

## CAPITALE SOCIALE

Paolo Vanin – 30/08/2008

Sebbene il termine “capitale sociale” fosse già stato usato da alcuni studiosi in precedenza (Hanifan, 1916; Seely, Sim e Loosley, 1956; Banfield, 1958; Homans, 1961; Loury, 1977; Bourdieu, 1980 e 1986), la sua popolarità nelle scienze sociali inizia verso la fine degli anni Ottanta, quando Coleman (1988, 1990) e poi Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) e Putnam (1995) catalizzano l'attenzione degli studiosi sul nuovo concetto.

Coleman riflette sul fatto che l'interazione sociale genera strutture relazionali durature, che possono essere sfruttate come una risorsa produttiva dai singoli individui. Gli esempi si possono moltiplicare: la rete dei miei contatti mi può servire per trovare un posto di lavoro; il patrimonio di fiducia incorporato nelle mie relazioni può diminuire i miei costi di transazione e permettere la conclusione di affari altrimenti preclusi; la presenza di norme civiche effettive può evitare i problemi legati al rischio morale e all'opportunismo; le organizzazioni sociali (sia verticali, come nelle imprese, sia orizzontali, come in molte associazioni della società civile) costituiscono chiaramente una risorsa produttiva (di profitto o di “beni relazionali”); la coesione sociale può ridurre il conflitto e la delinquenza; un tessuto sociale ricco facilita l'apprendimento individuale e l'accumulazione di capitale umano, e così via. La peculiarità di tali risorse produttive consiste nel fatto che non sono incorporate in beni fisici o in singoli individui, come il capitale fisico e il capitale umano. Piuttosto, si tratta di caratteristiche della struttura sociale. Coleman tuttavia le considera alla stregua delle altre forme di capitale, appunto come “capitale sociale”, in quanto vanno incontro a processi di accumulazione e decumulazione nel tempo e possono essere oggetto di specifici investimenti. Coleman sottolinea però un potenziale problema di sotto-investimento, dovuto al fatto che il capitale sociale ha un aspetto importante di “bene pubblico”, dal momento che molte delle strutture sociali che lo costituiscono sono pubblicamente disponibili e non sono proprietà privata di nessuno. In altre parole, le esternalità positive fanno sì che i rendimenti sociali siano maggiori dei rendimenti privati.

Putnam propone una prospettiva più ristretta sul capitale sociale, pensato in termini di densità delle reti associative orizzontali, caratteristiche della società civile. In particolare, studiando il funzionamento politico ed economico dell'Italia, egli mostra come le amministrazioni locali siano più efficienti laddove più forte è il senso civico; come le differenze storiche nella partecipazione civica possano spiegare il persistente divario fra Nord e Sud; e come l'impegno civico sia

intimamente legato alla presenza delle reti associative orizzontali. Inoltre, egli documenta un declino di molte forme di capitale sociale negli Stati Uniti nella seconda metà del XX secolo.

Un utile punto di riferimento è una definizione del capitale sociale, adattata da Narayan (1999), come quell'insieme di norme e relazioni sociali, incorporate nella struttura sociale di un gruppo, che consentono agli individui di coordinare le proprie azioni per raggiungere gli scopi desiderati. Tale definizione ci consente di fare alcune osservazioni. Anzitutto, la dimensione del gruppo può andare da un singolo individuo all'intera società. Corrispondentemente, il capitale sociale può essere definito a livello individuale o aggregato. Esso è in ogni caso costituito da norme e relazioni sociali, le quali sono attributi della struttura sociale che si modificano nel tempo, ma che in un dato momento costituiscono uno stock. A seconda del tipo di norme e di relazioni considerate, il concetto può essere sfaccettato, ma la sua funzione produttiva è comunque definita in relazione agli obiettivi individuali. Tali obiettivi possono ovviamente concernere beni di mercato così come beni non di mercato, ad esempio beni forniti socialmente, quali lo status o l'amicizia. È importante notare che gli obiettivi di un gruppo possono essere in accordo oppure in contrasto con quelli di un altro, cosicché il capitale sociale può avere esternalità sia positive che negative. Ad esempio, può servire tanto a fini di cooperazione quanto di estrazione di rendite (Olson, 1982). Infine, l'accumulazione e la decumulazione di capitale sociale avvengono tipicamente attraverso processi di interazione sociale che rafforzano o indeboliscono le norme e le relazioni. A differenza del capitale fisico, che si logora con l'uso, ma al pari del capitale umano, le norme di cooperazione, la fiducia e le relazioni sociali si possono rafforzare attraverso l'uso (anche se ovviamente un uso opportunistico può impoverire lo *stock* di capitale sociale). A complicare ulteriormente le cose, cambiamenti istituzionali (ad esempio l'affermazione dei diritti civili e politici) o tecnologici (ad esempio la diffusione del telefono o di internet) possono influenzare significativamente le dinamiche di interazione sociale e di accumulazione del capitale sociale. A seconda che le norme e le relazioni siano intra-gruppo o inter-gruppo si parla di capitale sociale di tipo *bonding* e di tipo *bridging* (Narayan, 1999). Tale distinzione evidenzia l'intrinseca difficoltà di aggregare il capitale sociale: un insieme di gruppi diversi, con interessi contrastanti e ciascuno con un elevato livello di capitale sociale intra-gruppo, non genera di per sé un elevato livello di capitale sociale aggregato. Piuttosto, genererà più facilmente un elevato livello di conflitto. Per tale ragione è utile essere il più precisi possibile circa l'ambito di applicazione del concetto.

Autori diversi hanno utilizzato definizioni diverse di capitale sociale, talune più ampie, altre più ristrette, tanto che oggi il termine indica più un filone di studi che un concetto univoco. A livello individuale, DiPasquale e Glaeser (1999) chiamano capitale sociale il patrimonio di relazioni sociali di un individuo con gli altri, mentre Glaeser, Laibson e Sacerdote (2002) riferiscono il medesimo

termine alle capacità relazionali (*social skills*) di un singolo individuo. Mentre è chiaro che si tratta di due aspetti correlati, il secondo può essere più appropriatamente visto come la componente “relazionale” del capitale umano, mentre il primo è coerente con la definizione data in precedenza. A livello aggregato, alcuni autori, fra cui Fukuyama (1995) e Paldam e Svendsen (2000), identificano capitale sociale e fiducia (o definiscono il primo in termini di densità della fiducia all'interno di un gruppo). Altri, fra cui Collier (1998) e Fukuyama (1999), sulla scorta di Putnam, adottano un approccio più strutturale e si concentrano sulle norme di cooperazione e sulle reti orizzontali, distinguendo anche fra capitale sociale a livello della famiglia, dell'impresa, del governo e della società civile.

Alcuni autori, fra cui Solow (1999) e Bowles e Gintis (2002), hanno sottolineato come tali definizioni vadano facilmente incontro a problemi concettuali, quando si tratta di definire rigorosamente la fiducia, di distinguere con precisione tra *stock* (capitale sociale) e flusso (interazione sociale), nonché di chiamare “capitale” strutture sociali di persistenza secolare. Sia Coleman che Putnam sono stati criticati per la confusione fra la definizione di capitale sociale e i suoi effetti positivi. Se il concetto viene identificato con gli effetti (positivi), smette di essere un concetto analitico e si trasforma in una tautologia. Sobel (2002) suggerisce addirittura che la confusione circa la definizione del capitale sociale abbia a tal punto danneggiato l'utilità di tale concetto da rendere preferibile l'abbandono del termine “capitale sociale” come tale, pur riconoscendo che le diverse questioni che sono state studiate sotto tale nome meritano sicuramente attenzione presente e futura. Una critica particolare concerne l'osservazione di Putnam che il capitale sociale è largamente un'eredità storica e si modifica lentamente nel corso dei secoli. Diversi studiosi, come Solow (1999) e Paldam e Svendsen (2000), hanno osservato che in tal caso il termine “capitale” non sembra appropriato. Tuttavia altri sono più inclini ad usare ugualmente il termine capitale, connotandolo di un rinnovato significato. Ad esempio, Guiso, Sapienza e Zingales (2007) parlano del capitale sociale come di una “buona cultura” (*good culture*), intesa come un insieme di credenze (*beliefs*) e valori che favoriscono la cooperazione, e che è persistente nel tempo.

Al di là delle disquisizioni definitorie, l'utilità per la ricerca del concetto di capitale sociale è largamente dovuta alla sua misurazione empirica ed alla misurazione dei suoi effetti. Diverse *proxy* del capitale sociale sono risultate significative per spiegare svariati fenomeni di primaria importanza, quali la crescita economica, la qualità del governo, l'accumulazione di capitale umano, il crimine, lo sviluppo finanziario ed altri ancora. Una rassegna esaustiva dei risultati ottenuti in questa vasta letteratura è impossibile in questa sede. Ciccone e De La Fuente, 2003, ad esempio, presentano un'analisi dettagliata degli effetti del capitale sociale e del capitale umano sulla

*performance* economica. Il miglior riferimento per saperne di più è costituito dal portale *Social Capital Gateway*, gestito da Sabatini (2008). Nei limiti di questo spazio menzioneremo, a modo di esempio, soltanto alcuni contributi fondamentali sulla misurazione e gli effetti del capitale sociale.

Knack e Keefer (1997) misurano la fiducia attraverso la percentuale di coloro che rispondono affermativamente alla domanda se in generale ci si possa fidare degli altri. Inoltre, misurano le norme di cooperazione civica attraverso indicatori ricavati dalle valutazioni individuali di diversi comportamenti anti-civici. Infine, utilizzano come *proxy* della densità delle reti associative orizzontali una media del numero di tipi diversi di gruppi associativi cui gli individui appartengono. I loro risultati principali sono che, in un gruppo di 29 paesi dell'OCSE, le prime due misure, altamente correlate tra loro, sono una determinante significativa della crescita economica, mentre la terza misura non è significativa. L'importanza della fiducia per la crescita è confermata anche da Zak e Knack (2001) per un campione più vasto di paesi. Attraverso esperimenti e questionari sui comportamenti effettivi, Glaeser et al. (2000) mostrano che la misura della fiducia usata da Knack e coautori riflette in realtà maggiormente l'affidabilità di un individuo che il suo grado di fiducia negli altri. Temple e Johnson (1998), usano una misura alternativa di "capacità sociali" (*social capabilities*) e la trovano significativa per la crescita dei paesi in via di sviluppo. La Porta et al. (1999) e Alesina, Baqir e Easterly (1999) trovano che variabili culturali, quali l'eterogeneità etnolinguistica e la religione, sono importanti per spiegare rispettivamente la qualità dei governi e la spesa in beni pubblici. Goldin e Katz (1999) mostrano come il capitale sociale influisca sull'accumulazione di capitale umano e sia a sua volta influenzato da essa. Con dati relativi alle regioni italiane, Guiso, Sapienza e Zingales (2004) mostrano che il capitale sociale, misurato in termini di donazioni di sangue e partecipazione alle elezioni, è importante per spiegare lo sviluppo finanziario. Glaeser, Sacerdote e Scheinkman (1996) mostrano l'importanza delle interazioni locali per il crimine. Con dati relativi alle province italiane, Buonanno, Montolio e Vanin (2009) mostrano come lo sviluppo associativo (misurato in termini di densità associativa storicamente determinata) e le norme civiche e altruistiche (colte dalle donazioni di sangue) riducano significativamente la delinquenza.

Gli esempi si possono moltiplicare, ma già questo elenco mostra l'importanza decisiva di vari aspetti del capitale sociale e porta ad interrogarsi sui suoi meccanismi di accumulazione. L'evidenza disponibile (DiPasquale e Glaeser, 1999; Alesina e La Ferrara, 2000) sembra indicare che la partecipazione sociale è inversamente legata (a parità di altri fattori) alla disuguaglianza (sociale, economica ed etnica) ed alla mobilità geografica. La fiducia sembra soprattutto legata alla capacità delle istituzioni di garantire i diritti contrattuali e di proprietà, al livello d'istruzione, alla storia individuale e, negativamente, alla disuguaglianza sociale, economica ed etnica (Knack e Keefer,

1997; DiPasquale e Glaeser, 1999; Helliwell e Putnam, 1999; Glaeser et al., 2000; Alesina e La Ferrara, 2002). Nel medio periodo, processi di sostituzione fra beni privati e beni fruiti socialmente possono determinare il fatto che un'economia si muova verso "trappole di povertà sociale" (equilibri Pareto-dominati con bassi livelli di capitale sociale ed alti livelli di capitale privato) oppure verso equilibri più bilanciati, come documentato da Putnam (2000) e studiato teoricamente da Antoci, Sacco e Vanin (2005, 2007). Nel lungo periodo, tuttavia, il capitale sociale sembra estremamente persistente, come mostrato empiricamente (con dati relativi alle città italiane, che risalgono all'esperienza delle città stato nel Medio Evo e addirittura alla fondazione etrusca) e spiegato teoricamente (attraverso meccanismi di trasmissione culturale intergenerazionale) da Guiso, Sapienza e Zingales (2007, 2008) e da Tabellini (2007).

Nonostante le ambiguità legate alla precisa definizione del capitale sociale, non c'è dubbio che sotto tale termine sono stati studiati negli ultimi vent'anni gli effetti di variabili socio-culturali di primaria importanza, precedentemente trascurate, soprattutto dagli economisti. Se dunque esistono entusiasti e scettici circa il termine "capitale sociale" e la sua utilità come concetto analitico, è invece indubbio che, in quanto designa un filone di ricerca, il capitale sociale costituisce una delle prospettive più interessanti per il futuro delle scienze sociali.

#### BIBLIOGRAFIA

- Alesina, Alberto, Baqir, Reza e Easterly, William (1999), "Public Goods and Ethnic Division", *The Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 1243-1284.
- Alesina, Alberto e La Ferrara, Eliana (2002), "Who Trusts Others?", *Journal of Public Economics*, 85(2), pp. 207-34.
- Alesina, Alberto e La Ferrara, Eliana (2000), "Participation in Heterogenous Communities", *The Quarterly Journal of Economics*, 115, pp. 847-904.
- Antoci, Angelo, Sacco, Pier Luigi, e Vanin, Paolo (2007), "Social Capital Accumulation and the Evolution of Social Participation", *Journal of Socio-Economics*, 36(1), pp. 128-143.
- Antoci, Angelo, Sacco, Pier Luigi, e Vanin, Paolo (2005). "On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development", in Gui e Sugden (a cura di), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 150-73.
- Banfield, Edward G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York.
- Bourdieu, Pierre (1986), "The Forms of Capital", in Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York, pp. 241-258.

- Bourdieu, Pierre (1980), "Le capital social", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, pp. 2-3.
- Bowles, Samuel e Gintis, Herbert (2002), "Social Capital and Community Governance", *The Economic Journal*, 112(483), pp.419-436.
- Buonanno, Paolo, Montolio, Daniel e Vanin, Paolo (2009), "Does Social Capital Reduce Crime?", *Journal of Law and Economics*, in corso di pubblicazione.
- Ciccone, Antonio e de la Fuente, Angel (2003), "Human Capital in a Global and Knowledge-Based Economy", *Final Report, European Commission, Directorate-General for Employment and Social Affairs, Unit A.1.*
- Coleman, James (1990), *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA, and London, England.
- Coleman, James (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94S, pp. 95-120.
- Collier, Paul (1998), "Social Capital and Poverty", *Social Capital Initiative Working Paper n.4, The World Bank.*
- DiPasquale, Denise e Glaeser, Edward L. (1999), "Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?", *Journal of Urban Economics*, 45, pp. 354-384.
- Fukuyama, Francis (1999), "Social Capital and Civil Society", *Paper prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.*
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Penguin, London.
- Glaeser, Edward L., Laibson, David e Sacerdote, Bruce (2002), "An Economic Approach to Social Capital", *The Economic Journal*, 112(483), pp.437-458.
- Glaeser, Edward L., Laibson, David, Scheinkman, José A. e Soutter, Christine L. (2000), "Measuring Trust", *The Quarterly Journal of Economics*, 115, pp. 811-846.
- Glaeser, Edward L., Sacerdote, Bruce e Scheinkman, José A. (1996), "Crime and Social Interactions", *The Quarterly Journal of Economics*, 111(2), pp. 507-548.
- Goldin, Claudia e Katz, Lawrence F. (1999), "Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940", *Journal of Interdisciplinary History*, 29(4), pp. 683-723.
- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola e Zingales, Luigi (2008), "Long Term Persistence", *University of Chicago, Mimeo.*
- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola e Zingales, Luigi (2007), "Social Capital as Good Culture", *Working Paper 57, European University Institute, Department of Economics.*

Guiso, Luigi, Sapienza, Paola e Zingales, Luigi (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*, 94(3), pp. 526-556.

Hanifan, Lyda J. (1916), "The Rural School Community Centre", *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67, pp. 130-138.

Helliwell, John F. e Putnam, Robert D. (1999), "Education and Social Capital", *NBER (Cambridge MA) Working Paper 7121*.

Homans, George C. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt, Brace and World, New York.

Knack, Stephen e Keefer, Philip (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251-1288.

La Porta, Rafael, Lopez-de-Silanes, Florencio, Shleifer, Andrei e Vishny, Robert (1999), "The Quality of Government", *Journal of Law, Economics and Organization*, 15(1), pp. 222-279.

Loury, Glenn C. (1977), "A Dynamic Theory of Racial Income Differences", in Wallace e Le Mund (a cura di), *Women, Minorities and Employment Discrimination*, Lexington Books, Lexington, MA.

Narayan, Deepa (1999), "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", *Poverty Group, PREM, The World Bank*.

Olson, Mancur (1982), *The Rise and Demise of Nations*, Yale University Press, New Haven, CT.

Paldam, Martin e Svendsen, Gert T. (2000), "An Essay on Social Capital: Looking for the Fire Behind the Smoke", *European Journal of Political Economy*, 16, pp. 339-366.

Putnam, Robert (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.

Putnam, Robert (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6(1), pp. 65-78.

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

Sabatini, Fabio (2008), *Social Capital Gateway*, [www.socialcapitalgateway.org](http://www.socialcapitalgateway.org)

Seely, John R., Sim, Alexander R. e Loosley, Elizabeth W. (1956), *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*, Basic Books, New York.

Solow, Robert (1999), "Notes on Social Capital and Economic Performance", in Dasgupta e Seralgedin (a cura di), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington.

Sobel, Joel (2002), "Can We Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature*, 40, pp. 139-154.

Tabellini, Guido (2007), "The Scope of Cooperation: Values and Incentives", *CEPR Discussion Paper No. 6534*.

Temple, Johnathan R.W. e Johnson, Paul A. (1998), "Social Capability and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, August, pp. 965-990.