistiche di capitale sociale, venendo meno ove si utilizzino misure particolaristiche.

Non vi è associazione tra le quote di mercato delle banche a carattere locale

diverse dalle BCC e le variabili di associazionismo utilizzate, mentre esiste una correlazione negativa tra tali quote e la variabile che approssima il grado di fiducia. Questi risultati suggeriscono che la correlazione tra capitale sociale e quota di mercato delle BCC va ricondotta più alla peculiarità della loro forma societaria, di tipo cooperativo, che al loro carattere territoriale.

Un possibile sviluppo di questa ricerca va nel senso di verificare il legame tra il capitale sociale e altre misure di performance, anche qualitativa, delle BCC. Stime preliminari che prendono in considerazione la rischiosità del credito suggeriscono una minore incidenza di prestiti in sofferenza nelle aree in cui la dotazione di capitale sociale è più ricca: tale relazione permane anche dopo aver controllato per le variabili geografiche, temporali e riferite al contesto economico locale utilizzate in questo lavoro.

Bibliografia

- Banfield, E. (1958): *The moral basis of a backward society*, Glencoe, Illinois: The Free Press.
- Coleman, J. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, supplement.
- de Blasio G., D. Scalise and P. Sestito (2014): Universalism vs. particularism: a round trip from Economics to Sociology, Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 212.
- Fischer, Klaus P. (1998): Financial Cooperatives: A "Market Solution" to SME and Rural financing, *CREFA Working Paper* 98-03, Laval University, Quebec.
- Fukuyama, F. (1997): *Social Capital, (Tanner Lecture, Brasenose College)*, Oxford; Processed, Institute of Public Policy, Georg Mason University, Virginia.
- Jones, Derek C. and P. Kalmi (2009): Trust, inequality and the size of co-operative sector: cross-country evidence, *Annals of Public and Co-operative Economy* 80(2), 165-95.
- Knack, S., and P. Keefer (1997): Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Ostergaard, C., I. Schindele, and B. Vale (2008): Social Capital and the Viability of Nonprofit Firms: Evidence from Norwegian Savings Banks, Presented at the AEA Meeting in New Orleans, January 4-6, 2008.
- Paldam, M. and G. Tinggaard Svendsen (2000): An Essay on Social Capital: Looking for the Fire Behind the Smoke, *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.
- Schmid, A. Allan (2002): Using Motive to Distinguish Social Capital from its Outputs, *Journal of Economic Issues*, 36(3), 747-68.

COMMUNITIES AND SOCIAL INEFFICIENCY WITH HETEROGENEOUS GROUPS
(GRUPPI E INEFFICIENZA DEI COMPORAMENTI SOCIALI IN PRESENZA DI ETEROGENEITÀ)

Alberto Dalmazzo (Università di Siena), Paolo Pin (Università di Siena),
Diego Scalise (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D70, Z13 – *Parole chiave:* interazione tra gruppi, inefficienza delle scelte sociali, *replicator analysis*

Domanda di ricerca. – Il lavoro propone un semplice modello teorico che interpreta gli atteggiamenti cooperativi – distinguendo tra quelli di tipo universalistico e quelli di tipo particolaristico, ovverosia confinati all'interno dei membri d'un certo gruppo – come risultato di un gioco in cui gli individui scelgono in che misura cooperare sulla base del proprio tornaconto.

Letteratura di riferimento. – La letteratura che analizza le reti sociali tramite gli strumenti della teoria dei giochi (Jackson e Zenou, 2014) suggerisce che le azioni degli individui all'interno di gruppi e strutture sociali sono associate a importanti esternalità positive e negative. Tuttavia, come sottolineano Bisin e Verdier (2012), la ricerca volta a formalizzare i meccanismi di scelta, trasmissione culturale e gli equilibri decisionali in società in cui sono presenti gruppi identitari quali istituzioni religiose, politiche, imprese, organizzazioni criminali e associazioni di categoria, è sostanzialmente inesistente.

Metodologia. – Innanzitutto, utilizzando le informazioni della *World Value Survey*, si presentano delle evidenze empiriche volte a supportare la rilevanza della distinzione tra comportamenti universalistici e particolaristici. Si propone poi un primo tentativo di modellizzazione teorica di tale distinzione, considerando una società in cui gli agenti sono divisi in gruppi e le loro azioni generano esternalità, tanto sui membri del proprio gruppo di appartenenza,

quanto su quelli degli altri gruppi presenti nella società. In particolare, un membro di un gruppo trae beneficio da una più alta "intensità" delle azioni degli altri membri del proprio gruppo, ma allo stesso tempo subisce un'esternalità negativa dall'intensità delle azioni dei membri degli altri gruppi. Diversi equilibri cooperativi e non cooperativi vengono derivati e discussi sia in ambito statico che dinamico (utilizzando tecniche della teoria dei giochi evolutiva quali la *replicator analysis*).

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa sulla *World Value Survey* (tutte le edizioni disponibili): utilizzandone le risposte individuali si sono costruite misure di particolarismo per le diverse dimensioni del capitale sociale (fiducia, senso civico e partecipazione associativa) volte a catturare la parte incrementale di comportamento sociale che si esaurisce al di fuori del proprio gruppo di riferimento, su un ipotetico *continuum* tra universalismo kantiano e familismo amorale (Banfield, 1958). Così, ad esempio, il grado di particolarismo della fiducia viene calcolato come differenza tra la fiducia risposta nel cerchio più ristretto di conoscenze e quella verso gli sconosciuti. Come misure di comportamenti generalistici si sono usate *proxy* ampiamente usate nella letteratura precedente quale, ad esempio, le risposte su *Generalized Trust*.

Risultati. – L'evidenza empirica mette in luce l'esistenza di comportamenti rilevanti di conformismo all'interno dei gruppi: le

persone che si fidano in misura prevalente di familiari, parenti e amici, si associano con persone a essi simili e privilegiano i conoscenti come fonte di informazione politica. Inoltre, da un'analisi tra paesi, emerge come nelle società più eterogenee dal punto di vista etnico e linguistico, tendano a prevalere atteggiamenti particolaristici. I principali risultati del modello indicano che l'equilibrio senza alcun coordinamento all'interno dei gruppi (definibile come individualismo) può essere Pareto superiore a quello caratterizzato da coordinamento all'interno di questi (particolarismo). Inoltre, prendendo come riferimento l'ottimo sociale (l'equilibrio ipotetico in cui le azioni di ogni individuo tengono conto di tutte le esternalità, positive e negative, dallo stesso generate), emerge come, all'aumentare del grado di frammentazione della società in gruppi, i comportamenti particolaristici tendano a prevalere.

Implicazioni. – In sintesi, lo schema teorico indica che la distinzione tra orientamenti di natura particolaristica e quelli di natura generalistica rappresenta un elemento chiave per la comprensione dei comportamenti sociali degli individui, ed evidenzia come - soprattutto in società molto eterogenee dal punto di vista etnico e culturale - la fedeltà ai valori del gruppo con cui l'individuo si identifica possa condurre a comportamenti sociali persistenti e, ciononostante, che in aggregato sono dannosi per il benessere collettivo.

Bibliografia

- Banfield, E. C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Illinois.
- Bisin, A. and T.A. Verdier (2012), The economics of cultural transmission and socialization, *Handbook of Social Economics*, Benhabib, J., A. Bisin and M. O. Jackson (eds.), Amsterdam.
- Jackson, M. and Y. Zenou (2014), Games on networks, *Handbook of Game Theory*, Vol.4, Young, P. and S. Zamir (eds.), Amsterdam.

**UNIVERSALISM VS. PARTICULARISM:
A ROUNDTRIP FROM SOCIOLOGY TO ECONOMICS**
(UNIVERSALISMO VS. PARTICOLARISMO: UN VIAGGIO ANDATA E RITORNO DALLA SOCIOLOGIA
ALL'ECONOMIA)

Guido de Blasio (Banca d'Italia), Diego Scalise (Banca d'Italia), Paolo Sestito (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: A13, Z13 – Parole chiave: particolarismo, capitale sociale

Questioni di economia e finanza n. 212

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è di proporre alcune evidenze empiriche a sostegno della rilevanza della distinzione tra orientamenti valoriali di tipo universalistico (o generalistico) e particolaristico. Le scienze sociali sottolineano da tempo l'importanza della distinzione tra valori di natura universalistica e di tipo particolaristico: un orientamento del primo tipo è connesso con norme etiche generali da applicare universalmente, laddove un orientamento di tipo particolaristico differenzia i comportamenti sociali a seconda che ci si muova all'interno o all'esterno di un dato nucleo ristretto (di solito di tipo familiare). Le misure proposte considerano tanto le dimensioni valoriali del capitale sociale, (la fiducia nei confronti degli altri e la partecipazione alla vita politica) quanto quelle relazionali e relative alla partecipazione a dati *network* (le attività di tipo associativo)

Letteratura di riferimento. – La dicotomia tra orientamento valoriale universalistico e particolaristico ha origini molto antiche: le sue radici risalgono alla teoria filosofica aristotelica; è stata al centro della riflessione filosofica di Hume (1740) e Kant (1788). In ambito sociologico ha assunto particolare rilievo all'interno della nuova sociologia economica, che, dalla fine degli anni ottanta, ha posto al centro della sua indagine i confini entro cui i valori sociali hanno origine e si sviluppano (Granovetter,

1985). In tale contesto Hampden-Turner and Trompenaars (1993, 1998) modellano la dicotomia tra generalismo e particolarismo come una delle (sette) dimensioni fondamentali per caratterizzare come gli individui all'interno di una società si relazionano e per spiegare le differenze tra culture nazionali. Sebbene la distinzione tra orientamento valoriale universalistico e particolaristico sia rintracciabile già nelle opere dei padri fondatori delle discipline economiche (come, ad esempio, David Hume, 1740, e Adam Smith, 1759), essa è stata per lo più trascurata nella letteratura economica recente che analizza le relazioni tra i connotati valoriali le grandezze economiche, distinguendo semmai tra diverse tipologie di capitale sociale, come ad esempio quella relativa al civismo e quella legata alla ricchezza delle reti di relazioni degli individui.

Metodologia. – Nella prima parte del lavoro, , si studiano le correlazioni tra le varie misure di particolarismo e di generalismo costruite per le varie dimensioni del capitale sociale, sia a livello di paesi che al loro interno. Nella seconda parte si propone per l'Italia un esercizio di tipo econometrico volto a studiarne l'associazione con varie caratteristiche individuali. A tal fine si stima un sistema di equazioni tramite la metodologia SUR (*Seemingly Unrelated Regressions*), che permette sia di studiare la correlazione tra i residui delle varie

regressioni sia di condurre test di uguaglianza tra i coefficienti delle covariate tra le diverse equazioni.

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa su due principali basi dati. La prima è la *World Value Survey* (edizione 2005-2009, l'ultima disponibile). Per l'analisi econometrica sulle determinanti individuali delle dimensioni di generalismo e particolarismo si è usata l'indagine Multiscopo "Aspetti della vita quotidiana" condotta dall'Istat (edizione 2010). In entrambi i casi si sono costruite misure di particolarismo per le diverse dimensioni del capitale sociale (fiducia, senso civico e partecipazione associativa) volte a catturare la parte incrementale di comportamento sociale che si esaurisce al di fuori del proprio gruppo di riferimento, su un ipotetico *continuum* tra universalismo kantiano e familismo amorale (Banfield, 1958). Così, ad esempio, il grado di particolarismo della fiducia viene calcolato come differenza tra la fiducia risposta nel cerchio più ristretto di conoscenze e quella verso gli sconosciuti. Come misure di comportamenti generalistici si sono usate *proxy* ampiamente usate nella letteratura precedente quale, ad esempio, le risposte su *Generalized Trust*.

Risultati. – I principali risultati del lavoro suggeriscono che le diverse misure di particolarismo sono associate positivamente tra di loro e negativamente con quelle di tipo generalistico riferibili alla stessa dimensione di capitale sociale; questo tipo di associazione emerge sia nel confronto tra paesi e regioni, sia tra individui al loro interno.

Il particolarismo, a livello internazionale, si associa negativamente a indicatori di benessere economico e di fiducia nelle istituzioni; i paesi africani e dell'America Latina mostrano i livelli i più alti di particolarismo, mentre, tra quelli dell'area OCSE, si segnalano Turchia, Corea del Sud, Cina e Italia. L'area del Nord Europa, del Nord America, la Germania e

l'Olanda sono caratterizzati dai più alti livelli di generalismo.

Sulla base dell'esercizio econometrico riferito al caso italiano, emerge, infine, come le varie misure di particolarismo condividano uno stesso insieme di determinanti (come ad esempio una bassa istruzione e un reddito ridotto); determinanti chiaramente distinguibili da quelle relative alle misure di tipo generalistico.

Implicazioni. – I risultati suggeriscono che la dicotomia tra universalismo e generalismo è un fattore latente che attraversa le diverse dimensioni del capitale sociale; questa tassonomia sembra quindi promettente per meglio analizzare la relazione tra capitale sociale e *outcomes* economiche.

Bibliografia

- Banfield, E. C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Illinois.
- Granovetter, M. (1985), Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, no.78, 36-74.
- Hampden-Turner, C. and A. Trompenaars, (1993), *The Seven Cultures of Capitalism*, Anchor, Doubleday, New York.
- Hume, D. (1740), *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press.
- Kant, I. (1788), *The Critique of Practical Reason*, Hackett Publishing Company
- Smith, A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, A. Millar, London.
- Trompenaars, A. and C. Hampden-Turner (1998), *Riding the Waves of Culture*, McGraw-Hill, New York.

SOCIAL COLLATERAL AND CREDIT MARKET ACCESS: EVIDENCE FROM A LARGE PANEL OF ITALIAN FIRMS

(CAPITALE REPUTAZIONE E ACCESSO AL CREDITO: EVIDENZE DA UN'ANALISI SULLE IMPRESE ITALIANE)

Valter Di Giacinto (Banca d'Italia), Luciano Esposito (Banca d'Italia), Giorgio Nuzzo (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G21, L2 – *Parole chiave:* capitale reputazionale, accesso al credito.

Domanda di ricerca. – Nel mercato del credito, la qualità e la reputazione dei soggetti a cui si è legati possono accrescere la reputazione e l'affidabilità del singolo soggetto, rendendone ad esempio più agevole l'accesso al credito anche in assenza di garanzie di tipo formale. Al tempo stesso, il giudizio sull'affidabilità del singolo soggetto – e quindi il suo accesso al credito – può essere influenzato dalla dotazione di capitale sociale complessiva di un territorio, intesa nel senso di grado di fiducia generalizzata.

Da entrambi i punti di vista il lavoro presenta risultati innovativi. Si propone una misura del capitale reputazionale – inteso come qualità creditizia del *network* di imprese con cui si è in contatto – e se ne stimano gli effetti sulle condizioni di accesso al credito e come questi effetti cambino ove si tenga conto del capitale sociale – inteso in senso di fiducia generalizzata – del contesto locale ove l'impresa opera.

Letteratura di riferimento. – Studi recenti (si veda, ad esempio, Karlan et al., 2009) hanno messo in luce come, oltre alle forme di garanzia più tradizionali di tipo reale o finanziario, una funzione positiva nell'alleviare le difficoltà di accesso al credito possa essere svolta dal *social collateral*, ovvero dalla dotazione di capitale reputazionale di colui che richiede il prestito.

Con riferimento alle reti di impresa, in particolare quelle definite sulla base della presenza di esponenti in comune nei consigli di amministrazione, Kwaia et al. (2011) e

Coin et al. (2011) suggeriscono che la partecipazione a tale tipologia di *business networks* avrebbe un effetto positivo sull'accesso al credito.

Metodologia. – Questo lavoro propone, innanzitutto, una misura della dotazione di capitale reputazionale *network-based* per il complesso delle imprese italiane (diverse dalle ditte individuali). La misura è costruita sulla base dei legami che un'impresa possiede con altre imprese per via della presenza di amministratori in comune, direttamente o in maniera indiretta attraverso ulteriori imprese collegate. In base alle tecniche dell'analisi dei *network*, viene calcolato un indice sintetico che per ogni impresa riflette la numerosità e l'intensità dei legami con le altre, nonché le caratteristiche dell'impresa a cui si è legati (dimensione, età e affidabilità creditizia). Questo indice rappresenta la dotazione individuale di capitale reputazionale.

Lo studio analizza quindi empiricamente il ruolo del capitale reputazionale per l'accesso al credito, attraverso stime di tipo *panel* con effetti fissi, per tenere conto delle caratteristiche delle imprese invarianti nel tempo e potenzialmente correlate con la partecipazione alle reti; nell'analisi di regressione si controlla inoltre per una serie di fattori *time-varying* a livello di settore, area territoriale, tipologia di banca e singola impresa, atte anche a cogliere gli effetti della crisi finanziaria durante il periodo concretamente esaminato.

Dati. – La misura di capitale reputazionale viene derivata in base alle informazioni sugli amministratori delle imprese italiane presenti nell'Archivio Infocamere, integrate con i dati, derivati dalla stessa fonte, su età dell'impresa, numero di amministratori e capitale versato dai soci. Le informazioni sulla rischiosità sono state tratte dagli archivi Infocamere e dalla Centrale dei rischi. L'accesso al credito è stato misurato sulla base dell'accordato per cassa non garantito rilevato nella Centrale dei Rischi. Le elaborazioni sono effettuate con riferimento al periodo 2008-2012.

Risultati. – Il risultato principale è che a una maggiore intensità delle connessioni di rete si associa un ammontare più elevato di credito non garantito accordato dal sistema bancario all'impresa.

In base alle stime ottenute, un incremento della dotazione di *social collateral* da zero alla mediana della variabile osservata tra le imprese presenti in almeno un *network* aumenterebbe del 10 per cento la quantità di credito non collateralizzato accordato alle imprese. Tale effetto risulterebbe più accentuato per le imprese giovani e di dimensioni minori. L'effetto del capitale reputazionale sull'accesso al credito si evince anche quando quest'ultimo viene misurato sulla base di tutte le forme tecniche di finanziamento, garantite e non garantite.

A più elevati livelli di capitale reputazionale si è associata anche una migliore dinamica del credito durante la crisi.

Capitale reputazionale (*social collateral*) e capitale sociale risulterebbero essere complementari: nelle aree dove più elevato è il grado di fiducia di tipo universalistico, il capitale reputazionale delle imprese risulterebbe avere un effetto più ampio.

Bibliografia

Coin D., L. Infante, G. Nuzzo e M. Piazza (2011), A know unknown? Network of

firms and access to credit in Italy, Banca d'Italia and Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche, Conference on "Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali", Bologna 31 gennaio–1 febbraio 2012.

Dasgupta, P. (2010) A Matter of Trust, in Lin, J. & B. Plescovik (eds.) Annual World Bank Conference on Development Economics Global 2010., New York: World Bank, 119–156.

de Blasio, G., D. Scalise, P. Sestito (2014), Universalism vs. Particularism: a Round Trip from Sociology to Economics, Banca d'Italia, Occasional Papers, N. 212.

Guiso L., P. Sapienza, L. Zingales (2004), The Role of Social Capital in Financial Development, The American Economic Review, Vol. 94, n.3, 526–556.

Hainz C. (2006), Business Groups in Emerging Markets–Financial Control and Sequential Investment, CESIFO Working Paper n. 1763.

Howorth C., A. Moro (2012), Trustworthiness and interest rates: an empirical study of SMEs, Small Business Economics, 39(1), 161–177.

Karlan D., M. Markus, T. Rosenblat and A. Szeidl (2009), Trust and Social Collateral, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 124(3), 1307–1361.

Khwaja A.I., A. Mian, A. Qamar (2011), Bank credit and Business Networks, Harvard Kennedy School, Faculty Research Working Paper Series.

McEvily, B., A. Zaheer (2004), Architects of trust: The role of network facilitators in geographical clusters. In Kramer R. M. and K. Cook (eds.), Trust and

distrust in organizations, New York, Russel Sage Foundation, 189–213.

Mizruchi M. S. (1996), What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates, *Annual Review of Sociology*, vol. 22, 271–298.

Moro A., M. Fink (2013), Loan managers' trust and credit access for SMEs,

Journal of Banking and Finance 37, 927–36.

Tsai W., S. Ghoshla (1998), Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks, *The Academy of Management Journal*, vol. 41, 464–476.

CULTURAL PERSISTENCE?
EVIDENCE FROM AN ADMINISTRATIVE REFORM ON BORDERS OF SOUTHERN ITALY
*(PERSISTENZA CULTURALE? EVIDENZE DA UNA RIFORMA AMMINISTRATIVA SUI CONFINI
DELL'ITALIA MERIDIONALE)*

Adele Grompone (Banca d'Italia), Luca Sessa (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: O43, 010, C31, Z10 – *Parole chiave:* capitale sociale, cultura, persistenza, criminalità.

Domanda di ricerca. – Il capitale sociale (CS) ha elevati tratti di persistenza nel tempo, ma non è insensibile a innovazioni nelle politiche e alle vicende più recenti. Questo lavoro intende saggiare il peso della componente evolutiva e dei tratti di persistenza nel CS sfruttando un episodio storico recente che ha ridefinito i confini tra due regioni italiane, il Lazio e la Campania, rispetto ai confini in precedenza rimasti in vigore per quasi un millennio. Si confronteranno le discontinuità nel CS attorno ai confini vecchio e nuovo, oggi e prima del mutamento del confine stesso (intervenuto nel 1927), per soppesare se a contare siano di più le differenze emerse nel precedente millennio o quelle emerse nei passati 90 anni.

Letteratura di riferimento. – A partire dal contributo di Putnam (1993), nella letteratura sul CS si è affermata l'idea in base alla quale le norme informali e gli assetti culturali hanno una componente significativa che deriva dall'eredità storica (la così detta persistenza del capitale sociale). Le successive analisi di Guiso et al. (2008 e 2013), Voigtlander e Voth (2012) e Alesina et al. (2013) hanno fornito evidenza empirica di tale persistenza.

Sulla base del risultato di persistenza, una serie di studi ha valutato l'impatto economico della dotazione di CS ereditata dal passato. Ad esempio, in De Blasio e Nuzzo (2009) e Tabellini (2010) la persistenza è stata usata per validare l'utilizzo delle istituzioni passate quale

strumento per determinare l'impatto della cultura sull'output.

Il presente lavoro sottopone a nuovo vaglio le conclusioni della letteratura relativamente alla persistenza culturale, importanti anche per la loro applicabilità nella validazione di esercizi empirici.

Metodologia. – Nel 1926 una riforma amministrativa spostò di circa 40 km a sud il confine fra Lazio e Campania, collocandolo in territori interamente interni all'eredità storica e istituzionale dell'Italia Meridionale, separando amministrativamente aree con oltre un millennio di passato in comune. La variazione fu decisa dal regime fascista per motivi, ancora in discussione tra gli storici, ma verosimilmente non correlati con il CS. Il lavoro analizza la dinamica culturale intervenuta nei territori separati dal nuovo confine.

L'analisi empirica utilizza metodi di discontinuità spaziale per valutare il grado di omogeneità culturale nell'esatto intorno del nuovo confine, con riferimento non solo a valori recenti di variabili comunemente ritenute *proxy* del CS, ma anche a valori pre-riforma di variabili correlate con tali indicatori.

Dati. – Il lavoro si basa su un data set originale che copre per le aree di interesse la storia dell'Italia post-unitaria. Il livello di disaggregazione è tipicamente sub-provinciale: comuni e distretti giudiziari e scolastici. Le principali variabili utilizzate nel lavoro per misurare le dotazioni attuali di CS

e di norme culturali – il tasso di criminalità, la partecipazione referendaria ed elettorale, la diffusione di organizzazioni no profit, l’efficienza delle amministrazioni locali, la frequenza di comportamenti scorretti – sono di fonte Istat, Ministero dell’Interno e Invalsi. Per il periodo precedente la modifica del confine, a causa della scarsa profondità temporale delle suddette serie, si è fatto ricorso a un più ristretto (e in parte diverso) set di variabili culturali – criminalità, litigiosità, efficienza giudiziaria civile e penale, alfabetizzazione.

Risultati. – I risultati evidenziano la rilevanza degli elementi evolutivi del CS e delle norme culturali nell’area di studio. Dato che l’esperimento naturale analizzato insiste su territori con identico retaggio storico e istituzionale, la teoria della persistenza prevedrebbe che essi ereditassero con egual grado di persistenza le dotazioni previe di CS. Dai dati emerge invece un andamento differenziato nel tempo e nello spazio, con un’evoluzione in particolare avversa per l’area a sud del confine.

Le figure 1 e 2 presentano una prima visualizzazione della distribuzione degli indicatori culturali intorno al nuovo confine, per i dati contemporanei e pre-riforma, rispettivamente. Risulta visibile come nell’intorno del nuovo confine i dati recenti denotino rilevanti discontinuità per una pluralità di variabili usualmente utilizzate per misurare le dotazioni di CS.

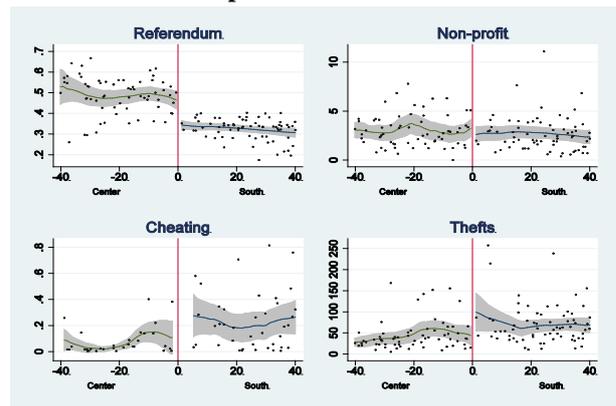
Per il periodo precedente la riforma, il confine odierno non presenta invece alcuna discontinuità. È da notare che, al contrario, nel periodo precedente la riforma vi erano segnali di discontinuità attorno al vecchio confine, segnali venuti meno ove si consideri la situazione odierna.

Questi risultati sono robusti a una serie di specificazioni alternative e vengono confermati anche ove si tenga conto di fattori (quali, ad esempio, l’orografia del territorio e l’entità dei flussi migratori e del pendolarismo) che potrebbero spiegare tali

differenze. Sono inoltre corroborati da un esperimento, di tipo placebo, che verifica per confini fittizi l’eventuale esistenza degli effetti misurati in corrispondenza del confine tracciato con la riforma, nonché dal fatto che, in prossimità del vecchio confine, all’interno di quella che oggi è un’unica regione (il Lazio), i dati odierni non evidenziano alcuna rilevante discontinuità.

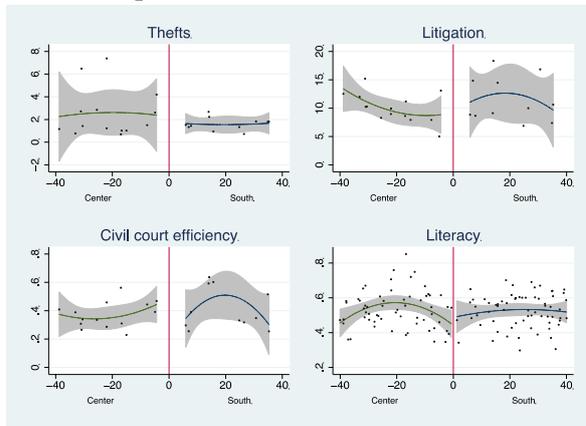
Implicazioni. – L’origine relativamente recente delle differenze nel CS tra Lazio e Campania qui documentate attesta della possibile malleabilità del CS. Quel che non è invece al momento documentato è quale sia il meccanismo, o gli episodi storici specifici, che avrebbero negli ultimi 90 anni portato a tale differenziazione attorno al nuovo confine. Pur al momento non verificata, una possibilità è che la differenziazione sia ancor più recente del 1927, essendo legata alla costituzione delle Regioni in quanto enti di governo, che data dal 1970, più che alle differenze legate al passaggio dei Comuni tra i due confini, vecchio e nuovo, dalla provincia di Terra di lavoro (oggi Caserta) a quelle di Latina e Frosinone.

Figura 1. Fit non lineare degli indicatori contemporanei di CS a ± 40 km dal nuovo confine Lazio-Campania



Nota: I grafici riportano il fit non-lineare dei dati contemporanei rispetto alla distanza algebrica dal nuovo confine, ottenuto mediante un metodo non-parametrico. I dati si riferiscono a partecipazione referendaria, numero di organizzazioni no-profit e furti per comune (136 osservazioni), e a *cheating* nei test di matematica per distretto scolastico (72 osservazioni).

Figura 2. Fit quadratico degli indicatori pre-riforma di CS a ± 40 km dal nuovo confine Lazio-Campania



Nota: I grafici riportano il fit quadratico dei dati pre-riforma rispetto alla distanza algebrica dal nuovo confine. I dati si riferiscono a furti, litigiosità ed efficienza giudiziaria per distretto giudiziario (25 osservazioni), e ad alfabetizzazione per comune (136 osservazioni).

Bibliografia

- Alesina, A., P. Giuliano and N. Nunn (2013), On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 128, 469-530.
- De Blasio, G. and G. Nuzzo (2009), Historical Traditions of Civiness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, Vol. 50 (4), 833-857.
- Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales (2013), Long-Term Persistence, mimeo.
- Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales (2008), Long Term Persistence, *NBER Working Paper* No. 14278.
- Putnam, R.D (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Tabellini, G. (2010), Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, *Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings*, Vol. 8, 677-716
- Voigtlander, N. and J. Voth (2012), Persecution Perpetuated: The Medieval Origins of Anti-Semitic Violence in Nazi Germany, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127, 1339-1392.

LOAN APPLICATIONS AND SOCIAL CAPITAL IN THE GREAT RECESSION (RICHIESTE DI FIDO E CAPITALE SOCIALE NELLA GRANDE RECESSIONE)

Maurizio Lozzi (Banca d'Italia), Paolo Emilio Mistrulli (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: A13, G01, G2 – Parole chiave: capitale sociale, fiducia, crisi, accesso al credito.

Domanda di ricerca. – Il lavoro affronta il tema della relazione tra capitale sociale e accesso al credito. Lo studio verifica se le imprese aventi sede in aree caratterizzate da un elevato capitale sociale (CS) hanno risentito meno della restrizione del credito che ha fatto seguito al fallimento di Lehman Brothers. In particolare, si analizza il ruolo del CS sulla probabilità di ottenere un nuovo prestito bancario durante la crisi. A tal fine, sono state utilizzate varie misure di CS, distinguendo tra dimensioni universalistiche e particolaristiche.

Letteratura di riferimento. – La carenza di informazioni relative alle richieste di fido fa sì che la letteratura che analizza questo specifico aspetto dell'offerta di credito sia molto limitata. Una delle poche eccezioni è rappresentata dal lavoro di Jimenez *et al.* (2012) che, utilizzando informazioni ottenute dalla Centrale dei rischi spagnola, verifica l'esistenza del *bank-lending channel* attraverso un'analisi dell'impatto di shock di politica monetaria sulla probabilità di accoglimento di richieste di fido. In questo lavoro, che utilizza informazioni tratte dalla Centrale dei rischi italiana, si studia se il CS ha avuto effetti sull'impatto della crisi in termini di probabilità di accoglimento delle richieste di fido. Pertanto, esso si collega, da un lato, all'ampia letteratura che, a partire dai lavori di Banfield (1958), Putnam *et al.*, (1994) e Fukuyama (1995), ha analizzato il ruolo del CS nel promuovere lo sviluppo economico e finanziario (Guiso, Sapienza e Zingales, 2004). Dall'altro lato, esso contribuisce all'altrettanto ampia letteratura che ha analizzato gli effetti della recente crisi sulle

condizioni di offerta del credito (Ivashina e Scharfstein, 2010; Carvalho, Ferreira and Matos, 2010; Puri, Rocholl and Steffen, 2011; Bolton *et al.*, 2013; Gambacorta and Mistrulli, 2014).

Metodologia. – La verifica empirica si basa su un campione di imprese italiane osservate tra il 2004 e il 2011 che abbiano avanzato richieste di finanziamento sia prima sia dopo il fallimento di Lehman. In particolare, le richieste sono riferite a istanze avanzate presso banche con le quali le imprese non avevano alcuna relazione di fido (richieste di *prima informazione*) in quanto, solo in questo caso, come per i dati della Centrale dei rischi (CR) spagnola utilizzati da Jimenez *et al.* (2012), la CR italiana raccoglie tali informazioni. L'analisi econometrica valuta se il CS ha un impatto sulla probabilità di accoglimento delle richieste di finanziamento. Al fine di controllare per tutte le caratteristiche delle imprese, osservabili e non osservabili, che non variano nel tempo, nelle stime si utilizzano effetti fissi di impresa. L'ipotesi che viene sottoposta a verifica è che, laddove la dotazione di CS sia più elevata, gli effetti dell'aumento dell'incertezza e dell'asimmetria informativa tra creditore e debitore, indotto dalla crisi, siano stati inferiori rispetto ad aree con CS più contenuto: in un contesto di elevato CS le banche avrebbero infatti più facile accesso a *soft information*, e quindi gli effetti di selezione avversa sarebbero meno rilevanti e fenomeni di *moral hazard* disincentivati da meccanismi di sanzione sociale. Di conseguenza, la riduzione della probabilità di accoglimento delle richieste di prestiti, osservato nel periodo successivo al

fallimento di Lehman Brothers, dovrebbe risultare più contenuta per le imprese residenti in aree caratterizzate da un più elevato CS.

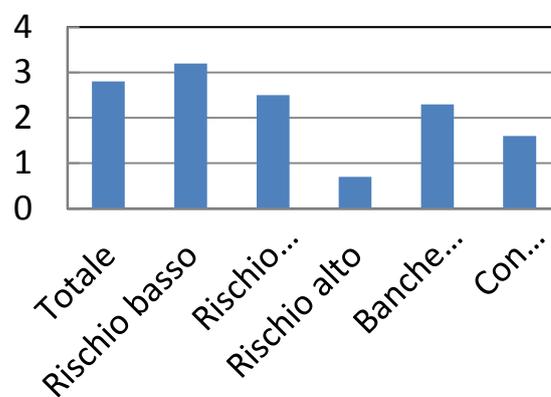
I risultati sono stati sottoposti a diverse verifiche di robustezza: sono stati inseriti controlli per l'andamento del PIL e dell'export nella provincia di insediamento delle imprese; per l'andamento nel tempo della rischiosità delle imprese (misurata tramite lo Z-score della CERVED); per il grado di concentrazione del mercato provinciale del credito e del tipo di relazione banca-impresa (mono-affidati/pluri-affidati) e per la dimensione e la localizzazione delle banche a cui le imprese avanzano le richieste di finanziamento.

Dati. – L'analisi econometrica utilizza informazioni ottenute da diverse fonti. Dalla Centrale dei Rischi sono stati tratti dati relativi alle richieste di prestiti da parte delle imprese e al loro eventuale accoglimento da parte delle banche. Tali informazioni consentono di verificare quali banche, tra quelle a cui un'impresa si è rivolta, hanno accolto la richiesta di fido. Dalle segnalazioni di vigilanza state raccolte le informazioni di bilancio delle banche; dall'indagine Multiscopo dell'Istat e da Guiso, Sapienza e Zingales (2004), sono state ottenute le misure di CS a livello provinciale. I dati riguardanti la contabilità economica territoriale sono di fonte Istat e quelli relativi ai bilanci delle imprese sono stati ottenuti da Cerved.

Risultati. – Il principale risultato dell'analisi empirica è che le imprese con sede nelle province con più elevato CS hanno risentito meno degli effetti della crisi. Il calo nella probabilità di accoglimento delle domande di finanziamento dopo il fallimento di Lehman è stato più intenso (poco meno del 3 per cento) per quelle imprese insediate in province a "basso" CS rispetto a quelle insediate in province ad "alto" CS, a fronte di una riduzione media della probabilità di accoglimento delle richieste di fido del 24 per cento a seguito della crisi di Lehman (Figura 1).

I benefici del CS dipendono dalle caratteristiche delle imprese, dalle strategie di ricerca adottate dalle stesse e, infine, dall'esistenza di precedenti richieste di fido: sono più marcati per le imprese meno rischiose, per quelle che si rivolgono a banche che hanno sportelli nella provincia in cui l'impresa ha sede e per quelle che, al momento della richiesta di fido, non avevano altre richieste di prestiti in corso. Tali risultati suggeriscono che, sebbene il CS abbia effetti favorevoli anche in situazioni di elevato rischio delle imprese o in condizioni di asimmetrie informative più marcate, come nel caso delle banche distanti dall'impresa, i benefici sono meno ampi rispetto a quelli riscontrabili per le imprese meno rischiose o per le banche che, essendo meno distanti, hanno un più facile accesso a informazioni di tipo *soft*.

Figura 1. Beneficio derivante dal risiedere in aree a elevato CS rispetto ad aree a basso CS
(valori percentuali)



Nota: Il grafico rappresenta la differenza (a-b) tra *a*) la variazione della probabilità di ottenere un finanziamento, stimata per il periodo compreso tra marzo 2004 e giugno 2008, e quella stimata per il periodo compreso tra settembre 2008 e settembre 2011, per le imprese in province con "alto" CS (valori superiori al 75esimo percentile, secondo l'indicatore "quota di donatori di sangue") e *b*) quella riferita alle imprese residenti in province a "basso" capitale sociale (valori inferiori al 25esimo percentile) registrata nello stesso periodo. Imprese classificate secondo gli Z-score della Cerved: rischio "basso" (Z-score: 1-3), "medio" (Z-score: 4-6), "alto" (Z-score: 7-9).

L'evidenza empirica evidenzia inoltre che solo il CS che misura valori universalistici ha effetti sulla probabilità di concessione del credito; quello legato a valori particolaristici ha semmai, quantomeno in alcuni casi, effetti di tipo opposto.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce che il CS legato a valori universalistici ha contribuito ad attenuare gli effetti della restrizione creditizia. Esso si conferma pertanto come un facilitatore del funzionamento del mercato del credito.

Bibliografia

- Acharya, V. and H. Naqvi (2012), The seeds of a crisis: A theory of bank liquidity and risk taking over the business cycle *Journal of Financial Economics*, 106(2), 349-366.
- Albertazzi, U., M. Bottero, M. and G. Sene (2014). An empirical test of information spillovers and lending standards with sequential loan applications, Bank of Italy, mimeo.
- Banfield, E. (1958): The moral basis of a backward society, Glencoe, Illinois: The Free Press.
- Bolton, P. , X. Freixas, L. Gambacorta and P.E. Mistrulli (2013) Relationship and Transaction Lending in a Crisis, NBER, WP 19467.
- Carvalho, D., M. Ferreira and P. Matos, (forthcoming), Lending relationships and the effect of bank distress: Evidence from the 2007-2008 financial crisis, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*.
- Cingano, F. P. and Pinotti (2013), Politicians At Work: The Private Returns And Social Costs Of Political Connections, *Journal of the European Economic Association*, 11(2), 433-465.
- Coleman, J., (1990), Foundations of Social Theory, Harvard University Press, Cambridge MA.
- De Blasio, G. and G. Nuzzo (2009), Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, Vol. 50, 4, 833–857.
- De Blasio, G., D. Scalise and P. Sestito (2014), Universalism vs. Particularism: a Round Trip from Economics to Sociology, Bank of Italy, Occasional Paper Series, n.212.
- De Mitri, S., G. Gobbi and E. Sette (2010), Relationship lending in a financial turmoil, Bank of Italy, *Temi di Discussione* (Working Paper) No. 772.
- Gambacorta, L. and P.E. Mistrulli (2014), Bank heterogeneity and interest rate setting: what lessons have we learned since Lehman Brothers?, *Journal of Money Credit and Banking*, forthcoming.
- Glaeser, E.L., D. Laibson, J.A. Scheinkman, C.L. Soutter (2000), Measuring Trust, *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 811-846.
- Fukuyama, F. (1995), Trust: The social virtues and the creation of prosperity, New York: Free Press.
- Guiso, L., P. Sapienza, and L. Zingales (2004), The Role of Social Capital in Financial Development, *American Economic Review*, 94, 526–556.
- Guiso, L., P. Sapienza, and L. Zingales (2011), Civic Capital as the Missing Link, in *Handbook of Social Economics*, Volume 1A, Elsevier.
- Jimenez G., S. Ongena, J. Peydro and J. Saurina, (2012), Credit Supply and Monetary Policy: Identifying the Bank Balance-Sheet Channel with Loan Applications, *American Economic Review*, vol. 102(5), 2301-26.

Ivashina, V. and D. Scharfstein (2010), Bank lending during the financial crisis of 2008, *Journal of Financial Economics*, 97(3), 319-338.

Puri, M., J. Rocholl and S. Steffen (2011), Global retail lending in the aftermath of the US financial crisis:

Distinguishing between supply and demand effects, *Journal of Financial Economics*, 100(3), 556-578.

Putnam, R. D., R. Leonardi and R. Y. Nanetti (1994), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*, Princeton university press.

SOCIAL CAPITAL AND THE COST OF CREDIT IN A CRISIS
(CAPITALE SOCIALE E IL COSTO DEL CREDITO DURANTE UNA CRISI)

Paolo Emilio Mistrulli (Banca d'Italia), Valerio Vacca (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: A13, G01, G2 – *Parole chiave:* capitale sociale, fiducia, finanziamento delle PMI, cooperazione creditizia, crisi finanziarie.

Domanda di ricerca. – L'obiettivo del lavoro è verificare se il capitale sociale (CS) mitiga l'inasprimento delle condizioni di credito susseguente a una crisi finanziaria. Lo studio presenta un'analisi econometrica relativa all'andamento del costo del credito a breve termine, concesso alle piccole imprese, a cavallo del fallimento di Lehman Brothers (settembre 2008).

Letteratura di riferimento. – Lo studio si collega a due principali filoni di letteratura. Da un lato, a partire dai lavori di Banfield (1958), Putnam et al. (1994) e Fukuyama (1995), un'ampia letteratura ha analizzato il ruolo del CS nel promuovere lo sviluppo economico (si veda Durlauf e Fafchamps, 2005, per una survey). Con specifico riferimento alla relazione tra CS e sviluppo finanziario, Guiso, Sapienza e Zingales (GSZ, 2004) riscontrano che un elevato capitale sociale facilita l'accesso al credito delle famiglie e, in generale, ai servizi finanziari. Dall'altro lato, di recente, molti studi hanno analizzato in che modo le banche, colpite dalla crisi, hanno modificato le condizioni di offerta del credito (Puri, Rocholl e Steffen, 2011; Ivashina e Scharfstein, 2010 e, per l'Italia, De Mitri, Gobbi e Sette, 2010; Gambacorta e Mistrulli, 2014).

Metodologia. – La verifica empirica si basa su un campione (bilanciato) di relazioni tra banche e imprese italiane osservate in due date (giugno 2008 e giugno 2010), prima e dopo il fallimento di Lehman. Il costo del

credito a breve termine è rappresentato dai tassi d'interesse sui fidi in conto corrente mentre il CS è riferito alla provincia in cui il debitore è insediato. L'analisi econometrica fa uso di effetti fissi che identificano ciascuna relazione tra banca e impresa. Ciò consente di controllare per tutti i fattori *time-invariant*, osservabili e non osservabili, inerenti le caratteristiche della banca, dell'impresa e della loro relazione. L'esercizio empirico fa riferimento alle imprese con meno di venti addetti; queste aziende sono caratterizzate da maggiore opacità informativa e quindi le condizioni di accesso al credito traggono maggiore beneficio dall'accesso a informazione non codificata (*soft information*). L'ipotesi che viene sottoposta a verifica è che, laddove la dotazione di CS è più elevata, l'aumento dell'incertezza e dell'asimmetria informativa tra creditore e debitore, indotto dalla crisi, sia stato inferiore rispetto ad aree con CS più contenuto: in un contesto di elevato CS le banche avrebbero infatti più facile accesso a *soft information*, e quindi gli effetti di selezione avversa sarebbero meno rilevanti e fenomeni di *moral hazard* disincentivati da meccanismi di sanzione sociale. Di conseguenza, l'aumento degli *spread* applicati dalle banche sui prestiti alle imprese, osservato nel periodo successivo al fallimento di Lehman Brothers, sarebbe stato più contenuto per le imprese residenti in aree caratterizzate da un più elevato CS.

Il CS è misurato attraverso varie *proxy*, che fanno riferimento a nozioni sia di tipo

universalistico (valori sociali derivanti da imperativi morali) sia particolaristico (per le quali potrebbe essere presente un interesse specifico, come ad esempio l'estensione delle reti amicali). Sono state prese in considerazione anche *proxy* di capitale sociale più strettamente creditizie, ovvero la propensione a ricorrere a forme di cooperazione nel mercato del credito (presenza di banche di credito cooperativo e di consorzi fidi). I risultati sono stati sottoposti a diverse verifiche di robustezza: le stime sono state effettuate anche sulle imprese con oltre venti addetti; sono stati inseriti controlli variabili nel tempo sia per le banche sia per le imprese; le stime sono state replicate su sotto-campioni individuati sulla base di caratteristiche di impresa, di banca o della relazione banca-impresa.

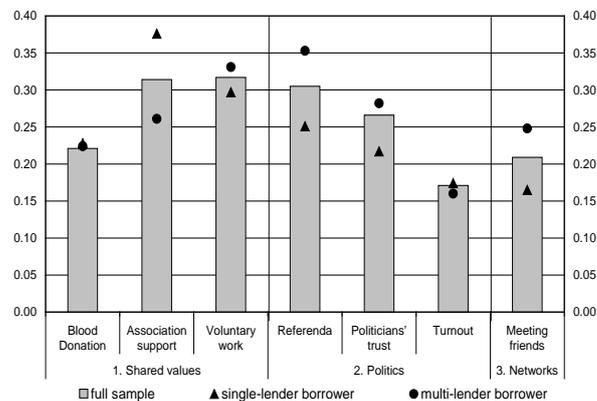
Dati. – L'analisi econometrica si basa su quattro principali basi dati. La Rilevazione analitica sui tassi d'interesse della Banca d'Italia, che consente di misurare il costo del credito per ciascuna relazione banca-impresa; la Centrale dei Rischi, da cui sono tratte informazioni su ammontare e tipologia di credito erogato, comprese eventuali forme di garanzia, a livello di singola relazione banca-impresa; le segnalazioni di vigilanza delle banche, che forniscono informazioni sulla struttura di bilancio delle banche; l'indagine Multiscopo dell'Istat e i dati utilizzati da GSZ (2004), da cui sono state ottenute le varie misure di CS a livello provinciale.

Risultati. – Il principale risultato dell'analisi empirica è che le imprese con sede nelle province con più elevato CS hanno risentito meno degli effetti della crisi in termini di costo del credito a breve termine. L'inasprimento delle condizioni di costo applicate dalle banche dopo la crisi di Lehman è stato, infatti, più ampio per quelle imprese insediate in province a "basso" CS: l'effetto oscilla tra i 20 e i 30 centesimi, a fronte di un incremento medio degli *spread* di 230 centesimi, a seconda delle diverse misure di CS utilizzate (Figura 1). Non c'è evidenza che l'effetto sia stato

statisticamente diverso per i multi-affidati rispetto ai mono-affidati (imprese finanziate da una sola banca), oppure nel caso di credito non garantito rispetto a quello garantito. Inoltre, le misure di CS universalistico (ad esempio frequenza delle donazioni di sangue, associazionismo) mostrano effetti più omogenei e quantitativamente più elevati rispetto a quelle di tipo particolaristico (ad esempio reti amicali).

La presenza di forme di cooperazione nel mercato del credito amplifica gli effetti del CS: i benefici derivanti dal risiedere in aree con un elevato CS sono più ampi dove maggiore è la presenza di banche di credito cooperativo e di confidi. In linea con l'ipotesi che il CS agisce sul mercato del credito riducendo il grado di asimmetria informativa, si riscontra che il CS ha effetti più contenuti sulle imprese di maggiori dimensioni (con oltre venti addetti), per le quali la *soft information* è meno rilevante ai fini della valutazione del merito di credito.

Figura 1. Beneficio derivante dal risiedere in aree a elevato capitale sociale (valori percentuali)



Nota: Il grafico rappresenta la differenza (a-b) tra *a*) la variazione – tra giugno 2008 e giugno 2010 – registrata dai tassi applicati ai fidi in conto corrente erogati a imprese con meno di venti addetti residenti in province con "basso" CS (valori inferiori al 25esimo percentile, secondo il rispettivo indicatore) e *b*) quella riferita alle imprese residenti in province a "elevato" capitale sociale (valori superiori al 75esimo percentile) registrata nello stesso periodo. Le barre sono relative all'intero campione, i triangoli alle imprese mono-affidate, i punti a quelle multi-affidate.

Implicazioni. – L'analisi suggerisce che il CS contribuisce ad attenuare gli effetti di fase cicliche avverse e, rendendo più stabile il sistema economico, può influire sul potenziale di crescita dell'economia e del sistema finanziario.

Bibliografia

- Banfield, E. (1958): The moral basis of a backward society, Glencoe, Illinois: The Free Press.
- Bolton, P., X. Freixas, L. Gambacorta and P.E. Mistrulli (2013). Relationship and Transaction Lending in a Crisis, *NBER*, WP 19467.
- Bonaccorsi di Patti, E., (2009), Weak institutions and credit availability: the impact of crime on bank loans, *Bank of Italy, Occasional Paper*, 105.
- Carvalho, D., M. Ferreira, and P. Matos (2011), Lending relationships and the effect of bank distress: Evidence from the 2007-2008 financial crisis, *Available at SSRN* 1696246.
- Coleman, J. (1990), Foundations of Social Theory, *Harvard University Press*, Cambridge MA.
- De Blasio, G., D. Scalise and P. Sestito (2014), Universalism vs. Particularism: a Round Trip from Sociology to Economics, *Bank of Italy, Occasional Paper*, 212.
- De Mitri, S., G. Gobbi and E. Sette (2010), Relationship lending in a financial turmoil, *Bank of Italy, Temi di Discussione (Working Paper)* No. 772.
- Durlauf, S.N., Fafchamps, (2005), Social Capital. In: Handbook of Economic Growth, *North Holland*, Amsterdam.
- Gambacorta, L. and P.E. Mistrulli (2014), Bank heterogeneity and interest rate setting: what lessons have we learned since Lehman Brothers?, *Journal of Money Credit and Banking*, forthcoming.
- Fukuyama, F. (1995) Trust: The social virtues and the creation of prosperity, *New York: Free Press*.
- Glaeser, E.L., D. Laibson, J.A. Scheinkman and C.L. Soutter (2000), Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 811-846.
- Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales (2004), The Role of Social Capital in Financial Development, *American Economic Review*, 94, 526-556.
- Ivashina, V. and D. Scharfstein, (2010), Bank lending during the financial crisis of 2008, *Journal of Financial Economics*, 97(3), 319-338.
- Puri, M., J. Rocholl and S. Steffen (2011) Global retail lending in the aftermath of the US financial crisis: Distinguishing between supply and demand effects, *Journal of Financial Economics*, 100(3), 556-578.
- Putnam, R. D., R. Leonardi and R.Y. Nanetti, (1994), Making democracy work: Civic traditions in modern Italy, *Princeton university press*.
- Santos, J. (2011), Bank Corporate Loan Pricing Following the Subprime Crisis. *Review of Financial Studies*, 24, 1916-1943.

SCHOOL CHEATING AND SOCIAL CAPITAL
(CHEATING NELLE SCUOLE E IL CAPITALE SOCIALE)

Marco Paccagnella (Banca d'Italia), Paolo Sestito (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: I28, D73, Z10 – Parole chiave: cheating, capitale sociale.

In corso di pubblicazione su Education Economics

Motivazione e domanda di ricerca. – Il lavoro propone l'utilizzo degli indicatori di *cheating* rilevati dall'Istituto nazionale per la valutazione del sistema educativo (Invalsi) durante la somministrazione di test standardizzati nelle scuole italiane come nuova misura di capitale sociale.

Tali test, che hanno lo scopo di rilevare le competenze degli studenti utilizzando uno strumento omogeneo su scala nazionale, non influiscono sulla carriera scolastica degli alunni (con la parziale eccezione di quelli inseriti all'interno dell'esame conclusivo del I ciclo d'istruzione), sui singoli docenti o sulle singole scuole. Il lavoro argomenta che la diffusa presenza di comportamenti opportunistici (*cheating*) durante lo svolgimento dei test sia da ricollegare alla presenza di bassi livelli di fiducia nei confronti delle autorità scolastiche nazionali, oltre che, più in generale, a una bassa propensione al rispetto delle norme: la stima dell'incidenza di tali comportamenti - operata dall'Invalsi su base statistica - può essere quindi adoperata come una misura del capitale sociale del territorio dove la scuola ha sede.

Rispetto alle misure di capitale sociale tradizionalmente utilizzate in letteratura, l'indicatore qui proposto ha diversi vantaggi. Innanzitutto misura comportamenti effettivi, piuttosto che attitudini o principi valoriali auto dichiarati dai rispondenti a un'indagine campionaria. In secondo luogo, è disponibile a una elevata frequenza temporale (annuale) e con un dettaglio geografico estremamente

fine (le singole classi di diversi gradi scolastici), data la natura censuaria delle rilevazioni.

Letteratura di riferimento. – Il lavoro si collega a tre diversi filoni della letteratura. In primo luogo, arricchisce la letteratura sulla misurazione del capitale sociale, proponendo un indicatore coerente con la definizione di "capitale civico" fornita in Guiso, Sapienza e Zingales (2011). Il capitale sociale è però un concetto che non assume necessariamente una valenza positiva: l'intensità dei legami fra i membri di una comunità può assumere un connotato negativo, laddove tali legami portino alla costituzione di gruppi sociali coesi ma anche molto chiusi e in cui la cooperazione interna al gruppo opera a discapito del benessere della società nel suo assieme. Coerentemente con questa interpretazione, il lavoro sfrutta gli indicatori recentemente proposti da de Blasio, Scalise e Sestito (2014) e mostra che le misure di *cheating* sono correlate negativamente solo a misure di valori sociali universalistici. In secondo luogo, il lavoro si collega agli studi che hanno investigato i meccanismi di formazione e trasmissione del capitale sociale e le connessioni tra sistema scolastico e dotazione di capitale sociale a livello locale (Durante, Labartino e Perotti, 2011). Infine, il lavoro si inserisce nella letteratura sulle determinanti del *cheating* nel contesto scolastico (Bertoni, Brunello e Rocco, 2013; Jacob e Levitt, 2003; Lucifora e Tonello, 2012).

Dati. – La principale base dati utilizzata nel lavoro è costituita dalle

informazioni sui test Invalsi somministrati nell'anno scolastico 2009/2010 all'intera popolazione di studenti iscritti nelle classi seconde e quinte delle scuole primarie e nelle classi prime e terze delle scuole secondarie di primo grado. In particolare, l'Invalsi stima un indicatore di *cheating*, ovvero una misura sintetica della probabilità che in una determinata classe si siano verificati comportamenti opportunistici (Quintano, Castellano e Longobardi, 2009). Il calcolo di tale indice è basato su quattro diversi indicatori: le classi "sospette" sono quelle caratterizzate da (i) punteggi medi particolarmente elevati; (ii) una bassa variabilità dei punteggi fra studenti della stessa classe; (iii) una bassa quota di domande cui non è stata data risposta; (iv) *pattern* di risposta simili all'interno della classe, considerando le diverse opzioni dei quesiti a risposta multipla.

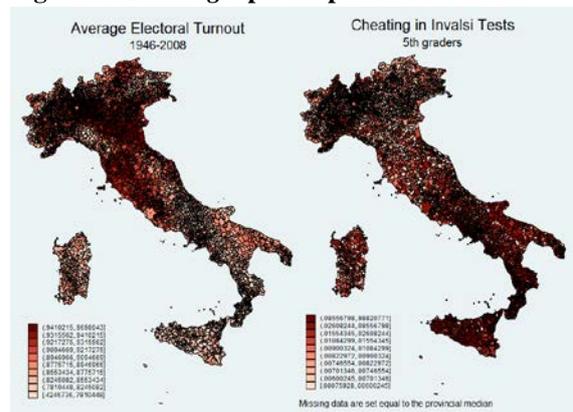
Metodologia. – Al fine di validare la misura di capitale sociale derivante dal *cheating* nei test Invalsi, si mostra come questa sia negativamente associata con numerose *proxies* del capitale sociale comunemente usate in letteratura, come la partecipazione elettorale (alle elezioni politiche e ai referendum), il grado di fiducia rilevato da indagini campionarie, le donazioni di sangue.

La specificazione di base, che mette in relazione indicatore di *cheating* e misure di capitale sociale, è in seguito arricchita per testarne la robustezza e indagare più a fondo il fenomeno. Innanzitutto si utilizzano le misure di valori sociali universalistici e particolaristici prodotti in de Blasio, Scalise e Sestito (2014). In secondo luogo si arricchisce la specificazione con alcune caratteristiche osservabili dei docenti della scuola, cercando così di formulare qualche valutazione sul ruolo dei docenti (*vis-a-vis* quello degli alunni) nell'attuazione di comportamenti opportunistici. Infine, si inseriscono termini di interazione per valutare la complementarità fra il livello di capitale sociale e la presenza di un

osservatore esterno che garantisca la correttezza nello svolgimento dei test.

Risultati. – Una primissima evidenza della correlazione negativa tra i due tipi di variabili è presentata nella figura 1, dove si confronta (a livello comunale) la media dei tassi di partecipazione elettorale alle elezioni tenutesi tra il 1946 e il 2008 e l'indicatore di *cheating* relativo alle prove Invalsi sostenuti dagli alunni della quinta classe della scuola primaria. Oltre al tradizionale divario tra Nord e Sud del paese, dalla figura emerge anche una discreta variabilità all'interno delle diverse regioni.

Figura 1. *Cheating* e partecipazione elettorale



L'impressione visiva è confermata dalle stime econometriche; la correlazione è robusta all'utilizzo di diversi indicatori di capitale sociale e, come detto, è negativa solo quando vengono utilizzate misure di valori sociali universalistici. Il lavoro documenta anche diverse regolarità empiriche del *cheating* in quanto tale, indagandone alcune determinanti interne al sistema scolastico, sulla scia di diversi contributi recentemente apparsi in letteratura. Innanzitutto, si evidenzia come la presenza di controllori esterni (inviati dall'Invalsi in un campione di classi selezionato in modo casuale) riduce il *cheating*, anche quando i controllori esterni sono inviati in altre classi della stessa scuola. L'impatto dei controlli è tanto più forte quanto minore è il capitale sociale dell'area, suggerendo che sarebbe efficiente concentrare i controlli in aree a più basso

capitale sociale. In secondo luogo, si mostra come il *cheating* sia più accentuato nelle classi che presentano una composizione più omogenea in termini di caratteristiche socio-economiche: in tali contesti, è presumibile che la cooperazione tra gli alunni sia facilitata. Infine, il *cheating* risulta associato a diverse caratteristiche e comportamenti dei docenti, suggerendo che il loro ruolo (che sia in termini di suggerimenti espliciti o di mancato controllo) non sia secondario. Il *cheating* risulta generalmente più elevato nelle classi in cui i voti scolastici (assegnati dai docenti al termine del trimestre o del quadrimestre) sono inflazionati verso l'alto: probabilmente, docenti più generosi nell'assegnare i voti sono anche più propensi ad aiutare gli studenti nei test Invalsi. Il *cheating* è poi più comune nelle scuole con una più alta incidenza di docenti "locali" (ossia nati nello stesso comune in cui ha sede la scuola) e a tempo indeterminato: entrambe le categorie di docenti condividono presumibilmente legami più stretti con gli alunni, per la vicinanza geografica o per la maggiore stabilità della relazione. Infine, il *cheating* è più diffuso nelle classi più piccole, ma questo vale solo nella scuola primaria. Una possibile interpretazione di quest'ultimo risultato è che nelle scuole primarie gli insegnanti siano maggiormente propensi ad aiutare gli alunni, e in questo sono facilitati dalla minore dimensione delle classi. Per contro, nel ciclo secondario gli alunni hanno probabilmente un ruolo più attivo nell'attuare comportamenti opportunistici: in tale contesto, la dimensione della classe agisce naturalmente nel diminuire le possibilità di controllo e sorveglianza da parte degli insegnanti.

Bibliografia

- Bertoni, M., G. Brunello e L. Rocco (2013), When the Cat is Near, the Mice Won't Play: the Effect of External Examiners in Italian Schools, *Journal of Public Economics*, vol. 104, 65-77.
- De Blasio, G., D. Scalise e P. Sestito (2014), Universalism vs. Particularism: A Roundtrip from Sociology to Economics, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza n. 212.
- Durante, R., G. Labartino e R. Perotti (2011), Academic Dynasties: Decentralization and Familism in the Italian Academia. NBER Working Papers No. 17572.
- Guiso, L. P. Sapienza e L. Zingales (2011), Civic Capital as the Missing Link, in *Handbook of Social Economics*, ed. by J. Benhabib, A. Bisin, and M. Jackson, vol. 1, chap. 10, 417 – 480. North-Holland.
- Jacob, B.A. e S. Levitt (2003), Rotten Apples: An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating, *Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 843-877.
- Lucifora, C. e M. Tonello (2012) Students' Cheating as a Social Interaction: Evidence from a Randomized Experiment in a National Evaluation Program, IZA Discussion Papers No. 6967.
- Quintano, C., R. Castellano e S. Longobardi (2009), A Fuzzy Clustering Approach to Improve the Accuracy of Italian Student Data. An Experimental Procedure to Correct the Impact of Outliers on Test Scores, *Statistica & Applicazioni*, vol. VII, n. 2, 149-171.

SOCIAL CAPITAL FACTORS AND NEW EVIDENCE ON SOCIAL CAPITAL ENDOWMENTS IN ITALIAN REGIONS

(DIMENSIONI DEL CAPITALE SOCIALE: NUOVA EVIDENZA SULLE DOTAZIONI REGIONALI ITALIANE)

Alessandra Righi (Istat), Diego Scalise (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: A13, Z13 – *Parole chiave:* capitale sociale, analisi a componenti principali

Domanda di ricerca. – In questo lavoro si presenta per l'Italia nuova evidenza empirica (aggiornata al 2010) sulla distribuzione territoriale di numerose *proxy* del fenomeno, sfruttando in particolare l'indagine Multiscopo dell'Istat, che indaga su una pluralità di indicatori elementari, che sono adoperati sia a titolo individuale e sia aggregando gli stessi tramite la tecnica delle componenti principali.

Letteratura di riferimento. – Negli ultimi quindici anni il problema della definizione del capitale sociale e della sua misurazione è stato al centro di un corposo dibattito sia a livello accademico che di politica economica: la varietà di approcci definitivi adottati si è tradotta in un ampio numero di variabili e metodologie usate per approssimare e descrivere il fenomeno (Dasgupta e Serageldin, 1999 e Durlauf, 2002). Semplificando si possono individuare due approcci. Nel primo, che affonda le sue radici nel lavoro di Putnam (1993), il capitale sociale viene concettualizzato nell'accezione di civismo e identifica l'insieme di valori di fiducia e coesione che aiutano gli individui a superare i problemi di *free riding* (Guiso *et al.*, 2006): in questa accezione il capitale sociale risulta inevitabilmente benefico per lo sviluppo economico di un'area. Nel secondo approccio, che invece pone le proprie basi nella letteratura più strettamente sociologica (Bourdieu, 1980), esso viene identificato con la quantità di reti sociali (amicali, familiari ecc. a disposizione dell'individuo: in questo caso la valutazione dell'effetto complessivo di maggiori dotazioni di capitale sociale dipende dal bilanciamento delle esternalità

positive e negative associate ai vari legami considerati.

Dati. – La parte empirica del lavoro si basa sull'indagine Multiscopo "Aspetti della vita quotidiana" condotta dall'Istat (edizione 2010). Il *dataset* presenta molti vantaggi tra cui la grande numerosità campionaria e l'ampia varietà di *proxy* di capitale sociale disponibili, che rende possibile analizzare il fenomeno nella sua multidimensionalità (uno dei limiti comune agli studi precedenti era proprio il focalizzarsi su una sola accezione di capitale sociale, nella maggioranza dei casi a causa dell'assenza di dati).

Metodologia. – Si sono costruiti indicatori sintetici per le principali dimensioni del capitale sociale individuate nella letteratura (partecipazione associativa, politica, civica, fiducia interpersonale e frequentazioni amicali), utilizzando la tecnica statistica delle Componenti Principali (ACP) sui micro-dati dell'Indagine. Si sono quindi studiate le dotazioni regionali delle varie dimensioni. Infine si è analizzata la rilevanza della classificazione dei vari "tipi" di capitale sociale nelle due macro-categorie principali emerse dalla letteratura: civismo vs reti relazionali.

Risultati. – I risultati evidenziano che, ancora nel 2010, permanevano le forti disparità tra regioni italiane evidenziate da studi precedenti, in particolare tra quelle del Centro-Nord, caratterizzate da alti livelli di partecipazione associativa, civica, politica e di fiducia inter-personale e quelle del Centro-Sud; fanno eccezione, per alcune dimensioni, la Sardegna e l'Abruzzo. È interessante notare come l'unica dimensione in cui le

regioni del Mezzogiorno primeggiano sia quella legata alla frequenza delle interazioni amicali, tradizionalmente associata dalla letteratura al capitale sociale di tipo *bonding*, ovvero che connota relazioni tra parenti, amici o “vicini” e che tende a potenziare legami chiusi già esistenti: è proprio in riferimento a tale tipi di legami che il sociologo Banfield, nel 1958, ha coniato il termine di familismo amorale, per connotare un equilibrio, che egli aveva riscontrato in molte realtà rurali del Meridione, in cui i valori sociali e i legami di fiducia originano, si sviluppano e rimangono circoscritti nell’ambito della famiglia. L’analisi empirica mostra anche che gli indicatori delle diverse sotto-dimensioni del capitale sociale possono essere raggruppati in due famiglie che corrispondono alle due interpretazioni prevalenti date del fenomeno nella letteratura: *civismo versus capitale relazionale*

Implicazioni. – I risultati dell’analisi mettono in luce quanto sia necessario tenere conto della multidimensionalità del capitale sociale, utilizzando il più ampio insieme possibile di indicatori, al fine di effettuare confronti tra le dotazioni di esso tra aree. La ricchezza delle *proxy* usate in questo lavoro ha permesso di dare un quadro aggiornato e per certi versi nuovo delle dotazioni regionali di capitale sociale in Italia.

Bibliografia

- Banfield, E. C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Illinois.
- Dasgupta, P., I. Serageldin (eds) (1999), *Social capital: a multifaceted perspective*, The World Bank, Washington, 253-268.
- Durlauf, S. (2002), On the Empirics of Social Capital *The Economic Journal*, November, vol. 112(483), 459-479.
- Guiso, L., P. Sapienza e L. Zingales (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes?, *Journal of Economic Perspectives*, 20, 23-48.
- Bourdieu, P. (1980), *Le capital social. Actes de la recherche en sciences sociales*, 31: 2-3.