



Munich Personal RePEc Archive

# **Does Social Capital Create Trust? Empirical Analysis of a Community of Entrepreneurs**

Fabio Sabatini

University of Siena, University of Rome La Sapienza

17 January 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/6781/>

MPRA Paper No. 6781, posted 17 January 2008 22:10 UTC

# Quale capitale sociale genera fiducia? Analisi empirica su una comunità di imprenditori\*

Fabio Sabatini\*\*

Università di Siena, Dipartimento di Economia politica e Facoltà di Scienze politiche

## Abstract

Il capitale sociale è comunemente definito come l'insieme delle reti di relazioni interpersonali e delle norme sociali che favoriscono l'azione collettiva per il perseguimento di fini condivisi. Tuttavia, l'individuazione di *quali* reti e *quali* norme abbiano un effetto positivo è oggetto di un acceso dibattito nella comunità scientifica. È invece comunemente accettata la convinzione che le reti siano in grado di migliorare la performance dell'economia solo nei limiti in cui contribuiscono alla creazione e diffusione della fiducia.

In questo saggio ricostruiamo le relazioni esistenti tra le diverse forme di capitale sociale e la fiducia attraverso una indagine empirica su una comunità di piccoli imprenditori situati nel distretto della Toscana. Obiettivo del paper è rispondere alla domanda: *quale tipo* di capitale sociale ha un effetto positivo sulla fiducia?

## English summary

This paper carries out an empirical investigation into the causal relationships connecting four types of social capital (i.e. *bonding*, *bridging*, *linking*, and *corporate*), and three forms of trust (*horizontal*, *meso*, and *vertical*), in a community of entrepreneurs located in the Italian industrial district of Tuscany. The contribution of the paper to the literature is threefold: for the first time, the very multidimensionality of the concepts of social capital and trust is fully acknowledged within an empirical investigation, providing useful insights on *what type* of networks may benefit the economic activity. Second, we provide an assessment of the role of strong family ties, that are generally referred to as a form of *bonding* social capital causing backwardness. Third, we enrich the traditional tripartition of the forms of social capital by introducing the new category of corporate ties. Fourth, we propose structural equations models as a suitable technique for the study of multidimensional phenomena like trust and social capital.

Codici JEL: J24, O15, Z13

Parole chiave: Capitale sociale, Norme sociali, Fiducia, Italia, Distretti industriali, Social capital, Social norms, Trust, Italy, Industrial districts

---

\* Sono grato ad Alessandra Gualtieri per i preziosi suggerimenti.

\*\* Email: f.sabatini@unisi.it. Indirizzo per la corrispondenza: Università di Siena, Dipartimento di Economia Politica, piazza San Francesco 7, 53100, Siena.

# Quale capitale sociale genera fiducia?

## Analisi empirica su una comunità di imprenditori

*Fidarsi degli uomini è già farsi uccidere un po'.*

*Louis Ferdinand Cèline*

### 7.1 Introduzione

Il capitale sociale è comunemente considerato un fattore fondamentale dello sviluppo economico, al pari del capitale fisico e del capitale umano. Tuttavia, alle domande “che cosa è il capitale sociale” e “come funziona”, solo pochi addetti ai lavori sapranno fornire una risposta convincente. Una delle definizioni più popolari fa riferimento all’insieme degli elementi della vita sociale – reti, norme e fiducia – che favoriscono l’azione collettiva per il perseguimento di fini condivisi (Putnam, 1995). Tuttavia, la definizione di *quali* reti e *quali* norme siano in grado di sortire un effetto positivo in termini di sviluppo è oggetto di un acceso dibattito nella comunità scientifica. Sulla base di circa due decenni di indagini empiriche, la letteratura ha finora individuato tre forme di capitale sociale: *bonding*, *bridging* e *linking*. Il termine *bonding* ha una connotazione negativa e si riferisce ai gruppi omogenei di persone, che esercitano un effetto di chiusura verso l’esterno e ostacolano la diffusione della fiducia e delle informazioni. In aree geografiche depresse, caratterizzate da bassi livelli di educazione e partecipazione sociale, una forma negativa di capitale sociale può essere rappresentata dalla famiglia. Il *bridging social capital* è formato dai legami orizzontali all’interno di gruppi eterogenei di persone, che permettono il contatto tra ambienti socio-economici e culturali diversi. Tipici esempi sono i circoli sportivi, dove nel contesto di una partita di calcetto si incontrano per giocare persone molto diverse tra loro. Il termine *linking social capital*, infine, descrive le relazioni verticali che collegano gli individui, o le reti sociali cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere politico o economico. Ne sono esempi le organizzazioni della società civile e le imprese sociali. Con riferimento agli imprenditori della Tuscia, in questo paper abbiamo definito un quarto tipo di rete, corrispondente alle relazioni interpersonali che si sviluppano in ambito professionale. Tipici esempi di tale capitale sociale “corporativo” sono le associazioni di categoria e le *cliques* imprenditoriali, che non necessariamente hanno effetti positivi sulla diffusione della fiducia e il buon funzionamento dei mercati. Per omogeneità con la nomenclatura inglese adottata dalla letteratura, nel seguito del testo ci riferiremo a questa forma di capitale sociale con il termine *corporate social capital*.

La pluralità di definizioni costituisce un fattore di debolezza della ricerca empirica. Da un lato, è possibile affermare che il termine “capitale sociale” descrive ormai un filone della letteratura piuttosto che un concetto specifico, e ha preparato il terreno per un fertile e incessante confronto tra studiosi provenienti da discipline diverse. D’altro canto, il fatto che ciascuno studio empirico si riferisca a una particolare forma di capitale sociale - *bonding*, *bridging* e *linking*, o a qualche sottoinsieme di queste categorie - rende i risultati della letteratura difficilmente comparabili.

Il ruolo della fiducia costituisce un altro nodo del dibattito. Gli studi empirici utilizzano spesso indicatori della fiducia per misurare il capitale sociale, ma una parte della letteratura preferisce riferirsi alla fiducia come “epifenomeno”, che può derivare, ma non necessariamente deriva, dalla presenza di reti sul territorio (Fukuyama, 1995). Inoltre, anche la fiducia è un fenomeno multidimensionale. Uslaner (2002) distingue due tipi di fiducia, “strategica” e “moralistica”. Quando ci fidiamo di un’altra persona, prendiamo una decisione di carattere strategico, condizionata dalle informazioni disponibili e dalla nostra attitudine al rischio. La fiducia moralistica invece è l’imperativo morale di trattare le persone *come se* fossero degne di fiducia, nella convinzione che la maggior parte degli individui condivide i nostri valori morali. La fiducia strategica riflette le aspettative su come le persone *si comporteranno*. La fiducia moralistica riguarda la nostra idea di come le persone *dovrebbero comportarsi*. Altri autori hanno invece tracciato una distinzione tra fiducia “particolare” e “generalizzata”, dove la prima si riferisce alle persone conosciute, o sulle quali è possibile acquisire informazioni, e la seconda riguarda gli estranei. Secondo Uslaner (2002), la differenza tra fiducia strategica (o particolare) e moralistica (o generalizzata) riflette la distinzione di Putnam, Leonardi e Nanetti (1993, 93) tra *bonding* e *bridging social capital*.

Al di là dei problemi di definizione, la letteratura riconosce unanimemente che la capacità delle reti di produrre effetti positivi per l’economia e la società passa proprio attraverso la produzione e la diffusione della fiducia.

Obiettivo di questo saggio è ricostruire le relazioni esistenti tra *bonding*, *bridging*, *linking* e *corporate social capital* e le diverse forme della fiducia attraverso un’analisi empirica su una comunità di piccoli imprenditori della Toscana. La domanda cui vogliamo rispondere è: *quale tipo* di capitale sociale ha un effetto positivo sulla fiducia?

Oltre ad accogliere la classificazione nelle tre forme di capitale sociale e arricchirla con la nozione di *corporate social capital*, abbiamo introdotto una nuova distinzione tra “fiducia orizzontale”, riguardante le persone conosciute come parenti, amici e colleghi, “fiducia intermedia” riposta nelle istituzioni della comunità locale - per esempio l’amministrazione comunale e i politici locali - e

“fiducia verticale” nelle istituzioni statali - per esempio il sistema giudiziario, il parlamento e i partiti politici.

Le relazioni tra le variabili sono analizzate mediante modelli di equazioni strutturali. Questa tecnica, affermata in psicomatria negli anni settanta e ancora relativamente nuova per gli studi economici, è particolarmente adatta allo studio di fenomeni multidimensionali come capitale sociale, fiducia e sviluppo economico. La comunità oggetto di studio è costituita da 40 imprenditori dell'area della Toscana, in provincia di Viterbo, cui nel corso del 2007 è stato somministrato un questionario per la misurazione del capitale sociale<sup>1</sup>.

Il prossimo paragrafo è dedicato alla descrizione delle variabili e degli indicatori utilizzati per misurarle. Il paragrafo 7.3 descrive l'analisi empirica. Il capitolo si conclude con una breve discussione sui risultati dell'analisi e le implicazioni per future ricerche.

## **7.2 Definizioni e indicatori**

Come anticipato nell'introduzione, il termine *bonding* ha una connotazione negativa e si riferisce ai piccoli gruppi di persone simili tra loro, che condividono sempre le stesse informazioni e raramente si fanno contaminare dalle novità. Nelle aree geografiche depresse, la famiglia è un tipico esempio di *bonding social capital*, per l'effetto di “chiusura” verso l'esterno che spesso esercita sui suoi membri. Nel suo studio pionieristico sul Mezzogiorno italiano, Banfield (1958) individuava una delle cause dell'arretratezza della regione “nell'incapacità degli abitanti di agire collettivamente per il bene comune, o almeno per qualsiasi fine che trascenda l'immediato interesse materiale del nucleo familiare” (1958, 10). Ogni attività della famiglia – scrive Banfield – “è orientata alla protezione e al consolidamento del suo nucleo ristretto ... Gli estranei sono considerati soltanto una potenziale risorsa per accrescere il benessere familiare” (1958, 168-175). Tale atteggiamento viene etichettato dall'autore con il termine “familismo amorale”. Il lavoro di Banfield ha esercitato una notevole influenza sulla letteratura politologica, ma tende a sottovalutare sia il ruolo positivo dei meccanismi spontanei di mutua assistenza e protezione sociale promossi dalla famiglia, sia la rilevanza del nesso causale inverso: il *bonding social capital* non è solo una causa, ma anche una conseguenza del sottosviluppo. In una recente analisi empirica sulle regioni italiane, Sabatini (2008) ha mostrato che, nel Mezzogiorno, la tendenza a concentrarsi sul benessere materiale della famiglia è una scelta di carattere “difensivo”, che si adotta in presenza di bassi livelli di reddito e di educazione, elevata disoccupazione, carenti opportunità di partecipazione sociale e scarsa

---

<sup>1</sup> I soggetti sono stati selezionati sulla base di valutazioni di tipo qualitativo, e non rappresentano una porzione statisticamente rappresentativa della popolazione. Al di là delle dimensioni e della composizione, il gruppo di intervistati si caratterizza invece per il ruolo cruciale che, secondo la letteratura sul capitale sociale e sui distretti industriali, viene svolto nella promozione dello sviluppo locale.

affidabilità delle istituzioni pubbliche. Nella nostra analisi abbiamo misurato il *bonding social capital* con la media aritmetica dei punteggi dati dagli intervistati alla frequenza delle interazioni con la madre e coi fratelli, opportunamente ricodificati<sup>2</sup>.

Il *bridging social capital* è formato dai legami orizzontali all'interno di gruppi eterogenei di persone. Il termine *bridging* fa riferimento alla capacità delle reti di costruire dei "ponti" che collegano ambienti socio-economici e culturali diversi, favorendo il trasferimento delle informazioni. Tipici esempi sono i circoli sportivi e le associazioni culturali. Nella loro celebre ricerca sul caso italiano, Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) attribuiscono alla scarsità di questa forma di capitale sociale il mancato sviluppo economico del Mezzogiorno. Nel paper, abbiamo misurato il *bridging social capital* con il punteggio dato dagli intervistati alla frequenza degli incontri con amici e conoscenti, opportunamente ricodificato<sup>3</sup>.

Il termine *linking social capital* descrive le relazioni verticali che collegano gli individui, o le reti sociali cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere politico o economico. L'esempio più importante sono le organizzazioni della società civile, che, attraverso l'azione collettiva, consentono ai cittadini comuni di entrare in contatto con le istituzioni per svolgere attività di tutela di interessi condivisi. Altro esempio tipico sono le imprese sociali, che producono servizi di utilità sociale, e attuano di fatto una redistribuzione di risorse – pubbliche o private - tra individui o gruppi, o tra utilizzi alternativi. Con riferimento al caso del distretto di Pianura a Napoli, Leonardi e Nanetti (2007) hanno mostrato che la mancanza di collegamento tra i cittadini e le istituzioni è un fattore chiave del sottosviluppo, e che il benessere sociale può essere migliorato significativamente e in breve tempo mediante il rafforzamento del capitale sociale di tipo *linking*.

Il *linking social capital* degli imprenditori della Toscana è stato misurato mediante la media ponderata di alcuni indicatori della partecipazione alle organizzazioni volontarie, dove la ponderazione riflette l'intensità del coinvolgimento relazionale. Gli indicatori in questione sono l'iscrizione a una o più organizzazioni volontarie, il versamento di denaro per finanziare l'attività associativa, la partecipazione a meeting e riunioni, la prestazione di lavoro non retribuito, e la prestazione di aiuto concreto a persone sconosciute nell'ambito delle attività di volontariato, che rappresenta il grado di coinvolgimento più alto<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> La corrispondente domanda del questionario è: "Negli ultimi 12 mesi, quale è stata la frequenza dei contatti con i membri della sua famiglia, per qualsiasi genere di occasione?".

<sup>3</sup> La domanda in questione è: "Con quale frequenza incontra gli amici?".

<sup>4</sup> Le relative domande nel questionario sono: "E' iscritto a organizzazioni volontarie?", "Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?", "Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato *meeting* e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto? Con quale

Il capitale sociale corporativo è misurato dalla media ponderata di quattro variabili che rilevano la partecipazione alle associazioni di categoria, opportunamente ricodificate<sup>5</sup>.

La nostra classificazione della fiducia effettuata distingue tre tipi:

- fiducia orizzontale, riguardante le persone conosciute, come i familiari e gli amici, o che si trovano in una posizione simile a quella dell'intervistato, come colleghi e vicini di casa. L'indicatore utilizzato è la media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati nelle relative categorie di persone<sup>6</sup>.
- Fiducia intermedia, riguardante le istituzioni della comunità in cui si vive, come l'amministrazione e i politici locali. L'indicatore utilizzato è la media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati nella sicurezza dell'ambiente circostante, nella capacità dell'amministrazione locale di prendere decisioni eque per lo sviluppo della zona, e nella correttezza dell'amministrazione locale e dei politici locali<sup>7</sup>.
- Fiducia verticale nei confronti degli estranei e delle istituzioni statali. Il relativo indicatore è dato dalla media aritmetica dei punteggi che esprimono la fiducia degli intervistati negli estranei, nel sistema giudiziario, nel governo, nel parlamento e nei politici<sup>8</sup>.

Gli estranei sono collocati nella categoria della fiducia verticale perché su di loro per definizione non sono disponibili informazioni, e quindi potrebbero trovarsi in una posizione verticalmente diversa (superiore o inferiore) rispetto a quella dell'intervistato. L'ipotesi è che la "lontananza" di un qualsiasi estraneo sia paragonabile a quella delle persone che si trovano nelle istituzioni nazionali. Si potrebbe osservare che su queste ultime sono disponibili informazioni pubbliche, ma la sfiducia nei mezzi di comunicazione espressa dagli intervistati mostra che tali informazioni non

---

frequenza?", "Negli ultimi 12 mesi, ha svolto lavoro non retribuito per questa/e associazione/i?", "Negli ultimi 12 mesi, ha prestato aiuto di qualsiasi genere ad estranei nell'ambito della sua attività di volontariato?"

<sup>5</sup> Le domande in questione sono: "E' iscritto ad associazioni di imprese o di categoria o di settore?", "Quante?", "Negli ultimi 12 mesi, ha versato dei soldi a questa/e associazione/i, per esempio a titolo di quota di iscrizione o per contribuire al finanziamento delle spese?", "Negli ultimi 12 mesi, ha frequentato *meeting* e riunioni della/e associazione/i cui è iscritto?"

<sup>6</sup> Le domande in questione sono: "Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare dei familiari?", "Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli amici?", "Generalmente parlando, pensa che ci sia da fidarsi dei suoi colleghi?" e "La maggior parte delle persone nel suo vicinato è degna di fiducia". I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

<sup>7</sup> Le relative domande nel questionario sono: "La sua comunità locale è nota per essere un luogo sicuro", "Nella sua comunità locale si sente a casa", "In una questione legata allo sviluppo della sua zona, l'amministrazione locale prenderebbe delle decisioni eque", "In quale di queste istituzioni ha fiducia?", riferita all'amministrazione locale, ai e ai politici locali. I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

<sup>8</sup> Le relative domande sono: "Generalmente parlando, ritiene che ci si possa fidare degli altri. Oppure che non si è mai troppo prudenti nel trattare con gli estranei?" e "In quale di queste istituzioni ha fiducia", riferita al sistema giudiziario, al governo, al parlamento e ai "politici in generale". I punteggi sono stati opportunamente ricodificati.

sono giudicate attendibili<sup>9</sup>. Anche la considerazione dell'amministrazione e dei politici locali nella categoria della fiducia intermedia è certamente controvertibile. Molto spesso, i membri dell'esecutivo locale sono sconosciuti quanto i ministri del governo nazionale, e potrebbe essere opportuno considerare di tipo verticale la fiducia nei loro confronti. Tuttavia, la necessità di effettuare una distinzione è emersa dall'osservazione dei dati, secondo i quali le istituzioni locali godono di una fiducia più che doppia rispetto a quelle nazionali (Garofalo e Sabatini, 2008).

In generale, la scelta degli indicatori per una indagine empirica è sempre un'operazione opinabile. L'uso di una misura piuttosto che un'altra può influenzare significativamente i risultati dell'analisi, che si prestano a essere "manipolati" sia dalla disponibilità di dati, che talvolta impone scelte obbligate, sia dai pregiudizi più o meno consapevoli del ricercatore. In questo volume abbiamo preferito concentrarci su alcune variabili di carattere "strutturale", che fotografano l'aspetto quantitativo delle attività di partecipazione, talvolta a scapito degli aspetti qualitativi. Così, per misurare i legami familiari o *bonding social capital*, abbiamo preferito indicatori della frequenza delle interazioni, anziché variabili che descrivessero anche la qualità degli incontri. L'intento è impiegare soltanto variabili "neutre", che di per sé non contengono alcuna informazione sulla "bontà" del legame – per esempio "quante volte si incontrano la madre o i fratelli" e non "quanto si è soddisfatti di tali incontri" – per poi studiare gli effetti dei legami sociali nel loro aspetto più essenziale - quello "fisico", che si concretizza nell'incontro - senza incorrere in pericolose tautologie, come mostrare che un legame buono dà dei buoni risultati o che una relazione soddisfacente aumenta la soddisfazione.

### 7.3 Analisi empirica

Le relazioni tra le variabili sono analizzate mediante la tecnica dei modelli di equazioni strutturali (MES)<sup>10</sup>. Un MES "è un modello stocastico dove ogni equazione rappresenta un nesso causale, piuttosto che una semplice associazione empirica" (Goldberger, 1972, 979). I MES sono pertanto sistemi di equazioni lineari simultanee che consentono di esaminare se un modello in cui vengono ipotizzate determinate relazioni tra un insieme di variabili è consistente con i dati empirici.

I MES comprendono:

- una formalizzazione diagrammatica, costituita da una rappresentazione grafica comunemente chiamata *path diagram*, che rispetta la simbologia della *path analysis*.
- Una formalizzazione matematica, in cui le variabili dipendenti sono espresse come equazioni algebriche lineari, ovvero combinazioni lineari di altre variabili incluse nel modello.

---

<sup>9</sup> L'87,5% degli imprenditori dichiara di non fidarsi della stampa, e la sfiducia sale al 92,2% nel caso della televisione.

<sup>10</sup> Per un primo approccio allo studio dei modelli di equazioni strutturali, si veda l'ottimo manuale di Corbetta (1992).



Il punto di partenza é dato da una matrice di correlazione o di varianze/covarianze che riassume le correlazioni tra le variabili osservate. Il punto di arrivo é rappresentato da: a) un insieme di parametri che quantificano le relazioni specificate nel modello; b) un valore di probabilità associato ad ognuno di questi parametri; c) uno o più indici che misurano la bontà dell'adattamento del modello ai dati, cioè la corrispondenza del modello con i dati osservati (Barbaranelli, 2003).

Le variabili discrete descritte nel paragrafo precedente sono indicatori di concetti teorici che per natura sono continui e quindi, come suggerito da Winship e Mare (1984) e Bollen (1989), nel modello sono trattate come variabili continue.

Chiamiamo  $\eta_1$  il *bridging social capital*,  $\eta_2$  il *linking social capital*,  $\eta_3$  la fiducia orizzontale,  $\eta_4$  la fiducia intermedia,  $\eta_5$  la fiducia verticale,  $\xi_1$  il *bonding social capital* e  $\xi_2$  il *corporate social capital*.  $\zeta_i$ , con  $i = 1, \dots, 5$  sono gli errori relativi alle variabili endogene. Nel modello che meglio si adatta ai dati<sup>11</sup>, il *bridging social capital* è influenzato dal *bonding* e dal *linking social capital*:

$$\eta_1 = \beta_{12}\eta_2 + \gamma_{11}\xi_1 + \zeta_1 \quad (1)$$

Il *linking social capital* è influenzato dal *bonding*, dal *bridging* e dal *corporate social capital*:

$$\eta_2 = \beta_{21}\eta_1 + \gamma_{21}\xi_1 + \gamma_{22}\xi_2 + \zeta_2 \quad (2)$$

La fiducia orizzontale dipende dai quattro tipi di capitale sociale considerati nell'analisi:

$$\eta_3 = \beta_{31}\eta_1 + \beta_{32}\eta_2 + \gamma_{31}\xi_1 + \gamma_{32}\xi_2 + \zeta_3 \quad (3)$$

La fiducia intermedia dipende dai quattro tipi di capitale sociale e dalla fiducia orizzontale:

$$\eta_4 = \beta_{41}\eta_1 + \beta_{42}\eta_2 + \beta_{43}\eta_3 + \gamma_{41}\xi_1 + \gamma_{42}\xi_2 + \zeta_4 \quad (4)$$

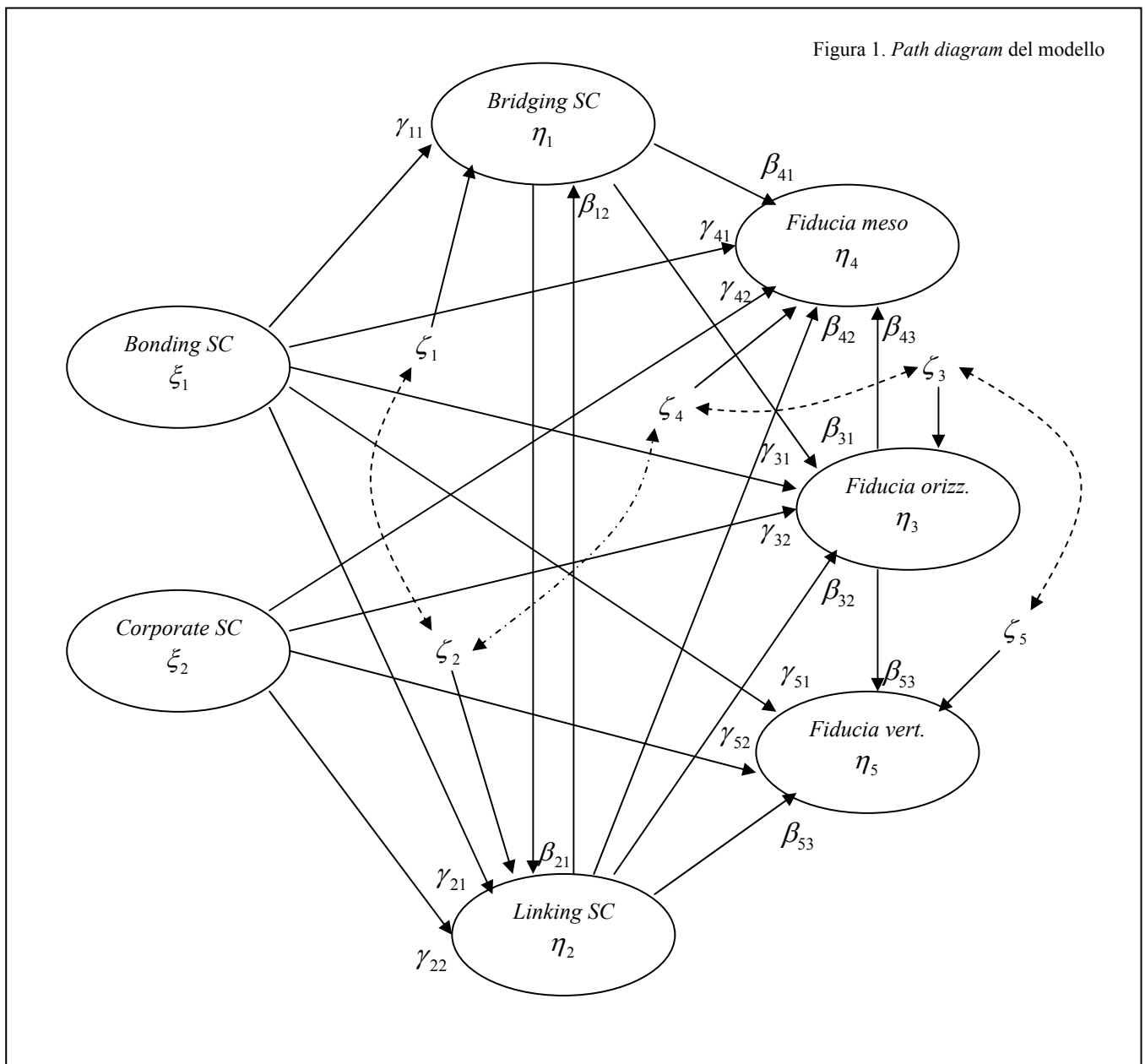
Lo stesso vale per la fiducia verticale:

$$\eta_5 = \beta_{51}\eta_1 + \beta_{52}\eta_2 + \beta_{53}\eta_3 + \gamma_{51}\xi_1 + \gamma_{52}\xi_2 + \zeta_5 \quad (5)$$

---

<sup>11</sup> Gli indici che misurano la bontà di adattamento del modello ai dati sono presentate nell'appendice.

Il *bonding* e il *corporate social capital* sono stati assunti esogeni, perché fenomeni di carattere strutturale meno propensi a subire cambiamenti significativi nel breve periodo. Gli errori  $\zeta_1$  e  $\zeta_2$ ,  $\zeta_2$  e  $\zeta_4$ ,  $\zeta_3$  e  $\zeta_4$ ,  $\zeta_3$  e  $\zeta_5$  sono correlati, nell'ipotesi che esistano fenomeni ambientali non esplicitamente considerati nel modello che influenzano simultaneamente le relative variabili endogene. Variabili esogene ed errori non sono correlate nella stessa equazione:  $E(\xi\xi')=0$ . La forma diagrammatica (*path diagram*) del modello è rappresentata nella figura 1.



Un modello di equazioni strutturali “completo” prevede, oltre alle equazioni in cui vengono specificate le relazioni tra i fenomeni oggetto dello studio (“modello strutturale”), un sistema di

equazioni che specificano le relazioni tra le variabili latenti e le variabili osservate (“modello di misura”). Nella nostra analisi assumiamo che le variabili siano state già misurate correttamente, e omettiamo quindi il “modello di misura”.

Combinando le equazioni dalla (1) alla (5) con la matrice delle covarianze tra gli errori, otteniamo invece la forma matriciale del modello:

$$\begin{bmatrix} \eta_1 \\ \eta_2 \\ \eta_3 \\ \eta_4 \\ \eta_5 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 & \beta_{12} & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{21} & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{31} & \beta_{32} & 0 & 0 & 0 \\ \beta_{41} & \beta_{42} & \beta_{43} & 0 & 0 \\ \beta_{51} & \beta_{52} & \beta_{53} & 0 & 0 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \eta_1 \\ \eta_2 \\ \eta_3 \\ \eta_4 \\ \eta_5 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \gamma_{11} & 0 \\ \gamma_{21} & \gamma_{22} \\ \gamma_{31} & \gamma_{32} \\ \gamma_{41} & \gamma_{42} \\ \gamma_{51} & \gamma_{52} \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \xi_1 & \xi_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \zeta_1 \\ \zeta_2 \\ \zeta_3 \\ \zeta_4 \\ \zeta_5 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 & & & & \\ \psi_{21} & 1 & & & \\ 0 & 0 & 1 & & \\ 0 & \psi_{42} & \psi_{43} & 1 & \\ 0 & 0 & \psi_{53} & 0 & 1 \end{bmatrix} \quad (6)$$

Le stime dei parametri sono riportate nella tabella 1.

Tabella 1. Stime di massima verosimiglianza per il modello (6)					
Variabili $\eta$	Variabili $\eta$ e $\xi$				
	<i>Bridging social capital</i>	<i>Linking social capital</i>	Fiducia orizzontale	<i>Bonding social capital</i>	<i>Corporate social capital</i>
<i>Bridging social capital</i>		0.31 (0.20) 1.50		0.31 (0.17) 1.86	
<i>Linking social capital</i>	-0.92 (0.17) -5.38			0.14 (0.17) 0.79	0.88 (0.16) 5.35
Fiducia orizzontale	-0.15 (0.12) -1.24	-0.32 (0.23) -1.40		0.07 (0.17) 0.41	0.39 (0.23) 1.70
Fiducia intermedia	0.23 (0.21) 1.10	1.86 (0.27) 6.78	0.02 (0.17) 0.13	0.33 (0.17) 1.91	-1.43 (0.27) -5.26
Fiducia verticale		0.77 (0.23) 3.33	-0.37 (0.13) -2.80	-0.01 (0.17) -0.04	-0.48 (0.23) -2.08

I risultati più significativi riguardano la capacità del *linking social capital* costituito dalla partecipazione alle organizzazioni volontarie di stimolare la fiducia intermedia e la fiducia verticale, mentre gli effetti sulla fiducia orizzontale sono debolmente negativi. La partecipazione alle organizzazioni volontarie è a sua volta influenzata negativamente dal *bridging social capital* e

positivamente dalla partecipazione alle associazioni di categoria (*corporate social capital*), che evidentemente fornisce un esempio dei buoni risultati che si possono ottenere mediante il coordinamento e l'azione collettiva. Questo risultato contraddice la convinzione, diffusa in parte della letteratura economica, che le associazioni servano essenzialmente per perseguire interessi di parte e svolgere attività di *lobbying* che possono danneggiare gli interessi della collettività. In Italia, la scelta di aderire a una organizzazione volontaria è strettamente legata all'esistenza di una tradizione di impegno civile e partecipazione sociale che, nella maggior parte dei casi, è informata a principi di carattere ideologico e non ha a che fare col perseguimento di interessi particolari.

La fiducia orizzontale degli imprenditori della Toscana aumenta con la partecipazione alle associazioni di categoria, che influiscono in modo significativo sulla percezione che si ha dei colleghi. La fiducia intermedia è migliorata da tutte le forme di capitale sociale ad esclusione del *corporate social capital*. Quest'ultimo esercita un effetto negativo sia sulla fiducia intermedia sia sulla fiducia verticale. Il risultato non è sorprendente, se si considera che le associazioni di categoria sorgono proprio per perseguire interessi corporativi e "di classe", non necessariamente coerenti con quelli della collettività rappresentata dalle istituzioni.

Il *bridging social capital* è influenzato positivamente sia dal *bonding* sia dal *linking social capital*: i legami familiari e i legami amicali sono di natura simile, e, come mostrato da altre indagini sul caso italiano, implicano generalmente la condivisione dei medesimi valori e obiettivi (Sabatini, 2008). La partecipazione associativa migliora il *bridging social capital* nella misura in cui permette alle persone di incontrarsi e stabilire nuovi legami.

#### **7.4 Conclusioni**

Nell'introduzione, abbiamo posto la domanda: "quale tipo di capitale sociale ha un effetto positivo sulla fiducia?". La risposta è: "il *linking social capital* costituito dalle associazioni volontarie".

Come ipotizzato da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) nello studio sulle regioni italiane, le associazioni funzionano come "scuole di democrazia", la cui attività favorisce la diffusione delle norme di fiducia e reciprocità nell'ambiente sociale circostante. La fiducia verso le istituzioni migliora se i cittadini sentono di poter incidere sulle azioni dei *policy maker* grazie alla loro partecipazione sociale. Al tempo stesso, l'appartenenza a un'associazione rende più frequenti le interazioni sociali e crea i presupposti per lo sviluppo di legami fiduciari, che stimolano i comportamenti cooperativi anche al di fuori del contesto dell'associazione. Questi meccanismi giocano un ruolo fondamentale nel determinare il buon funzionamento dei mercati e la sostenibilità della crescita economica. In un ambiente sociale ricco di opportunità di partecipazione, le persone si incontrano spesso, si conoscono meglio e parlano tra loro. La migliore diffusione delle informazioni

e l'elevata probabilità che l'interazione tra ciascuna coppia di agenti si ripeta più di una volta aumentano l'importanza della reputazione. Il comportamento degli agenti diviene più facilmente prevedibile, e si determina una riduzione dell'incertezza, che abbassa i costi di transazione. A livello aggregato, tale processo migliora la *performance* del sistema economico.

Dal caso della Toscana emerge una chiara indicazione per la politica economica: nelle aree caratterizzate da elevate dotazioni di capitale umano e bassi livelli di fiducia intermedia e verticale, è di fondamentale importanza incoraggiare il radicamento delle organizzazioni volontarie, la creazione di imprese sociali e, più in generale, la partecipazione sociale dei cittadini.

La nostra analisi dà un contributo originale all'avanzamento della letteratura, sia dal punto di vista teorico sia sul piano metodologico. Non solo il capitale sociale e la fiducia sono trattati come concetti separati: per la prima volta si tiene pienamente conto della multidimensionalità di entrambi, e viene ricostruito nel dettaglio il reticolo di relazioni che lega tra loro le diverse dimensioni dei due fenomeni. Altro elemento di originalità è la considerazione dei legami sociali di carattere corporativo, che mostrano di peggiorare sia la fiducia intermedia sia quella verticale. Le associazioni di categoria, diversamente da altre organizzazioni della società civile, sorgono infatti per agevolare il perseguimento di interessi di parte, indipendentemente dalla coerenza di quest'ultimi con il benessere della collettività.

Dal punto di vista metodologico, il saggio propone l'uso dei modelli di equazioni strutturali come tecnica adatta allo studio delle determinanti e degli effetti del capitale sociale, anche su scala più ampia rispetto al caso di studio da noi considerato. Una migliore comprensione dei rapporti esistenti tra reti, fiducia e andamento dell'economia è imprescindibile per la formulazione di azioni di *policy* che basate sul rafforzamento del capitale sociale per la promozione dello sviluppo locale.

## **Bibliografia**

Banfield, Edward (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.

Barbaranelli, Claudio (2003), *Analisi dei dati*, Milano, Led.

Bollen, Kenneth (1989), *Structural Equations with Latent Variables*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, New York, Wiley.

Bonnett, Douglas G. and Peter M. Bentler (1983), "Goodness-of-fit Procedures for the Evaluation and Selection of Log-linear models", *Psychological Bulletin*, 93, 149-166.

Corbetta, Piergiorgio (1992), *Metodi di analisi multivariata per le scienze sociali*, Bologna, Il Mulino.

Fukuyama, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, New York, Free Press.

Goldberger, Arthur S. (1972), "Structural Equations Models in the Social Sciences", *Econometrica*, 40, 979-1001.

Leonardi, R. e R.Y. Nanetti (2007), "The local path to sustainable development: Social capital in Naples", Paper prepared for the Workshop on Social Capital, Corporate Social Responsibility and Sustainable Development, EconomEtica and LaSER-Department of Economics, University of Trento, 24-25 July, 2007.

Putnam, Robert D. (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, VI: 65-78.

Putnam, Robert D., Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.

Sabatini, Fabio (2008), "The Labour Market", in Svendsen, Gert T. and Gunnar L.H. Svendsen (eds), *Handbook of Social Capital*, Cheltenham e Northampton, Edward Elgar, in corso di pubblicazione.

Sabatini, Fabio e Giuseppe Garofalo (eds) (2008), *Homo Oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*, Bologna, Il Mulino, in corso di pubblicazione.

Uslaner, Eric M. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

Winship, Christopher, e Robert D. Mare (1984), "Regression Models with Ordinal Variables", *American Sociological Review*, 49 (4), 512-525.

## Appendice

Le misure della bontà di adattamento (*goodness of fit*) del modello sono una funzione del residuo, cioè della differenza tra la matrice di covarianze osservata e quella generata dal modello. È possibile dimostrare (Bonnet e Bentler, 1983) che, se il modello è corretto, la funzione di fit segue una  $\chi^2$  con  $df$  gradi di libertà, dove  $df = \frac{1}{2}(p + q)(p + q + 1) - t$ ,  $p$  è il numero delle variabili endogene,  $q$  è il numero delle variabili esogene, e  $t$  è il numero dei parametri stimati. Per valutare l'adattamento del modello ai dati osservati, è possibile confrontare il valore assunto dalla funzione del residuo con quello riportato nella tabella della distribuzione  $\chi^2$  con probabilità  $P = 0,100$ . Nel caso del modello (6), la statistica test assume un valore significativamente inferiore al valore critico della  $\chi^2$  con tre gradi di libertà:  $\chi^2 = 0.14 < 6.251$ .

Tutti gli altri indici di bontà di adattamento hanno valori soddisfacenti.

L'*Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI)* valuta la quantità di varianza e covarianza della matrice di covarianze osservata  $S$  che viene spiegata dalla matrice riprodotta  $\Sigma$ . Valori superiori a .9 indicano buon fit. L'indice è espresso dalla formula:

$$AGFI = 1 - \left( \frac{k}{df} \right) (1 - GFI)$$

dove  $df$  sono i gradi di libertà,  $k$  è il numero di varianze-covarianze in input, dato da  $k = \frac{1}{2}(p+q)(p+q+1)$ , e  $GFI$  è il *goodness of fit index*,  $GFI = 1 - \frac{T}{\max(T_i)}$ .

Nel modello (6),  $AGFI = 0.99$ .

L'indice *Root mean squared residuals* ( $RMR$ ), dato da:

$$RMR = \sqrt{\frac{1}{k} \sum (s_{ij} - \sigma_{ij})^2}$$

indica la media della varianza e covarianza residua, cioè non spiegata dal modello. L'indice è pari a 0 quando la matrice di covarianze generata dal modello è uguale a quella osservata, e cresce all'infinito con il peggioramento della bontà di adattamento del modello. Nel modello (6),  $RMR = 0.018$ , un valore molto basso che indica ottimo adattamento.