



Munich Personal RePEc Archive

Civil Social Capital: a note on the concepts and on the macro empirical evidence

Fiorillo, Damiano

Università degli Studi di Salerno

22 November 2005

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/3822/>

MPRA Paper No. 3822, posted 05 Jul 2007 UTC



FACOLTÀ DI ECONOMIA
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
SEDE DI FORLÌ

**Corso di Laurea in Economia
delle Imprese Cooperative
e delle Organizzazioni Nonprofit**

CAPITALE SOCIALE CIVILE

Una nota sui concetti e sull'evidenza empirica macro

Damiano Fiorillo

**Working Paper n. 19
Settembre 2005**

in collaborazione con



Damiano Fiorillo

Università di Salerno

Informazioni :

Facoltà di Economia di Forlì - Corso di Laurea in Economia delle Imprese Cooperative e delle ONP

CAPITALE SOCIALE CIVILE

Una nota sui concetti e sull'evidenza empirica macro

Damiano Fiorillo¹

Abstract

This paper offers an overview of the main literature on civil social capital and its impact on economic growth. It points out, following Durlauf (2002), the econometric issues useful to improve future aggregate empirical studies on social capital.

Keywords: civil social capital, economic growth, econometric issues

JEL classification: O40, Z13

¹ Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche (DISES), Università di Salerno, Via Ponte don Melillo, 84084 Fisciano (SA), e-mail: dfiorillo@unisa.it. I thank the anonymous referee for helpful comments. The usual disclaimer applies.

1. Introduzione

I richiami alla categoria di capitale, anzi a diversi tipi di capitale, stanno da tempo registrando una diffusione crescente nella letteratura economica. Al concetto di capitale fisico dell'economia classica si è affiancato quello di capitale umano, cui recentemente si è aggiunto quello di capitale sociale.

Sebbene il concetto di capitale sociale abbia una lunga storia intellettuale nelle scienze sociali (fu introdotto da Lyda J. Hanifan nel 1920 per spiegare il ruolo della partecipazione comunitaria nel determinare l'esito dell'educazione locale) esso ha guadagnato uno spazio rilevante nella riflessione teorica e nella ricerca empirica economica soprattutto negli ultimi anni in seguito al lavoro di North (1990) sulle istituzioni e al lavoro di Putnam (1993) sul ruolo delle tradizioni civiche nella spiegazione del rendimento comparato delle istituzioni del governo regionale in Italia.

Nella scienza economica, è ormai diffusa l'idea che il capitale sociale sia l'anello mancante nel processo di generazione dello sviluppo economico. Capitale fisico, capitale naturale e capitale umano determinano solo in parte il processo di crescita economica giacché trascurano il modo in cui gli attori economici interagiscono tra loro. Allo stesso modo del capitale fisico e del capitale umano, quindi, il capitale sociale rappresenta sia un input dello sviluppo economico sia un fattore esplicativo dello stesso (Grootaert e van Bastelaer (2002)).

Come il capitale fisico è costituito dall'insieme degli strumenti materiali che rendono possibile la produzione, e il capitale umano è costituito da alcune caratteristiche personali che si manifestano in abilità e capacità utilizzabili nel processo produttivo, allo stesso modo il capitale sociale è costituito da relazioni tra agenti che facilitano l'attività produttiva (Fedderke et al. (1999), Woolcock (2000)).

Tuttavia, mentre il capitale fisico è interamente tangibile, essendo incorporato in forme materiali osservabili, e il capitale umano è meno tangibile, essendo

incorporato nelle conoscenze e nelle competenze acquisite da un individuo attraverso diversi processi di formazione, il capitale sociale è ancora meno tangibile, essendo incorporato nelle relazioni tra agenti (Bourdieu (1986), Coleman (1988)).

L'obiettivo di questo paper è triplice. Circoscrivere l'ampia ed eterogenea letteratura sul capitale sociale alla sola dimensione "civile". Evidenziare le proxy empiriche usate negli studi applicativi ed enfatizzare i loro effetti sulla crescita economica. Seguendo Durlauf (2002), indicare i problemi di robustezza di cui questa letteratura empirica sembra afflitta riguardo ai meccanismi di trasmissione dei benefici economici.

Questo lavoro è l'evoluzione di un precedente paper (Fiorillo (2001)) su capitale sociale e crescita economica in cui, mutuando la terminologia di Collier (1998, 2002) e l'intuizione e l'impostazione originali di Knack (1999, 2002), esaminavo in chiave affermativa la letteratura sul "capitale sociale civile" e sul "capitale sociale governativo". In questo paper allontano dall'ombrello del capitale sociale le istituzioni formali (capitale sociale governativo), restringo i lavori teorici ed empirici valutati a quelli aventi per oggetto la società civile, inizio una discussione critica dei principali risultati empirici della letteratura.

Pertanto, il capitale sociale è ricostruito come un fenomeno interdisciplinare e multidimensionale definito:

- 1) dalla fiducia nelle persone e dalle norme sociali (Putnam (1993), Fukuyama (1995, 2000), Inglehart (1997), Bowles e Gintis (2002));
- 2) dalle relazioni e networks sociali (Bourdieu (1986), Coleman (1988), Burt (1992), Loury (1992), Portes (1995), Collier (1998), Lin (2001), Durlauf e Fafchamps (2004)).

Ad un livello più aggregato, la fiducia interpersonale e le relazioni e norme sociali poiché fanno riferimento alla quantità e qualità di una società civile possono definirsi come il *capitale sociale civile*.

E' questa, come indicato, una definizione presa a prestito da Collier (1998, 2002) il quale distingue tra il "*social capital associated with [government] from that associated with purely civil society*" (1998, 15; 2002, 31). In questo lavoro, quindi, consapevole di non tradire l'intento originario di Collier, uso il termine capitale

sociale civile sia per riferirmi al capitale sociale che ha la sua ragione d'essere nella società civile sia per tenerlo distinto dal capitale sociale che trova il suo fondamento nelle istituzioni formali (capitale sociale governativo)².

Le dimensioni (1) e (2) del capitale sociale civile sono unificate dai comuni effetti economici generati. E' convinzione diffusa che vibranti comunità, ovvero elevata fiducia interpersonale, solide relazioni sociali e un forte associazionismo civico siano benefiche per lo sviluppo economico in quanto aumentano la probabilità di soluzioni cooperative a problemi di azione collettiva, abbassano i costi di transazione e l'incertezza associati con l'attività economica, rafforzano l'efficienza degli scambi, incoraggiano l'investimento in idee, capitale fisico, capitale finanziario e capitale umano (Coleman (1990), Putnam (1993), Knack e Keefer (1997), Woolcock (2000), Durlauf e Fafchamps (2004), Guiso et al. (2004), Beugelsdijk e van Schaik (2005)).

Mutuando il criterio di classificazione di Knack (1999, 2002), la letteratura empirica, quindi, è riletta esaminando gli studi che si focalizzano sulla dimensione civile del capitale sociale. Vi rientrano i lavori che analizzano il legame tra proxy empiriche della fiducia, delle norme sociali e dell' associazionismo e la crescita economica. Questi studi, in generale, sembrano supportare le congetture teoriche secondo cui una elevata fiducia e senso civico e un radicato associazionismo volontario rafforzano la crescita economica attraverso il canale dei costi di transazione e dell'efficienza della produzione. Tuttavia, in questa letteratura empirica restano aperti ed attuali problemi connessi all'*exchangeability* degli errori e alla identificazione econometrica, spesso ignorati o sottostimati dai rispettivi autori (Durlauf (2002) e Durlauf e Fafchamps (2004)).

Il lavoro è così articolato. Nella prima parte si identificano le nozioni di capitale sociale civile esistenti in letteratura e ci si sofferma sulla sua rilevanza economica (par. 2 e 3). Nella seconda parte si individuano le proxy empiriche usate nella letteratura cross-country e cross-region e si evidenzia poi il loro effetto sulla crescita economica (par. 4). Infine, nella terza parte si traggono considerazioni utili per successivi lavori (par. 5).

² Va precisato che l'analogia tra il capitale sociale civile proposto ed il *civil social capital* di Collier riguarda solo la terminologia e non il contenuto. Quest'ultimo, come si indicherà nel paragrafo 2.2, è rappresentato dalle sole relazioni sociali.

2. Definire il Capitale Sociale

E' possibile raggruppare l'ampia ed eterogenea letteratura concettuale considerando due dimensioni del capitale sociale, dimensioni non alternative tra loro quanto piuttosto complementari³:

1) il punto di vista che il capitale sociale è *fiducia interpersonale e norme sociali*;

2) il punto di vista più ampio che il capitale sociale consiste in *rapporti (networks) sociali*;

Mutuando la terminologia utilizzata da Collier (1998, 2002), le due dimensioni definiscono il *capitale sociale civile*. Nelle pagine che seguono si considerano in modo più dettagliato queste due forme di capitale sociale.

2.1 Fiducia interpersonale e norme sociali

Il punto di vista che considera il capitale sociale quale fiducia interpersonale e norme sociali si riscontra principalmente nei lavori di Putnam (1993), Fukuyama (1996, 2000) e Bowles e Gintis (2002)⁴.

Putnam intende per capitale sociale:

la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promovendo iniziative di comune accordo (Putnam 1993, 196).

Nel pensiero del politologo americano il capitale sociale presenta quindi tre dimensioni: due intangibili, la fiducia e le norme civiche, una formale, l'associazionismo. La fiducia, a sua volta, riposa su due cardini della società moderna: le norme che regolano la reciprocità e le reti di impegno civico.

³E' questa l'impostazione seguita dalla World Bank (1998) e condivisa da diversi autori quali Fedderke et al. (1999), Rudd (2000), Grootaert e van Bastelaer (2002), e di recente anche da Durlauf e Fafchamps (2004).

⁴Si veda anche il lavoro di Inglehart (1997) nel quale il capitale sociale è definito come una "una cultura di fiducia e tolleranza, in cui emergono reti di associazioni volontarie".

Le norme di reciprocità sono di due tipi: reciprocità bilanciata e reciprocità generalizzata. Il primo tipo di reciprocità fa riferimento ad uno scambio simultaneo di beni di valore equivalente tra gli agenti, mentre il secondo tipo si riferisce ad una serie continua di rapporti di interscambio che in qualsiasi momento possono essere o meno ricambiati, ma che implicano la reciproca previsione che il favore sarà ricambiato in futuro (1993, 202). Le norme di reciprocità generalizzata sono altamente produttive di capitale sociale poiché consentono di conciliare gli interessi individuali ed egoistici con gli interessi comunitari e collettivi e si sviluppano in contesti sociali caratterizzati da interscambi molto fitti e duraturi.

Le reti di impegno civico, quali le associazioni di quartiere, i cori, i circoli sportivi ecc..., sono l'espressione di relazioni orizzontali - nel senso che mettono in contatto tra loro persone dello stesso ceto e della stessa posizione di potere - e rappresentano una componente essenziale del capitale sociale poiché i) rafforzano meccanismi sanzionatori in cui incorrono i trasgressori in caso di defezione (opportunismo); ii) rinsaldano le norme che regolano la reciprocità generalizzata; iii) facilitano meccanismi di reputazione e di affidabilità di una persona; iv) infine definiscono schemi culturali utilizzabili per future cooperazioni (1993: 204).

Per il politologo americano il capitale sociale è un bene pubblico che si autoalimenta

I beni che formano il capitale sociale (come la fiducia, le consuetudini e le reti associative) tendono ad autorinforzarsi e ad avere un effetto cumulativo. I circoli virtuosi hanno come risultato equilibri sociali con alti livelli di cooperazione, fiducia, reciprocità, impegno civico e benessere collettivo. Sono queste le componenti della comunità civica (1993, 208-209).

In altri termini, per Putnam i binomi reciprocità/fiducia e subordinazione/sfruttamento sono entrambi in grado di tenere insieme una società, ma con diversi livelli di efficienza⁵.

Fukuyama concepisce il capitale sociale

⁵Lo schema teorico utilizzato dall'autore per giustificare la permanenza e il rafforzamento degli assetti sociali costituiti è composto, da un lato, dai dilemmi dell'azione collettiva e, dall'altro, da argomentazioni desunte dalla teoria dei giochi ripetuti e dalla dipendenza del percorso storico.

una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa⁶ (Fukuyama 1996, 40).

Per il sociologo nippo-americano, il capitale sociale

Si può radicare tanto nella famiglia, il più piccolo e fondamentale gruppo sociale, quanto nel più grande, l'intera nazione e in tutti gli altri gruppi intermedi. Il capitale sociale differisce dalle altre forme di capitale umano in quanto di solito si forma e viene tramandato attraverso meccanismi culturali, come la religione, la tradizione o le abitudini inveterate... Il capitale sociale... non può essere acquisito con una decisione razionale di investimento, come nel caso di altre forme di capitale umano... Produrre capitale sociale richiede di fare proprie le norme morali di una comunità e, nel suo ambito, l'acquisizione di valori come la lealtà, l'onestà, e l'affidabilità... In altre parole, il capitale sociale non può essere accumulato semplicemente attraverso l'agire individuale. Si fonda sulla prevalenza delle virtù sociali rispetto a quelle individuali (1996, 40-41).

Nell'ottica dell'autore, pertanto, il capitale sociale è considerato come norme morali condivise, connesse a virtù sociali quali la lealtà, l'onestà, l'affidabilità, il dovere, che trovano fondamento in radici culturali definite dallo stesso autore *abitudini etiche ereditate* (idee, valori, relazioni sociali)

Non vi sono dubbi che gli esseri umani, come dicono gli economisti, siano fundamentalmente egoisti e ricerchino in modo razionale i loro egoistici interessi. Ma hanno anche una componente morale grazie alla quale sentono dei doveri verso gli altri, una componente che frequentemente viene confusa con i loro istinti egoistici. Come la stessa parola *cultura* suggerisce, le regole culturali maggiormente sviluppate, alle quali le persone improntano la propria vita, sono alimentate dalla ripetizione, dalla tradizione e dall'esempio. Queste regole... sono trasmesse da una generazione all'altra come abitudini sociali (1996, 57).

Le abitudini etiche ereditate si trasmettono attraverso la *socialità spontanea* che fa riferimento alla gamma di comunità intermedie comprese tra la famiglia e la

⁶La fiducia è definita dall'autore come "l'aspettativa, che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri" (Fukuyama 1996, 40)

parentela, da un lato, e quelle costituite direttamente dallo stato, dall'altro. Esistono tre vie alla socievolezza e alla cooperazione: i) la famiglia e la parentela; ii) le associazioni volontarie al di fuori della parentela; iii) lo Stato. Ad esse corrispondono, rispettivamente, tre forme di organizzazione: l'impresa familiare, le società gestite professionalmente e le aziende possedute o sostenute dallo Stato.

La socialità spontanea riveste un ruolo cruciale nello sviluppo economico di una nazione

In società che hanno famiglie forti ma legami abbastanza deboli tra persone non imparentate, tenderanno a esseri predominanti le piccole imprese a proprietà e gestione familiare. D'altra parte i paesi che hanno solide organizzazioni private senza scopo di lucro... probabilmente daranno vita anche a forti istituzioni economiche private che superano i confini della famiglia (1996, 65).

Secondo Bowles e Gintis il capitale sociale generalmente si riferisce

alla fiducia, concernente gli associati, una propensione a vivere secondo le norme di una comunità e a punire coloro che se ne discostano (Bowles e Gintis 2002, F419).

Per gli autori il capitale sociale pur essendo una buona idea, esso non è un buon termine poiché mentre il concetto di capitale riferisce a cose che possono essere possedute, il capitale sociale ha come attributo identificativo le relazioni tra le persone. Quindi il concetto che meglio cattura ciò che le persone fanno, piuttosto che ciò che le persone possiedono, è quello di *community* inteso come gruppo di persone che interagiscono direttamente, frequentemente e in modo multiplo, la cui caratteristica definitoria è proprio la relazione. Pertanto, per gli autori, il termine *community* rende chiaro che per comprendere la fiducia, la cooperazione e altri comportamenti enfatizzati nella letteratura sul capitale sociale occorre porre l'attenzione sulla struttura delle relazioni sociali.

2.2 *Network sociale*

Il capitale sociale inteso come relazioni sociali è associato ai lavori di Bourdieu (1986), Coleman (1988), Collier (2002) ed altri⁷.

Il sociologo francese Bourdieu concepisce il capitale sociale come la somma di risorse attuali o potenziali legate al possesso di una rete durevole di relazioni di reciproca conoscenza e riconoscimento più o meno istituzionalizzate. Il volume di capitale sociale posseduto da un dato agente dipende dalla dimensione della rete di rapporti che l'agente può effettivamente mobilitare e dal volume di capitale (economico, culturale o simbolico) posseduto da ciascun altro agente con cui si è relazionati (Bourdieu 1986, 249).

Coleman afferma che il capitale sociale⁸

è definito dalla sua funzione. Esso non è una singola entità ma una varietà di differenti entità, con due elementi in comune: tutte consistono di alcuni aspetti della struttura sociale, e facilitano certe azioni degli agenti - sia persone che imprese - all'interno della struttura (Coleman 1988, S98)

Per l'autore

Come le altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo, rendendo possibile l'acquisizione di certi fini che in sua assenza non sarebbero possibili. Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale non è completamente fungibile, ma può essere specifico per certe attività. Una data forma di capitale sociale che è preziosa nel facilitare certe azioni può essere non utile o perfino dannosa per altre. Diversamente da altre forme di capitale, il capitale sociale risiede nella struttura delle relazioni tra gli attori. Esso non

⁷Cfr anche Burt (1992), Loury (1992), Portes (1995), Trigilia (1999) e Lin (2001). Burt asserisce che il capitale sociale si riferisce "ad amici, colleghi e ai contatti più generali attraverso cui si ottengono opportunità per usare [altre forme di] capitale (Burt 1992, 9); per Loury il capitale sociale "fa riferimento a relazioni sociali che si verificano in modo naturale tra le persone (Loury 1992, 100). Portes sostiene che esso "si riferisce alla capacità degli individui di comandare risorse scarse in quanto membri di networks o strutture sociali più ampie (Portes 1995, 12). Trigilia afferma che il capitale sociale si può considerare come "l'insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto individuale (per esempio un imprenditore o un lavoratore) o un soggetto collettivo (privato o pubblico) dispone in un determinato momento" (Trigilia 1999, 423). Infine, per Lin "il capitale sociale può essere definito operativamente come risorse radicate in networks sociali accessibili agli attori e utilizzate da questi per l'azione" (Lin 2001, 24-25).

⁸E' lo stesso Coleman ad affermare di riprendere il concetto da Loury (1987), che lo utilizza per indicare le risorse relazionali utili allo sviluppo del bambino che una famiglia trova in specifiche comunità. Ricorda poi che è stato usato esplicitamente, fra i primi, da autori come Bourdieu (1980) e Flap e De Graf (1986), ma molti lavori sono rilevanti nella stessa direzione, anche senza l'uso del termine (Coleman 1990).

trova alloggio né negli attori medesimi né nell'attuazione fisica della produzione (Coleman 1988, S98).

Il concetto di capitale sociale, quindi, inerisce alla struttura delle relazioni sociali, tra due o più persone, mentre la funzione identificata dal concetto di capitale sociale è il valore di quegli aspetti della struttura sociale che per gli attori rappresentano risorse utilizzabili per raggiungere i loro obiettivi.

Tale concetto può assumere le forme più differenti, ognuna delle quali è produttiva con riferimento ad uno specifico scopo, con costi e benefici diversi nelle diverse situazioni. Una forma che favorisce un tipo di azione, può rilevarsi un vincolo rispetto ad un'altra, può offrire risorse utili ad uno scopo ma inutili o dannose per altri.

Il capitale sociale, prosegue l'autore

è creato attraverso cambiamenti nelle relazioni tra persone che facilitano l'azione. Se il capitale fisico è completamente tangibile..., e il capitale umano è meno tangibile..., il capitale sociale è ancora meno tangibile, poiché esiste nelle relazioni tra le persone. Così come il capitale fisico e il capitale umano facilitano l'attività produttiva, il capitale sociale fa lo stesso (1988, S100-101).

Tre sono in particolare le forme considerate dall'autore: 1) obblighi e aspettative; 2) canali informativi; 3) norme e sanzioni sociali.

La prima forma di capitale sociale parte dall'assunto che in alcune strutture sociali le persone fanno sempre qualcosa per gli altri. Se A fa qualcosa per B e ha fiducia che B riciproccherà nel futuro, si instaura una aspettativa in A e un obbligo in B. Questa forma di capitale sociale dipende da due elementi: dalla fiducia nell'ambiente sociale, il che si spera che le obbligazioni saranno ripagate, e dalla entità delle obbligazioni medesime.

La seconda forma di capitale sociale è il potenziale di informazione inerente alle relazioni sociali. Il capitale di relazione, infatti, rende disponibile l'acquisizione di informazioni che altrimenti non sarebbero disponibili o lo sarebbero a costi molto elevati. Infine, una potente forma di capitale sociale è costituita dalle norme, che quando esistono e sono effettive e sono supportate da sanzioni, non solo facilitano certe azioni ma ne contrastano altre.

Condizione necessaria affinché emergano norme effettive di capitale sociale è la chiusura del network di relazione che aumenta la possibilità di monitoraggio reciproco, genera aspettative e norme reciproche e migliora l'attendibilità della struttura medesima permettendo la proliferazione di sanzioni ed incentivi.

Nel modello di Coleman, il capitale sociale, a differenza del capitale fisico e del capitale umano, presenta le caratteristiche di bene pubblico, ovvero di un bene i cui benefici possono essere goduti anche da coloro che non investono in esso

la decisione di lasciare una comunità al fine di ottenere una miglior opportunità di lavoro è corretta dal punto di vista della famiglia. Ma, poiché il capitale sociale consiste di relazioni tra persone, altre persone possono sperimentare perdite dalla distruzione di queste relazioni (1988, S116).

Secondo Collier (1998, 2002), il capitale sociale è "sociale" poiché coinvolge le persone nella loro socialità, e perché attiene a iterazioni non di mercato tra le persone che comunque producono effetti economici, mentre è "capitale" in quanto si riferisce a quelle iterazioni sociali che sono per loro natura durevoli o i cui effetti sono durevoli.

Il capitale sociale come sottoinsieme di iterazioni sociali presenta, per l'autore, quindi tre caratteristiche peculiari:

- 1) l'inizio di una iterazione sociale implica sempre una esternalità;
- 2) l'iterazione sociale ha un effetto economico che non è mediato dal mercato;
- 3) questo effetto economico, di regola, non è l'obiettivo primario del rapporto sociale ma è incidentale o persino non intenzionale.

L'autore distingue quattro tipi di rapporti sociali. La forma più primitiva è data dall'osservazione: un agente guarda un altro ed impara. Un'altra forma di iterazione *one-way* è la gerarchia. Le altre forme sono costituite dalla reciprocità. E' questa la natura sia dei networks sia delle associazioni. Questi rapporti sociali determinano tre tipi di esternalità: le esternalità di conoscenza circa il comportamento degli altri attori, le esternalità di conoscenza circa l'ambiente e le esternalità connesse al problema dell'azione collettiva. Le esternalità di conoscenza sono generate da iterazioni *one-way (copying)* e da reti di relazioni (che forniscono il flusso di informazioni rilevante ai fini della valutazione della reputazione degli altri agenti),

mentre le esternalità connesse al problema dell'azione collettiva sono originate da regole e norme (che introducono sanzioni sociali contro l'opportunismo).

2.3 Verso un concetto robusto

Nei paragrafi precedenti l'attenzione è stata posta sulla ricostruzione concettuale del capitale sociale civile nell'intento di definire uno schema teorico utilizzabile per individuare proxy empiriche. Questo schema concettuale considera per capitale sociale entrambe le definizioni (1) e (2) e consente di identificare variabili che possono essere usate come proxy del capitale sociale.

E' evidente che portando sotto la stessa luce del capitale sociale la fiducia, le norme e le relazioni sociali, si solleva la legittima aspettativa di approfondire il legame esistente tra i tre concetti. Al riguardo si è visto in precedenza che per autori quali Coleman (1988), Putnam (1993), Collier (1998, 2002), Bowles e Gintis (2002) è chiara la convinzione che la fiducia e le norme sociali sono generate all'interno di networks e organizzazioni sociali. Queste argomentazioni richiedono approfondimenti teorici e riscontri empirici in ulteriori studi. A nostro avviso, questa investigazione conduce a ciò che Paldam (2000) e Paldam e Svendsen (2000, 2001) definiscono il "social capital dream", ovvero alla necessità di un concetto *robusto* a variazioni di definizioni, nel senso che tutte le definizioni dovrebbero presentare la medesima struttura comune e le relative misure dovrebbero riscontrare questa struttura comune.

3. Rilevanza del capitale sociale civile

Prima di procedere all'analisi delle proxy empiriche del capitale sociale civile e della loro correlazione con la crescita economica è opportuno soffermarsi su un aspetto emerso dagli studi esaminati: la rilevanza economica del capitale sociale.

3.1 Rilevanza Economica

La funzione economica del capitale sociale civile si esplica nella riduzione dei costi di transazione e dell'incertezza associati agli scambi, nell'incoraggiamento ad

investire in capitale fisico, finanziario ed umano e nella soluzione cooperativa al problema dell'azione collettiva (Coleman (1990), Putnam (1993), Knack e Keefer (1997), Woolcock (2000), Durlauf e Fafchamps (2004), Guiso et al. (2004), Beugelsdijk e van Schaik (2005)).

Beugelsdijk e van Schaik (2005) sottolineano come la fiducia generalizzata riduce i costi di transazione, abbassa l'incertezza connessa alle transazioni complesse e altamente incerte, e poiché opera come sostituto di un sistema legale, è rilevante anche nei casi di contratti incompleti.

Seguendo Knack (1999, 2002), in società ad alta fiducia le persone possono spendere meno risorse nel tutelare se stesse sia contro comportamenti opportunistici nelle transazione economiche sia contro violazioni illegali (criminali) dei loro diritti di proprietà. Inoltre, una bassa fiducia può scoraggiare le innovazioni: se gli imprenditori devono spendere molto del loro tempo nel controllare il comportamento di soci, impiegati, fornitori, al fine di scoraggiare eventuale malafede, essi avranno meno tempo da investire in nuovi prodotti e processi. Aron (2000) sottolinea come i costi di transazione sono più alti quando i diritti di proprietà e le norme di legge non sono affidabili. In tale situazione le imprese operano generalmente su piccola scala, forse illegalmente nell'economia sommersa, e possono dare vita a comportamenti corruttivi per facilitare le loro operazioni. Tuttavia, quando le istituzioni formali sono poco efficaci, l'attività economica è ristretta a scambi interpersonali, per cui scambi ripetuti e networks sociali possono facilitare meccanismi di self-enforcement che abbassano i costi di transazione.

Knack (1999), Woolcock (2000), Bowles e Gintis (2002), Durlauf e Fafchamps (2004), Beugelsdijk e van Schaik (2005) riprendendo le argomentazioni di Putnam (1993) e Coleman (1988, 1990) enfatizzano inoltre il ruolo della reciprocità, dell'associazionismo volontario e dei networks sociali nel migliorare l'efficienza della società attraverso la promozione di azioni coordinate e cooperative, la cui razionalità risiede nella piccola scala della collettività, nella ripetizione dei comportamenti, nei meccanismi di reputazione e nell'internalizzazione generati da norme morali e sociali.

4. Capitale sociale civile e crescita economica

A partire dai pionieristici lavori di Baumol (1986), Barro (1991) e Mankiw-Romer-Weil (1992), negli ultimi anni diversi studi empirici hanno utilizzato nella spiegazione della crescita economica accanto ai fattori produttivi tradizionali, quali il capitale fisico ed il lavoro, il capitale umano e proxy empiriche delle differenze sociali e istituzionali tra i paesi.

In questa parte del lavoro, usiamo lo schema concettuale definito in precedenza al fine di analizzare la letteratura empirica sul legame tra il capitale sociale civile e la crescita economica.

In letteratura, Knack (1999, 2002), tra i primi, utilizzando la terminologia di Collier (1998, 2002), ha proposto una survey dell'evidenza empirica sull'argomento. Del lavoro di Knack, questa rassegna utilizza l'intuizione originale, vale a dire il criterio di classificazione della letteratura empirica⁹. La rassegna si allontana da quel lavoro in termini di contenuto e schema espositivo (tabella sinottica) dei lavori classici e recenti valutati e per l'uso funzionale della medesima: avanzare riflessioni e congetture sugli studi esaminati.

Gli studi analizzati considerano indicatori statistici, oggettivi e soggettivi, della fiducia, dell'impegno e del senso civico e della partecipazione in organizzazioni sociali. Questi studi fanno ricorso al modello di crescita di Solow e dati cross-sectional, cioè dati per molti paesi e per un solo periodo di tempo. La figura 1 fornisce un quadro sintetico degli indicatori statistici, degli autori che li utilizzano e dei relativi effetti sulla crescita economica.

⁹ Si vedano i sottoparagrafi *Civil community and government* e *Generalized trust* all'interno del paragrafo *Civil Social Capital* in Knack (1999, 2002).

Tabella 1. Capitale Sociale Civile e Crescita Economica

Indicatore	Fonte	Composizione indice	Autore che usa l'indice	Paesi/Periodo	Effetto sulla crescita
Indice del capitale sociale e del rendimento delle istituzioni regionali di Putnam; misure oggettive	Putnam (1993)	<i>Comunità civica:</i> numero di associazioni sportive e culturali, lettori di giornali, voti di preferenza, affluenza alle urne	Helliwell e Putnam (1995)	20 Regioni italiane 1950-1990	La <i>civicness</i> rafforza la crescita regionale
			Fukuyama (1995)	9 paesi	La fiducia influenza la crescita
World Value Survey (WVS); misure soggettive	Indici in Knack e Keefer (1997)	Fiducia, impegno civico, partecipazione passiva in organizzazioni sociali	Knack e Keefer (1997)	29 paesi 1980-1992	La fiducia e l'impegno civico influenzano la crescita, la partecipazione passiva no
			Zak e Knack (2001)	44 paesi 1970-1992	La fiducia influenza la crescita
			La Porta et al. (1997)	40 paesi 1970-1993	La fiducia influenza la crescita
			Knack (2003)	38 paesi 1980-1999	La partecipazione passiva influenza la fiducia e debolmente la crescita
European Values Survey (EVS); misure soggettive	Beugrldijk e Van Schaik (2001)	Fiducia, partecipazione attiva e passiva in organizzazioni sociali	Beugrldijk e van Schaik (2005)	54 regioni europee 1950-1998	Il capitale sociale in termini di partecipazione attiva in organizzazioni influenza la crescita regionale in Europa, la fiducia no

4.1 Indici della fiducia, della cooperazione civica e dell'associazionismo

Helliwell e Putnam (1995) sottopongono a verifica empirica le conclusioni di Putnam (1993) riguardo il ruolo del capitale sociale di determinare il diverso rendimento delle istituzioni pubbliche e delle performance economiche nelle regioni italiane. Gli autori sottopongono a test tre alternativi indicatori di capitale sociale riscontrando per ciascuno di essi una positiva e significativa relazione con la crescita regionale nel periodo 1950-1990. Le tre misure alternative sono sviluppate ed analizzate in Putnam (1993). La più semplice è costituita da una survey della soddisfazione dei cittadini riguardo le attività del governo regionale; una seconda costituita da un indice composito del rendimento del governo regionale basato su dodici variabili¹⁰; infine, una terza misura data da un indicatore composito di efficienza della comunità civica (*civicness*) ottenuto da quattro variabili: presenza di associazioni sportive e culturali, lettori di giornali, percentuale di voti di preferenza (collegata a motivazioni civiche) e affluenza alle urne per i referendum (consultazione dove tendono a cadere motivazioni non civiche).

La discussione in Helliwell e Putnam enfatizza la conclusione di Putnam (1993) secondo cui più una regione ha un forte senso civico, migliore è la sua performance economica¹¹.

Fukuyama (1995) nel sottolineare la relazione che si instaura tra il capitale sociale e le organizzazioni industriali, per cui società con un alto livello di fiducia sono anche quelle dotate di efficienti corporations innovative, fornisce alla sua tesi una evidenza empirica più descrittiva e qualitativa piuttosto che quantitativa. Egli raggruppa gli Stati Uniti, il Giappone, e la Germania nelle società con un alto livello di fiducia, mentre la Francia, l'Italia, la Cina, la Corea, Hong Kong e Taiwan tra le società con un basso livello di fiducia

¹⁰ Si veda Fiorillo (2001) per maggiori indicazioni su queste variabili.

¹¹ Secondo Putnam, il governo democratico risulta rafforzato, non indebolito, quando è costretto a confrontarsi con una vigorosa comunità civica intessuta di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti di impegno civico orizzontali. In tali contesti, i cittadini richiedono governi migliori, servizi pubblici più efficienti e sono disposti ad agire collettivamente per raggiungere i loro obiettivi comuni. Dall'altra parte, il rendimento dei governi democratici è supportato dalle infrastrutture sociali presenti nelle comunità civiche e dai valori democratici diffusi nei cittadini e nei loro rappresentanti (Putnam, 1993, 215).

Knack e Keefer (1997), Zak e Knack (2001) e La Porta et al. (1997) usano dati del World Values Surveys (WVS) per condurre test sulle ipotesi di Putnam e di Fukuyama.

Knack e Keefer utilizzano quale misura del rendimento del capitale sociale un indicatore del livello di fiducia, denominato *trust*, e un indicatore dell'impegno civico, chiamato *civic*. Il livello di fiducia, è valutato in base alla percentuale di risposta alla domanda se, generalmente parlando, molte persone possono essere fidate. La forza della cooperazione civica, invece è valutata considerando le risposte alla domanda se ognuno dei comportamenti seguenti può essere giustificato sempre, mai o qualche volta: i) richiedere benefici fiscali quando non se ne ha diritto; ii) evitare di fare il biglietto sui mezzi pubblici; iii) imbrogliare sulle tasse, nel caso in cui se ne ha l'opportunità; iv) trattenere per se moneta ritrovata; v) evitare di denunciare un danno commesso accidentalmente ad una auto parcheggiata¹².

Knack e Keefer usano la specificazione di Barro (1991) e sottopongono a test la relazione tra la fiducia (impegno civico) e la crescita economica per un campione di 29 nazioni sul periodo 1980-1992, Essi trovano che un aumento della fiducia e dell'impegno civico, rispettivamente, di 12 e 4 punti percentuali è associato con un incremento del reddito annuale di circa l'1 per cento. Gli autori, inoltre, testano la relazione tra la partecipazione in gruppi sociali e la crescita economica. Essi, contrariamente a quanto sostenuto da Putnam, non trovano nessun legame significativo tra queste misure.

Zak e Knack (2001), ampliano il dataset di Knack e Keefer (1997) rafforzandone i risultati: una bassa fiducia tra persone riduce il tasso di investimento e il tasso di crescita dell'economia. In particolare, la fiducia è più elevata in nazioni con più forti istituzioni formali e con popolazioni meno polarizzate (misurate dalle disuguaglianze nel reddito e dalla eterogeneità etnica).

¹² Knack e Keefer sostengono che il livello di fiducia e la forza della cooperazione civica sono, in realtà, l'uno l'immagine dell'altra. Infatti, la fiducia riflette la percentuale di persone che si aspetta che la maggior parte delle altre agirà in modo cooperativo in un contesto di dilemma del prigioniero, mentre la cooperazione civica riflette la volontà delle persone di cooperare dinanzi ad un problema collettivo. Quali possibili componenti della fiducia e delle norme civiche, gli autori, individuano la polarizzazione della società e le regole istituzionali formali. Bassa polarizzazione ed elevate regole istituzionali formali comportano un elevato livello di sviluppo della cooperazione civica e della fiducia.

La Porta et al. (1997) analizzano il legame tra la fiducia e la performance di grandi organizzazioni. Gli autori forniscono un supporto alla tesi di Fukuyama secondo la quale famiglie forti sono negative per lo sviluppo di grandi imprese e trovano che la fiducia nelle persone è positivamente associata con la crescita economica, confermando anch'essi i risultati di Knack e Keefer (1997).

Knack (2003) usa dati della World Values Surveys per condurre una analisi dell'impatto della partecipazione in gruppi sociali sulla fiducia generalizzata e sulle performance economiche. Egli riscontra che la partecipazione passiva è positivamente e significativamente correlata alla fiducia mentre è debolmente collegata alla crescita economica.

Beugelsdijk e Van Schaik (2005) usano dati della European Values Survey (EVS) per testare le ipotesi di Putnam (1993) e Knack e Keefer (1997), con riferimento alle regioni europee. Essi studiano 54 regioni in Europa nel periodo 1950-1988 utilizzando misure del capitale sociale rappresentate dalla fiducia, ovvero dalle risposte alla domanda se molte persone possono essere fidate, e dalla partecipazione attiva e passiva in organizzazioni sociali. Gli autori non trovano evidenza sia dell'argomentazione di Fukuyama sia dell'argomentazioni di Putnam e Knack e Keefer, mentre riscontrano una forte correlazione positiva tra la partecipazione attiva in gruppi sociali, misurata dal lavoro volontario, e la crescita economica regionale. Da qui la tesi degli autori secondo la quale non è il numero di associazioni che contribuisce alla crescita regionale quanto piuttosto l'entità dell'impegno in esse profuso.

5. Robustezza empirica?

La letteratura empirica sul legame tra il capitale sociale civile e la crescita economica utilizza in "regressione della crescita alla Barro" proxy che catturano la qualità del capitale sociale civile, vale a dire misure della partecipazione passiva e attiva in gruppi sociali, del senso e dell'impegno civico e della fiducia.

L'evidenza empirica suggerisce che le proxy partecipazione attiva, senso e impegno civico hanno una relazione positiva e statisticamente significativa con la

crescita economica. Questa evidenza non è univoca per la proxy fiducia, mentre non si riscontra affatto per la proxy partecipazione passiva.

Questi riscontri empirici sono interessanti nel comprendere il legame esistente tra networks, norme sociali e fiducia, da un punto di vista teorico. Appare evidente che l'attenzione vada posta sulle relazioni sociali ripetute all'interno di networks e organizzazioni sociali e non sulle pure e semplici relazioni passive. Questo implica ulteriormente, a nostro avviso, che l'intuizione di Paldam e Svendsen di un "social capital dream" sembra corretta e risulta terreno fertile ai fini della individuazione di un concetto robusto di capitale sociale. E' quella, quindi, una intuizione che merita approfondimenti in lavori successivi.

L'evidenza empirica, inoltre, suggerisce che il legame tra le proxy del capitale sociale civile e le misure della crescita economica vanno interpretate nel senso di relazione e non di direzione della causalità. La causalità può operare in entrambe le direzioni. Questo comporta che la causalità è un problema centrale e cruciale dei lavori empirici esaminati non consentendo di esprimere un giudizio definitivo riguardo alla direzionalità del legame tra il capitale sociale e la crescita economica (Durlauf e Quah (1998), Temple (1999), Aron (2000)).

L'aspetto dell'inferenza causale è stato ripreso ed approfondito di recente da Durlauf (2002) e Durlauf e Fafchamps (2004) i quali sottolineano come gli studi empirici a supporto del significativo ruolo esplicativo del capitale sociale per i vari outcomes socio-economici non sono immuni da problemi di *exchangeability* degli errori¹³ e di identificazione econometrica. L'*exchangeability* può riguardare l'omissione di variabili di controllo e l'eterogeneità dei parametri mentre l'identificazione richiede l'individuazione di variabili aggregate che influenzano il capitale sociale ma non l'outcome aggregato sotto studio.

Nell'intento di evidenziare ognuna delle "questioni econometriche" sollevate da Durlauf analizzo i lavori di Helliwell e Putnam (1995) e Beugelsdijk e Van Schaik (2005) condotti, rispettivamente, sulle regioni italiane ed europee.

Riguardo l'*exchangeability*, Durlauf e Fafchamps (2004, 32-33) ritengono che Helliwell e Putnam (1995) assumono che nelle loro regressioni ciascuna

¹³ Gli errori sono *exchangeabile* quando non c'è struttura sistematica nei residui, ovvero qualunque redistribuzione dei residui tra le osservazioni porterebbe a risultati non significativamente diversi rispetto a quelli ottenuti.

osservazione è generata da un comune processo di crescita. Ciò al fine di sostenere che il loro studio supporta una spiegazione del ruolo del capitale sociale nelle performance economiche. Ma, continuano Durlauf e Fafchamps, la letteratura storica e sociale fornisce un numero di ragioni per le quali questa assunzione è falsa nel contesto delle regioni italiane. Quindi, se questa assunzione è falsa l'interpretazione fornita da Helliwell e Putnam (1995) nelle loro regressioni non è difendibile. In altri termini, possiamo supporre, che le misure di capitale sociale usate dagli autori riflettono combinazioni di eterogeneità sociale ed economica non osservabile.

Beugelsdijk e Van Schaik (2005) assumono che gli errori sono *exchangeable* data la loro parsimoniosa specificazione delle determinanti della crescita regionale. E poiché considerano le regioni esaminate un insieme relativamente omogeneo, assumono che ciascuna osservazione è generata da un comune processo di crescita.

La logica degli autori ci induce alla seguente considerazione. Regioni come Berlino e la Campania differiscono, ad esempio, in termini di distribuzione della popolazione e del reddito. Simili osservazioni valgono per qualunque coppia delle 54 regioni esaminate dagli autori. Nel complesso, differenze a livello regionale possono fare pensare a spiegazioni dovute alla correlazione tra le proxy di capitale sociale e le misure di queste caratteristiche. Una simile considerazione non si riscontra nello studio in questione sebbene gli autori si pongono il problema che i loro risultati degli effetti del capitale sociale possono risultare da variabili omesse che causalmente influenzano la crescita e sono correlate con le proxy del capitale sociale. Quindi, è plausibile che le conclusioni di Beugelsdijk e Van Schaik non possono interpretarsi come una comune struttura socio-economica tra le regioni europee.

Riguardo l'identificazione, Helliwell e Putnam (1995) e Beugelsdijk e Van Schaik (2005) non sono sensibili alla questione che il capitale sociale può essere endogeno. Pertanto, nelle loro regressioni non considerano il ruolo endogeno del capitale sociale e degli altri effetti contestuali e non tentano di costruire variabili strumentali per darne conto. Ad ogni modo, se si accetta l'assunzione che le proxy del capitale sociale sono esogene ed incorrelate con gli errori di regressione nell'equazioni della crescita, un effetto di capitale sociale esiste. Tuttavia, i problemi

di *exchangeability* evidenziati in precedenza rendono questa assunzione non verosimile.

Le considerazioni precedenti rendono poco credibile l'utilizzazione pura e semplice di proxy del capitale sociale come proxy empiriche robuste nel senso di Durlauf e evidenziano la necessità di considerare in modo più effettivo le questioni della *exchangeability* degli errori e della identificazione econometrica in futuri studi empirici del capitale sociale, con particolare riguardo ai legami con lo sviluppo economico.

Dare una risposta alle questioni econometriche sopra esaminate significa articolare futuri studi empirici su capitale sociale e performance economiche in due passi successivi. Innanzitutto, spiegare teoricamente ed evidenziare empiricamente il processo di accumulazione del capitale sociale individuando le variabili che ne dettano l'andamento. Questo studio potrà permettere di identificare le variabili strumentali correlate con le variabili di accumulazione e incorrelate con gli outcomes macroeconomici. In secondo luogo, usare le variabili strumentali individuate per dare conto dell'endogeneità del capitale sociale negli studi aggregati.

5. Considerazioni conclusive

Nel 1999 Solow scrisse *“I think that those who write and talk about social capital are trying to get at something difficult, complicated, and important: the way a society’s institutions and shared attitudes interact with the way economy works. It is a dirty job, but someone has to do it... My problem is that I would like to see the job done well, in the hope that serious research will uncover defensible answers”*.

Rendere operativo questo stimolo intellettuale significa, innanzitutto, come ho provato ad argomentare in questa nota, individuare un concetto robusto di capitale sociale, seguendo e rafforzando l'intuizione di Paldam (2000), in modo da ridurre l'ambiguità e la confusione esistente in letteratura su che cosa rappresenta il capitale sociale. Dall'analisi degli studi empirici, risulta evidente che l'attenzione vada posta sulle relazioni sociali ripetute all'interno di networks e organizzazioni sociali piuttosto che sulle pure e semplici relazioni passive.

In secondo luogo, utilizzare la proxy empirica del concetto robusto in studi empirici aggregati in cui considerare con maggiore attenzione le questioni econometriche sollevate da Durlauf. Sono queste le mie raccomandazioni per future ricerche sul capitale sociale consapevole che “la letteratura sul capitale sociale necessita di più problemi e meno arte”.

Bibliografia

- Aron, J. (2000), Growth and Institutions: a review of the evidence, *The World Bank Research Observer*, 15/1, 99-135.
- Bagnasco, A. (1999), Teoria del capitale sociale e political economy comparata, *Stato e Mercato*, 57, 351-372.
- Banfield, E. (1958), *The moral basis of a backward society*, Glencoe: Free Press (trad. it. *Le basi morali di una comunità arretrata*, Bologna: il Mulino, 1961).
- Barro, R.J. (1991) Economic growth in a cross section of countries, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.
- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X. (1992), Convergence, *Journal of Political Economy*, 100, 213-251.
- Barro, R.J. (1996), Determinants of economic growth: a cross-country empirical study, *NEBR Working Paper*, 5698.
- Baumol, W., (1986), Productivity growth, convergence, and welfare: what the long run data show, *American Economic Review*, 76/5, 1072-1085.
- Beugelsdijk, S., van Schaik, T. (2005), Social capital and growth in European regions: an empirical test, *European Journal of Political Economy*, 21, 301-324..
- Bourdieu, P. , Passeron, J. C. (1970), *Reproduction in éducation, society and culture*, London: Sage.
- Bourdieu, P. (1980), Le capital social, notes provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3, 2-3.
- Bourdieu, P. (1986), The forms of capital, in Richardson J. (editor), *Handbook of theory and research for the sociology of education*, Westport, CT: Greenwood Press, 249-262.
- Bowles S., Gintis H., (2002), Social capital and Community Governance, *Economic Journal*, 112, F419-F436.
- Burt, R. (1992), *Structural holes*, Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. (1988), Social capital in the creation of human capital, *American Journal*

of Sociology, 94, S95-S120.

Collier, P. (1998), Social Capital and poverty, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 4; publ. in Grootaert C., van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 19-41.

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

Durlauf S.N., (2002), On the empirics of social capital, *Economic Journal*, 112, F459-F479.

Durlauf S.N., Quah D.T., (1998), The new empirics of economic growth, *NBER Working Paper*, 6422.

Durlauf S.N., Fafchamps M., (2004), Social capital, *NBER Working Paper*, 10485.

Flap, H. D., De Graaf, N. D. (1986), Social capital and the attained occupational status, *The Netherlands' Journal of Sociology*, 22, 145-161.

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

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

Fukuyama, F. (1995), *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press (trad. it. Fiducia, Milano: Rizzoli, 1996).

Fukuyama, F. (2000), Social capital and civil society, *IMF Working Paper*, 74 (unpubl).

Granovetter, M. (1985), Economic action, social structure, and embeddedness, *American Journal of Sociology*, 83, 1420-1443.

Greeley, A. (1997), Coleman Revisited: Religious structures as a source of social capital, *American Behavioural Scientist*, 40/5, 587-594.

Grier, K.B., Tullock, G. (1989), An empirical analysis of cross-national economic growth 1951-80, *Journal of Monetary Economics*, 24, 259-276.

Grootaert, C. (1998), Social capital: the missing link?, The World Bank, *Social Capital*

Initiative Working Paper, 3 (unpubl).

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

Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2004), The role of capital social in financial development, *American Economic Review*, 94, 526-556..

Hanifan, L. J. (1920), *The community center*, Boston: Silver, Burdette, and Co.

Helliwell, J.F. (1992), Empirical linkages between democracy and economic growth, *NEBR Working Paper*, 4066.

Helliwell, J.F., Putnam, R. (1995), Economic growth and social capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, 295-307; ristampato in Dasgupta P., Serageldin I. (eds) (1999), op. cit. 253-268.

Inglehart, R. (1994), *The impact of culture on economic development: theory, hypotheses, and some empirical test*, Department of Political Science, University of Michigan, Ann Arbor. Processed.

Inglehart, R. (1997), *Modernization and post-modernization: cultural, economic and political change in 43 societies*, Princeton NJ: Princeton University Press.

Jacobs, J. (1961), *The life and death of great american cities*, New York: Random House.

Knack, S. (1996), Institutions and the convergence hypothesis: the cross-national evidence, *Public Choice*, 87, 207-228.

Knack, S. (1999), Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 7; publ. in Grootaert C., van Bastelaer T., (eds) (2002), op. cit., 42-82.

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

Knack, S. (2000b), Social capital and the quality of government: evidence from U.S.

- States, *World Bank Working Paper*, 2504.
- Knack, S.(2003), Groups, Growth and Trust: Cross-Country Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses, *Public Choice*, 117, 341-355
- Knack, S., Keefer, P (1997), Does social capital have an economic payoff? a cross country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112/4, 1251-1288.
- Kormendi, R.C., Meguire, P.G. (1985), Macroeconomic determinants of growth: cross-country evidence, *Journal of Monetary Economics*, 16, 141-163.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1997), Trust in large organizations, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 89/2, 333-338.
- Levine, R., Renelt, D. (1992), A sensitivity analysis of cross-country growth regressions, *American Economic Review*, 82/4, 942-963.
- Lochner, K., Kawachi, I., Kennedy, B.P. (1999), Social capital. a guide to its measurement, *Journal of Health & Place*, 5, 259-270.
- Loury, G. (1977), A dynamic theory of racial income differences, in Wallace P.A. e Le Mund (editors), *Women, minorities, and employment discrimination*, Lexington, MA: Lexington Books.
- Loury, G. (1987), Why should we care about group inequality?, *Social Philosophy and Policy*, 5, 249-271.
- Loury, G. (1992), The economics of discrimination: getting to the core of the problem, *Harvard Journal for African America Public Policy*, 1.
- Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D. (1992), A contribution to the empirics of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107/2, 407-431.
- Mutti, A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna: il Mulino.
- Narayan, D., Pritchard, L. (1997), Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania, The world Bank, *Working Paper*, (unpubl).
- Paldam M.(2000), Social capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), 629-653.
- Paldam M., Svendsen G.T. (2000), An essay on social capital: looking for the fire

- behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.
- Paldam M., Svendsen G.T. (2001), Missing social capital and the transition in Eastern Europe, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 5, 21-34.
- Portes, A., Sensenbrenner, J. (1993), Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, 98/6, 1320-1350.
- Portes, A. (1995), Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview, in Portes A. (editor), *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, A., Landolt, P. (1996), The downside of social capital, *The American Prospect*, 26, 18-21.
- Putnam, R. (1993), *Making democracy work*, Princeton NJ: Princeton University Press (trad. it. La tradizione civica nelle regioni italiane, Milano: Mondadori, 1997).
- Putnam, R. (1995a), Bowling alone: America's declining social capital, *Journal of Democracy*, 6/1, 65-78.
- Putnam, R. (1995b), Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in america, *Political Science and Politics*, December, 664-683.
- Putnam, R. (2000), *Bowling alone: collapse and revival of american community*, New York, Simon & Schuster.
- Rudd, A. M. (2000), Live long and prosper: collective action, social capital and social vision, *Ecological Economics*, 34, 131-144.
- Sala-I-Martin, X. (1997), I just run two million regressions, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87/2, 178-183.
- Solow R. M. (1999), Notes on social capital and economic performance, in Dasgupta and Serageldin (eds), op. cit., 6-10.
- Stolle, D. (1998), Making associations work: group characteristics, membership and generalized trust, in *Proceedings of the annual meeting of APSA*, Boston, September 3-6.

- Temple, J., Johnson, P.A. (1998), Social capability and economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 113, 965-990.
- Temple, J. (1999), The new growth evidence, *Journal of Economic Literature*, 37/1, 112-156.
- Triglia, C. (1999), Capitale sociale e sviluppo locale, *Stato e Mercato*, 57, 419-440.
- World Bank (1998), The initiative on defining, monitoring, and measuring social capital, The World Bank, *Social Capital Initiative Working Paper*, 2 (unpubl).
- Woolcock, M. (1998), Social capital and economic development: forward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and society*, 27,151-208.
- Woolcock, M., Deepa, N. (2000), Social capital: implications for development theory, research, and policy, *The World Bank Research Observer*, 15/2, 225-49..
- Woolcock, M. (2000), The place of social capital in understanding social and economic outcomes, paper prepared for an international symposium on *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being*, Quebec City, March 19-21.
- Zak, P.J., Knack, S. (2001), Trust and growth, *Economic Journal*, 111, 295-321.