



Munich Personal RePEc Archive

**Can the voluntary sector sustain the
development path of an economy?
Suggestions for a theoretical framework**

GAROFALO, MARIA ROSARIA

2011

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/40008/>
MPRA Paper No. 40008, posted 11 Jul 2012 14:36 UTC

Il volontariato può sostenere lo sviluppo?

Riflessioni metodologiche per la costruzione di un frame work teorico*

Maria Rosaria Garofalo Università di Salerno, Celpe e Dises

Introduzione: l'idea

Adottando le lenti teoriche della “moderna economia dello sviluppo” suggerite da Ray (2000), questo lavoro consiste in una riflessione metodologica, preliminare alla costruzione di un frame work teorico sul legame volontariato-sviluppo e, quindi, sui modi e sentieri con cui tale legame si può realizzare e modificare in contesti territoriali differenti. Sul piano teorico esso può essere utilizzato come *una* euristica generale della soddisfazione soggettiva della vita e del benessere sociale (OECD, 2011; UNDP, 1993) mentre sul piano dei fatti mette in evidenza risultati multipli, a seconda se il sistema in cui si realizza sia avanzato, dualistico o arretrato. Com'è noto, questa letteratura è non solo sterminata ed eterogenea, ma anche non è esplicitamente riferita al volontariato: in questa sede non se ne suggerisce una tassonomia, ma piuttosto si individuano e si sovrappongono solo alcuni contributi, che sembrano supportare la nostra idea di fondo secondo cui i termini volontariato e sviluppo “stanno bene insieme”, e ciò tanto sul piano interpretativo quanto su quello normativo. In particolare, si fa riferimento allo schema metodologico di Ray - secondo cui contano le condizioni iniziali di un Paese o la natura delle aspettative individuali ed i loro legami di complementarietà – che, di seguito, si sostanzia con due approcci allo sviluppo. Il primo è l'approccio relazionale – che si focalizza sulle conoscenze, sulle norme sociali e sul potere nonché sulla loro distribuzione asimmetrica tra gli agenti, le organizzazioni e i gruppi di una data popolazione (Radin e Woolcock, 2007; Zamagni, 2008) -; il secondo è quello neoistituzionale – che connota un'istituzione come un“incastro” di regole formali e informali (North, 2005) e, di conseguenza, come *una* soluzione di equilibrio, prodotta dalle interazioni ripetute conformi a quell'incastro di regole, tra agenti pubblici e privati in diversi domini di scelta (Aoki, 2001).

Dagli anni '90 il dibattito sullo sviluppo si caratterizza per due novità che rilevano ai fini della suddetta selezione della letteratura. La prima novità è teorica: essa riguarda la costruzione della categoria di capitale sociale e/o capitale civico (per una rassegna cfr. Guiso et al., 2011; cfr. Cartocci, 2007 per una mappa italiana): a partire dal contributo di Putnam (1993) economisti e sociologi spiegano i differenziali osservati tra Paesi o in un Paese in base al ruolo di norme, credenze e regole condivise a sostegno della fiducia, del senso civico e della cooperazione oppure del loro contrario, e/o in base all'esistenza di reti di relazioni, buone o cattive, all'interno di un gruppo e tra gruppi. Ad esempio, l'Istat fornisce un indicatore di capitale sociale, depurando dalle organizzazioni non profit (ONP) quelle che generano partecipazione e fiducia e, per lo più, le organizzazioni di volontariato (ODV): agli inizi del 2000 permane una forte dispersione regionale nella dotazione di capitale sociale, nonostante un recupero del Mezzogiorno avviato negli anni '70 ed il successivo impulso degli anni '90. La seconda novità è politica: essa riguarda il disegno delle policy per lo sviluppo, che è inteso come sviluppo regionale e che è integrato con le policy per la protezione e l'inclusione sociale attiva (Boldrin e Canova, 2001; Banca d'Italia, 2009; Cannari et al., 2010). A partire dalla riforma dei Fondi strutturali, a livello europeo, e dalla fase della programmazione negoziata, a livello italiano, l'assetto istituzionale per la *governance* di queste policy consiste in un insieme di regole atte a

* Relazione presentata al Convegno per l'Anno europeo del volontariato, ISFOL e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Catania, 28 novembre 2011

favorire, monitorare e correggere legami virtuosi di complementarità tra attori, misure, risorse e obiettivi eterogenei. In questo assetto, la regola della sussidiarietà verticale e orizzontale è cogente ed efficace, sia perché promuove e sostiene il ruolo di soggetti di livello intermedio (ad esempio il settore non profit), sia perché favorisce la genesi e la diffusione di norme, valori e attitudini pro-sociali (ad esempio la fiducia, la cultura della reciprocità). Tuttavia, allo stato attuale, il dibattito sul ruolo del capitale sociale o civico per lo sviluppo, e per la scelta degli interventi atti a favorirne l'accumulazione, è controverso: in primo luogo, l'analisi teorica e l'evidenza empirica non hanno prodotto risultati univoci e condivisi, ad esempio, a causa di problemi di causalità inversa, di qualità delle informazioni su variabili comportamentali ottenute da survey e da questionari, di non replicabilità dei risultati degli esperimenti di laboratorio o sul campo; in secondo luogo, il successo delle esperienze locali di sviluppo né ha contribuito a ridurre la divergenza tra aree in un Paese, né ha favorito la sua esportabilità in contesti in ritardo, sebbene governati dalle stesse istituzioni formali, ad esempio a causa di elevati costi di transazione di un *policy-making* a molti livelli o a causa di scarsa diffusione del criterio del *mainstreaming* nell'allocazione e gestione delle risorse pubbliche o, infine, a causa di competenze insufficienti per la pianificazione e valutazione degli investimenti. Come detto, l'articolazione di questo dibattito sul ruolo del capitale sociale nello sviluppo rimane sullo sfondo, e serve a sostanziare l'obiettivo del presente lavoro, che è quello di decodificare il nesso volontariato-sviluppo, come si usa dire, nei termini di un nesso "lungo" - in quanto contano le decisioni individuali e sociali e, più in profondità, le motivazioni e le "credenze" sottostanti alle decisioni, la cultura, l'assetto istituzionale formale, la natura delle esternalità, ecc. - e "stretto" - in quanto contano le condizioni iniziali di un sistema, e cioè il grado di prosperità e di competitività, la distribuzione del reddito, il funzionamento del mercato del lavoro, la composizione socio-demografica, il regime di welfare, ecc. Ne consegue che differenti sono, nella realtà, gli esiti ammissibili prodotti da questo nesso, e molte sono le storie che si possono raccontare su di esso e sulla sua desiderabilità: il persistere del ritardo del Mezzogiorno rappresenta, per il futuro, un particolare caso di riflessione. In dettaglio, l'idea del lavoro è che il volontariato è una istituzione del cambiamento se - in modo complementare alle altre istituzioni - introduce una "novità" in un sistema e, nel lungo periodo, ne rende sostenibile l'evoluzione. Fa questo poiché contribuisce ad incrementare e a diversificare l'offerta di beni relazionali - consistenti nei servizi di cura differenziati e nella manutenzione dei beni comuni, caratterizzati per la qualità delle relazioni sociali attivate negli scambi (Uhlener, 1989) e cioè per il beneficio congiunto che produttore e consumatore ricavano - come, ad esempio, si verifica a partire dalla fase di riconversione industriale e di terziarizzazione delle economie capitalistiche avanzate (anni '70 e '80) e di mutamento della loro struttura socio-demografica (dagli anni '90). L'offerta di beni relazionali conta per lo sviluppo non perché crea un nuovo settore produttivo e ne sostiene la competitività, ma conta se modifica la dotazione dei fattori intangibili e, quindi, modifica le condizioni di contesto (il suddetto capitale sociale o civico) che, a sua volta, è il canale attraverso cui si formano, si trasmettono e si modificano sia le preferenze soggettive, sia la natura delle interazioni degli agenti economici (Bowles, 1998). Se i beni relazionali si caratterizzano non solo per la qualità dei servizi erogati, ma per la qualità delle relazioni umane attivate tra produttore e consumatore di quel servizio (Nussbaum, 2001), allora un bene è relazionale, e cioè è un "lubrificant" di un sistema economico (Arrow, 1974), in quanto favorisce la genesi e la trasmissione, la sostenibilità e la modificabilità di valori e credenze in una popolazione, quali la fiducia nella legge e nello Stato, l'affidabilità reciproca negli scambi, la dignità di tutti, il rispetto di sé, la reciprocità, l'altruismo intergenerazionale, il dono. Quest'insieme di norme, credenze e valori è un *driver* del cambiamento a livello micro se modifica le preferenze individuali e favorisce, ad esempio, un incremento della produttività del lavoro, la partecipazione

delle donne al mercato del lavoro, l'auto-imprenditorialità (De Blasio e Micucci, 2010), la sperimentazione di modelli organizzativi partecipativi, l'offerta di lavoro volontario anche nelle imprese for profit, le decisioni di investimento che generano benefici non intenzionali per la collettività. Inoltre, il suddetto insieme diventa un meccanismo propagatore del cambiamento, a livello macro, attraverso i vari canali, e cioè (i) se quelle norme e credenze si trasmettono e "ossificano" (Hodgson, 2006) in una popolazione, rafforzando ad esempio la cultura della cooperazione e della reciprocità, (ii) se modificano le condizioni intangibili di contesto, promuovendo ad esempio un cambiamento dell'assetto istituzionale (formale) che punisce la defezione da quelle norme (Bidner e Francois, 2011), che promuove la distribuzione egualitaria delle opportunità di produzione, di investimento e di consumo create dal nuovo contesto, (iii) se incrementa la partecipazione all'azione collettiva e la cittadinanza attiva, incentivando ad esempio i contributi volontari all'offerta di beni comuni (Becchetti et al., 2007). L'attivazione di questi canali, presi congiuntamente, favorisce l'impiego produttivo di risorse, essenzialmente umane, radicate in un territorio, e che non sarebbero altrimenti "sfruttate" se funzionassero solo i meccanismi del mercato e gli incentivi dell'intervento pubblico. Pertanto, il volontariato diventa una istituzione dello sviluppo, e fa ciò attraverso almeno tre canali.

(i) Se la dotazione iniziale di beni intangibili è insufficiente, allora la produzione di beni relazionali fa sì che un 'economia raggiunga un livello di soglia minima, al di sopra della quale iniziano a prevalere, in una popolazione, attitudini e propensioni innovative, aspettative ottimistiche, ostracismo contro i cacciatori di rendite e aspirazioni alla mobilità sociale ecc; (ii) se, raggiunto quel livello, si intensificano gli scambi e nascono nuovi mercati per la soddisfazione di nuovi bisogni, allora ciò promuove l'*empowerment* e un cambiamento dell'assetto istituzionale, che regola la redistribuzione del potere economico in una popolazione (Acemoglu, 2009) e, nel lungo periodo, favorisce l'accumulazione di beni relazionali; (iii) di conseguenza, tale accumulazione modifica le condizioni iniziali di un contesto in senso pro-sviluppo, se si attiva un processo di trasmissione culturale (Galor e Ashraf, 2004; Bisin et al. 2011) per cui quell'insieme di norme e valori è condiviso nella popolazione.

Il lavoro si articola nel modo seguente: il § 1 schematizza le premesse metodologiche sottostanti alla costruzione del frame work teorico su nesso volontariato-sviluppo; il § 2 mette in evidenza la rilevanza del volontariato in un processo di sviluppo multidimensionale, nel quadro di cambiamenti più vasti che, dagli anni '90, riguardano sia il dibattito politico, sia la crescente necessità e raccolta di informazioni per costruire indicatori alternativi di sviluppo e per misurare il valore economico del volontariato; il § 3 introduce le categorie di capitale sociale, istituzioni ed eterogeneità delle preferenze che caratterizzano il nuovo "modo di pensare lo sviluppo"; conseguentemente il § 4 spiega le ragioni per cui una particolare visione della moderna economia dello sviluppo, arricchita con ipotesi dell'approccio relazionale e neo-istituzionale, suggerisce lenti teoriche del nostro frame work e, più in dettaglio, il § 5 individua e seleziona dall'economia sulle preferenze pro-sociali, sulle preferenze peculiari del volontariato, sui fattori culturali e sui canali della loro trasmissione, alcuni elementi costitutivi del frame work; in conclusione il § 6 apre alcune questioni per la ricerca futura con riferimento al Mezzogiorno.

1. Il nesso volontariato-sviluppo: le questioni metodologiche per un frame work Se l'agire volontario - e cioè la decisione di donare tempo, risorse, lavoro e competenze proprie, sia se isolata e casuale o se strutturata in un'organizzazione - rappresenta un'attitudine comportamentale che è

generalmente osservabile in una popolazione, allora essa è rilevante anche nelle scelte economiche, in quanto segnala l'interesse degli agenti per le implicazioni sociali del loro comportamento. Questo interesse dà luogo, infatti, a decisioni di produzione, investimento e consumo congiunto di un particolare insieme di beni per la comunità: si escludono i beni posizionali e di club (ad esempio, quelli di status) e si includono i beni relazionali (ad esempio beni di cura, la gestione delle risorse comuni, la qualità delle relazioni). L'interesse degli agenti per le implicazioni sociali delle loro scelte economiche rappresenta una discriminante delle preferenze individuali e, pertanto, esso può contare nel sentiero di sviluppo di un'economia, ma a seconda dei differenti canali con cui si trasmette a livello macro. In particolare, il fatto che gli agenti sono attenti alle conseguenze sociali delle loro scelte, e che questo fa la differenza nel benessere soggettivo e nella performance economica, si può osservare in vari casi: ad esempio si osserva (i) nell'intensità con cui le motivazioni pro-sociali spiazzano o compensano o rafforzano le motivazioni auto-interessate individuali, (ii) nella frequenza con cui in un sistema si realizzano transazioni ispirate a motivazioni pro-sociali e negli effetti di *spillover* che esse creano, (iii) e quindi nella natura delle esternalità che tali transazioni producono (monetarie, come ad esempio nascita e collegamenti di nuovi mercati, non monetarie, come ad esempio la cultura della reciprocità, la fiducia nella legge), (iv) nelle regole con cui i benefici economici prodotti da queste relazioni sociali vengono distribuiti all'interno di una comunità. Conseguentemente, inoltre, che i sentieri di cambiamento di un'economia, provocati e sostenuti dalle motivazioni micro pro-sociali, non sono lineari ma multipli, e ciò sia perché queste motivazioni sono eterogenee, sia perché sono distribuite in modo diseguale in una popolazione. A questo punto, la riflessione metodologica serve a individuare le questioni preliminari che il frame work teorico sul nesso volontariato-sviluppo deve affrontare e cioè: come identificare i canali di trasmissione tra motivazioni e attitudini immateriali a livello micro, e gli esiti anche materiali a livello macro? Se gli esiti sono multipli, come individuare la desiderabilità del sentiero di sviluppo e le policy che lo promuovono e lo sostengono? Una *prima* questione metodologica riguarda il modo di spiegare le differenze territoriali, osservabili a livello macro tra Paesi e soprattutto all'interno di un Paese. Tradizionalmente esse sono spiegate come una fase di un unico sentiero di sviluppo, che nel lungo periodo comporterà modernizzazione e sfruttamento efficiente di tutte le risorse in un Paese, nonché convergenza tra Paesi o regioni. In una visione alternativa, i sentieri di non-convergenza possono essere spiegati come casi diversi che riflettono, innanzitutto, i modi in cui si combinano e si evolvono in un sistema le dotazioni strutturali delle risorse da un lato, e le caratteristiche infrastrutturali, fisiche e immateriali, da un altro lato. Tali sentieri riflettono, inoltre, il design e l'implementazione di una policy che promuove o ostacola la compatibilità tra le condizioni e le finalità della produzione materiale di quel sistema da un lato, e quelle della riproduzione sociale e del miglioramento delle condizioni soggettive di vita, da un altro lato. Sul piano descrittivo e sul piano normativo si individuano una varietà di casi, a seconda delle soluzioni al trade-off crescita materiale-benessere umano: la coesione e l'equità sono considerati, alternativamente, costi, beni di lusso, obiettivi strumentali, obiettivi intrinseci dello sviluppo (cfr. per una sintesi critica la visione co-evolutiva in Ranis et al., 2005).

Una *seconda* questione metodologica è che se la metrica dello sviluppo, così come è ormai diffusamente condiviso, è quella multidimensionale, e se il miglioramento delle condizioni di vita delle persone, perseguito in un'ottica egualitaria, è un obiettivo per sé (Ravallion, 2005; OECD, 2011), allora le preferenze (pro/anti)sociali non sono più considerate come motivazioni extra-economiche o "anomalie" della scelta economica razionale, ma coesistono con le preferenze auto interessate (per una rassegna cfr. Garofalo, 1998). Pertanto, esse non riflettono né solo la spontaneità di comportamenti individuali isolati

che, se il meccanismo di selezione del mercato funziona, non causano perdite di efficienza a livello macro; né riflettono solo comportamenti adattivi o di supplenza che, se il mercato o lo Stato falliscono, producono temporaneamente beni meritori e servizi di welfare. Le preferenze pro-sociali sono considerate, piuttosto, fattori costitutivi del funzionamento di un *qualsiasi* sistema, in quanto esse concorrono a produrre e a diffondere norme di *fairness*, fiducia nelle istituzioni pubbliche e affidabilità reciproca (Streeck, 2010): a loro volta, queste norme contano se agevolano relazioni mutuamente vantaggiose, riducono la vulnerabilità reciproca e, quindi, sostengono la percezione del bene comune in un *qualsiasi* contesto caratterizzato da asimmetrica distribuzione di risorse, potere, conoscenze e valori (Bidner e Jackson, 2012; Knack e Keefer, 1997). In conseguenza, una *terza* questione metodologica è che il volontariato - proprio in quanto concorre a formare, accumulare e trasmettere norme pro-sociali - diventa *una* istituzione, nel senso già definito da Aoki, (2001), saliente per il funzionamento di un assetto istituzionale di qualità, e cioè un' istituzione pro-sviluppo (Amendola, Garofalo et al., 2011; Sunde et al., 2007). Queste norme - che, modificando le preferenze in senso pro-sociale, incentivano la produzione di beni relazionali e la cura dei beni comuni - sono rilevanti per lo sviluppo, ma a patto che siano persistenti nel tempo e che siano diffuse all'interno di una popolazione. In altri termini, la diffusione e condivisione di tali credenze e valori morali favoriscono lo sviluppo solo se promuovono e fanno rispettare la compatibilità virtuosa tra le regole istituzionali (formali) per la redistribuzione del potere *de jure* (ad esempio le leggi contro il lavoro nero, la segregazione e discriminazione occupazionale, l'usura, e le leggi a favore del microcredito, per la destinazione dei beni confiscati alla mafia ecc.) con le istituzioni per la distribuzione del potere *de facto* in un determinato sistema (Acemoglu, 2009).

Infine, una *quarta* questione riguarda il ruolo del volontariato nella cittadinanza attiva (cfr. Anno Europeo del volontariato, 2011), che è intesa come una fase di un *policy-making* evolutivo (Witt, 2003), disegnato ed implementato con il fine di definire e negoziare la funzione di benessere di una collettività (cfr. la prima questione). Una finalità cruciale del volontariato, per la sua funzione di rappresentanza di interessi non tutelati e di *empowerment*, può essere quella di incidere sulla struttura dell'offerta a fronte di una mutata composizione della domanda, ad esempio, nell'attuale periodo della crisi, in cui la produzione e la qualità dei servizi di cura e il sistema di protezione per soggetti dipendenti e incapienti si riducono drasticamente e si riduce, quindi, lo spazio per la "libertà di condurre una vita decente" (cfr. Campiglio, 2011).

Dai punti (1)- (4) si possono derivare due indicazioni metodologiche rilevanti per la selezione degli elementi che compongono il frame work sul nesso volontariato-sviluppo. (i) La prima riguarda l'analisi delle determinanti del comportamento economico, se si assume che per le scelte individuali e per le interazioni sociali conta non solo il criterio dell'auto-interesse, ma anche quello di "fare la differenza" nel lavoro e nella vita politica (ad esempio la decisione di donare tempo e competenze) (Francois, 2005). Si fa riferimento alla soluzione di Elster (1987) che spiega il comportamento economico in termini di "meccanismi". (ii) La seconda indicazione metodologica riguarda la scelta del livello di analisi, che consente di connettere le scelte microeconomiche (le azioni di volontariato) con le conseguenze macro (lo sviluppo locale), se si assume che non si possono semplicemente aggregare i risultati delle scelte individuali. Si fa riferimento alla soluzione evolutiva di Dopfer (2004) che si focalizza sul livello meso-economico.

(i) In dettaglio, Elster costruisce spiegazioni del comportamento individuale e delle interazioni sociali in base a meccanismi: essi sono una soluzione intermedia tra le spiegazioni basate sulle leggi e le descrizioni e, pertanto, consentono sia di superare il rischio di correlazioni spurie tra eventi, sia di aprire la scatola nera delle regolarità comportamentali. I meccanismi sono definiti come *pattern* che si ripetono frequentemente, e che sono facilmente riconoscibili, attivati in condizioni non note e con conseguenze indeterminate (p.43). Rispetto alla classificazione proposta di "meccanismi di tipo A" che si escludono

reciprocamente, e di “meccanismi di tipo B” che funzionano simultaneamente, e che includono meccanismi di *spillover*, di compensazione e di *crowding-out*, i secondi sembrano utili nel nostro caso. Essi servono a spiegare sia le relazioni tra le decisioni prese da un singolo agente, sia le relazioni prese da agenti differenti in un medesimo contesto. In particolare, il meccanismo di *spillover* è che un tipo di comportamento in un dominio di scelta (economico, politico, ecc) tende ad essere imitato anche in un altro dominio: seguendo l’esempio citato di Toqueville, la propensione a partecipare sul posto di lavoro va di pari passo con la partecipazione alla vita politica. Nelle relazioni interpersonali questo meccanismo è sostenuto da norme di *fairness*: con riferimento all’agire volontario, se altri donano, allora io darò di più (ad esempio, ciò può essere alla base della formazione e diffusione di norme altruistiche e di cultura della reciprocità). Il meccanismo di compensazione è che se un agente non segue un comportamento in un dominio, tenderà a seguirlo in un altro: seguendo il medesimo esempio di Toqueville, se il funzionamento del mercato del lavoro non è democratico, ciò sosterrà la propensione individuale alla partecipazione politica. Nelle relazioni interpersonali questo meccanismo è sostenuto da norme utilitaristiche: se gli altri donano di più, il valore di ciò che io dono sarà minore (ad esempio ciò comporta un’offerta insufficiente di beni relazionali). Infine il meccanismo di *crowding-out*, opposto al primo, è che se un agente segue un comportamento in un dominio, tenderà a non seguirlo in un altro: con riferimento al comportamento di lavoro se gli incentivi monetari sono alti (alti salari) allora le motivazioni non monetarie (il desiderio di “fare la differenza”, la qualità delle relazioni di un team) perdono efficacia, e la decisione individuale di donare il tempo e le competenze si riduce (pp. 55-56).

(ii) In dettaglio, Dopfer spiega il funzionamento, e cioè la genesi, la struttura ed il cambiamento di un determinato sistema economico – definito come un “*complesso sistema di regole*” (p.263) (ad esempio, regole per l’allocazione del tempo, per la produzione e diffusione di informazioni e

conoscenze, per la struttura organizzativa, per la produzione e il consumo di beni relazionali ecc) - in base ad un’architettura composta di tre livelli collegati: micro, meso e macro. Seguendo la critica di Hayek e Popper contro “algebraismo” in economia, e cioè contro la mera giustapposizione di unità micro in conseguenze macro, Dopfer enfatizza il ruolo del dominio meso per spiegare sia la struttura “complessa” ed “aperta” di un sistema economico, sia il cambiamento evolutivo. “Meso” è definito come *un insieme di regole “generiche”* in base al quale si attuano i comportamenti e le decisioni individuali e si realizzano risultati macro. Dal livello meso di regole generiche, parte una “traiettoria” che va dal meso al micro: il singolo agente “adotta, adatta, conserva e modifica” le regole del dominio meso e, in tal modo, produce “l’insieme delle relazioni che gli agenti strutturano” (p.269). Nel caso nel volontariato, questa traiettoria può riguardare la genesi, la struttura ed il cambiamento tanto delle transazioni in senso pro-sociale (e cioè dei legami di reciprocità e di cooperazione), quanto delle sperimentazioni organizzative e produttive (e cioè l’offerta di beni relazionali e l’apprendimento informale di competenze, i segnali di comportamenti di alto *effort* al mercato del lavoro for profit, ecc). Il che, a sua volta, può essere creare reti di organizzazioni, network tra organizzazioni non profit e imprese for profit e/o pubblica amministrazione ecc. a livello territoriale (meso). Analogamente, parte una traiettoria che va dal meso al macro: essa è correlata alla divisione asimmetrica delle informazioni e della conoscenza sulle (nuove) regole. Le conseguenze sulla performance e sul sentiero di cambiamento di un’economia (e cioè recessione, creazione di nuovi mercati, di nuove regole istituzionali, o sviluppo) non sono deterministiche, ma riflettono l’esistenza o il fallimento del coordinamento delle regole o la mancanza di alcune regole o una scarsa adattabilità alle regole date. Nel caso del volontariato, questa traiettoria può riguardare un assetto di complementarità istituzionale, necessario per la governance della policy sociale, integrata con la policy del lavoro (ad esempio, inclusione sociale attiva, creazione di nuove *skills*, *signaling* di competenze e motivazioni sul lavoro per le imprese) e con quelle per lo sviluppo territoriale (ad esempio, apertura di nuovi mercati, impiego produttivo di risorse

immobili altrimenti sottoutilizzate, gestione comunitaria dei beni comuni, investimento in beni relazionali, cultura del dono e della cooperazione). Da queste due indicazioni metodologiche risulta che l'assunzione standard dell'*homo oeconomicus*, che è vuota di contenuti antropologici, è sostituita con due assunzioni alternative, "piene" o di motivazioni socialmente orientate e delle loro possibili combinazioni (Elster), o di conoscenza privata sulle regole "generiche" e di informazioni asimmetriche. Nel primo caso si delinea l'*homo reciprocans* che mitiga il criterio del calcolo auto interessato con norme sociali e valori morali; nel secondo caso si delinea l'*homo oeconomicus sapiens* che è "un animale che usa e che fa le regole" utili a attivare e sostenere transazioni (Dopfer, cit, p.269). Entrambe le alternative, o una loro sovrapposizione, possono essere considerate come un micro fondamento dell'approccio relazionale allo sviluppo, governato, e cioè promosso o ostacolato, da un determinato assetto istituzionale (cfr. il § 3). Inoltre esse, o una loro sovrapposizione, sono preferibili rispetto al criterio impersonale del calcolo efficiente in tutti i sistemi caratterizzati dalla rilevanza dei beni comuni per le scelte individuali (Ostrom, 2005) e da elevata incertezza e vulnerabilità nelle interazioni economico-sociali. Ne consegue che gli agenti in una popolazione sono eterogenei, a seconda delle norme e conoscenze che sostanziano le loro scelte economiche, e ciò genera una molteplicità di equilibri di un sistema, che riflettono la natura dei legami che risolvono, oppure no, i problemi di dilemma sociale.

Dalle suddette premesse metodologiche si deriva un'implicazione teorica fondamentale, che riguarda il modo di tenere "bene" insieme le preferenze del comportamento volontario e il processo di sviluppo. La natura pro-sociale delle preferenze è solo la condizione necessaria affinché il volontariato sia un'istituzione dello sviluppo. La condizione sufficiente è che l'agire volontario degli individui si trasformi in un soggetto politico, esterno al mercato e allo Stato. Ciò vuol dire che il ruolo del volontariato nello sviluppo è non solo quello di far emergere e rappresentare la eterogeneità di motivazioni, credenze, attitudini e aspirazioni che caratterizza una popolazione, ma soprattutto quello di negoziare il valore di questa eterogeneità in un processo di specificazione della funzione di benessere collettivo e, quindi, di valutarne la desiderabilità sociale. (Witt, 2003; Libro Bianco dell'Agenzia del Terzo Settore, 2011). Il che conduce, in sintesi, all'idea di fondo del lavoro, e cioè che il volontariato è una istituzione dello sviluppo di un sistema, così come emerge, pur nelle differenze tra Paesi, a partire dagli anni '90.

2. Volontariato e sviluppo: la rilevanza del nesso Nel dibattito sulla crisi economica, esplosa nel 2008, e sulle possibili vie di risoluzione, emerge, tra l'altro, l'opportunità di sostenere il volontariato: a causa della crisi, da un lato, esso sembra esposto a vincoli di offerta – quali la riduzione dei fondi ed una maggiore concorrenza per accedervi, la riduzione del tempo di lavoro volontario a causa della diminuzione del reddito individuale, l'utilizzo dei volontari per mansioni/settori non corrispondenti alle competenze, i rischi connessi alla perdita di reputazione nella produzione dei beni relazionali ecc-; da un altro lato, il volontariato sembra sfidato dalla crescita potenziale della domanda – quale la diversificazione dei bisogni a fronte di nuovi rischi e del cambiamento nella composizione socio-demografica, la sperimentazione nella strutture organizzative e l'integrazione dei servizi in capo ad un beneficiario, la domanda di nuove competenze professionali ecc., a fronte della riduzione della spesa pubblica sociale (Salomon, 2011; Starr, 2010). A ciò si può legare il rinnovato interesse politico per l'economia sociale di mercato (art. 3 del Trattato Ue, 2009) che si basa su sussidiarietà, solidarietà e sviluppo (le cosiddette "tre S"), e che richiede il potenziamento e l'innovazione delle reti istituzionali, sociali ed economiche esistenti in un sistema (Quadrio Curzio, 2010): valorizzare le organizzazioni non profit (ONP), tra cui il volontariato, potrebbe

essere proprio per il perseguimento delle suddette” tre S. Tuttavia, il ruolo del settore non profit e, in particolare, quello delle organizzazioni di volontariato (ODV) non è nuovo in economia, come documenta la ben nota letteratura che si riferisce al fallimento dello Stato e del mercato (Hansman, 1986; Weisbrod, 1986) e al relativo confronto sui modelli nazionali di riforma del welfare, avviati dalla fine degli anni 70 (Esping Andersen, 2002; Borzaga e Santuari, 2000). Da allora, fatte salve le tradizioni politiche nazionali (socialdemocrazia, pensiero sociale cristiano, liberalismo riformatore) le ONP sono state riconosciute come attori formali del welfare state e, dagli anni '90, anche come partner nello sviluppo locale. Tra le numerose indagini, una tassonomia recente classifica i Paesi dell'UE in base a quattro combinazioni possibili tra livelli di protezione sociale alta/bassa e livelli di competitività alta/bassa (Padoan e Rodano, 2007), ciò al fine di verificare se persistano sentieri di divergenza in termini di efficienza e coesione ovvero se efficienza e coesione camminano insieme in un Paese.. Il rapporto crescita-coesione caratterizza, a partire dagli anni '90, il “modo di pensare” e di perseguire lo sviluppo: in dettaglio, l'articolazione del dibattito di policy a livello europeo ed italiano e l'insieme di indicatori e di evidenza empirica ricostruiscono il contesto in cui il volontariato, se attiva legami di complementarità con altri attori, nel dominio economico ed in quello politico, è o può essere rilevante

2.1 Il quadro di policy

A livello comunitario gli anni '90 segnano un punto di svolta che sostiene e rafforza il processo di costruzione del modello sociale europeo - avviato con l'Atto Unico Europeo (1986, approvato dagli Stati membri nel 1987) e con la riforma dei Fondi Strutturali per il periodo di programmazione 1988-91 – e che, di conseguenza, introduce la regola del *mainstreaming* tra le politiche pubbliche per lo sviluppo locale, per l'occupazione e per il welfare (COM, 2001; Mira D'Ercole, 2003). In questo quadro di policy, fondamentali sono il Libro Bianco di Delors (1993), che punta sugli investimenti per le piccole e medie imprese, il rafforzamento dell'economia dell'informazione e la costruzione del dialogo sociale (cfr. anche la correlata indagine sulle iniziative locali sociali in UE, 1994); il Trattato di Amsterdam (1997) che incorpora l'Accordo sulla Agenda Sociale; il Consiglio di Lussemburgo (1997) che definisce le linee guida della Strategia Europea per l'Occupazione a cui gli Stati membri devono conformarsi nella redazione dei Piani nazionali triennali per l'occupazione; il Consiglio di Nizza (2002) che lancia la Nuova Agenda Sociale 2000-2005, con sei priorità strategiche relative al livello e qualità dell'occupazione, alla lotta contro discriminazioni sul mercato del lavoro ed esclusione sociale, alla cooperazione transnazionale e alle pari opportunità, a cui gli Stati membri devono conformarsi nei loro Piani nazionali triennali per l'inclusione sociale; la Strategia di Lisbona (2000) in cui gli obiettivi macro occupazionali sono perseguiti insieme alla qualità dei lavori, agli investimenti in capitale umano, alla valorizzazione delle differenze nella popolazione attiva e alla lotta contro le diseguaglianze nelle condizioni lavorative e sul mercato del lavoro; il Consiglio di Barcellona (2002) che definisce obiettivi e interventi di welfare che rafforzano quelli del lavoro. In questo quadro di “approccio integrato” tra gli interventi che perseguono il miglioramento delle condizioni soggettive di vita, il Rapporto Kok (2005) è un punto di rottura, anche in vista del rilancio della Strategia di Lisbona, poiché sostiene l'opportunità di ridimensionare il modello sociale europeo, considerato come un costo per la crescita e la competitività UE nel contesto della crescente globalizzazione. Tuttavia, questo approccio integrato permane fino al lancio di Europa 2020, sebbene pare che prevalgano obiettivi occupazionali quantitativi a scapito di quelli qualitativi. Se si considera tale visione della politica economica nel suo insieme, il lavoro rappresenta un criterio regolatore fondamentale del *policy-making*: nella fase preliminare serve a selezionare le priorità tra gli obiettivi e la natura degli investimenti, ma nella fase di

implementazione e valutazione il lavoro va considerato con cautela. Poiché l'obiettivo finale è l'*empowerment* dei beneficiari target, non è sufficiente che l'obiettivo occupazionale sia perseguito a qualsiasi condizione, poiché fa la differenza se è perseguito per contenere la spesa pubblica assistenziale (ad esempio, i trasferimenti a supporto del reddito familiare) o per favorire l'inclusione individuale, nell'intero ciclo di vita, attraverso la partecipazione attiva al mercato (Atkinson, 1998). Un ulteriore elemento di questo quadro di policy a livello europeo è il processo di riforma del welfare-state: in base alle specificità dei modelli nazionali preesistenti (Bettio e Plantenga, 2004; Borzaga e Santuari, 2000) si ridisegna il sistema delle competenze tra gli attori pubblici (dal livello sovranazionale a quello subnazionale) e gli attori privati (for e non profit): la regola della sussidiarietà (Trattato di Maastricht, 1992, art. 118) norma le funzioni istituzionali (sussidiarietà verticale) e le funzioni produttive (sussidiarietà orizzontale). Nel complesso, risulta legittimato e potenziato il ruolo delle ONP, in base alle specificità di organizzazione e di *mission* delle differenti tipologie. In particolare, le attività di volontariato non possono e non devono sostituire la responsabilità generale dello Stato di garantire a tutti i cittadini uguali diritti (ad esempio, la copertura dei Liveas), ma concorrono alla costruzione e fruizione del bene comune, in quanto offrono opportunità di produzione e di consumo ad agenti esclusi dall'accesso ai mercati, luoghi di sperimentazione organizzativa e di apprendimento anche informale, supporto ai gruppi vulnerabili, e ciò in coerenza con gli obiettivi di inclusione, occupabilità e apprendimento, espressi dalla Strategia di Lisbona 2020. Inoltre, il volontariato può essere considerato un soggetto istituzionale, complementare agli altri attori di un territorio (cfr. gli obiettivi dell'Anno Europeo del Volontariato, 2011, recepiti dal Piano Italia, 2011) nel perseguire gli obiettivi dell'Agenda Europea per la Coesione Sociale, secondo cui la coesione è una base fondamentale per lo sviluppo *place-based*, sotto l'ipotesi che l'accumulazione di fattori intangibili in un contesto condiziona la capacità di utilizzarne le risorse produttive non mobili (Barca, 2009).

Nel caso italiano, le parole chiave della riforma del welfare (cfr. L. 328/00; L. 3/01 artt. 117-119; le normative regionali in tema di servizi integrati sociosanitari; il consolidamento di buone prassi) sono "locale" e "governance multilivello": come è noto, il modello welfare-mix è basato sulla programmazione concertata – in base alla regola della complementarità tra i livelli istituzionali e al potenziamento delle istituzioni intermedie (ad esempio, i piani di zona) -, sulla dimensione territoriale degli investimenti – in base al sistema sociale dei bisogni e alla struttura economica della capacità di reddito (cfr. il ruolo della raccolta delle informazioni) -, e sulla integrazione degli obiettivi – in base ad un pacchetto di misure per l'inclusione attiva dei beneficiari, legato allo sviluppo locale. In questo quadro si colloca il riordino normativo delle ONP che, nel caso del volontariato, riguarda la L.266/91 e le leggi che separano la natura solidaristica da quella concorrenziale del sistema bancario: ciò dà l'avvio, come è noto, ad un rapporto tra le fondazioni di origine bancaria e le ODV per la costituzione dei Centri di Servizio per il Volontariato (CSV) e per la loro gestione, culminando con l'accordo che sigla il sostegno alle ODV e ai CSV nel Sud e con la costituzione della Fondazione con il Sud (2005), finalizzata a sostenere ed accumulare infrastrutture sociali favorevoli allo sviluppo. Un ultimo elemento che concorre a definire il quadro politico, che cambia dagli anni '90 in poi, è rappresentato dalle strategie per lo sviluppo territoriale e dalla relativa ridefinizione del ruolo dell'intervento pubblico in economia: ciò dà l'avvio alla politica di sviluppo regionale per contrastare l'interruzione del processo di convergenza nell'economia dualistica italiana (dalla seconda metà degli anni '70 e negli anni '80), e l'allargamento dei divari dopo l'entrata nella CE di Paesi in ritardo (dalla prima metà degli anni '80) (Boldrin e Canova, 2001). Se il *rationale* di questo cambiamento è il fallimento del mercato e dello Stato, la costituzione dell'Autorità Garante del Mercato e della Concorrenza (1990), lo

smantellamento dell'intervento straordinario (1992), la crisi del 1992, il decentramento della PA (cfr. la legge Bassanini, 1997), la flessibilità del mercato del lavoro (cfr. il "pacchetto" Treu, 1995), ecc. definiscono il clima favorevole a sostituire una visione di policy dello sviluppo "top down" - basata su una "negoziata senza programmazione tra attori pubblici e grandi interessi privati, in cui gli investimenti territoriali sono il risultato a cascata di decisioni nazionali (Barca, 2006) – con una visione "bottom up" – basata sulla informazione diffusa sui e dei territori, e sulla creazione di nuovi soggetti e interventi di livello intermedio, quali i Patti territoriali, i Contratti d'Area, i Pit. Questa fase, nota come programmazione negoziata, va di pari passo con la costruzione della politica comunitaria regionale (avviata con la costituzione del Fesr, 1975) e con la citata riforma del Fondi Strutturali per il suo finanziamento – disciplinata dalle regole del partenariato istituzionale, della programmazione degli investimenti, dell'addizionalità delle risorse e della concentrazione degli obiettivi geografici, settoriali e sociali (dapprima 6 e poi 3). Nel 1998 il Dipartimento per le Politiche di Sviluppo (DPS), sotto l'impulso comunitario e ai fini della programmazione 2000-06, dà l'avvio alla Nuova Programmazione Regionale, mirata alla qualità del contesto istituzionale, da realizzarsi attraverso interventi che favoriscano l'offerta integrata di servizi di interesse collettivo e di beni meritori a livello locale: il *rationale* è che la sottoutilizzazione delle risorse e la bassa produttività sono dovuti ad una sottoproduzione o ad una scarsa qualità di beni pubblici e di beni comuni. Tuttavia, sistemi di informazioni insufficienti e bassa cultura di monitoraggio e valutazione hanno indebolito l'efficacia del disegno istituzionale formale, causando il paradosso di incrementare i costi di transazione della politica e dell'amministrazione (Rossi, 2005) e, in taluni casi (ad esempio l'istruzione e la sanità) hanno contribuito ad allargare il divario regionale. Nella fase della programmazione dei fondi strutturali 2007-13, da un lato si rafforza l'assetto istituzionale multilivello – in quanto gli enti intermedi e le ONP non solo servono a compensare l'incapacità di produrre beni pubblici e comuni locali, ma soprattutto servono a far emergere, a livello territoriale, le domande di servizi e di risorse intangibili e, quindi, concorrono a tradurle in obiettivi di policy. Da un altro lato, si semplifica l'impianto programmatico in quattro obiettivi di servizio per le aree convergenza – e cioè istruzione di base, servizi di cura per l'infanzia e gli anziani, ciclo dei rifiuti e dell'acqua –, a cui corrispondono indicatori per misurare i progressi nella qualità della vita e dell'ambiente. Cruciale è che il DPS dia enfasi alla cittadinanza attiva nel processo di questo *policy-making* (Rapporto, 2008) (cfr. § 5). Tuttavia, sebbene la pre-condizione per ridurre i divari regionali sia quella di innalzare la qualità dei servizi essenziali locali, essa non include interventi relativi all'inclusione sociale, all'emersione e al contrasto della povertà che, pure, servono a favorire la coesione sociale quale driver dello sviluppo locale (Barca, 2009; Scarlato, 2011). Conseguenza da questo quadro politico che la sussidiarietà è la regola istituzionale formale che riconosce il ruolo economico del volontariato, e che la policy di coesione, fondamento dello sviluppo *place-based*, è l'obiettivo che il volontariato concorre a perseguire. In particolare, poiché la sussidiarietà orizzontale incentiva comportamenti di partecipazione democratica e di cittadinanza attiva *anche* da parte degli attori del privato sociale – come espresso nella Carta del Volontariato, 2001 e dagli obiettivi dell'Anno Europeo del Volontariato, 2011 –, consegue che gli esiti macro riflettono tanto le istituzioni informali sottostanti ai loro comportamenti, quanto il modo in cui interagiscono con le regole e le abitudini degli attori di governo (Collier, 1998) e soprattutto riflettono la compatibilità locale tra le regole formali e quelle informali di un sistema (North, 2005).

2.2 I dati e le misurazioni di performance.

La disponibilità sia di evidenza empirica sugli attori e sui loro comportamenti, sia di tecniche per misurare la dimensione e il valore economico delle loro azioni, rappresenta il secondo elemento che caratterizza il

contesto in cui, dal 1990, si legittima formalmente e si potenzia il ruolo del volontariato nello sviluppo. Vi sono, a tal fine, due insiemi di informazioni rilevanti, (i) uno è generale, relativo alla costruzione di indicatori di sviluppo alternativi al reddito medio pro-capite,

(ii) l'altro è specifico, relativo alle rilevazioni sulle ONP distinte per tipologia, e alle misure alternative del valore economico del lavoro volontario. Utilizzati congiuntamente, questi due insiemi di informazioni allargano il focus sui soggetti e gli obiettivi ultimi dello sviluppo: in primo luogo si considerano, oltre ai soggetti attivi (forza lavoro, imprese) e ai settori produttivi tradizionali, anche i comportamenti individuali, nella famiglia e nella società e, in secondo luogo, si considerano anche variabili qualitative, ad esempio la percezione soggettiva di benessere e di equità distributiva in un sistema.

(i) Al fine di supportare in modo adeguato una "vera" teoria del cambiamento e una correlata visione del *policy-making* - che cioè tengano conto sia dei differenziali produttivi dei Paesi sia delle eterogeneità socio-demografiche delle popolazioni - si costruiscono e si comparano indicatori alternativi dello sviluppo, usualmente sono raggruppati in due classi, sintetici e multidimensionali. La novità dell'indicatore di sviluppo umano (HDI) formulato dalle Nazioni Unite (1990) rispetto al reddito medio pro-capite, è stata quella di "collocare le persone al centro dello sviluppo" (cfr. Undp, Human Development Report, 1993) e di considerarle non solo come beneficiari (cfr. l'approccio della soddisfazione dei bisogni primari di Rawls) o come obiettivi strumentali (cfr. la causalità bidirezionale tra crescita e sviluppo umano di Ranis et. al), ma come attori dello sviluppo e della cittadinanza attiva (cfr. Sen, 1999). Com'è noto, le variabili non monetarie, relative all'aspettativa di vita, all'alfabetizzazione, all'uso di acqua potabile, alla sicurezza inizialmente considerate a complemento del reddito medio pro capite, sono sempre arricchite nel Rapporto annuale redatto dall'Undp con nuove dimensioni, quali la discriminazione, la parità di genere, la condizione dell'infanzia, il multiculturalismo ecc., (cfr. gli analoghi rapporti annuali della World Bank). Nel complesso queste variabili, che compongono l'HDI, servono a catturare informazioni sull'offerta e sulle condizioni di accesso a beni pubblici meritori in un sistema. Esse contano come condizioni necessarie per avviare e sostenere un processo di sviluppo, centrato sul potenziamento delle capability individuali *a là Sen*: in altri termini, se la dotazione di tali beni è al di sotto di una soglia minima, allora la libertà positiva individuale né può essere perseguita nei fatti come la finalità dello sviluppo e, *a fortiori*, né può attivare meccanismi di diffusione, esternalità positive in un sistema. Gli indicatori multidimensionali (Alkire e Foster, 2008) - che hanno in comune con l'HDI l'interesse per le conseguenze sociali dello sviluppo, ma che se ne differenziano poiché non derivano dalla ponderazione delle singole suddette dimensioni un unico valore scalare dello sviluppo - misurano il benessere umano in n dimensioni, in base al valore che un particolare individuo assegna ad ogni dimensione: valori più alti in tutte le dimensioni è solo uno dei casi ammissibili, poiché può verificarsi che valori più alti in alcune dimensioni si associno a valori più bassi in altre. Ne consegue la difficoltà di una classificazione univoca del benessere umano: la questione non è tanto quella di inserire dimensioni nuove, quanto di spiegare in base a queste dimensioni "cosa c'è di sbagliato quando un Paese diventa più ricco" (Oswald, 1997) e, in conseguenza, di mobilitare le risorse - incluse quelle cognitive, percettive e mentali (Bidner e Niederle, 2007) - perché le condizioni di vita soggettive microfondino lo sviluppo multidimensionale. Com'è noto, dal 2004, in occasione del il Forum Internazionale Oecd "Statistica, conoscenza, politica", si avvia un dibattito condiviso da Nazioni Unite, Banca Mondiale, Comunità Europea, Organizzazione dei Paesi islamici e dai rappresentanti di centotrenta Paesi (cfr. la Dichiarazione di Istanbul e la Conferenza *Beyond GDP*, 2007, Corea, 2009) per la ricerca di indicatori chiave, che rappresentino ciò che conta per il benessere e, quindi, per la definizione condivise di misure adeguate dello sviluppo.

Tenendo in considerazione la pletera di dimensioni che compongono la condizione di benessere, il Rapporto Sen, Stiglitz e Fitoussi (2009) suggerisce una tassonomia di sette indicatori, utili per misurare la performance di un' economia complessa, focalizzandosi sul reddito, sulla ricchezza e sul consumo (piuttosto che sulla produzione) per misurare il benessere materiale, sulla equità distributiva delle risorse, su condizioni di vita oggettive e soggettive della vita individuale e familiare, sulla sostenibilità ambientale. L'

Oecd ha lanciato (2011) la *Better Life Initiative*: questa comprende il rapporto *How's life* – in cui misure di benessere includono la partecipazione sociale e l'impegno civico e la loro comparazione evidenzia differenze tra Paesi e tra gruppi –, e il *Better Life Index* – che è uno strumento interattivo in cui il cittadino assegna un peso ad ognuno delle undici dimensioni elencate in base a ciò a cui dà valore, e da ciò il *policy-maker* riceve informazioni sulle priorità degli obiettivi. In tal senso va anche l'accordo siglato tra l'Istat ed il Cnel di costruire, in base a 12 dimensioni – selezionati attraverso un processo di consultazione aperta ai rappresentanti della società civile e delle parti sociali – l'indicatore multidimensionale di benessere equo e sostenibile (BES).

Inoltre, dal 2003 l'OECD pubblica ogni due anni un rapporto (*Society at a Glance*) per misurare e comparare i trend di benessere sociale dei Paesi: più che fornire una lista di indicatori sociali, seleziona otto dimensioni rilevanti per le condizioni sviluppo umano – e cioè la salute, la conoscenza, il lavoro, l'ambiente, il benessere materiale, i rapporti interpersonali, la sicurezza e la partecipazione alla vita pubblica- e, soprattutto, li organizza all'interno di un frame work denominato "*Pressure State Response*", secondo cui le attività umane esercitano pressioni sull'ambiente, che influenzando il contesto, creano domande sociali per il *policy-making*. Gli indicatori sono raggruppati in base a due dimensioni: una riguarda la natura degli indicatori a livello aggregato e comprende tre aree, e cioè il contesto sociale (reddito, fertilità, migrazione, famiglia e invecchiamento), lo status sociale della popolazione e le risposte sociali per influenzare le condizioni di status; l'altra dimensione classifica gli indicatori sociali in base agli obiettivi di policy sociale, distinti in autosufficienza, equità, salute e coesione sociale. Vi sono due aspetti che segnalano l'attenzione al ruolo del volontariato per misurare il benessere e lo sviluppo partecipativo. Il primo è che le risposte alle domande sociali non competono solo alle politiche pubbliche, ma anche agli attori dell'economia civile: rilevante è il gruppo degli obiettivi di coesione sociale, che includono la fiducia reciproca, il rispetto per le istituzioni pubbliche, comportamenti pro-e anti-sociali, la tolleranza (cfr. il § 4). Tuttavia, il tema è controverso: da un lato vi è ampio consenso sul ruolo della coesione sociale per il benessere, da un altro lato la misurazione delle variabili non è oggettiva e fa ampiamente uso di questionari, le cui risposte presentano problemi di affidabilità e comparabilità (cfr. *European Social Survey*; *International Social Survey Program*; *Gallup World Poll*; anche l'Istat raccoglie tali informazioni, cfr. le rilevazioni dell'Indagine Multiscopo, 2001 e 2011, dell'Indagine sugli aspetti della vita quotidiana, 2009 e, dal 1993, le indagini demoscopiche sulla partecipazione ad associazioni, e per lo più a ODV, crescente anche se lentamente al Sud, ma dal 2003 decrescente). In sintesi, più che offrire un indicatore sintetico sul benessere sociale, se ne individuano le dimensioni rilevanti: ad esempio, vi è solo una debole correlazione positiva tra disuguaglianza del reddito e comportamenti anti-sociali, non vi è tendenza che un particolare comportamento pro-sociale (ad esempio la donazione di sangue) comporti altri comportamenti pro-sociali (ad esempio offerta di lavoro volontario). Il secondo aspetto, che si ricava da tali misure di benessere, è che l'ultimo rapporto *Society at a Glance* (2011) include il volontariato, distinto per genere, età, posizione lavorativa e tipo di prestazione fuori e dentro la famiglia, come nuovo indicatore del benessere, in quanto produce reddito implicito.

(ii) Il secondo insieme di informazioni, che si configura dagli anni '90, sul ruolo economico del volontariato è relativo alle indagini sulle ONP: com'è noto, la disponibilità di dati è sterminata, condotta su scale differenti e su dimensioni varie, spesso in relazione a obiettivi di ricerca e di policy circoscritti nonché alle finalità istituzionali del soggetto rilevatore. Piuttosto che fornire una tassonomia di tali indagini, si richiamano solo alcuni riferimenti chiave. In particolare, l'Istat pubblica nel 2001 i dati del primo

censimento sulle ONP, relativi al 1999, per mettere in evidenza le dimensioni economico e sociale del settore su scala provinciale, mentre dai dati relativi all'ottavo Censimento generale su imprese, istituzioni pubbliche e terzo settore (2001) si possono ricavare informazioni su scala comunale, ma solo con riferimento alle variabili economiche del settore, e non anche a quelle finanziarie.. Rilevante è che, nel complesso, dei 4 milioni di persone che prestano la propria opera a vario titolo, una fetta consistente è quella dei lavoratori non retribuito, di cui 3.221.185 milioni volontari, 96 mila religiosi, 28 mila obiettori di coscienza. Su dati 1999 una ricerca Istat- Cnel (2011) calcola che il suddetto numero di volontari eroga 701.918 ore di lavoro, pari a 384.824 ULA, valutate a salari ombra, e che le attività prestate (per lo più nel settore sociosanitario) corrispondono all'0,7% del Pil (cfr. *Society at a Glance*, 2011). A ciò si aggiungono rilevazioni periodiche Istat su specifiche tipologie organizzative: ad esempio nel 2003 si contano 21 mila ODV con 3.350.000 volontari e 500 mila lavoratori dipendenti, e con un ancora marcato differenziale territoriale (20% al Sud e 60% al Nord), che si riflette nella più giovane età delle ODV meridionali. Infine, l'Istat sta valutando l'opportunità di inserire il modello ILO (2008) per la rilevazione del lavoro volontario nella rilevazione 2012 sulla forza lavoro e, sempre nel 2012, avvierà il secondo censimento sulle ONP. Nel contesto internazionale si segnalano, infine, due contributi, finalizzati sia a misurare il valore economico del volontariato e, di conseguenza, a potenziarne il ruolo a livello macro, sia a favorire e diffondere la percezione della soddisfazione legata al lavoro volontario, a livello micro. Il primo contributo è l'*Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts* (2003) che individua le procedure per rilevazioni regolari delle ONP e, specificatamente, del volontariato differenziate, in dettaglio, per dimensione, finalità e settore (ammontare degli assets, valore aggiunto, composizione della spesa), sollecitando gli istituti nazionali di statistica ad adottare tali procedure (l'Italia vi ha aderito). L'obiettivo è di redigere "conti satelliti" regolari, da inserire nei sistemi di contabilità nazionale al fine di poter identificare il contributo economico del settore sul Pil, e di misurare il lavoro volontario. I criteri di misurazione sono quelli suggeriti dall'ILO, di inserire il lavoro volontario nelle indagini sulla forza lavoro (rilevando numero, ore, tipologia della prestazione e dell'organizzazione), sostenendo che questa misurazione consente, innanzitutto, di spiegare sia il peso del volontariato quanto il funzionamento del mercato del lavoro e che, inoltre, essa dà evidenza al contributo specifico del volontariato nel promuovere un "lavoro decente" e la dignità sul posto di lavoro. Tuttavia questo obiettivo di misurazione è controverso: dal progetto *Putting Volunteering in the Economic Map of the World* (2008) si segnalano posizioni contrarie all'assimilazione del volontariato con il lavoro non pagato – poiché indurrebbe un effetto di spiazzamento delle motivazioni genuine del volontariato (cfr. § 5), e si focalizza sulle ore lavorate piuttosto che sull'impatto locale-, e posizioni favorevoli alla misurazione delle prestazioni volontarie – poiché ciò attiverrebbe effetti di imitazione e rendimenti crescenti del volontariato, ed inoltre consentirebbe di valutare i rendimenti dei fondi erogati alle ODV.

Il secondo contributo, che sostanzia l'evidenza empirica del ruolo del volontariato sulla performance di un'economia e sulla sua modificabilità, rientra nell'*UN Volunteering Program* (2011), e consiste nella messa a punto di una metodologia partecipativa per l'auto-valutazione del volontariato ai fini dello sviluppo nei Paesi arretrati (cfr. MDG): essa si rifà all'idea che la fiducia, la solidarietà e i legami di reciprocità generati e accumulati dal volontariato – e classificati in base ai quattro principi regolativi di mutuo aiuto, filantropia, *advocacy* e partecipazione civica – contano in un processo di cambiamento, poiché allargano le opportunità di partecipazione, facilitano l'accesso a network, generano nuove competenze. Questa procedura di autovalutazione riguarda le attività di volontariato (e non le ODV), e serve per la contabilità del valore

aggiunto sul Pil e per il monitoraggio e la valutazione tanto della percezione del ruolo del volontariato tra gli *stakeholders*, quanto dei processi di trasferibilità delle buone prassi. Questa idea che il volontariato possa essere un luogo per l'apprendimento sociale pro-sviluppo si va ormai diffondendo anche nei Paesi avanzati, caratterizzati da fenomeni di dualismo: ad esempio, il Piano per il Volontariato (2011) promuove la valutazione economica delle attività produttive del volontariato sul Pil sociale ed il riconoscimento delle competenze di cittadinanza attiva. Un altro esempio – rilevante almeno per il suo design istituzionale, in linea con gli obiettivi di servizio 2007-13 per le regioni convergenza (cfr. §2.1) – può essere quello degli Accordi di reciprocità siglati in Campania, in cui la regione, gli enti locali e le parti sociali assumono responsabilità reciproche per l'attuazione di un piano di investimenti: ciò richiede una dotazione minima di fattori intangibili che, favorendo legami di cooperazione e coordinamento delle decisioni, sono una condizione necessaria per sperimentare innovazioni e pratiche di coesione sociale, e la loro accumulazione, attivata da imitazione e diffusione di queste pratiche, è la condizione sufficiente per la sostenibilità di un sentiero di sviluppo a livello territoriale. Trasversali risultano le attività di volontariato (cfr. il § 4 e il § 5). Conseguenze da tali informazioni e metodi di misurazione che le azioni di volontariato all'interno di una popolazione – individuali e organizzate – sono un fattore saliente di *qualsiasi* economia, se concorrono a formare la dotazioni di quei fattori intangibili, che sono a sostegno tanto della propensione soggettiva a fare innovazioni in modo coordinato quanto delle norme sociali a distribuirne i benefici in modo cooperativo. In particolare, queste azioni fanno la differenza in tutti i tipi di sistemi economici: e cioè, sia nelle economie avanzate in cui la relazione tra incremento della felicità individuale e incremento del reddito medio pro-capite non è lineare (Easterlyn, 2001; cfr. tra i numerosi contributi, la correlazione tra “prosperità emotiva” delle persone, e le diseguaglianze relative tra gruppi e sviluppo di un Paese, misurato dal Pil, Oswald, 1997), sia nelle economie dualistiche, in cui i divari regionali e le diseguaglianze sociali vanno imputati al prevalere di differenti istituzioni informali (de Blasio e Nuzzo, 2010), ad esempio alle regole di distribuzione del potere a tutela delle élites incombenti e al prevalere dei comportamenti di rendita (Acemoglu, 2009), sia nelle economie arretrate in cui l'economia sociale ed i network organizzativi che la incorporano, possono costituire un buon sostituto di istituzioni formali fragili, ai fini del rispetto della legalità e della partecipazione all'azione collettiva (Durlauf e Fafchamps, 2005). Se è vero che conta ciò che si può misurare, allora vale l'idea che la corretta misurazione del benessere multidimensionale è un bene comune e che, quindi, la diffusione delle relative informazioni diventa uno strumento per la *capacity building*: legittima la rappresentanza di interessi da parte del volontariato e favorisce la trasparenza dei *policy-makers* (Giovannini et al., 2007).

3. Volontariato e sviluppo: il contesto teorico

Dagli anni '90 cambia, insieme agli obiettivi di policy e agli indicatori del benessere, anche il “modo di pensare lo sviluppo”. Esso fa i conti con fatti nuovi che ostacolano o che sostengono il cambiamento – e cioè le idee, le istituzioni, il capitale umano e la mutata struttura demografica (Jones e Romer, 2010) – e, in dettaglio, fa i conti con attori eterogenei in base alla loro dotazione e qualità delle risorse, ai criteri e alle motivazioni delle scelte e alle regole adottate nelle transazioni. Dopo la fase che va dalla seconda metà degli anni '70 agli '80, oscurata dal prevalere di problemi di contenimento del debito e di squilibri della bilancia commerciale, si rilancia il tema dello sviluppo nei termini di un'analisi sulle determinanti di una soglia minima nella dotazione di capitale, necessaria per avviare lo sviluppo e per incentivare le decisioni individuali di investimento. (Azariadis e Drazen, 1990). Tuttavia, non è più il capitale fisico che fa la

differenza (anni '50 e '60), ma è la dotazione di fattori intangibili, quali il capitale umano e, sempre più, il capitale sociale che, a sua volta, include il capitale politico e istituzionale (cfr. Collier, 1998; Prichett e Woolcock, 2010) ed il capitale civico e cognitivo (Guiso et al., 2006 e 2011; Zamagni, 2005).

Il fallimento dello Stato – e cioè delle politiche a favore di infrastrutture fisiche e degli investimenti direttamente produttivi (anni '50 e '60) –, e il fallimento del mercato – e cioè dei meccanismi di aggiustamento dei mercati e di stabilizzazione (anni '80) – rappresentano *il rationale* di questa svolta nel “modo di pensare lo sviluppo”: ritorna l'analisi sul ruolo dello Stato, ma concettualizzato come uno “Stato minimo” all'interno di un determinato assetto istituzionale, costituito da regole che vincolano, incentivano e abilitano i comportamenti di e tra agenti eterogenei nei vari domini di scelta (Aoki, 2001), e che favoriscono la compatibilità tra i vari domini di scelta, essenzialmente tra quello politico e quello economico (Acemoglu, 2009) e tra quello sociale e quello economico (Putnam, 1995; Guiso et al., 2011). Questo “modo di pensare lo sviluppo” si arricchisce di nuove categorie, vale a dire (i) il capitale sociale, (ii) l'assetto istituzionale e (iii) l'eterogeneità delle motivazioni e delle attitudini individuali.

3.1. Il capitale sociale La categoria del capitale sociale che ha le sue non recenti origini nel pensiero sociologico (Bourdieu, 1972), a partire da Putnam (1993) rappresenta, com'è noto, l'anello mancante che spiega tanto il funzionamento e le differenze di crescita tra Paesi (Knack e Keefer, 1997), quanto i differenziali di sviluppo tra regioni di un medesimo Paese, e cioè governate da medesime regole formali ma incastrate in differenti tradizioni di virtù civiche (Diankov et al., 2002) L'idea di Putnam delle virtù civiche – che sostengono la fiducia e la propensione a cooperare – sembra, in un certo senso, specularsi a quella di familismo amorale di Banfield (1958): in entrambi i casi il funzionamento di un'economia e la produzione di ricchezza hanno bisogno di qualcosa di più del meccanismo impersonale “*getting the price right*”. Ma la ribalta. Le regole informali di Banfield, di solidarietà e affidabilità reciproca, valgono all'interno di un gruppo e, pertanto, generano benefici elevati collegati alla *membership*, ma a danno della collettività. Ne conseguono fenomeni di trappola della povertà, poiché attività innovative, aspettative ottimistiche degli agenti e mercati ben funzionanti sono spiazzati dal gruppo incumbente. Le regole informali di Putnam non valgono per sé, ma solo in quanto ampiamente condivise e generano e distribuiscono, pertanto, benefici diffusi.

La letteratura sul capitale sociale comprende una visione (sociologica) - che si riferisce alle relazioni di reti, basate sulla fiducia – ed una visione (economica) di credenze culturali, norme e valori condivisi in una comunità; di recente cerca di incrociare i due filoni (Triglia, 2011). L'idea comune è che il capitale sociale fa la differenza in numerosi casi, ad esempio nella dimensione delle imprese (La Porta et al., 1997, nei livelli di criminalità (Glasear et al., 1995), nella propensione a innovare (Fountain, 1997). Tra tutte vale, l'approccio selettivo di Guiso et al. (2011, p.19), che definiscono il capitale civico come “l'insieme dei valori e delle credenze condivise da una comunità, che aiutano i suoi membri a superare i problemi di *free riding* nel perseguimento di attività utili per il complesso della comunità”.

Le indagini empiriche si riferiscono prevalentemente al caso italiano. Micucci e Nuzzo (2005) individuano le *proxies* del capitale sociale, che escludono quelle riconducibili al capitale umano e tecnico, e che includono misure di partecipazione a ONP e alla vita politica, di lentezza della giustizia e di percezione soggettiva sulla criminalità del contesto, di offerta culturale e di presenza non radicata degli stranieri. Essi suggeriscono, con cautela, una misurazione del capitale sociale in Italia su scala regionale e, in base alla disponibilità di dati, su scala provinciale: il dualismo Nord- Sud non si sovrappone univocamente alla geografia del capitale sociale e non risolve la questione metodologica sulla causalità tra dotazione di capitale sociale sviluppo locale. de Blasio e Nuzzo (2011) verificano l'ipotesi di Putnam secondo cui, in

primo luogo, il dualismo italiano è attribuito ad una differente tradizione civica e, in secondo luogo, questo divario nella dotazione di capitale sociale, che viene da lontano, persiste nel tempo: si misura la rilevanza del capitale sociale su variabili micro, fondamentali per il ritardo del Mezzogiorno - e cioè sulla produttività del lavoro, sulla partecipazione delle donne al mercato del lavoro e sullo spirito imprenditoriale. Rimangono non spiegati i motivi per cui il capitale sociale influenza lo sviluppo. Mauro e Pigliaru (2011) mettono in evidenza che episodi di convergenza del Mezzogiorno – ad esempio nel periodo postbellico – contrastano con la proposizione di Putnam secondo cui i divari di capitale sociale, responsabili dei divari economici, sono persistenti, suggerendo che la relazione capitale sociale- sviluppo non è meccanica, ma può dipendere anche dal livello di decentramento del governo. Barca (2011) dà enfasi al ruolo del capitale sociale nel quadro della Nuova Programmazione per lo sviluppo del Mezzogiorno, considerando necessario un suo cambiamento, al fine di rendere virtuosi i legami tra istituzioni formali e informali per lo sviluppo locale.

3.2 Le istituzioni

L'idea che il funzionamento del mercato – inteso come meccanismo impersonale e spontaneo di allocazione delle risorse, di distribuzione del reddito e di creazione della ricchezza – debba essere sostituito con un sistema istituzionale, coagulano un crescente interesse in economia, ed in altre scienze sociali. A ciò non corrisponde, tuttavia, una definizione ed una teoria univoca sulle istituzioni. Com'è noto, questa visione, inizialmente eterodossa, risale alla Vecchia Economia Istituzionale – per cui le istituzioni sono, tra l'altro, espressione dell'azione collettiva – ed è stata rivitalizzata dagli anni '90 dopo la disillusione della facile transizione dai regimi pianificati a quelli di mercato. L'affermazione di North (1990) “le istituzioni contano” è l'avvio della Nuova Economia Istituzionale (NIE) che si articola in una varietà di approcci, di analisi e di casi di studio relativi, ad esempio, al mercato del lavoro, ai beni comuni, al welfare, ai diritti di proprietà, ecc. (cfr. Acemoglu e Robinson, 2008; Bardhan, 1993; Engermann e Sokoloff, 2000): da una loro sovrapposizione si può evidenziare un *core* teorico, che può sostenere l'idea che il volontariato può concorrere a modificare il sentiero di sviluppo. Il *core* teorico – comune al metodo deterministico e a quello evolutivo - è che le istituzioni sono “regole del gioco” e cioè regole condivise e rispettate in un sistema, che incentivano, vincolano e modificano le interazioni umane in un contesto di incertezza: in particolare, sono meccanismi che promuovono il coordinamento e la cooperazione tra gli agenti e per l'azione collettiva e, se fanno così, allargano e diversificano le opportunità di scelta e, quindi, hanno un impatto sullo sviluppo. Classificate in formali ed informali e nei relativi meccanismi di sanzione ed incentivo, le istituzioni si caratterizzano per la loro funzione cognitiva e normativa. Esse sono definite come “modelli mentali condivisi e ideologie” che servono ad individuare l'insieme delle scelte ammissibili e a percepirne i relativi benefici soggettivi, a trasmettere le informazioni, i valori e le norme sociali, a rendere prevedibili e riconoscibili i comportamenti (Denzau e North, 1994). In modo analogo, le istituzioni sono definite, anche, come “tecnologie sociali” che generano *routines* e modelli codificabili di comportamento, che implicano il coordinamento delle azioni umane, sono oggetto di apprendimento sociale che, a sua volta, genera una rappresentazione culturale di ciò a cui si dà valore (Nelson e Sampat, 2001). Poiché sono tecnologie, influenzano la produttività dei fattori e incentivano l'impiego di risorse produttive e, nei casi in cui incentivano lo sfruttamento di risorse sottoutilizzate e immobili, esse influenzano lo sviluppo locale: si definiscono, infatti, come istituzioni intermedie, per differenziarle da quelle generali, in quanto i benefici che creano sono (potenzialmente) sfruttati dai proprietari di quelle risorse e per la comunità locale a cui appartengono (Arrighetti e Serravalli, 1999). Aoki (2001) aggiunge alla tassonomia delle regole formali ed informali e dei rispettivi meccanismi di premio e sanzione, le “credenze” che gli agenti si formano, sulla base dell'esperienza passata e condivisa, sul comportamento degli altri agenti: poiché le istituzioni sono

definite un insieme di “regole *cum* credenze”, allora un’istituzione è “il modo in cui il gioco è (ripetutamente) giocato.

3.3 L’eterogeneità degli agenti

La natura e la rilevanza delle istituzioni informali riguarda non solo l’economia dello sviluppo, ma numerosi filoni della teoria economica (cfr. la teoria dei giochi, l’economia comportamentale, l’economia sperimentale, l’economia sociale, la neuro-economia), che si focalizza sempre più sui comportamenti e sulle interazioni tra agenti economici imperfetti o anomali. Essa sostituisce le euristiche sia della razionalità procedurale limitata *a là* Simon, sia delle regole del pollice *a là* Etzioni con le regole istituzionali e con comportamenti socialmente orientati (Fehr e Heinrich, 2003). Da questa sterminata letteratura si derivano concetti in stretta connessione l’uno con l’altro e, in particolare, quelli di motivazioni e preferenze pro-sociali, di identità e tratti culturali, e di effetti di *membership* e di imitazione dei gruppi (cfr. § 5). Essi aiutano a spaccettare l’insieme delle istituzioni informali di un determinato assetto istituzionale, e cioè a capire da dove questo insieme deriva, come si può modificare e, soprattutto, come influenza il risultato degli agenti quando essi condividono queste regole informali (Piore, 2010).

Schubert (2010) indaga se e come una politica pubblica per la felicità possa contribuire a coltivare le capability e le virtù civiche dei cittadini, ad esempio incentivando l’offerta di lavoro volontario: l’idea è quella di offrire un *framework* costituzionale, piuttosto che un sistema di welfare, che abiliti i cittadini a perseguire le loro aspirazioni “di condurre una buona vita” e di apprendere quali sono le preferenze che generano mutui vantaggi e che rafforzano la percezione soggettiva di “contare per gli altri”. Carpenter e Cardenas (2006) forniscono evidenza sperimentale a supporto dell’idea che i policy makers e le ODV, che desiderano migliorare i comportamenti pro-sociali, devono tener conto di un complesso incastro di motivazioni estrinseche ed incentivi monetari, di altruismo puro ed effetti di reputazione. Algan et al. (2011) spiegano il nesso tra fiducia sociale e qualità del governo, ricostruendo, nei Paesi Oecd, le relazioni tra generosità e qualità dei sistemi di welfare da un lato e affidabilità dei cittadini dall’altro lato: welfare state generosi, trasparenti ed efficienti sono associati ad un elevato senso civico della popolazione nei Paesi scandinavi; bassi livelli di generosità e trasparenza di welfare state nei Paesi dell’Europa continentale sopravvivono grazie ad un’ampia fetta della popolazione, che considera legittimo non pagare le tasse e godere di benefici sociali; livelli intermedi di generosità e trasparenza del welfare sono associati ad un diffuso senso civico nei Paesi anglofoni. Frey e Stutzer (2002) considerano la letteratura sperimentale sulla percezione del benessere soggettivo e le tecniche per la costruzione di un indicatore di felicità nazionale e, quindi, criticano l’ipotesi che la massimizzazione della felicità aggregata possa costituire una funzione di benessere sociale, e ciò sia perché i governanti non sempre sono benevolenti e spesso tendono a manipolare gli indicatori di felicità creandone altri per i propri obiettivi di potere, sia perché i cittadini tendono a rappresentare in modo distorto i loro livelli soggettivi di felicità, al fine di influenzare strategicamente la policy. Ellingson et al. (2011) conducono indagini sperimentali per individuare l’effetto della comunicazione pubblica sulle credenze e sulle motivazioni, che inducono i cittadini a comportamenti auto-interessati piuttosto che cooperativi. Sabatini (2005) conduce un’analisi comparata nelle regioni italiane su come norme condivise di cooperazione e di altruismo si concretizzano nella formazione di reti, che a loro volta sostengono e diffondono la compatibilità tra azione volontaria e articolazione della società civile. Hackl et al. (2009) combinano dati micro qualitativi, ricavati dall’European Social Survey (EVS) e dal World Values Survey (WVS), con variabili macro, relativamente a Paesi Oecd, per spiegare la capacità dello Stato di influenzare le decisioni di offerta volontaria di lavoro. Tre sono i canali che attivano meccanismi di *crowdingout*: se la spesa sociale è elevata, se il consenso politico dei cittadini a favore del

governo è elevato, se il processo di democratizzazione è elevato, allora i cittadini sono indotti a ridurre la loro propensione ad attività gratuite.

3.4 Una sovrapposizione tra le categorie

In conclusione, dagli anni '90 la fertilizzazione reciproca di questi tre filoni di letteratura consente di spiegare in profondità le determinanti e gli ostacoli dello sviluppo, definito come un processo di cambiamento per cui la condizione di vita delle persone conta. (Sen, 1999; Hoff e Stiglitz, 2000).

In primo luogo, se si sovrappone il filone del capitale sociale e quello neoistituzionale si suggerisce l'idea che le istituzioni informali sono un pezzo che compone il *puzzle* del capitale sociale. Innanzitutto esse funzionano come il canale cognitivo attraverso cui gli agenti acquisiscono informazioni sulle opportunità, e le selezionano in base a ciò a cui danno valore, formano le loro preferenze, le trasmettono ad esempio nella famiglia, nelle relazioni di lavoro, nell'azione collettiva, e, nel corso della vita, e le possono modificare se le decisioni conformi a quelle preferenze diventano meno remunerative rispetto ad altre, ad esempio se l'offerta di lavoro volontario in ONP è un segnale che attiva la domanda di lavoro sul mercato for profit. Inoltre, le istituzioni informali prevalenti in un'economia locale favoriscono l'accumulazione dello stock di capitale sociale e, talvolta, la sua diversificazione, in risposta ai cambiamenti nella struttura socio-demografica.

In secondo luogo, se si sovrappone il filone neoistituzionale e quello della eterogeneità degli agenti, si suggerisce l'idea che le regole informali, peculiari dell'azione volontaria, contano per lo sviluppo multidimensionale (cfr. §2.1 e §2.2) se, formando, trasmettendo e "ossificando" in una popolazione quelle preferenze e attitudini pro-sociali, consentono di sperimentare e far rispettare regole che riequilibrano il potere tra chi dà e chi riceve negli scambi (Amendola et al., 2011). Ad esempio, la reiterazione di queste regole genera un livello diffuso di fiducia nella popolazione, e ciò riduce la vulnerabilità degli agenti negli scambi e incentiva la propensione soggettiva a contribuire volontariamente all'offerta dei beni comuni. In terzo luogo, se si sovrappongono tutti e tre filoni di letteratura si suggerisce l'idea che se le regole informali (peculiari del dominio meso di un'economia) sono adottate, adattate e modificate nelle transazioni a livello micro, allora esse sono le condizioni *necessarie* per lo sviluppo. Pertanto, esse generano benefici per i soggetti direttamente coinvolti, ad esempio, nelle decisioni congiunte di produzione, investimento e consumo di beni relazionali. E ciò vale sia se i beni relazionali sono quei beni e servizi, di cura o comuni, che incorporano la qualità delle relazioni (Uhlener, 1989), sia essi se coincidono proprio con la qualità delle relazioni, incentivate e sostenute da motivazioni non auto-interessate (Nussbaum, 2001). Inoltre, se l'offerta di beni relazionali aumenta e, di conseguenza, incentiva la ripetizione nel tempo e la imitazione sociale di queste regole informali (modificando il dominio meso), allora essa è la condizione *sufficiente* per lo sviluppo nel dominio macro (Dopfer, cit, cfr. § 1). Pertanto, l'accumulazione dei beni comuni di qualità, salienti a livello locale, genera benefici per la comunità: ciò crea un contesto attrattivo per le decisioni di investimento e può attivare un sentiero virtuoso, in cui le caratteristiche intangibili del capitale, la frequenza e il coordinamento delle aspettative ottimistiche degli agenti economici co-evolvono..

4. Le lenti della moderna economia dello sviluppo Il criterio tassonomico, adottato per la selezione e la conseguente sovrapposizione delle tre letterature schematizzate, è la catena tra istituzioni informali (che entrano nel capitale sociale a livello meso) – la formazione e la trasmissione di preferenze e attitudini eterogenee (livello micro) – l'incremento e la diversificazione delle opportunità di scambio, di inclusione e di cittadinanza attiva (livello macro). L'anello mancante lungo questa catena sono le esternalità positive, che sono considerate il

fattore determinante del cambiamento nella moderna economia dello sviluppo. Il volontariato è uno degli attori che popola questa catena, poiché la reciprocità, il dono e l'altruismo, anche impuro, generano investimenti, i cui benefici non sono distribuiti (completamente) a coloro hanno offerto tempo, denaro e competenze private, ma concorrono a produrre beni comuni che, a loro volta, incrementano il benessere di una comunità in senso pro-attivo.

4.1 Le determinanti dello sviluppo Comune alle nuove teorie che compongono il *puzzle* teorico della moderna economia dello sviluppo (la teoria della crescita endogena, la nuova geografia economica, NGE, la nuova economia istituzionale) è che esse rigettano il determinismo metodologico, sottostante alla teoria tradizionale della modernizzazione di un Paese e della convergenza tra Paesi. Ciò al fine di indagare sui fattori che ostacolano lo sviluppo o che favoriscono una distribuzione egualitaria dei benefici della crescita e, quindi, il miglioramento soggettivo delle condizioni di vita. La questione fondamentale posta è sui motivi per cui nelle aree in ritardo “gli agenti non sempre scelgono le migliori opportunità disponibili” Banerjee e Duflo, 2005) e, a monte, su quali sono gli effettivi canali (ad esempio una bassa capacità di raccogliere ed elaborare le informazioni, una distribuzione asimmetrica del potere politico ed economico) attraverso cui la deprivazione materiale e la relativa pressione familiare distorcono la percezione del benessere soggettivo, influenzando tanto le scelte di investimento e la natura degli scambi, quanto le aspirazioni a migliorare (Appadurai, 2002). Considerata questa letteratura nel suo complesso , l'ipotesi è che le condizioni iniziali di un'economia e/o l'eterogeneità delle aspettative individuali contano nel sentiero di cambiamento di quell'economia che, nel lungo periodo raggiungerà stati differenti, definiti come soluzioni di equilibrio multiple. Queste ultime sono ordinate gerarchicamente come “buone” o “cattive” in base ai seguenti fattori: (i) la natura prevalente delle scelte nell'economia – e cioè se innovative o tradizionali, competitive o di rendita (Krugman, 1991; Ray, 2000); (ii) la natura e l'intensità dei legami virtuosi che queste scelte individuali attivano e sostengono – e cioè se di imitazione, di spillovers della conoscenza, di aggregazione delle attività produttiva, di “collegamenti in avanti e indietro” nella catena del valore e nella creazione di nuovi mercati(Burgess e Venables, 2004; Ray, 2000); (iii) le regole istituzionali che governano l'accesso alle risorse, il funzionamento dei mercati, l'offerta dei beni comuni o che , alternativamente che determinano e sostengono la disegualianza (North, 1990; Acemoglu e Robinson, 2008; Engerman e Sokoloff, 2000). Ray (2000) spiega, pertanto, il sottosviluppo e i differenziali di sviluppo “non come il fallimento di alcuni parametri economici fondamentali”(ad esempio la propensione a risparmiare e a innovare) “o di valori socio-culturali (ad esempio l'attitudine alla cooperazione e alla criminalità), “ma piuttosto come un equilibrio che deriva dall'interazione di tutti questi elementi, precipitati dalla inerzia delle aspettative o da condizioni storiche preesistenti” (p.8). Fattore determinante dello sviluppo sono i legami di complementarità, vale a dire una particolare forma di esternalità positive, corrispondenti a quei benefici per la collettività che sono prodotti da decisioni non intenzionali di investimento : la non intenzionalità consiste nel fatto che solo una parte del rendimento dell'investimento remunera l'investimento individuale. Questa differenza è un bene comune. L'ipotesi sottostante è che, indipendentemente dalla natura dell'investimento micro (ad esempio istruzione delle figlie, creazione di impresa, sostegno ad un'iniziativa filantropica, apertura di un nuovo mercato, sperimentazione di misure di conciliazione dei tempi, ITC, servizi di cura residenziali, tempo e denaro offerto per la manutenzione di una risorsa naturale) e dal settore di attività, è la densità dei comportamenti innovativi in una popolazione che genera esternalità positive. Se le esternalità sono beni comuni (livello meso), allora esse modificano le condizioni di contesto (tecnologico, organizzativo, sociale, ecc) che, a sua volta, può attivare un circuito virtuoso nelle aspettative ottimistiche individuali (livello micro). Questo vuol dire che aspettative ottimistiche danno l'avvio ad un sentiero di

cambiamento poiché introducono discontinuità nel funzionamento di un'economia, ma il processo di sviluppo è una questione di rendimenti di scala (e di scopo) crescenti, associati alla densità di quelle aspettative ottimistiche che, a loro volta, possono attivare un circuito virtuoso (Burgess e Venables, 2004).

All'interno di questo filone - che riprende la tradizione di Rosenstein Rodan e di Hirschman - e con riferimento ai fenomeni di trappola della povertà, Hoff (2000) allarga la lista delle esternalità e dei beni pubblici, determinanti per lo sviluppo: le esternalità pecuniarie includono l'*enforcement* dei diritti di proprietà, la qualità dei beni, i costi di ricerca, gli effetti di domanda su beni *non tradable*, e nei beni pubblici include la conoscenza e la reputazione di un gruppo. Rilevante in questa visione è sia la natura evolutiva del cambiamento in cui il caso può cambiare la storia, sia la visione "ecologica" secondo cui le influenze di decisioni in un ambiente/settore sono una determinante cruciale del risultato complessivo. Ad esempio, l'emergere e la diffusione di attitudini al volontariato e di reciprocità e altruismo non riguarda solo le ODV ma può generare meccanismi di *spillovers* nei lavoratori del settore for profit e della PA, può attrarre volontari nella cooperazione sociale; rendimenti di scala crescenti del volontariato possono spiazzare comportamenti di rendita, corruzione e favorire l'accumulazione di norme di fiducia e il rispetto della legge; l'offerta di lavoro volontario per beni comuni può generare meccanismi di *crowding-in* a favore di un welfare-state trasparente ed efficiente.

4.2. L'approccio relazionale e neo-istituzionale

Le lenti teoriche della moderna economia dello sviluppo (Ray; Hoff) offrono uno schema metodologico, utile sia per individuare e collegare le determinanti del sentiero di lungo periodo di un'economia, sia per spiegare le soluzioni multiple di equilibrio, buone o cattive. Da un lato esse sostituiscono i "fondamentali" - ad esempio i fattori geografici e naturali, le propensioni individuali innate - con il peso della storia, anche non deterministico - ad esempio una distribuzione diseguale della ricchezza nel passato determinerà istituzioni politiche non democratiche oppure bassi livelli e qualità della spesa pubblica per l'istruzione oppure elevati costi di agenzia per il mercato del credito deprimeranno le aspettative ottimistiche oppure la reputazione individuale è collegata alla reputazione del gruppo, a cui appartiene, osservata nel passato (per una discussione della sterminata letteratura cfr. Hoff, 2000; Ray, 2010). Da un altro lato, manca in questo quadro sia una esplicita discussione della distribuzione del potere in una collettività, sia un riferimento all'assetto istituzionale che può favorire i legami di complementarità, generando effetti benefici, sotto forma di coordinamento delle decisioni e di cooperazione negli scambi e nell'azione collettiva. Pertanto, l'approccio relazionale allo sviluppo e la NIE arricchiscono queste lenti, e spiegano che l'obiettivo multidimensionale dello sviluppo ha bisogno di risorse immateriali di qualità e di assetti istituzionali che ne incentivano l'accumulazione e una distribuzione equa dei benefici. In questa visione si può legittimare il ruolo del volontariato. L'approccio relazionale allo sviluppo si costruisce intorno alla categoria del capitale sociale, al fine di avviare una riflessione teorica a supporto delle strategie e dei programmi finalizzati alla sopravvivenza e la mobilità delle popolazioni in economie povere. Piuttosto che utilizzare la categoria del capitale sociale per dare un contenuto empirico alla teoria e politica dello sviluppo, centrate sulla partecipazione e, a monte, sull'accesso alle informazioni, Radin e Woolcok (2007) considerano le relazioni sociali come una risorsa per la sopravvivenza, un elemento costitutivo del "contesto", che è, a sua volta, il fattore determinante del comportamento umano (p.2). Cruciale è il passaggio teorico dalla funzione "bonding" del capitale sociale (che genera una moralità di gruppo) a quella "bridging" (che genera una moralità universale): il capitale sociale fa la differenza non solo perché crea i benefici della partecipazione a network allargati, che offrono nuove opportunità, ma perché comporta i rischi e i costi per coloro che, decidendo di migrare da una comunità ad un'altra, devono diventare abili a confrontarsi con norme e

abitudini nuove. La coesistenza con nuove identità è la radice conflittuale del processo di sviluppo. Tanto i risultati degli esperimenti di laboratorio e sul campo - portati avanti dall'economia, dalla psicologia, dalla biologia -, quanto le informazioni e le storie raccolte nell'implementazione di programmi di sviluppo, centrate su relazioni *face-to-face* nell'offerta di servizi sociali di base, spostano il focus sulle determinanti micro del capitale sociale. Valori e preferenze pro-sociali - quali la cooperazione, la fiducia, l'altruismo - sono cruciali nelle relazioni umane: esse sono talvolta (o in parte) innate, ma dipendono essenzialmente dal contesto sociale, e cioè sia dalle norme di identità, status, reputazione accumulate, sia dalla permeabilità tra i gruppi. La eterogeneità di una popolazione in cui si strutturano le relazioni è la fonte del conflitto, e se lo sviluppo è un "incontro" tra modelli mentali, preferenze e distribuzione del potere differenti, allora la risoluzione del conflitto tra identità, dotate di credenze, potere e culture differenti è lo sviluppo (p.13).

Poiché la presenza del potere in un'economia discrimina la posizione e le opportunità e le aspirazioni degli agenti, allora la struttura del potere si riflette nelle regole formali (leggi, contratti, ecc) ed informali (norme, valori e credenze) che risolvono il conflitto sociale tra agenti e gruppi differenti di quell'economia. L'approccio della NIE, precedentemente schematizzato (cfr. § 3), si combina bene con l'approccio relazionale allo sviluppo e consente di mettere in evidenza alcuni punti, rilevanti anche sul ruolo potenziale del volontariato nel sentiero di sviluppo di un'economia. Un primo punto è che le istituzioni contano per lo sviluppo, ma a patto che non si adotti la visione deterministica, secondo cui esse, intese come regole, sono il miglior risultato di un design ingegneristico, basato sulle ipotesi neoclassiche standard di perfetta razionalità degli agenti individuali, date come esogene e costanti le preferenze, e considerato come irrilevante il contesto. Da questa visione consegue che le istituzioni realizzano soluzioni di efficienza come se il mercato o lo Stato non fallissero e, nel lungo periodo, non ammettono differenziali persistenti di sviluppo.

L'alternativa è l'approccio neoistituzionale di tipo evolutivo. In particolare, un secondo punto è che se si definisce un sistema istituzionale come un insieme di regole, allora per spiegare il loro impatto non basta classificarle in formali ed informali (ad esempio in base al loro grado di generalità, ai relativi meccanismi di *enforcement*, alla inerzia o alla velocità di cambiamento). Le regole formali (le leggi) e informali (norme, credenze, abitudini, valori) si incastrano in un contesto locale, e generano legami molteplici di spillovers, di compensazione, e di spiazzamento (Elster, cit., cfr. § 1) nella popolazione e tra gruppi sociali, a seconda sia delle caratteristiche delle condizioni iniziali di quel contesto, sia della natura delle motivazioni e delle aspirazioni soggettive, nonché della loro distribuzione tra gruppi. Un terzo punto è che se le istituzioni contano per lo sviluppo, allora occorre "spiegare come regole informali e valori etici personali sono complementari al sistema di regole formali e...come esse generano un comportamento adeguato, ispirato alle norme" (Eggertsson, 1998, p.352). Ne consegue che i legami, che si realizzano tra questo insieme di norme sociali e credenze condivise e le regole formali, rappresentano come agenti eterogenei (pubblico, privato for e non profit) interagiscono in un contesto ("come il gioco è giocato", Aoki, 2001, p.208): se questi legami si ripetono, e cioè si "auto sostengono", allora essi definiscono il contesto istituzionale di un sistema. come una "soluzione di equilibrio". La complementarietà tra regole informali - ad esempio il rispetto della parola data, la dignità del lavoro, il diritto al rispetto di ognuno - e le regole formali - ad esempio i contratti, i documenti di politica economica - rende efficace un assetto istituzionale, se le relazioni economiche tra agenti privati (for e non profit) e tra agenti privati e pubblici implicano la cooperazione ed il coordinamento.(Aoki, 2001, p.208). Ciò riguarda, ad esempio, il caso in cui gli scambi sui mercati sono regolati da contratti incompleti, o se l'evasione fiscale non consente di finanziare adeguatamente l'offerta di beni pubblici, o se la produzione di beni pubblici locali (ad esempio i beni relazionali) richiede un impegno di lavoro non remunerato. Se i benefici che derivano dal rispetto delle

regole istituzionali a là Aoki sono riconoscibili e codificabili e, di conseguenza, offrono un criterio per la valutazione soggettiva dei costi e benefici di una scelta, allora si attivano meccanismi di spillovers delle motivazioni pro-sociali, sia a livello individuale sia tra gruppi e nei vari domini di scelta. Il ruolo potenziale del volontariato nello sviluppo si collega alla visione istituzionale non deterministica: il modo in cui il volontariato produce beni relazionali, definiti come le regole che sostanziano gli scambi, è una istituzione e, andando all'indietro, le motivazioni, i valori e le credenze sono un pezzo delle istituzioni informali di un'economia.

5. Elementi per un frame work teorico Le lenti teoriche della moderna economia dello sviluppo, arricchite con l'approccio relazionale e neoistituzionale, suggeriscono il frame work che tiene insieme il volontariato e lo sviluppo. Il volontariato è considerato come un micro fondamento, date le condizioni iniziali del contesto, *ma a patto che* le aspettative soggettive attivino legami virtuosi di complementarità, e cioè di coordinamento e cooperazione, governati e incentivati dal complesso assetto istituzionale. In particolare, il volontariato ha un'attitudine alla formazione del capitale sociale, in quanto contribuisce a costruire il capitale di fiducia (*trust*) di un sistema in vari modi. A livello soggettivo (i) proprio attraverso le azioni di volontariato si costruiscono l'identità ed il ruolo di "volontario" e, quindi, si rafforza l'auto-percezione del valore prodotto, che è un canale psicologico per la selezione di quelle attitudini che favoriscono l'accumulazione di *trust*, (ii) il *trust* ha effetti positivi sull'azione di volontariato, poiché "colui che ha fiducia" può diventare più "fidato", come risultato del coinvolgimento in azioni di volontariato; (iii) le preferenze individuali, influenzate da norme di *trust*, formano la percezione soggettiva di (poter) contribuire all'azione collettiva e al bene comune. A livello sociale (iv) il volontariato può contribuire alla formazione e diffusione di valori nella famiglia, nelle relazioni di lavoro; e (v) la probabilità che volontari coinvolti in network di ampie dimensioni aumenteranno la loro propensione al volontariato è alta (cfr. Bekkers e Bowman, 2009, per una discussione della teoria della socializzazione e dell'auto-percezione del volontariato). Bidner e Jackson (2012), in base a un gioco del dilemma del prigioniero in cui la relazione tra due agenti è regolata da contratti imperfetti, analizzano la pervasività della relazione tra vulnerabilità e *trust* e, sulla base della letteratura sul fallimento dei mercati (credito, assicurazione, ecc.) e della frammentazione sociale (razziale, religiosa, ecc), suggeriscono un meccanismo in cui istituzioni sociali più forti e la loro interazione con le istituzioni legali, riducendo la vulnerabilità, giocano un ruolo nel migliorare il *trust*. Una diffusa propensione a cooperare aumenta la propensione a cooperare in un agente, che a sua volta aumenta la propensione a cooperare della controparte e così via. Pertanto, la policy sociale è considerata una policy per lo sviluppo. Questa idea può estendersi anche al volontariato, se sia riferita alla relazione tra volontario e beneficiario di un bene relazionale specifico, sia ai benefici comuni creati dal volontariato all'aumentare della scala di azioni volontarie in una popolazione. Ciò può configurarsi come un meccanismo, *a là* Elster, di contaminazione tra il comportamento nel dominio di scelta sociale, ad esempio l'impegno in un'associazione, e quello nel dominio economico, ad esempio l'allocazione del tempo). Poiché le virtù civiche sono costitutive di *qualsiasi* azione economica, allora le preferenze individuali sono la conseguenza della soggettiva contaminazione tra virtù morali e auto interesse, che riflette le esperienze, le attitudini e i valori individuali: le preferenze sono eterogenee e conta, *a là* Dopfer, il loro processo di formazione, trasmissione e cambiamento dal livello meso a quello micro. Pertanto, la letteratura sull'eterogeneità delle preferenze, e su quelle peculiari del volontariato, sui canali della loro formazione e trasformazione, tenuti insieme da un assetto istituzionale complesso e incastrato nel sistema locale, sono gli

elementi di un frame work teorico, in cui volontariato-sviluppo stanno bene insieme.

5.1 Una selezione della letteratura La teoria economica, che si avvale sempre più dei contributi di altre discipline (prevalentemente la psicologia, la biologia, la storia), offre una mole di strumenti, quali gli esperimenti di laboratorio e sul campo che utilizzano modelli di teoria dei giochi, e di evidenza empirica qualitativa e di indagini etnografiche (spesso riferite a aree in ritardo di sviluppo) per studiare le preferenze pro-sociali, la trasmissione culturale, l'assetto istituzionale. Anche in questo caso, si suggerisce una selezione delle singole letterature di riferimento, funzionale all'idea del frame work, piuttosto che fornirne una tassonomia (per cui si rimanda ad un lavoro in progress Amendola e Garofalo). Questa letteratura si compone di una varietà di misure di credenze, valori e norme sociali, al fine di identificare quali siano le determinanti delle relazioni socio-economiche, e come esse si modificano se interviene una variazione esogene nel contesto, ad esempio se si disegna una nuova policy. Le misurazioni basate su *survey* raccolgono dati qualitativi su larga scala in molti Paesi (cfr. WVS, ESS, Gallup Survey, Eurobarometer), attraverso questionari, in cui si chiede all'intervistato, tra l'altro, se/quanto preferisce azioni individuali che comportano benefici individuali, ma ad elevati costi sociali: l'elevata disponibilità di informazioni e la possibilità di fare comparazioni è, comunque, a scapito dell'affidabilità dei dati. Le misurazioni ottenute da esperimenti controllati di laboratorio testano, in gruppi ridotti, ipotesi derivate dalla teoria dei giochi - e, in dettaglio, dal gioco di beni pubblici, dal gioco di fiducia, dal gioco del dittatore, dal dilemma del prigioniero -, e che sono considerate rilevanti per le attitudini alla reciprocità (e cioè a cooperare e a punire chi defeziona) e per l'avversione all'iniquità: i limiti di queste misure è l'elevato costo a fronte di un numero ridotto di informazioni e l'"effetto esperimento". Misure ottenute da esperimenti sul campo sono particolarmente diffuse per valutare l'effetto di una policy, ad esempio per il microcredito, per l'istruzione delle bambine, per le vaccinazioni sulle preferenze degli agenti, confrontando i comportamenti del gruppo-target, beneficiario di quella policy con quello di controllo. Misure indirette del ruolo che le preferenze pro-sociali hanno sui comportamenti individuali sono ottenute osservando il risultato finale di un determinato comportamento: il limite è che non si riesce a ben isolare l'effetto di altre determinanti, diverse dalla norma sociale, ad esempio quello delle istituzioni. Infine, le misure derivate da esperimenti quasi naturali e da indagini etnografiche sono quelle che considerano il ruolo di fattori storici e di fattori geografici, ad esempio il ruolo avverso della dotazione di risorse naturali sull'attitudine alla competitività. L'approccio sperimentale testa, come detto, ipotesi derivate dai modelli costruiti su assunzioni alternative a quella standard dell'auto-interesse, perseguito in base ad una perfetta capacità di calcolo (Fehr e Gächter, 2000; Fehr e Heinrich, 2003; Fischbacher et al., 2001) e pertanto offre uno spettro ampio sulle preferenze umane e sulla natura delle relazioni economico-sociali a quelle tradizionali conformi alle regole del mercato e all'intervento pubblico dello Stato: in tutti i contesti in cui il benessere individuale non dipende solo da transazioni tra equivalenti, e cioè solo dagli scambi di beni privati, gli agenti tengono in conto le conseguenze sociali delle loro scelte e, alternativamente, mostrano differenti propensioni tanto nel produrre e consumare beni pubblici (non escludibili e non rivali), beni comuni (non escludibili ma rivali) e beni di club (escludibili ma non rivali), quanto nel favorire e rispettare, o nel contrastare e trasgredire, regole eque di distribuzione del reddito e di accesso alle risorse e opportunità. In particolare, i risultati degli esperimenti, costruiti sui vari modelli di teoria dei giochi, suggeriscono una varietà di attitudini comportamentali – lealtà, dono, propensione a cooperare, a punire chi defeziona, fiducia, avversione all'iniquità, o il loro contrario – che, a loro volta, condizionano le preferenze soggettive. Ne consegue che, poiché la razionalità economica non è più solo un criterio di calcolo auto interessato, i valori e le credenze "entrano" nelle preferenze economiche che, pertanto, saranno inevitabilmente eterogenee. La natura dei valori e delle

credenze di cui si sostanziano le scelte effettive condizionano la loro reciproca compatibilità in una popolazione e, quindi, la possibilità di risolvere i vari problemi di dilemma sociale nonché la desiderabilità delle soluzioni per la comunità. Di recente, anche l'economia dello sviluppo utilizza l'approccio sperimentale per spiegare i comportamenti sottostanti a fenomeni di povertà e divergenza, ad esempio la bassa propensione al rischio, ed il fallimento nella gestione delle risorse naturali comuni dovuto esempio una bassa attitudine alla risoluzione dei conflitti (Carpenter e Cardenas, 2006). Le differenze, la loro persistenza e modificabilità, osservate tra le comunità ed all'interno di una comunità non sono (più) spiegate solo dalla tecnologia e dalla dotazione dei fattori, ma anche dalla eterogeneità delle preferenze. Il filone della *social economics* considera i fenomeni sociali – quali le norme, gli stereotipi, gli effetti di *peer group* e di *membership* – i fattori determinanti delle differenze osservate sia nei comportamenti individuali e tra gruppi in una comunità, sia nelle performance tra Paesi e tra regioni. Postelwaite (2011) si focalizza sulle norme sociali che influenzano le preferenze soggettive e che, in quanto eterogenee, generano equilibri multipli: la vasta letteratura di riferimento è classificata in due sottoinsiemi tra loro complementari. Il primo è quello delle “preferenze intrinseche” ed è riferito all'ipotesi/osservazione che due agenti, con identici fondamentali ma in contesti differenti, hanno preferenze differenti, che riflettono le rispettive interazioni sociali. Il secondo sottoinsieme è quello della “forma ridotta delle preferenze”, ed è riferito all'ipotesi/osservazione che due persone possono avere identiche preferenze intrinseche, ma le loro preferenze correnti sono differenti e riflettono le differenti remunerazioni che la struttura sociale offre a differenti comportamenti. Nel primo caso, le preferenze intrinseche sono il risultato di un processo di trasmissione e assimilazione culturale, ad esempio riflettono l'educazione e l'effort dei genitori che inculcano nei figli quel sistema di norme che a loro volta avevano appreso, senza rivalutarne l'attualità e l'efficacia (Bisin e Verdier, 2011) o riflettono un *processo* di indottrinamento da parte di organizzazioni sociali e dell'istruzione scolastica. Tabellini (2007) considera il ruolo dei fattori culturali, persistenti ed ereditati dal passato. Fernandez e Fogli (2005) suggeriscono un modello epidemiologico, secondo cui le preferenze prevalenti in un ambiente tendono a diffondersi e ad essere imitate in altri ambienti: ad esempio i figli maschi che sono cresciuti in famiglie in cui le madri lavoravano, tenderanno a preferire mogli che lavorano. Variano le preferenze anche a seconda se l'acculturazione sia attiva o passiva – comportando una scelta consapevole dei valori e credenze ed un effort per influenzare le preferenze, oppure no. Nel secondo caso – quello della forma ridotta delle preferenze -, persone con uguali preferenze intrinseche modificano nel tempo queste preferenze, poiché tengono conto delle conseguenze future associate ad un comportamento: una policy redistributiva modifica le preferenze sottostanti all'offerta di lavoro, al valore dello status sociale, al consumo cospicuo. Bisin et al. (2011) suggeriscono un modello dinamico su come si formano le identità, e perché queste sono tra loro contrastanti e, in particolare, perché alcune minoranze etniche accettano la cultura dominante ed altre la rigettano. In particolare, la questione dell'“identità” conta per lo sviluppo, se ostacola i processi di integrazione socio-economica dei gruppi differenti in un Paese, e se la frammentazione etnica non favorisce né l'accumulazione del capitale umano delle minoranze per lo sfruttamento della frontiera tecnologica, né la formazione di “preferenze condivise” sulla desiderabilità di beni comuni e azioni collettive. Galor e Ashrof, (2007) spiegano le fasi alterne della “ricchezza delle nazioni” in base agli effetti confliggenti dell'assimilazione culturale “universale” – che favorisce l'omogeneizzazione dei tratti culturali in una popolazione e, quindi, l'accumulazione di capitale umano specifico e la stabilità sociale – e agli effetti della diffusione culturale – che espone una popolazione alla vulnerabilità sociale quanto maggiore è l'ampiezza dei tratti culturali differenti. In ogni caso, l'eterogeneità delle preferenze comporta equilibri multipli, la cui desiderabilità sociale riflette tanto il sistema di norme,

valori e credenze prevalenti che formano quelle preferenze, quanto le regole che governano le interazioni che favoriscono la soluzione dei dilemmi sociali. Rileva, in questa letteratura, il ruolo della cultura e il ruolo della socializzazione, quali canali di trasmissione di norme, valori e credenze che condizionano non solo la formazione soggettiva delle preferenze, ma anche la loro modificabilità sociale. La differenza tra la visione per cui la cultura rappresenta un insieme di tradizioni ereditate dal passato, e quella per cui è l'effetto di *peer group* e di partecipazioni a network si riflette nella diversa velocità con cui possono cambiare quell'insieme norme e credenze che incidono sulle preferenze. Schubert (2010) suggerisce un modello comportamentale di apprendimento delle preferenze in cui gli agenti, interagendo, apprendono la loro nozione di benessere. In tale questione, si individua il ruolo potenziale del volontariato non solo per il benessere individuale di chi fa e riceve servizi di volontariato, ma anche per la creazione della ricchezza e per la costruzione di una policy, che hanno bisogno di fiducia, lealtà nelle interazioni, e contribuzioni volontarie. Ostrom (2005) sostiene che la gestione delle risorse comuni fallirebbe se fosse basata sul criterio dell'auto-interesse, mentre un programma più equilibrato di gestione della comunità locale e di regolazione pubblica può garantire una conservazione e distribuzione egualitaria delle risorse. Bowles e Polania-Reyes (2011), sulla base di 50 esperimenti, discutono se gli incentivi monetari e le preferenze pro-sociali siano sostituiti o complementi e, criticando l'ipotesi di Titmuss di separabilità tra interesse economico e valori morali, individuano il ruolo complementare delle motivazioni sociali nel favorire un'equa distribuzione del reddito, nel garantire il rispetto della legge, nel promuovere l'effort in relazioni contrattuali imperfette, nel contrastare la disoccupazione involontaria e nell'implementare una politica pubblica in cui gli individui contribuiscono in modo volontario ai beni comuni, se credono che anche gli altri si comporteranno così. Burlando (2011) fornisce una rassegna sui risultati dell'economia sperimentale basati su giochi di contribuzione volontaria ai beni comuni, al fine di mettere in evidenza sia le motivazioni e i meccanismi sottostanti alle decisioni individuali, sia se e come queste si sostengono nel tempo e generano meccanismi di imitazione e effetti di spillovers. A partire dai primi risultati, che offrono evidenza a supporto dell'ipotesi che il contributo volontario cresce al crescere del pay off e se si attivano canali di comunicazione face to face in gruppi di piccole dimensioni (p.61), la letteratura sperimentale più recente utilizza giochi ripetuti per testare l'ipotesi se le motivazioni sottostanti al contributo volontario siano sostenute da processi di apprendimento sociale o da effetti di reputazione o dal ruolo di norme sociali che, facendo emergere preferenze eterogenee (l'altruismo, il dono, la lealtà) violano sistematicamente l'assunzione standard dell'autointeresse. In particolare, se si focalizza l'attenzione sul ruolo delle norme sociali, il passo ulteriore è di indagare i meccanismi che sostengono queste preferenze che, se ripetute, generano effetti positivi per lo sviluppo. Seguendo Fehr e Heinrich (2003), c'è evidenza a supporto del ruolo dei legami di reciprocità che rendono cogenti scambi non tra equivalenti, come ad esempio nel caso dei beni relazionali, e che generano esternalità positive, di mercato e non pecuniarie, che distribuiscono in modo egualitario i benefici prodotti nella forma delle mutate condizioni di contesto favorevoli allo sviluppo. Con riferimento alle specifiche motivazioni per cui agenti vincolati nella loro disponibilità di tempo e risorse donano i loro servizi, la letteratura classifica i vari modelli in base a quattro criteri che, di frequente, risultano sovrapposti nei comportamenti reali (i) il contributo volontario all'offerta di beni pubblici, (ii) il consumo privato dell'attività di volontariato (iii) l'altruismo impuro ovvero una combinazione dei due precedenti criteri e (iv) l'offerta di tempo di lavoro non remunerato come investimento privato. In particolare, i modelli inclusi sub (i) si basano su motivazioni altruistiche e, piuttosto che richiamare motivi etici e religiosi, spiegano il comportamento economico del volontariato in base a funzioni di utilità interdipendenti: i volontari traggono utilità dal contribuire all'utilità degli altri che, a loro volta, traggono utilità dal consumo di beni comuni

(Sudgen, 1984). Pertanto, il volontariato concorre a creare legami di coordinamento delle decisioni in cui il beneficio individuale di un investimento in beni relazionali cresce se la densità di coloro che investono in una popolazione è elevata. Se il numero di coloro che investono è inizialmente basso, le motivazioni e le preferenze, peculiari del volontariato, possono una condizione necessaria per avviare il processo di produzione e accumulazione di quei beni. Nei modelli inclusi in sub (ii) l'azione di volontariato esprime la preferenza soggettiva per il donare, e il dono corrisponde ad un consumo di un bene privato, la cui utilità è l'auto-gratificazione: essa risulta dipendere direttamente dalla ricchezza personale, ma indipendente dal livello del contributo volontario degli altri nello medesimo contesto e cioè dal livello di beni comuni (Andreoni, 1989). Diversamente dalle precedenti motivazioni, i modelli inclusi in sub (iv) si riferiscono al beneficio futuro che il volontario si aspetta di ottenere a seguito della sua decisione attuale di offrire tempo non remunerato, ad esempio si aspetta di migliorare la sua posizione occupazionale e di ottenere un salario maggiore: l'offerta di lavoro volontario funziona come un segnale di elevato effort e reputazione per le imprese for profit, incrementa o non distrugge il capitale umano, favorisce l'apprendimento informale allarga la rete di conoscenze (Menckick e Weisbrod, 1987). Le differenti motivazioni al volontariato, individuate da questa tassonomia, non caratterizzano differenti identità di volontari, poiché nelle decisioni reali e nel corso della vita le suddette motivazioni possono, ovviamente, sovrapporsi: se è così, allora piuttosto che contrapporre una visione "pura" ad una "impura" può valere l'idea che il ruolo economico del volontariato – produttivo e distributivo – serve a trasmettere, e cioè a rendere riconoscibili e sostenibili, quelle norme e credenze che favoriscono la formazione di preferenze pro-sociali, che a loro volta concorrono a modificare la dotazione pro-sviluppo di beni intangibili di un contesto. Nel complesso, un limite di questi modelli è nel fatto che non considerano gli effetti che il comportamento degli altri agenti, pubblici e privati, e i fattori specifici di un Paese provocano sulle decisioni individuali di volontariato. Ziemeck (2006) conduce un'analisi tra Paesi, e mette in evidenza che livelli di sviluppo differenti determinano la distribuzione soggettiva delle motivazioni: un più elevato livello di sviluppo influenza positivamente le motivazioni di altruismo e di consumo privato, e negativamente quelle di investimento. Informazioni micro su come differenti motivazioni al volontariato si riflettono in differenti tipi di attività, numero di ore offerte e tipologia dell'organizzazione in cui il volontariato presta la sua attività, sono considerate rilevanti ai fini degli incentivi che una policy può offrire al volontariato che, in quanto co-produttore dei beni comuni, è uno degli attori dello sviluppo. Va notato, inoltre, che la peculiare natura dei beni relazionali e dei processi congiunti di investimento-produzione-consumo caratterizza questi beni come specifici del contesto e, pertanto, essi contano essenzialmente per lo sviluppo locale. Considerando l'insieme delle norme sociali e dei fattori culturali che influenzano i comportamenti individuali e le loro relazioni, la fiducia generalizzata (*trust*) esercita una significativa influenza positiva nella performance economica, così come numerose indagini empiriche evidenziano (Algan e Cahuc, 2011; Tabellini, 2007). In particolare, Bidner e Francois (2011) suggeriscono un modello sulle interazioni dinamiche tra la fiducia e le istituzioni: l'idea è che quando in un contesto emergono nuove opportunità di scambio, sono necessarie nuove istituzioni che per contrastare l'azzardo morale; tuttavia il cambiamento istituzionale richiede tempo. Se un contesto è popolato da un numero sufficientemente elevato di persone "intrinsecamente oneste", allora le nuove opportunità possono essere sfruttate e così si avvia un circuito virtuoso. Affinché il processo sia sostenibile, occorre che il rispetto delle norme di fiducia sia generalmente garantito, e ciò richiede un veloce processo di cambiamento istituzionale formale, che rafforzi le norme internalizzate di onestà attraverso incentivi alla cooperazione e sanzioni della defezione. I benefici derivanti dal cambiamento istituzionale sono positivamente legati alla scala di un'economia, poiché i costi del cambiamento si

distribuiscono su una dimensione elevata di persone che possono scambiare. Se ciò accade, l'evoluzione norme- istituzioni è "funzionale" allo sviluppo; in caso contrario la dotazione iniziale di fiducia può essere "distrutta" dal prevalere dei comportamenti di defezione e dal conseguente spiazzamento dei comportamenti di cooperazione. Poiché l'ipotesi di base è una codipendenza dinamica tra norme e istituzioni, rimane ancora non spiegato dove questo preesistente stock di norme di fiducia si forma. L'eterogeneità delle preferenze in una popolazione, i canali culturali di trasmissione e cambiamento in un sistema e la conseguente dotazione di capitale sociale di un Paese sono tenuti insieme dalle istituzioni. In particolare, l'impatto delle istituzioni sullo sviluppo si spiega in base alla definizione che si adotta: la definizione evolutiva di Aoki (2001) (cfr § 3.2) – che enfatizza i collegamenti complementari tra il livello formale ed informale – consente di spiegare lo sviluppo di un sistema come un processo di "migrazione" (Ray, 2000) da un equilibrio ad un altro, in base al processo di adattamento delle regole *nel* gioco (informali) alle regole *del* gioco (formali) Nel quadro della letteratura già discussa, che rimuove l'ipotesi standard secondo cui le istituzioni sono esogenamente date ed efficienti (cfr il § 4.2), la questione fondamentale è perché le società scelgono istituzioni differenti? Gauri et al. (2011) spiegano la fragilità sociale di un sistema, contrapposta alla coesione sociale, che si osserva nei fallimenti dell'azione collettiva - ad esempio nella gestione dei beni comuni, nella risoluzione dei conflitti legali, nelle spese di istruzione per le donne, ecc. -, come il riflesso della sua struttura di potere. La novità è che il potere non è solo una questione di ideologie e norme contrastanti, ma di "significati intersoggettivi", e cioè di informazioni e conoscenze altamente condivise da parte dei decisori pubblici di un Paese, relativamente alla natura dei problemi e alla priorità delle soluzioni. Una cosa è affermare che tutti i policy-maker sono i servitori prudenti dei loro cittadini, una cosa è condividere il significato delle norme sociali vigenti che guidano l'allocazione effettiva delle risorse pubbliche, ad esempio il significato della corruzione. Ne consegue che, la dimensione relazionale ed intrinsecamente conflittuale dello sviluppo dipende da un ben determinato assetto istituzionale, che *non* è funzione della cultura o della religione peculiari di un Paese - come se fosse un fondamentale -, ma è "una capacità amministrativa, storicamente prodotta e socialmente costruita" (p.2) (sul nesso tra regole istituzionali e comportamenti amministrativi cfr. Greif, 1998).

Acemoglu (2009) suggerisce una visione delle istituzioni centrata sulla categoria del potere, che è un risultato di equilibrio tra il potere *de jure* – che è allocato dalle istituzioni politiche e specifica le forme di governo e di partecipazione – ed il potere *de facto* – che riflette la cultura dominante e, pertanto, la forza dei gruppi incombenti tanto nella distribuzione delle risorse, quanto nella risoluzione dei problemi di azione collettiva. E' il potere, ovvero la sua effettiva distribuzione, che consente di spiegare perché le istituzioni formali funzionano in modo differente in contesti differenti. In dettaglio, l'impatto delle istituzioni sul sentiero non deterministico di un Paese dipende dall'interazione tra le istituzioni economiche – cioè le regole che definiscono i diritti di proprietà e i contratti – e le istituzioni politiche – che definiscono il sistema di governo e le regole elettorali. Le istituzioni politiche vigenti in un determinato periodo definiscono il potere politico *de jure* in quel periodo e, a loro volta, condizionano le relative istituzioni economiche, mentre la distribuzione delle risorse vigente nel medesimo periodo condizionano il potere politico *de facto* che incorpora norme e credenze dominanti e, pertanto condizionano le istituzioni politiche nel periodo successivo. In base a questo schema, sono gli effettivi legami tra le istituzioni economiche e le istituzioni politiche (che riflettono l'equilibrio tra il livello *de jure* e *de facto*) che hanno un impatto sulla performance di un'economia in un dato periodo e sulla conseguente distribuzione delle risorse nel periodo successivo. Questi legami danno risposte, soprattutto, al problema fondamentale dello sviluppo, che è relativo alla sostenibilità equa tra gli obiettivi della produzione materiale e quelli della riproduzione sociale

di una popolazione e tra le generazioni. Un governo democratico e basato sul rispetto della legge favorisce istituzioni economiche che premiano il merito, la partecipazione e che contrastano comportamenti rendita; tuttavia gli esiti di questi legami tra le regole del gioco politico e di quello economico dipendono dalla loro compatibilità con la cultura e i valori dominanti de facto in un sistema. Ad esempio, buone leggi quali quelle per la tutela dei minori (cfr. l.285/97, contro il lavoro sommerso (cfr. l.266/02) e contro l'usura (cfr. l.108/96), per la destinazione dei beni confiscati alla mafia (cfr. l.109/96), per la distribuzione dei carichi familiari e la conciliazione dei tempi (cfr. l. 53/00), per l'attribuzione trasparente dei voucher dei servizi di cura (cfr. il ruolo del segretariato sociale, l. 328/00) possono essere disattese se in una popolazione non prevalgono cittadini caratterizzati da preferenze di reciprocità, e cioè a cooperare – ad esempio a rispettare la legge, a tutelare i gruppi vulnerabili – e a punire coloro che defezionano – ad esempio nelle pratiche di lavoro e della pubblica amministrazione. In conclusione, se l'efficacia di un determinato disegno di istituzioni formali dipende dalla qualità e dalla diffusione di istituzioni informali locali, allora il volontariato può concorrere a rendere virtuosi i legami tra questi due livelli.

Gli elementi che compongono il frame work teorico sono tenuti insieme dal meccanismo della causazione cumulativa (Hirschmann, 1956): esso consente sia di semplificare un processo non lineare di sviluppo individuando le forze trainanti e i meccanismi propagatori del cambiamento, sia i motivi per cui si generano e, eventualmente persistono, esiti virtuosi o viziosi di quel processo, come equilibri multipli. All'interno di questo meccanismo, il volontariato può essere considerato un driver del cambiamento.

5.2. Ruoli possibili per il volontariato

Nel nostro caso di studio, i contributi selezionati da letterature differenti su eterogeneità delle preferenze, trasmissione culturale e assetti istituzionali, tenuti insieme dalle lenti della moderna economia dello sviluppo, consentono di decodificare, e potenziare sul piano della policy, il ruolo volontariato in un' economia. A livello micro il volontariato può essere un *driver* di cambiamento *se* esso introduce “novità” in un' economia – a esempio ossifica, trasmette e sostiene le motivazioni individuali in un gruppo all'offerta di beni comuni, diversifica i servizi del mercato sociale, sperimenta forme di conciliazione dei tempi, sostiene la presenza delle donne nei processi pubblici decisionali, introduce modelli di responsabilità sociale delle ODV. A livello meso contano i legami di complementarità, di coordinamento e di cooperazione, che le azioni di volontariato, e non necessariamente le ODV, attivano con altri attori del territorio, quali meccanismi propagatori di quella novità – ad esempio il trasferimento di conoscenze, il collegamento tra beni relazionali e il funzionamento di altri mercati, attività di *fundraising* -*se* questi legami allargano e diversificano le opportunità di scelta in un contesto e le distribuiscono in modo egualitario. Questo ruolo può essere schematizzato intorno ai seguenti punti.

(i) Che la natura delle aspettative individuali conta sulla natura dell'equilibrio di lungo periodo di un sistema vuol dire che conta la natura del meccanismo che va dal micro al macro: esso consiste nella natura dei legami di complementarità in una popolazione che si attivano a partire da una “novità”: come detto, essi generano coordinamento e cooperazione, se i benefici prodotti dall'agire volontario sono riconoscibili dal beneficiario e nella comunità di appartenenza allora aumenta la densità della popolazione che esprimerà una preferenza a fare investimenti (in tempo, risorse, conoscenza) senza appropriarsi del tutto dei benefici prodotti. Se il lavoratore di una cooperativa sociale è “attratto” dal comportamento del volontario nella cooperativa può decidere di offrire anche tempo non pagato per migliorare la qualità del servizio finale – un esempio è la costruzione di una rete densa di prestazioni e relazioni per l'accoglienza dei minori in affido, integrando fasi e soggetti nel rapporto tra famiglie affidatarie e genitori a rischio. Insieme alla creazione di una maggiore qualità della servizio integrato a favore dei beneficiari target di quel servizio - rispetto al caso di prestazioni frammentate corrispondenti a mansioni individuali - si produce o si accumula il bene comune “rispetto della dignità di tutti e del rispetto di sé.

(ii) Rileva, inoltre, la natura delle aspettative soggettive e quali sono quelle prevalenti in una popolazione per spiegare il ruolo del volontariato (ad esempio il Forum del Terzo Settore) nel processo decisionale politico (cfr. il Libro Bianco dell' Agenzia del terzo Settore, 2011) e soprattutto il design di modelli di partenariato tra attori pubblici, a vari livelli e ONP. Analogamente le reti di ODV possono essere legami di complementarità virtuosa se la creazione di reti è uno stratagemma istituzionale per controllare i

comportamenti opportunistici nel *policy-making* nei tavoli di consultazione politica per la programmazione degli interventi. Ad esempio, se la rappresentanza degli interessi corrisponde alla struttura dei bisogni e delle domande dei gruppi da tutelare, si realizzano le aspettative cooperative delle ODV, rafforzando la regola istituzionale formale della sussidiarietà orizzontale o se la rappresentanza degli interessi corrisponde all'interesse del politico, la cui decisione di finanziare un intervento condiziona la probabilità di rimanere al potere, allora prevalgono aspettative collusive del politico (cfr. il modello di società fragile vs coesa, Gauri et al., cit). Ne consegue che la natura delle aspettative si riflette nei legami di complementarità tra il disegno di policy ed il cambiamento istituzionale osservabile ad esempio sulla *capacity building* delle pubbliche amministrazioni nella implementazione delle politiche sociali. Pertanto, il volontariato contribuisce a contrastare fenomeni di trappola della povertà di tipo istituzionale (Polterovich, 2007). Un ulteriore meccanismo di propagazione, attivato da questi legami virtuosi, è la trasmissione delle norme a favore del rispetto della legge e della fiducia nello Stato.

(iii) Rileva, ancora, la natura delle aspettative e dei legami di complementarità anche se si considera la funzione di cittadinanza attiva del volontariato, e cioè se il suo obiettivo è l'*empowerment* dei beneficiari target che accedono ai servizi di una ODV o se è l'*empowerment* della comunità di appartenenza, e cioè non solo di coloro che erano esclusi dall'accesso ad un servizio e tuttavia lo percepivano come un bisogno ed un diritto, ma anche di coloro che sono asimmetricamente svantaggiati nella percezione dei bisogni e del benessere soggettivo. Pertanto, il volontariato contribuisce a contrastare fenomeni di trappola della povertà dovuti a effetti di *membership* (Bowles, 2006).

(iv) L'idea che la natura delle aspettative e i connessi legami di complementarità rileva spiegare il ruolo produttivo del volontariato che fa investimenti per la produzione di beni relazionali. Se essi sono classificati non come un settore nuovo di attività nelle economie avanzate in fasi di deindustrializzazione, ma come le relazioni di qualità delle relazioni che favoriscono ed incrementano gli scambi non tra equivalenti, che richiedono il coinvolgimento personale delle parti, consegue che tale processo produttivo fa emergere in una popolazione l'attitudine soggettiva alla reciprocità e all'altruismo anche impuro (Ziemek, 2006). Pertanto se l'output del volontariato è l'insieme di regole informali – quali l'affidabilità reciproca, il rispetto di ognuno, la fiducia nello Stato, la tutela dei gruppi vulnerabili -, allora le motivazioni e le preferenze del volontariato non sono (solo) una inclinazione umana fondamentale, ma sono il risultato di un processo produttivo, che dipende sia dalle caratteristiche qualitative degli input e cioè dai tratti individuali del volontario – l'età, il genere, la posizione occupazionale -, sia dal livello di questi input – e cioè la densità di comportamenti di volontariato in una popolazione e la frequenza di azioni di volontariato nella vita di una persona (Dohmen et al., 2006). Ne consegue che i legami di complementarità rilevano per lo sviluppo perché concorrono a modificare lo stock e eventualmente la qualità del capitale sociale di un'economia, contribuendo a contrastare fenomeni di trappola della povertà dovuti ad un difetto di soglia critica nella dotazione di capitale, che non incentiva decisioni di investimento (Azariadis e Drazen, 1990).

(v) A seconda delle condizioni iniziali, se una quota crescente della popolazione adotta, mantiene e trasmette queste regole informali, allora l'economia trae vantaggio dai rendimenti di scala crescenti associati alla diffusione di preferenze pro sociali, quali la reciprocità e l'altruismo, poiché la probabilità soggettiva che la cooperazione sarà premiata e la defezione punita è elevata (Fehr e Heinrich,

2003). Questi benefici fanno la differenza nel sentiero di sviluppo. Il volontariato è uno dei canali che sostiene attitudini e motivazioni coerenti con queste norme e, se rende riconoscibili i suoi benefici, attiva meccanismi di propagazione. Se l'insieme di norme, credenze e valori - che garantiscono il rispetto della legge, l'affidabilità delle parti nello scambio, la reputazione del gruppo, la disponibilità spontanea all'azione collettiva e a donare per la dignità della vita di ognuno - è condiviso e stabile in una popolazione, allora esso non solo seleziona preferenze di reciprocità, ma soprattutto ne favorisce la diffusione e ripetizione. Conseguenza che quest'insieme di norme è l'insieme delle regole istituzionali che, se rispettate, favorisce lo sviluppo di economie caratterizzate da beni comuni, da condizioni contrattuali non perfettamente specificate ex ante, e da diseguale distribuzione, che raziona l'accesso alle opportunità.

E questo è un pezzo della storia, che lega il volontariato allo sviluppo. Da un lato questo insieme di norme, credenze e valori condiviso (Guiso et al., 2011) o di virtù civiche (Zamagni, 2005; Becchetti, 2011) rappresenta l'insieme delle istituzioni informali, di livello intermedio, che concorrono a contrastare fenomeni di trappola della povertà, e ad incentivare l'uso di risorse immobili sottoutilizzate in un sistema locale. Da un altro lato, rimane non del tutto risolta la questione teorica sulla genesi delle istituzioni informali di un'economia, e continua ad essere cruciale la effettiva complementarità tra queste istituzioni informali locali e le istituzioni formali generali, a favore di una redistribuzione del potere pro-sviluppo (Acemoglu, 2009).

6. Conclusioni

Le novità che caratterizzano dagli anni '90 il modo di pensare lo sviluppo, come un processo in cui le persone contano in un'ottica multidimensionale, aprono lo spazio ad una visione in cui si ammette una eterogeneità degli agenti - che contano nello sviluppo se attivano relazioni sociali virtuose -, una varietà di assetti istituzionali - che contano nello sviluppo se rendono vincolanti le relazioni di fiducia e di affidabilità reciproca nella risoluzione dei dilemmi sociali e nel rispetto degli accordi contrattuali imperfetti -, e soluzioni multiple di equilibrio virtuose o viziose - che derivano dalla natura delle esternalità, creata dai legami di coordinamento e cooperazione tra gli agenti e dalle regole per la distribuzione dei benefici o dei costi di quelle esternalità. All'interno di questa visione, il volontariato può essere un *driver* del cambiamento, date le caratteristiche del contesto (ad esempio, quelle del capitale sociale), poiché è un co-produttore dei beni comuni per una comunità (i beni relazionali) che concorrono a rendere il contesto favorevole allo sviluppo. Date le caratteristiche strutturali di un'economia (ad esempio, la struttura demografica, la disponibilità dei servizi di welfare, i modelli di partecipazione delle donne al mercato del lavoro) si attivano meccanismi propagatori del cambiamento che consistono, in questo caso, sia in canali di trasmissione delle preferenze pro-sociali (ad esempio, la cultura della cooperazione e del dono), sia nella creazione di nuovi mercati (ad esempio, il mercato sociale).

Poiché su questo ruolo si possono raccogliere molte informazioni e raccontare molte storie, di successo e di insuccesso, l'idea del lavoro è quella di avviare una riflessione metodologica per un frame work che possa decodificare e correggere il nesso volontariato-sviluppo: il frame work ha una funzione cognitiva e normativa. Esso consta, in primo luogo, nella individuazione degli elementi che sostanziano questo nesso: questi elementi sono le ipotesi e le spiegazioni teoriche sul processo di genesi, trasmissione culturale ed evoluzione delle preferenze pro-sociali, sul processo di "trasformazione" delle relazioni attivate da queste preferenze pro-sociali in regole istituzionali informali e sulla varietà dei legami tra le regole istituzionali informali e quelle formali, nel dominio politico ed in quello economico nonché nella loro co-evoluzione. Considerati nel loro insieme, tali elementi caratterizzano la qualità delle condizioni intangibili di un contesto

che, a seconda dei casi, può essere favorevole allo sviluppo oppure no. In secondo luogo, il frame work seleziona e legittima la logica che attiva i legami tra questi elementi e, quindi, suggerisce l'idea che spiega perché il volontariato e lo sviluppo stanno bene insieme. Se le cose stanno così, allora la funzione cognitiva di questo frame work è di ricostruire il sentiero di cambiamento non-lineare, che è la base per interpretare il ruolo del volontariato come uno degli attori dello sviluppo di un'economia (Pritchett et al., 2010). A questo si lega la funzione normativa di questo frame work. Esso individua, in primo luogo, la priorità dei problemi e seleziona gli interventi correttivi in base ad una conoscenza condivisa sulle condizioni di vita e sulle asimmetrie nelle opportunità di scelta e nell'esercizio delle libertà positive delle persone in un sistema (Giovannini et al., 2007): ne consegue che, da un lato, si potenzia la funzione di *empowerment* del volontariato e, da un altro lato, si riduce la discrezionalità del policy-making. In secondo luogo, la funzione normativa del frame work consiste nel favorire la percezione soggettiva del benessere (OECD, 2011) e nell'incentivare le motivazioni a contribuire volontariamente al bene comune. Più che una conclusione, il lavoro lascia aperte alcune questioni per una riflessione futura. Coerentemente con la visione relazionale precedentemente adottata, secondo cui lo sviluppo è un processo intrinsecamente conflittuale, quali sono le informazioni, gli strumenti metodologici e le abilità necessari per costruire "significati intersoggettivi" (Gauri et al., 2011), e cioè per costruire un frame work intellegibile sul sentiero di cambiamento di un'economia e sui suoi ostacoli? Passando dal discorso astratto, cosa vuol dire nella pratica dello sviluppo che "le istituzioni sono come pensano le persone"? (Douglass, 1986). Se il *core* dello sviluppo è il miglioramento delle condizioni di vita delle persone, nonché della soddisfazione soggettiva, allora gli strumenti della policy sociale sono anche strumenti dello sviluppo locale? (Duflo, 2010). Se la soddisfazione soggettiva è associata, sia nelle economie avanzate sia in quelle in ritardo, alla capacità di contribuire alla soluzione di dilemmi sociali, e se pertanto le persone prendono in considerazione le conseguenze sociali delle loro scelte economiche, allora come si modifica il paradigma standard dell'autointeresse? E come si modifica la funzione del calcolo economico razionale, una volta che è stato antropologicamente "contaminato" con valori morali e credenze soggettive? Se le istituzioni falliscono per il peso inerziale delle regole informali che, ad esempio, una distribuzione de facto del potere non favorevole allo sviluppo, se e quali sono le condizioni che rendono efficaci le policy sociali integrate con quelle dello sviluppo? A loro volta se le policy sono efficaci, esse possono retroagire sull'assetto istituzionale, promuovendo la complementarità tra le regole de facto e quelle de jure?

Le storie reali sul nesso volontariato-sviluppo costituiscono una "occasione" per affrontare tali questioni, superando il consueto approccio dicotomico con cui procede la conoscenza, che contrappone gli obiettivi pubblici agli interessi privati, l'egoismo economico ai valori morali, lo Stato al mercato. Pertanto, la riflessione metodologica è davvero preliminare ad un lavoro futuro di ricostruzione e comparazione del nesso volontariato-sviluppo in contesti territoriali differenti, caratterizzati dalle stesse istituzioni formali e dal prevalere di istituzioni informali divergenti.

Riferimenti bibliografici

- Acemoglu D., Robinson, J.A., (2008), "Persistence of Power, Elites and Institutions", *American Economic Review*, 98 (1), 267-293. Acemoglu D., (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press,
- Princeton Adserà A., Ray D., (1998), "History and Coordination Failure", *Journal of Economic Growth*, 3, 267-276. Algan Y., Cahuc P. e Sangnier M., (2011), "Efficient and Inefficient Welfare State", CEPR DP n.

8229 Alkire S., Foster J., (2008), "Counting and Multidimensional Poverty", Oxford Poverty and Human Development Initiative, wp n 7, Oxford Amendola A., Garofalo M.R. e Nese A., (2011), "Is the Third Sector an Emerging Institution? Social Preferences Versus Poverty Traps", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (5), 850

872. Aoki M., (2001), *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge Andreoni J., (1988), "Why Free Rider? Strategies and Learning in Public Goods Experiments", *Journal of Public Economics*, 37, 291-304 Appadurai A., (2002), "The Capacity to Aspire", in *Culture and Public Action*, a c. V. Rao e M. Walton, The World Bank, Washington, 59-84. Arrighetti A., Serravalli, G., (1999), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma: Donzelli. Arrow K.J., (1974), *The Limits of Organization*, *Econometrica*, 74(2), 737-753. Atkinson A.B., (1998), *Poverty in Europe*, Basil Blackwell, Oxford Azariadis C., Drazen A., (1990), "Threshold Externalities and Development Economics", *Quarterly Journal of Economics*, 105, 501-526 Banca d'Italia, (2009), *Atti del convegno "Mezzogiorno e politiche regionali"*, Perugia. Banerjee A., Duflo E., (2005), *Growth Theory Through the Lens of Development Economics*, in Durlauf S.N. and Aghion P., *Handbook of Growth Economics*, Vol. 1A, Elsevier Science Ltd, pp. 475-552 Barca F., (2006), *L'Italia frenata*, Donzelli Editore, Roma Barca F., (2009), "Towards A Territorial Social Agenda for the European Union", Report Research Paper, Ministero dell'Economia e Finanza, Roma. Barca F., (2011), Il "residuo" come causa o effetto del sottosviluppo e il suo peso nelle politiche per il Mezzogiorno, in *Il capitale sociale. Che cos'è e che cosa spiega*, a c. G. de Blasio e P. Sestito, Donzelli Editore, Roma, 169-178 Bardhan P., (1993), *Economics of Development and the Development of Economics*, the *Journal of Economic Perspectives*, 7 (2), 129-142 Becchetti L., (2011), *Capitale sociale e virtù civiche*, in *Il capitale sociale*, cit., 59-76. Becchetti L., et al., (2007), "The Glue of the Economic Systems: the Effects of Relational Goods on Trust and Trustworthiness", CEEL wp n.5, Università di Torino.

Bekkers R., Bowman W., (2009), *The Relationship Between Confidence in Charitable Organizations and Volunteering Revisited*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38 (5), 884

897. Bettio F., Plantenga J., (2004), *Comparing Care Regimes in Europe*, *Feminist Economics*, 10 (1), 85-113. Bidner C., Francois P., (2011), *Cultivating Trust: Norms, Institutions and the implications of Scale*, *economic Journal*, n. 121 (555), pp. 1097-1129 Bidner C., Jackson K., (2012), *Trust and Vulnerability*, School of Economics, The University of New South Wales, dp n.9 Binder U., Niederle, F., (2007), "Institutions as Determinant of Preference Change: A one way relation?", Jena: Max Plank Institute, wp n. 607 Bisin A., Verdier T., (2011), *Cultural Trasmission and Socialization*, in *Handbook of Social Economics*, vol. 1A, North Holland Elsevier, New York Bisin A. et al. (2011) *Formation and Persistence of Oppositional Identities*, *Research papers in Economics* n. 11, Stockholm University Boldrin M., Canova F., (2001), *Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies*, *Economic Policy*, 16 (32), 205-253. Bourdieu P., (1972), *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge Borzaga C., Santuari A., (2000), *The Innovative Trends in the Non-Profit Sector in Europe: the Emergence of Social Entrepreneurship*, OECD/LEED, *Forum on Social Innovation*, Paris Bowles S., (1998), *Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions*, *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 75-111 Bowles S., (2003), *Coevolution of Human Behaviour and Social Institutions*, *Journal of Theoretical Psychology*, 223, 135-147 Bowles S., (2006), *Institutional Poverty Traps*, in Bowles S, Durlaf S.N. and Hoff K. eds, *Poverty traps*, Princeton University Press, Princeton Bowles S., Polania-Reyes S., (2011), *Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements*, *Journal of Economic Literature*, forth. Bruni L., (2006), *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Bologna: Il Mulino. Burgess R., Venables A. J., (2004), *Toward a Microeconomics of Growth*, wp n. 3257, World Bank Policy Research, Washington Burlando R., (2011), *Reciprocità e eterogeneità degli agenti nella contribuzione volontaria alla fornitura dei beni pubblici e comuni.*, *Paradoxa*, 5(4), 57-71. Campiglio L., (2011), *Libertà del vivere una vita civile e deprivazione economica*, DISCE wp n.58, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano Cannari L., Magnani M., Pellegrini G., (2010), *Critica della ragione meridionale*, Ed. Laterza, Bari Carpenter J., Cardenas J.C., (2006), *Behavioural Development*

Economics: Lessons from Field

Labs in the Developing World, Middlebury College Economics dp n.16

- Cartocci R., (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Il Mulino, Bologna
- Coleman J., (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94 S, 95-120
- Collier P., (1998), Social Capital and Poverty, World Bank, Social Capital Initiative wp. no 4
- Denzau A.T., North D. C., (1994), Shared Mental Models, Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47
- de Blasio G., G. Nuzzo, (2010), Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, 50 (4), 833-57.
- Djankov S., et al., (2002), The Regulation of Entry, *The Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 1-37.
- Dohemen T., et al., (2006), Homo Reciprocans: Survey Evidence on Prevalence, Behaviour and Success, IZA Bonn, dp n.2205.
- Dopfer K., (2004), Evolution and Complexity in Economics Revisited, MPI of E., Jena, dp n.1102.
- Douglass M., (1986), Come pensano le istituzioni, Il Mulino, Bologna.
- Duflo E., (2011), I numeri per agire. Una nuova strategia per sconfiggere la povertà. Feltrinelli ed., Milano.
- Durlauf S.N., Fafchamps M., (2005), Social Capital, *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion, S. Durlauf a c., vol.1, 1639-1699.
- Durlauf S.N., (2005), "Groups, Social Influences and Inequality: a Memberships Theory Perspective on Poverty Traps", in H. Gintis *et al.*(eds), *Moral Sentiments and material Interests*, Cambridge MA: The MIT Press, 141-175.
- Easterlyn R.A., (2001), Income Towards a Unified Theory, *Economic Journal*, 111, 465-484
- Elster J., (1998), "A Plea for Mechanisms", in P. Hedström R. Swedberg, a c., *An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 45-73.
- Ellingsen T., Ostling R. (2011), How Does Communication Affect Beliefs?, Lund University, mimeo
- Eggertson T., (1998), Limits to Institutional Reform, *Scandinavian Journal of Economics*, 100, 335-357
- Engermann S.L., Sokoloff K., (2000), History Lesson: Factor Endowments and Pats of Development, *Journal of Economic Perspectives*, 14, 217-232.
- Esping-Andersen G. ed. (2002), *Why We Need a New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford.
- Francois P., (2005), "Making a Difference", CEPR dp n.5158
- Fehr E., Gachter S., (2000), Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments , *American Economic Review*, 90, 980-994
- Fehr E., Heinrich J., (2003), Is Strong Reciprocity a Maladaption? CEPR dp n.3860.
- Fernandez R., Fogli O., (2005), Culture: an Empirical Investigation on Beliefs, Work and Fertility, NBER wp n. 11268
- Fischbaker U., Gachter S., Fehr E., (2001), Are people Conditionally Cooperative from a Public Goods Experiment, *Economic Letters*, 71, 397-404
- Fountain J.E., (1997), Social Capital: A Key Enabler of Innovation in Science and Technology, in *Investing in Innovation: Toward a Consensus Strategy for Federal Technology Policy*, L.M.Branscomb e J. Keller, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Frey B.S., Stutzer A., (2002), *Happiness in Economics*, Princeton University Press, Princeton
- Galor O., Ashraf Q., (2007), Cultural Assimilation, Cultural Diffusion and the Origins of the Wealth of Nations, CEPR Dp n. 6444
- Garofalo, M.R., (1998), *Anomalie della razionalità economica*, ESI, Napoli
- Gauri V., Woolcock M., Desai M., (2011), Intersubjective Meaning and Collective Action in "Fragile" Societies: Theory, Evidence and Policy Implication, Policy Research, wp n.5707, The World Bank.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., Fehr E., (eds) (2005), *Moral Sentiments and Material Interests*, The MIT Press, Cambridge Mass
- Giovannini E., et al., (2007), "Measuring Well-Being and Societal Progress", Relazione presentata al 2° OECD World Forum "Statistics, Knowledge and Policy", Istanbul.
- Glaeser E., Sacerdote L., Scheinkman J.A., (1995), Crime and Social Interaction, *Quarterly Journal of Economics*, 111-507-48.
- Greif A., (1998), Contracting, Enforcement and Efficiency: Economics beyond Laws, in B.Pleskovic e J.E. Stiglitz, a c., *Annual World Bank Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington D.C.
- Gui B., (2010), Happiness and Relational Goods: Wellbeing and Interpersonal Relations in the

Economic Sphere, *International Review of Economics*, 57 (2), 106-118. Gui, B., Sudgen, R., (2005), *Economics and Social Interactions*, Cambridge: Cambridge University Press. Guiso L., Sapienza P., Zingales L., (2006), Does Culture Affect Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 20, 23-48. Guiso L., Sapienza P., Zingales L., (2011), Civic Capital as the Missing Link, in *Handbook of Social Economics*, J. Benhabib et al., Nort Holland, vol.1A, New York. Hackl F., Halla M., Pruckner G. J., (2009), Volunteering and the State, IZA Bonn, wp n.4016 Hansman H.B., (1986), The Role of Nonprofit Enterprise, in S. Rose-Hackerman a c., *The Economics of Nonprofit Institutions*, Oxford University Press, Oxford, 57-84. Helliwell J.F., Putnam R., (1995), Economic Growth and Social Capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, 295-307. Hirschman A.O., (1956), *The Strategy of Economic Development*, New Haven: Yale University Press. Hodgson G.M., (2006), What are Institutions?, *Journal of Economic Issue*, 40, 1-25 Hoff K., (2000), Beyond Rosenstein Rodan: The Modern Theory of Coordination Problem in Development, *Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics*, 145-176, World Bank, Washington D.C. Hoff K., Stiglitz J.E. (2000), "Modern Economic Theory of Development", in G.M. Meier, J.E. Stiglitz (eds), *Frontiers of Development Economics*, Oxford: Oxford University Press, 389-459. HRDC-OECD, (2000), *International Symposium on The Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being*, Quebec City, Canada, 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 Istat, (2001) *Primo Censimento sulle Istituzioni No Profit*, Roma. Jones C.I., Romer P.M. (2010), The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population and Human Capital, *American Economic Review*, 2(1), 224-45 Kahan D.M., (2005), The Logic of Reciprocity, in *Moral Sentiments*, cit, 339-378 Knack S., Keefer P., (1997), Does Social Capital Have an Economic Payoff? a Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112/4, 1251-1288 Krugman P., (1991), History versus Expectations, *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 651-667. La Porta R., et al., (1997), Trust in Large Organizations, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 89 (2), 333-8 Mauro L., Pigliaru F., (2011), Capitale sociale, crescita e shock istituzionali: cosa ci insegna il caso del Mezzogiorno, in *Il capitale sociale*, cit. 139-152. Menchik P. L., Weisbrod B. A., (1987), "Volunteer labor supply, *Journal of Public Economics*, 32(2), 159-183. Micucci G., Nuzzo G., (2005), La misurazione del capitale sociale: un'analisi sulle regioni italiane, in F. Signorini e M. Omiccioli a c., *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale: nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale*, Il Mulino, Bologna. Mira d'Ercole M., Salvini A., (2003), Towards Sustainable Development: the Role of Social Protection, wp no. 12, OECD SEM, Paris Nelson R.R. (2001), Making Sense of Institutions as a Factor of Shaping Economic Performance, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 44, 31-54 Nelson R.R., Sampat B.N., (2001), Making Sence of Institutions as a Factor of Shaping Economic Performance, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 44, 31-54. North D.C., (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge North D.C., (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Cambridge: Cambridge Nussbaum M., (2001), *La fragilità del bene*, Il Mulino, Bologna. OECD, (2011), *Better Life Initiative*, Paris, Bruxelles OECD, (2011), *Society at a Glance*, Paris, Bruxelles Ostrom E., (2005), Policies That Crowd out Reciprocity and Collective Actions, in Gintis H. et al. eds, cit, 253-276 Oswald A., (1997), Happiness and Economic Performance, *Economic Journal*, 107, 1815-31. Padoan P. C., Rodano L., (2007), *Strategie di Lisbona e modelli sociali. C'è convergenza in Europa?* Relazione presentata al convegno "Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo welfare, CNEL, Roma. Piore M., (2010), *From Bounded Rationality to Behavioural*

Economics, *Socio-Economic Review*, 8 (2), 377-387. Polterovich V., (2007), Institutional Trap, in S. Durlauf, L.E. Blume eds, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, McMillan, Cambridge. Prichett L., Woolcock M., Andrews M., (2010), Capability Traps? The Mechanisms of Persistent Implementation Failure, Center for Global Development, wp n.234. Postelwaite A., (2011), Social Norms and Preferences, in *Handbook of Social*, cit, 32-66 Putnam R., (1993), *Making Democracy Work*, Princeton, NJ: Princeton University Press

Putnam, R., (1995), Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6/1, 65-78. European Union, (2009), Putting the Voluntary sector on the EU Map.

Quadrio Curzio A., (2011), Perché l'Italia deve germanizzarsi, *Vita e pensiero*, 4, 45-50. Radin E., Woolcock M., (2007), A Relational Approach to the Theory and Practices of Economic Development, Brooks World Poverty Institute, wp n.907, Manchester University. Ranis G., Stewart F., Samman E., (2005), Human Development: Beyond HDI, Economic Growth Center, Yale University, dp n.916. Rapporto Stiglitz, Sen e Fitoussi, (2009), On the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris.

Ravallion M., et al., (2005), A Poverty-Inequality Trade-Off, *Journal of Economic Inequality*, 3 (2), 169-181. Ray D., (2000), What's New in Development Economics?, *The American Economist*, 44,3-16 Ray D., (2010), Uneven growth: A Framework for Research in Development Economics, *Journal of Economic Perspectives*, 24 (3), 45-60 Ritzen J., Easterly W., Woolcock M., (2000), On "Good" Politicians and "Bad" Policies: Social Cohesion, Institutions and Growth, World Bank wp no 2448. Rose-Ackerman S., (1996), Altruism, Nonprofits, and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, 34, 701-728 Rossi N., (2005), *Mediterraneo del Nord. Un'altra idea del Mezzogiorno*, Laterza, Bari

Sabatini F., (2005), Social Capital as Social Networks. A New Framework for Measurement, dpt of Public Economics, Univ. Roma, n.2005 Salomon L., (2011), Putting Volunteer work on the Economic Map of the World: Why and How?, Conference Europe of Active Citizens: Volunteering, Warsaw. Scarlato M., (2011), Le politiche di sviluppo: effetti sulla convergenza o divergenza dei territori, *Economia Italiana*, 3, 703-746.

Schubert C., (2010), Pursuing Happiness, *Papers on Economics and Evolution*, Max Planck Institute of Economics, Jena, wp n.1201. Sen A. (1999), *Development as Freedom*, New York: Albert A. Knopf

Sen A., (2006), La felicità è importante, ma le altre cose lo sono di più, in *Felicità e libertà*, Guerrini e associati, Milano Starr M., (2010), Recession and Social Economy, American University of Washington, Department of Economics, wp series, July. Streek W., (2010), Does Behavioural Economics offer an Alternative for the Neoclassical Paradigm?, *Socio-Economic Review*, 8 (2), 387-397. Sudgen S., (1984), Reciprocity: The Supply of Public Goods through Voluntary Contributions, *Economic Journal*, 94, 772-787.

Sunde U., Cervellati M., Fortunato P., (2007), Are All Democracies Equally Good? The Role of the Interactions Between Political Environment and Inequality for the Rule of Law, IZA Bonn, wp n.2984. Tabellini G., (2007), "Culture and Institutions", CESifo, Munchen, wp no.1492. Trigilia C., (1999), Capitale sociale e sviluppo locale, *Stato e Mercato*, 57, 419-440. Trigilia C., (2011), Capitale sociale tra economia e sociologia: avanti con giudizio, in *Il capitale sociale*, cit., 29-42. Uhlener C., (1989), Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action, *Public Choice*, 62, 253-285. UNDP, (1993), *Human Development Report United Nations*, (2011), *Volunteering Program*

Weisbrod B. A., (1986), Toward a Theory of the Voluntary Sector in a Three-Sector Economy, in S. Rose-Ackerman, cit., 2144. Witt U., (2003), "Economic Policy-Making in Evolutionary Perspective", *Journal of Evolutionary Economics*, 13, 77-94. Zak P. J., Knack S., (2001), Trust and Growth, *Economic Journal*, 111, 295-321

Zamagni S., (2005), Gratuità e agire economico: il senso del volontariato, Aiccon, Forlì, wp n.9. Zamagni S., (2008), L'economia del bene comune, Città Nuova, Bologna Ziembeck S., (2006), Economic Theories on Motivations for Volunteering. A cross county analysis, ZEF, Dp n.26, Bonn