

UNIVERSITA' COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

Facoltà di Economia

Corso di Laurea in Discipline Economiche e Sociali

IL CAPITALE SOCIALE NELLA TEORIA ECONOMICA:
UNA RASSEGNA CRITICA E UN' ANALISI DELLA SUA RILEVANZA
NELLA RELAZIONE TRA DISTRIBUZIONE E CRESCITA

Relatore: Chiar.ma Prof.ssa Renata TARGETTI LENTI

Correlatore: Dott.ssa Eliana LA FERRARA

Secondo correlatore: Dott. Marco MISSAGLIA

Tesi di Laurea di:

Cristina LIRA

Matr. N. 692806

Anno Accademico 1999-2000

INDICE

INTRODUZIONE pag. 1

Capitolo 1

LO STUDIO DEL CAPITALE SOCIALE NELLA NUOVA STRATEGIA DI SVILUPPO “ 5

1.1 INTRODUZIONE “ 5

1.2 L’EVOLUZIONE DEL CONCETTO DI SVILUPPO “ 7

1.2.1 Gli anni 50-70: la priorità data agli obiettivi di crescita. “ 7

1.2.2 Gli anni 70-80: l’approccio die *basic needs*. “ 12

1.2.3 Gli anni 90: lo sviluppo umano come fine della crescita economica. “ 16

1.3 LA NUOVA STRATEGIA DI SVILUPPO “ 21

1.3.1 Il “Washington Consensus”. “ 21

1.3.2 Oltre il “Washington Consensus”. “ 25

1.3.3 L’importanza della partecipazione. “ 28

1.3.4 Il capitale sociale, una nuova variabile di riferimento. “ 30

Capitolo 2

LE RELAZIONI TRA DISEGUAGLIANZA E CRESCITA “ 33

2.1 INTRODUZIONE “ 33

2.2 LA DISEGUAGLIANZA NEL PROCESSO DI CRESCITA “ 35

2.2.1 L’ipotesi di Kuznets e i contributi successivi. “ 35

2.2.2 L’ipotesi di Kuznets alla prova dei dati. “ 40

2.2.3 L’effetto della crescita sulla diseguaglianza nelle nuove teorie. “ 45

2.3 L’INFLUENZA DELLA DISEGUAGLIANZA SULLA CRESCITA “ 51

2.3.1 La crescita sostenuta dalla diseguaglianza. “ 51

2.3.2 La diseguaglianza come esternalità negativa. “ 54

2.3.3 Dietro la diseguaglianza: il “canale politico”. “ 58

2.3.4 Il “canale istruzione”. “ 76

2.3.5	Le imperfezioni del mercato del credito.	“ 83
2.4	LA REDISTRIBUZIONE	“ 92
2.4.1	Il legame tra redistribuzione e crescita.	“ 93
2.4.2	I limiti della redistribuzione.	“ 96
2.4.3	Il problematico “consenso” sulle modalità redistributive.	“ 98
2.5	ALCUNE CONSIDERAZIONI	“ 103
2.5.1	Un elemento comune nei meccanismi considerati.	“ 104
2.5.2	Le direzioni di ricerca suggerite dall’analisi.	“ 106

Capitolo 3

	IL CAPITALE SOCIALE	“ 109
3.1	INTRODUZIONE	“ 109
3.2	IL CONCETTO DI CAPITALE SOCIALE	“ 111
3.2.1	Le origini sociologiche del termine.	“ 111
3.2.2	La formazione del capitale sociale: la fiducia e le sue determinanti.	“ 116
3.2.3	L’estensione della fiducia.	“ 119
3.2.4	Le potenzialità esplicative del concetto.	“ 120
3.3	UNA CARATTERIZZAZIONE ECONOMICA	“ 122
3.3.1	Le definizioni degli economisti.	“ 122
3.3.2	L’analisi del capitale sociale nella teoria economica.	“ 130
3.4	GLI EFFETTI DEL CAPITALE SOCIALE	“ 132
3.4.1	Capitale sociale e crescita economica.	“ 133
3.4.2	Capitale sociale e reddito individuale.	“ 138
3.4.3	Capitale sociale e diseguaglianza.	“ 144
3.4.4	Capitale sociale e sviluppo.	“ 152
3.4.5	L’intervento esterno nella formazione di capitale sociale	“ 153
3.5	IL PROBLEMA DELLA MISURAZIONE	“ 157
3.5.1	La misurazione negli studi sul capitale sociale.	“ 158
3.5.2	Una nuova metodologia: lo SCAT.	“ 162

Capitolo 4

CAPITALE SOCIALE E CRESCITA	“ 165
4.1 INTRODUZIONE	“ 165
4.2 I RIFERIMENTI TEORICI PER STUDIARE IL CAPITALE SOCIALE	“ 167
4.2.1 Le caratteristiche del capitale sociale rilevanti per la sua trattazione analitica.	“ 167
4.2.2 Un modello per l’accumulazione di capitale sociale basato sulla teoria dei giochi.	“ 170
4.2.3 La natura del capitale sociale e i <i>club goods</i> .	“ 187
4.3 L’ACCUMULAZIONE DI CAPITALE SOCIALE	“ 197
4.3.1 Alcune ipotesi sulla relazione esistente tra investimento in capitale sociale e investimento negli altri fattori produttivi.	“ 197
4.3.2 Le determinanti dell’investimento in capitale sociale.	“ 199
4.4 IL LEGAME TRA CAPITALE SOCIALE E CRESCITA	“ 206
4.4.1 L’analisi del contributo del capitale sociale sulla crescita e alcune osservazioni per considerare l’influenza della disuguaglianza.	“ 206
4.4.2 Il decentramento dell’azione redistributiva nella teoria economica.	“ 210
4.4.3 Il ruolo del capitale sociale per il funzionamento dei meccanismi di <i>targeting</i> attuati attraverso le comunità: implicazioni per la riduzione della disuguaglianza e per la crescita.	“ 212
CONCLUSIONI	“ 219
BIBLIOGRAFIA	“ 225

Capitolo 1

LO STUDIO DEL CAPITALE SOCIALE NELLA NUOVA STRATEGIA DI SVILUPPO

1.1.INTRODUZIONE

In questo capitolo si presenteranno le diverse prospettive teoriche con le quali sono state affrontate le tematiche della crescita e dello sviluppo. La riflessione assume importanza soprattutto considerando che la visione dei due fenomeni, nei diversi approcci, si riflette nelle politiche adottate dai governi e dalle organizzazioni internazionali per favorire lo sviluppo.

Le prime elaborazioni consideravano la crescita economica come un requisito sufficiente anche per favorire un processo di sviluppo e per un miglioramento delle condizioni di vita. Si riteneva infatti che i benefici prodotti da un aumento del reddito e della produzione avrebbero interessato fasce sempre più ampie della popolazione di un Paese, fino a raggiungere tutti gli abitanti. Successivamente, poiché alla crescita del reddito procapite non era seguita una sua distribuzione più equa, l'obiettivo delle politiche di sviluppo diventa quello di garantire un reddito minimo per soddisfare i bisogni fondamentali. Con la terza fase di elaborazione delle teorie dello sviluppo, e quindi con le politiche che ne derivano, non si considera più solo il problema della distribuzione del reddito ma ci si sofferma sulla promozione dello sviluppo umano, concetto che viene definito come miglioramento nelle condizioni di vita,

aumento dell'autostima e delle possibilità di scelta. Quest'ultimo approccio considera soggetti dello sviluppo gli individui e, tenendo conto della loro complessità, arriva a individuare nella crescita economica solo uno dei vari mezzi per raggiungere lo sviluppo umano.

Il cambiamento di prospettiva ha portato a una riconsiderazione del rapporto esistente tra crescita economica e sviluppo: in particolare si sono messe in discussione le indicazioni fornite dal "Washington Consensus" che non sono state in grado di assicurare, ai Paesi che le seguivano, il raggiungimento né di un adeguato tasso di crescita né, tanto meno, di sviluppo. Stiglitz (1998b), sottolineando i limiti che presentano tali indicazioni, evidenzia l'importanza della partecipazione, fattore che risulta essere rilevante per quanto riguarda sia la crescita economica sia lo sviluppo: essere coinvolti nella vita della comunità in cui si vive è una delle dimensioni ritenute fondamentali dalla nuova concezione di sviluppo. Sembra quindi possibile, valorizzando la partecipazione, promuovere un processo di crescita economica compatibile con gli obiettivi dello sviluppo umano.

Inoltre la partecipazione, secondo Stiglitz(1998b), è elemento fondamentale per la costruzione e il mantenimento del capitale sociale definito come le istituzioni e le relazioni che facilitano le transazioni e risolvono le controversie¹. Considerare la variabile capitale sociale non è solo in sintonia con le più recenti elaborazioni del concetto di sviluppo ma soprattutto sembra essere una prospettiva d'analisi promettente e per questo si cercherà di capire quali siano le sue caratteristiche e le dinamiche a cui dà origine.

¹ Questa è la definizione che Stiglitz (1998b) propone per il "capitale sociale". Nel capitolo tre verranno considerate altre definizioni, anche più generali, del concetto.

1.2.L'EVOLUZIONE DEL CONCETTO DI SVILUPPO

1.2.1 Gli anni 50-70:la priorità data agli obiettivi di crescita.

Dopo la fine della II Guerra Mondiale cresce l'interesse degli Stati occidentali per la situazione dei Paesi sottosviluppati. E' in questo periodo, con la fine del dominio delle potenze coloniali europee, che il problema dello sviluppo assume rilevanza a livello della comunità internazionale.² La differenza nei livelli di reddito e nelle condizioni di vita osservata³ tra i Paesi industrializzati e quelli in via di sviluppo, fa sorgere in alcuni economisti l'interesse per le cause che determinavano queste situazioni. Alcuni Paesi si occuparono di questo problema per ragioni di natura strategica⁴: il conflitto aveva cambiato la distribuzione del potere mondiale e le superpotenze che stavano emergendo si dimostravano sensibili ai problemi dei Paesi da poco indipendenti per cercare così di aumentare il numero dei propri alleati. Il concetto di sviluppo era considerato in un'accezione abbastanza ampia⁵ perché non era riferito solo alle dimensioni economiche del problema a questo

² Come nota Daveri (1996) prima della decolonizzazione l'eventuale situazione di povertà delle colonie riguardava esclusivamente la rispettiva madrepatria.

³ In questo periodo vengono pubblicate le prime raccolte di dati curate dalle organizzazioni internazionali.

⁴ Arndt (1987) sottolinea questo aspetto. Le motivazioni di natura strategica permangono anche successivamente per quanto riguarda la fornitura di aiuti (Todaro (1997)) anche se in misura minore dopo la fine della guerra fredda

⁵ Il concetto era infatti frutto della riflessione sul valore degli individui, sviluppatasi dopo la II Guerra Mondiale, anche alla luce delle discriminazioni avvenute. Un altro risultato di questa riflessione è stata la Dichiarazione Universale dei Diritti dell'uomo. Inoltre, le lotte per l'indipendenza, condotte per il raggiungimento delle libertà politiche, erano mosse anche dall'obiettivo più ampio di giungere a un miglioramento del benessere umano. Arndt (1987)

collegato. Non era però chiaro su quali elementi si potesse agire per migliorare le condizioni di vita delle popolazioni interessate: sicuramente bisognava preoccuparsi di innalzare il livello del reddito e ridurre la povertà, ma anche operare per garantire l'esistenza di sistemi sociali che non perpetuassero il sottosviluppo (ad esempio favorendo l'alfabetizzazione delle masse e la democratizzazione).

L'esperienza storica dei Paesi industrializzati mostrava che il processo di sviluppo era stato caratterizzato da un aumento del reddito procapite avvenuto in seguito all'industrializzazione. Si fa strada l'idea che il miglioramento delle condizioni di vita, che secondo numerosi economisti⁶ era l'obiettivo dello sviluppo, fosse possibile semplicemente aumentando il reddito a disposizione⁷ degli individui. Nella nuova definizione si parla quindi di “un miglioramento sostenuto nel benessere materiale” o “del processo con il quale un'economia si trasforma e da un tasso di crescita del reddito procapite basso o negativo passa a uno maggiore che rimane tale anche nel lungo periodo”⁸. Per garantire questo doveva quindi verificarsi un processo di crescita che avrebbe aumentato il reddito nazionale; i benefici ottenuti a livello aggregato sarebbero stati poi progressivamente distribuiti tra la popolazione⁹.

Nei modelli teorici dominanti, di derivazione neoclassica e keynesiana, si riteneva che il principale fattore di crescita fosse l'accumulazione di capitale: grazie a questa, era possibile lo

⁶ Ad esempio Lewis (1955)

⁷ Bisogna fare attenzione al fatto che il reddito a disposizione degli individui non coincide con il reddito procapite infatti mentre il primo coincide con il rapporto tra il reddito nazionale e il numero degli abitanti del Paese, il reddito che un individuo ha effettivamente a disposizione risente del modo in cui il reddito nazionale è distribuito tra i percettori.

⁸ Adelman (1961),p.1

⁹ La teoria del “*trickle down*” prevedeva appunto lo “sgocciolamento” della ricchezza dalle classi più ricche a quelle più povere. . Un'ipotesi simile permetteva di giustificare la disegualianza povertà identificandoli in problemi di breve periodo. Burzi (1996) sostiene che “in questo modo si anteponeva

sviluppo del settore manifatturiero che, in termini di crescita della produzione, garantiva risultati migliori rispetto al settore agricolo. Era quindi necessario eliminare ciò che ostacolava il processo di accumulazione del capitale, cioè, secondo la visione del periodo, i fattori strutturali interni ai singoli Paesi come la scarsità di capitale rispetto al fattore lavoro, la mancanza di livelli adeguati di istruzione, l'esistenza di sistemi politici e sociali tradizionali. Per risolvere il problema dato dalla carenza di capitale, alcune indicazioni venivano date dal modello di Harrod-Domar, allora molto accreditato¹⁰. Infatti il tasso di crescita del reddito veniva definito in relazione al rapporto tra tasso di risparmio e il livello di tecnologia esistenti nel Paese: considerando il livello tecnologico, misurato dal rapporto tra stock di capitale e reddito nazionale, e il tasso di crescita posto come obiettivo si poteva ricavare la quantità di risparmi necessaria per ottenerlo.

Nei PVS l'ammontare di risparmi era minore di quello richiesto e si considerava quindi indispensabile un flusso di capitali dall'estero sotto forma di aiuti e di investimenti per ottenere il tasso di crescita desiderato. L'idea che l'accumulazione di capitale avesse un ruolo fondamentale nel processo di crescita si basava anche sull'osservazione dell'esperienza dei Paesi industrializzati; a questa si faceva inoltre riferimento per suggerire ai PVS quali manovre attuare per sostenere l'accumulazione che, come era avvenuto in occidente, sarebbe stata possibile con la costruzione di un forte apparato industriale¹¹. Anche il commercio internazionale era stato

causalmente la crescita economica al miglioramento delle condizioni sociale e al soddisfacimento dei bisogni umani” Burzi (1996), p.2.

¹⁰ Il modello Harrod-Domar, elaborato separatamente dai due autori, rispettivamente nel 1939 e nel 1946, era l'estensione al lungo periodo del modello di Keynes ed era stato formulato per verificare se anche in questo orizzonte era possibile un equilibrio di sottoccupazione.

¹¹ La “Teoria degli stadi” di Rostow (1960) si basava proprio su questa idea. Secondo Todaro (1997) l'ipotesi che i Paesi in via di sviluppo avrebbero seguito lo stesso percorso delle nazioni sviluppate era un modo per risolvere il problema del sottosviluppo che gli Stati industrializzati si trovavano impreparati ad

un “motore” per la crescita dei Paesi industrializzati perché aveva favorito l’accumulazione di capitale. Tra gli economisti non c’era però accordo riguardo all’opportunità o meno per i PVS di aprirsi agli scambi internazionali¹².

Le decisioni sulle politiche sia interne sia orientate all’esterno, dovevano essere interamente prerogativa del governo. Gli economisti marxisti e quelli liberisti ritenevano che la pianificazione fosse l’unica strategia attuabile per condurre l’economia dei PVS: i primi portavano l’esempio della crescita dell’Unione Sovietica per dimostrare l’efficacia del metodo, gli altri, conoscendo le numerose imperfezioni dei mercati dei Paesi in via di sviluppo, ritenevano che basarsi su questi non garantisse i risultati voluti.

Si guardava all’esperienza dei Paesi industrializzati anche per considerare la diseguaglianza come un fenomeno di breve periodo e quindi tollerarne l’esistenza durante il processo di crescita. Kuznets (1955), analizzando i dati dei Paesi industrializzati relativi al reddito e alla sua distribuzione per i Paesi industrializzati aveva ipotizzato che nelle prime fasi del processo di crescita ci fosse una relazione inversa tra la diseguaglianza e l’aumento del reddito; successivamente la diseguaglianza si sarebbe stabilizzata e infine sarebbe diminuita: il suo andamento complessivo assumeva così la forma di una U rovesciata (figura 1). Secondo Kuznets ciò avveniva principalmente per i mutamenti intersettoriali dell’occupazione: il settore manifatturiero era caratterizzato da una maggiore diseguaglianza nella distribuzione del reddito e lo

affrontare anche perché non conoscevano la realtà di quelle nazioni. Una manifestazione di questo si può rilevare dal fatto che molti autori del periodo in esame non si rendono conto che i Paesi in via di sviluppo presentavano delle condizioni di partenza molto diverse da quelle dei Paesi sviluppati nelle loro prime fasi del processo.

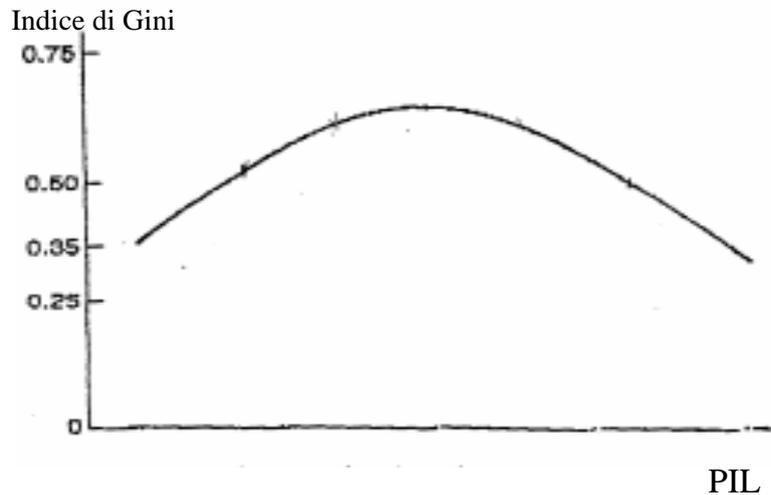
spostamento verso questo di un numero crescente di lavoratori, provenienti dal settore tradizionale, provocava un aumento nel numero di individui coinvolti dalla maggiore diseguaglianza. L'aumento della diseguaglianza era causato anche dalle politiche che favorivano la concentrazione dei redditi da capitale attuate poichè si riteneva che una distribuzione di questo tipo fosse una condizione necessaria nelle prime fasi¹³ di crescita per ottenere elevati tassi di risparmio, data l'elevata propensione al risparmio dei capitalisti, e di investimento e innescare così un "circolo virtuoso" per l'accumulazione di capitale. Kuznets sosteneva che, nelle fasi successive del processo di crescita, la diseguaglianza all'interno del Paese sarebbe diminuita perché nel settore manifatturiero la forza lavoro sarebbe stata caratterizzata da salari omogenei¹⁴.

¹². Chi era contrario all'apertura dei PVS al commercio internazionale argomentava la sua posizione, ad esempio, richiamando il peggioramento delle ragioni di scambio per questi paesi. Le motivazioni per favorire un'apertura agli scambi erano quelle della teoria neoclassica del commercio.

¹³. Todaro (1997) elenca una serie di motivazioni per le quali questa ipotesi non è sostenibile neanche per le prime fasi dello sviluppo. Infatti molto spesso i possessori della ricchezza non la utilizzano per investimenti produttivi ma per acquistare beni di lusso o trasferiscono queste risorse all'estero dove ottengono un rendimento maggiore. Inoltre i bassi redditi si traducono in bassi livelli di alimentazione, istruzione e condizioni sanitarie che rendono gli individui meno produttivi; se tutti gli individui avessero un livello di reddito adeguato ci sarebbe un'espansione dei mercati, soprattutto di quelli locali, guidata dalla loro domanda di beni, e quindi uno stimolo all'investimento e alla produzione. L'equità della distribuzione è anche un modo per rendere partecipi gli individui del processo di crescita e per legittimare gli sforzi da sostenere in vista di questo obiettivo.

¹⁴. Kuznets aveva notato che la diseguaglianza nella distribuzione dei redditi diminuiva e supposeva che questo dovesse avvenire principalmente nel settore urbano, quello che accoglieva il maggiore numero di occupati. Checchi (1997) nota che questo avveniva, secondo Kuznets perché i ceti urbani sarebbero stati

Figura 1
La curva di Kuznets



Fonte: Aghion (1998)

1.2.2 Gli anni 70-80:l'approccio dei *basic needs*.

All'inizio degli anni settanta si dimostrò che, diversamente da quanto ipotizzato da Lewis (1954), i salari del settore industriale non erano necessariamente costanti ed è possibile che, se il loro aumento avviene prima che sia stata accumulata una certa quantità di capitale e cioè prima che si sia innescato il processo di sviluppo, siano adottate tecniche *capital intensive* e viene quindi ridotto il numero di lavoratori richiesti: non è detto quindi che il continuo trasferimento di occupati dal settore agricolo a quello manifatturiero sia la causa dell'avvio del "circolo virtuoso" della crescita ma potrebbe anzi creare un aumento della diseguaglianza minando le basi del processo di sviluppo. La manodopera proveniente dal settore agricolo può non essere qualificata in modo

capaci di orientare a fini distributivi le politiche dei nascenti stati sociali grazie alla pressione politica, strumento che manca ai ceti rurali.

tale da soddisfare la domanda di lavoro del settore moderno e il trasferimento di lavoratori contribuisce quindi a creare disoccupazione.

In questo periodo sono disponibili anche i primi dati relativi agli effetti distributivi delle politiche attuate nel decennio precedente che mostrano che la crescita del reddito procapite, non si era tradotta in una riduzione della povertà¹⁵, proprio come aveva suggerito Kuznets. Ma ciò dimostrava che non si era verificato lo “sgocciolamento” che le teorie del decennio precedente avevano ipotizzato. L’ineguale distribuzione della ricchezza molto spesso aveva invece favorito i consumi di lusso e il trasferimento dei capitali all’estero. Inoltre la distribuzione del reddito era peggiorata¹⁶ per il perpetuarsi delle condizioni che la generavano identificabili nell’accesso ineguale alle risorse (terra, istruzione, credito) e nella struttura sociale. Alla crescita economica seguì una migliore distribuzione del reddito e delle risorse solo nei Paesi nei quali i governi avevano attuato politiche con questo specifico obiettivo: riforme agrarie, programmi di alfabetizzazione di massa o misure riguardanti la salute pubblica e manovre che miravano a un cambiamento della struttura sociale.¹⁷ Negli altri Paesi questo non avvenne principalmente perché i governi erano legati ai beneficiari della crescita ed erano quindi interessati a mantenere la situazione esistente, o ancora perché le risorse venivano impiegate

¹⁵. Tra crescita e povertà non sembra esserci *trade-off* ma complementarietà in quanto una crescita neutrale, senza mutamenti significativi della disegualianza, riduce sempre la povertà. I vantaggi in questi termini potrebbero essere annullati da un processo che accresce la disegualianza.

¹⁶. Tra i primi dati disponibili sulla disegualianza ci sono quelli elaborati da Jain (1975) Molto spesso i dati disponibili in questo periodo sono relativi alla disegualianza tra Paesi e non al loro interno.

¹⁷. La considerazione del ruolo che lo Stato aveva avuto nel processo di sviluppo dei Paesi industrializzati poteva suggerire agli economisti, che per altre indicazioni si riferivano all’esperienza di questi Paesi, che l’intervento del settore pubblico era rilevante nel garantire una distribuzione dei guadagni derivati dalla crescita.

esclusivamente per lo sviluppo del settore manifatturiero senza considerare ciò che avveniva in quello rurale¹⁸.

La riflessione sul fallimento delle tradizionali politiche di sviluppo portò a considerare un approccio alternativo nel quale il tema dell'interazione tra sviluppo sociale e sviluppo economico era visto in modo alternativo, opposto a quello che ipotizzava un "*trickle down*": il soddisfacimento dei bisogni umani diventa, in questa prospettiva, l'elemento causalmente antecedente lo sviluppo economico. Le politiche di sviluppo devono quindi essere orientate ad assicurare un reddito minimo adeguato per il soddisfacimento dei bisogni fondamentali, come l'alimentazione, l'istruzione e la salute, perché si ottenga un miglioramento delle condizioni di vita. I problemi rilevanti non erano più quelli della accumulazione e della crescita del reddito procapite, ma quelli legati al raggiungimento di una distribuzione più egualitaria della ricchezza per una riduzione della povertà; per raggiungere questo obiettivo, e quindi lo sviluppo, era necessario che ci fosse la trasformazione delle strutture economiche e sociali. Comunque, come tra gli altri indicava Streeten (1979), era ritenuto indispensabile continuare ad attuare politiche pubbliche che sostenessero la crescita del reddito anche se la priorità doveva essere attribuita alle manovre redistributive e all'intervento pubblico diretto. L'importanza di quest'ultimo deriva dal fatto che permette di soddisfare meglio anche quei bisogni dell'uomo, come quelli connessi allo stato di salute e all'alimentazione per i quali le scelte dell'individuo non sono sempre efficienti.

¹⁸“La crescita della produttività agricola, preconditione per il progresso esteso nell'industria, non ebbe mai a verificarsi” UNDP(1996),p.59. Todaro (1997) sottolinea più volte l'importanza dello sviluppo del settore rurale anche per le conseguenze negative in caso di una sua mancata realizzazione. Esempi di queste sono dati dalla migrazione dalle campagne alle città, che aggrava i problemi in queste aree (disoccupazione, crescita della popolazione) e dalla bassa produttività che causa un'insufficiente produzione alimentare.

Burzi (1996) indica che in questa prospettiva viene proposta l'esistenza di un "*trickle up*", cioè di effetti di "traboccamento positivi" sullo sviluppo economico che originano dal soddisfacimento dei bisogni umani. È vero che il finanziamento delle politiche per lo sviluppo riducono le risorse da destinare al processo di crescita ma questo effetto negativo è limitato al breve periodo perché con il miglioramento del capitale umano, delle condizioni fisiche degli individui e quindi della loro produttività, si influenza positivamente la crescita di lungo periodo.

Le politiche volte ad assicurare i bisogni di base per ridurre la povertà trovarono numerosi ostacoli dati sia da fattori interni ai Paesi che da situazioni rilevanti a livello internazionale. In alcuni Stati ad esempio non si negò mai la priorità agli obiettivi di crescita, anche per interessi particolari della classe dominante, e quindi non si accolse l'impostazione di questo programma che richiedeva un impiego diverso delle risorse.

Agli inizi degli anni ottanta alcuni eventi rilevanti a livello internazionale hanno distolto l'attenzione dal problema della povertà: la preoccupazione principale tornò ad essere la promozione della crescita anche nei Paesi industrializzati nei quali l'aumento del prodotto nazionale subiva dei rallentamenti, dopo la fase espansiva postbellica. Ciò faceva diminuire la domanda di questi Paesi per le materie prime con conseguenze per i PVS, i fornitori, nei termini del peggioramento delle loro ragioni di scambio; questo si rifletteva anche sul problema del debito estero che aumentava velocemente e in misura drammatica fino ad arrivare alle crisi del debito che colpirono numerosi Paesi. In questo periodo per i PVS la situazione quindi si aggrava: dopo aver sperimentato un breve periodo di crescita, sostenuto principalmente

dall'esportazione di materie prime, il peso del debito impedisce loro di utilizzare le risorse esistenti per attuare progetti a lungo termine. Diventa impossibile promuovere la crescita e i problemi della povertà non sono neanche presi in considerazione. La Banca Mondiale e il Fondo Monetario hanno imposto ai Paesi indebitati programmi prima di stabilizzazione e poi di aggiustamento strutturale che "riequilibrarono i bilanci squilibrando le condizioni di vita delle persone"¹⁹: questi programmi si concentrarono su risultati di carattere economico imponendo misure che portavano a conseguenze contrastanti con gli obiettivi indispensabili per lo sviluppo.

1.2.3 Gli anni 90: lo sviluppo umano come fine della crescita economica.

Numerose organizzazioni internazionali criticarono l'impatto negativo, in termini di aumento della povertà, delle politiche imposte. Pur riconoscendo la necessità di attuare programmi di aggiustamento, sottolinearono che questi dovessero attribuire maggiore attenzione ai problemi della povertà, assicurando ai gruppi di popolazione più deboli l'offerta dei servizi di base, e a ciò che riguardava le caratteristiche e i bisogni dell'uomo: era necessario agire in questo modo per promuovere lo sviluppo "centrato sulla persona".

¹⁹ UNDP(1996),p.61 Inizialmente i programmi, perseguendo la riduzione del deficit di bilancio e di commercio, agivano attraverso un taglio della spesa pubblica, la riduzione dei salari e l'aumento dei tassi d'interesse. L'obiettivo era quello di aiutare i Paesi in via di sviluppo a reagire agli shock esterni. Successivamente i programmi si orientarono all'aggiustamento di lungo periodo riallineando queste economie verso i principi del libero mercato. Gli strumenti impiegati (riduzione del ruolo dello Stato, liberalizzazione dei prezzi, apertura al commercio internazionale) sono, secondo l'UNDP, non qualificabili come "strutturali" in quanto escludevano alcune misure prima ritenute fondamentali per il cambiamento di strutture sociali ed economiche.

La nuova prospettiva viene sintetizzata dall'UNDP²⁰ con l'affermazione: "Lo sviluppo umano è il fine e la crescita economica il mezzo"²¹. Viene accolta con questa impostazione la riflessione che Sen²² aveva sviluppato nel ventennio precedente nella quale risulta centrale l'attenzione per l'individuo considerato nella sua complessità: ciò richiede che i problemi della povertà e della disegualianza siano trattati in modo diverso, non riduttivo, come avveniva invece quando il livello di povertà era misurato solo in riferimento a indicatori di reddito e di consumo.

Il raggiungimento di un certo grado di benessere, situazione indicata da Sen con *wellbeing* e non con *welfare*²³, dipende infatti dal conseguimento di alcuni funzionamenti (*functioning*), che vengono raggiunti se i beni sono disponibili e se gli individui hanno la capacità di trarre beneficio dal loro utilizzo. Inoltre, secondo questa impostazione, il benessere umano non è dato solo dall'utilità derivante dal consumo, come invece sostengono le teorie tradizionali, ma, data la complessità dell'individuo, deve essere valutato considerando anche altre determinanti ed è raggiungibile se gli individui possono esercitare i loro diritti positivi, i loro diritti di libertà nelle diverse sfere, economica, sociale e politica, della vita per scegliere e ottenere ciò cui attribuiscono valore.

²⁰ La prospettiva accolta e sostenuta dalle Nazioni Unite è quindi diversa da quella della Banca Mondiale e del Fondo Monetario. Solo recentemente anche alcuni tra gli economisti della Banca Mondiale hanno adottato un approccio ai problemi del sottosviluppo che tiene in maggiore considerazione gli aspetti dello sviluppo umano.

²¹ UNDP (1990), p.58

²² Non è possibile dare un unico riferimento per la riflessione sviluppata da Sen poiché la sua produzione è molto ricca. Ricordiamo uno dei suoi primi scritti sull'argomento "*On economic inequality*" del 1973, e "*Poverty and famines: an essay on entitlement and deprivation*" (1981) in cui Sen dà un'interpretazione innovativa del problema delle carestie. Nei lavori successivi l'autore si è occupato anche del problema della misurazione dello sviluppo proponendo indici sintetici che riflettessero la sua impostazione.

²³ "*Welfare* individua solo il benessere individuale in termini di utilità: è un concetto riduttivo perché tiene conto di una sola variabile e non permette confronti interpersonali e quindi una valutazione in termini di equità. "*Wellbeing*" indica invece la condizione che si raggiunge se si riescono a soddisfare i bisogni fondamentali (Sen (1998)) "*Well-being has to do with being well, which in the most elementary*

Il riferimento alla sola utilità nella valutazione del benessere (*welfare*) può fornire dei risultati distorti perché viene considerato il beneficio che gli individui traggono dalle risorse che possiedono e alcuni soggetti non hanno la possibilità di utilizzare determinati beni, o non sanno neanche che esiste la possibilità di farlo, a causa delle loro caratteristiche e dell'ambiente in cui vivono: il loro benessere sarebbe però molto più alto se potessero utilizzare queste risorse. Con una simile valutazione del benessere si rischia di considerare in modo positivo una distribuzione a favore dei soggetti più ricchi perché questi sarebbero in grado, ad esempio grazie alla loro istruzione, di percepire un livello più alto di utilità. Il concetto di funzionamento indica gli obiettivi di una persona di “fare alcune cose e conseguire certi tipi di essere”²⁴: è possibile confrontare quali funzionamenti riescano a raggiungere le diverse persone e quindi il livello di benessere ottenuto. Inoltre con questo riferimento è possibile considerare le differenze interpersonali e le diverse esigenze in termini di risorse disponibili, caratteristiche del contesto e capacità personali in vista del raggiungimento degli stessi funzionamenti e quindi capire se mancano le condizioni per conseguire gli obiettivi fondamentali.

In base a questo devono essere valutati gli standard di vita di una società, e quindi il suo livello di sviluppo. Gli ostacoli che impediscono a un individuo di utilizzare i beni sono di natura sia soggettiva, dati dalle caratteristiche individuali, dalle dotazioni di beni, sia dipendenti dal contesto socio-economico e istituzionale in cui vive (divisioni basate sulla razza, sul genere), e dalle condizioni infrastrutturali: si genera in questo caso una situazione di povertà per definire la quale è necessario prima di tutto proporre una lista di

terms is about being able to do live long, being well nourished, being healthy, being literate and so on”
Anand S. e M. Ravallion (1993), p.134.

bisogni essenziali e in seguito specificare una relazione tra le dotazioni individuali e mezzi che possono essere tradotti in beni²⁵. Devono infine essere specificati i modi in cui i diversi bisogni possono essere soddisfatti: un individuo è povero non solo se non ha a disposizione le risorse necessarie ma anche se non ha la capacità di soddisfare un bisogno fondamentale non riuscendo ad utilizzare le risorse a sua disposizione.

I funzionamenti che devono essere soddisfatti non comprendono solo quelli necessari per la sopravvivenza fisica: bisogna considerare, per valutare il raggiungimento di un certo tenore di vita, altre dimensioni riguardanti gli aspetti che consentono agli individui di avere stima di sé e una vita sociale soddisfacente, ad esempio viene indicata la partecipazione alla vita della comunità in cui si vive.

L'UNDP (1996) recupera questa visione che si riflette in una teoria dei *basic needs* rinnovata. Gli individui, anche avendo a disposizione un reddito sufficiente, potrebbero non avere le capacità per trasformare le risorse per soddisfare le loro necessità. Inoltre i bisogni fondamentali non riguardano solo necessità che è possibile soddisfare semplicemente avendo un reddito minimo. Avere un ruolo attivo nella società e la cooperazione sono dimensioni altrettanto rilevanti per il raggiungimento dello sviluppo, come l'essere ben nutriti e istruiti: gli esseri umani sopravvivono grazie a una complessa rete di strutture sociali e il senso di appartenenza e coinvolgimento è fonte di benessere.

²⁴ Sen (1988) p. 3

²⁵ Sen (1981). L'autore definisce "beni" le merci assegnate ad un individuo solo se è in grado di utilizzarle e non se sono semplicemente disponibili sul mercato.

Questa riflessione ha avviato la formulazione di nuovi obiettivi e misure dello sviluppo²⁶ che fossero più significative rispetto al reddito procapite. Per valutare la povertà, concetto multidimensionale, sono ritenuti necessari anche indicatori delle condizioni sociali e demografiche²⁷ che riflettono meglio l'effettivo progresso e gli aspetti del benessere non facilmente monetizzabili: è molto difficile che ci siano delle variazioni in questi indici se contemporaneamente non si modificano anche le condizioni di vita del segmento più povero della popolazione.

Alla luce della nuova concezione di sviluppo è necessario specificare quali siano le politiche che consentono di ottenere i migliori risultati nella lotta alla povertà. Le misure devono incidere sulle cause che generano una situazione di povertà e disuguaglianza e devono essere disegnate senza dimenticare l'eterogeneità degli individui: bisogna assicurare le condizioni perché ognuno possa sviluppare le proprie capacità attraverso l'accesso ai servizi sociali di base e i miglioramenti dell'ambiente esterno. L'azione dell'operatore pubblico deve essere di stimolo agli individui e non solo di assistenza per assicurare che anche le dimensioni dell'*empowerment* e della partecipazione siano sviluppate. Ciò può avvenire ad esempio attraverso il decentramento dell'autorità nella gestione di alcuni servizi, considerato una delle modalità migliori per favorire la partecipazione, soprattutto a livello politico in quanto la trasmissione di alcune competenze può portare ad un maggiore coinvolgimento degli individui ai quali vengono affidate.

²⁶ Lo stesso Sen si è occupato della critica degli indici esistenti e della formulazione di nuovi indicatori che riflettessero la sua impostazione.

²⁷ L'ISU, l'indice di sviluppo umano, adottato dall'UNDP per la misurazione dello sviluppo, risulta dalla media di tre indici riferiti all'istruzione, all'aspettativa di vita alla nascita e al reddito procapite. Quest'ultimo entra come indicatore del comando sulle risorse per avere uno standard di vita soddisfacente. Un affinamento dell'impostazione di Sen, per quanto riguarda la traduzione in un indice si è avuta con la costruzione dell'indice di povertà di capacità, MPC, composto da tre indicatori che riflettono

L'UNDP sottolinea anche la necessità di riconsiderare il rapporto tra il processo di sviluppo e la crescita e valutare la qualità di quest'ultima in riferimento alle dimensioni dello sviluppo umano. Ad esempio, per quanto riguarda l'ultimo aspetto, è necessario valutare l'importanza degli investimenti in capitale umano anche in funzione del raggiungimento di un certo grado di istruzione riconoscendo l'importanza della conoscenza come valore in sé per gli individui e non solo, come avveniva prima, esclusivamente per il suo contributo al processo di produzione attraverso l'aumento dell'efficienza del capitale fisico esistente.

1.3.LA NUOVA STRATEGIA DI SVILUPPO

1.3.1 Il “Washington Consensus”.

Negli anni ottanta il funzionamento dei mercati in America Latina era distorto e ciò era causato anche da politiche economiche che non promuovevano l'efficienza: ad esempio le politiche di *import substitution* non fornivano alle imprese gli incentivi necessari per mantenere standard qualitativi che le rendessero competitive a livello internazionale. Inoltre le alte spese pubbliche generavano forti deficit di bilancio e non erano giustificate da investimenti produttivi ma servivano a mantenere un settore statale ampio ma poco efficiente. Le risorse necessarie per finanziare le spese pubbliche erano ottenute indebitandosi fortemente sui mercati

la percentuale di popolazione con carenze di capacità nelle tre dimensioni base dello sviluppo umano: vivere un'esistenza sana e ben nutrita, disporre di una sicura riproduzione ed essere ben istruiti.

dei capitali esteri. Quando, in seguito allo shock petrolifero, gli Stati Uniti alzarono i tassi d'interesse²⁸, i debiti contratti divennero insostenibili e i Paesi indebitati dovettero, per far fronte ai loro impegni, adottare provvedimenti che generarono una diminuzione degli investimenti produttivi e un aumento dell'inflazione. Nel 1990 Williamson (1990) indicò una serie di politiche da attuare in questi Paesi per ottenere l'aggiustamento strutturale e lo sviluppo²⁹; in seguito la strategia fu ritenuta valida dalla maggior parte degli economisti delle organizzazioni economiche internazionali e si creò un generale accordo, chiamato appunto "Washington Consensus", sull'opportunità di applicare queste misure anche in altri contesti.

Stiglitz (1998a) sostiene che il successo delle indicazioni raccolte nel "Washington Consensus" era dovuto alla semplicità dell'approccio. Anche se le riflessioni dei proponenti erano profonde l'attuazione delle misure era abbastanza semplice perché era riferito ad un numero limitato di indicatori macroeconomici. I vantaggi di un approccio di questo tipo erano dati dall'attenzione che riservava a problemi di primo piano e dalle indicazioni che forniva, facilmente applicabili in numerosi contesti. I risultati di

²⁸. Faini (1991) spiega l'origine del problema dell'indebitamento e ricorda che negli anni settanta i Paesi produttori di petrolio avevano ottenuto considerevoli vantaggi grazie all'aumento del prezzo di questa materia prima. La loro traduzione in un più consistente risparmio mondiale aveva provocato una diminuzione dei tassi d'interesse internazionali: in una situazione di questo tipo era facilitato il ricorso al credito internazionale utilizzato dai PVS non solo per promuovere gli investimenti e le esportazioni ma anche per spese non produttive. Negli anni ottanta cambiano le caratteristiche dell'indebitamento: i prezzi reali delle materie prime diminuiscono sensibilmente a causa della minore domanda dei Paesi industrializzati contenuta attraverso programmi di risparmio energetico. Inoltre le politiche monetarie restrittive attuate dai Paesi industrializzati e in particolare dagli Stati Uniti causano un forte aumento dei tassi d'interesse: poiché tutti i prestiti erano contratti in dollari, l'apprezzamento di questa valuta produce un significativo aumento dell'onere del debito. Per i PVS diventa impossibile sostenerlo sia perché le principali fonti di valuta a loro disposizione, esportazioni di materie prime e di beni agricoli, hanno subito un drastico rallentamento sia per la diversa natura dei creditori, ora operatori privati, che concedono prestiti a scadenza più breve e a termini meno concessionali.

²⁹. Florio (1998) Il fatto che tra gli obiettivi delle politiche comprese nel "Washington Consensus" ci fosse anche lo sviluppo stupisce anche considerando la riflessione di Stiglitz (1998a) riportata più avanti. Si potrebbe spiegare considerando il significato riduttivo che le organizzazioni economiche internazionali davano a questo termine.

crescita ottenibili seguendo questi suggerimenti potevano essere però in contrasto con gli obiettivi di sviluppo.

Il “Washington Consensus”³⁰ prevedeva il contenimento del deficit di bilancio ad un livello in cui il fabbisogno primario non superasse il 2% del PNL. La spesa pubblica doveva essere indirizzata alla costruzione di infrastrutture e alla fornitura di istruzione primaria e di servizi sanitari di base e non ci doveva essere l’utilizzo delle risorse pubbliche per attività economicamente improduttive come la difesa. Era necessario effettuare riforme fiscali, che allargassero la base imponibile e riducessero le aliquote marginali, per migliorare l’equità senza diminuire la progressività del sistema fiscale. La liberalizzazione finanziaria, con la determinazione dei tassi di interesse lasciata al mercato o con l’abolizione dei privilegi, doveva portare a una situazione caratterizzata dall’esistenza di un tasso d’interesse reale moderatamente positivo. Era inoltre necessario l’esistenza di un unico tasso di cambio abbastanza basso, per assicurare competitività commerciale, e manovrabile per rassicurare gli esportatori che questa situazione permanesse anche nel lungo periodo. Williamson suggeriva anche di attuare la liberalizzazione commerciale attraverso l’abolizione dei controlli quantitativi e l’abbassamento delle tariffe fino a un limite uniforme e di accogliere gli investimenti diretti esteri attraverso lo smantellamento delle barriere. Le imprese statali dovevano essere vendute ai privati, che avrebbero trovato una protezione maggiore dei loro diritti di proprietà grazie a un sistema legale più forte, tale sistema avrebbe limitato la competizione solo per motivi di sicurezza o per problemi legati alla protezione ambientale e alla situazione finanziaria.

E' interessante notare che, secondo Williamson, queste misure non volevano sostenere un particolare orientamento politico, ma riassumevano ciò che gli economisti "seri" ritenevano necessario per il buon andamento dell'economia. L'autore aggiunge ai principi guida una serie di politiche che, anche se non incluse nell'elenco originale perché si generava disaccordo sulla loro validità, orientarono le manovre delle istituzioni economiche e finanziarie nei primi anni novanta. Alcuni dei temi originariamente considerati da Williamson, come la distribuzione del reddito e la correzione dei fallimenti del mercato, non venivano però affrontati in modo adeguato. Inoltre, in pratica, il "Washington consensus" si tradusse nella promozione di tassi di cambio stabili e alti abbastanza per proteggere i finanziatori internazionali³¹, e in particolare per essere compatibili con quelli decisi dal Fondo Monetario Internazionale, uno dei finanziatori più influenti.

Si può notare, considerando l'elenco dei principi sui quali il "Washington Consensus" si basava, che il ruolo dello Stato³² è praticamente inesistente. Al settore pubblico compete solo la difesa, l'educazione, la fornitura di infrastrutture e qualche misura a sostegno dei poveri: per gli ambiti più rilevanti nella conduzione dell'economia si riteneva che la "mano invisibile" delle forze di mercato, grazie alla liberalizzazione, alla deregolamentazione e alla privatizzazione, avrebbe garantito il raggiungimento dei migliori risultati in termini di crescita.

³⁰ Le indicazioni sono in Williamson (1990). La trattazione esposta segue quella di Florio (1998)

³¹ Il bisogno di finanziamenti, non solo per i Paesi dell'America Latina ma in generale per tutti i PVS, era sentito anche per il sempre più pressante problema dell'indebitamento estero.

³² Mentre Florio (1998) si sofferma sulla mancanza di un ruolo per lo Stato, Stiglitz (1998a, 1998b) noterà la mancanza anche di altri elementi indispensabili per il buon andamento dell'economia.

1.3.2 Oltre il “Washington Consensus”

Stiglitz (1998a, 1998b)³³ ha riflettuto sui suggerimenti che il “Washington Consensus” forniva per il disegno delle politiche economiche: egli riconosce l’importanza della liberalizzazione del commercio, della stabilizzazione macroeconomica e della eliminazione delle distorsioni dei prezzi per il buon funzionamento dell’economia, ma sottolinea che queste indicazioni non considerano tutti gli elementi rilevanti per la crescita e possono quindi risultare fuorvianti. Nell’affrontare l’argomento Stiglitz parte dalla considerazione della crisi finanziaria del Sud est asiatico: i Paesi di questa regione hanno seguito solo parzialmente³⁴ i suggerimenti del “Washington Consensus” ma hanno ottenuto risultati in termini di crescita e di sviluppo³⁵ veramente considerevoli. L’autore sostiene che i problemi che gli Stati del Sud est asiatico hanno dovuto affrontare trovano la loro radice non in una soffocante azione del governo, come gli economisti del “Washington Consensus” concluderebbero, ma al contrario nel fatto che il settore pubblico non sia intervenuto a sufficienza nella regolamentazione del settore finanziario. Il contesto fornito dalla visione dominante non riesce a spiegare né il miracolo asiatico né la crisi che ha coinvolto questa regione.

Stiglitz (1998b) sottolinea che le dimensioni non considerate dal “Washington Consensus” sono quelle che spiegano il fallimento della transizione al mercato della Russia perché sono proprio gli

³³ Florio (1998) ritiene che il “Washington Consensus” sia venuto meno proprio con la critica fatta da Stiglitz dalla sua influente posizione di capo economista e senior vice presidente alla Banca Mondiale, anche se ciò non significa che tutti gli economisti delle organizzazioni economiche e finanziarie condividano la sua opinione che comunque è basata su teorie riconosciute da tutti.

³⁴ Infatti l’inflazione è stata mantenuta a livelli bassi, in linea con le indicazioni fornite dal “Washington Consensus”.

elementi sui quali l'economia di mercato si basa. Mentre la teoria economica individua nella proprietà privata e nella competizione fattori indispensabili per il buon andamento dell'economia, i suggerimenti del "Washington Consensus" si occupavano solo di garantire i diritti di proprietà, pensando che fossero sufficienti per fornire gli incentivi giusti per la competizione. Anche il problema della distribuzione e delle conseguenze che questo poteva avere, per

quanto riguarda il processo di democratizzazione, non era considerato con la dovuta attenzione. Gli effetti generati da questa parziale visione, in termini di alta diseguaglianza e di debole crescita, sono tutt'altro che trascurabili. Solo successivamente si è riconosciuto il ruolo che le infrastrutture istituzionali avevano nella promozione della competizione e nel contenimento della diseguaglianza.

Stiglitz (1998a) sostiene che sono ora noti gli elementi necessari per promuovere un migliore funzionamento dei mercati e per permettere l'avvio di un processo di crescita sostenuto. Contemporaneamente c'è stato un allargamento degli obiettivi da perseguire per il raggiungimento dello sviluppo tra i quali compaiono la sostenibilità, l'eguaglianza e la democrazia. Date le interrelazioni esistenti tra i fattori chiamati in causa dai due processi, è importante formulare strategie complementari che permettano di perseguire questi obiettivi simultaneamente³⁶.

Innanzitutto bisogna chiarire cosa si intende per sviluppo e Stiglitz(1998b) definisce questo concetto dicendo che lo sviluppo è

³⁵ Tra questi: riduzione della povertà, innalzamento dell'aspettativa di vita, diffusione dell'educazione. Non solo la rapida crescita, ma anche il fatto che i benefici della stessa siano stati diffusi, permette di parlare di "miracolo asiatico"

³⁶ Stiglitz (1998a) ricorda però che esistono anche dei *trade-off* nel perseguire gli obiettivi di crescita e di sviluppo: la difficoltà esistente rende questa strategia indubbiamente più complessa da attuare rispetto alle semplici indicazioni fornite dal "Washington Consensus".

*“a transformation in society, a movement from traditional relations, traditional ways of thinking, traditional ways of dealing with health and education, traditional methods of production, to a more “modern” ways”*³⁷. Un elemento di questo processo è dato, ad esempio, dalla capacità degli individui di riconoscere la possibilità che ci sia un cambiamento³⁸. La trasformazione non è fine a se stessa ma è funzionale al raggiungimento di un maggior controllo da parte degli individui sul loro destino: lo sviluppo dovrebbe consentire, ad esempio, un allargamento dei loro orizzonti e una loro minore vulnerabilità nei confronti di malattie e calamità.

Lo sviluppo non è più visto come un problema definito da variabili economiche e quindi i suggerimenti che l'economia è in grado di dare non sono sufficienti per la costruzione di una strategia che consenta di attuare la trasformazione. Inoltre alcuni obiettivi, come la riduzione della povertà e l'estensione dell'istruzione, devono essere considerati funzionali al cambiamento che caratterizza lo sviluppo. Non bisogna dimenticare il ruolo chiave che le istituzioni, ancora una volta, hanno nella trasformazione: a volte le nuove istituzioni sostituiscono quelle precedenti indebolite dal cambiamento e altre volte si modificano con l'ambiente e agiscono così come elementi di continuità. La presenza di infrastrutture istituzionali rende possibile il buon andamento dell'economia e quindi la crescita: perché i meccanismi competitivi non generino diseguaglianza è necessario che ci siano sistemi legislativi in grado di regolarne il funzionamento; servono provvedimenti che completino le imperfezioni del mercato e misure a tutela delle classi più povere quando vengono meno le tradizionali

³⁷ Stiglitz (1998b)p.1

³⁸ L'autore sostiene che nelle società tradizionali il mondo viene accettato come si presenta; caratteristica delle società moderne è allora la consapevolezza di agire per operare dei cambiamenti: ad esempio ridurre la mortalità infantile e aumentare la produttività.

reti di solidarietà. La liberalizzazione del commercio, la privatizzazione e la stabilizzazione macroeconomica hanno dimostrato non essere sufficienti per la crescita e ancora meno per lo sviluppo. Promuovendo la trasformazione della società, del modo di pensare e di produrre, l'accumulazione di conoscenza e la democratizzazione, elementi che caratterizzano il processo di sviluppo, è possibile ottenere risultati di crescita di lungo periodo e questa relazione tra i due processi è la caratteristica che distingue la definizione di sviluppo proposta da Stiglitz (1998b).

1.3.3 L'importanza della partecipazione

Le modificazioni che costituiscono il processo di sviluppo sono prima di tutto nel modo di pensare e questo cambiamento non può venire dall'esterno dell'individuo perché il processo di maturazione attraverso il quale si modificano gli schemi mentali è personale. Inoltre la presenza di un intervento esterno può essere controproducente perché può disincentivare gli individui ad utilizzare le proprie capacità e diminuire la loro autostima³⁹. Secondo Stiglitz (1998b) una strategia di sviluppo deve essere basata sul coinvolgimento degli individui e sulla loro partecipazione. Il primo elemento è importante perché solo se il soggetto si sente parte della società contribuirà al perseguimento degli obiettivi comuni impegnandosi attivamente.

La partecipazione risulta importante nel processo di sviluppo per numerosi motivi che Stiglitz (1999) discute dopo aver chiarito che, parlando di questo concetto, si riferisce all'attivo impegno civico e

³⁹ L'aumento dell'autostima è uno degli obiettivi dello sviluppo secondo Sen e l'UNDP (1996). La trattazione che Stiglitz (1998b) porta avanti è in linea con le riflessioni più recenti su questo argomento.

al contributo degli individui in un dialogo nel quale discutono e decidono sulle scelte per loro rilevanti. I risultati ottenuti in questo modo saranno considerati giusti, grazie al processo di costruzione del consenso dal quale derivano, e saranno più adeguati alle necessità dei beneficiari. La partecipazione ha un ruolo chiave per quanto riguarda lo sviluppo sotto diversi punti di vista. Innanzitutto essa riduce la resistenza al cambiamento perché i soggetti, quando coinvolti, riescono a conoscere meglio le alternative e a valutare meglio la validità delle stesse: questo è importante perché si è visto come il processo di sviluppo comporti prima di tutto un cambiamento nel modo di pensare. Inoltre con il coinvolgimento attivo dei destinatari i progetti di sviluppo sono più facilmente attuabili e consentono di ottenere migliori risultati⁴⁰. Stiglitz sottolinea la differenza tra sviluppo economico e sviluppo sociale, indicando con quest'ultimo termine il progresso ottenuto da un Paese, non solo in termini economici, e indica la partecipazione come l'elemento che promuove il raggiungimento di entrambi.

Anche l'UNDP sostiene l'idea presentata da Stiglitz e già nel rapporto del 1993, interamente dedicato alla partecipazione, indicava come questa si concretizza nel tentativo di coinvolgere le persone nei processi economici, sociali, culturali e politici che influenzano la loro vita. Perché ciò avvenga è necessario che gli individui abbiano un certo controllo dei processi indicati e quindi alcuni poteri per promuovere, nella loro vita e nella società, i valori che ritengono importanti. Ciò significa, per quanto riguarda la partecipazione sociale e politica, che le persone possono intervenire nella vita delle comunità di appartenenza e che possono scegliere e modificare il sistema di governo; sotto il profilo economico si fa riferimento invece alla possibilità di delle persone di intraprendere

⁴⁰ Discussioni relative a questi risultati sono in Stiglitz (1998b) e in World Bank (1995)

liberamente qualsiasi attività economica. Dalla discussione dell'UNDP relativamente a quest'ultimo aspetto si può intravedere un legame tra sviluppo sociale e sviluppo economico. Infatti la possibilità di svolgere un lavoro produttivo e remunerativo sembra essere la forma ottimale di partecipazione al mercato: l'attività lavorativa, in questo modo, oltre a conferire potere economico, attribuendo agli individui la possibilità di acquistare beni e servizi, garantisce anche potere sociale e politico. Il primo deriva dal fatto che raggiungere una posizione dalla quale si contribuisce al processo produttivo rafforza la dignità e il rispetto di se stessi. Il potere politico invece deriva dalla possibilità di influenzare il processo decisionale e l'organizzazione già nel luogo in cui gli individui lavorano. Creare occupazione, secondo questa prospettiva, sarebbe quindi un modo per aumentare il livello di partecipazione: con una maggiore occupazione si promuoverebbe anche lo sviluppo economico poiché un numero maggiore di individui avrebbe una fonte di reddito sicura e verrebbe promossa la crescita economica grazie all'aumento della produttività⁴¹.

1.3.4 Il capitale sociale, una nuova variabile di riferimento

L'importanza della partecipazione è messa in luce da Stiglitz anche considerando il suo contributo alla costruzione e al mantenimento del capitale sociale, una forma di capitale che risulta essenziale perché la trasformazione con cui si definisce lo sviluppo avvenga con successo: infatti con il termine di capitale sociale Stiglitz indica le istituzioni e le relazioni che facilitano le

⁴¹. Maggiore occupazione non significa necessariamente maggiore produttività ma nel rapporto dell'UNDP si sottolineava che era la partecipazione economica riguardava la possibilità di svolgere

transazioni e risolvono le controversie. La partecipazione crea infatti un senso di comunità poiché quando le persone agiscono insieme sviluppano norme e valori condivisi e questi sono alla base della formazione delle relazioni sociali che costituiscono il capitale sociale. E' importante l'esistenza di questo elemento perché nel processo di trasformazione, che caratterizza la crescita e lo sviluppo, il capitale sociale esistente può essere distrutto per l'indebolimento delle relazioni tradizionali⁴² senza che ne vengano create di nuove, lasciando la società senza le necessarie strutture istituzionali che le consentono di funzionare in modo efficiente.

È interessante notare che alcune definizioni del concetto di capitale sociale non considerano solo l'insieme delle istituzioni presenti in una società ma, come indica la Banca Mondiale, anche le relazioni e le norme che caratterizzano la quantità e la qualità delle interazioni sociali in una società⁴³.

Dalle indicazioni date nelle definizioni la variabile capitale sociale sembra presentare potenzialità interessanti per l'approfondimento della relazione tra crescita e sviluppo. Lo studio di questo concetto infatti si inserisce nella riflessione teorica sul tema dello sviluppo in sintonia con le definizioni del termine più recentemente proposte. In misura maggiore sono le modalità d'azione di questa variabile a rendere interessante un suo approfondimento: il capitale sociale sembra infatti agire, come si vedrà nel capitolo tre, su variabili rilevanti sia per la promozione della crescita economica sia per il raggiungimento dello sviluppo.

Ad esempio il capitale sociale apporta un contributo significativo alla crescita economica perché crea un clima di responsabilità e di

un'attività economica che fosse produttiva e significativa per la società.

⁴² E' il senso di comunità che, secondo Stiglitz (1999), induce gli individui a preoccuparsi dei soggetti più svantaggiati.

cooperazione che riduce i costi di transazione delle attività commerciali e permette l'esistenza di un clima in cui le attività economiche sono più sicure. Per quanto riguarda la promozione dello sviluppo, il capitale sociale permette che anche i più deboli ottengano dei benefici perché in una comunità basata sulle relazioni personali c'è uno spazio più ampio per la loro partecipazione.

L'importanza del capitale sociale nell'affrontare i problemi dello sviluppo è data anche dal fatto che la natura di questa variabile richiama, coinvolge, le caratteristiche specifiche delle società considerate e permette quindi di tenerle in considerazione nel disegno delle politiche di sviluppo. Queste risulteranno più adeguate alla realtà delle diverse situazioni e quindi più efficaci poiché valorizzeranno le risorse esistenti. A sostegno di questa considerazione Woolcock (1998) ricorda che a volte i progetti di sviluppo hanno fallito perché si riteneva che i valori e i processi di crescita occidentali fossero validi per tutti i Paesi e nel tentativo di trasferirli ai PVS si sono indebolite le forze tradizionali delle società considerate che potevano invece sostenere il processo di sviluppo.

Dalle definizioni proposte per il concetto di capitale sociale non è immediato comprendere come sia possibile raggiungere i risultati presentati. Prima di approfondire lo studio del capitale sociale e delle dinamiche alla base della sua azione è interessante esaminare i contributi proposti dai diversi autori nell'analisi del rapporto tra crescita e disuguaglianza per verificare se, all'interno di questo dibattito, l'introduzione del capitale sociale può fornire delle prospettive di ricerca nuove: questa possibilità motiverebbe ulteriormente lo studio del capitale sociale.

⁴³In un'altra definizione, proposta da Serageldin (1996, 196), il capitale sociale viene indicato come *"the glue that holds societies together"* che rende possibile la crescita economica e il benessere umano.

Capitolo 2

LE RELAZIONI TRA DISEGUAGLIANZA E CRESCITA

2.1 INTRODUZIONE

La crescita economica è un tema che ha sempre suscitato l'interesse di molti economisti. L'attenzione al problema della diseguaglianza e alla relazione che poteva esistere tra questo fenomeno e il processo di crescita è stata posta invece solo in tempi più recenti.

Uno dei primi contributi nello studio del legame tra crescita e diseguaglianza è stato quello di Kuznets: l'autore, analizzando l'evidenza empirica relativa ad alcuni Paesi industrializzati, formula un'ipotesi secondo la quale durante il processo di crescita, e quindi all'aumentare del reddito, la diseguaglianza prima aumenta e poi diminuisce.

Oltre a Kuznets molti autori dopo di lui si sono occupati di individuare le cause di una tendenza di questo tipo e di verificare empiricamente la validità dell'ipotesi. Anche recentemente sono stati presentati contributi, teorici ed empirici, che analizzano gli effetti della crescita sulla diseguaglianza ma oggi l'attenzione è però maggiormente concentrata sul legame causale inverso. Mentre gli argomenti tradizionali consideravano la diseguaglianza un fattore stimolante per la crescita basandosi sull'importanza del risparmio e sulla natura degli investimenti, nella maggior parte

degli ultimi gli studi si ritiene che la distribuzione diseguale del reddito e delle risorse rallenti il processo di crescita e in essi si cerca di individuare i meccanismi attraverso i quali ciò avviene.

Se la relazione tra diseguaglianza e crescita è di segno negativo, diventa rilevante l'azione redistributiva per garantire una distribuzione egualitaria delle risorse e quindi l'esistenza di condizioni che permettano lo sviluppo di un processo di crescita di lungo periodo. La diseguaglianza e gli effetti che la redistribuzione esercita su questa sono molto importanti non solo per le conseguenze sul processo di crescita, ma anche per quanto riguarda la riduzione della povertà e il raggiungimento dello sviluppo: l'analisi della redistribuzione deve considerare i *tradeoff* esistenti nel perseguimento dei due obiettivi cercando di individuare gli strumenti che permettano di raggiungere una crescita compatibile con lo sviluppo.

In questo capitolo si presenteranno i contributi che hanno analizzato l'andamento della diseguaglianza durante il processo di crescita e, con maggiore attenzione, quelli che hanno affrontato lo studio del legame causale inverso. La letteratura su questo argomento è molto vasta ma qui ci si soffermerà soprattutto sull'analisi delle conseguenze che la diseguaglianza produce sulla crescita attraverso il meccanismo politico, il sistema educativo e il mercato del credito¹: sono questi i canali attraverso i quali la diseguaglianza agisce considerati con maggiore attenzione perché sembrano consentire una trattazione realistica e non semplicistica del problema del rapporto tra diseguaglianza e crescita suggerendo

¹ Anche lo studio del tasso di risparmio è rilevante perché numerosi contributi considerano gli effetti della redistribuzione su questa variabile: nell'analisi svolta sarà evidenziato che è possibile definirlo in modo più completo e non necessariamente come funzione crescente del reddito e questo permetterà di individuare degli effetti della redistribuzione diversi da quelli solitamente considerati

inoltre alcune modalità per attuare redistribuzione che persegua efficienza ed equità.

2.2 LA DISEGUAGLIANZA NEL PROCESSO DI CRESCITA

2.2.1 L'ipotesi di Kuznets e i contributi successivi.

I primi studi sul legame tra crescita e diseguaglianza si sono soffermati sul cambiamento nella distribuzione del reddito nel processo di crescita. L'interesse per questo problema è sorto negli anni 50 quando i modelli neoclassici e keynesiani erano i riferimenti teorici maggiormente accreditati. Il fatto che l'attenzione sia stata posta sulle conseguenze che la crescita causava sulla distribuzione del reddito e non sulla relazione opposta deriva dal fatto che gli economisti di questo periodo non erano interessati principalmente alle determinanti della crescita ma alle sue conseguenze distributive². Lo studio di Kuznets³ (1955) e i lavori successivi volti alla verifica empirica o all'estensione dei risultati da lui ottenuti si inseriscono in questo contesto.

La spiegazione di Kuznets basata sul trasferimento di lavoratori da un settore all'altro del sistema economico viene spiegata analiticamente da Robinson (1975): l'autore considera due settori, indicati con 1 e 2, con diversa produttività e, di conseguenza, con reddito medio diverso, y_1 e y_2 con $y_1 < y_2$. I due settori sono diversi anche per la proporzione della popolazione totale

² In particolare l'interesse riguardava non la distribuzione personale, cioè la quantità di reddito che ogni individuo riceve, ma la distribuzione funzionale, la quota di reddito percepita dai fornitori dei fattori produttivi, dai lavoratori e dai capitalisti. Da questo nascevano le teorie classificatorie delle caratteristiche e delle conseguenze del progresso tecnico, come quelle proposte da Hicks e da Harrod.

³ Lo studio effettuato da Kuznets, l'ipotesi da lui formulata e la spiegazione che a questa veniva data dall'autore sono stati presentati nel capitolo 1

dell'economia presente al loro interno: n_1 e n_2 . La crescita è qui definita come uno spostamento della popolazione dal settore a bassa produttività all'altro, quindi come un aumento di n_2 man mano che n_1 diminuisce. Allo stesso tempo è previsto un aumento della diseguaglianza misurata dalla varianza del logaritmo del reddito, misura invariante al variare della moneta utilizzata nei diversi Paesi. Kuznets riteneva che la diseguaglianza nel settore a bassa produttività, quello tradizionale, fosse minore rispetto all'altro e questa ipotesi viene ripresa da Robinson: la varianza, che misura la diseguaglianza nei due settori, è infatti tale che $V_1 < V_2$. Se si considera la diseguaglianza totale presente nel sistema economico, cioè la somma della diseguaglianza dei due settori

$$V = n_1 V_1 + n_2 V_2 + n_1 \log^2 y_1 + n_2 \log^2 y_2 - (n_1 \log y_1 + n_2 \log y_2)^2$$

si può constatare come all'aumentare di n_2 il suo valore prima aumenti e poi, dopo un certo livello diminuisca, seguendo un andamento ad U rovesciata, proprio come previsto da Kuznets.

Kravis (1960) cerca di spiegare le differenze nella diseguaglianza nel reddito esistente tra i Paesi e nota che nei PVS la distribuzione risulta più diseguale e porta questo dato a conferma dell'ipotesi che l'eguaglianza tende ad essere maggiore se il processo di cambiamento economico e sociale che ha interessato il Paese è di lungo periodo. La trasformazione, secondo l'autore, è associata all'idea dell'industrializzazione e quindi l'intensità del processo si valuta considerando quanto le moderne tecniche hanno coinvolto le fasi di produzione e se le relazioni sociali soddisfano i requisiti di una società materialistica.

E' interessante notare che Kravis si sofferma non solo sui fattori economici del processo di sviluppo ma anche su quelli sociali poichè ad entrambi è attribuito un ruolo importante nella determinazione del livello di diseguaglianza nelle diverse fasi del

processo di crescita. La distribuzione delle caratteristiche degli individui che influenzano i risultati economici⁴, come l'abilità e la motivazione; le barriere alla mobilità sociale o imposte dallo Stato, attraverso il sistema legislativo, o riconducibili alle caratteristiche culturali della popolazione; la struttura economica che può offrire possibilità occupazionali molto diversificate accompagnate da alti differenziali salariali e infine l'organizzazione politica e sociale sono gli elementi che Kravis ritiene rilevanti nella spiegazione delle differenze nel grado di diseguaglianza tra i Paesi.

I fattori sociali hanno un forte peso nel determinare differenze nella distribuzione del reddito in quanto è in base a questi che viene frenata la mobilità sociale e si creano le discriminazioni. L'accesso all'istruzione, che tenderebbe a diminuire le diseguaglianze è di solito negato ai gruppi che ne ricaverrebbero i maggiori benefici sia perché questi individui non possono, date le loro risorse, permettersi investimenti in istruzione sia perché il potere politico agisce in modo tale da mantenere la situazione esistente. Nei Paesi industrializzati le situazioni in cui c'è un uguale accesso alle opportunità per i diversi gruppi sono più numerose rispetto a quanto avviene nei PVS: in questi ultimi la popolazione è caratterizzata da una maggiore diseguaglianza nelle opportunità di lavoro e quindi di reddito. Le differenze nelle strutture economiche tendono ad aumentare sempre la diseguaglianza, indipendentemente dallo stadio di sviluppo in cui il Paese si trova diversamente quindi da quanto aveva ipotizzato Kuznets. Infatti con il processo di sviluppo si assiste ad una progressiva diversificazione dei settori e delle occupazioni e ciò produce un aumento della differenziazione

⁴ L'autore riconosce che la distribuzione delle caratteristiche personali non riceve molta attenzione dall'analisi economica anche per problemi di misurazione e di comparazione; è però una variabile importante ad esempio se si considera quale conseguenza ha una propensione al rischio più o meno alta nella decisione di intraprendere nuovi progetti.

nei redditi e una crescente diseguaglianza. Una volta che il Paese ha superato lo stadio di transizione, dall'economia di sussistenza alla prima industrializzazione, i fattori sociali tendono invece a diminuire la diseguaglianza: l'educazione si diffonde, così come gli schemi di sicurezza sociale, i redditi sono originati principalmente da salari da lavoro dipendente e non tanto da profitti o da rendite, come avveniva invece nelle prime fasi di sviluppo e sono perciò più omogenei; queste forze bilanciano quelle di segno opposto e anzi consentono una riduzione della diseguaglianza. Kravis conclude che, considerando sia i fattori economici sia quelli sociali, la diseguaglianza varia al crescere del reddito nel modo in cui era stato indicato Kuznets.

Stiglitz⁵ (1969) nota che gli studi relativi alla distribuzione del reddito si sono occupati principalmente della distribuzione funzionale, cioè della quota di reddito che i diversi fattori produttivi ricevono, e non della distribuzione personale, che si riferisce invece alla quota totale di reddito nazionale percepita dagli individui indipendentemente dalla sua origine. Egli si preoccupa quindi di isolare le cause che operando nel processo di accumulazione del reddito producono una sua diseguale distribuzione.

L'autore considera un modello di accumulazione nel quale la popolazione cresce ad un tasso costante, il lavoro è omogeneo, c'è un'equa distribuzione della ricchezza a favore dei discendenti e la funzione di risparmio è lineare⁶; la conclusione alla quale giunge prevede in un'economia con queste caratteristiche, se il sentiero di

⁵ A differenza del contributo di Kuznets e di Kravis, che si sono occupati del processo di sviluppo, Stiglitz discute un problema di crescita. I suoi risultati sono collocati qui perché egli fornisce una spiegazione teorica dell'andamento ad U rovesciata della diseguaglianza mentre la maggior parte degli autori si è occupata di cercarne una verifica empirica.

crescita è stabile, tutta la ricchezza e il reddito sono asintoticamente distribuiti equamente⁷. Stiglitz si interroga su quali variazioni questo risultato se vengono modificate alcune ipotesi e in particolare quali siano le conseguenze dell'introduzione di eterogeneità tra gli individui nella distribuzione del reddito e della ricchezza: l'andamento della diseguaglianza prende la forma di U rovesciata, come indicato da Kuznets, perché durante il processo di crescita può aumentare ma asintoticamente, quando l'economia raggiunge lo stato stazionario, si arriverà ad un equilibrio di lungo periodo caratterizzato da eguaglianza nella distribuzione.

Per comprendere questo risultato bisogna considerare le ipotesi che ora caratterizzano il modello: gli individui hanno lo stesso reddito da lavoro ma una diversa dotazione di ricchezza⁸, la propensione al risparmio è uguale per tutti e l'accumulazione avviene a un tasso costante che coincide con quello di crescita della popolazione. La diseguaglianza tra le famiglie cresce finché il tasso di rendimento del capitale, l'unica fonte di eterogeneità nell'economia, è abbastanza alto. Poiché i rendimenti marginali del capitale sono decrescenti, il tasso di rendimento scende con il livello di sviluppo; allo stesso tempo cresce il peso nella dotazione poiché il reddito da lavoro cresce. Ad un certo stadio il processo che genera diseguaglianza si ferma e si inverte perché i redditi da capitale, diseguali tra gli individui, diventano meno importanti rispetto a quelli da lavoro salariato e questi sono fissati allo stesso livello per tutti, perché determinati dalle forze di mercato.

⁶ Da questa ipotesi deriva un comportamento di accumulazione del capitale, nell'aggregato, indipendente dalla distribuzione della ricchezza. Come è mostrato da Stiglitz nella trattazione analitica dell'equazione dell'accumulazione.

⁷ C'è la possibilità che per un certo periodo di tempo la ricchezza sia distribuita in modo meno regolare ma questa situazione non permane nel lungo periodo.

⁸ Bourguignon (1996) nel considerare questo modello specifica che la ricchezza è qui intesa come risorse sia fisiche sia umane.

Bourguignon (1996) sottolinea che il modello proposto da Stiglitz è interessante perché, oltre a fornire una giustificazione all'ipotesi formulata da Kuznets, mostra che la distribuzione del reddito e della ricchezza è endogena al processo di sviluppo almeno negli stadi di transizione. Inoltre l'esogeneità del tasso di crescita di lungo periodo deriva dalla distribuzione del reddito che in questo modello è egualitaria ma si può ipotizzare che essa corrisponda alla distribuzione di abilità innate per rendere l'analisi più completa. Infine una redistribuzione progressiva durante il processo di crescita non comporta cambiamenti nel tasso di crescita dell'economia. Quest'ultimo risultato deriva dall'ipotesi di propensione al risparmio costante, assunzione che è giustificabile considerando un orizzonte temporale abbastanza lungo, come quello che un processo di crescita richiede⁹.

2.2.2 L'ipotesi di Kuznets alla prova dei dati.

L'ipotesi che Kuznets aveva originariamente formulato era basata sui dati relativi alle dinamiche della diseguaglianza relativi a soli tre Paesi industrializzati¹⁰ e lo stesso autore era consapevole dell'insufficienza dei dati a sua disposizione e concludeva dicendo che poteva solo ipotizzare una regolarità dell'andamento della diseguaglianza al crescere del reddito. Nei lavori successivi l'autore ha considerato la possibilità che la tendenza riscontrata caratterizzasse anche l'esperienza di sviluppo di altri Paesi incontrando però dei problemi a causa della mancanza di dati: per

⁹ Nel modello di Kaldor la propensione al risparmio non era costante e questo portava a ritenere la redistribuzione un fattore che rallentava la crescita.

analizzare un fenomeno di questo tipo, longitudinale, era necessario prendere in considerazione lunghe serie storiche che al momento non erano disponibili, soprattutto per i PVS.

Molti autori hanno ripreso il contributo di Kuznets per controllarne la validità empirica e hanno cercato di ricavare delle conclusioni generali riguardo la variazione della disegualianza nel processo di sviluppo utilizzando dati *cross section*¹¹. Mentre con i dati *time series* si analizza l'andamento della disegualianza in un singolo Paese nel corso del tempo, con i dati di tipo *cross section* si considera un periodo di tempo molto più breve e si osserva la situazione relativa alla disegualianza nei diversi Stati. Se si ipotizza che il processo di sviluppo dei Paesi considerati sia uguale¹², ognuno di essi ne rappresenta uno stadio e la considerazione del loro insieme permette di analizzare l'intero processo.

Paukert (1973) considera 56 Paesi classificati in diverse categorie in base al reddito nazionale procapite; dai suoi risultati sembra esserci conferma del fatto che in media la tendenza osservata da Kuznets si ripresenta tra i Paesi e nel tempo, anche se l'indice di Gini¹³, la misura della disegualianza utilizzata

¹⁰ Precisamente i Paesi erano Stati Uniti, Germania e Regno Unito e anche se il processo di crescita era iniziato in periodi diversi nei re Paesi, presentava caratteri simili, ad esempio per il ruolo svolto dall'industrializzazione.

¹¹ Con i campioni orizzontali si possiede per ciascun Paese una o più osservazioni sulle variabili rilevanti per lo studio del fenomeno considerato, in questo caso reddito procapite e indice di disegualianza.

¹² Checchi (1997a) ricorda che il processo può essere identico al netto di effetti specifici dati, ad esempio, dalla localizzazione territoriale, dalla popolazione e dalla dotazione di risorse naturali.

¹³ L'indice di concentrazione di Gini, elaborato nel 1912, misura quanto la distribuzione effettiva si allontana da quella perfettamente egualitaria: può essere interpretato come la differenza media esistente tra le risorse di due individui presi a caso rapportata alla media. È ottenuto infatti sommando le differenze esistenti tra tutti i redditi, presi a coppie, e calcolando la media, rispetto alla popolazione, del valore ottenuto. L'ultima operazione permette di ottenere un indicatore normalizzato tra 0, perfetta uguaglianza, e 1, totale disegualianza. Checchi (1997a) sottolinea alcune proprietà dell'indice di Gini: oltre a fornire il grado di concentrazione della distribuzione sintetizzato in un numero, è un indicatore invariabile rispetto all'unità di misura ed è sensibile ai trasferimenti tra i percettori della distribuzione considerata.

dall'autore, varia in modo considerevole tra i Paesi appartenenti alla stessa categoria di reddito (tabella 1)

Tabella 1

L'esistenza di una curva ad U rovesciata in una *cross section* di dati

Categorie di reddito (dollari USA 1965)	Gini medio	variazione
Meno di 100	0,419	0,33-0,51
101-200	0,468	0,26-0,50
201-300	0,499	0,36-0,62
301-500	0,494	0,30-0,64
501-1000	0,438	0,38-0,58
1001-2000	0,401	0,30-0,50
oltre 2001	0,365	0,34-0,39

fonte: Paukert (1973)

Adelman e Morris (1973) trovano che all'inizio del processo di sviluppo si osserva una riduzione della quota di reddito dei più poveri e che questa tendenza continua per il primo 60% della popolazione. L'andamento successivo della diseguaglianza può essere decrescente però solo se vengono attuate politiche volte alla sua riduzione e non c'è nessuna tendenza naturale che opererà in questo modo.

Ahluwalia (1976) vuole verificare se i dati confermano la presenza della curva di Kuznets e per farlo stima la relazione esistente tra la quota di reddito dei diversi percentili e le variabili che riflettono aspetti del processo di sviluppo che possono influenzare la diseguaglianza nel reddito. Dai risultati di Ahluwalia emerge una relazione non monotona tra diseguaglianza e livello di

sviluppo: la quota di reddito dei percentili, escluso quello più alto, prima diminuisce e poi aumenta al crescere del reddito procapite. L'autore cerca di determinare anche il punto di svolta cioè il livello di reddito per il quale un Paese inizia a percorrere il tratto discendente della curva: esso corrisponde a un valore diverso del reddito per i diversi gruppi di percettori¹⁴ e perché i percentili più bassi vedano diminuire la diseguaglianza è necessario che il reddito nazionale procapite raggiunga un livello maggiore rispetto a quello che garantisce agli individui con una quota maggiore del reddito una riduzione della diseguaglianza.

Queste analisi presentano numerosi limiti che sono stati sottolineati sempre più chiaramente a partire dai primi anni novanta: ad esempio, alcune ipotesi, come quella che assume lo stesso processo di sviluppo per ogni Paese, e sulla quale si basa l'uso di metodologie *cross country*, sono irrealistiche¹⁵. Ray (1998) sottolinea che l'assunzione implicita fatta nell'impiegare questo tipo di dati non è riferita solo al tipo di processo seguito dai Paesi ma anche alle sue caratteristiche quantitative: oltre a considerare che la relazione tra diseguaglianza e crescita abbia la forma di una U rovesciata, si ipotizza che anche l'andamento quantitativo sia lo stesso, cioè che la curva reddito-diseguaglianza sia identica per tutti i Paesi: è ancor meno realistico assumere che arrivare ad un certo livello di reddito nazionale procapite significhi per ogni Stato trovarsi nella parte discendente della curva.

¹⁴ L'autore usa il logaritmo del reddito e sottolinea che la trasformazione utilizzata assegna peso uguale alle variazioni nel reddito nazionale, misura del livello di sviluppo, che hanno proporzionalmente la stessa entità. Questo è rilevante per la misurazione poiché la crescita avviene a tassi non identici nel tempo.

¹⁵ Inoltre non vengono tenute nella giusta considerazione le differenze nella definizione dei dati reddituali (su base individuale o familiare) e nella natura dell'indagine (campionaria, a base regionale o universale). Anche l'uso dei tassi di cambio per rendere compatibili i valori è un'operazione che va tenuta in considerazione poiché introduce delle distorsioni.

Anand e Kanbur (1993a , 1993b) criticano il lavoro di Ahluwalia perché non è basato su un riferimento teorico abbastanza approfondito poiché Kuznets aveva dato solo un esempio numerico della sua ipotesi. Per sostenere la loro posizione gli autori utilizzano forme funzionali diverse per interpretare la relazione tra crescita e disuguaglianza che producono una curva ad U anziché ad U rovesciata. Inoltre forniscono la derivazione del punto di svolta per sei indici di disuguaglianza evidenziando come questo sia dipendente dalla misura utilizzata per la disuguaglianza.

La considerazione esclusiva di variabili economiche è un altro limite di questo tipo di studi. Il solo reddito procapite infatti non riesce a spiegare le differenze nella disuguaglianza esistente in Paesi con caratteristiche reddituali simili. Deininger e Squire (1998) notano, per sostenere questa tesi, che con l'aggiunta di alcune variabili, come ad esempio l'istruzione, la significatività delle variabili di reddito diminuisce.¹⁶ Inoltre alcuni Paesi non hanno sperimentato un aumento della disuguaglianza durante il processo di crescita: per i Paesi del Sud Est asiatico l'andamento tra reddito procapite e disuguaglianza ha un andamento molto diverso.¹⁷ e solo ultimamente la disuguaglianza è aumentata mentre si era mantenuta a livelli molto bassi durante la fase di crescita sostenuta.

Anche se non è possibile affermare che in tutti i Paesi l'andamento della disuguaglianza al variare del reddito segua quello ipotizzato da Kuznets questo potrebbe verificarsi per alcuni Stati.

¹⁶ La considerazione di variabili di natura non solo economica, ad esempio dell'intervento del governo attraverso la spesa pubblica, e del loro effetto sulla disuguaglianza permette anche di osservare che ci sono attori che agiscono nel determinare l'andamento di questo fenomeno che non è quindi il risultato di un processo spontaneo, come avevano già notato Adelman e Morris (1973).

¹⁷ Deininger e Squire (1998) riportano la spiegazione che viene fornita per questo modello di crescita senza disuguaglianza nella quale si fa riferimento al diverso progresso tecnologico che ha caratterizzato la crescita dei Paesi occidentali e dei Paesi asiatici. Nei primi l'indivisibilità degli investimenti faceva sì che solo la parte più ricca della popolazione potesse attuare investimenti produttivi; la tecnologia moderna permette invece a una quota maggiore della popolazione di investire nel settore industriale indebolendo così il legame tradizionale tra disuguaglianza e crescita.

Deininger e Squire (1998) analizzano questa possibilità ma sulla base dei loro risultati concludono che l'andamento previsto o non è sufficientemente pronunciato da apparire nei dati, e quindi non rilevante nel disegno delle politiche, o non caratterizza l'esperienza dei Paesi in via di sviluppo.

2.2.3 L'effetto della crescita sulla diseguaglianza nelle nuove teorie.

Aghion e Howitt (1998) notano che dall'evidenza empirica relativa ai Paesi sviluppati si può rilevare una crescita della diseguaglianza nei salari e nei redditi negli ultimi vent'anni. Sembra essere contraddetta anche per questo gruppo di Paesi l'ipotesi secondo la quale ad alti livelli di reddito è associata una loro distribuzione poco diseguale¹⁸ e gli autori suppongono che questo fenomeno si ripresenti con ciclicità. La situazione mostrata dai dati fa inoltre riflettere Aghion e Howitt sulle cause che possono produrre questo risultato e considerano la dinamica dei salari come variabile esplicativa, vista la sua rilevanza nell'aumento della diseguaglianza, e ipotizzano che sia dovuta principalmente a uno spostamento nella domanda di lavoro qualificato rispetto a quella di lavoro non qualificato.

Aghion (1998) sottolinea che la variazione della domanda di lavoro è riconducibile al progresso tecnico: se questo è considerato endogeno¹⁹, entrando nella funzione di produzione aggregata,

¹⁸ Deininger e Squire(1998) notano anche per i Paesi per i quali i dati possono giustificare l'esistenza della curva di Kuznets ciò non sembra essere provocato da uno spostamento di occupati tra diversi settori ma all'interno di uno stesso settore.

¹⁹ Aghion assume questa ipotesi e considera il modello proposto da Krussel, Ohanian, Rios-Rull e Violante (1996)

influenza la domanda di lavoro²⁰. Poiché l'introduzione di una nuova tecnologia richiede manodopera specializzata la domanda di questa forza lavoro aumenta e così il salario dei lavoratori che la offrono. Il cambiamento tecnologico è detto *skill biased* proprio perché discrimina i lavoratori in base alle loro capacità e produce delle differenze nel livello dei salari influenzando sulla domanda di lavoratori in modo diverso e creando così una situazione di diseguaglianza. Dall'evidenza empirica risulta inoltre che il cambiamento nella diseguaglianza ha natura episodica: anche questa caratteristica rende possibile identificare la causa della diversa distribuzione del reddito nel cambiamento tecnologico se si considera che questo si genera con l'introduzione di *general purpose technologies*, GPT, cioè con innovazioni tecnologiche i cui vantaggi si diffondono in modo non lineare²¹ (figura 1).

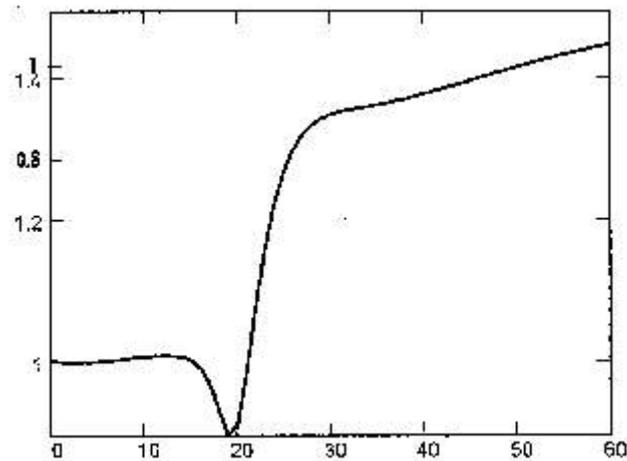
Aghion individua due stadi nei quali avviene il passaggio dalla vecchia alla nuova tecnologia: nel primo, il numero di settori nei quali viene usata la nuova GPT è troppo basso per assorbire tutti i lavoratori qualificati e così alcuni di questi saranno ancora impiegati nei settori senza innovazione al salario che lì prevale e

²⁰ Il cambiamento tecnologico è di solito considerato neutrale, si suppone cioè che produca uno spostamento della funzione di produzione aggregata aumentando la produttività di tutti i fattori allo stesso modo. Introdurre nuove tecnologie porta l'impresa ad assumere lavoratori diversi da quelli che cercano le imprese in cui sono ancora utilizzate le tecnologie precedenti.

²¹ Queste innovazioni tecnologiche influenzano tutto il sistema economico ma si diffondono in modo non lineare poiché i costi di ristrutturazione e di aggiustamento richiesti perché diventino utilizzabili non è detto che vengano affrontati gradualmente nel tempo dalle diverse imprese. Ad esempio l'adozione dell'innovazione e i costi connessi può essere rimandata finché, date le condizioni esistenti nell'economia, non diventa conveniente farlo. La non linearità può essere spiegata anche considerando il fenomeno del *social learning* cioè il fatto che un'impresa può sfruttare le conoscenze di un'altra per un migliore uso dell'innovazione. Se la tecnologia è nuova la conoscenza dev'essere acquisita da tutte e non ci può essere *social learning* che sarà possibile solo in un secondo momento nel quale la diffusione aumenterà in modo consistente.

Figura 1
Andamento del reddito in seguito alla diffusione di una GPT

reddito



anno dalla scoperta della GPT

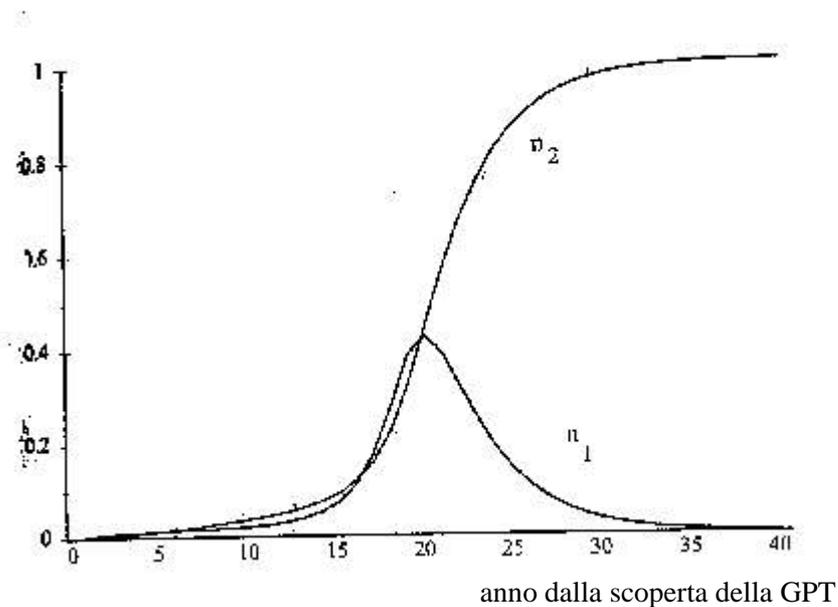
Fonte: Aghion e Howitt (1998)

non ci sarà segmentazione tra lavoratori qualificati e non qualificati. Nel secondo periodo tutti i lavoratori con qualifica vengono assorbiti dal nuovo settore e i salari dei due gruppi sono determinati in base alle condizioni dei rispettivi mercati (figura 2). Il differenziale salariale inizia ad aumentare rapidamente quando avviene la segmentazione dei mercati: mentre il salario dei lavoratori non qualificati diminuisce, quello degli altri aumenta velocemente poiché c'è un'alta domanda del loro lavoro generata dal fatto che nell'intervallo di tempo considerato si vuole aumentare la capacità di utilizzare le nuove tecnologie²². Il salario reale dei lavoratori occupati nei nuovi settori inizia a diminuire quando aumenta l'offerta di lavoro qualificato non più necessaria alle imprese che hanno ormai acquistato tutte le conoscenze e i beni

intermedi utili per sfruttare le potenzialità delle innovazioni. In un secondo momento quindi il differenziale salariale diminuisce riducendo la disuguaglianza che si era creata²³.

Figura 2
Segmentazione dei settori in seguito alla diffusione di una GPT

Segmentazione dei settori



Fonte Aghion e Howitt (1998)

Aghion e Howitt individuano anche altri meccanismi per spiegare l'andamento della disuguaglianza: ad esempio notano che un risultato del processo tecnologico è la sostituzione dei lavoratori non qualificati con impianti automatizzati. La domanda di lavoratori qualificati non diminuisce e così il loro salario, mentre quello corrisposto ai lavoratori non qualificati diminuisce molto

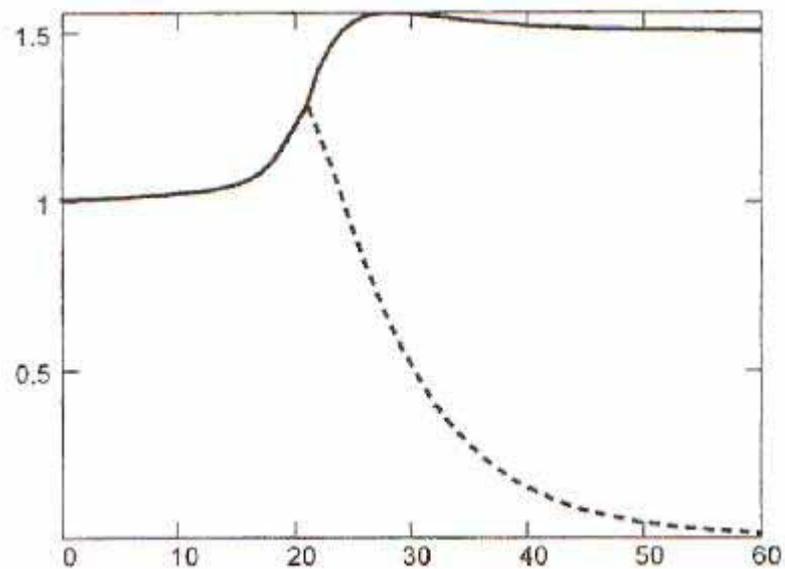
²² I lavoratori qualificati vengono impiegati nella produzione di beni intermedi per l'utilizzo delle innovazioni e quindi la domanda di questi aumenta con la scoperta della nuova tecnologia.

²³ Poiché la disuguaglianza segue l'andamento descritto, con l'introduzione di ogni innovazione questa situazione si ripresenta ciclicamente e non una volta sola, come nell'ipotesi di Kuznets, nel processo di crescita.

creando un'ampia differenza tra il reddito percepito dai due gruppi (figura 3).

Figura 3
Andamento dei salari in seguito alla diffusione di una GPT

Valore del reddito rispetto al reddito iniziale



Anno dalla scoperta della GPT

La linea tratteggiata indica i salari dei lavoratori non qualificati, quella continua i salari dei lavoratori qualificati

Fonte: Aghion e Howitt (1998)

Gli autori discutono anche le conseguenze sulla diseguaglianza del cambiamento nella struttura organizzativa nelle imprese²⁴. Il

²⁴ L'istruzione ha un ruolo rilevante nel processo descritto perché grazie a questa i lavoratori possono acquisire le capacità che li rendono adeguati alle richieste del mercato del lavoro. In realtà le capacità sono solo in parte acquisite attraverso l'istruzione formale ed è rispetto a queste che le imprese possono fare richieste più specifiche a seconda della loro forma organizzativa. Inoltre i salari non sono del tutto determinati dal mercato ma i contratti risentono dell'influenza della struttura organizzativa dell'impresa.

fatto che ci sia in corso una semplificazione delle gerarchie e una decentralizzazione del processo decisionale all'interno delle imprese attiva alcune dinamiche tra i lavoratori: ad esempio è più semplice monitorare il comportamento del minor numero di lavoratori sottoposti e questa attività può essere svolta meglio se vengono offerti incentivi monetari al supervisore. Inoltre questi cambiamenti organizzativi sono resi possibili da innovazioni tecnologiche che hanno ridotto i costi e i tempi per le comunicazioni: i lavoratori che hanno acquisito le capacità per utilizzarle saranno premiati dal punto di vista dell'assunzione e del guadagno ricevuto.

Il processo tecnologico *skill biased* è rilevante nella spiegazione dell'andamento della diseguaglianza anche quando si considerano le conseguenze che può avere l'apertura commerciale di un Paese. Aghion (1998) nota che l'aumento dell'esportazione di beni prodotti con l'impiego di manodopera non qualificata diminuisce il loro prezzo. Se i salari sono flessibili il minor prezzo delle importazioni porta a una diminuzione, nei Paesi industrializzati, del prezzo del lavoro non qualificato, il fattore usato nel settore che compete con le importazioni. In caso di salari rigidi la diminuita domanda di lavoro non qualificato aumenta la disoccupazione dei lavoratori che lo offrono. In entrambi i casi gli occupati nel settore vedono un peggioramento della loro situazione rispetto ai lavoratori degli altri settori e quindi si genera diseguaglianza.

Per questi motivi Aghion e Howitt ritengono che i cambiamenti organizzativi siano delle potenziali determinanti della diseguaglianza.

2.3 L'INFLUENZA DELLA DISEGUAGLIANZA SULLA CRESCITA.

2.3.1 La crescita sostenuta dalla diseguaglianza.

Una visione ritenuta, per lungo tempo, indiscutibile dalla maggior parte degli economisti riteneva la diseguaglianza una condizione favorevole per ottenere accumulazione e crescita. Il primo argomento che giustificava questa prospettiva era basato sulla natura degli investimenti: la produzione di innovazioni e la costruzione di infrastrutture, necessarie in un processo di crescita, richiedevano dei costi ingenti e poiché si riteneva che fossero indivisibili e quindi che dovessero essere attuati da un solo individuo, in assenza di mercati dei capitali ben funzionanti, la ricchezza doveva essere sufficientemente concentrata perché ci fossero dei soggetti in grado di affrontare queste spese.

L'origine della spiegazione presentata può essere trovata nel modello di Harrod (1948) nel quale il tasso di crescita è dato dal prodotto tra il tasso di risparmio e la produttività del capitale:

$$g = sa$$

dove g è il tasso di crescita, s il tasso di risparmio e a la produttività del capitale.

La propensione al risparmio è ipotizzata essere una funzione crescente del reddito.²⁵ e poiché i lavoratori avevano un reddito

²⁵ Ray (1998) sottolinea che questa è solo un'ipotesi e ritiene che per definire il risparmio in funzione del reddito bisogna tenere in considerazione numerosi elementi tra i quali, ad esempio, quanto è pressante il bisogno di soddisfare le necessità di sussistenza: per gli individui più poveri questo problema non consente di destinare una parte consistente della loro dotazione corrente al risparmio. Un secondo fattore da tenere in considerazione è l'insieme delle aspirazioni di un individuo per un livello di benessere maggiore che lo indurrà a risparmiare una quota maggiore del proprio reddito per raggiungere quell'obiettivo. Inoltre i benestanti nei PVS tendono ad avere una bassa propensione al consumo poiché cercano di mantenere livelli di consumo simili a quelli diffusi nei Paesi industrializzati. Il tasso di

medio inferiore rispetto a quello dei capitalisti si riteneva che il risparmio da loro generato fosse minore di quello offerto dall'altra classe di percettori.

$s_i(y)$ con $i=1, c$ cioè s_l è il tasso di risparmio dei lavoratori salariati e s_c il tasso di risparmio dei capitalisti.

Il tasso di risparmio dell'intero sistema economico s è pari alla somma del tasso di risparmio delle due classi di individui costituite dai percettori della remunerazione dei diversi fattori produttivi: $s=s_l(w)+s_c(\Pi)$.

A seconda della distribuzione del reddito tra salari e profitti il sistema economico poteva essere caratterizzato da tassi di risparmio più o meno elevati Poiché $w < \Pi$, $s_l < s_c$ e con una distribuzione del reddito a favore dei profitti²⁶ il tasso di risparmio del sistema economico sarà maggiore e saranno disponibili una maggiore quantità di risorse utilizzabili per gli investimenti. La disponibilità di una maggiore quota di risorse risparmiate non assicurava però un loro completo investimento e un conseguente innalzamento del tasso effettivo di crescita dell'economia che era limitato dalla disponibilità di risorse e dalla tecnologia esistente: si sarebbe modificato il tasso garantito di crescita, quello per il quale la domanda di prodotti eguaglia la capacità produttiva, ma non c'era nessun meccanismo che assicurava la coincidenza tra i due tassi di crescita.

Gli economisti di formazione keynesiana ritenevano che con il raggiungimento della piena occupazione il tasso garantito si sarebbe avvicinato a quello naturale. Questo avveniva perché nella

risparmio non sembra quindi essere una funzione crescente del reddito ma mostra un andamento diverso: prima leggermente crescente, poi crescente e infine può essere anche decrescente. Questa caratterizzazione del tasso di risparmio è rilevante nel valutare quali possono essere gli effetti in termini di aumento del tasso di risparmio di politiche distributive orientate a segmenti diversi della popolazione.

prima fase del processo di crescita l'accumulazione insufficiente causava disoccupazione e il conseguente abbassamento dei salari a livello di sussistenza avrebbe modificato la distribuzione del reddito a favore dei profitti, situazione nella quale l'economia poteva contare su un alto numero di investimenti effettuati dai capitalisti. A livello di piena occupazione il potere contrattuale dei lavoratori sarebbe aumentato e la disuguaglianza preesistente sarebbe diminuita²⁷.

La prospettiva neoclassica riteneva valida l'ipotesi secondo la quale la distribuzione funzionale del reddito risultava determinata, data la piena flessibilità dei prezzi, dal contributo marginale di ciascun fattore. Con una modificazione della combinazione tecnologica dei fattori produttivi si poteva raggiungere una distribuzione del reddito a favore dei profitti e questa era ritenuta necessaria, come nel pensiero keynesiano, per ottenere la convergenza del tasso di crescita garantito a quello effettivo²⁸.

Il secondo argomento che Aghion e Howitt (1998) portano a sostegno della visione secondo la quale la disuguaglianza ha un effetto positivo sulla crescita è basato invece su considerazioni legate agli incentivi e alla loro utilizzazione in un contesto di *moral hazard*: nella trattazione dell'argomento proposta da Mirrlees

²⁶. Si riconosceva che così si sarebbe provocato un aumento della disuguaglianza, proprio perché i capitalisti disponevano di un reddito procapite maggiore, ma a questa considerazione era riservata meno attenzione.

²⁷. Questo argomento, originariamente sostenuto ipotizzando che i lavoratori non attuassero investimenti per la loro incapacità di risparmiare, successivamente è stato argomentato assumendo che il ruolo asimmetrico esercitato dal risparmio dei diversi gruppi discendesse dall'asimmetrica distribuzione del potere decisionale sugli investimenti derivante dalla distribuzione diseguale della ricchezza. In questo modo si poteva abbandonare l'ipotesi, non corrispondente alla realtà, secondo la quale i lavoratori consumavano tutto il loro reddito e si riteneva che questi non possedendo risorse cumulabili non potessero influenzare il processo di crescita.

²⁸. Sia nella prospettiva neoclassica sia in quella keynesiana il sistema economico tendeva spontaneamente a convergere verso un tasso naturale di crescita e a raggiungere lo stato stazionario. Questo punto ha però caratteristiche diverse in termini di disuguaglianza a seconda dell'approccio teorico: per i neoclassici si avrà in stato stazionario una distribuzione egualitaria dei redditi, poiché i rendimenti decrescenti dell'accumulazione di capitale riducono progressivamente l'incentivo al risparmio. Per i

(1971), ripresa dagli autori, offrire ai lavoratori, in una situazione in cui l'output dipende dal loro impegno non osservabile, un salario costante indipendente dai risultati raggiunti non li incentiverà ad impegnarsi in modo adeguato e quindi il loro output non migliorerà nel tempo e non sosterrà un processo di accumulazione e di crescita. Non è possibile però retribuire i lavoratori solo in base ai risultati da loro raggiunti poiché gli individui sono avversi al rischio e non accetterebbero un contratto di questo tipo. I salari diversificati corrisposti agli individui permettono di premiare i soggetti che hanno lavorato con maggiore impegno, visibile dai risultati, incentivandoli a mantenere questo comportamento. La diversa retribuzione origina un certo grado di disuguaglianza che però è considerato, in questa prospettiva, necessario per il mantenimento del processo di crescita.

2.3.2 La disuguaglianza come esternalità negativa.

La forza degli argomenti tradizionali con i quali si sosteneva l'effetto positivo della disuguaglianza sulla crescita viene ridotta notevolmente da Aghion e Howitt (1998) con l'introduzione nell'analisi delle imperfezioni nel mercato del credito.

Per quanto riguarda la possibilità di attuare investimenti, gli autori considerano che l'accumulazione derivi dall'attività di produzione, che si svolge secondo una funzione di produzione con rendimenti decrescenti nel fattore accumulabile. In questo caso per il processo di accumulazione è importante non solo la quantità di capitale presente a livello aggregato ma anche la sua distribuzione.

keynesiani lo stato stazionario è caratterizzato da disuguaglianza permanente poiché la distribuzione funzionale si attesta su un valore che assicura il mantenimento dell'equilibrio.

In presenza di mercati dei capitali perfetti individui con dotazioni diverse riuscirebbero ad investire la stessa quantità di capitale, quella ottimale, poiché sarebbe possibile per gli individui con una dotazione di capitale maggiore di quella necessaria darla a prestito agli individui con risorse insufficienti. Se i mercati del credito sono imperfetti la diseguaglianza tra gli individui rimane e i loro investimenti saranno diversi. L'output aggregato sarà minore rispetto al caso precedente, anche a parità di capitale aggregato. Ciò che riduce la diseguaglianza incoraggerà la produzione aggregata in ogni periodo e quindi la crescita: la redistribuzione sembra creare opportunità d'investimento e non limitarle, come si riteneva nella teoria economica tradizionale.

Aghion e Howitt analizzano anche le conseguenze di una diseguale distribuzione della ricchezza sulla crescita quando quest'ultima è sostenuta da progetti d'investimento attuati dagli individui. È realistico assumere che i soggetti debbano chiedere prestiti per intraprendere i loro progetti e gli autori ipotizzano che lo schema di ripagamento preveda la restituzione di un ammontare proporzionale al guadagno in caso di successo e nessun ripagamento in caso contrario. Poiché un individuo sceglierà di impegnarsi in modo tale da massimizzare il rendimento atteso al netto della somma da ripagare e del costo dello sforzo, più bassa è la ricchezza iniziale dell'individuo meno si impegnerà per aumentare la probabilità di successo del suo progetto. Infatti se ha bisogno di chiedere in prestito un ammontare consistente per iniziare l'attività produttiva avrà meno incentivo ad impegnarsi poiché dovrà restituire una frazione maggiore del risultato ottenuto. Se viene redistribuita ricchezza agli individui ci sarà un effetto positivo sulla crescita poiché chi non si impegnava quando doveva chiedere un prestito, lo farà ora essendo in gioco le sue risorse

dalle quali può ottenere un guadagno che non dovrà essere diviso con il creditore.

La redistribuzione può essere attuata prelevando risorse con un'imposta in somma fissa sugli individui che possiedono una ricchezza maggiore di quella necessaria per attuare il progetto: in questo modo non si influenza negativamente l'impegno di chi già poteva investire mentre si aumenta quello dei soggetti destinatari della redistribuzione poiché si innalza la loro dotazione di risorse e quindi lo sforzo che è in funzione di questa. Aghion e Howitt indicano anche che la diseguaglianza ha un effetto negativo sulla crescita poiché scoraggia la cooperazione tra individui che si impegnano congiuntamente per la realizzazione di un progetto e i soggetti si comportano in maniera opportunistica e possono essere incentivati ad espropriare i risultati ottenuti da altri anziché contribuire a una maggiore produzione aggregata.

Questa visione secondo la quale la diseguaglianza rallenta il processo di crescita è più recente²⁹ e il suo sviluppo può essere spiegato considerando come i temi della crescita sono stati affrontati dalle diverse prospettive teoriche. Galor e Zeira (1993) notano che mentre negli anni cinquanta e sessanta la teoria economica analizzava la relazione esistente tra distribuzione funzionale e crescita, nei due decenni successivi l'interesse per le problematiche distributive era diminuito sia per una minore attenzione al fenomeno della crescita sia per l'utilizzo dei modelli ad agente rappresentativo³⁰. Il nuovo interesse per la crescita e lo sviluppo hanno condotto a riconsiderare le tematiche relative alla

²⁹ Bourguignon (1996) ricorda che Rosenstein-Rodan ritenevano che la distribuzione del reddito influenzasse la produttività del capitale attraverso la composizione della domanda e quindi il tasso di crescita, se questo viene ipotizzato pari al prodotto tra tasso di risparmio e produttività del capitale. Bourguignon sottolinea come questo approccio non è stato approfondito nell'ambito delle teorie della crescita nel quale dominava la prospettiva di Kaldor.

distribuzione; infatti, come sottolinea Cozzi (1998), i modelli di crescita endogena hanno affrontato l'analisi delle cause della crescita interrogandosi anche sull'influenza su questa causate da distribuzioni iniziali della ricchezza differenti.

Nelle nuove teorie viene messo in evidenza il ruolo delle esternalità nel processo di crescita: infatti se nei modelli precedenti il motore della crescita era il progresso tecnico, la teoria della crescita endogena ritiene invece che sia l'accumulazione di conoscenza incorporata nei macchinari a sostenere la crescita della produzione, attraverso l'influenza che le scoperte hanno su tutto il sistema economico: l'effetto si manifesta indipendentemente dalla volontà dell'innovatore e dei beneficiari ed è quindi definibile come esternalità, caratteristica per il fatto che gli individui non tengono in considerazione l'effetto prodotto da questi nell'aggregato e sottoinvestono per la loro produzione dato che non conoscono il loro pieno contributo alla crescita; l'operatore pubblico tiene invece in considerazione questi effetti e porterebbe ad effettuare un investimento ottimale.

Checchi (1997a) sostiene che il concetto di esternalità possa essere utilizzato anche per definire e analizzare la diseguaglianza: questa è infatti vista dall'autore come portatrice di un'esternalità negativa sulla crescita e per la sua natura tutti gli individui avrebbero incentivo ad eliminarla ma il beneficio individuale sarebbe inferiore al costo da sostenere. Sarebbe necessario l'intervento di un operatore pubblico che riducesse la diseguaglianza e assicurasse così una maggiore crescita per l'intero sistema economico. Checchi sottolinea che queste considerazioni

³⁰ La possibilità di considerare un agente rappresentativo derivava dall'ipotesi di omogeneità degli individui.

non derivano da valutazioni sulla desiderabilità o meno di una situazione di eguaglianza ma da valutazioni in termini di crescita.³¹

Prima di analizzare come il settore pubblico può intervenire nella riduzione della diseguaglianza si devono individuare i motivi per i quali è necessario che intervenga e quindi i meccanismi attraverso i quali la diseguaglianza produce degli effetti negativi sul processo di crescita.

2.3.3 Dietro la redistribuzione: il “canale politico”

Alcuni autori hanno analizzato come la diseguaglianza produca un effetto negativo sulla crescita attraverso il “canale “politico”³²: secondo la definizione di Cozzi (1998), infatti l'elevata diseguaglianza nella distribuzione dei redditi o della ricchezza, in un regime politico di tipo democratico³³, produce una pressione sul settore pubblico perché vengano attuate politiche fortemente redistributive. Queste riducono però gli incentivi privati all'accumulazione di capitale e all'investimento e si ha così una diminuzione del tasso di crescita, ipotizzato in funzione di quest'ultimo.

La politica fiscale disincentiva l'accumulazione di capitale perché consiste in un'imposizione proporzionale sul reddito da capitale e in una redistribuzione in parti uguali del gettito o in un

³¹. Checchi indica che se la diseguaglianza non producesse esternalità sulle prospettive di crescita di un sistema economico, o se queste fossero positive, non sarebbe necessario un intervento pubblico teso alla sua riduzione. Ray (1998) parte da un punto di vista diverso e evidenzia invece come le misure redistributive che riducono la diseguaglianza, e quindi affrontano un problema di equità, possono essere rilevanti anche per il loro contributo alla formazione di un processo di crescita di lungo periodo.

³². Checchi (1997a) si riferisce agli stessi meccanismi quando parla di “canale elettorale” e si preoccupa di analizzare anche il “canale mobilitazione”, definito come una variante del precedente, che diviene rilevante quando gli individui non possono manifestare la loro opinione riguardo alle scelte del governo, comprese quelle relative alla redistribuzione, attraverso i canali dei sistemi democratici, il voto. I soggetti cercano di attuare la loro volontà attraverso la mobilitazione di piazza e le manifestazioni.

impiego di quest'ultimo per la produzione di servizi produttivi pubblici complementari a quelli dei fattori produttivi privati: dato che i benefici della manovra saranno uguali per tutti, mentre il suo costo è in proporzione alla capacità contributiva, il rendimento degli investimenti privati è inferiore. Le decisioni di investimento e di risparmio sono quindi prese tenendo in considerazione l'aliquota fiscale che riduce il tasso d'interesse.

L'influenza sulla crescita deriva dal fatto che il tasso di crescita è funzione del tasso d'interesse rilevante nelle scelte d'investimento, cioè quello considerato al netto dell'aliquota fiscale, dopo la tassazione, poiché gli individui decideranno quanto investire a seconda del rendimento che potranno ottenere:

$$g = (r - \rho) / \sigma$$

dove r è il tasso d'interesse dopo la tassazione, ρ è il tasso di sconto intertemporale e σ il tasso di preferenza intertemporale.

Se si ipotizza che la politica fiscale si risolva in un'imposizione sui redditi da lavoro e che gli investimenti siano effettuati principalmente dai capitalisti, il tasso di crescita, esprimibile come $g = (a\alpha - \rho) / \sigma$, dove a è la quota di reddito che ricevono i capitalisti, risulterà maggiore³⁴. Le imposte raccolte saranno pari a $\beta(1-\alpha)ak$, poiché $(1-\alpha)$ è la quota di reddito che ricevono i lavoratori e il rendimento del capitale sarà pari ad $a[\alpha + (1-\alpha)\tau]$. Il tasso di crescita dell'economia sarà quindi

$$g = (a[\alpha + (1-\alpha)\tau] - \rho) / \sigma.$$

³³ Perché democratico- elettore mediano e non solo democratico

³⁴ Bourguignon (1998) indica che questo risultato deriva dal fatto che tassando il lavoro e favorendo i capitalisti si accelera la crescita poiché si potenzia l'esternalità data dal processo di *learning by doing*

Il teorema dell'elettore mediano

Il risultato secondo il quale alla maggiore diseguaglianza è associata minore crescita si basa sul "teorema dell'elettore mediano".³⁵ Innanzitutto le condizioni per cui vale prevedono che le preferenze individuali abbiano un solo punto di massimo globale e che la variabile di scelta, in questo caso l'aliquota fiscale τ , sia funzione monotona della grandezza che differenzia gli individui, la ricchezza: si può mostrare che l'esito di una scelta politica a maggioranza coinciderà con la preferenza dell'individuo caratterizzato dal possedere un valore mediano³⁶ della grandezza di riferimento.

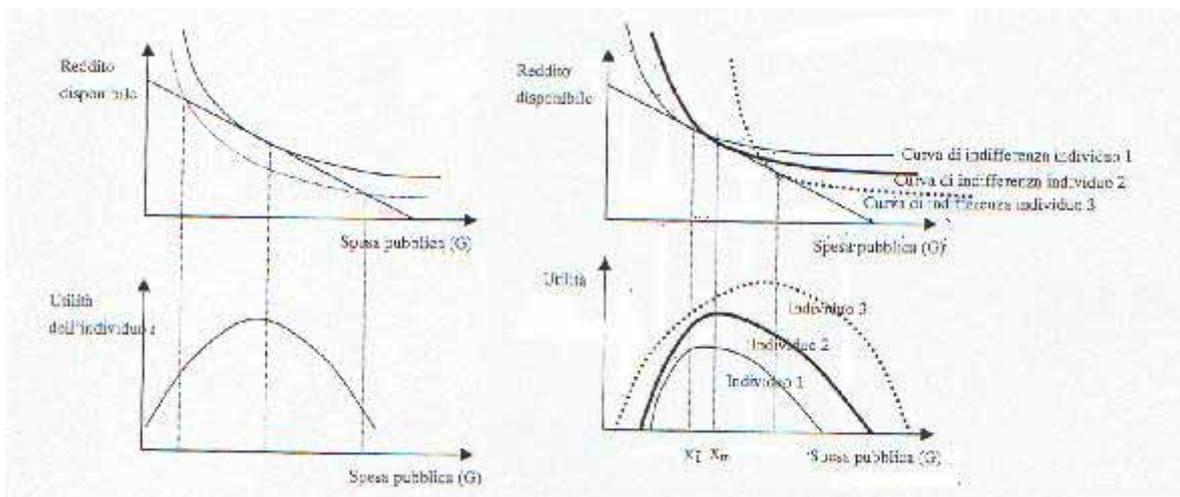
Infatti le preferenze di un individuo sono rappresentate da una funzione d'utilità definita sull'insieme delle alternative possibili e sarà massimizzata per un'alternativa x^* , tale che $U(x^*) > U(s)$, dove s indica ogni alternativa diversa da x^* . Allontanandosi dall'alternativa ottima l'utilità diminuisce progressivamente e la scelta dell'elettore mediano sarà la scelta preferita a maggioranza. Se si ipotizza che il reddito di un certo numero di individui possa essere destinato per il finanziamento o di consumi privati (Y) o di beni pubblici (G), nel grafico (figura 4) l'allocazione ottimale coincide con la tangenza delle curve d'indifferenza individuali con il vincolo di bilancio. Se si considera un grafico in cui i riferimenti sono il livello di utilità individuale e l'ammontare di bene pubblico si può osservare che le preferenze individuali sono a picco singolo. Per scegliere il livello di bene pubblico preferito a livello della società si confrontano le preferenze degli individui: ad esempio tra il livello ottimale per l'individuo 1 e un ammontare leggermente

³⁵ La trattazione del "teorema dell'elettore mediano" qui presentata è ripresa da Artoni (1999).

³⁶ L'elettore con il livello di reddito mediano è quello che divide l'elettorato in due gruppi uguali, uno costituito da elettori a capitale inferiore a quello discriminante e l'altro con una dotazione maggiore di capitale (Cozzi (1998)).

superiore, la scelta sociale cadrà sulla seconda alternativa poiché gli altri due individui sono nel tratto crescente della loro curva di utilità e preferiscono una quantità superiore di spesa pubblica. In particolare dal confronto tra l'alternativa scelta dall'individuo mediano e ammontari diversi si ottiene che solo l'alternativa mediana ottiene la maggioranza perché è sempre in corrispondenza di questo valore che si trova la maggior parte degli individui nel tratto crescente della loro curva d'utilità. In una società in cui c'è disuguaglianza³⁷ saranno presenti molti individui che richiederanno politiche redistributive consistenti e l'elettore mediano rappresenterà questi: l'aliquota applicata sarà quindi elevata e ridurrà il tasso di crescita dell'economia.

Figura 4
Dimostrazione del “teorema dell'elettore mediano”



Fonte: Artoni (1999)

³⁷ La misura della disuguaglianza utilizzata è funzione monotona decrescente dello scostamento del reddito dell'elettore mediano da quello medio e d è una misura che può essere applicata direttamente al

I modelli del “canale politico”

Il legame tra diseguaglianza e crescita è quindi dato dal sistema di votazione che endogenizza l'esternalità esistente in misure di politica economica che influiscono sulla crescita.

Questo meccanismo è ripreso da Alesina e Rodrik (1994) che presentano un modello nel quale le famiglie, diverse solo per la differente distribuzione di capitale fisico e umano, decidono sugli investimenti e sui risparmi in modo da massimizzare il loro benessere intertemporale. L'eterogeneità tra le famiglie non aumenta nel tempo poiché i redditi relativi rimangono costanti grazie all'ipotesi di uguali propensioni al risparmio e di redistribuzione attuata attraverso l'applicazione di un'aliquota costante. Inoltre si ipotizzano condizioni di concorrenza perfetta e mercati delle attività sostanzialmente completi. Gli effetti della diseguaglianza si manifestano sul tasso di crescita aggregato e per questo motivo il modello, come quelli in cui la distribuzione del personale del reddito non varia nel tempo, si discosta poco da quelli ad agente rappresentativo.

Anche nel modello a generazioni sovrapposte di Persson e Tabellini³⁸ (1994) si ritrova il carattere statico della distribuzione e redistribuzione del reddito³⁹. In questa formulazione gli individui sono descritti come soggetti che nascono con una diversa

meccanismo politico

³⁸ La trattazione analitica del modello di Persson e Tabellini è qui esposta inserendo anche l'introduzione proposta da Checchi(1997b)

³⁹ Questa ipotesi viene successivamente tolta dagli autori che ipotizzano che la distribuzione del reddito segua una funzione di distribuzione che ha come argomento la dotazione individuale di abilità e il capitale

distribuzione di abilità produttive che influisce sul reddito da loro ottenuto:

$$y_i = \frac{1}{v} \bar{k} + e_i \bar{k} = \left(\frac{1}{v} + e_i \right) \bar{k}$$

dove y_i è il reddito individuale, e_i è una variabile esogena che esprime l'abilità dell'individuo, con $\bar{e} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n e_i = 0$, e \bar{k} è lo

stock medio di capitale per individuo, con $\bar{k} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_i$; v è il

rapporto, costante, tra capitale e prodotto nell'aggregato⁴⁰. Gli individui abili saranno caratterizzati da $e_i > 0$ e $e_i > 0 \Leftrightarrow y_i > \bar{y}$, cioè saranno caratterizzati da un reddito superiore a quello medio.

In questo modello gli individui vivono due periodi e nel primo, da giovani, lavorano e ottengono un reddito dato dall'equazione precedente, ne consumano una parte, pari a c_i , e risparmiano l'altra parte, pari a k_i per il secondo periodo nel quale non lavoreranno più e nel quale vivranno di rendita sul capitale investito. Il vincolo di bilancio nel primo periodo per l'individuo sarà

$$c_{it} + k_{it+1} = y_{it} = \left(\frac{1}{v} + e_i \right) \bar{k}_t$$

dove c_{it} è il consumo al tempo t dell'individuo i da giovane, k_{it+1} è la sua decisione di investimento per il periodo seguente e \bar{k}_t è lo stock medio di accumulazione scelto dalla generazione precedente. Il legame intertemporale tra due generazioni successive non è dato da lasciti ereditari⁴¹, ma dall'esternalità positiva che

del periodo precedente introducendo così delle dinamiche di crescita più complesse e dipendenti dalla storia precedente del sistema.

⁴⁰ v è una variabile esogena che può essere interpretata come dotazione media di capacità di base

⁴¹ unico caso di trasmissione della disuguaglianza in caso di mercati perfettamente funzionanti.

l'accumulazione effettuata da una generazione produce sulla capacità produttiva della generazione seguente⁴².

L'ipotesi di costanza del rapporto tra capitale e prodotto impedisce la diminuzione del rendimento dell'accumulazione e quindi non conduce a uno stato stazionario ma permette una crescita continua: è possibile dunque supporre l'esistenza di un tasso di rendimento sul capitale investito, pari a r , che rimane costante nel tempo.

Persson e Tabellini introducono un programma pubblico di redistribuzione della ricchezza, sintetizzabile nella variabile θ che può assumere un valore maggiore di zero in caso di redistribuzione di tipo progressivo e minore di zero quando la manovra è di tipo regressivo. Se si assume che ciascuna generazione giovane sceglie il grado di redistribuzione di cui intende avvalersi nel periodo successivo, la variabile θ , oltre a descrivere il grado di avversione alla diseguaglianza, permette di scrivere il vincolo di bilancio del secondo periodo:

$$c_{it+1} = rk_{it+1} + r\theta_t (\bar{k}_{t+1} - k_{it+1}) = r[(1 - \theta_t)k_{it+1} + \theta_t \bar{k}_{t+1}]$$

dove c_{it+1} il consumo dell'individuo i -esimo, \bar{k}_{t+1} è il livello medio di accumulazione raggiunto dalla sua generazione e θ_t il grado di redistribuzione scelto dalla stessa nel periodo precedente⁴³.

L'aliquota fiscale decisa per la tassazione progressiva scoraggerà il risparmio dei giovani e quindi il capitale a loro disposizione nel secondo periodo della loro vita e, attraverso l'azione

⁴² Persson e Tabellini forniscono un'interpretazione dell'eternità e indicano che si può pensare che k sia capitale fisico o umano che genera uno *spillover* di conoscenza sulle capacità della nuova generazione. La variabile k può anche essere interpretata come una misura della conoscenza utile nella promozione del progresso tecnologico.

⁴³ Al tempo t la generazione al momento anziana non è influenzata dall'aliquota scelta nel periodo precedente gli autori assumono che solo la generazione dei giovani partecipi al processo di votazione per la determinazione della politica fiscale. Inoltre all'inizio del primo periodo viene scelta un'aliquota e successivamente gli investitori decidono la quantità di capitale da investire: con questa ipotesi si possono tralasciare i problemi di credibilità.

dell'esternalità, le abilità produttive dei giovani della generazione successiva.

Lo scopo degli autori è di definire l'equilibrio economico-politico del sistema, cioè quella politica e quell'insieme di decisioni economiche degli agenti tali che le decisioni di tutti gli individui sono ottime, data la politica fiscale, e tali che la politica non può essere superata in una votazione a maggioranza tra gli individui con diritto di voto.

Gli individui hanno tutti le stesse preferenze, espresse nella funzione di utilità in riferimento ai livelli di consumo dei due periodi:

$$u_{it} = U(c_{it}, c_{it+1})$$

Utilizzando i vincoli di bilancio dell'individuo nei due periodi è possibile derivare le scelte ottime di consumo e il rapporto tra il consumo dei due periodi sarà in funzione solo dei prezzi intertemporali e non della ricchezza $c_{it} / c_{it+1} = D(r, \theta_t)$ con $D_r > 0$ e $D_\theta < 0$. Si può dire altrimenti che tutti gli individui hanno lo stesso tasso di risparmio e quindi gli individui con maggiori capacità accumuleranno più capitale. Usando questa conclusione e i vincoli di bilancio si ottiene il consumo degli individui nei due periodi:

$$c_{it+1} = \frac{rD(r, \theta_t)[(1-\theta_t)y_{it} + \theta_t k_{t+1}]}{D(r, \theta_t) + r(1-\theta_t)}$$

$$c_{it} = \frac{r[(1-\theta_t)y_{it} + \theta_t k_{t+1}]}{D(r, \theta_t) + r(1-\theta_t)}$$

da queste espressioni si può notare che gli individui più abili godranno di livelli di consumo maggiori, mentre è incerto l'effetto di una variazione del grado di redistribuzione sul consumo del secondo periodo.

Se si considera il vincolo di bilancio relativo all'individuo medio $\bar{c}_t + \bar{k}_{t+1} = \frac{1}{v}\bar{k}$ e si effettuano sostituzioni con le espressioni del consumo nei due periodi e del reddito si può ottenere l'espressione del tasso di crescita del capitale

$$g_t = G(v, r, \theta_t) = k_{t+1}/k_t - 1 = vD(r, \theta_t) / [r + D(r, \theta_t)] - 1$$

dove $G_v > 0$, $G_r < 0$ e $G_\theta < 0$; da ciò deriva che più alte saranno le capacità degli individui, maggiore sarà il tasso di crescita. Inoltre il tasso di crescita si abbassa all'aumentare dell'entità della redistribuzione poiché la tassazione riduce il rendimento dell'accumulazione distribuendo i benefici di questa attività a tutti gli individui. L'abbassamento dell'accumulazione aggregata si traduce in minori possibilità produttive per la generazione seguente.

Per determinare le preferenze degli individui riguardo l'aliquota si può derivare la funzione di utilità rispetto alla variabile della politica fiscale e si ottiene

$$\frac{\partial u_{it}}{\partial \theta_t} = U_d(\cdot) [(\bar{k} - k_{i,t+1}) + \theta_t \frac{\partial k_{i,t+1}}{\partial \theta_t}] r$$

dalla quale è possibile vedere che se θ aumenta ci sarà una redistribuzione di reddito dagli individui con reddito superiore a quello medio ($k_{it} > \bar{k}$) ai soggetti con un reddito inferiore a questo valore; ma un aumento della variabile fiscale diminuisce gli investimenti e la ricchezza utilizzabile per prelevare risorse da utilizzare per la redistribuzione. I due aspetti considerati si bilanciano, e si è in presenza di una scelta ottima, quando il lato destro dell'espressione precedente è uguale a zero.

Dalle espressioni per il consumo corrente e dal vincolo di bilancio del primo periodo è possibile derivare

$$\bar{k} - k_{it} = \frac{-D(\cdot)k_t}{D(\cdot) + r(1-\theta_t)} e_{it}$$

espressione che esprime il fatto che gli individui che nascono con una quantità minore ($e_{it} < 0$) o maggiore ($e_{it} > 0$) di capacità rispetto alla media avranno una quantità di capitale rispettivamente minore o maggiore di quella media. Questo permette di ordinare le preferenze degli individui rispetto alla loro dotazione di capacità e di scrivere l'aliquota fiscale d'equilibrio in funzione di questa variabile: in particolare l'aliquota d'equilibrio sarà quella scelta dall'individuo che si trova in posizione mediana $\theta^* = \theta^*(v, r, e^m)$ e sarà definita implicitamente da

$$-\frac{D(r, \theta)e^m}{D(r, \theta) + r(1-\theta)} + \theta D_\theta(r, \theta) \frac{vr}{r + D_\theta(r, \theta)} = 0$$

dove il primo termine indica il beneficio marginale per l'individuo mediano della redistribuzione mentre il secondo esprime il costo marginale causato dalla distorsione fiscale.

Il segno di θ^* è opposto a quello di e^m , $\theta^*_e < 0$, θ^*_v sarà positivo o negativo a seconda del segno di e^m mentre il segno di θ_r non dipende dal valore della dotazione di abilità dell'individuo mediano. Le preferenze individuali per l'aliquota fiscale da applicare sono quindi funzione delle dotazioni di capacità degli individui e in particolare il grado di redistribuzione desiderato decresce al crescere dell'abilità dell'individuo. Se la scelta dell'aliquota avviene a maggioranza la proposta vincente sarà quella sostenuta dall'individuo caratterizzato dalla dotazione di abilità mediana. Si può notare che un elettore mediano con una dotazione maggiore di abilità individuali, e quindi una più alta quantità di capitale, preferirà un grado minore di redistribuzione per

una maggiore appropriazione dei rendimenti degli investimenti⁴⁴. Per quanto riguarda il livello medio di capacità, v , un valore più alto di questa variabile porta a una maggiore accumulazione media e quindi ad un aumento dei costi della redistribuzione: ciò si riflette nella preferenza per una politica fiscale meno incisiva. Un aumento del valore del tasso d'interesse può far variare in entrambe le direzioni il livello preferito dell'aliquota.

Il tasso di crescita dell'economia, tenendo conto delle ultime considerazioni, può essere espresso in questo modo:

$$g^* = G(v, r, \theta^*(v, r, e^m))$$

le cui implicazioni permettono di concludere che

$$dg^*/de^m = G_{\theta} \theta_e > 0,$$

cioè che una più equa distribuzione del reddito promuove la crescita, e che

$$dg^*/dv = G_v + G_{\theta} \theta_v > 0 \quad \text{se } e^m > 0,$$

dalla quale risulta una crescita maggiore in presenza di un più elevato livello medio di capacità⁴⁵.

È quindi possibile concludere che poiché una dotazione mediana più elevata corrisponde ad una situazione di partenza in cui le abilità sono distribuite abbastanza equamente, si osserverà maggiore crescita nei sistemi economici nei quali c'è una distribuzione più egualitaria delle risorse perché sarà richiesto un numero minore di interventi e di entità minore.

L'evidenza empirica

Sono state effettuate numerose analisi empiriche per testare l'effetto della diseguaglianza sulla crescita: ad esempio Perotti

⁴⁴ In particolare se l'elettore mediano coincide con l'investitore medio l'aliquota che verrà applicata sarà pari a zero mentre nel caso invece l'elettore mediano abbia una dotazione di capacità superiore alla media il meccanismo politico porterà all'attuazione di sussidi all'investimento.

(1996) riporta che questo risulta negativo e significativo mentre non è chiaro che il legame causale attraverso il quale la disuguaglianza agisce. La misura dell'uguaglianza utilizzata è la quota del reddito del terzo e quarto quintile della distribuzione personale del reddito che cattura l'idea della "classe media". Poiché l'autore vuole esaminare in modo più approfondito i meccanismi che la teoria della politica fiscale endogena propone, scompone il canale politico in "meccanismo politico" e "meccanismo economico". Dalle analisi del secondo la variabile redistributiva prescelta, l'aliquota marginale dell'imposta sul reddito, tradizionalmente considerata distorsiva, ha un effetto positivo e significativo sul tasso di crescita del PIL procapite: questo risultato fa dubitare della spiegazione fornita dagli studi degli autori prima considerati. Attraverso lo studio del "meccanismo politico" Perotti giunge alla conclusione che la quota della classe media, indice di eguaglianza, spinge verso una diminuzione delle aliquote fiscali e delle spese redistributive, come si attendeva, ma il coefficiente è poco significativo. Il fatto che l'unica variabile che provoca un aumento delle aliquote fiscali sia la quota della popolazione sopra i 65 anni fa dubitare della rilevanza attribuibile al "meccanismo politico".

Alesina e Perotti (1996) per appurare che la disuguaglianza ostacola la crescita attraverso la redistribuzione inseriscono nell'equazione degli investimenti alcune variabili distributive ma nelle loro stime la crescita non diminuisce con la presunta pressione redistributiva associata alla disuguaglianza.

Nei modelli di Alesina e Rodrik, Persson e Tabellini, un maggiore grado di democrazia tendeva a ridurre il tasso di crescita dell'economia. Barro (1996) analizza la rilevanza nella

⁴⁵ Un maggiore tasso d'interesse può aumentare o diminuire il livello preferito dell'aliquota fiscale ma le conclusioni sull'effetto di una variazione di questa variabile sono difficile da derivare.

determinazione del tasso di crescita delle variabili considerate nella teoria della crescita endogena e dell'indice di Gastil⁴⁶ del grado di democrazia del Paese. Il coefficiente di quest'ultimo è negativo ma non statisticamente significativo ma risulta essere fortemente correlato ad altre variabili che influiscono sulla crescita e promuovendo queste che esercita il suo influsso più favorevole sulla crescita. Cozzi (1998) nota come l'analisi di Barro può non riuscire a distinguere i nessi causali inversi tra le variabili perché è effettuata attraverso la regressione di una sola equazione e non tiene conto della endogeneità congiunta delle variabili. Nello studio di Alesina, Ozler, Roubini, Swagel (1996) si cerca di affrontare questo problema costruendo un indice congiunto del grado di instabilità politica e del tasso di crescita del PIL procapite. Il grado di instabilità misura la propensione media del Paese alla variazione dell'esecutivo per vie costituzionali o meno: gli autori ipotizzano che l'incertezza sui governi futuri influisce su quella delle politiche che verranno adottate e sulla redditività dei progetti di investimento: saranno così scoraggiati gli investimenti e la crescita economica che è basata su questi. Anche l'effetto inverso che vede la probabilità di rielezione di un esecutivo influenzata positivamente dal tasso di crescita dell'economia. I risultati ottenuti portano sostegno all'ipotesi formulata. Il legame esistente tra instabilità politica e tasso di crescita non sembra essere influenzato dal grado di democrazia. Il fatto che il coefficiente di questo indicatore indiretto dell'effetto della diseguaglianza sulla crescita, attraverso il canale politico, risulta non significativo, contrasta con l'ipotesi formulata da Alesina e Rodrik, Persson e Tabellini, che

⁴⁶L'indice di Gastil è un indicatore ordinale, compreso tra 1 e 7, del diritto di votare, di candidarsi a cariche e della possibilità per i rappresentanti eletti di avere un voto decisivo sulle politiche prescelte (Cozzi (1998))

prevedevano che il livello di democrazia del Paese fosse significativo e negativo.

I limiti teorici dei modelli

Cozzi (1998) mette in luce le debolezze teoriche che contribuiscono a spiegare perché i modelli formulati non trovano un robusto riscontro empirico. L'autore, ad esempio giudica semplicistica l'ipotesi secondo la quale la politica fiscale si risolve nella scelta di un'aliquota d'imposta sul reddito e sottolinea, ad esempio, che Bertola (1993) ottiene risultati diversi quando si considera un'imposta sul consumo individuale per subsidiare l'investimento privato. In questo caso se l'elettore mediano dispone di poco capitale, rispetto all'agente rappresentativo nell'economia, le pressioni nel processo decisionale delle politiche economiche tendono a ridurre il tasso di crescita dell'economia se riguardano la quota del capitale sul reddito mentre lo innalzano se la scelta riguarda i sussidi all'investimento.⁴⁷

Un altro limite di questa letteratura è l'assunzione secondo la quale la redistribuzione riduce la propensione media al risparmio e di conseguenza la crescita poiché diminuisce il reddito della classe sociale che contribuisce in misura maggiore alla formazione del risparmio, quella che possiede capitale, la risorsa cumulabile. Se si ipotizzano, diversamente da quanto avviene in questi modelli, agenti a vita finita una tassazione sul capitale e una redistribuzione

⁴⁷ Benabou (1996) considera invece un'imposta proporzionale sul consumo il cui gettito è erogabile in parte sotto forma di contributi all'investimento privato e giunge alla conclusione che esiste un'aliquota sul consumo unanimamente preferita da tutti gli elettori e che garantisce un flusso d'investimenti tale da massimizzare l'efficienza intertemporale, come quello che si otterrebbe in caso di assenza di imposizione grazie alla neutralizzazione dei suoi effetti negativi.

del gettito a favore dei giovani può aumentare il tasso di crescita dell'economia⁴⁸.

Bisogna tenere anche in considerazione i limiti imposti dall'uso del teorema dell'elettore mediano, utilizzato per derivare i risultati di questa letteratura: non è possibile utilizzarlo quando si considera la scelta tra più di due alternative. Inoltre non tiene in considerazione le preferenze politiche dei candidati e il fatto che gli elettori possono non votare in modo razionale a causa di limitata informazione. La pressione politica gioca un ruolo rilevante nell'adozione delle misure di politica economica poiché non tutti godono delle stesse possibilità di manifestare la propria preferenza ma spesso questa, insieme alla partecipazione politica, è funzione crescente del reddito.

L'endogenizzazione del “canale politico”

Proprio per le diverse conseguenze di una differente distribuzione iniziale e della relazione esistente tra tasso di partecipazione politica e classe sociale alcuni autori hanno cercato di endogenizzare le imperfezioni del sistema politico. Così Bourguignon e Verdier (1997) sostengono l'ipotesi che gli individui votino solo se sono dotati di una certa quantità di capitale umano. Se nella società è presente solo una minoranza istruita e benestante sarebbe necessaria una tassazione dei loro redditi per finanziare la redistribuzione ai poveri per la loro istruzione. L'elite non ha incentivo ad attuare questa manovra per il peso della tassazione e per il pericolo futuro di perdere il potere sulle decisioni; la stessa però potrebbe beneficiare dall'istruzione dei poveri per la maggiore

⁴⁸ Questo risultato si basa sul fatto che gli anziani consumano tutto il loro reddito che deriva dal capitale risparmiato nel primo periodo della loro vita ma i giovani risparmiano una parte del loro reddito da lavoro per consumare in futuro: sono quindi i possessori di reddito da lavoro che risparmiano in modo

quantità di capitale umano a livello aggregato. Un altro incentivo che la minoranza può avere per attuare redistribuzione è dato dal fatto che i poveri in assenza di redistribuzione possono imporre un regime diverso attraverso una rivoluzione che risulterebbe un costo per tutti gli individui. A seconda del peso dei vantaggi e degli svantaggi sono possibili esiti diversi caratterizzati da differenti livelli di crescita e di eguaglianza.

Il modello presentato da Bourguignon e Verdier considera due classi di individui, poveri e ricchi, composte rispettivamente da p e $(1-p)$ con $p > 1/2$ soggetti caratterizzati da reddito y_p e y_r con $y_p < y_r$. L'investimento in istruzione ha un costo pari a 1 e solo una parte della popolazione può effettuarlo data l'imperfezione esistente nel mercato del credito. Nel primo periodo, A, l'oligarchia decide di investire per l'educazione di un certo numero e di individui poveri. Il rendimento dell'istruzione può essere valutato, nel secondo periodo, B, sia dal punto di vista individuale, con $R > 1$ rendimento individuale, sia per i benefici che produce per la collettività, indicati con μ . Inoltre poiché l'istruzione condiziona la possibilità di partecipare alla vita politica e quindi di votare, nel secondo periodo ci sarà una parte più alta della popolazione che potrà votare, $E = e + (1-p)$.

Il reddito totale, sommando quello ottenuto nei due periodi⁴⁹, dei ricchi risulta essere pari a $Y_r = [y_r - 1 - T_A] + [y_r + R + \mu E - T_{rB}]$

Il reddito totale dei poveri invece sarà

$Y_p = [y_p] + [y_p + \mu E - T_{pB}]$ se non riceve il sussidio per l'istruzione

consistente e quindi una redistribuzione a loro favore aumenta l'ammontare totale di risparmio e così il tasso di crescita.

⁴⁹ Il reddito è calcolato al netto delle spese che gli individui sostengono e quindi anche al netto delle imposte cui sono soggetti.

$Y_p = [0] + [y_p + R + \mu E - T_{pB}]$ se riceve il sussidio per l'istruzione.

La redistribuzione attuata nel secondo periodo è così caratterizzata:

$T_B = \tau y_B - c$ dove $c = \tau y_B (1 - \alpha\tau)$ con y_B reddito medio nel secondo periodo e $(1 - \alpha\tau)$ indica la distorsione causata dall'imposizione.

La redistribuzione provoca una diminuzione del reddito dei ricchi nel primo periodo data da $T_A = [e(1 - y_p)] / (1 - p) + a [e^2(1 - y_p)^2] / (1 - p)^2$. In base a questo l'oligarchia istruita deciderà, massimizzando il proprio reddito, l'aliquota da utilizzare per attuare redistribuzione nel secondo periodo. I risultati riportati da Bourguignon e Verdier sono i seguenti:

se $e < 1 - p$ allora verrà scelta un'aliquota $\tau = 0$

se $e > 1 - p$ allora la classe media, e , sceglierà un'aliquota uguale o maggiore di zero a seconda che il suo reddito sia maggiore o inferiore del reddito medio, e_τ .

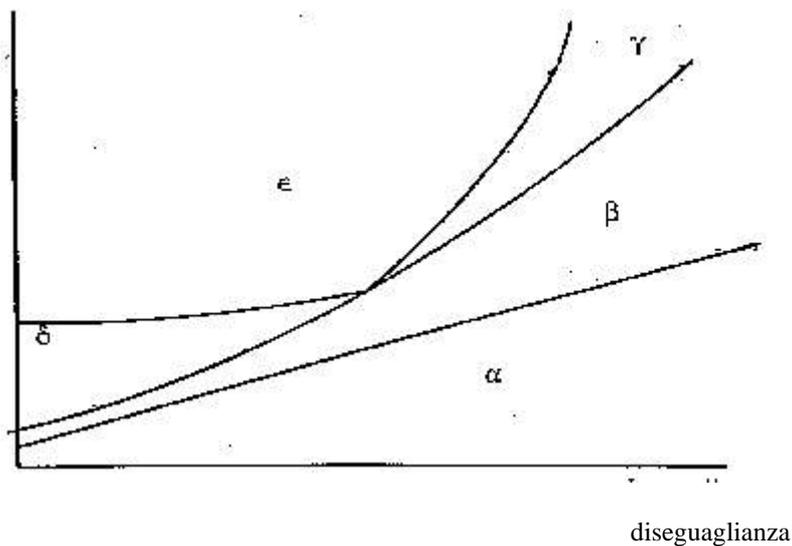
Da questa decisione dipende il reddito dell'oligarchia esistente nel primo periodo, poiché su questa gravano i costi della redistribuzione.

Si può arrivare quindi a diverse situazioni finali come è sintetizzato nella figura 5 nella quale il caso indicato con α è quella in cui c'è oligarchia dei ricchi che decidono di non investire per l'istruzione dei poveri anche per mantenere il loro potere; β indica una situazione in cui il numero di poveri istruiti, la classe media, è minore di quello dei ricchi: questo risultato deriva dalla scelta di un'aliquota positiva, con cui finanziare l'istruzione dei poveri e favorire quindi la nascita di una classe media, ma non elevata. Con δ si identifica il caso in cui la classe media vuole

mantenere i benefici ottenuti e non vuole che siano diffusi ad una quota maggiore della popolazione: per questo motivo la scelta sarà di non attuare redistribuzione. La situazione indicata con γ è quella in cui il numero di poveri istruiti, la classe media, è composta da un numero di individui uguale a quello dei componenti della classe ricca e sarà a questo punto che i ricchi decideranno di non investire ulteriormente in istruzione per non perdere il potere nel processo decisionale. Infine, in caso di democrazia, ε , ci sarà una classe media più numerosa rispetto al numero di individui ricchi presenti nella società che sceglierà di investire nell'istruzione di un numero sempre maggiore di poveri.

Figura 5
Endogenizzazione del “canale politico”: gli esiti possibili

beneficio pubblico dall'istruzione



Fonte: Bourguignon e Verdier (1997)

2.3.4 Il "canale istruzione".

La disegualianza influisce negativamente sulla crescita anche perché agisce come ostacolo all'accesso generalizzato alla possibilità d'istruzione⁵⁰. Checchi (1997b) indica che il fatto che una parte della popolazione non sia istruita è un danno per la società perché è un mancato investimento in capitale umano, rilevante nel processo di crescita. Il capitale umano è definito come un insieme di elementi che accrescono la produttività individuale attraverso l'accumulazione di abilità e di conoscenze che può essere acquisito tramite l'istruzione formale ma anche attraverso l'apprendimento diretto e la trasmissione dai genitori ai figli⁵¹.

Per questo motivo è possibile, come propone Lucas (1988), ritenere che la crescita sia principalmente guidata dall'accumulazione di capitale umano⁵², che risulta essere un'alternativa al progresso tecnico per generare crescita di lungo

⁵⁰ L'accesso diseguale alla possibilità d'istruzione contribuisce a mantenere una situazione di disegualianza poiché individui con livelli d'istruzione differenti avranno possibilità diverse di impiego e quindi potranno ottenere redditi diversi.

⁵¹ La definizione qui presentata è quella proposta da Cozzi (1998) ripresa dal contributo di Becker (1964), l'autore che ha sviluppato la teoria del capitale umano.

⁵² Secondo l'approccio di Lucas le differenze nei tassi di crescita dei Paesi sono attribuibili principalmente ai diversi tassi ai quali questi accumulano capitale umano. Nella prospettiva di Nelson e Phelps (1966) la crescita è invece guidata dallo stock di capitale umano che influenza la capacità di un Paese di produrre innovazioni: le differenze nei tassi di crescita sono allora dovute alla loro diversa dotazione di capitale umano e quindi dalla diversa capacità di creare progresso tecnologico.

periodo. In questo modo si affronta infatti il problema dei rendimenti decrescenti del capitale che portavano a un tasso di crescita costante⁵³.

Il fatto che i poveri non possano investire in istruzione è rilevante per il processo di crescita dell'intero sistema economico in quanto gli investimenti di questa categoria di soggetti sono a redditività elevata, se si ipotizzano rendimenti decrescenti del fattore capitale umano e perché il tasso di crescita è influenzato da un effetto esterno prodotto dal livello generale di istruzione che caratterizza l'economia.

Le cause

Il motivo principale per cui c'è un accesso diseguale all'investimento in capitale umano è dato dal diverso livello di reddito e di ricchezza degli individui. I poveri possono non avere le risorse sufficienti per attuare investimenti in istruzione e la loro dotazione non è modificabile quando si considera che nella realtà i mercati del credito sono imperfetti⁵⁴.

È necessario tuttavia tenere in considerazione, nell'analisi delle cause dell'accesso diseguale all'istruzione, non solo l'imperfezione dei mercati del credito ma anche le esternalità prodotte dal capitale umano. L'accumulazione di questo fattore è definita da Lucas come una *social activity* ed è quindi rilevante per ogni soggetto l'influenza, su questa attività, dell'azione degli altri individui e poiché le esternalità dipendono dal grado di vicinanza tra i soggetti il raggio d'interazione tra gli individui è un'importante variabile. Cozzi (1998) sottolinea inoltre che nei modelli a generazioni

⁵³. Inoltre l'introduzione del capitale umano permette la determinazione endogena del tasso di crescita poiché il tasso di crescita risulta in funzione delle scelte degli individui inseriti nell'economia considerata.

⁵⁴. L'analisi dell'imperfezione dei mercati del credito e delle conseguenze di questa situazione saranno approfonditi in seguito.

sovrapposte, utilizzati per analizzare le conseguenze degli investimenti in istruzione, il livello di conoscenze acquisito dai figli risentirà di variabili che caratterizzano l'ambiente in cui avviene il processo di apprendimento.

Da queste considerazioni si sviluppano gli studi volti ad approfondire il risultato in termini di diseguaglianza di un sistema in cui gli individui sono divisi in gruppi con quantità diverse di capitale umano. Benabou (1996) ad esempio, approfondendo l'argomento considera nel suo modello un sistema economico diviso in quartieri che si differenziano per la quantità di capitale umano e per l'esternalità⁵⁵ da questo prodotto. Se il quartiere è popolato da lavoratori ad alta qualifica per un individuo sarà più semplice e meno costoso acquisire una qualifica e lo sarà ancora meno all'aumentare della proporzione di lavoratori qualificati.

Gli individui sono ipotizzati inizialmente identici ed essi scelgono se rimanere non istruiti e disoccupati, o, a seconda dell'investimento in istruzione, di diventare lavoratori poco o molto qualificati. I soggetti vivono due periodi e nel primo iniziano con una dotazione di capitale umano la cui entità dipende dal capitale umano posseduto dalla famiglia di origine e dalla comunità in cui vive. L'individuo decide dove abitare e con il reddito che riceve, proporzionale al capitale umano che possiede, può consumare, pagare l'abitazione e contribuire, attraverso le tasse locali, all'istruzione dei giovani della zona in cui risiede. Nel secondo periodo il reddito guadagnato dall'individuo è utilizzato per consumare e per ripagare eventuali debiti contratti; in questo

⁵⁵. Checchi (1997b) confronta questo modello con quello di Glomm e Ravikumar (1992) nel quale si evidenziava l'importanza della forma di finanziamento dell'istruzione attraverso l'effetto esercitato nel processo di formazione del capitale umano delle generazioni successive. La capacità di autofinanziamento locale può essere una manifestazione del capitale sociale e quest'ultimo può anche presentarsi come la rete di rapporti sociali o come l'effetto psicologico che influisce sul processo di

periodo è presente anche il figlio del soggetto considerato che frequenta le scuole locali per accumulare capitale umano.

Benabou considera inizialmente che la città sia composta da due sole zone e che esistano solo due livelli di capitale umano possibili, uno che rappresenta l'alta dotazione di questo fattore, H_A , e l'altro quella poco elevata, H_B , tali che, quindi, $H_A > H_B$. Se si normalizza la dimensione della popolazione all'unità e si indica con n^j la quantità di individui con un'alta dotazione di capitale umano, il livello medio del fattore può essere indicato con

$$\bar{H} = nH_A + (1-n) H_B$$

Poiché la scelta dell'individuo riguarda la zona in cui abitare, Q^j , è necessario caratterizzare le due zone della città in base alla quantità di individui con alto capitale umano che si trovano in esse; se questa viene espressa con n^1 , e se si assume che nella zona 1 si trovi un numero maggiore di individui altamente istruiti si avrà che $n^1 > n^2$.

Il problema dell'individuo è

$$U^j = \max U(c_{1t}, c_{2t}, H_{t+1}) = \max [\log c_{1t} + \log c_{2t} + \log H_{t+1}]$$

nel quale è rappresentata la sua utilità indiretta in funzione del consumo nei due periodi e della dotazione di capitale che il figlio potrà avere.

I vincoli che l'individuo fronteggia riguardano le tre variabili indicate

$$c_{1t} + \rho^j = H_t (1 - \tau^j) + d$$

nel quale si stabilisce che il consumo nel primo periodo più il costo di locazione, ρ^j , devono essere uguali alla somma del reddito, posto uguale alla dotazione iniziale di capitale umano, al netto delle imposte locali, τ^j , e dell'eventuale indebitamento, d ;

integrazione della società. L'approfondimento di questo tema sarà sviluppato nel paragrafo 2.5 e nel capitolo successivo.

$$c_{2t} + d(1+R(d, H_t)) = H_t$$

che dice che il consumo nel secondo periodo e la restituzione del debito⁵⁶ devono eguagliare il reddito del secondo periodo;

$$H_{t+1} = f(H_t, L^j, E^j)$$

che rappresenta la funzione secondo la quale si genera il capitale umano della generazione successiva, che dipende dal capitale umano dei genitori, di quello della comunità di appartenenza L^j , e dalla qualità dell'istruzione E^j .

Non è certo che l'esternalità prodotta dal capitale umano sia positiva; per questo motivo bisogna stabilire se l'eterogeneità della popolazione è un elemento che promuove od ostacola la formazione di capitale umano. Esprimendo

$$L^j = L(n^j; H_A, H_B) = (n^j H_A^\sigma + (1-n^j) H_B^\sigma)^{1/\sigma} = L(n^j) \quad L' > 0$$

con $\sigma > 1$, l'eterogeneità sarà positiva poiché le due tipologie di individui risulteranno tra loro complementari, e quindi $L^j > \bar{H}$, mentre con $\sigma < 1$ ci sarà sostituibilità e la convessità di L in n^j porta a concludere che l'eterogeneità è un ostacolo all'accumulazione di capitale umano.

Anche le risorse raccolte attraverso la tassazione locale⁵⁷ influiscono sulla qualità dell'istruzione e considerando le implicazioni della condizione di pareggio in bilancio della finanza pubblica locale

$$E^j = \tau (n^j H_A + (1-n^j) H_B) = E(n^j), \quad E' > 0$$

Si può notare come le zone con maggior concentrazione di individui altamente istruiti spendano di più in istruzione.

⁵⁶ Si può notare che usando un tasso d'interesse R , maggiore di quello di mercato, espresso come funzione dell'ammontare del debito e del livello d'istruzione del debitore, che dà un'indicazione della sua capacità di reddito si tiene conto di eventuali imperfezioni nel mercato del credito.

⁵⁷ Viene considerata un'aliquota di tassazione predefinita e costante in entrambe le zone.

La specificazione delle componenti dei vincoli permette di esprimere il problema di ottimizzazione in modo più completo:

$$U^j(H_t) = \max[\log(H_t(1-\tau)+d - \rho^j) + \log(H_t - d(1+R(d, H_t))) + \log(f(H_t, L(n^j), E(n^j)))]$$

La scelta ottimale di indebitamento, che può essere necessario per affrontare i costi da sostenere per abitare in una certa zona, è data dall'eguaglianza tra tasso di preferenza intertemporale e tasso d'interesse:

$$\frac{\frac{\partial U}{\partial c}}{\frac{\partial c}{\partial U}} = c_{2t} / c_{1t} = (1 + R(d, H_t)) + d \frac{\partial R}{\partial d}$$

La scelta della zona in cui abitare viene compiuta valutando il costo relativo ρ^j e il beneficio dovuto alla presenza degli individui altamente istruiti n^j e quindi scegliendo la combinazione (ρ^j, n^j) che assicura l'utilità maggiore.

Se il tasso marginale di sostituzione tra costo e beneficio dell'insediamento è funzione crescente del livello di capitale umano del genitore, i ricchi saranno disposti a pagare più dei poveri per stare in una zona in cui si trova un numero maggiore di ricchi: si arriverà a un equilibrio in cui le due categorie di individui sono separati, generando stratificazione. In questo caso la soluzione con un uguale composizione delle zone non è sostenibile poiché lo spostamento di un solo individuo ricco farebbe aumentare il costo dell'abitazione e quindi causerebbe uno spostamento degli individui.

L'equilibrio caratterizzato da completa integrazione in entrambe le zone è invece possibile nel caso in cui il tasso marginale di sostituzione dipende negativamente dalla ricchezza iniziale.

Il livello di capitale umano che gli individui della generazione successiva possono accumulare è influenzato dal risultato raggiunto in termini di integrazione: nel caso della stratificazione gli individui ricchi potranno ottenere una quantità maggiore di capitale umano mentre gli altri non investiranno in istruzione poiché senza l'esternalità del capitale umano non è conveniente farlo⁵⁸ e quindi la loro dotazione di questo fattore sarà sempre bassa e si amplierà la disuguaglianza esistente tra le due categorie di individui.

Nel caso di integrazione tutti gli individui investiranno in capitale umano e le ricchezze individuali convergeranno allo stesso livello portando a una soluzione di lungo periodo caratterizzata da perfetta uguaglianza. Questa soluzione sarà anche caratterizzata da un maggiore livello di capitale umano a livello aggregato e quindi da un tasso di crescita maggiore.

La segregazione origina dal fatto che al variare della composizione dei quartieri sarà più conveniente per tutti trasferirsi dove è maggiore la percentuale di lavoratori qualificati per il minore costo dell'istruzione. Non tutti possono cambiare quartiere, data l'ipotesi che questi hanno una dimensione limitata: alcuni rimangono quindi insieme ai lavoratori non qualificati nel quartiere d'origine nel quale il costo dell'istruzione aumenta a causa della ridotta esternalità prodotta dal minore numero di lavoratori qualificati.

La conseguente riduzione del capitale umano aggregato produce una diminuzione del reddito aggregato e questo sarà anche distribuito in modo più diseguale poiché è diminuito il rapporto tra lavoratori con diversa qualifica e poiché il salario reale dei primi è aumentato e quello degli altri è diminuito. Se il numero dei

⁵⁸ Il costo dell'istruzione dipende dalla quantità di capitale umano presente nella zona di residenza: se si risiede dove c'è una quantità elevata di capitale umano, l'esternalità da questo prodotto sarà elevata e il

lavoratori che riescono a spostarsi nel quartiere in cui il costo dell'istruzione è tale da comprendere anche alcuni lavoratori non qualificati sono possibili due equilibri di lungo periodo a seconda delle caratteristiche dell'investimento in istruzione. Se nel quartiere senza lavoratori qualificati non è troppo costoso raggiungere una qualifica bassa, tutti la raggiungeranno mentre nell'altro si sceglierà una qualifica più elevata.

La segregazione porterà ad un aumento del reddito aggregato e ad una minore disegualianza dei redditi ma se le famiglie istruite che si spostano dal primo settore è tale da far salire il costo della bassa qualifica ad un livello che supera il salario dei meno qualificati, allora gli abitanti del quartiere sceglieranno di rimanere disoccupati e quest'area diventerà improduttiva. Inoltre ci sarà nell'aggregato una minore offerta di lavoro a bassa qualifica: questo farà scendere il differenziale salariale e scoraggerà chi intende acquisire una qualifica elevata. Il sistema economico è caratterizzato dalla segregazione tra individui altamente qualificati e non qualificati: il fatto che gli individui con alta qualifica abbiano voluto isolarsi ha ridotto il loro numero e di conseguenza il reddito aggregato. Bourguignon (1996) sottolinea che questa situazione è chiaramente inefficiente dati i rendimenti decrescenti dell'effetto dell'esternalità: un aumento della proporzione di individui istruiti aumenta la qualità del capitale umano nel quartiere ma a un tasso decrescente. La situazione ottimale non viene raggiunta poiché le singole famiglie non considerano che agisce l'esternalità e il modo in cui ciò avviene⁵⁹.

costo di abitare in una zona "ricca" sarà compensato dal livello di conoscenze acquisite.

⁵⁹ Bourguignon indica come anche le politiche pubbliche possono influire in questo processo incentivando o meno la mobilità delle famiglie o intervenendo per affrontare le disegualianze di partenza.

2.3.5 Le imperfezioni del mercato del credito.

Uno dei motivi per cui non c'è un uguale accesso all'istruzione è dato dall'esistenza di imperfezioni nel mercato del credito poiché a causa di queste non tutti gli individui possono ottenere prestiti con i quali finanziare i loro investimenti: la natura dei mercati del credito è quindi rilevante nell'analisi dei meccanismi che influenzano l'andamento della diseguaglianza ma anche per comprendere come questa possa determinare le caratteristiche del processo di crescita. Se si considerano tutte le attività per le quali può risultare necessario un finanziamento, e la rilevanza di queste sul processo di crescita, si intuisce l'importanza della discussione dei mercati del credito⁶⁰.

Le cause dell'imperfezione nel mercato del credito

Nei modelli tradizionali si considera che l'accumulazione di capitale avvenga seguendo questa relazione:

$$k_{i,t} = b k_{i,t-1}$$

dove b era derivato dalle preferenze intertemporali e dalla tecnologia e rappresentava il rendimento marginale del capitale.

L'imperfezione nel mercato del credito introduce una non linearità in b :

$$k_{it} = b (k_{i,t-1}) k_{i,t-1}$$

⁶⁰ Ray(1998) considerando la situazione dei PVS mette in evidenza come il ricorso al credito sia necessario per i poveri per attuare gli investimenti necessari per uscire da una situazione di povertà. Grazie al credito è possibile far fronte alle necessità quotidiane, istruire i figli, acquistare prodotti che permettono una più efficiente utilizzazione della terra, intraprendere attività che possono garantire un flusso di reddito meno variabile di quello ottenibile dall'occupazione legata all'agricoltura. L'istruzione, l'avvio di attività maggiormente produttive sono rilevanti anche per porre le basi di un processo di crescita di lungo periodo.

l'accumulazione di capitale avviene quindi seguendo un diverso andamento.

L'andamento di b al variare della ricchezza è spiegato facendo ricorso ai problemi connessi al mercato del credito: quello della selezione avversa e dell'azzardo morale, entrambi causati dall'informazione asimmetrica tra i soggetti coinvolti nella transazione. Il motivo principale per cui non tutti gli individui hanno accesso al credito deriva dalla mancanza di garanzie collaterali con cui i soggetti dovrebbero assicurare i creditori del loro ripagamento futuro: il credito è disponibile solo per quanti dispongono dei beni che segnalano la capacità del debitore di far fronte agli impegni presi. Inoltre i soggetti che intraprendono un investimento hanno meno incentivo a sforzarsi per raggiungere buoni risultati se la somma investita è per la maggior parte costituita da risorse che non sono di proprietà dell'individuo poiché il tasso d'interesse è in funzione della somma ottenuta e mentre in caso di esito positivo dovranno restituire la somma richiesta e gli interessi su questa maturati, ottenendo quindi un guadagno poco significativo, in caso di insuccesso non dovranno ripagare nulla. Lo sforzo è inversamente proporzionale alla somma richiesta e i creditori, per assicurarsi contro questo problema, limitano l'entità delle somme prestate⁶¹. perché oltre ad una certa entità gli individui non si impegnerebbero con lo sforzo necessario.

Il fatto che una parte della popolazione non possa accedere al credito è rilevante nella discussione di problemi di crescita poiché in questo modo c'è un'inefficienza e la crescita procede più lentamente: non tutti gli individui possono effettuare gli investimenti e quindi non si raggiunge il livello di investimenti

⁶¹. Si parla in questo caso di "razionamento del credito". Per un approfondimento dell'argomento si rimanda a Stiglitz e Weiss (1981)

ottimale per l'economia; inoltre, se si considera che gli investimenti presentano rendimenti decrescenti, non vengono attuati proprio quelli che porterebbero un contributo maggiore al processo di crescita. Bourguignon (1996) sottolinea inoltre che se i progetti intrapresi, effettuati dagli individui più ricchi, hanno successo, l'imperfezione dei mercati del credito influenza sia il tasso di crescita dell'economia sia il modo in cui la distribuzione del reddito cambia nel tempo: rimuovere la distorsione porterebbe a un maggiore tasso di crescita e a una distribuzione più egualitaria della ricchezza. La distribuzione determina anche il tasso d'interesse e il tasso di crescita dei salari poiché determina le possibilità dei soggetti di svolgere una certa attività e di generare una certa quantità di risparmio, che è rilevante nel momento in cui essi interagiscono con il mercato del credito⁶². Bourguignon nota che date le condizioni esistenti non ci si trova in una situazione in cui c'è inefficienza poiché è impossibile affrontare gli ostacoli che determinano le imperfezioni del mercato del credito e superare le conseguenze da queste prodotte sugli altri mercati⁶³: l'intervento del governo per una promozione della crescita avviene solo se una parte della popolazione affronta dei costi, cioè attraverso una riallocazione intertemporale delle risorse esistenti e non si ottiene quindi un guadagno collettivo per la comunità. Risulta anche difficile, per la natura privata delle attività, considerare una decisione collettiva per la determinazione di misure che influenzino il tasso di crescita dell'economia.

⁶². Si era visto infatti che il tasso d'interesse è determinato in base alla quantità di credito richiesto dagli individui.

Imperfezioni nel mercato del credito e investimento in istruzione

Decisioni di questo tipo sono invece rilevanti quando si considera l'istruzione come mezzo di riproduzione della disuguaglianza e in questo contesto si ripresenta la rilevanza dei meccanismi presentati nella discussione del "canale politico". Inoltre anche l'investimento in istruzione presenta caratteristiche simili a quelli che vengono effettuati per intraprendere progetti di altro tipo e anche per questo l'istruzione può essere considerato un mezzo di riproduzione della disuguaglianza.. Galor e Zeira (1993) considerano un sistema economico nel quale gli individui per affrontare l'investimento in istruzione devono fronteggiare le imperfezioni presentate dal mercato del credito: queste originano dal fatto che il tasso d'interesse sui capitali presi a prestito è maggiore di quello corrisposto ai risparmiatori. La dotazione dei giovani, che corrisponde all'eredità ricevuta, può essere utilizzata o per il risparmio o per l'investimento in istruzione: gli individui possono quindi decidere se lavorare senza qualifica per entrambi i periodi o pagare il costo dell'istruzione, h , nel primo periodo e acquisire le conoscenze che permettono loro di percepire un salario da lavoratore qualificato nel secondo periodo. La differenza tra gli individui è solo nella loro dotazione di ricchezza ereditata che vincola le loro possibilità di istruirsi.

Per ipotesi la scelta di accumulare capitale umano è sempre conveniente e tutti gli individui lo farebbero se ne avessero la possibilità; si richiede, in termini di valore capitalizzato, che

$$w_s - h(1+r) > w_n + w_n(1+r) = w_n(2+r)$$

dove w_s e w_n sono rispettivamente il salario per i lavoratori qualificati e non qualificati, r è il tasso d'interesse.

⁶³. Ad esempio non è possibile controllare l'operato degli investitori per non porre limitazioni al credito.

Le risorse finanziarie dipendono dall'eredità ricevuta e dall'eventuale prestito ottenibile sul mercato del credito: la disuguaglianza tende a mantenersi nel tempo, viene tramandata con la dotazione lasciata alla generazione successiva. Se gli individui potessero prendere a prestito al tasso r , si istruirebbero e potrebbero ripagare il debito; il fatto che il tasso d'interesse è maggiore di quello di mercato, perché gli intermediari finanziari inseriscono il costo di sorveglianza nel prezzo a cui concedono il prestito, per evitare che il debito non venga ripagato; il tasso d'interesse per gli individui che prendono a prestito, i , è tale che

$$id = rd + z ,$$

dove z è il costo di sorveglianza e d è l'ammontare del debito contratto.

Se l'individuo non ripagherà il debito avrà dei costi proporzionali all'ammontare di sorveglianza che il creditore ha effettuato e pari a βz , con $\beta > 1$. La struttura degli incentivi permette all'intermediario di scegliere l'ammontare di sorveglianza proporzionale all'entità del prestito in modo tale che per l'individuo sia indifferente ripagare il debito o sostenere i costi in caso non ripaghi

$$d(1+i) = \beta z$$

Usando queste informazioni si può osservare che il tasso d'interesse necessario per finanziare l'investimento in istruzione è maggiore a quello di mercato:

$$i = \frac{1 + \beta r}{\beta - 1} \Leftrightarrow 1 + i = \frac{\beta}{\beta - 1} (1 + r) \Leftrightarrow i > r$$

I poveri, che devono richiedere prestiti di entità maggiore, dovranno affrontare un costo più alto per potersi istruire.

Galor e Zeira ipotizzano che la popolazione sia costante e che ogni individuo lasci un'eredità pari ad X all'unico figlio che genera. Se si assume che le preferenze siano rappresentabili con una

funzione Cobb-Douglas l'utilità dell'individuo può essere espressa in questo modo

$$U = \alpha \log (c_t) + (1 - \alpha) X_t$$

Massimizzando l'utilità sulla base del reddito disponibile, Y_t , che dipende dall'eredità ricevuta e dal reddito da lavoro, le scelte ottimali sono

$$c_t^* = \alpha Y_t \quad \text{e} \quad X_t^* = (1 - \alpha) Y_t$$

Inoltre la funzione di utilità indiretta è log-lineare nel reddito disponibile

$$V_t = \alpha \log c_t^* + (1 - \alpha) \log X_t^* = [\alpha \log \alpha + (1 - \alpha) \log (1 - \alpha)] + \log$$

Y_t

Esistono quindi tre casi possibili:

Casi possibili	reddito	eredità lasciata
individui che non investono in istruzione [$(1 + w_n)(1 + r) + w_n$]	$(X_{t-1} + w_n)(1 + r) + w_n$	$X_t = (1 - \alpha)[(X_{t-1} + w_n)(1 + r) + w_n]$
individui che si indebitano per investire in istruzione ($X_{t-1} < h$)	$w_s + (X_{t-1} - h)(1 + i)$	$X_t = (1 - \alpha)[w_s + (X_{t-1} - h)(1 + i)]$
individui che non hanno bisogno d'indebitarsi per investire in istruzione ($X_{t-1} > h$)	$w_s + (X_{t-1} - h)(1 + r)$	$X_t = (1 - \alpha)[w_s + (X_{t-1} - h)(1 + r)]$

L'investimento in istruzione, a seconda del livello di reddito di partenza, o non potrà essere effettuato dai poveri o non consentirà loro di tramandare alle generazioni successive le risorse sufficienti per raggiungere lo stesso livello d'istruzione: in entrambi i casi gli individui decideranno di non investire in istruzione e si tramanderà la povertà.

È possibile anche determinare il livello di reddito iniziale sotto il quale gli individui decideranno di non investire

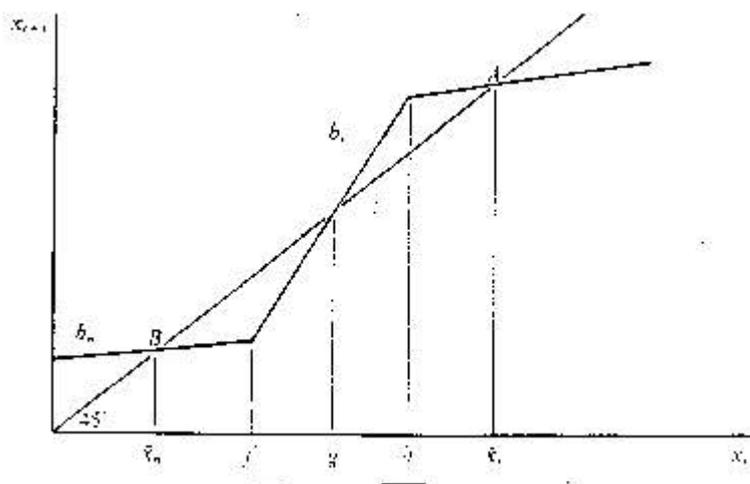
$$(X_{t-1} + w_n)(1+r) + w_n = w_s + (X_{t-1} - h)(1+i)$$

χ

$$[w_n(2+r) - w_s + h(1+i)] / (i-r) = X_{t-1} = f$$

L'evoluzione della distribuzione dell'eredità permette di studiare l'andamento della distribuzione del reddito, poiché le due variabili sono proporzionali, usando le equazioni alle differenze del primo ordine nella terza colonna della tabella per rappresentarla graficamente (figura 6)

Figura 6
Andamento della distribuzione del reddito



Fonte: Galor e Zeira (1993)

Gli individui che ricevono un'eredità inferiore a f non investono in capitale umano, il loro reddito converge a $\bar{X}_n / (1 - \alpha)$, dove $\bar{X}_n = (1 - \alpha)(1+r)\bar{X}_n + w_n(2+r)$

Lo stesso accade agli individui con un'eredità compresa tra f e g poiché non riuscirebbero a lasciare ai figli le risorse adeguate per proseguire l'investimento.

Il reddito dei soggetti che ricevono un'eredità superiore a g aumenterà, a ritmi più veloci se $X_{t-1} > h$ o più lenti se $X_{t-1} < h$, a causa del diverso tasso d'interesse pagato o ricevuto; il loro reddito convergerà a $\bar{X}_s / (1-\alpha)$, dove

$$\bar{X}_s = (i-\alpha)(1+r)\bar{X}_s + [w_s - (1+r)h] > \bar{X}_n.$$

Il fatto che ci sia diseguaglianza nella distribuzione iniziale porta nel lungo periodo a una situazione in cui la popolazione è polarizzata poiché è presente un'élite istruita mentre la maggioranza non lo è e rimane nella povertà; il reddito medio della popolazione \bar{X} sarà una media ponderata dei due livelli, nella quale i pesi dipendono dalla distribuzione iniziale dei redditi all'interno della popolazione.

$$\bar{X} = \frac{n(g)}{n}\bar{X}_n + \left(1 - \frac{n(g)}{n}\right)\bar{X}_s = \bar{X}_s - \frac{n(g)}{n}(\bar{X}_s - \bar{X}_n) = \phi(n(g)),$$

$$\phi' < 0$$

$$n(g) = \int_0^g dF(X)$$

dove F è la distribuzione iniziale delle eredità e $n(g)$ rappresenta il numero di individui che partono da un'eredità inferiore a g , i cui discendenti raggiungeranno nel lungo periodo il livello di reddito più basso. Se l'economia è caratterizzata da una distribuzione egualitaria, $n(g)$ sarà basso e il reddito medio sarà elevato. Una redistribuzione dai più ricchi ai più poveri può elevare il reddito nel lungo periodo ma i più ricchi non otterranno nessun beneficio diretto e quindi non rappresenta un beneficio paretiano. Questo è ottenuto invece se si effettua una redistribuzione intertemporale

che, finanziando il costo dell'istruzione oggi tassando il reddito da lavoro del periodo successivo, abbassa il costo dell'indebitamento poiché rende non più necessari i costi di sorveglianza.⁶⁴

Perotti (1993) introduce nell'analisi la considerazione dell'esternalità esercitata dal capitale umano: la produttività di ogni lavoratore diventa funzione crescente della quota di popolazione istruita e questo produce, in un Paese molto povero, una situazione nella quale gli individui preferiscono beneficiare dell'esternalità degli investimenti in istruzione dei più ricchi; ciò è sostenibile politicamente finché gli individui poveri non chiedono di partecipare ai benefici della crescente ricchezza, attraverso la pressione politica volta all'adozione di politiche redistributive che forniscano loro una ricchezza sufficiente per poter investire in istruzione e giungere a una situazione in cui l'istruzione di tutti gli individui premette di raggiungere il livello più alto di reddito procapite.

2.4 LA REDISTRIBUZIONE.

Nel paragrafo precedente sono stati approfonditi i meccanismi attraverso i quali la diseguaglianza esercita un effetto negativo sulla crescita e il ruolo che la redistribuzione può avere nella riduzione della diseguaglianza senza creare ostacoli al processo di crescita. La caratterizzazione data da Checchi (1997a), secondo la quale la diseguaglianza risulta essere un'esternalità negativa sulla crescita,

⁶⁴ L'esistenza di un basso reddito medio, in caso di alta diseguaglianza può essere spiegata considerando che in questo caso la produttività dei lavoratori è minore in quanto non hanno acquisito le necessarie

richiama la necessità che l'azione redistributiva sia attuata da un operatore pubblico: poiché il beneficio individuale sarebbe inferiore al costo da sostenere, nessun individuo si impegnerebbe ad agire per la riduzione della disuguaglianza anche se tutti sarebbero interessati alla sua eliminazione. Un agente esterno, ad esempio il governo centrale, considerando la situazione a livello aggregato e il benessere di tutti gli individui, può invece agire per raggiungere l'efficienza che la soluzione decentralizzata non consente di ottenere. L'operatore pubblico ha però un numero limitato di strumenti, soprattutto nei PVS nei quali il problema della disuguaglianza è più grave, per perseguire questo scopo e le manovre possibili presentano delle imperfezioni: è quindi molto difficile ottenere dei risultati soddisfacenti in termini sia di efficienza sia di equità.

2.4.1 Il legame tra redistribuzione e crescita.

Bourguignon (1998) ritiene che interessarsi al problema dello sviluppo, della riduzione della povertà richieda di considerare contemporaneamente il tema della crescita e della redistribuzione. Mentre alcuni autori ritengono che la crescita sia sufficiente per diminuire la povertà molti altri sottolineano l'importanza della redistribuzione. Il dibattito su questo argomento continua da molto tempo: ad esempio negli anni settanta Chenery (1974) pubblicò "*Redistribution with growth*" e Bourguignon (1996) sottolinea che le idee contenute in questo volume hanno da allora influenzato l'azione di numerosi *policy maker* sensibili al problema dello sviluppo. Gli autori dubitavano che lo "sgocciolamento", ipotizzato

dalle teorie degli anni sessanta, si verificasse effettivamente. Gli autori condividevano in parte l'idea che la redistribuzione fosse negativa per il processo di crescita, visione dalla quale discendeva la convinzione secondo la quale la redistribuzione dovesse presentare delle caratteristiche ben precise che la rendessero tale da arrecare i minori costi in termini sia di distorsioni sul sistema economico sia di crescita e quindi perché portasse i migliori benefici di benessere sociale: interventi nei mercati dei fattori, redistribuzione di risorse produttive, trasferimenti attuati attraverso sussidi per i beni fondamentali e spese in infrastrutture e beni pubblici sembravano le misure più adeguate per perseguire questi scopi.

Bourguignon sottolinea che le nuove teorie della crescita anche se mettono in evidenza l'effetto positivo di una maggiore eguaglianza non considerano la redistribuzione in quanto tale uno stimolo alla crescita: le politiche che permetteranno di ottenere i migliori risultati saranno quelle che avranno come obiettivo non la redistribuzione del reddito ma di fattori produttivi come la terra e l'istruzione perché permetteranno a tutti gli individui di superare i vincoli di mercato che impediscono loro un accesso a queste risorse indispensabili perché anch'essi possano attivare un processo di accumulazione e quindi sostenere la crescita⁶⁵.

Ad esempio per quanto riguarda le politiche volte alla diffusione dell'istruzione Azariadis e Drazen (1990) mostrano che Paesi con livelli iniziali diversi di capitale umano continueranno a crescere a tassi diversi anche nel lungo periodo, diversamente da quanto risultava dal modello di Lucas. La conclusione differente è

⁶⁵ In particolare le misure che prevedono la redistribuzione attraverso l'istruzione risultano politicamente più accettabili poiché, anche se richiedono le risorse degli individui benestanti, indeboliscono in maniera meno diretta, e più diffusa nel tempo, i loro interessi, diversamente da quanto avviene con le riforme agrarie.

derivabile dalle ipotesi fatte dagli autori sui rendimenti dell'investimento in istruzione. Mentre per Lucas sono costanti e permettono quindi di ottenere un tasso di crescita positivo in stato stazionario, Azariadis e Drazen, e altri autori successivamente, seguendo il contributo di Becker, ritengono che il rendimento sia decrescente nel corso della vita di un individuo e per rappresentare analiticamente questa ipotesi utilizzano un modello a generazioni sovrapposte nel quale gli individui ereditano il capitale umano accumulato dai loro genitori.

In questo contesto è possibile definire un livello di capitale umano sotto il quale non viene attuato l'investimento in questo fattore e quindi si può concludere che esiste una trappola della povertà a causa della quale investimenti insufficienti nel passato scoraggiano l'accumulazione futura di conoscenza e quindi la futura crescita. Tra le implicazioni di questa conclusione viene suggerito il ruolo che il governo può avere nel settore dell'istruzione per evitare le trappole della povertà cercando di promuovere la massima diffusione dell'istruzione.

Sembra possibile quindi che la redistribuzione attuata attraverso questo fattore contribuisca alla promozione del processo di crescita. Questa conclusione è vera se l'intervento del governo è orientato alla omogenizzazione del livello d'istruzione esistente in un sistema economico e non alla creazione di elite altamente istruite. Infatti nel primo caso l'effetto dell'esternalità del capitale umano è ottimizzato.⁶⁶ poiché sebbene la segregazione tenda a diminuire le conseguenze negative per una certa quantità di disuguaglianza,

⁶⁶ L'esternalità è generata dal livello medio di capitale umano e quindi se tanti individui hanno una bassa dotazione di questo fattore, la quantità media presente nell'economia non sarà elevata e sarà così anche l'esternalità prodotta. Tuttavia i meno istruiti beneficiano dell'alto livello di conoscenza degli altri solo fino ad una certa soglia. Se le scuole non sono segregate il livello di capitale umano tra poveri e ricchi convergerà: in questo caso i figli dei ricchi potranno beneficiare anche dal capitale umano accumulato dai figli dei poveri che altrimenti verrebbe perso.

impedisce all'economia di giungere a una situazione caratterizzata da una maggiore eguaglianza e quindi da una maggiore efficienza aggregata e crescita nel lungo periodo⁶⁷.

2.4.2 I limiti della redistribuzione.

Bourguignon (1999) fornendo una visione delle caratteristiche della redistribuzione nei PVS nota innanzitutto che per questi Paesi non è semplice dare una valutazione delle strategie utilizzate per la riduzione della disuguaglianza e della povertà a causa della mancanza di dati e delle metodologie di valutazione poco sviluppate. Bourguignon confronta le modalità utilizzate nei PVS per prelevare le risorse con cui finanziare le politiche redistributive con quanto avviene nei Paesi industrializzati: l'autore mette in evidenza che in questi l'imposizione personale sul reddito è lo strumento principale per dare un'impostazione progressiva al sistema tributario mentre nei PVS ha un'importanza molto limitata. Infatti con le modalità di tassazione utilizzate nei PVS di solito basate su imposte indirette e sul commercio, che tra l'altro rendono difficile la misurazione dell'incidenza effettiva, non viene raggiunta la progressività.

Bourguignon considera il sistema fiscale delle Filippine che sembra avere un effetto redistributivo molto limitato poiché, anche se la tassazione personale sul reddito è progressiva, l'aliquota

⁶⁷ Anche considerando che l'istruzione porta all'adozione di innovazioni utili per la crescita, è importante che non ci siano livelli differenti di conoscenze poiché se queste ci fossero le tecnologie più avanzate prodotte da un gruppo non sarebbero sfruttabili dall'altro e non ci sarebbe quindi la massimizzazione del potenziale di crescita.

media è troppo bassa per ottenere il risultato voluto e la caratterizzazione progressiva del sistema fiscale deriva dalle altre forme di imposizione. Il sistema fiscale messicano sembra invece impostato in modo tale da perseguire la progressività principalmente grazie al contributo della tassazione diretta. Questo però è sottostimato poiché comprende anche i trasferimenti per la sicurezza sociale, che possono essere considerati pagamenti differiti a fronte di contributi versati dai beneficiari durante il periodo lavorativo. Inoltre è una voce che interessa soprattutto i lavoratori del settore formale e quindi della parte più alta della distribuzione e questo è un particolare non trascurabile nella valutazione della progressività data da questi elementi. Un'altra componente della tassazione diretta è la tassazione dei profitti d'impresa ma l'incidenza di questo tipo di imposizione non è chiara.

La conclusione di Bourguignon è che la progressività raggiunta attraverso la tassazione indiretta è generalmente poco pronunciata soprattutto se non si vuole avere un sistema di imposizione sul valore aggiunto con un numero elevato di aliquote⁶⁸. L'autore ricorda inoltre che, anche se disegnare e monitorare un sistema di imposizione diretta sul reddito nei PVS presenta numerosi problemi è sufficiente un aumento del 10% dell'aliquota del quintile più alto per aumentare del 5% il reddito dei più poveri.

I trasferimenti in denaro, altra modalità redistributiva utilizzabile, sono diffusi in misura molto limitata nei PVS e vengono sostituiti da trasferimenti in natura, soprattutto consistenti in distribuzione di beni alimentari. La diffusione e l'entità anche per queste misure non sono tali da attuare una significativa redistribuzione. Le politiche per il trasferimento in denaro sono difficili da progettare e

⁶⁸. Come suggerisce il "consenso" che, Bourguignon nota, si sta creando in riferimento alle tematiche distributive.

realizzare mentre i trasferimenti destinati a tutta la popolazione, come i *child benefits*, richiedono una gestione molto accurata poiché è necessaria un'aliquota abbastanza alta perché risultino significativi e possono produrre degli effetti negativi, ad esempio sul tasso di natalità. Per quanto riguarda i trasferimenti in natura l'attenzione si concentra oggi per lo più sui programmi con una chiara definizione dei destinatari e con attuazione in zone geografiche limitate e non tanto su quelli che interessano tutta la popolazione povera poiché questi spesso hanno rilevanti conseguenze macroeconomiche anche per il peso del loro finanziamento in proporzione sul prodotto nazionale. I programmi nei quali i destinatari vengono definiti con precisione sono ritenuti più efficienti poiché con una minore spesa si ottengono più consistenti miglioramenti nelle condizioni di vita dei poveri.

La spesa pubblica in istruzione, sanità e infrastrutture sembra essere, dati i problemi presentati dalle altre possibili modalità redistributive, una modalità rilevante per rendere progressivo il sistema fiscale dei PVS. A volte la spesa pubblica in questi settori si rileva però regressiva, ad esempio quando si considerano i fondi pubblici destinati alle strutture ospedaliere delle città che sono destinate ad accogliere solo gli individui appartenenti alle classi di reddito più elevate. Sembra quindi che il problema sia nell'allocazione dei fondi e che un loro diverso utilizzo renderebbe le politiche per l'istruzione e la sanità gli strumenti migliori per attuare redistribuzione nei PVS.⁶⁹.

2.4.3 Il problematico "consenso" sulle modalità redistributive.

Bourguignon (1998) nota che tra gli economisti sembra esserci oggi un accordo su quali siano le modalità redistributive che consentono di ottenere i risultati migliori in termini di crescita e di equità. La raccolta delle imposte, secondo questa prospettiva, dovrebbe avvenire utilizzando un sistema fiscale tendenzialmente neutrale costituito da un'imposta sul valore aggiunto, tariffe uniformi e un'imposta progressiva sul reddito che colpisca la parte superiore della distribuzione. Le spese dovrebbero essere attuate in modo tale che la spesa pubblica attraverso l'educazione, i servizi sanitari e le infrastrutture siano distribuite in modo uniforme tra i cittadini. Si può notare, come Bourguignon sottolinea, che le modalità di redistribuzione indicate sono adeguate per mantenere la situazione esistente e migliorarla dal punto di vista dell'efficienza, ad esempio perché viene favorita la redistribuzione di risorse produttive piuttosto che quella del reddito. Questi suggerimenti però non dedicano la necessaria attenzione ai problemi dell'equità proponendo misure che a volte risultano regressive nel complesso e non considerano gli interessanti sviluppi, come quello della "tassazione ottima" delle teorie della crescita e della distribuzione.

Bourguignon si sofferma ad approfondire la diversità, intermini di equità e di crescita, della redistribuzione ottenuta con la distribuzione del reddito corrente attraverso il sistema fiscale e la

⁶⁹ È importante considerare anche l'effetto intergenerazionale delle modalità redistributive utilizzate, ad esempio per quanto riguarda l'istruzione, e la qualità dei servizi pubblici che può essere distribuita

spesa pubblica e le modalità redistributive che utilizzano trasferimenti di ricchezza in somma fissa. Con entrambe le modalità un aumento dell'aliquota marginale accresce il benessere nel breve periodo ma il suo effetto nel periodo successivo è potenzialmente negativo poiché rallenta la crescita. La redistribuzione della ricchezza permetterebbe di distribuire più equamente il reddito corrente e di porre le condizioni per una crescita più veloce del reddito medio; non è però facile intervenire nella distribuzione della ricchezza corrente e gli strumenti fiscali solitamente utilizzati non consentono l'accelerazione della crescita prevista.

È necessario quindi considerare che l'attuazione di questa manovra venga effettuata nel corso di un numero maggiore di periodi. Bourguignon considera uno schema biperiodale in cui ogni individuo nel primo periodo ha una certa dotazione di ricchezza W_{1i} dalla quale ottiene un rendimento in base al tasso di rendimento r ; si ritiene inoltre che ogni soggetto ottenga un reddito, dal lavoro che svolge, ipotizzato uguale per ogni individuo e proporzionale alla ricchezza media dell'economia. Il reddito dell'individuo sarà dunque pari a

$$y_{1i} = W_{1i}r + c\bar{W}_1$$

dove c rappresenta l'elasticità del tasso salariale rispetto al livello medio di capitale.

Ogni individuo può risparmiare nel primo periodo una quota costante s dal reddito che ottiene dalla propria ricchezza per aumentare il suo reddito futuro:

$$W_{2i} = W_{1i}(1+rs)$$

$$y_{2i} = W_{1i}(1+rs)r + a\bar{W}_2 = (1+rs)(rW_{1i} + a\bar{W}_1).$$

Il tasso di crescita dell'economia sarà $g = rs$ e la distribuzione della ricchezza e del reddito rimarrà costante tra i due periodi.

Se si considera uno schema di redistribuzione lineare nel quale gli individui, in entrambi i periodi, pagano un'imposta proporzionale al loro reddito di aliquota t e ricevono un trasferimento fisso di ammontare T , il reddito disponibile può essere espresso come

$$y' = y(1-t) + T$$

con $T = t \bar{y}$, la cui definizione assicura il bilancio in pareggio. Se t e T sono strettamente positivi la redistribuzione attuata risulta progressiva. Il tasso di crescita dell'economia risulta però minore in questo caso e pari a $g' = rs(1-t)$.

Si può confrontare il risultato ottenuto con l'effetto di uno schema redistributivo diverso, nel quale le risorse fiscali sono utilizzate in due modi diversi e cioè attuando, nel primo periodo, un trasferimento identico per tutti gli individui di reddito o consumo e le altre entrate per aumentare la ricchezza del secondo periodo⁷⁰.

Indicando con α la proporzione delle risorse utilizzate per gli strumenti redistributivi relativi al primo periodo e con $(1-\alpha)$ la parte rimanente, il consumo e la dotazione di ricchezza che uno schema di questo tipo permette, considerando come ipotesi che la redistribuzione avvenga solo nel primo periodo, sono

$$c_{1i} = c(1-t) \bar{W}_{\cdot 1} + W_{\cdot 1i} r (1-t) (1-s) + aT_1$$

$$W_{2i} = W_{\cdot 1i} [1+sr (1-t)] + (1-\alpha)T_1$$

$$C_{2i} = [1+sr (1-t)] (c \bar{W}_{\cdot 1} + r W_{\cdot 1i}) + (c+sr)(1-\alpha) T_1$$

dove T_1 è la somma totale delle entrate fiscali nel primo periodo, il cui valore è dato da $T_1 = t (c+r) \bar{W}_{\cdot 1}$.

⁷⁰ L'istruzione è uno dei settori in cui è applicabile questo schema: ad esempio il trasferimento relativo al primo periodo può consistere nella fornitura dei pasti scolastici mentre la spesa pubblica in istruzione aumenta la ricchezza del periodo futuro.

A seconda della proporzione α di risorse destinate al primo periodo ci saranno dei risultati diversi per quanto riguarda l'equità della distribuzione e le prospettive di crescita del sistema. Ad esempio con $\alpha=1$ una maggiore o minore redistribuzione nel primo periodo, che può essere costituita da trasferimenti universali, ha un costo nei termini della crescita futura. Con $\alpha=0$, che implica che tutto il trasferimento è riservato al secondo periodo, ogni individuo vede diminuire il proprio benessere corrente a causa della tassazione proporzionale, ma nel periodo successivo il reddito sarà maggiore perché la tassazione che colpisce il reddito individuale è più che compensata dal trasferimento effettuato; inoltre ci sarà una migliore⁷¹ distribuzione della ricchezza che fornisce una più elevata disponibilità di risorse per la crescita. Uno schema di questo tipo implica dei costi per il primo periodo e gli individui potrebbero reagire e diminuire il loro tasso di risparmio per compensare il prelievo subito: i risultati in termini di crescita sarebbero inferiori rispetto al caso in cui non c'era una variazione del tasso di risparmio.

Il problema non è, in questo contesto, solo quello della determinazione dell'aliquota fiscale ma anche quello relativo alla proporzione di trasferimento da riservare per il secondo periodo. Il teorema dell'elettore mediano non è più utilizzabile, data la decisione multidimensionale, e non è detto quindi che una società diseguale presenti un tasso di crescita minore di quello che caratterizza una società con maggiore eguaglianza. Questo è giustificabile pensando che i ricchi possono trovare conveniente

⁷¹ La distribuzione del reddito e della ricchezza nel secondo periodo sarà altamente progressiva poiché la tassazione proporzionale del primo periodo è utilizzata per finanziare la spesa per l'istruzione che produce un aumento del capitale umano.

investire nell'istruzione dei poveri perché possono distribuire nel tempo il costo dell'imposizione richiesta.

Bourguignon considera anche un altro tema sostenuto nelle più recenti teorie relative alla redistribuzione che riguarda la definizione dei destinatari degli interventi. Il fatto di attuare un numero minore di trasferimenti, mirati ad una certa classe di individui, permette di raggiungere gli stessi obiettivi in termini di redistribuzione e di poter applicare una minore aliquota fiscale nell'imposizione e quindi senza distorcere gli incentivi all'accumulazione che sostengono la crescita. In questo contesto però, date le imperfezioni esistenti nei mercati del credito, sarà ottimale redistribuire non tanto agli individui che si trovano nella parte inferiore della distribuzione ma a quelli che si trovano poco al di sotto della linea di povertà perché solo questi potranno attuare gli investimenti necessari per uscire dalla loro situazione di indigenza.

2.5 ALCUNE CONSIDERAZIONI.

Alcuni degli argomenti presentati nei paragrafi precedenti fanno riferimento ad azioni che diventano rilevanti perché attuate da un gruppo di individui e ad altre che sottolineano la possibile influenza che il comportamento di un soggetto può avere sul benessere di un altro.

Lo studio di fenomeni di questo tipo è affrontato nell'ambito della ricerca sul capitale sociale, cioè sull'insieme di relazioni che favorisce la produzione di valori materiali e simbolici⁷². Nel paragrafo precedente si è intuito che questo concetto può risultare

utile nel spiegare alcuni meccanismi attraverso i quali la disegualianza condiziona il processo di crescita ma non sono state approfondite, ad esempio, le dinamiche che permettono di comprendere ad esempio perché si forma e come agisce l'esternalità del capitale umano all'interno di una comunità, o le determinanti della partecipazione politica che può influire nel processo decisionale alla base della scelta delle politiche economiche.

In questo paragrafo si vuole evidenziare la rilevanza del concetto di capitale sociale nelle tematiche discusse dalla letteratura recente sul rapporto tra disegualianza e crescita per una loro trattazione più approfondita; si sottolineerà anche che rileggendo i contributi tradizionali considerando le caratteristiche di questo fattore sembra possibile formulare alcune proposte per affrontare i limiti delle modalità redistributive che la teoria economica ha finora individuato e attuato.

2.5.1 Un elemento comune nei meccanismi considerati.

Nella discussione del “canale politico” si era accennato alla mobilitazione come forma alternativa di intervento dei cittadini nel processo decisionale che conduce alla scelta delle misure di politica economica e delle loro caratteristiche. Gli individui che decidono di partecipare al processo decisionale, anche se non attraverso i canali istituzionalmente previsti, agiscono insieme, come un gruppo, per proteggere e promuovere i loro interessi. Si può ritenere che le interazioni all'interno di queste aggregazioni costituiscano una forma di capitale sociale: molto spesso è l'esistenza di questo fattore, dell'insieme di relazioni basate sulla

⁷². Questa è la definizione di capitale sociale presentata da Mutti (1998).

fiducia o sulla condivisione di valori e interessi che permette agli individui di agire in vista di un obiettivo comune. La letteratura relativa al rapporto tra crescita e diseguaglianza si sofferma anche sullo studio degli interessi acquisiti⁷³ come fattori che contribuiscono a mantenere una situazione di diseguaglianza poiché la loro protezione genera benefici solo ad una parte della popolazione.

Quando si sono analizzati i contributi che proponevano l'endogenizzazione del meccanismo politico si sono fatte alcune ipotesi sulla relazione esistente tra partecipazione politica e reddito. Anche per il grado di partecipazione alla vita politica della società, considerato funzione crescente del reddito, come per il tasso d'interesse si potrebbe ipotizzare una relazione con il reddito non lineare ma ad esempio influenzata dalle aspettative degli individui a seconda della classe sociale di appartenenza.. Il concetto di capitale sociale può essere utile per tenere in considerazione altri elementi, diversi dal reddito, che possono determinare il grado di partecipazione politica. Il fatto di essere a conoscenza dell'esistenza di altri individui con gli stessi obiettivi e della possibilità di raggiungerli partecipando alla vita della comunità può stimolare l'impegno dei singoli.

Per quanto riguarda il "canale istruzione" il concetto di esternalità associato all'azione del capitale umano è molto interessante dal punto di vista del capitale sociale. Checchi (1997b) introduceva esplicitamente questo concetto presentando il lavoro di Benabou (1996) e indicava che l'azione del capitale sociale, che influenzava l'accumulazione di capitale umano, poteva manifestarsi attraverso la rete di rapporti esistente tra gli individui o attraverso l'effetto psicologico dato dal grado di integrazione della

⁷³. Per un approfondimento dell'argomento si rimanda ad Aghion e Howitt (1998).

comunità. Lo stesso Benabou sostenendo che l'accumulazione di conoscenze avviene anche attraverso la trasmissione tra generazioni, e ricordando che questa può avvenire anche tra individui legati da vincoli diversi da quelli di parentela ma ugualmente forti⁷⁴.

Il concetto di capitale sociale è utilizzabile per descrivere con un termine nuovo dinamiche già conosciute: l'utilità di questa operazione è data dal fatto che una volta definito più chiaramente il fattore considerato sarà possibile analizzare in modo più approfondito le situazioni già note. Per questo motivo quindi è interessante concentrarsi sulle condizioni che permettono l'esistenza di questo fattore, le modalità con le quali intervenire nel suo processo di formazione nel caso si rivelasse come una variabile in grado di promuovere l'efficienza e l'equità.

2.5.2 Le direzioni di ricerca suggerite dall'analisi.

L'utilità del concetto di capitale sociale deriva anche dalle possibilità che offre per avanzare alcune proposte per affrontare i limiti delle politiche redistributive esistenti nel tentativo di attuare manovre che consentano di perseguire obiettivi di equità senza ostacolare il processo di crescita.

Nel paragrafo precedente erano stati presentati i contributi più recenti relativi alle politiche redistributive e una delle loro caratteristiche era la tendenza a una chiara definizione dei destinatari e non la progettazione di programmi diretti alla totalità degli individui poveri. Bourguignon (1998) riteneva, come anche altri autori sostengono, che questa modalità consentisse di ottenere

⁷⁴ Nel capitolo successivo si vedrà come il rapporto tra capitale sociale e capitale umano sia stato approfondito da numerosi autori.

con una minore spesa dei migliori risultati nei termini delle politiche effettuate poiché i progetti erano orientati verso gli individui in grado di utilizzare nel modo più efficiente le risorse fornite, cioè verso gli individui più ricchi tra i poveri, quelli appena al di sotto della linea della povertà. L'attuazione di politiche di questo tipo lascia una parte della popolazione in una situazione di drammatica povertà e aumenta la diseguaglianza esistente nel sistema economico. Si può pensare che progressivamente sempre meno individui siano al di sotto della soglia man mano che tutti vengono interessati dal processo di redistribuzione: questa argomentazione non è però molto forte, come l'ipotesi dello "sgocciolamento" prevista negli anni sessanta, e spinge alla ricerca di modalità redistributive che siano indirizzate, magari con strumenti diversi da quelli solitamente utilizzati, a quella parte della popolazione che rimane esclusa dalle politiche presentate.

E' interessante notare come queste misure prendano come date le imperfezioni del mercato del credito poiché i problemi alla loro base sono difficili da affrontare. Uno dei suggerimenti che viene qui proposto parte dalla considerazione delle potenzialità degli strumenti informali di credito che stanno dimostrando, attraverso i numerosi programmi che su questi si basano, la loro importanza per la capacità di consentire ai poveri di uscire dalla trappola della povertà creata dagli ostacoli ai mercati formali.

Alla base del buon funzionamento dei meccanismi informali è importante la diffusione delle informazioni e la condivisione di norme che permettono la formazione di aspettative riguardo il comportamento degli altri individui: questi elementi assumono una rilevanza particolare nella discussione del capitale sociale poiché sono proprio le relazioni che definiscono questo fattore a

promuovere la formazione di aspettative e lo scambio di informazioni.

Inoltre il capitale sociale è di fondamentale importanza anche per il funzionamento dei meccanismi di distribuzione dei servizi gestiti dalle comunità locali⁷⁵ in quanto è un elemento che non solo viene prodotto dalla partecipazione attiva degli individui implicita nell'attuazione di questi programmi, ma allo stesso tempo consente una loro maggiore efficienza ed efficacia.

È realistico ipotizzare che questi strumenti siano utilizzabili per⁷⁶ gli strati più poveri della popolazione poiché molto spesso nelle comunità agricole, casi in cui tipicamente è diffusa la povertà⁷⁷, sono ancora forti i legami che promuovono la formazione del capitale sociale. Inoltre i servizi che dovrebbero essere forniti attraverso questi meccanismi richiedono, data anche la scala geografica ridotta, una quantità di risorse che è possibile raccogliere e gestire da gli individui coinvolti.

Non si vuole negare il ruolo fondamentale che lo Stato riveste nell'attuazione delle manovre distributive, per la sua disponibilità di risorse ma anche per la visione d'insieme che può fornire e per l'intervento attuabile da questo livello per la riduzione di possibili diseguaglianze tra le comunità locali. La proposta vuole cogliere le potenzialità esistenti anche a livello locale per integrarle con le manovre attuate attraverso strumenti già sperimentati e conosciuti e agire dove queste, per motivi diversi, non sono efficienti.

Per verificare le ipotesi formulate in questo paragrafo, i legami che si sono tracciati tra capitale sociale, diseguaglianza e crescita e

⁷⁵ Questi programmi sono presentati da Conning e Kevane (1999) in una trattazione che evidenzia anche i limiti di questi progetti.

⁷⁶ E' realistico anche ipotizzare che siano utilizzati dagli stessi individui.

⁷⁷ La diffusione della povertà è molto alta anche nei centri urbani, nei quali i legami ipotizzati possono essere meno forti. L'esistenza di istituzioni informali è presente anche in questi contesti: si può pensare ad esempio che originino collegandosi al mercato del lavoro informale.

le potenzialità redistributive del fattore considerato, è necessario innanzitutto definirlo in modo più preciso e indagare le sue caratteristiche: questi argomenti verranno sviluppati nel capitolo successivo.

Capitolo 3

IL CAPITALE SOCIALE

3.1 INTRODUZIONE

Le definizioni più recenti del concetto di sviluppo, come si è visto nel capitolo precedente, considerano il significato di questo termine in riferimento a tutti gli aspetti rilevanti per la vita di un individuo senza limitarsi alla dimensione economica. Il processo di sviluppo deve consistere non solo in un miglioramento delle condizioni di vita degli individui ma deve anche tendere ad aumentare la loro autostima e la loro libertà¹. E' in questa prospettiva che Stiglitz (1999) indica la partecipazione come elemento rilevante per lo sviluppo, oltre a notare la sua importanza per il raggiungimento di una crescita economica di lungo periodo. Infatti, attraverso la partecipazione alle attività della comunità in cui vive, un individuo aumenta la stima di sé poiché riconosce la sua importanza nella determinazione dei risultati.

Stiglitz (1999) aggiunge che la partecipazione contribuisce al mantenimento e al rafforzamento del capitale sociale definito come le istituzioni e le relazioni che facilitano le transazioni e risolvono le controversie. Una definizione più generale identifica questa

¹ Queste tre dimensioni dello sviluppo sono elencate e discusse in Todaro(1997) e vengono presentate nel capitolo 1

variabile nella “struttura di relazioni tra persone, relativamente durevole nel tempo, atta a favorire la cooperazione e perciò a produrre, come altre forme di capitale, valori materiali e simbolici”². Questo elemento infatti esiste se c’è un’identità forte di comunità, che si crea quando le persone lavorano insieme, condividono alcuni valori e svolgono insieme attività di tipo diverso, ad esempio attività ricreative e lavorative.

Il capitale sociale quindi si identifica con le relazioni sociali tra gli individui: queste sono la risposta ai bisogni dell’uomo di avere una vita sociale soddisfacente e di prendere parte alla vita della comunità, necessità che Sen (1998) considera fondamentali e il cui soddisfacimento indica un miglioramento in termini di sviluppo. Nel rapporto dell’UNDP del 1996 si sottolinea inoltre che quando le persone agiscono come una comunità forte e coesa possono conseguire migliori risultati rispetto ai singoli individui e tutti, anche i soggetti più deboli e poveri, hanno maggiori possibilità di agire e ottenere dei benefici.

Per comprendere la rilevanza del concetto di capitale sociale in riferimento ai problemi dello sviluppo è necessario approfondire le sue caratteristiche. Si cercherà in questo capitolo di darne una definizione che colga le sue diverse manifestazioni e si individueranno le condizioni che ne favoriscono l’esistenza considerando anche l’influenza che può avere nella sua formazione l’azione di agenti esterni alla comunità in cui si crea, come il governo o le organizzazioni internazionali. Lo studio delle particolarità che il capitale sociale presenta metterà in evidenza le motivazioni per le quali risulta interessante, sotto diversi punti di vista, occuparsi di questa variabile. Oltre ad essere rilevante per

² La definizione qui riportata è quella che Mutti (1998) propone per questo concetto. Il primo paragrafo di questo capitolo è dedicato alla definizione del capitale sociale.

quanto riguarda i processi di sviluppo, il capitale sociale può influenzare i risultati economici e avere degli effetti sulla dimensione politica di una società.

Nell'analisi delle conseguenze che il capitale sociale produce, in riferimento sia alla crescita economica sia a dimensioni che riguardano lo sviluppo, verrà sottolineato come l'esistenza di questa variabile possa generare delle conseguenze negative per la società nel suo complesso che possono tradursi in situazioni di disuguaglianza e di rallentamento della crescita. Attraverso l'utilizzo di questa variabile sembra possibile integrare le diverse componenti, economiche, politiche e sociali, dei fenomeni per giungere a una spiegazione soddisfacente delle diverse modalità di trasformazione e di sviluppo che caratterizzano i Paesi, realtà finora esaminate in modo inadeguato considerando la sola dimensione economica.

3.2. IL CONCETTO DI CAPITALE SOCIALE.

3.2.1 Le origini sociologiche del termine.

Il concetto di “capitale sociale” viene introdotto dalla riflessione sociologica sull'azione collettiva. Sono i sociologi infatti che hanno proposto le prime definizioni e hanno cercato di individuare i legami esistenti tra questa variabile e le altre forme di capitale tradizionalmente considerate.

Bourdieu (1985) ritiene che per capire la struttura e il funzionamento della società si debba considerare il capitale nelle

diverse forme in cui si presenta. L'autore distingue perciò tra capitale economico, culturale e sociale e lo fa in base alla facilità con la quale questo fattore può essere trasferito da un individuo all'altro: ad esempio il capitale economico può essere trasformato immediatamente in moneta e può esserci un rapido cambiamento del soggetto che lo possiede; per il capitale culturale, identificabile con le qualifiche di un soggetto, la conversione in capitale economico non è così immediata ma avviene solo sotto determinate condizioni.

Anche il capitale sociale, definito da Bourdieu come l'insieme delle risorse collegate al possesso di un insieme duraturo di relazioni di conoscenza più o meno istituzionalizzate, può essere trasformato in capitale economico e culturale: infatti questo fattore permette agli individui di avere accesso più direttamente a risorse economiche o a maggiore conoscenza³. I fattori resi disponibili dalla presenza del capitale sociale sono a loro volta utilizzati per l'accumulazione dello stesso in un processo che però presenta più incertezze, per quanto riguarda i tempi e la natura del risultato, rispetto a quelli che caratterizzano le altre forme di capitale. Infatti il volume di capitale sociale posseduto da un agente dipende dalla quantità di relazioni nelle quali è inserito e dal volume di capitale, sotto le diverse forme, a disposizione dei soggetti con i quali interagisce e non solo dalla dotazione di risorse e dalle scelte del singolo individuo.

Coleman (1988) giunge a una definizione del concetto di capitale sociale esaminando due approcci che danno una diversa spiegazione dell'azione collettiva: uno è caratteristico della riflessione sociologica e l'altro della teoria economica. Mentre per

³ Bourdieu (1985) individua nei legami d'amicizia una forma di capitale sociale poiché questi permettono agli individui di accedere a informazioni che altrimenti non sarebbero facilmente ottenibili.

la prima prospettiva gli individui si uniformano alle regole della società e compiono le loro scelte facendosi guidare da queste, la seconda ritiene siano gli agenti autointeressati a decidere senza essere condizionati in modo rilevante dalle norme sociali. L'autore sostiene che un approccio più completo al problema dovrebbe tenere in considerazione elementi di entrambe le prospettive e indica il capitale sociale come lo strumento concettuale per costruire una sintesi che valorizzi le intuizioni maggiormente esplicative delle due correnti di pensiero. Coleman suggerisce di iniziare l'elaborazione dall'idea contenuta nella teoria dell'azione razionale secondo la quale ogni individuo dispone di alcune risorse tra le quali, oltre al capitale fisico e umano, c'è il capitale sociale. Sono quindi rilevanti non solo i beni strumentali e le capacità della persona ma anche l'insieme delle relazioni sociali durature, possedute in parte ascrivibilmente e in parte -in seguito a un processo di "accumulazione"-, attraverso le relazioni sociali sviluppate dagli individui. La definizione che l'autore propone per questo concetto indica però un elemento eterogeneo poiché fa riferimento a elementi diversi. Infatti l'autore ritiene che il capitale sociale sia incorporato nelle strutture di interazioni esistenti tra gli individui: in una società infatti, anche se i soggetti effettuano scelte individuali razionali, non agiscono in modo indipendente e alcuni obiettivi vengono da loro raggiunti solo con un'azione coordinata: diventa rilevante il livello di fiducia presente in un determinato contesto. Ma il secondo elemento a cui Coleman fa riferimento è il numero di interazioni in cui è inserito un individuo e in questo modo il capitale sociale può essere considerato una risorsa individuale sia perché gli individui possono agire perseguendo i loro obiettivi utilizzando il capitale sociale presente nella società sia perché possono ricorrere alla loro dotazione personale di questo

fattore. Bianco e Eve (1999) sostengono che Coleman, nel tentativo di presentare una variabile significativa per l'ampiezza dei fattori considerati, propone un concetto che presenta delle ambivalenze che si presentano quando l'autore indica che il capitale sociale può essere definito solo tenendo in considerazione l'intera struttura delle relazioni tra persone, considerando che il riferimento al singolo individuo non è sufficiente: questo fattore non è incorporato negli individui presi singolarmente o nei loro beni ma è l'insieme di relazioni fiduciarie che permette ai singoli la produzione di valori materiali e simbolici favorendo la comprensione, lo scambio di informazioni e la cooperazione tra gli individui. Coleman inoltre indica che il capitale sociale amplia la capacità d'azione dell'individuo e, se la rete di relazioni che lo costituiscono è abbastanza estesa, anche quelle dell'intero sistema sociale. Questa forma di capitale ha la natura di bene pubblico: il singolo, sostenendo le relazioni, produce benefici estesi a tutti i soggetti che ne fanno parte e non solo rilevanti per se stesso.⁴

Anche Portes (1998) sottolinea che per disporre di capitale sociale una persona deve avere legami con altri individui: è infatti da questi che origina il suo vantaggio poiché essi rendono disponibili, a condizioni particolari, le risorse che posseggono e che sono necessarie per raggiungere alcuni risultati. Questo può avvenire ad esempio perché i proprietari si attendono un guadagno reciproco che, a differenza di ciò che avviene negli scambi economici, non necessariamente sarà tangibile né avrà realizzazione in un tempo determinato. Possono esserci altre motivazioni: un comportamento di questo tipo può originare dai valori in cui l'individuo crede o ancora può essere motivato –come

⁴ Mutti (1998) sottolinea come Coleman, per presentare il concetto di capitale sociale, faccia riferimento alla nozione di relazione che porta ad allontanarsi dalla prospettiva della decisione individuale dalla quale

si verifica quando più soggetti vivono la stessa situazione- dall'identificazione del soggetto con gli altri, cosa che lo porta a sostenere le loro iniziative.

Putnam (1993a, 1993b) definisce il capitale sociale come l'insieme di caratteristiche dell'organizzazione sociale che coordinando le azioni individuali possono aumentare l'efficienza della società: la presenza di questi elementi favorisce la cooperazione spontanea e il superamento dei problemi tipici dell'azione collettiva. La fiducia, le norme di reciprocità e le reti associative, elementi costitutivi del capitale sociale, si rinforzano tra loro soprattutto se la reciprocità che caratterizza le relazioni è basata su rapporti di scambio indefiniti nel tempo e nei contenuti, tipica delle reti sociali di tipo orizzontale, che uniscono soggetti dello stesso status sociale. Perché la fiducia si estenda e coinvolga un numero maggiore di individui, andando oltre i confini della parentela, è necessario quindi che si diffondano le norme di reciprocità e che si sviluppino reti sociali di tipo orizzontale.

Come Putnam, anche Fukuyama (1996) sottolinea la dimensione cooperativa del concetto di capitale sociale e mette in evidenza l'importanza della fiducia nel rendere gli individui capaci di lavorare insieme. La fiducia è definita come "l'aspettativa, che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri"⁵. L'unità sociale di base per la formazione della fiducia è quella della famiglia e della parentela e all'interno di queste si trovano i meccanismi culturali di lunga durata che, formando le credenze e i sistemi morali di riferimento, rendono possibile la formazione delle aspettative. Fukuyama

era partito l'autore.

⁵. Fukuyama (1996) p. 20.

sottolinea che il capitale sociale può produrre forme di organizzazione economiche efficienti se la cooperazione si estende oltre la dimensione della famiglia e della parentela e diviene caratteristica delle associazioni volontarie. Ma data l'origine che l'autore attribuisce alla fiducia risulta difficile per lo stesso Fukuyama indicare le modalità operative perché avvenga questa estensione e perché il livello di capitale sociale aumenti e caratterizzi l'intera società.

3.2.2 La formazione del capitale sociale: la fiducia e le sue determinanti

Molti autori ritengono fondamentale la fiducia per la formazione del capitale sociale poiché è alla base della costruzione e del mantenimento delle relazioni sociali e il capitale sociale è definito proprio come l'insieme di quelle interazioni sociali che durano nel tempo e che favoriscono la cooperazione. Mutti (1998) oltre a sostenere questa prospettiva, riconosce che a livello teorico c'è accordo nel ritenere la fiducia un'aspettativa, nei confronti dell'organizzazione sociale nel suo complesso o di singoli soggetti⁶, che un soggetto formula in condizioni d'incertezza poiché non conosce quali comportamenti, che possono influenzare le sue decisioni e le sue azioni, gli altri individui seguiranno. L'aspettativa interviene sull'incertezza esistente perché sostituisce le informazioni mancanti con una forma di "certezza interna". La diversità nelle impostazioni per lo studio della fiducia riguardano la definizione dei contenuti e delle dinamiche che portano alla sua formazione.

La rassicurazione, secondo Mutti (1998), è generata da una combinazione di componenti di natura emotiva, e quindi non di calcolo razionale, e cognitiva. Alcuni autori sottolineano l'importanza degli elementi di tipo emotivo e ritengono che la fiducia si formi attraverso un processo simile a quello dal quale originano le tradizioni culturali. Fukuyama (1996), ad esempio, ritiene che la creazione e la trasmissione della fiducia avvenga attraverso meccanismi culturali che poggiano su sistemi etici e morali, su credenze religiose e convenzioni sociali tramandate. Poiché questi elementi differiscono tra le società, le relazioni saranno caratterizzate, nei diversi contesti, da un grado diverso di fiducia⁷. Gli autori che condividono questa impostazione ritengono che la fiducia non possa essere creata intenzionalmente non solo per la particolare natura del suo processo di formazione ma anche perché viene considerata il risultato indiretto di una serie di azioni attuate per altri fini.

Altri autori sostengono che la scelta di concedere fiducia è una decisione razionale e che quindi questo elemento è un bene che è possibile creare intenzionalmente. Mutti (1998) evidenzia la necessità di chiarire, in questa prospettiva, le condizioni sotto le quali per gli attori diventa razionale fidarsi per favorire la formazione della fiducia. Si deve comunque considerare che “tali condizioni non possono essere completamente incluse nella teoria della scelta razionale perché rimandano a processi di formazione delle aspettative e a dinamiche di apprendimento che presuppongono entità collettive o relazionali difficilmente compatibili con la prospettiva della decisione individuale propria della teoria razionale” Inoltre, continua Mutti, la fiducia non può

⁶ Si parla rispettivamente di fiducia sistemica e di fiducia interpersonale.

essere analizzata esclusivamente nei termini della teoria della scelta razionale senza perdere la ricchezza di questo concetto che è più di una strategia per ridurre i costi delle informazioni e per massimizzare i fini individuali.

Con le due prospettive presentate non si sono chiarite le modalità attraverso le quali è possibile estendere la fiducia esistente nei rapporti interpersonali a luoghi di interazione più ampi come la comunità e la società. Un approccio in grado di proporre delle soluzioni deve tenere in conto sia le dinamiche interne all'individuo, cognitive ed emotive, sia delle interazioni tra fiducia personale e sistemica.

Lo schema interpretativo di Erikson (1974), ad esempio, offre una spiegazione che, secondo Mutti (1998), risulta operare una sintesi nel modo più completo e adeguato alla natura del problema: in questa prospettiva gli individui più portati a concedere fiducia sono quelli che hanno una maggiore fiducia in se stessi e nelle proprie aspettative fiduciarie, soggetti con una personalità pienamente sviluppata. Il primo sviluppo della personalità avviene nella famiglia e quindi risultano importanti, quando ci si occupa delle origini e dell'estensione della fiducia, le caratteristiche interne del nucleo familiare e la sua apertura con il resto della società senza dimenticare di considerare anche le esperienze di socializzazione successive⁸.

⁷ Dato che le esperienze di sviluppo, secondo Fukuyama, prendono forma dalle modalità d'interazione, diversi livelli di fiducia produrranno modelli di sviluppo differenti.

⁸ E' interessante notare che in questo processo entra in gioco la fiducia in se stessi, una delle dimensioni dello sviluppo umano. La sottolineatura fatta porta ad evidenziare la ricchezza del concetto di capitale sociale: alla base delle condizioni per la creazione di questo fattore c'è una delle dimensioni fondamentali dello sviluppo umano. La sua presenza permette la produzione di capitale sociale "positivo" che non si riduce alla promozione di interessi particolaristici ma che permette un allargamento della comunità che beneficerà dei risultati.

3.2.3 L'estensione della fiducia.

L'approccio di Erikson può essere ulteriormente sviluppato e con esso si può spiegare la fiducia nei confronti delle istituzioni come conseguenza di quella riposta negli altri individui. In questo modo si spiegherebbe la creazione di un contesto in cui le interazioni, anche economiche, sono più sicure e portano a migliori risultati; è necessario però approfondire lo studio dei gruppi e delle istituzioni che influiscono in questo processo poiché non c'è un'estensione automatica. Nel discutere l'argomento Mutti evidenzia come all'interno dei gruppi primari e delle comunità particolaristiche viene prodotta fiducia interpersonale, focalizzata su specifici attori o su specifiche esperienze che è quindi fortemente basata su elementi emotivi. Ciò avviene perché le relazioni sociali sono dirette e la comunità influisce sull'azione degli individui con sanzioni sociali. Queste sono le dinamiche presenti anche in un sistema politico istituzionale ben legittimato, che con la propria autorità garantisce contro i rischi legati al conferimento della fiducia e induce gli attori a cooperare attraverso un sistema di norme e sanzioni.

Dasgupta (1988) ricorda che la fiducia tra persone e quella nell'autorità è interconnessa: se viene meno la fiducia nell'autorità che garantisce il comportamento degli individui non si avrà fiducia nel fatto che gli altri seguiranno il comportamento promesso. Inoltre il soggetto garante può, secondo Mutti, produrre risultati indiretti: ad esempio può stimolare la creazione di effetti positivi in aree non direttamente coinvolte dalle sue norme e sviluppare una "spirale virtuosa della fiducia"; gli effetti indiretti possono anche essere negativi poiché il sistema politico istituzionale può distruggere le reti fiduciarie preesistenti.

3.2.4 Le potenzialità esplicative del concetto.

Gli autori che affrontano lo studio dei caratteri della società moderna e delle sue attuali trasformazioni sottolineano come non sia possibile cogliere la complessità di questi fenomeni utilizzando le teorie tradizionali. Mingione (1999) sostiene che le spiegazioni basate sull'approccio neoclassico e sulla razionalità individualistica sono inadeguate per comprendere i cambiamenti che interessano il sistema economico perché non tengono in considerazione numerose dimensioni che i fenomeni da interpretare presentano. Inoltre l'autore indica che le spiegazioni del cambiamento non si possono più basare sui concetti di "progresso" e di "modernizzazione" che implicano una visione dello sviluppo secondo gli schemi dati dall'esperienza occidentale. Mingione indica le linee di ricerca che la sociologia economica oggi segue e una⁹ di queste approfondisce lo studio delle condizioni sociali e culturali che influenzano le azioni economiche: in questo contesto il concetto di capitale sociale richiama l'attenzione dei ricercatori perché offre la possibilità di tenere in considerazione altre dimensioni rispetto a quella economica.

Anche Stiglitz (1999) sottolinea come, per spiegare il successo o l'insuccesso di alcuni modelli di sviluppo, sia necessario considerare altre variabili oltre a quelle sulle quali l'economia

⁹ L'altra linea di ricerca è incentrata sulle modalità di costruzione delle istituzioni economiche e sui principi regolativi dell'economia, mercato redistribuzione e reciprocità, che le conferiscono una natura complessa. Questa impostazione sottolinea che lo Stato e il mercato non sono sufficienti a mantenere in vita rapporti economici e sociali basati su un ampio consenso mentre è la reciprocità il principio economico che permette di superare il problema. In base a questo principio regolativo la società non è più il risultato di un contratto ma vengono messe in evidenza le relazioni basate sull'uguaglianza e sulla libertà degli individui. Le forme di socialità primarie acquistano un ruolo di primo piano nella costruzione

tradizionale concentra l'attenzione. E' necessario non focalizzarsi su una sola dimensione, ma, come sottolinea anche Mutti (1998), si deve adottare un approccio che integri i diversi aspetti economici, politici e sociali. Secondo l'autore il concetto di capitale sociale è quello che permette di analizzare, con una visione più ampia e non monocausale, i fattori rilevanti per lo studio dei processi di sviluppo ora in atto¹⁰. Ciò è possibile perché la definizione di capitale sociale richiama numerose dimensioni d'analisi: l'insieme di relazioni con le quali è identificata questa variabile possono essere di varia natura e quindi la loro considerazione rimanda a spiegazioni di ambiti disciplinari diversi. Ad esempio il fatto che le interazioni siano basate su reti fiduciarie formali e informali che stimolano la reciprocità e la cooperazione contiene riferimenti a valori socio-culturali, tra i quali la fiducia.

La considerazione della variabile capitale sociale offre inoltre uno schema d'analisi che richiama numerosi aspetti delle società odierne: ad esempio l'uso del concetto di "rete sociale", per descrivere la modalità attraverso la quale si estendono i rapporti fiduciarie, secondo Mutti ha permesso di superare la visione dicotomica tra società tradizionale e società moderna che impediva una visione completa e una spiegazione accurata del processo di transizione tra le due fasi e quindi del processo di sviluppo. Il termine "rete" infatti richiama l'immagine di un attore sociale inserito in un contesto caratterizzato da interdipendenze, come quello in cui può trovarsi un individuo nelle società attuali. Inoltre i legami che uniscono i soggetti possono essere molto complessi e

dei rapporti su cui si basa l'andamento economico di un sistema e allo Stato viene affidato il compito di rafforzare e integrare i meccanismi fondati sull'associazione.

¹⁰. Fenomeni come lo sviluppo del capitalismo asiatico e la transazione al mercato dei Paesi dell'Est Europa non sono adeguatamente spiegati da interpretazioni che considerano variabili esplicative di una sola natura (economica, politica o sociale) perché le variabili in gioco in questi processi. Sono strettamente connesse e interdipendenti.

numerosi e questo può dar l'idea di una struttura sociale in cui le relazioni sono sia formali e istituzionalizzate sia informali. L'esistenza delle relazioni sociali sembra quindi essere un elemento di continuità sulla base del quale è possibile studiare le società tradizionali e quelle moderne coinvolgendo nell'analisi tutte le dimensioni rilevanti.

3.3 UNA CARATTERIZZAZIONE ECONOMICA

3.3.1 Le definizioni degli economisti

Numerosi economisti hanno riconosciuto recentemente la rilevanza del capitale sociale nei rapporti economici e quindi l'importanza per una loro migliore comprensione di una più precisa definizione del concetto e di un approfondimento delle caratteristiche dell'elemento analizzato.

Questo tipo di ricerca è però successivo rispetto all'attenzione riservata nella teoria economica alla fiducia. Arrow (1972) sosteneva che ogni transazione commerciale richiamasse dinamiche relative alla fiducia, soprattutto quegli scambi che si protraggono per un periodo di tempo prolungato¹¹.

Dall'analisi effettuata con gli strumenti della teoria dei giochi risulta che la fiducia non è creata intenzionalmente ma è piuttosto il risultato di interazioni ripetute. Axelrod (1985) ad esempio nota che in caso di giochi ripetuti la cooperazione rende possibile

¹¹. Inoltre, secondo Arrow, gran parte dei risultati economici negativi visibili nel mondo sono attribuibili alla mancanza di fiducia.

superare il dilemma del prigioniero poiché crea nei giocatori un'aspettativa riguardo il comportamento che terranno gli altri. In questa prospettiva teorica gli attori sono considerati perfettamente razionali e scelgono in modo strategico quale comportamento tenere: ciò però non permette di spiegare la disponibilità alla cooperazione. Inoltre non c'è la certezza che la fiducia sia l'unico risultato possibile dell'interazione ripetuta poiché ci può essere un altro esito caratterizzato da mancanza di cooperazione. Il fatto che la fiducia sia presa come il presupposto dei comportamenti cooperativi, piuttosto che il loro esito, porta a ritenere che sulle basi della teoria dei giochi non sia possibile costruire uno schema che spieghi la formazione della fiducia.

L'approccio di Dasgupta (1988) sembra essere più completo poiché, anche se riprende lo schema della teoria dei giochi, lo arricchisce in modo significativo prendendo in considerazione le dinamiche interne all'individuo e le interazioni tra fiducia personale e sistemica. Ad esempio in teoria dei giochi si ritiene che il comportamento cooperativo, e in generale un certo tipo di atteggiamento, verrà seguito se è prevista una punizione adeguata in caso si verifichi il contrario. Dasgupta sottolinea che la perdita per l'individuo può essere valutata anche nei termini della sua reputazione: questo elemento senza dubbio richiama dinamiche interne al soggetto perché l'importanza dell'ostracismo sociale e del senso di vergogna che la società può evocare non è spiegabile solo con motivazioni razionali¹². Inoltre nel contributo presentato da Dasgupta un certo comportamento è definibile come scorretto relativamente a un gruppo di individui e alle loro norme. In questo

¹². E' difficile una distinzione tra scelta razionale ed emotiva: una scelta razionale è una decisione presa tenendo conto delle informazioni disponibili e in base a quelle optare per l'alternativa migliore. Le informazioni disponibili possono anche derivare, oltre che da dati razionali, visibili o dimostrabili, da elementi emotivi, non meno certi.

modo assumono rilevanza le interazioni tra fiducia personale e sistemica perché se esistono meccanismi di punizione e sono ritenuti credibili sarà meno rischioso e quindi più probabile che gli individui accettino di collaborare con altri nei rapporti in cui è necessario fidarsi.

Altri autori si sono interessati direttamente al concetto di capitale sociale e uno dei primi obiettivi dell'analisi svolta dagli economisti è quello di individuare le caratteristiche di questo elemento che lo rendono assimilabile alle altre forme di capitale¹³.

Collier (1998) sostiene che l'esistenza di capitale sociale è definibile come esternalità, concetto usato nella teoria economica: ciò è utile per cogliere il fatto che le decisioni del singolo di instaurare rapporti con gli altri influiscono sulla possibilità di questi di avere un certo numero di relazioni. Inoltre le conseguenze economiche della presenza di capitale sociale non sono, secondo Collier, intenzionali¹⁴, ma la fiducia e la cooperazione alla base dei legami creati dagli individui caratterizzerà le loro interazioni anche in altri ambiti e quindi i rapporti economici. Ad esempio il rapporto che unisce un individuo all'altro, formatosi durante lo svolgimento di attività ricreative, potrà favorire lo scambio di informazioni tra i due soggetti per quanto riguarda la ricerca di alcune opportunità, come nella ricerca di un impiego. Il capitale sociale produce esternalità anche perché le interazioni che avvengono in un gruppo hanno effetti anche all'esterno: il fatto che un gruppo raggiunga dei buoni risultati economici sarà rilevante per l'intera società, ad

¹³. Nel tentativo di dare una definizione di capitale sociale molto spesso gli autori hanno fatto riferimento agli effetti prodotti da questa variabile e ai meccanismi attraverso i quali ciò avviene. In questo paragrafo si concentrerà l'attenzione sulle definizioni date e ai problemi collegati all'operazione in questione mentre nel paragrafo dedicato agli effetti del capitale sociale verranno approfonditi i meccanismi attraverso i quali questo fattore agisce e altri effetti di tipo non strettamente economico.

¹⁴. Collier trae questa conclusione dalla presentazione che Putnam propone per il concetto di capitale sociale. Altri autori (ad esempio Dayton-Johnson (1999), autore di cui si presenterà la prospettiva nel

esempio perché saranno disponibili un maggior numero di risorse. Tuttavia non è detto che ci sia sempre una generalizzazione dei risultati positivi ottenuti ma può accadere che gli esterni vengano esclusi dagli appartenenti alla comunità interessata.

Collier inoltre sostiene che per definire questo fattore come una forma di capitale bisogna considerare la sua capacità di generare effetti economici persistenti e quindi di condurre ad investimenti in capitale fisico e all'accumulazione di capitale umano. L'autore indica che la persistenza può alternativamente caratterizzare le interazioni sociali che producono gli effetti sia relativamente ai soggetti coinvolti nelle interazioni, se questi non variano nel tempo, ad esempio se gli appartenenti ad un gruppo sono sempre gli stessi, sia in riferimento alla struttura della relazione rilevante, cioè se i valori condivisi che caratterizzano il rapporto tra i soggetti che nel tempo entrano in contatto non cambia.

Grootaert (1998) osserva che Paesi con dotazioni simili di capitale fisico, naturale ed umano hanno raggiunto differenti risultati economici e, basandosi su questo, sostiene che i fattori considerati spiegano solo parzialmente il processo di crescita. Egli ritiene che non siano state considerate le modalità di interazione e di organizzazione degli individui, elementi individuati dalla definizione di capitale sociale, e il contributo che possono dare alla spiegazione della crescita economica¹⁵: è per questo che può essere considerato una forma di capitale. A livello macroeconomico

capitolo 4) ritengono invece che gli individui decidano volontariamente se utilizzare risorse per l'accumulazione di questo fattore perché sanno che il capitale sociale ha un certo rendimento.

¹⁵ Lo studio di Grootaert (1998) si intitola proprio "*The missing link*" per sottolineare il fatto che il capitale sociale è la variabile che riesce a spiegare meglio alcuni fenomeni e che fino a questo momento non era stata considerata. E' interessante notare che mentre alcuni autori usano immagini di questo tipo per riferirsi al capitale sociale, altri ritengono che questo nome sia solo un modo per indicare dimensioni già considerate nell'analisi economica. Queste diverse prospettive dipendono anche dal fatto che la definizione di capitale sociale non è univoca. L'argomentazione relativa al significato della variabile e delle sue potenzialità esplicative è ripreso nel paragrafo 3.2.4.

la presenza di istituzioni influenza i rendimenti che un Paese può ottenere dalle altre forme di capitale di cui dispone.

Grootaert nota inoltre il ruolo di questa variabile nel contrastare i fallimenti del mercato e come quindi, a livello microeconomico, consenta di ottenere migliori risultati: il capitale sociale è importante, ad esempio, nell'affrontare l'insufficienza di informazioni disponibili e permette una maggiore efficienza del processo decisionale. L'esistenza di istituzioni e associazioni facilita infatti lo sviluppo di un contesto con una maggiore diffusione delle informazioni non perché viene rimossa l'incertezza su ciò che si realizzerà in futuro ma perché si creano delle aspettative su come gli individui risponderanno alle diverse situazioni, aspettative la cui realizzazione è assicurata dallo stesso capitale sociale che agisce come meccanismo di *enforcement*. Attraverso le interazioni ripetute viene favorita la creazione di fiducia, si evitano i comportamenti opportunistici ed è più facile coordinare le azioni per giungere a obiettivi comuni: è così possibile conseguire risultati migliori dal punto di vista dell'efficienza.

Alcuni autori cercano di giustificare l'uso del termine *capitale sociale* attraverso un'analisi empirica. Il fatto che nei dati a loro disposizione risulti che le famiglie nei villaggi caratterizzati da quantità maggiori di capitale sociale presentano più alti livelli di spesa¹⁶ porta ad individuare un'influenza del capitale sociale sui redditi, agendo quindi come una forma di capitale¹⁷. La stessa correlazione tra redditi e capitale sociale può anche risultare se quest'ultimo è un bene di consumo, cioè nel caso in cui la vita

¹⁶ Gli autori usano le spese correnti come *proxy* per i redditi perché sono una migliore misura del reddito permanente, quando ci sono risparmi, rispetto ai redditi correnti e perché risulta molto difficile misurare i redditi degli individui che coltivano la loro terra come la maggior parte degli intervistati.

associativa è un bene la cui domanda cresce all'aumentare del reddito. I ricchi presenterebbero comunque un livello più alto di capitale sociale perché potrebbero permettersi di consumarne una quantità maggiore. È necessario quindi determinare la direzione del legame causale esistente tra redditi e capitale sociale.

Narayan e Pritchett (1999), ad esempio, affrontano questo problema riferendosi alla Tanzania e sostengono l'ipotesi che il capitale sociale sia veramente una forma di capitale effettuando stime con variabili strumentali, mostrando che è il capitale sociale che agisce a livello del villaggio, e non della singola unità familiare, ad essere rilevante per la determinazione dei redditi e chiarendo attraverso quali meccanismi causali questo fattore agisce.

Il metodo proposto usa la correlazione tra capitale sociale e altre variabili, definite strumentali, per valutare l'effetto di una variazione del capitale sociale sul reddito. Il fatto che l'inserimento del capitale sociale consente, anche quando sono considerate altre determinanti ad esso correlate, di ottenere una spiegazione migliore della variazione del reddito permette di considerarlo significativo. Narayan e Pritchett utilizzano¹⁸ come variabili strumentali la fiducia negli estranei e quella nei funzionari governativi, poiché queste non sono direttamente influenzate dal reddito né agiscono direttamente nella sua determinazione: un livello maggiore di fiducia aumenta però il livello di capitale sociale del villaggio. Le stime effettuate dagli autori mostrano che l'effetto stimato del capitale sociale è maggiore di quello che risulta dalle prime stime in cui non era considerato. Ciò significa che inserendo la variabile capitale sociale si è aggiunta una determinante significativa del

¹⁷. Nella definizione data da Narayan e Pritchett (1999) capitale è un fattore che aumenta i redditi ma che non è totalmente consumato nell'uso.

¹⁸. Gli autori notano che la validità delle variabili strumentali dipende dalle ipotesi alla base del modello e quindi questa è una metodologia che presenta delle imperfezioni.

reddito e non un elemento che già risulta dall'azione di altre variabili: il capitale sociale è quindi una determinante esogena del reddito. Se il capitale sociale fosse stato un bene di consumo non sarebbe risultato rilevante tra le variabili esplicative del reddito e il suo inserimento non avrebbe aumentato il potere esplicativo della regressione del reddito.

Narayan e Pritchett mostrano anche che il capitale sociale è rilevante nell'aumento dei redditi dell'intero villaggio e non solo di quelli delle famiglie che sembrano averne una quantità maggiore. Gli autori valutano l'importanza del capitale sociale del villaggio e di quello familiare nella determinazione del reddito familiare riscontrando che è il primo ad esercitare una significativa influenza. Inoltre Narayan e Pritchett sostengono che l'effetto del capitale sociale è rilevante a livello dell'intero villaggio e non solo sulle singole famiglie. Le indagini effettuate per valutare il livello di spesa e quelle per misurare il capitale sociale avevano preso in considerazione lo stesso villaggio ma diversi individui: il fatto che il capitale sociale di un gruppo di individui influenza il reddito di un altro gruppo indica che questo fattore agisce non solo su chi lo possiede ma anche su altri soggetti dello stesso villaggio. Se il capitale sociale fosse stato un bene di consumo il suo legame con il reddito sarebbe stato limitato alla ricchezza della famiglia che lo possedeva¹⁹.

Paldam e Tinggaard (1999) analizzando la natura del capitale sociale distinguono tre possibili definizioni: gli autori ipotizzano che questa variabile può essere considerata una forma di capitale oppure un fattore che riduce i costi di transazione o ancora un

¹⁹ Un altro studio in cui viene analizzato l'influenza del capitale sociale sui redditi degli individui è quello di Grootaert (1999) riferito all'Indonesia: l'autore cerca di stabilire se per questo Paese nell'associazione esistente tra redditi e capitale sociale sia quest'ultima la variabile esogena: anche in

elemento che riduce i costi di monitoraggio. Per sostenere la prima definizione Paldam e Tinggaard confrontano le caratteristiche del capitale sociale con quelle delle altre forme di capitale concludendo che anch'esso è accumulabile, decumulabile, distruggibile. Gli autori tuttavia sottolineano le difficoltà che si incontrano, diversamente da quanto avviene per il capitale fisico e umano, nel specificare il modo in cui il capitale sociale è prodotto poiché, essendo un'esternalità²⁰, origina da azioni che non hanno come obiettivo la sua formazione. Se, seguendo Putnam, si ritiene che la diffusione delle norme di reciprocità alla base del capitale sociale sia il risultato di un processo storico, la formazione di questo richiederà tempi molto lunghi e non sarà influenzabile dalle azioni di nessun agente. Sembra invece possibile che questa forma di capitale sia prodotta intenzionalmente se si considerano i risultati di molti progetti di sviluppo attuati per il rafforzamento delle istituzioni e dei gruppi dai quali risulta che molto spesso hanno avuto successo e sono riusciti a produrre ciò che è definito come capitale sociale.

Non tutti gli autori che hanno approfondito lo studio del capitale sociale ritengono questo concetto utile. Dasgupta (1999), ad esempio, anche se non nega che gli elementi che compongono il capitale sociale abbiano dei risultati rilevanti anche di tipo economico non condivide l'uso del termine "capitale" per indicare il loro insieme e ancor meno l'interesse per lo studio della variabile così ottenuta. Dasgupta sostiene che con questo concetto si aggregano elementi di natura molto diversa come valori, norme di comportamento, forme di organizzazione sociale, senza dire quale

questo caso l'autore fa uso di variabili strumentali e arriva alle conclusioni di Narayan e Pritchett (1999) giustificando così l'uso del termine capitale.

²⁰. Anche questi autori, come Collier (1998), riprendono la definizione di Putnam (1993b). Nella nota 7 si è visto che non tutti gli autori condividono completamente questa impostazione.

criterio giustifichi questa operazione; l'autore ritiene che sia preferibile continuare a studiare le singole componenti per approfondirne la conoscenza e per poter poi verificare se e quale connessione esiste tra loro.

Wall, Ferrazzi e Schryer (1998) riconoscono che il concetto di capitale sociale è stato usato in molti modi e per diverse finalità anche per obiettivi particolari dei diversi autori. Questo, secondo loro, ha permesso un arricchimento dell'analisi per il coinvolgimento di diverse discipline ma ha anche reso possibile un uso inappropriato della variabile, indicata in modo semplicistico, come soluzione per problemi molto complessi. Gli autori sostengono l'uso di questo concetto riconoscendo però la necessità che i ricercatori specificino l'interpretazione a cui si riferiscono.²¹.

3.3.2 L'analisi del capitale sociale nella teoria economica.

Molti autori interessati alle caratteristiche del capitale sociale rilevanti dal punto di vista economico non hanno dedicato molta attenzione alla spiegazione dell'origine di questo fattore e alle variabili in riferimento alle quali si poteva definire una funzione di produzione di capitale sociale, un processo di accumulazione per questo fattore. È stato approfondito piuttosto lo studio delle conseguenze da esso prodotte e si è cercato di individuare gli strumenti adeguati per la sua misurazione interessandosi poi alla possibilità di un intervento esterno nella sua formazione. Questo è stato fatto soprattutto considerando il contributo del capitale sociale

²¹. Questa operazione deve anche essere prevista, come si vedrà più avanti, quando si tenta di dare una valutazione quantitativa della variabile.

al mantenimento e al rafforzamento delle istituzioni, la cui importanza è oggi sottolineata²² nella ricerca delle condizioni che permettono un migliore andamento dei sistemi economici.

Il fatto che non ci sia in economia una chiara definizione del concetto di capitale sociale si riflette nelle difficoltà incontrate nello studio di questa variabile e nella parte propositiva dell'analisi. Infatti risulta difficile attribuire alcuni risultati a una variabile le cui caratteristiche non sono identificate in modo preciso e non sarà possibile individuare le modalità d'azione per intervenire per promuoverne la formazione. L'osservazione è forse ancora più rilevante in riferimento al problema della misurazione: infatti le numerose definizioni di capitale sociale proposte in letteratura comprendono un numero più o meno elevato di fenomeni o sottolineano caratteristiche diverse: questo, insieme al fatto che per sua natura il capitale sociale si presenta sotto forme diverse²³, genera ambiguità sull'oggetto della misurazione ed è necessario effettuare una scelta e concentrarsi su un numero limitato di fenomeni²⁴.

Un'altra particolarità presentata dalle definizioni di capitale sociale, rilevante per il problema della misurazione, è l'utilizzo in esse di concetti come "relazioni sociali", "fiducia", "norme", tutti elementi intangibili e per i quali è quindi difficile dare una valutazione quantitativa. Grootaert (1998)²⁵ considera che, anche

²² Questo è sottolineato ad esempio da Stiglitz (1999) che introduce il concetto di capitale sociale nella riflessione sull'importanza delle istituzioni.

²³ La diversità delle forme sotto le quali il capitale sociale si presenta è anche data dalla diversità dell'ambiente in cui si sviluppa. Anche se il valore alla base può essere sempre la fiducia, le modalità di organizzazione dei gruppi saranno diverse a seconda del contesto culturale in cui ci si trova.

²⁴ Dasgupta (2000) parte dal problema della misurazione per criticare l'uso di un concetto che, secondo lui, contiene un numero troppo elevato di fenomeni che andrebbero considerati separatamente. L'autore sostiene che le difficoltà incontrate nella misurazione non sono date tanto dalla mancanza di dati ma dal fatto che non è ben definito l'oggetto della misurazione: il concetto comprende molte componenti e inoltre, problema sottolineato più avanti, tra questi non pochi sono intangibili.

²⁵ L'autore per spiegare questo sostiene che è possibile misurare la quantità di terra impiegata ma ciò non dice quale sia il contributo di questo fattore nel produrre valore aggiunto in agricoltura. Un ulteriore

nel caso più semplice in cui si valuta come indicatore la partecipazione alle associazioni, la misura è inadeguata perché non si sa quanto la partecipazione effettivamente contribuisca alla formazione del capitale sociale. Inoltre, come sottolineano Anirudh e Shrader (1999), bisogna tenere in considerazione la natura delle associazioni in quanto se queste perseguono scopi dichiaratamente illeciti o volti alla discriminazione degli altri individui produrranno capitale sociale ma questo avrà effetti negativi sulla società.

Le difficoltà a cui si è accennato non hanno tuttavia scoraggiato numerosi autori che hanno proposto contributi e ricerche interessanti, molto spesso caratterizzate dall'utilizzo di risorse e di strumenti di natura diversa, arricchendo quindi l'analisi.

3.4 GLI EFFETTI DEL CAPITALE SOCIALE.

Una volta visto quali aspetti sono sottolineati dalle definizioni di capitale sociale proposte in economia è possibile approfondire gli effetti riconducibili all'esistenza di questa variabile. Considerate le caratteristiche del capitale sociale è possibile intuire che gli effetti da esso prodotti riguarderanno sia aspetti economici sia variabili rilevanti per la valutazione dello sviluppo.

E' da sottolineare però che non tutti i risultati derivanti dall'esistenza di capitale sociale sono positivi: infatti gli stessi meccanismi che consentono di ottenere migliori risultati sono quelli che in presenza di alcune condizioni generano situazioni di

problema per la misurazione del capitale sociale è che nessun elemento che lo compone ha un prezzo, perché non c'è un mercato per questo fattore.

esclusione, collusione e discriminazione che, a livello aggregato, si traducono in diseguaglianze ed ostacoli al processo di crescita.

3.4.1 Capitale sociale e crescita economica.

Numerosi autori hanno giustificato l'uso del termine "capitale" per indicare il capitale sociale proprio considerando gli effetti di tipo economico che questo produceva, cioè le sue conseguenze nell'analisi di problemi tipicamente affrontati dalla teoria economica.

L'attenzione è stata posta, ad esempio, sulla capacità del capitale sociale di agire sui meccanismi che permettono un andamento efficiente dei mercati. Ancora prima di questo si può notare che gli elementi indicati dalla definizione di capitale sociale sono fondamentali per l'esistenza stessa dei mercati e dello scambio: la fiducia, necessaria per la costruzione delle relazioni sociali con le quali il capitale sociale si sviluppa, è un fattore indispensabile nelle transazioni economiche.

Knack e Keefer (1997) considerano il fatto che in un ambiente caratterizzato da un alto grado di fiducia gli individui non devono sostenere costi ingenti per assicurarsi che le transazioni non si concludano a loro svantaggio. Ciò vale soprattutto per gli transazioni nelle quali è previsto un pagamento futuro e quelle in cui un individuo delega ad un altro delle mansioni senza avere la possibilità di controllare il suo comportamento: per questi potrebbe essere necessario formalizzare il contratto o appellarsi a istituzioni formali per garantire la sua esecuzione poiché implicano un grado di incertezza maggiore. L'esistenza della fiducia permette ad una società di essere meno dipendente dalle istituzioni formali e di

destinare le risorse non utilizzate in questo modo per attività più produttive. Nelle società caratterizzate da un alto grado di fiducia gli investimenti in capitale fisico e capitale umano sono più produttivi ed sono quindi incentivati gli investimenti in questi fattori. Inoltre nelle società caratterizzate da un altro grado di fiducia gli uomini politici possono essere considerati più credibili e così i loro annunci relativi alle politiche che verranno attuate: questa situazione di certezza, relativa ad esempio alle manovre sui tassi d'interesse, è sicuramente positiva per lo sviluppo degli investimenti e dell'attività economica poiché gli individui possono decidere considerando un orizzonte temporale di lungo periodo evitando di adottare misure che risulterebbero efficienti solo per un periodo di tempo limitato.

Queste considerazioni relative agli investimenti permettono di intuire il ruolo della fiducia in riferimento al problema della crescita economica. Anche le norme di cooperazione civica, secondo Knack e Keefer sembrano avere un legame con i risultati economici poiché attraverso sanzioni materiali o morali alterano lo schema costi –benefici degli agenti vincolando il loro interesse personale e portandoli a contribuire per il raggiungimento di obiettivi comuni. Knack e Keefer ricordano che la fiducia e le norme possono produrre effetti economici rilevanti anche attraverso i meccanismi politici. Infatti questi elementi possono migliorare il funzionamento del settore pubblico e la qualità delle politiche economiche influenzando il livello e la natura della partecipazione politica. Il senso civico fa sì che i cittadini si interessino all'operato del settore pubblico e partecipino con maggiore consapevolezza alla vita politica del Paese e questo è un vincolo all'atteggiamento egoistico che può caratterizzare i politici: il problema che il singolo

ha nel monitorare l'azione del governo è così risolto dalla comunità grazie alle norme civiche.

Knack e Keefer oltre a presentare queste riflessioni teoriche cercano di valutare empiricamente la rilevanza della fiducia e delle norme civiche come determinanti della crescita economica e i meccanismi attraverso i quali queste variabili agiscono. Gli autori, analizzando una *cross section* di Paesi, trovano che le due dimensioni del capitale sociale considerate sono fortemente e significativamente correlate con la crescita. Inoltre specificano che l'impatto dell'indicatore della fiducia²⁶ è maggiore nelle nazioni più povere e ciò sostiene l'ipotesi che la presenza della fiducia sia più rilevante nei contesti nei quali non c'è un sistema legale che garantisce il rispetto dei contratti e nei quali l'accesso ai mercati formali del credito è limitato a causa dell'esistenza di un settore finanziario poco sviluppato.

La fiducia e le norme di cooperazione civica, secondo i risultati di Knack e Keefer, influenzano positivamente la crescita perché favoriscono l'accumulazione dei fattori e non tanto perché aumentano la produttività totale dei fattori (TFP)²⁷ attraverso l'adozione di innovazioni. Dai dati risultano anche confermate le ipotesi fatte riguardo al ruolo delle due determinanti del capitale sociale per l'accumulazione di capitale umano e per la promozione degli investimenti. Quest'ultimo risultato potrebbe essere anche dovuto al fatto che il capitale sociale rappresentato dalla fiducia può accrescere l'efficienza dell'azione governativa e aumentare la confidenza degli agenti riguardo la sicurezza dell'ambiente in cui

²⁶ Per vedere come è stato costruito questo indicatore si rimanda al paragrafo 3.5.1

²⁷ La produttività totale dei fattori (*total factor productivit*, TFP) misura l'output per unità di tutti i fattori: mostra l'efficienza con la quale gli input sono utilizzati nella funzione di produzione e un suo aumento indica quindi l'adozione di innovazioni che permettono un aumento dell'output grazie al migliore impiego delle quantità di fattori già utilizzate.

operano e incentivarli a intraprendere investimenti: l'ipotesi sembra essere sostenuta dalle stime effettuate da Knack e Keefer.

Temple e Johnson (1998) analizzano il ruolo nella promozione della crescita economica della *social capability*, definita come la capacità degli individui di partecipare alla vita della comunità²⁸. Gli autori riprendono lo studio effettuato da Adelman e Morris (1967) nel quale, per misurare l'interazione tra le forze economiche e sociali nel processo di sviluppo, veniva fatto uso di un indice costruito usando dati relativi a variabili economiche, sociali e politiche che riusciva a spiegare buona parte della differenza esistente tra i tassi di crescita dei Paesi. Temple e Johnson indicano che una giustificazione di questo risultato può essere data ipotizzando che livelli più alti di sviluppo socioeconomico siano associati a una maggiore capacità di assimilare tecnologia dall'esterno. Gli autori analizzano empiricamente questa possibilità concludendo che i legami ipotizzati sembrano esistere. Poiché l'indice di Adelman e Morris contiene anche variabili di tipo economico non permette di misurare la *social capability* in modo accurato: per farlo Temple e Johnson considerano le componenti che sembrano cogliere meglio le caratteristiche sociali dei Paesi: la struttura organizzativa di base della società, (famiglia nucleare o allargata), la partecipazione sociale e politica attraverso le associazioni volontarie, l'importanza delle comunicazioni di massa (considerando la circolazione di giornali e la diffusione delle radio), la presenza di barriere alla mobilità sociale e infine il ruolo della classe media autoctona. Gli autori analizzano l'effetto di questi

²⁸ La definizione proposta è quella di Sen (1997) discussa da Narayan (1999) e confrontata da quest'ultimo con il concetto di capitale sociale. Il termine *social capability* è stato utilizzato per la prima volta da Adelman e Morris (1967), reso poi popolare da Sen per indicare l'insieme delle capacità umane che includono le necessità fondamentali dell'uomo la non soddisfazione delle quali porta l'individuo a una condizione di deprivazione. Solo ultimamente c'è stata una specificazione del legame che consente di

indicatori sulla crescita in due modi: con il primo valutano il potere esplicativo di queste variabili insieme al reddito iniziale per avere una valutazione dell'effetto delle variabili sociali in generale, sia che esso sia prodotto dalla crescita della TFP sia dall'accumulazione di fattori; con il secondo metodo vengono invece inserite nella regressione di crescita tutte le sue possibili determinanti (anche l'accumulazione di fattori) per isolare l'effetto della TFP. Una delle variabili, l'entità delle comunicazioni, ha una forte correlazione con la crescita e sembra avere un effetto diretto sia sulla TFP, diversamente dalle variabili prese come insieme, sia sulla accumulazione dei fattori. L'indicatore considerato non rappresenta altre variabili, come il capitale umano, perché l'inserimento di queste nella regressione non riduce la sua significatività e ciò è a sostegno della sua validità nella spiegazione della crescita. Inoltre l'entità delle comunicazioni risulta essere correlato con la misura della fiducia e quella della densità dei gruppi che facilitano la diffusione delle norme di cooperazione²⁹. In base a queste considerazioni gli autori suggeriscono che l'entità delle comunicazioni può essere un buon indicatore per la misurazione del capitale sociale e che questo è significativo nella spiegazione della crescita.

passare dall'aggregato di indicatori dello sviluppo umano, che non giustificava l'uso del termine "*social*", a misure della partecipazione sociale.

²⁹. Temple e Johnson considerano lo studio di Knack e Keefer (1997) e in particolare le variabili da questi costruite per misurare la fiducia, la densità dei gruppi che favoriscono la cooperazione e di quelli che sembrano orientati a interessi particolaristici; viene poi valutata la correlazione esistente tra questi e la variabile che indica l'entità delle comunicazioni.

3.4.2 Capitale sociale e reddito individuale.

Il capitale sociale era stato definito come una forma di capitale anche per la sua capacità di aumentare il reddito individuale.

Narayan e Pritchett (1999), ad esempio, sostenendo questa ipotesi individuano alcuni meccanismi attraverso i quali il capitale sociale può produrre un simile risultato.

L'esistenza di capitale sociale, ad esempio, permette un migliore utilizzo delle risorse considerate proprietà comune di più villaggi poiché ne permette uno sfruttamento non antagonistico. Anche nella conduzione dell'attività agricola sembra rilevante la presenza di capitale sociale: non solo è possibile, in un contesto caratterizzato da maggiore fiducia, la diffusione delle innovazioni che si riflette nell'adozione di fertilizzanti e di varietà di semi più produttivi, ma è favorito anche il ricorso al credito³⁰ per attuare miglioramenti nella produzione e nella conduzione dell'attività: le transazioni economiche sono infatti più sicure se esistono meccanismi informali di garanzia nell'attuazione dei contratti come le norme sociali condivise. Il capitale sociale è rilevante anche per quanto riguarda i servizi pubblici forniti dallo Stato centrale poiché promuove il monitoraggio della loro efficienza e quindi agisce come vincolo per il governo nell'utilizzazione delle risorse in modo tale da offrire servizi di qualità adeguata.³¹

³⁰ Questo risultato è riportato anche da Grootaert (1999) relativamente al caso dell'Indonesia. Uno dei motivi per cui i poveri non hanno accesso al credito è dato dal fatto che questi individui non possono fornire garanzie per assicurare i creditori del loro ripagamento. Nel mercato del credito informale il capitale sociale supplisce alla carenza informativa del creditore sulle caratteristiche del debitore e non è più quindi necessario che quest'ultimo fornisca garanzie. L'esistenza di norme sociali condivise e di una comunità davanti alla quale mantenere la reputazione costituiscono uno strumento informale di *enforcement* del "contratto" instaurato con il prestito. Inoltre sulla base delle relazioni e dei valori che costituiscono il capitale sociale si basano anche strumenti come il credito rotativo e i prestiti di gruppo. Per un'analisi di questi strumenti e della loro importanza nei programmi di microcredito si rimanda a Ray (1998)

³¹ Più alti livelli di capitale sociale sono associati a servizi educativi di migliore qualità. La correlazione non si trova quando si analizza il caso dei servizi sanitari ma questo può essere dovuto al fatto che gli

Narayan e Pritchett non trovano nessuna connessione tra il grado di diseguaglianza esistente tra gli abitanti dello stesso villaggio e la quantità di capitale sociale presente: questo fattore sembra innalzare i redditi senza variare la diseguaglianza della distribuzione anche se questa potrebbe essere influenzata dalla possibilità che il capitale sociale crea di accedere al credito e a strumenti di assicurazione informale.³².

Lo studio di Grootaert (1999), relativo all'Indonesia, si occupa proprio di analizzare le implicazioni della presenza di capitale sociale per il benessere dei poveri e per la diseguaglianza³³. Il risultato principale al quale giunge l'autore è che il capitale sociale è correlato positivamente con il benessere individuale: la conclusione deriva dall'osservazione del livello più alto di spese e della quantità maggiore di risorse che presentano i soggetti con dotazione maggiore di capitale sociale; inoltre questi soggetti hanno un migliore accesso al credito e con maggiore probabilità c'è stato un aumento dei loro risparmi (tabella 1). Gli ultimi due obiettivi sono raggiunti dagli individui investendo tempo e risorse per mantenere viva la forte tradizione di locale di aiuto reciproco e di vita associativa che si sviluppa accanto ai gruppi creati dal governo. La vita associativa e il capitale sociale che attraverso di essa si crea riduce i comportamenti opportunistici, rende più efficienti i meccanismi di decisione collettiva e crea una migliore diffusione

indicatori della qualità di questo servizio sono dati dalla disponibilità di farmaci e di medici, elementi che non possono essere sotto il controllo degli abitanti.

³² Il problema principale che ostacola l'esistenza di mercati assicurativi perfetti è dato dalle limitate informazioni sulle caratteristiche dell'evento che richiede l'intervento assicurativo poiché gli individui interessati possono non voler rivelarle. La mutua assicurazione è uno strumento di assicurazione informale con il quale gli individui si assicurano reciprocamente trasferendosi parte del reddito. Data la dipendenza che si crea è necessario che tra i soggetti coinvolti ci sia fiducia e una serie di valori condivisi perché sia assicurato il mantenimento di un comportamento corretto: gli atteggiamenti considerati sono proprio quelli sottolineati nel concetto di capitale sociale, fattore che risulta quindi essere rilevante nel favorire l'utilizzo di strumenti di mutua assicurazione.

³³ Poiché questo fattore può essere distribuito in modo diseguale o può disegualmente distribuire i suoi benefici.

delle informazioni rendendo così possibili risultati altrimenti non raggiungibili.

Tabella 1
L'influenza del capitale sociale nel favorire l'accesso ad alcune risorse

Fonte: Grootaert (1999)

La capacità del capitale sociale di agire in questo modo dipende da alcune particolarità dei gruppi relative alla loro struttura, al loro funzionamento e alle caratteristiche dei partecipanti. Si è visto che il numero dei membri, la loro eterogeneità e l'attiva partecipazione nel processo decisionale sono le dimensioni più rilevanti nel determinare l'esito dell'azione dei gruppi³⁴: è più facile ad esempio che lo scambio di informazioni sia più vantaggioso se avviene tra individui con caratteristiche diverse.

Dai dati a sua disposizione Grootaert nota che il capitale sociale è un fattore distribuito più equamente rispetto al capitale fisico (tabella 2) e che avere a disposizione una certa quantità di questo input riduce la probabilità di essere poveri: (tabella 3) quindi investire in capitale sociale è per gli individui meno abbienti una strategia valida. Inoltre i rendimenti dell'investimento in questo fattore sono più alti in corrispondenza dei soggetti che hanno una percentuale minore del reddito nazionale e declinano gradualmente fino al 75° percentile. L'andamento osservato è influenzato principalmente dalla partecipazione nel processo decisionale e ciò suggerisce che i più poveri sono quelli che beneficiano in misura maggiore della possibilità di intervenire. È interessante notare che il rendimento dell'investimento in capitale umano invece cresce all'aumentare del percentile considerato.

³⁴ Le altre dimensioni considerate da Grootaert sono il tipo di meccanismo adottato nel processo decisionale, la volontà di contribuire economicamente per il funzionamento del gruppo attraverso le tasse di partecipazione e l'origine dell'associazione, cioè se questa è volontariamente creata dagli abitanti della comunità o su iniziativa di agenti esterni.

Tabella 2
Distribuzione del capitale sociale

Fonte: Grootaert (1999)

Tabella 3
Capitale sociale e probabilità di essere poveri

Fonte: Grootaert (1999)

Queste considerazioni portano Grootaert a concludere che il capitale sociale è il “capitale de poveri”. Inoltre risultati simili sono derivabili considerando i diversi rendimenti del capitale sociale tra gli individui quando questi sono divisi da una linea della povertà costruita in base alla distribuzione della terra: per i soggetti proprietari di appezzamenti di entità minore a quella mediana i rendimenti sono molto più alti; tuttavia disaggregando l’analisi per considerare le diverse dimensioni del capitale sociale si nota che mentre i vantaggi dati dalla semplice partecipazione al gruppo e dall’eterogeneità sono maggiori per gli individui con una minore dotazione terra, sono quelli che posseggono vaste proprietà terriere ad ottenere i maggiori benefici dalla partecipazione al processo decisionale (tabella 4). Dallo studio di Grootaert emerge quindi che il capitale sociale offre agli individui che contribuiscono alla sua formazione

un accesso più egualitario alle risorse e questa particolarità rende il fattore considerato uno strumento per diminuire la diseguaglianza esistente all’interno di un gruppo. Inoltre gli effetti del capitale sociale sono più forti quando sono relativi ad individui più poveri e questo potrebbe favorire una riduzione della diseguaglianza tra la popolazione.

Tabella 4
Importanza del capitale sociale a seconda della posizione nella distribuzione della ricchezza

Fonte: Grootaert (1999)

3.4.3 Capitale sociale e disuguaglianza.

L'esistenza di una notevole quantità di capitale sociale all'interno di gruppi di dimensioni limitate non si traduce necessariamente in una situazione a livello aggregato caratterizzata da migliori risultati economici e da minore povertà e disuguaglianza.

Knack e Keefer (1997) valutano l'impatto dell'attività associativa, considerata come misura del capitale sociale, sulla crescita economica, argomento controverso data la presenza di due punti di vista diversi. Uno è quello sostenuto da Putnam (1993a)

che, prendendo come esempio il caso dell'Italia, ritiene che i migliori risultati economici e l'efficienza delle autorità pubbliche del nord del Paese siano dovute in larga parte alla più ricca attività associativa della regione poiché la solidarietà e la cooperazione che si sviluppano all'interno delle associazioni sono poi i valori che orientano i comportamenti degli individui in tutte le interazioni e quindi anche in quelle economiche. L'altro punto di vista considera il fatto che i gruppi sono portatori di interessi diversi o contrastanti e ritiene che l'effetto aggregato della loro azione per sostenere i propri obiettivi può essere negativo per quanto riguarda l'andamento dell'attività economica e il rapporto tra i diversi gruppi.

Questo problema, già rilevato da Smith³⁵, è stato ripreso da Olson (1982) che evidenzia come le associazioni possono ostacolare la crescita se agiscono per sostenere interessi particolaristici e per ottenere politiche economiche a loro esclusivo vantaggio. I provvedimenti richiesti rappresentano un costo per la società che risulta ancora più alto per una parte della popolazione che non beneficiano dei vantaggi da questi prodotti poiché le politiche sono orientate non alla ricerca del bene collettivo ma favoriscono un numero limitato di individui³⁶. Le risorse impiegate in questo modo vengono sottratte da quelle disponibili per attuare investimenti produttivi; i risultati economici che un gruppo ottiene non migliorano nel tempo perché le coalizioni ostacolano l'adozione di innovazioni nei processi produttivi o

³⁵ citato in Granovetter (1985)

³⁶ L'attuazione di queste politiche sarà più frequentemente a svantaggio della parte di popolazione meno abbiente poiché, come nota Olson, sono gli individui più ricchi e istruiti che si mobilitano e si organizzano per la protezione dei loro interessi anche perché hanno più risorse e potere per influire sugli organi decisionali.

organizzativi che potrebbero influenzare negativamente la loro posizione³⁷.

Knack e Keefer analizzano empiricamente la relazione esistente tra la densità dell'attività associativa, misurata dalla media dei gruppi di cui gli individui fanno parte in ogni Paese, e i risultati economici. Dalle loro stime la variabile considerata non risulta significativa né tra le determinanti della crescita né tra quelle degli investimenti: questo risultato, secondo gli autori, potrebbe essere dovuto al fatto che gli effetti dell'attività associativa individuati da Putnam e da Olson potrebbero bilanciarsi. Per controllare la validità dell'ipotesi Knack e Keefer costruiscono due variabili: una relativa alla partecipazione a gruppi che dovrebbero favorire la costruzione di una società in cui la fiducia e la cooperazione sono diffuse e l'altra riferita ai gruppi in cui gli interessi particolaristici sono dominanti. La presenza di quest'ultimo tipo di gruppo non è significativa nell'equazione della crescita e degli investimenti mentre la partecipazione ai gruppi di Putnam sembra avere un effetto negativo sugli investimenti: non sembra quindi possibile sostenere l'ipotesi proposta né distinguere i gruppi in base ai risultati da loro prodotti nella promozione della crescita.

Non bisogna dimenticare che la presenza di capitale sociale può produrre degli effetti negativi all'interno della comunità in cui si sviluppa³⁸. L'eccessiva chiusura può ostacolare il successo delle iniziative intraprese dai membri perché le risorse a disposizione di un individuo sono limitate non solo per le dimensioni ristrette della comunità ma anche per il vincolo su quelle disponibili che la comunità impone destinandole ad usi stabiliti dal gruppo. In un

³⁷ Olson cita come esempio le corporazioni medievali nelle quali non venivano adottate innovazioni, anche se queste avrebbero ridotto i tempi di produzione, per non aumentare l'offerta del bene prodotto e quindi mantenere alti i loro prezzi.

primo momento il capitale sociale, attraverso mercati informali, può rendere disponibili risorse che permettono di intraprendere un'attività economica ma gli stessi legami impediscono poi di accedere ai mercati formali che hanno l'ampiezza adeguata per un'ulteriore crescita dell'attività³⁹.

In un contesto caratterizzato da un'alta quantità di capitale sociale ci possono essere dei rallentamenti della crescita ma anche la creazione di situazioni di disuguaglianza sia perché i gruppi più ricchi agiscono per la promozione dei loro benefici sia perché le comunità più povere, a causa della loro chiusura, non riescono a raggiungere le risorse necessarie per la crescita e quindi peggiorano la loro posizione.

Sembrerebbe quindi possibile concludere che l'esistenza di maggiore disuguaglianza e minore crescita non sono dovute all'inesistenza di capitale sociale ma alla particolare natura che questo fattore assume. Il caso della Colombia discusso da Rubio (1997) è molto interessante poiché nell'affrontare questo problema l'autore considera il legame esistente tra capitale sociale e capitale umano proponendo conclusioni diverse da quelle derivate da Coleman (1988), autore che ha analizzato in modo approfondito questo argomento. Il capitale sociale è tradizionalmente visto come un elemento che favorisce l'accumulazione di capitale umano: ciò avviene per esempio perché l'esistenza di relazioni tra genitori e figli permette ai secondi di usufruire e di appropriarsi delle conoscenze dei primi o ancora perché il capitale sociale presente in una comunità fa in modo che al capitale umano venga attribuito un rendimento maggiore sia in termini di migliori opportunità lavorative sia in quelli relativi alla propria posizione e reputazione

³⁹. Questo argomento è sostenuto da Woolcock (1998) che riporta esempi di imprenditorialità locale nella quale i protagonisti sono soprattutto immigrati che grazie ai legami con connazionali già presenti riescono

all'interno della comunità. In un approccio di questo tipo la decisione di abbandonare gli studi e inserirsi nella criminalità è visto come una manifestazione della mancanza di capitale sociale. Rubio sostiene che una tale spiegazione della criminalità giovanile non è adeguata per ogni contesto e indica che, ad esempio in Colombia, questa è un fenomeno presente anche in comunità caratterizzate da buone quantità di capitale sociale. Nella comunità analizzata dall'autore la distanza tra il settore informale creato dal capitale sociale e le strutture legali, non rispondente alle esigenze, ha provocato una delegittimazione di quest'ultima. Inoltre il fatto che il risultato ottenibile dalle attività più redditizie nella regione, quelle minerarie, non dipendevano dal grado di istruzione ha cambiato il rapporto esistente tra livello di istruzione e reddito: l'abbandono scolastico non era caricato della disapprovazione della comunità o delle minori possibilità di guadagno futuro ed era quindi considerato una scelta razionale dalla comunità.

Le conseguenze negative dell'esistenza di capitale sociale, come sostiene Portes (1998), derivano quindi dagli stessi meccanismi che generano i suoi effetti positivi. Per comprendere quali condizioni portino alla formazione di capitale sociale "positivo" o "negativo" bisogna considerare le caratteristiche interne dei gruppi. Woolcock (1998) individua due concetti chiave per affrontare questa analisi: *embeddedness* e autonomia. Con il primo si vuole cogliere l'idea che tutte le azioni economiche sono inserite in un contesto di relazioni sociali che riguardano sia i legami tra gli appartenenti alla comunità sia, a livello macro, le relazioni tra la società e lo Stato. Come si è visto questa situazione non produce solo dei vantaggi per gli individui ma anche dei costi e il peso relativo di questi varia nel corso del processo di sviluppo: per valutare se i vantaggi di essere

ad attivare iniziative di produzione senza però avere risultati di lungo periodo.

inseriti in una rete di relazioni sociali sono maggiori dei suoi costi diventa rilevante la presenza di un insieme di legami sociali complementari, propri di ogni individuo: è questa la dimensione dell'autonomia considerata da Woolcock che, a livello micro si riferisce alle relazioni che un soggetto intrattiene con altri al di fuori della comunità di appartenenza mentre a livello macro riguarda la capacità istituzionale e la credibilità che si fonda su regole di comportamento condivise dagli uomini politici tra le quali l'onestà e la responsabilità hanno un ruolo importante. Woolcock sostiene che oltre alle relazioni sociali comprese nella dimensione dell'*embeddedness* devono esistere anche i legami complementari relativi all'autonomia per superare i limiti delle prime.

Narayan (1999) ritiene che l'importante contributo di Woolcock sia nella sottolineatura dei legami esterni alla comunità e soprattutto di quelli tra la comunità e lo Stato: egli approfondisce quest'ultimo argomento⁴⁰ considerando le relazioni esistenti tra i gruppi e la natura dello Stato, aspetto rilevante perché influisce sulla capacità dell'operatore pubblico di svolgere le sue funzioni caratteristiche. Lo Stato agisce come autorità, come istituzione per l'organizzazione dei processi decisionali e come garante della sicurezza per una popolazione ma a seconda del regime politico seguito ottiene risultati diversi in termini di eguaglianza tra i cittadini⁴¹. Ma non è solo il regime di uno Stato a spiegare la diversa *performance* del governo o l'esistenza di conflitti interni e serve quindi analizzare in modo più approfondito la natura della

⁴⁰ E' interessante notare che mentre Woolcock (1998) considera il capitale sociale come una risorsa individuale Narayan (1999) analizza questa variabile come una dotazione della comunità. Bianco e Eve (1999) sostengono che nello studio dell'influenza del capitale sociale sulla disegualianza l'approccio migliore sia considerare il capitale sociale come una risorsa individuale poiché è appunto attraverso i diversi legami che gli individui hanno con gli altri che diventa per loro possibile, ad esempio, trovare un posto di lavoro e ottenere un certo reddito rispetto a un individuo nelle stesse condizioni ma diversi contatti interpersonali.

società e le interazioni che la caratterizzano. In particolare Narayan si sofferma sull'importanza delle relazioni che portano alla formazione delle associazioni poiché queste rappresentano spesso la manifestazione di interessi che non riescono ad esprimersi attraverso i canali formali di partecipazione al processo decisionale.

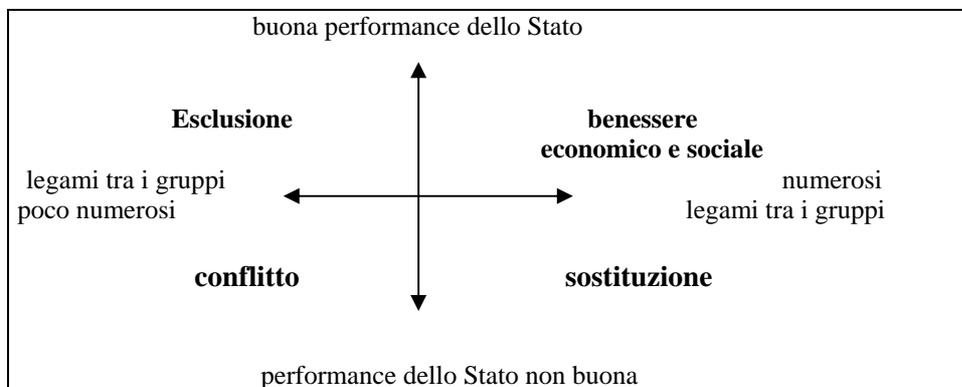
Per analizzare il risultato dell'interazione tra società e Stato Narayan propone di tenere in considerazione due variabili: il funzionamento del governo, che può essere più o meno efficiente, e l'esistenza o meno di legami tra i gruppi presenti nella società. La combinazione di queste porta a quattro possibili esiti ai quali è associata sempre la formazione di capitale sociale che però avrà natura diversa (figura 1). Ad esempio se il funzionamento del governo è buono e nella società esistono legami tra i gruppi il capitale sociale che si forma promuoverà la crescita e l'uguaglianza poiché lo Stato svolgerà una funzione di complemento ai risultati già raggiunti dai gruppi e non ostacolerà la loro azione non distruggendo così il capitale sociale esistente cercando di distribuirne i benefici. Invece, se i gruppi sono divisi, ed è quindi presente capitale sociale "negativo" per la società, e lo Stato non è efficiente, ci saranno degli obiettivi che questo non riesce a raggiungere ma ogni comunità sostituirà lo Stato per il loro perseguimento a esclusivo vantaggio delle stesse. In un caso come questo è probabile che si arrivi a una situazione di conflitto tra i gruppi, tra quelli che sono riusciti ad ottenere dei risultati in termini di crescita e di potere e quelli che non avendo risorse sufficienti non hanno raggiunto questo scopo: la disuguaglianza così creata tende ad aumentare poiché il governo della minoranza non ha

⁴¹ L'esistenza di un livello più o meno elevato di disuguaglianza si traduce in risultati diversi in termini di crescita. Il legame tra disuguaglianza e crescita sarà approfondito nel capitolo successivo.

legittimità e forza e autorità parallele diventano i veri centri di potere agendo solo in vista del proprio interesse.

Anche quando il funzionamento del governo è buono l'esistenza di limitati legami tra i gruppi portano a una situazione di esclusione e di diseguaglianza perché, molto spesso, il governo è espressione dei gruppi sociali dominanti.

Figura 1
L'influenza delle caratteristiche dello Stato e dei legami tra i gruppi sulla formazione di capitale sociale



Fonte: Narayan (1999)

Una situazione di questo tipo impedisce un processo di crescita sostenuto poiché non vengono attuati gli investimenti e le riforme necessarie, ad esempio relative alla proprietà terriera e all'istruzione, per fornire alla crescita delle solide basi e che produrrebbero allo stesso tempo un'estensione dei benefici. Se la maggioranza esclusa riesce ad organizzarsi, attraverso la formazione di gruppi che agiscono per un comune interesse, e a partecipare al processo decisionale si può arrivare a un risultato caratterizzato da una buona crescita economica, sviluppo e coesione sociale. Se ciò non avviene nel lungo periodo il governo perderà la sua capacità di controllare i conflitti interni, la sua legittimità e

autorità: come nella situazione prima descritta, i centri di potere saranno non legali e la diseguaglianza aumenterà⁴².

3.4.4 Capitale sociale e sviluppo.

Gli argomenti discussi in precedenza mettono in evidenza l'importanza del capitale sociale sotto numerosi punti di vista che risultano rilevanti anche per la valutazione dello sviluppo⁴³ secondo la definizione più recente di questo termine. Ci sono altri effetti prodotti dal capitale sociale che permettono di vedere i legami tra capitale sociale e sviluppo. Ad esempio numerosi autori sottolineano il ruolo del capitale sociale nella formazione di capitale umano, non solo attraverso l'istruzione formale e il coinvolgimento dei genitori in quello che riguarda l'istruzione dei figli, ma anche attraverso la trasmissione di conoscenza che può essere effettuata proprio interagendo con gli altri individui. Inoltre la presenza di capitale sociale favorisce il coinvolgimento degli individui in una più attenta valutazione dei servizi e quindi è uno stimolo per una fornitura più efficiente.

I meccanismi d'azione del capitale sociale e le condizioni che influenzano la sua natura analizzati in precedenza forniscono la base per una discussione della possibilità di promuovere la formazione di capitale sociale "positivo".

⁴² Narayan (1999) si è occupato sia di *civil social capital* che di *government social capital*. La distinzione è presentata da Collier (1998) il quale sostiene che in una definizione ampia di capitale sociale, secondo la quale questo fattore è originato da interazioni non di mercato, deve essere compreso anche il governo, un'istituzione non di mercato. Deve essere però distinto dalle altre interazioni che producono capitale sociale data la rilevanza della sua azione e il sistema che ha a disposizione per assicurare lo svolgimento delle interazioni basato, a differenza di quello del *civil social capital*, sulla forza.

⁴³ Ci sono altri elementi rilevanti per il raggiungimento dello sviluppo sui quali agisce il capitale sociale, oltre al reddito e alla diseguaglianza: ad esempio il capitale sociale promuove la partecipazione, una delle dimensioni dello sviluppo, e influisce sulla gestione dei servizi sanitari ed educativi. Questi argomenti sono discussi, ad esempio, in World Bank (1999).

Il risultato di Temple e Johnson (1998) nel quale la quantità di comunicazioni, misurate dalla circolazione di giornali e dalla diffusione di radio, è un buon indicatore della presenza di capitale sociale, è interessante perché sottolinea alcuni strumenti che permettono un allargamento degli orizzonti individuali, una trasformazione nel modo di pensare che Stiglitz (1999) indicava come elemento fondamentale nella definizione di sviluppo. L'informazione⁴⁴ consente agli individui di capire quello che c'è intorno a loro e anche le interdipendenze esistenti tra il loro benessere e quello degli altri. Una tale consapevolezza può favorire la costruzione di quei legami tra i diversi gruppi della società che nello schema di Narayan (1999) influiscono sui risultati dell'azione governativa e quindi degli esiti in termini di crescita e di eguaglianza che un Paese può conseguire.

3.4.5 L'intervento esterno nella formazione del capitale sociale.

Nella discussione precedente emerge ancora la rilevanza del problema della formazione del capitale sociale. Gli economisti che si sono interessati al capitale sociale, anche se non hanno approfondito la discussione in termini economici delle modalità attraverso le quali il capitale sociale si forma, hanno ripreso i contributi relativi alla natura e alla formazione della fiducia, considerata determinante fondamentale del capitale sociale, presentati dagli autori che avevano affrontato in altre discipline lo studio di questo elemento.

⁴⁴ E' necessario, per poter essere informati, avere un certo grado di istruzione. I programmi per la promozione di capitale sociale devono quindi riservare un'attenzione particolare alla formazione di capitale umano. Sembrerebbe possibile individuare una sinergia tra capitale sociale e capitale umano in quanto questi due elementi si influenzano a vicenda e, di solito, positivamente.

Le loro posizioni si riflettono anche nelle indicazioni che gli stessi danno sulla possibilità di intervenire con un'azione esterna su di essa e quindi nella promozione del capitale sociale e sono questi gli aspetti che nell'analisi economica sono stati approfonditi collegando questo discorso a quello relativo all'importanza delle istituzioni.

Innanzitutto il fatto che questo elemento sia definito come una forma di capitale fa ritenere possibile e fruttuoso un investimento destinato ad incrementarne la quantità.

Alcuni autori sostengono però che il capitale sociale sia assimilabile ai beni pubblici⁴⁵; ciò suggerisce che le decisioni dei singoli individui non porteranno alla produzione di una quantità ottimale di questo fattore: sembrerebbe quindi necessario un intervento dello Stato che permetta di raggiungere l'efficienza⁴⁶. Questa considerazione si scontra con il fatto che i meccanismi che conducono alla formazione del capitale sociale sono endogeni alle comunità che poi disporranno della risorsa: un intervento esterno potrebbe quindi non avere quindi nessun risultato o potrebbe ostacolare il processo di formazione spontaneo dell'input o favorire la nascita di sottogruppi che si oppongono a questa azione isolandosi e generare così una forma di capitale sociale che origina situazioni di diseguaglianza ed esclusione.

Narayan e Pritchett (1999), in linea con queste conclusioni, indicavano che, data la natura particolare del capitale sociale, i meccanismi di mercato non forniranno una quantità adeguata di questo fattore e aggiungono che non necessariamente questo risultato sarà raggiunto da un operatore pubblico. Il consiglio degli

⁴⁵ Questa ipotesi è sostenuta da diversi autori, ad esempio Putnam (1995) e Narayan (1999)

⁴⁶ Grootaert (1998) sostiene che il problema della quantità di capitale sociale prodotto non è determinata solo considerando il costo opportunità del tempo e il rendimento ottenibile da questa risorsa in quanto,

autori era quello di non ostacolare l'azione e la creazione spontanea di capitale sociale ad esempio favorendo la decentralizzazione dei processi decisionali e redistributivi.

Le modalità attraverso la quali lo Stato può rispondere all'insufficienza di capitale sociale prodotta dagli individui sono, secondo Collier (1998) due: può infatti agire in sostituzione ai meccanismi che il capitale sociale, poiché presente in quantità inadeguata, non attiva o può promuovere la formazione di questi.

Grootaert (1999), affrontando l'argomento, indica che le politiche migliori per la formazione di capitale sociale sono quelle volte alla creazione di un ambiente nel quale è favorita la nascita di associazioni volontarie. Non si nega quindi un ruolo al governo centrale che deve intervenire prima nella costruzione di un contesto così caratterizzato e poi per assicurare che in queste associazioni sia consentito l'accesso agli individui più svantaggiati.

Paldam e Tinggaard individuano due livelli d'azione dell'intervento esterno nella formazione del capitale sociale: uno, definito "passivo", consiste nel costruire un contesto legale e istituzionale che permetta ai soggetti di sviluppare la fiducia e le norme civiche; l'altro, il livello "attivo", prevede un'azione esterna che induca le persone a lavorare insieme, ad esempio con la creazione di gruppi a partecipazione obbligatoria, e a nutrire fiducia negli altri. Il risultato dell'azione esterna è comunque influenzato da numerose variabili ed è difficile quindi determinare la natura del risultato; l'avvertimento degli autori è che il capitale sociale esistente può essere distrutto con un intervento esterno troppo forte.

Narayan (1999) sottolinea che gli interventi degli agenti esterni nella promozione del capitale sociale devono essere mirati ad

essendo un'esternalità viene generato anche attraverso altre attività produttive. Il problema del sottoinvestimento in questo fattore dovrebbe essere parzialmente ridotto.

aumentare la complementarietà tra lo Stato e la società, considerata come l'insieme dei gruppi sociali. Questo è necessario perché il capitale prodotto in quantità diverse nei differenti gruppi non generi situazioni di diseguaglianza. Se l'azione dello Stato sostituisse quella svolta dal capitale sociale la produzione di questo diminuirà.

Non è solo lo Stato che può intervenire per la promozione del capitale sociale: non bisogna trascurare infatti il ruolo che possono avere in questo processo le organizzazioni internazionali soprattutto dove lo Stato non si occupa dello sviluppo perché concentrato su altri problemi, o perché non dotato di sufficiente legittimità

Le organizzazioni non governative si sono sempre distinte tra le agenzie di sviluppo per la particolarità dei progetti da loro attuati: questi infatti si basano sulla diretta partecipazione degli abitanti del luogo in cui vengono proposti e promuovono la soluzione di problemi specifici attraverso la valorizzazione e l'uso delle risorse locali⁴⁷. Sono interventi che, secondo la definizione di Paldam e Tinggaard, rientrano nel livello "passivo", quello che crea le condizioni perché il capitale sociale si sviluppi. Infatti attraverso questi programmi si contribuisce a fondare i presupposti che favoriscono lo sviluppo della fiducia. Gli individui lavorano per uno scopo comune e il risultato dipende dal l'impegno e dalla cooperazione di tutti. Anche l'elaborazione dei progetti, e non solo la loro attuazione, richiede la partecipazione dei soggetti interessati e le riunioni e gli incontri per definire le caratteristiche dei programmi sono un'occasione per favorire contatti ripetuti e reciproca conoscenza: è in questo modo che è possibile la creazione

⁴⁷. Questo è uno dei motivi per i quali le ong ricevono sempre più attenzione, anche dall'opinione pubblica, per i progetti da loro attuati. Todaro (1997) ricorda, tra le spiegazioni del crescente interesse per queste agenzie di sviluppo, i minori vincoli dati da imperativi politici a cui sono sottoposte e la maggiore motivazione umanitaria che premette loro di agire con più efficacia. Il fatto che gli aiuti siano diretti a programmi specifici e non siano gestiti da governi potenzialmente corrotti aumenta la loro capacità di raccogliere fondi tra gli abitanti dei Paesi sviluppati.

di un'aspettativa sul comportamento degli altri e la consapevolezza di quali norme sono condivise e quindi la formazione di una certa quantità di capitale sociale. Questi progetti sembrano quindi perseguire un duplice scopo: la riduzione della povertà immediata, attraverso la fornitura di risorse e strumenti per migliorare le capacità e le conoscenze e, parallelamente, la costruzione di capitale sociale coinvolgendo nell'organizzazione, nell'attuazione e nella valutazione dei programmi i soggetti che ne sono i destinatari. Si costruiscono in questo modo i presupposti perché le attività necessarie siano gestite dai beneficiari⁴⁸.

Il ruolo delle organizzazioni non governative è quindi di primaria importanza non solo per il forte interesse che dimostrano per la soluzione dei problemi della diseguaglianza e della povertà ma anche per le modalità d'intervento che adottano, quelle che potrebbero renderle idonee ad indicare alle comunità l'importanza di creare dei legami tra loro⁴⁹, senza quindi compromettere la formazione di capitale sociale.

3.5 IL PROBLEMA DELLA MISURAZIONE

Dalle considerazioni svolte il capitale sociale risulta essere una variabile interessante per gli effetti che può produrre in termini di crescita e di sviluppo. Per verificare la relazione esistente tra il capitale sociale e altre variabili è necessario poter effettuare una

⁴⁸ Anche la Banca Mondiale e le agenzie di sviluppo delle Nazioni Unite da circa un decennio cercano di intervenire in questo modo per perseguire i tre obiettivi dello sviluppo.

valutazione quantitativa di questo fattore. Molti autori hanno proposto, all'interno dei loro studi, dei metodi di misurazione che però presentano numerosi limiti per la mancanza di una definizione univoca a cui fare riferimento e per l'inadeguatezza degli strumenti disponibili a cogliere la natura particolare del capitale sociale. La Banca Mondiale sta sviluppando, per affrontare questi problemi, una nuova strategia di valutazione del capitale sociale che integra metodologie di tipo qualitativo e quantitativo.

3.5.1 La misurazione negli studi sul capitale sociale.

Anirudh e Shrader (1999) notano come i diversi studi empirici sul capitale sociale differiscano tra loro a seconda che si siano concentrati sulla misurazione delle sue dimensioni più visibili, come le organizzazioni e le associazioni, su quella dei valori che ne permettono l'esistenza, ad esempio la fiducia e la cooperazione o abbiano cercato di tenere in considerazione entrambe le dimensioni. Un'altra differenza che i due autori notano è relativa ai metodi utilizzati dai ricercatori. Alcuni studi sono condotti utilizzando metodi quantitativi, cioè attraverso la raccolta di dati, ottenuti intervistando campioni di individui scelti casualmente in una popolazione e l'analisi di questi utilizzando strumenti econometrici⁵⁰. È una modalità d'indagine che permette di generalizzare i risultati ottenuti e di considerarli validi per popolazioni di ampie dimensioni. I metodi qualitativi permettono uno studio approfondito di un fenomeno sociale perché i dati

⁴⁹ Woolcock (1998) considera l'importanza delle organizzazioni non governative nel creare dei legami esterni alle comunità e sostiene l'ipotesi qui presentata.

raccolti sono relativi a un gruppo ben determinato della popolazione.

Un esempio di studio di tipo quantitativo è quello di Knack e Keefer (1997) nel quale viene analizzato l'influenza del capitale sociale, considerato come vita associativa, sulla crescita. Per misurare la presenza della fiducia nei Paesi del loro campione gli autori misurano la percentuale, per ogni Stato, di risposte affermative alla domanda "Ci si può fidare della maggior parte della gente?"⁵¹. Knack e Keefer valutano anche Gli autori valutano anche la forza delle norme di cooperazione civica chiedendo agli intervistati di dire, attribuendo un punteggio da 10 a 1 se alcuni comportamenti, come ad esempio non pagare le tasse avendone l'occasione o tenere del denaro trovato, sono giustificabili sempre (10), in alcuni casi o non giustificabili (1). I valori medi trovati per la fiducia e la forza delle norme di cooperazione civica sono rispettivamente 35.8 %, con varianza di 14, e 39.4 % con varianza 2, valori che risultano realistici dal confronto con altre analisi sul comportamento degli individui. Gli autori usano la variabile relativa alla fiducia come principale indicatore del capitale sociale sia perché è più direttamente rilevante per l'attività economica sia per la varianza troppo bassa presentata dall'altro indicatore⁵². La fiducia, misurata in questo modo, indica la percentuale di persone che si aspetta un comportamento cooperativo dagli altri mentre la variabile relativa alla cooperazione civica riflette la volontà degli

⁵⁰ La rilevanza del capitale sociale viene misurata inserendo una suo indicatore sintetico tra le determinanti della variabile che si ipotizza essere influenzata dal fattore in esame e si procede alla stima del coefficiente associato per controllarne la significatività.

⁵¹ Gli autori sottolineano che la risposta poteva dipendere dal significato che gli intervistati attribuivano al significato della parola "gente" ma aggiungono che è un termine abbastanza generico e che quindi non permette di considerare solo i parenti e gli amici.

⁵² Le domande utilizzate per la costruzione dell'indicatore relativo alle norme di cooperazione civica permettono una gradazione maggiore delle risposte: questa variabile sembrerebbe fornire una misura più accurata. Gli individui possono però non voler rivelare il comportamento da loro effettivamente tenuto e questo può introdurre errori di misurazione e spiegare la bassa varianza.

individui di cooperare e quindi la loro onestà e la loro propensione a fidarsi. Queste due variabili inoltre sono correlate positivamente e ciò indica che le aspettative influenzano un comportamento onesto e che nel tempo questo influenza le aspettative.

Anche lo studio di Narayan e Pritchett (1999), volto ad analizzare l'influenza del capitale sociale sul reddito individuale, è effettuato utilizzando il metodo quantitativo: per misurare la quantità di capitale sociale presente in una comunità costruiscono un indice usando i dati ottenuti intervistando gli individui su tre dimensioni di questa variabile. La prima è la partecipazione alla vita associativa, data dal numero di gruppi dei quali un individuo è membro⁵³. Vengono poi indagate le caratteristiche di ogni gruppo di cui un soggetto fa parte secondo l'eterogeneità di razza e di reddito, il funzionamento del gruppo, il sistema di *decision making* e l'obbligatorietà o meno della partecipazione. Sono stati infine tenuti in considerazione i valori degli individui e soprattutto la loro definizione di fiducia, una valutazione di quante ne riponevano nei diversi gruppi e la loro percezione della coesione sociale. L'aggregazione dei dati in un indice richiede la formulazione di alcune ipotesi relative al peso da assegnare alle diverse dimensioni: Narayan e Pritchett assumono che essere membro di un gruppo contribuisca in misura maggiore alla formazione di capitale sociale se questo gruppo è eterogeneo in riferimento alla razza, di tipo orizzontale e ben funzionante: ad ognuna di queste tre caratteristiche è assegnato un peso uguale e l'indice del capitale sociale a livello di villaggio è definito come il prodotto del numero medio dei gruppi e dell'indice delle loro caratteristiche.

⁵³ Anche per sottolineare la natura "sociale" di questo elemento i gruppi considerati sono di diversa natura e gli autori notano che gli individui sono membri più spesso di associazioni a carattere religioso, gruppi di donne e partiti politici; i gruppi di natura economica, come ad esempio le cooperative, sono invece meno importanti.

Temple e Johnson (1998) estendono l'analisi effettuata da Adelman e Morris (1967) volta a studiare le interazioni tra forze economiche e non economiche nel processo di sviluppo. Poiché l'indice costruito da questi coglieva gli effetti delle determinanti sociali solo parzialmente, in quanto conteneva anche variabili di tipo economico, gli autori concentrano la loro attenzione su cinque indicatori che meglio descrivono gli aspetti sociali: il tipo di organizzazione sociale di base, (famiglia nucleare o allargata), la partecipazione politica e sociale attraverso l'associazione volontaria, l'entità delle comunicazioni, (circolazione di giornali e numero di radio disponibili), la mobilità sociale e l'importanza della classe media autoctona. Gli autori indicano che l'entità delle comunicazioni di massa sembra una buona *proxy* per la coesione delle comunità e quindi una misura adeguata per cogliere le variazioni nella quantità di capitale sociale tra i Paesi.

È questa l'impostazione utilizzata per verificare l'esistenza del capitale sociale e dei suoi effetti sia a livello microeconomico, indagando il ruolo di questa variabile nel rendere più efficienti i risultati ottenibili attraverso il mercato o nel fornire un ammontare adeguato di beni pubblici, sia a livello macroeconomico, analizzando il contributo del capitale sociale, come se fosse inserito in una funzione di produzione, per la crescita, per gli investimenti e per l'equità⁵⁴.

⁵⁴ Il contributo che il capitale sociale fornisce per la crescita secondo Grootaert (1998) può essere considerato in due modi: considerandolo come fattore residuale rispetto alle altre tre forme di capitale oppure stimando direttamente l'impatto delle sue varie componenti sulla crescita, gli investimenti e l'equità.

3.5.2 Una nuova strategia: lo SCAT.

Il fatto che il capitale sociale sia stato definito in modi diversi e si presenti sotto varie porte Anirudh e Shrader ad evidenziare innanzitutto che per considerarlo un concetto utile si deve verificare se è un fenomeno misurabile universalmente o se è possibile il suo utilizzo solo per effettuare confronti tra unità sociali che presentano caratteri culturali simili. Gli autori aggiungono che mentre è possibile che la scala di valori sia diversa per ogni contesto, gli strumenti per la misurazione devono essere gli stessi. Ciò porta a considerare strumenti che siano flessibili nell'applicazione restando rigorosi nell'analisi.

Per questo motivo Anirudh e Shrader ritengono che la strategia migliore per affrontare il problema della misurazione del capitale sociale, dati i limiti che presentano le misure utilizzate derivanti soprattutto dalla definizione poco precisa e dalla natura dei concetti in essa utilizzati, sia integrare metodologie di tipo quantitativo e qualitativo. In generale l'uso di modalità complementari è un approccio molto proficuo⁵⁵ e lo è a maggior ragione quando si deve studiare un concetto complesso come quello di capitale sociale che presenta numerose dimensioni. Sono attualmente disponibili molti indicatori per misurare gli elementi che costituiscono questo fattore e le analisi qualitative e comparative permettono una conoscenza approfondita del fenomeno per poter interpretare i dati numerici ottenuti e considerarli in modo corretto.

⁵⁵. Ad esempio perché è possibile in questo modo sostenere con più prove i risultati ottenuti o per arricchire di dettagli l'analisi effettuata o ancora per scoprire nuove linee di ricerca partendo da risultati che sembrano poco chiari. Anirudh e Shrader (1999).

Sulla base di queste considerazioni Anirudh e Shrader propongono lo SCAT⁵⁶, “*social capital assessment tool*”, una metodologia che comprende tre parti: la prima, di tipo qualitativo, serve per conoscere le caratteristiche della comunità oggetto dello studio, la seconda contiene dati quantitativi per avere una valutazione del capitale sociale⁵⁷ esistente e la terza cerca di individuare le relazioni tra le istituzioni locali formali e informali e di scoprire quali caratteristiche da loro presentate possono promuovere la formazione di capitale sociale.

La “*community profile*” fornisce una prima valutazione del livello di capitale sociale presente nella comunità ed è utile anche per effettuare confronti con i dati riguardanti il nucleo familiare. E’ interessante considerare le modalità con cui sono raccolti i dati: queste prevedono la partecipazione degli individui non singolarmente ma, ad esempio, attraverso interviste di gruppo anche per giungere a definizioni delle variabili di rilevazione (ad esempio “comunità”, “solidarietà”, “fiducia”) condivise dai soggetti per poter interpretare meglio i risultati e confrontarli con analisi svolte in comunità diverse.

Lo scopo della seconda parte è quello di produrre degli indicatori quantitativi per le dimensioni strutturale e cognitiva del capitale sociale presente a livello familiare e per le possibilità esistenti di accrescerlo. La ricerca è organizzata in modo tale da facilitare l’analisi delle relazioni tra il capitale sociale e altre variabili rilevanti per lo sviluppo come la crescita, la povertà e la

⁵⁶ La costruzione di questo strumento è finalizzata principalmente alla misurazione del capitale sociale per la progettazione, l’attuazione e la valutazione dei programmi di sviluppo ideati dalla Banca Mondiale.

⁵⁷ Questo progetto d’analisi si concentra sullo studio del capitale sociale a livello microeconomico, il contributo delle organizzazioni allo sviluppo, che viene caratterizzato ulteriormente distinguendo tra capitale sociale “cognitivo”, ovvero i valori, le norme e i comportamenti, e capitale sociale “strutturale” che invece include la composizione e l’attività delle istituzioni locali necessarie per lo sviluppo della comunità; non viene considerato il capitale sociale a livello macroeconomico indicatori del quale sono il regime politico e il livello di partecipazione al processo di formulazione delle politiche.

diseguaglianza. Il questionario proposto è composto da quattro sezioni: la prima serve per identificare le caratteristiche dell'intervistato, la seconda ha come oggetto la valutazione delle relazioni intrattenute dai soggetti e le loro possibilità di incrementare la quantità di capitale sociale; la terza propone quesiti relativi ai vari aspetti del capitale sociale strutturale (coesione nelle organizzazioni, loro caratteristiche, modalità di soluzione delle controversie, esclusione) e misura quindi la partecipazione alle istituzioni formali e informali presenti a livello locale. La quarta parte si occupa invece degli aspetti cognitivi del capitale sociale: le domande, basate su esempi concreti sono indirizzate a valutare la presenza di valori come la fiducia e la solidarietà.

L' "*organizational profile*" delinea infine le relazioni esistenti tra le istituzioni formali e informali a livello locale e valuta le caratteristiche organizzative interne che possono promuovere o impedire la formazione di capitale sociale in una comunità. Viene messo in evidenza il livello di capitale sociale strutturale tra le organizzazioni che possono essere coinvolte nell'attuazione dei progetti di sviluppo e vengono fornite quindi informazioni rilevanti per il loro disegno, implementazione e monitoraggio. I dati ottenuti riguardano le origini e lo sviluppo delle associazioni, la qualità della partecipazione, la loro capacità e i legami esistenti.

Capitolo 4

CAPITALE SOCIALE E CRESCITA

4.1 INTRODUZIONE

Nei capitoli precedenti è stata evidenziata l'importanza del capitale sociale nello studio dei problemi della diseguaglianza, della crescita e delle relazioni esistenti tra i due fenomeni; si sono indicate inoltre le prospettive che si aprono nella ricerca di strumenti che perseguano la crescita e lo sviluppo quando si considerano le caratteristiche di questa variabile.

Si vuole ora analizzare un problema che non è stato approfondito in modo soddisfacente dalla letteratura economica fino ad adesso elaborata in riferimento al capitale sociale: l'obiettivo è quello di individuare quali fattori contribuiscono alla sua formazione e in funzione di quali variabili è possibile rappresentare come avviene la sua variazione nel tempo.

Per effettuare uno studio di questo tipo è necessario considerare le numerose caratteristiche presentate dal capitale sociale che lo differenziano dalle altre forme di capitale tradizionalmente considerate; queste particolarità non solo hanno delle implicazioni sulle modalità di variazione della quantità di capitale sociale, ma si riflettono anche sugli strumenti utilizzabili per la trattazione analitica del concetto e dei processi in cui è coinvolto.

Si cercherà di individuare quali caratteristiche del capitale sociale risultano particolarmente rilevanti per definire la sua natura e in base a queste si valuterà se gli strumenti forniti dalla teoria economica sono adeguati per analizzare il processo di formazione di capitale sociale: viene riconosciuto in questa analisi che, tra i concetti proposti, i *club goods*, un tipo particolare di beni pubblici, sembrano essere quelli in grado di cogliere in modo più completo le particolarità del fattore considerato. Si proporranno inoltre alcune osservazioni relativamente alla possibilità di considerare in modo esplicito, nello studio del legame tra capitale sociale e crescita, il ruolo della diseguaglianza, visti i risultati derivati nel capitolo precedente secondo i quali il capitale sociale influisce in modo non univoco sulla diseguaglianza.

Gli studi relativi alla rilevanza del capitale sociale per la crescita non hanno approfondito gli effetti di questo fattore sulla diseguaglianza: l'analisi proposta può essere interessante poiché in letteratura la diversa distribuzione del reddito e delle risorse è considerata una determinante fondamentale per spiegare risultati diversi in termini di crescita. Non si considera la rilevanza della diseguaglianza economica per la formazione di capitale sociale; tuttavia le ricerche relative a quest'ultimo aspetto possono risultare utili perché per valutare la natura del capitale sociale esistente, e quindi la sua influenza sulla diseguaglianza, è necessario considerare le determinanti che influenzano la scelta degli individui di investire in capitale sociale e tra queste la componente reddituale ha certamente un'importanza non trascurabile.

La scelta di rappresentare le dinamiche relative all'accumulazione di capitale sociale con i *club goods* e di sottolineare l'importanza della dimensione locale offre delle prospettive interessanti anche per l'analisi della redistribuzione e degli strumenti disponibili per attuarla che permettano di non interferire nel processo di crescita ma di promuovere il raggiungimento dello sviluppo, secondo le più recenti definizioni

proposte per questo concetto. La redistribuzione attuata a livello locale, potrebbe consentire di intervenire, anche con un'azione esterna, sulle condizioni che favoriscono la formazione di capitale sociale, promuovendo la formazione di quei legami che permettono di porre le basi per un processo di crescita sostenibile e in sintonia con le caratteristiche dei diversi contesti. Una redistribuzione di questo tipo può sia fornire le risorse di base per la promozione del processo di crescita sia valorizzare le istituzioni informali esistenti coinvolgendole in un programma più ampio che impedisce la loro chiusura e la creazione di diseguaglianze.

4.2 I RIFERIMENTI TEORICI PER STUDIARE IL CAPITALE SOCIALE

4.2.1 Le caratteristiche del capitale sociale rilevanti per la sua trattazione analitica.

Una prima caratteristica che distingue il capitale sociale dalle altre forme di capitale è il fatto che per la sua esistenza è necessaria la presenza di una pluralità di individui. Il concetto di capitale sociale viene definito¹ infatti in riferimento all'insieme di relazioni sociali che un soggetto mantiene con altri, sottolineando così l'aspetto relazionale di questo fattore. Il riferimento non è essenziale invece quando vengono considerate altre forme di capitale e il processo che porta alla loro accumulazione. È vero che a volte viene sottolineata l'importanza dei

¹Si fa qui riferimento alla definizione di Mutti (1998), utilizzata come riferimento principale in questa trattazione.

fenomeni di *social learning*² nella diffusione del progresso tecnologico e quindi nell'accumulazione di capitale fisico o, per quanto riguarda il capitale umano, si introduce nell'analisi del processo che guida la sua variazione l'esternalità prodotta da questo fattore. Tuttavia ci sono casi in cui l'accumulazione di capitale fisico e umano può avvenire senza che l'individuo interagisca con altri individui: probabilmente il risultato ottenuto sarà diverso o occorrerà una quantità di tempo differente per raggiungerlo. Non è possibile invece che si formi capitale sociale in mancanza di interazioni con altri individui³.

Alcuni autori sottolineano questo aspetto relazionale sostenendo che il capitale sociale non è un bene privato, proprietà di un individuo ma una risorsa che appartiene ad un gruppo di soggetti che interagiscono fra loro, una caratteristica che contraddistingue un insieme di individui⁴.

L'impostazione più diffusa considera invece il capitale sociale una variabile individuale: nella stessa società soggetti diversi possono contare su un volume differente di capitale sociale anche se rimane il fatto che la quantità di capitale sociale di cui un individuo dispone dipende dalla presenza o meno di questo fattore nella comunità in cui vive. Nella prospettiva presentata "capitale sociale" non è un nome nuovo per identificare elementi della struttura sociale già analizzati, come le istituzioni, ma diventa un concetto utile per valutare le conseguenze dell'esistenza di questo fattore per il reddito individuale, per la crescita e per la diseguaglianza⁵. Il fatto che un individuo possieda una certa quantità di capitale sociale gli permette, ad esempio,

² Questo fenomeno è considerato in modo particolare quando si analizza la diffusione delle *general purpose technologies (GPT)*

³ Un individuo da solo può accumulare capitale fisico, si pensi a Robinson Crusoe, e anche capitale umano, conoscenze e abilità accumulabili grazie all'esperienza. Robinson Crusoe non può invece accumulare capitale sociale; questo elemento infatti non è neanche definibile se non si tiene in considerazione una pluralità di individui.

⁴ Accogliendo questa prospettiva il capitale sociale potrebbe essere considerato una variabile ambientale, cioè non modificabile dagli individui attraverso il loro comportamento.

di accedere ad alcune opportunità che influiscono sul suo reddito: i legami che contribuiscono alla formazione del capitale sociale potrebbero, ad esempio, far entrare in contatto un individuo con un suo potenziale datore di lavoro; è possibile che si crei una situazione di diseguaglianza tra questo soggetto e altri che dispongono di quantità inferiori, o comunque diverse, del fattore considerato e che, restando nell'esempio, non hanno quel canale privilegiato ed entrano nel mercato del lavoro attraverso le modalità tradizionali che implicano maggiori tempi d'attesa e risultati diversi in termini di guadagno.

Un'altra caratteristica rilevante del capitale sociale può essere individuata confrontando le conseguenze sugli altri individui della decisione dei singoli di accumulare fattori produttivi. Infatti, mentre le scelte degli individui, relative agli investimenti da effettuare, sono sempre personali, e l'investimento dei singoli nei fattori produttivi aumenta l'utilità degli altri individui, il fatto che più individui decidano di investire nello stesso fattore produttivo ha un'importanza diversa a seconda del fattore considerato per le decisioni future del singolo soggetto. Ogni individuo sceglie quante risorse utilizzare per accumulare i fattori produttivi, e ciò avviene anche per l'investimento in capitale sociale perché, ad esempio, la scelta di avere fiducia negli altri e di cooperare con loro, modalità attraverso la quale avviene l'accumulazione di capitale sociale, è personale. Quando si considera il capitale sociale bisogna fare attenzione al fatto che, affinché il processo di accumulazione di questo fattore abbia un risultato positivo, anche i soggetti con cui avviene l'interazione decidano di investire in capitale sociale e cioè di fidarsi e di cooperare. Questa particolarità mette in evidenza come la decisione di un individuo influenzi, anzi, determini, l'utilità degli altri mentre ciò non avviene con la stessa intensità quando

⁵ Le conseguenze della definizione del capitale sociale in termini di risorsa individuale per lo studio delle diseguaglianze sono analizzate da Bianco e Eve(1999) che mettono in evidenza l'importanza di una

si analizzano i fattori produttivi considerati tradizionalmente. Inoltre il fatto che un individuo decida di investire in capitale sociale influisce anche sulle scelte degli altri soggetti perché alcuni comportamenti, quando è presente capitale sociale e cooperazione, permettono di ottenere risultati diversi che spingono gli individui a compiere azioni che altrimenti non avrebbero attuato.

Molti autori hanno sottolineato la caratteristica qui presentata e hanno fatto riferimento a questa per sostenere che il capitale sociale genera esternalità⁶. Più precisamente è stato evidenziato che la decisione di investire adottata da un individuo e il comportamento seguito non influenzano solo il livello dell'utilità degli altri soggetti ma anche i loro incentivi a comportarsi in un certo modo: il capitale sociale è un tipo particolare di esternalità che, nella teoria economica, viene definito come complementarità⁷.

4.2.2 Un modello per l'accumulazione di capitale sociale basato sulla teoria dei giochi.

L'interdipendenza che caratterizza l'accumulazione di capitale sociale suggerisce che la teoria dei giochi⁸ può essere lo schema teorico nel quale affrontare il problema della formalizzazione di questo processo poiché offre i concetti e le tecniche per descrivere e analizzare i processi

definizione di questo tipo.

⁶ Alcuni autori sostengono che lo stesso capitale sociale è un'esternalità, ad esempio Collier (1998), altri ritengono che siano gli effetti da esso prodotti ad avere questa natura. Nel paragrafo in cui si formalizzeranno le modalità con le quali il capitale sociale determina un aumento dell'output aggregato si discuterà ancora della natura di questo concetto per individuare gli strumenti che permettano di cogliere nel modo più accurato le sue particolarità.

⁷ Il fatto che un'azione modifichi gli incentivi degli individui, e quindi il loro comportamento, introduce nell'analisi la possibilità che, a seconda delle caratteristiche esistenti nel contesto, siano raggiungibili una pluralità di esiti e non sia ottenibile solo un unico risultato.

⁸ Un "gioco" è definito infatti come una situazione di interazione strategica; ogni agente decide come comportarsi scegliendo una strategia, cioè una serie di azioni da compiere e al termine del gioco otterrà una "vincita" che dipende dalla strategia seguita.

decisionali quando le scelte di un singolo individuo influenzano l'utilità o i risultati raggiunti dagli altri e quindi quando sono rilevanti i comportamenti strategici. Si possono presentare altri motivi per i quali la teoria dei giochi risulta una modalità promettente per compiere un'analisi adeguata dei meccanismi richiamati dal concetto di capitale sociale. Innanzitutto si deve ricordare che i giochi possono rappresentare situazioni non legate a dinamiche economiche e quindi che anche i risultati ottenuti dagli agenti attraverso le interazioni non devono essere necessariamente valutati in termini monetari, ma possono avere significato anche considerando l'utilità che un individuo può ottenere con un certo comportamento. L'utilità può essere misurata in riferimento a valori condivisi o alle norme di una società: conservare una certa reputazione, e non comportarsi violando alcune regole, fornisce, in alcuni contesti, un'utilità che può anche essere maggiore di quella monetaria ottenibile comportandosi in un modo che la società considera scorretto.

Gli schemi che costituiscono i riferimenti principali nella teoria dei giochi sottolineano anche l'importanza che possono avere, per la natura del risultato, le dinamiche cooperative e l'esistenza di un'aspettativa sul comportamento degli altri individui. Questi aspetti sono molto rilevanti nell'analisi del capitale sociale e del processo attraverso il quale si forma: la fiducia, ad esempio, che è l'elemento alla base della costruzione del capitale sociale, è stata definita⁹ proprio come un'aspettativa sulle azioni che compiranno gli altri soggetti.

Questo si può vedere ad esempio considerando una situazione in cui gli individui, per la natura della transazione, scelgono contemporaneamente come comportarsi e in particolare se cooperare, azione C, o no, azione D, e dove la cooperazione corrisponde al caso in cui un giocatore confida nel fatto che anche l'altro terrà lo stesso

⁹ La fiducia era stata definita in questo modo nel capitolo terzo, quando era stata analizzata tra le determinanti del capitale sociale.

comportamento. L'utilità ottenibile dagli individui nei diversi casi può essere espressa attraverso la matrice dei *payoff* presentata nella figura 1, nella quale il primo valore di ogni casella corrisponde a ciò che ottiene il primo giocatore e il secondo valore è riferito all'utilità del secondo giocatore e i valori sono tali che $b > a$, $d > c$ e $a > d$.

Figura 1
Matrice dei *payoff* nel dilemma del prigioniero

		Giocatore 2	
		C	D
Giocatore 1	C	a,a	c,b
	D	b,c	d,d

Fonte: Dayton-Johnson (1999)

Poiché gli individui non sanno come si comporterà la controparte e non cooperano per non rischiare di ottenere un'utilità minore, l'equilibrio di Nash, in una situazione come questa, che prende il nome di "dilemma del prigioniero", sarà $\langle D,D \rangle$, mentre l'ottimo paretiano sarebbe raggiunto con $\langle C,C \rangle$.

Dayton-Johnson (1999) considera lo schema presentato¹⁰ per analizzare il capitale sociale e la sua influenza sui risultati economici. Per uno studio più approfondito egli distingue il concetto di capitale sociale

da quello di coesione sociale e di comunità per determinare la loro particolare rilevanza. Dayton-Johnson specifica che parlando di capitale sociale si riferisce a una risorsa individuale, simile al capitale umano. Per aumentare la propria dotazione del fattore in esame, in vista quindi di un rendimento futuro, un individuo deve investire una certa quantità delle risorse a sua disposizione, come avviene per l'accumulazione di capitale umano con la quale, secondo la definizione di Becker (1964), un individuo aumenta la propria produttività. Il concetto di capitale sociale utilizzato da Dayton-Johnson riprende anche i risultati dell'analisi del capitale umano svolta da Lucas (1988) poiché l'autore ritiene che l'investimento in capitale sociale produca un aumento della produttività di tutti gli individui. L'autore non fornisce una definizione di capitale sociale ma utilizzando tale termine si riferisce alle numerose interpretazioni date nelle diverse trattazioni di questo concetto.

Dayton-Johnson considera importante l'analisi del capitale sociale perché ritiene che il buon funzionamento del sistema economico possa essere visto come un insieme di relazioni di tipo cooperativo rese possibili dall'esistenza di capitale sociale¹¹: questo elemento infatti, creando aspettative tra gli individui sul comportamento degli altri, modifica gli incentivi individuali e promuove l'adozione di comportamenti cooperativi¹² che consentono ai soggetti di raggiungere

¹⁰. Questo schema era stato utilizzato in precedenza da diversi autori, tra i quali Axelrod (1985) e Dasgupta (1988), per studiare l'azione e il processo di formazione della fiducia.

¹¹. L'assenza di opportunismo, secondo l'autore, riduce i costi di transazione negli scambi e facilita il coordinamento richiesto dai processi di produzione complessi; inoltre la fiducia e la cooperazione permettono l'adozione di forme organizzative e di tecnologie più efficienti che sostengono la crescita economica.

¹². L'esistenza di comportamenti di questo tipo è ostacolata infatti dai forti incentivi individuali ad ottenere un vantaggio personale. La mutua cooperazione nello schema del "dilemma del prigioniero" sarebbe il risultato ottimale ma, data la mancanza di informazioni sul comportamento della controparte, non è raggiunta. L'introduzione del capitale sociale, secondo Dayton-Johnson, consente di superare la non ottimalità della soluzione di equilibrio e permette l'esistenza di comportamenti cooperativi grazie ai quali è possibile ottenere migliori risultati economici.

la coordinazione necessaria per l'allocazione e l'utilizzazione ottimale delle risorse¹³.

Perché le aspettative orientino il comportamento degli agenti, il capitale sociale deve essere presente prima che gli individui scelgano come comportarsi. Per introdurre questo elemento Dayton-Johnson considera la possibilità che gli individui possano decidere, prima di affrontare una situazione con le caratteristiche del “dilemma del prigioniero”, di investire in capitale sociale. Ogni giocatore può osservare se l'altro ha attuato l'investimento e sceglierà di conseguenza quale comportamento tenere¹⁴. Le interazioni avvengono quindi in due stadi, il “*social capital game*”, nel quale i soggetti decidono se effettuare l'investimento in capitale sociale, e il “*cooperation game*” che avrà caratteristiche diverse a seconda di quanto è avvenuto nello stadio precedente e, posto che sia stato effettuato l'investimento in capitale sociale, i risultati ottenuti non saranno come quelli derivati dallo schema del dilemma del prigioniero.

Nel decidere se investire in capitale sociale gli individui considerano che se entrambi lo faranno, e solo in questo caso, il loro rendimento dalla cooperazione sarà maggiore: è possibile osservare questa intuizione dalla matrice dei *payoff* relativa alla situazione descritta, presentata in figura 2.

¹³ È interessante notare che il coordinamento e l'allocazione delle risorse non avvengono attraverso i meccanismi di mercato e che quindi sono raggiungibili anche nei contesti in cui i mercati sono imperfetti. Ciò è rilevante quando si considerano le potenzialità che sembra così offrire il capitale sociale per le sue modalità d'azione che lo rendono un fattore rilevante nella promozione dello sviluppo.

¹⁴ Dayton-Johnson inserisce due esempi relativi rispettivamente a una comunità rurale in cui è richiesta la collaborazione degli individui per la manutenzione di un condotto idrico e a una squadra di tecnici responsabili del buon funzionamento di alcuni macchinari. In entrambi i casi il fatto che gli individui si frequentino, ad esempio durante le riunioni organizzative o i corsi di aggiornamento, permette loro di sviluppare delle aspettative sul comportamento tenuto dagli altri poiché la partecipazione dei singoli a questi momenti rivela la loro disponibilità a cooperare e a comportarsi in maniera corretta. È interessante notare che gli esempi proposti da Dayton-Johnson sono tali da considerare contesti caratterizzati da un livello diverso di sviluppo e permettono di considerare che il capitale sociale non è solo un fattore rilevante per i PVS ma anche per i Paesi industrializzati, anche se può presentarsi in forme diverse a seconda del livello di sviluppo che caratterizza il contesto in cui si sviluppa.

Figura 2
Matrice dei *payoff* del *social capital game*

		Giocatore 2	
		C	D
Giocatore 1	C	a + r, a + r	c,b
	D	b,c	d,d

Fonte: elaborazione da Dayton-Johnson (1999)

I soggetti confrontano i *payoff* che otterrebbero nei diversi casi e possono decidere di investire se

$$b-a < 1+r$$

cioè se il rendimento, $1+r$, è maggiore della differenza tra i *payoff*, $b-a$, che corrispondono rispettivamente al caso in cui l'individuo decide di non investire ma la controparte sì e quello del caso in cui entrambi investono; quest'ultimo risulta inferiore poiché, in caso entrambi si impegnino per la formazione del capitale sociale, anche il soggetto considerato deve fornire delle risorse e quindi non avrà solo un guadagno ma anche un costo.

La decisione di investire in capitale sociale non è però l'unico equilibrio di Nash¹⁵ poiché con valori diversi dei parametri può

¹⁵ Il fatto che non ci sia un unico equilibrio rimanda al problema in recedenza considerato degli equilibri multipli in caso di complementarità: a seconda delle condizioni rilevanti nel contesto considerato, verranno raggiunti risultati diversi. In particolare è importante il valore assunto da r , il rendimento

accadere che l'equilibrio sia tale che nessuno individuo investe in capitale sociale e nessuno coopera. Esistono quindi equilibri multipli e la possibilità che si arrivi a un equilibrio cooperativo dipende, ad esempio, dal valore del tasso di rendimento dell'investimento in capitale sociale, r , poiché maggiore è r , più alta è la possibilità che la condizione presentata sia rispettata. È rilevante anche la differenza tra i *payoff* nel caso cooperino entrambi gli individui o uno solo, perché se l'entità di questa è poco significativa, sarà più probabile che si verifichino comportamenti cooperativi.

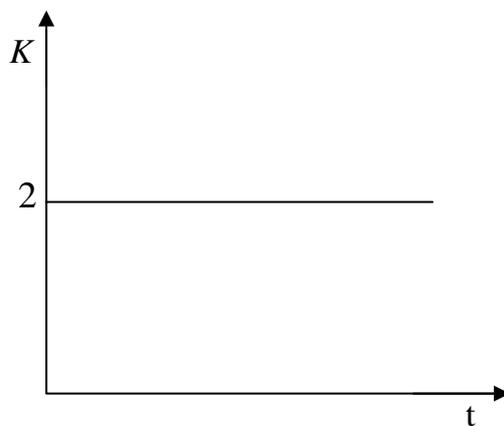
È possibile che, a seconda della natura del contesto di partenza, si arrivi a risultati diversi poiché le scelte di un individuo riguardo il comportamento da tenere sono guidate dalle caratteristiche dell'ambiente in cui si trova. La considerazione proposta è rilevante nell'analisi del capitale sociale proprio perché il risultato dell'investimento in questo fattore dipende dall'esperienza condivisa dai soggetti che influenzerà, come sarà evidenziato in seguito, sia l'entità del tasso di rendimento sia la possibilità che gli individui decidano di investire.

La coesione sociale e l'accumulazione di capitale sociale

Dayton-Johnson considera il caso di giochi ripetuti nel tempo per analizzare il processo di accumulazione di capitale sociale. Quando i soggetti coinvolti sono due individui, come nelle azioni considerate in precedenza, il risultato dell'interazione ripetuta sarà tale che entrambi investiranno in ogni periodo, la quantità di capitale sociale sarà $K=1+1$ e la sua accumulazione nel tempo seguirà l'andamento descritto nella figura 3.

dell'investimento in capitale sociale che verrà definito proprio come una funzione delle caratteristiche esistenti nel contesto considerato.

Figura 3
Andamento nel tempo della quantità di capitale sociale



fonte: Dayton-Johnson (1999)

Per derivare un risultato più generale è necessario considerare un contesto nel quale una pluralità di individui, associati a coppie in modo casuale, interagiscono secondo lo schema del gioco a due stadi. Nessun giocatore può condizionare la sua mossa all'azione compiuta da lui o dalla controparte nel periodo precedente, perché questa non è nota, ma il contesto è caratterizzato dalla presenza di una variabile, indicata con il termine "coesione sociale", k_{t-1} , che può essere definita come la somma, deprezzata, degli investimenti in capitale sociale effettuati in passato, fino al periodo precedente:

$$k_{t-1} = \sum_{\tau=0}^{t-1} \rho^{t-\tau} K_{\tau}$$

dove $K_t = \sum_{i=1}^N K_t^i$ con $K_t^i \in \{0,1,2,\dots,N\}$, $\forall t$ e dove ρ rappresenta il tasso di deprezzamento del capitale sociale¹⁶.

La quantità di questa variabile cresce nel tempo con l'aumento degli investimenti in capitale sociale ma a sua volta, agendo come l'esternalità del capitale umano in Lucas (1988), determina il tasso di rendimento dell'investimento in questo fattore, e quindi influenza le scelte degli individui, poiché r , il tasso di rendimento è definito come

$$r_t = f(k_{t-1})$$

dove $f' > 0$ e $f'' < 0$. Si assume inoltre che siano soddisfatte le ipotesi per il teorema della funzione implicita ed è possibile pensare che esista una funzione g tale che $g(r_t) = k_{t-1}$.

Ci sono quindi due meccanismi da tenere in considerazione: il primo relativo ad una variabile che caratterizza l'insieme degli individui e sulla quale nessuno di questi può produrre una variazione rilevante, mentre l'altro riguardante le ripetute decisioni dei singoli di investire in capitale sociale che portano alla formazione di una certa quantità di questo fattore.

Dalla relazione individuata tra tasso di rendimento dell'investimento e coesione sociale si può derivare che l'investimento può diventare più produttivo nel tempo, come avviene ad esempio quando la capacità di collaborare di un gruppo di individui, acquisita con l'aumentare delle interazioni, accresce il rendimento della cooperazione. Tuttavia può anche accadere che la quantità di capitale sociale diminuisca nel tempo poiché possono non esserci le condizioni che permettono l'investimento in capitale sociale. Per determinarle Dayton-Johnson introduce il concetto di "equilibrio di Markov", un equilibrio perfetto dei sottogiochi

¹⁶ Il tasso di deprezzamento del capitale sociale qui considerato è quello a livello aggregato. Dayton-Johnson aveva infatti ipotizzato che il tasso di deprezzamento del capitale sociale individuale fosse del 100% poiché, in questo modello, le interazioni avvengono sempre con individui diversi e c'è informazione imperfetta: ogni individuo avrà in un certo periodo un rendimento dal capitale sociale se nel periodo considerato ha investito in questo fattore.

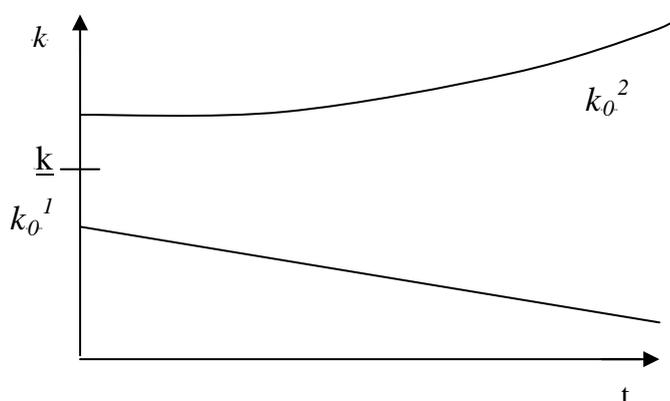
di un'interazione più complessa, che si ottiene quando le strategie che gli individui adottano possono essere formulate tenendo in considerazione solo l'azione del periodo precedente ma non di tutti i periodi passati e quindi solo la quantità di coesione sociale dell'ultimo periodo.

Quale che sia il livello iniziale di coesione sociale, esiste un equilibrio perfetto nel quale nessun giocatore investe in capitale sociale e nessuno coopera nel dilemma del prigioniero, per ogni t . Inoltre non esiste un equilibrio perfetto nel quale, indipendentemente dal valore iniziale della coesione sociale, tutti i giocatori in ogni t investono in capitale sociale e cooperano nel dilemma del prigioniero. Non è possibile infatti manipolare gli incentivi che portano gli individui a deviare: le punizioni dei comportamenti scorretti, utilizzate per intervenire sugli incentivi dei giocatori, non sono rilevanti in questo caso poiché i giocatori conoscono solo le condizioni esistenti al momento dell'interazione¹⁷.

Dayton-Johnson sottolinea che quando la coesione sociale inizia ad aumentare, oppure a diminuire, la direzione della sua variazione non cambia. Partendo da un livello di coesione sociale maggiore del livello minimo, se ogni giocatore segue la strategia cooperativa, l'investimento in capitale sociale sarà positivo in ogni periodo e la coesione sociale crescerà; diminuirà invece se il livello di coesione sociale di partenza è inferiore alla quantità minima individuata, come si può vedere dalla figura 4.

¹⁷ Il *Folk theorem* (Fudenberg e Maskin (1986)) indica che è possibile ottenere comportamenti cooperativi in un contesto di interazioni ripetute proprio modificando gli incentivi degli individui attraverso le punizioni per i comportamenti devianti. Un'ipotesi del teorema è l'esistenza di informazione relativa ai periodi precedenti che rende significativa la punizione.

Figura 4
Andamento nel tempo della quantità di capitale sociale in base al livello di coesione sociale presente



Fonte: Dayton-Johnson (1999)

Il tasso di crescita della coesione sociale sarà funzione decrescente del suo livello iniziale e quindi più alto è questo più avverrà lentamente il suo aumento, seguendo questa funzione:

$$\frac{k_t - k_{t-1}}{k_{t-1}} = \frac{(\rho^{t+1} - \rho^t)k_0 + (\rho^t - \rho^{t-1})K_1 + \dots + (\rho^2 - \rho)K_{t-1} + \rho K_t}{\rho^t k_0 + \rho^{t-1}K_1 + \dots + \rho^2 K_{t-2} + \rho K_{t-1}}$$

Con un livello iniziale di coesione sociale inferiore al valore critico, come k_0^1 in figura 4, si può vedere che l'investimento in capitale sociale sarà nullo in ogni periodo e che il livello di coesione sociale diminuisce nel tempo a un tasso costante pari a $\rho - 1$. Se il livello di coesione sociale è invece maggiore del livello minimo in ogni periodo l'investimento in capitale sociale sarà pari a N , poiché ognuno degli N individui presenti nella società investiranno un ammontare $K_t=1$. Il tasso di crescita della coesione sociale sarà esprimibile con questa formula

$$\frac{k_t - k_{t-1}}{k_{t-1}} = \frac{(N - k_0(1 - \rho))}{\left(N \frac{1 - \rho^{t-1}}{\rho^{t-1}(1 - \rho)} + k_0 \right)}$$

dalla quale si deriva che il tasso di crescita è decrescente in k_0 e quindi più alto è il livello di coesione sociale iniziale più lentamente avverrà la crescita di questa variabile. Questo non significa che ci sarà anche un tasso di crescita economica minore: infatti poiché le società con più alti livelli di coesione sociale saranno caratterizzate da maggiore cooperazione e, ritenendo valida l'ipotesi che si ha una migliore *performance* economica in corrispondenza di comportamenti cooperativi, gli investimenti saranno più produttivi e il sistema economico crescerà più velocemente.

Il concetto di comunità

La coesione sociale permette di superare il “dilemma del prigioniero” e di arrivare a risultati di tipo cooperativo poiché aumenta le informazioni sulle quali gli individui si basano per effettuare le loro scelte di investimento: un maggiore livello di coesione sociale infatti aumenta il rendimento dell'investimento in capitale sociale e quest'ultimo rende più vantaggiosa la mutua cooperazione. Dayton-Johnson ritiene che per arrivare al livello di coesione sociale sufficiente è importante la dimensione della comunità, definita dall'autore come un insieme di individui associati casualmente che interagiscono in un contesto caratterizzato da un flusso di informazioni molto buono e da una serie di norme di comportamento condivise. I vincoli imposti dalle norme e la maggiore informazione permettono agli individui di formarsi delle aspettative sul comportamento degli altri: in questo caso gli agenti sanno quando la controparte investirà in capitale sociale e coopererà e poiché sono a conoscenza del maggiore rendimento associato a queste condizioni, si comporteranno anch'essi allo stesso modo: il rendimento dell'investimento in capitale sociale non è più incerto. Nel caso precedente l'informazione dei giocatori riguardava il livello esistente di coesione sociale e non i casi di cooperazione avvenuti nell'ambito della

comunità; ora gli individui conoscono ciò che ha prodotto il livello di coesione sociale esistente e decideranno in base a queste informazioni quale strategia adottare. Anche se il livello di coesione sociale è inferiore alla quantità minima prima prevista, potrà essere ora conveniente cooperare se tutti gli individui sono predisposti a questo comportamento: è sufficiente che un soggetto attivi questo processo perché anche gli altri seguano il suo comportamento perché con l'investimento di un individuo.¹⁸ il rendimento di questa scelta cresce e diventerà conveniente anche per gli altri farlo. Infatti con un tasso di rendimento del capitale sociale positivo, se un soggetto non coopera riceverà un guadagno inferiore a quello ottenibile comportandosi in modo cooperativo e questo vale per tutti i periodi futuri.¹⁹ Questa situazione è definita da Dayton-Johnson come “equilibrio di contagio”²⁰ proprio perché gli individui seguono il comportamento tenuto dagli altri e non valutano esclusivamente il livello di coesione sociale esistente che potrebbe condurli a scegliere in modo diverso.

Nel corso delle interazioni può avvenire che qualcuno devii e se ogni giocatore si trova davanti un individuo che non coopera, deciderà di fare altrettanto e di non investire in capitale sociale e di non cooperare, indipendentemente dal livello di coesione sociale raggiunto: il comportamento che si diffonde è, in questo caso, la deviazione. C'è però una condizione, riguardante il livello di informazione, che determina se ci sarà un equilibrio di contagio: si assume che una comunità segua un certo comportamento diffuso e ogni giocatore conosca il comportamento seguito dagli altri nei periodi precedenti; con $k_0 < \underline{k}$, $r_1 = f(k_0) \geq 0$ e

¹⁸ L'investimento è reso possibile dal fatto che gli individui sanno come si comportano gli altri grazie alle norme condivise da tutti che guidano il comportamento.

¹⁹ Questo avviene perché il tasso di rendimento del capitale sociale non sarà mai minore del livello di partenza: infatti l'investimento in capitale sociale aumenta e di conseguenza cresce il tasso di rendimento, che è in funzione del livello di capitale sociale.

²⁰ L'analisi dell'equilibrio di contagio effettuata da Dayton-Johnson è ripresa da quella proposta da Kandori (1992)

$b-1 \leq d + \frac{M-1}{N-M}$ con $M=2, \dots, N$, il numero dei giocatori che hanno

osservato la deviazione, ogni giocatore investirà in capitale sociale e si comporterà in modo cooperativo. Per spiegare questa condizione è necessario confrontare il guadagno degli individui nelle diverse situazioni. Se un giocatore coopera sempre otterrà

$$(a+r_1) + \delta(a+r_2) + \delta^2(a+r_3) + \dots = \frac{a}{1-\delta} + \sum_{t=0}^{\infty} \delta^t r_{t+1}$$

Se devia in un periodo, non investendo in capitale sociale, la controparte si comporterà allo stesso modo e il guadagno del primo giocatore sarà d e sarà d per ogni periodo se il comportamento rimarrà quello non cooperativo. Una condizione perché ci sia l' "equilibrio di contagio" è

$$\frac{a-d}{1-\delta} + \sum_{t=0}^{\infty} \delta^t r_{t+1} \geq 0$$

Questo deriva dal fatto che era stato ipotizzato $r_1 \geq 0$ che porta ad avere appunto

$$(a-d) + r_1 \geq 0 \text{ e}$$

$$\frac{a-d}{1-\delta} + \frac{r_1}{1-\delta} \geq 0.$$

Se il generico giocatore j osserva delle deviazioni dal comportamento cooperativo, sarà portato anch'esso a deviare e non investire in capitale sociale indipendente dal comportamento della controparte. La situazione porta a un *payoff* $d/(1-\delta)$. Per contrastare l'andamento osservato è necessario investire in capitale sociale in un periodo e ciò può avvenire se il giocatore pensa di incontrare una controparte che non ha ancora osservato una deviazione altrui; a questo punto può cooperare, e ottenere un guadagno $a+r_t$, o deviare, con un guadagno di $b-1$: in quest'ultimo caso l'investimento in capitale sociale del giocatore j è stato effettuato solo per indurre la cooperazione della controparte e poi ottenere un vantaggio dal suo comportamento. Se il numero degli individui che

hanno osservato una deviazione è M il valore atteso per j della deviazione in un periodo è

$$\frac{N-M}{N-1}(b-1) + \frac{M-1}{N-1}(d-1)$$

dove le due frazioni rappresentano rispettivamente la possibilità di incontrare un giocatore che non ha osservato una deviazione e di incontrarne uno che l'ha già osservata. Il giocatore j non devierà dall'equilibrio se

$$d \geq \frac{N-M}{N-1}(b-1) + \frac{M-1}{N-1}(d-1)$$

che può essere espresso come

$$b-1 \leq d + \frac{M-1}{N-M} \quad \text{con } M=2, \dots, N$$

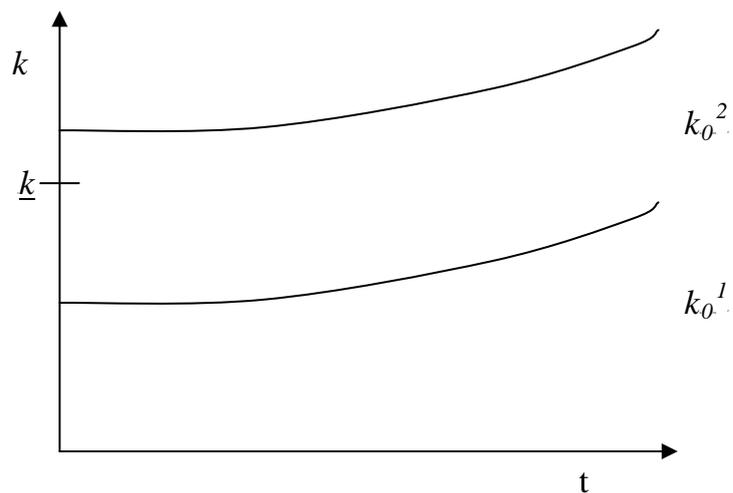
che rappresenta la condizione presentata all'inizio. Ciò significa che il guadagno $(b-1)$, dato dall'approfitto del comportamento cooperativo di un altro individuo, non è abbastanza alto da indurre il giocatore opportunistico a mostrare un comportamento che faccia agire la controparte secondo la strategia ideata dal primo.

Se il guadagno è tale da non promuovere comportamenti opportunistici l'equilibrio di contagio sarà caratterizzato da un comportamento cooperativo e da alti investimenti in capitale sociale. L'andamento della variazione di capitale sociale sarà come quello rappresentato nella figura 5: indipendentemente dal livello di coesione sociale di partenza, sarà conveniente accumulare capitale sociale e la sua quantità crescerà nel tempo.

Nel caso in cui un soggetto devia si scatenano una serie di allontanamenti dal comportamento cooperativo che mettono in pericolo il funzionamento dell'intera comunità. Quando c'è una buona quantità di informazione, ed è per questo che è rilevante il concetto di comunità, poiché in un simile contesto la quantità di informazione è elevata, ciò non avviene perché è possibile conoscere chi ha deviato e quindi punirlo,

proporzionalmente alla gravità della deviazione, per un certo numero di periodi durante i quali il soggetto può decidere di cambiare comportamento.²¹

Figura 5
Andamento nel tempo del capitale sociale all'interno di una comunità



Fonte: Dayton-Johnson (1999)

Alcune osservazioni sulla proposta di Dayton-Johnson

Il modello presentato da Dayton-Johnson per spiegare come avviene l'accumulazione di capitale sociale presenta alcuni aspetti interessanti e innovativi, rispetto agli studi precedenti, ma all'interno di questo schema

²¹. Le norme presenti nelle comunità sono di questo tipo, abbastanza flessibili, non come le punizioni previste nella teoria dei giochi ripetuti che colpiscono chi ha deviato per un numero infinito di periodi.

teorico alcuni particolari sembrano non rispecchiare la complessità che caratterizza il processo di formazione del capitale sociale.

Dayton-Johnson utilizza gli strumenti della teoria dei giochi e, come si era visto nel capitolo terzo, non è possibile attraverso questi dare una spiegazione di dinamiche non perfettamente razionali, come sono quelle rilevanti nella formazione della fiducia e del capitale sociale. Ancora una volta la disponibilità a cooperare è, nel primo periodo dell'interazione, presa come data e non spiegata nelle sue determinanti, e, nei periodi successivi, considerata funzione di un tasso di rendimento che a sua volta dipende dal livello di coesione sociale raggiunto dal contesto in cui gli individui agiscono. Da questa ipotesi deriva anche l'andamento monotono della quantità di coesione sociale esistente in una società, come sostenuto da Dayton-Johnson, mentre la variazione del capitale sociale nel tempo segue nella realtà una dinamica più articolata. Numerosi avvenimenti possono influire sul capitale sociale e sulle condizioni che ne favoriscono la formazione e intervenire così nel processo che porta ad ottenere una certa quantità di questo fattore. Ad esempio in una società possono esserci le condizioni che promuovono la formazione di capitale sociale, come l'esistenza di forti legami sociali che derivano dalla tradizione storica o la diffusione di forme organizzative dell'attività lavorativa che sostengono i legami esistenti, che possono essere influenzate, in positivo o in negativo, da un intervento esterno.

Dayton-Johnson, anche se considera che gli individui possano decidere di comportarsi in modo diverso, assume che i giocatori siano sostanzialmente identici in quanto tutti ragionano nello stesso modo utilizzando, come criterio di valutazione nella formazione delle strategie, il rendimento ottenibile; in realtà nella decisione di investire in capitale sociale sono rilevanti anche altre scelte che originano da dinamiche non razionali ma emotive. Inoltre non è tenuto in considerazione il fatto che il

capitale sociale si forma anche involontariamente, ad esempio durante lo svolgimento di attività, come quella lavorativa, che non sono finalizzate alla costruzione del capitale sociale.

Per questo motivo si cercherà di proporre strumenti alternativi per analizzare il capitale sociale che riescano a cogliere meglio sia il fatto che gli individui presentano caratteristiche diverse, sia la natura del capitale sociale e del processo attraverso il quale si forma.

4.2.3 La natura del capitale sociale e i *club goods*

Per evidenziare una particolarità del capitale sociale rispetto alle altre forme di capitale è utile considerare che quando gli individui decidono di investire nei fattori produttivi scelgono la quantità di tempo da dedicare al loro processo di accumulazione. Ad esempio decidendo di investire in capitale umano si sceglie di utilizzare una frazione del tempo a disposizione per le attività che consentono di aumentare le proprie conoscenze e abilità, destinando la parte rimanente della dotazione di tempo al lavoro e all'accumulazione di capitale fisico; si può individuare con precisione la quantità di tempo riservata alle due attività e in funzione della frazione di tempo che gli individui dedicano all'apprendimento viene definito il tasso di crescita del capitale umano nei modelli che formalizzano il meccanismo di accumulazione di questo fattore.

Questa operazione diventa più complessa quando si considera l'investimento in capitale sociale perché, innanzitutto, è difficile definire sempre in modo preciso quale frazione del proprio tempo un individuo dedica esclusivamente all'accumulazione di questo fattore. Infatti il capitale sociale origina dalla vita associativa, dalle attività di gruppo e dai momenti di incontro, come sottolineano diversi autori. Ad esempio

Putnam (1993) parte proprio dalla considerazione delle associazioni civiche per sviluppare il suo studio sul capitale sociale, Narayan e Pritchett (1999) per misurare la quantità di capitale sociale esistente utilizzano anche il numero di associazioni e di gruppi presenti sul territorio da loro considerato²²; Grootaert(1999) individua nella frequenza alle riunioni una tra le determinanti più significative del capitale sociale. Poiché è possibile quantificare il tempo che gli individui dedicano a queste attività sembrerebbe possibile anche per questo fattore determinare la quantità di tempo che essi riservano alla costruzione del capitale sociale rispetto a quello impiegato per l'accumulazione di altri fattori.

Si deve però tenere in considerazione che il capitale sociale origina anche da interazioni che coinvolgono, e sono messe in atto da, un individuo impegnato in attività diverse da quelle citate e che non hanno una forte natura associativa: ad esempio durante l'attività lavorativa si instaura un insieme di relazioni sociali e ciò avviene anche quando i soggetti sono impegnati nel processo d'apprendimento; non bisogna tralasciare neppure l'attività di consumo perché anche in questo caso è possibile entrare in contatto con altre persone e stringere quei legami che portano alla formazione di capitale sociale. Il fatto che l'accumulazione di questo fattore che avviene durante lo svolgimento di attività diverse non sia associabile a una quantità precisa di tempo porta a ipotizzare che una formalizzazione del processo di accumulazione non potrà essere svolta considerando solo il modo in cui gli individui decidono di impiegare il proprio tempo ma è necessario fare riferimento a dinamiche diverse. Ad esempio sarà rilevante considerare le caratteristiche dell'attività lavorativa svolta, verificare se essa favorisce o meno la

²² Knack e Keefer (1997) invece ritengono che la determinante più significativa sia la fiducia e non l'esistenza di gruppi o associazioni che, secondo le loro stime non risultano essere variabili fondamentali per la costruzione di capitale sociale.

promozione dei contatti interpersonali o se la sua organizzazione è basata su rapporti gerarchici più o meno rigidi.

In particolare per l'attività di consumo si deve considerare che a seconda delle preferenze di un individuo lo stesso tempo libero può contribuire in modo diverso alla costruzione di capitale sociale: infatti mentre un soggetto può impiegare la propria disponibilità di ore libere per attività di puro godimento che svolge da solo, ad esempio guardare la televisione, perché è questo il consumo che gli permette di raggiungere la massima utilità, un individuo diverso può preferire incontrare altra gente e costruire in questo modo delle relazioni sociali; ancora, è possibile che un individuo decida di dedicare parte del suo tempo libero ad attività di volontariato: gli individui svolgendo le rispettive attività ottengono lo stesso livello di utilità ma indubbiamente è diverso il contributo di ciascuna alla formazione di capitale sociale. In questo caso è anche messa in evidenza la natura del capitale sociale, non solo come bene di consumo, ma anche come risorsa che contribuisce all'aumento del benessere sia dell'individuo che lo produce sia per i destinatari della sua azione.

Il riferimento al consumo può essere sviluppato per l'analisi del processo di formazione del capitale sociale ed è possibile così individuare un'altra particolarità presentata dall'investimento in questo fattore che fa riflettere sugli strumenti utilizzabili per cogliere la complessità dei meccanismi attivati da questo elemento. Quando un soggetto decide di investire in capitale fisico o umano deve destinare a questa attività una parte delle risorse correnti che sottrae quindi al consumo provocando una diminuzione della sua utilità immediata, poiché questa è funzione crescente del consumo. Non tutte le attività che servono ad accumulare capitale sociale provocano una riduzione dell'utilità corrente degli individui: ad esempio gli individui aumentano lo stock di capitale sociale quando partecipano ad attività ricreative di

gruppo²³. che danno un'utilità immediata poiché i soggetti scelgono di aderirvi proprio per soddisfare un loro desiderio particolare. Può sembrare che altre attività, come ad esempio le riunioni in cui si decide come utilizzare risorse comuni, non producano un'utilità immediata. L'utilità che da esse deriva può essere individuata nel fatto che intervenendo in questi momenti i soggetti vengono coinvolti nella vita della loro comunità, partecipano e possono collaborare attivamente per il suo andamento: come si è visto nel primo capitolo la partecipazione e l'impegno sociale possono essere considerati una risposta a uno dei bisogni che l'uomo cerca di soddisfare e il soddisfacimento di questi porta un aumento dell'utilità individuale intesa con un significato più ampio rispetto all'utilità che deriva solo dal consumo di beni materiali.

Nella teoria economica è stato proposto il concetto di *club goods*²⁴ per indicare un tipo particolare di beni pubblici. Il *club* è un gruppo di individui che si forma volontariamente e dal quale i soggetti derivano vantaggio, ad esempio perché dividono alcuni costi. L'utilità che gli individui ricavano dalla partecipazione ad un club non è data solo dalla maggiore e più economica disponibilità di alcuni beni ma deriva anche dal fatto che essi fanno parte di quel gruppo²⁵. Questo concetto è espresso nella funzione d'utilità in cui si valuta il contributo di questi beni poiché si tiene conto dell'utilità generata non solo dal bene privato ma anche dalla partecipazione, indicata come un altro bene di consumo, come si vede dall'espressione della funzione d'utilità

$$U (y^i, X, s)$$

dove y^i indica il consumo di bene privato effettuato dall'i-esimo individuo, $x^i = X$ la quantità di *club good* consumata da ogni soggetto, che corrisponde alla quantità totale disponibile di questo bene poiché si

²³ Nello studio di Putnam (1993a) veniva ad esempio considerata, tra le altre, la partecipazione ai cori e ai gruppi politici, come attività durante le quali si formava capitale sociale.

²⁴ I *club goods* sono qui presentati facendo riferimento alla trattazione di Cornes e Sandler (1996).

ipotizza che gli individui siano omogenei²⁵ e consumino la stessa quantità di bene, e s la dimensione del club.

Le ipotesi che caratterizzano la funzione d'utilità sono quelle assunte solitamente: in particolare un aumento della quantità di entrambi i beni aumenta l'utilità, le curve d'indifferenza sono convesse e la funzione d'utilità è differenziabile due volte con continuità. Quest'ultima ipotesi permette di considerare che s sia continua. L'utilità marginale dovuta all'ingresso di un ulteriore membro è positiva per valori piccoli di s poiché in caso ci siano troppi individui all'interno del club, ad esempio quando è presente un numero di membri superiore ad un valore soglia \bar{s} , si genera congestione per l'utilizzo del bene, situazione che viene espressa assumendo che l'utilità marginale sia negativa quando la dimensione supera il valore soglia: oltre un certo numero di membri l'ingresso di altri individui nel club causa quindi una diminuzione dell'utilità. La presenza di un meccanismo di esclusione che non richiede costi e la possibilità che ci sia congestione nell'utilizzo del bene sono due caratteristiche che distinguono i *club goods* dai beni pubblici puri.

Per partecipare ad un gruppo gli individui devono dare un contributo per produrre il *club good*, e per farlo utilizzano parte della loro dotazione, come se stessero attuando un investimento: per decidere quante risorse destinare alla formazione del bene devono tenere in considerazione il vincolo delle risorse a loro disposizione e questo può essere indicato con una funzione che dipende dai due beni utilizzati e dalla dimensione del club:

$$F^i(y^i, X, s) = 0$$

È possibile osservare che un aumento nella quantità di entrambi i tipi di bene aumenta il costo sostenuto dall'individuo, quindi $\partial F^i / \partial y^i > 0$ e

²⁵ Come sottolineano Cornes e Sandler (1996) “*The utility jointly derived from the membership and from the consumption of other goods must exceed the utility associated with nonmembership status*” p.347

²⁶ In seguito si presenterà l'analisi dei *club goods* eterogenei, che considerano individui diversi tra loro e caratterizzati dal consumo di una quantità diversa del bene.

$\partial F^i / \partial X > 0$. Nel caso di individui identici il costo del *club good* sarà diviso in parti uguali tra i membri e un aumento dei partecipanti diminuirà il costo sostenuto da ognuno di essi.

La decisione dell'individuo relativa alla misura della sua partecipazione alla fornitura del *club good* è presa considerando che il costo marginale e il beneficio marginale della partecipazione devono eguagliarsi e quindi la condizione rilevante richiederà l'uguaglianza tra il saggio marginale di sostituzione, tra il *club good* e il bene privato, e il saggio marginale di trasformazione tra i due beni:

$$SMS^i_{xy} = SMT^i_{xy} \quad \text{con } i = 1, \dots, s \text{ indicante l'individuo}$$

La condizione per la partecipazione richiede invece che ci sia uguaglianza tra il beneficio marginale ed il costo marginale derivanti dall'accogliere un ulteriore membro all'interno del club: sarà quindi richiesta l'uguaglianza tra il saggio marginale di sostituzione tra la dimensione del gruppo e il bene privato e il saggio marginale di trasformazione tra le due variabili:

$$SMS^i_{sy} = SMT^i_{sy} \quad \text{con } i = 1, \dots, s$$

Le condizioni di partecipazione e di fornitura vengono determinate simultaneamente perché le due espressioni dipendono dalle stesse variabili e dalla soluzione del problema si ottiene la dimensione ottimale del club e la quantità di *club good* che verrà prodotta.

Poiché l'utilità deriva sia dall'utilizzo del bene sia dalla partecipazione il sacrificio in termini di risorse correnti che l'individuo sostiene si traduce in un aumento immediato dell'utilità, a differenza di quanto avviene quando gli individui investono nei fattori produttivi tradizionalmente considerati che comportano un aumento futuro dell'utilità. Grazie a questa caratteristica i *club goods* sembrano cogliere una tra le particolarità più rilevanti dell'investimento in capitale sociale, cioè il rapporto, insolito rispetto a quello che caratterizza gli altri fattori produttivi, esistente tra l'investimento, che richiede un contributo da

parte degli individui, un “sacrificio” della loro utilità corrente, e il contemporaneo aumento dell'utilità che ne deriva.

I *club goods* presentano anche altre caratteristiche che li rendono utili per la trattazione del capitale sociale. Ad esempio il vantaggio ottenuto dalla formazione di un *club good* non è limitato all'individuo che lo ha effettuato ma influisce anche sull'utilità degli altri soggetti: considerando la funzione di utilità è possibile osservare che la quantità rilevante di *club good* è identica per tutti gli individui mentre si combina con dotazioni individuali differenti di bene privato. Anche l'investimento in capitale sociale produce una risorsa che influenzerà le dotazioni individuali degli altri fattori produttivi.

Da questa osservazione si può inoltre derivare che il livello di *club good* disponibile nel gruppo dipende da quanti individui decidono di contribuire al pagamento e alla fornitura del bene considerato; anche per quanto riguarda il capitale sociale è fondamentale, per il raggiungimento di un certo livello di questo fattore, la volontà di ogni individuo di partecipare, ad esempio concedendo fiducia e cooperando.

Si è accennato al fatto che alcune dinamiche²⁷ che portano alla formazione del capitale sociale presuppongono una scelta da parte dell'individuo di comportarsi in un certo modo, di cooperare. A questo proposito risulta interessante richiamare un'altra caratteristica dei *club goods*: per questa categoria di beni pubblici è fondamentale la scelta dei singoli di consumarli, diversamente da quanto avviene per i beni pubblici puri, e la decisione di far parte di un club viene attuata poiché gli individui ne ricavano un vantaggio. Nelle definizioni proposte di capitale sociale è sottolineato l'aspetto dell'interazione, dell'importanza della partecipazione ad attività comuni per la sua formazione ed è così che gli

²⁷ In realtà alla base di ogni processo di accumulazione di capitale sociale ci deve essere una scelta dell'individuo di interagire con gli altri e di comportarsi in modo cooperativo, anche se il soggetto tiene questo comportamento non con lo scopo di produrre capitale sociale. Per altre dinamiche la scelta diventa quella non solo di interagire e cooperare ma anche in modo consapevole di accumulare capitale sociale.

individui decidono di far parte del club identificabile con la comunità in cui vivono. Se si considera che questa è una scelta²⁸, si ritrova l'elemento volontaristico che caratterizza i *club goods*.

Anche l'esistenza di un meccanismo di esclusione è una particolarità di questo tipo di beni²⁹, che ha un parallelo nelle dinamiche che caratterizzano l'azione del capitale sociale, rilevante soprattutto quando si analizzano gli effetti che questo produce sulla disegualianza³⁰. L'origine del meccanismo d'esclusione è analizzabile partendo dalla funzione d'utilità: tra gli argomenti compare infatti anche s, la dimensione del club, e anche se l'aumento dei membri del club diminuisce il costo sostenuto da ognuno di essi, come indicano le proprietà derivate prima, per un numero di individui maggiore di un certo livello ciò non è più vero ad esempio perché la disponibilità del bene condiviso o la qualità del servizio di cui si usufruisce in comune può diminuire a causa del sovraffollamento e quindi della congestione del servizio. Mentre con i beni pubblici puri il sovraffollamento deve essere affrontato aumentando la fornitura del bene, nel caso dei *club goods* è possibile che questa situazione non si verifichi perché gli individui valutano il costo e il beneficio da loro derivabile con l'adesione e se il primo risulta inferiore al secondo per la numerosità dei fruitori, decidono di non far parte del club³¹.

Per quanto riguarda il parallelismo con il capitale sociale si possono fare due considerazioni che portano a risultati diversi. Il fatto che più

²⁸ Un individuo infatti può decidere se essere parte più o meno attiva della comunità in cui vive.

²⁹ Non è possibile per i beni pubblici che per la loro natura sono servizi per un'utenza molto estesa, istituire e mantenere un meccanismo d'esclusione perché risulterebbe troppo costoso osservare chi li utilizza e di conseguenza versare un contributo per farlo, e le spese di questa operazione sarebbero maggiori dei vantaggi ottenuti dall'escludere alcuni individui.

³⁰ L'analisi degli effetti del capitale sociale sulla disegualianza è stata svolta nel capitolo 3.

³¹ La riflessione sul grado di partecipazione rimanda a un'altra caratteristica dei *club goods* relativa al fatto che ci sono due decisioni rilevanti che riguardano la partecipazione a un club: infatti oltre alla scelta di aderire al gruppo, gli individui decidono, in base alle loro preferenze, la quantità di bene che deve essere fornita. Nel caso dei beni pubblici puri la decisione rilevante era solamente quest'ultima poiché tutti gli individui partecipavano all'utilizzo del bene.

individui siano coinvolti nei legami sociali che caratterizzano il capitale sociale potrebbe far ritenere che risulta più difficile la creazione della fiducia e il raggiungimento di norme condivise da tutti e di legami forti. D'altra parte il fatto che più soggetti siano coinvolti potrebbe significare che più individui si impegnano attivamente per la costruzione del capitale sociale, quindi più persone danno fiducia, cooperano e questo certamente permette di ottenere risultati positivi.

È possibile proporre un'altra considerazione che rispetta l'ipotesi realistica di utilità marginale decrescente dopo il raggiungimento di una certa dimensione ma che tiene in considerazione anche la riflessione fatta nel capitolo precedente relativamente alla possibilità che si creino dei legami tra comunità diverse perché non si generino situazioni di disuguaglianza tra gruppi, di esclusione e di conflitto. L'idea è quella di mantenere la validità delle considerazioni sulla dimensione del club, svolte nella teoria dei *club goods* e ipotizzare un'altra variabile, S , per misurare il grado di apertura dei diversi clubs e le interazioni che esistono tra loro. L'utilità sarebbe così una funzione crescente del valore di questa variabile e si coglierebbe la potenzialità per la crescita e per lo sviluppo dell'esistenza di legami tra le comunità.

Come conseguenza di quanto proposto, il meccanismo di esclusione può essere pensato come la modalità che guida la formazione di capitale sociale interno alla comunità: ad esempio i singoli pagano un "costo", la cui natura sarà specificata più avanti, per far parte di un gruppo poiché dalla partecipazione a questo ottengono dei benefici derivanti dall'esistenza di capitale sociale. Gli individui non inseriti in un gruppo si trovano con un numero inferiore di quei legami che permetterebbero loro di entrare in possesso di alcune risorse. Per quanto riguarda i *club goods* potrebbe accadere che siano presenti diversi club che forniscono uno stesso bene e quindi un individuo può partecipare ad un gruppo alternativo a quello dal quale risulta escluso; in particolare se tutta la

popolazione è inserita in club non sovrapposti si dice che essa è frazionata. Questo concetto esprime bene il fatto che l'appartenenza a gruppi diversi e non intersecantisi aumenta la distanza tra gli individui, diminuisce il numero di contatti tra di loro e può generare situazioni di diseguaglianza in quanto nei diversi gruppi lo stesso bene può essere fornito a condizioni diverse.

Per quanto riguarda infine la fornitura dei beni, a differenza di quanto avviene con i beni pubblici puri, per i quali la fornitura volontaria è associata a un risultato subottimale ed è quindi necessario l'intervento di un'autorità centrale, i membri dei club possono ottenere delle risorse attraverso la quota versata per mantenere il meccanismo di esclusione e, in alcune circostanze, giungere a risultati Pareto ottimali.

I *club goods* presentano numerose caratteristiche per le quali sembra possibile un loro utilizzo per rappresentare il concetto di capitale sociale per una trattazione analitica dei problemi ad esso collegati. In particolare la categoria di questi beni che meglio coglie la natura del capitale sociale è quella dei *club goods* misti perché considerando individui eterogenei introduce esplicitamente nell'analisi il fatto che i soggetti presentano caratteristiche diverse. Infatti, anche se è realistico ipotizzare che i club si costituiscano per andare incontro a problemi comuni degli individui e che soggetti simili si uniscano tra loro e tra loro si instaurino i legami che portano alla formazione di capitale sociale, le particolarità rilevanti dei soggetti vanno oltre queste caratteristiche ed è necessario, per esempio, tenere in considerazione la loro disponibilità a pagare.

Il concetto di *club good* misto è utile anche per analizzare le conseguenze a livello aggregato dell'esistenza dei gruppi: si possono considerare i diversi gruppi come i soggetti eterogenei che nella teoria dei club scelgono se aderire ad un club. A livello aggregato il club può essere rappresentato dal sistema economico e la decisione di partecipare è riconoscibile nella scelta di creare legami con individui che non

appartengono al club di origine, ad esempio di interagire con soggetti che fanno parte di un diverso gruppo etnico.

4.3 L'ACCUMULAZIONE DI CAPITALE SOCIALE

4.3.1 Alcune ipotesi sulla relazione esistente tra investimento in capitale sociale e investimento negli altri fattori produttivi

Per mettere in evidenza il processo attraverso il quale avviene l'accumulazione di capitale sociale, che influenza la natura dei risultati ottenibili, vengono qui considerate separatamente le decisioni che conducono gli individui a investire in capitale sociale e quelle che invece riguardano gli investimenti negli altri fattori produttivi. E' realistico ritenere che gli individui decidano quanto investire in capitale fisico e in capitale umano quando sono a conoscenza³² del livello di capitale sociale esistente nella comunità in cui vivono: infatti anche se ogni soggetto decide singolarmente se investire in questi fattori, il beneficio è influenzato in modo determinante dalla quantità di capitale sociale che caratterizza l'ambiente in cui si trova³³. Il legame causale tra capitale sociale e investimenti negli altri fattori produttivi è stato segnalato da molti autori: ad esempio Knack e Keefer (1997) indicavano che il capitale sociale favoriva gli investimenti in capitale fisico e umano,

³² L'ipotesi secondo la quale gli individui conoscono il livello di capitale sociale presente nell'ambiente in cui vivono non è irrealistica: Dasgupta (1988), poi ripreso in Dasgupta (2000), parlava di questa possibilità a proposito della fiducia e anche se i benefici che essi ricevono grazie all'esistenza di una certa quantità di questo fattore non sono sempre quantificabili in termini monetari, l'utilità che è possibile ottenere è sempre valutabile da parte dei soggetti.

³³ Ad esempio un individuo potrebbe decidere di specializzarsi in un certo settore piuttosto che in un altro, attraverso un investimento in capitale umano, a seconda dei legami che intrattiene con soggetti

Narayan e Pritchett (1999) hanno osservato che a una maggiore quantità di capitale sociale erano associati maggiori investimenti in prodotti e strumenti per la coltivazione della terra, che sono una forma di capitale fisico.

Inoltre le interazioni con le quali il capitale sociale si forma si sviluppano durante tutta la vita di un individuo e quindi anche negli anni in cui un soggetto non si preoccupa di attuare degli investimenti che daranno dei risultati di tipo economico³⁴, ma è più interessato alle decisioni che gli permettono di avere una vita sociale con certe caratteristiche e di essere parte della comunità in cui vive.

Si può quindi ipotizzare che se esiste un alto livello di capitale sociale i soggetti avranno forti incentivi ad investire nei fattori produttivi perché sanno che il rendimento di questi sarà elevato.

L'influenza del capitale sociale sugli investimenti dei singoli individui e delle comunità di piccole dimensioni sarà positiva, almeno nelle prime fasi in cui si sviluppano le attività produttive all'interno degli aggregati sociali di minori dimensioni³⁵, e quindi l'esistenza di questo elemento spingerà ad investire negli altri fattori produttivi. La conclusione qui esposta non contrasta con la discussione svolta precedentemente sulla natura del capitale sociale. Quest'ultima diviene rilevante quando si considerano gli effetti che il capitale produce a livello aggregato. Infatti la distinzione tra capitale sociale "positivo" e "negativo" serviva a sottolineare le differenze tra le situazioni in cui l'esistenza di questo

inseriti in quel settore e che gli possono essere utili per trovare un impiego: il capitale sociale (i legami) influenza così la scelta di investire in capitale umano.

³⁴ Si può pensare che investimenti di questo tipo vengano fatti per un bambino dai suoi genitori i quali conoscono l'esistenza del capitale sociale e dei suoi effetti. Questa riflessione ha una rilevanza particolare quando si considera l'investimento in istruzione.

³⁵ Quando si era affrontato il tema relativo al capitale sociale "negativo" per la crescita economica, era stato preso in considerazione il caso in cui la presenza di capitale sociale può favorire la formazione della piccola imprenditorialità poiché permette accesso a risorse che non sarebbero disponibili per alcuni individui attraverso i canali formali. In un secondo tempo l'esistenza dei legami può impedire un'espansione dei contatti e quindi limitare la crescita dell'attività produttiva o commerciale attivata. Qui l'attenzione è concentrata sul capitale sociale che produce effetti positivi a livello individuale o della piccola comunità che si possono rivelare negativi quando si considera l'insieme delle comunità.

fattore produce risultati che rispettivamente interessano la generalità della popolazione o pochi gruppi di persone generando in quest'ultimo caso situazioni di disegualianza e di crescita non sostenibile.

4.3.2 Le determinanti dell'investimento in capitale sociale

Quando si sono confrontate le caratteristiche del capitale sociale e dei *club goods* si è sottolineato il parallelismo tra la scelta di aderire a un club e la volontà di un soggetto di investire in capitale sociale, ad esempio partecipando più o meno attivamente alla vita della comunità. La quantità di capitale sociale, tuttavia, è influenzata anche da una serie di condizioni che non sono sotto il controllo dell'individuo, ad esempio perché dipendono dall'ambiente in cui si trova o dalla dotazione di capitale sociale accumulata dai genitori dei soggetti considerati. Inoltre nella formazione di capitale sociale sono rilevanti le interazioni che avvengono per volontà dell'individuo ma che non sono messe in atto per aumentare la propria dotazione di questo fattore.

Ci sono anche dinamiche che conducono alla formazione di capitale sociale nelle quali il calcolo razionale ha una minore importanza. A questo proposito la spiegazione fornita da Erikson (1974), presentata nella discussione della costruzione della fiducia, introduce delle considerazioni interessanti poiché sottolinea elementi di natura diversa e fornisce uno spunto per spiegare i meccanismi sottostanti alla motivazione di concedere fiducia. L'autore sostiene che gli individui più portati a fidarsi degli altri siano quelli che hanno una maggiore fiducia in se stessi³⁶ e indica che l'autostima si sviluppa all'interno della famiglia e negli altri ambienti in cui avviene la socializzazione primaria: le

caratteristiche di questi sembrano quindi influenzare l'esito del primo processo di accumulazione di capitale sociale. È interessante notare che i luoghi di socializzazione primaria possano essere assimilati a comunità, definita da Dayton-Johnson (1999) come un ambiente sociale in cui sono presenti norme di comportamento condivise e un alto livello di informazioni, tale quindi da favorire la formazione di aspettative sul comportamento degli altri³⁷.

A questo punto il problema potrebbe sembrare solo spostato un passo più indietro poiché non è molto semplice indicare i meccanismi attraverso i quali si forma l'autostima di un individuo. È possibile suggerire una serie di elementi che intervengono in questo processo e il fatto che il problema considerato sia oggetto di studio di discipline che approfondiscono l'analisi dell'uomo ci suggerisce che è necessario non trascurare l'importanza delle caratteristiche personali degli individui.

L'importanza dell'autostima, sottolineata prima, è stata discussa in numerose occasioni anche da Sen in riferimento al problema della valutazione dello sviluppo: l'autore ha anche messo in evidenza la relazione che esiste tra questa e la partecipazione attiva e consapevole alla vita della comunità in cui un individuo vive. Le condizioni che permettono la realizzazione della partecipazione sono identificabili senza troppe difficoltà: ad esempio è necessario sentirsi parte della comunità in cui si vive, avere dei legami con gli altri individui e condividere con essi alcune norme per poter intervenire o, ancora, avere un buon livello di istruzione, essere ben informati su quanto avviene sia all'interno che all'esterno del proprio ambiente per poter proporre e valutare in modo competente. Un individuo che partecipa alla vita della società e ha le

³⁶. Un livello di autostima troppo elevato potrebbe però influire negativamente sulla decisione di concedere fiducia: se un individuo ha troppa fiducia in se stesso può ritenere che gli altri, a confronto con lui, non ne meritino.

³⁷. Anche in caso di capitale sociale negativo ci sono norme di comportamento condivise e informazioni che garantiscono la formazione di aspettative sul comportamento degli altri e con le quali si orienta il

conoscenze e le abilità per farlo in modo adeguato avrà una buona stima di sé.

È interessante sottolineare che alcune di queste condizioni, o altre direttamente collegabili ad esse, sono state sottolineate dai diversi autori che si sono soffermati sullo studio del capitale sociale perchè rilevanti nella formazione di quest'ultimo o come indicatori della sua presenza. Ad esempio le norme di cooperazione civica, segno di una comunità unita nella condivisione di queste, erano considerate da Knack e Keefer (1997) determinanti rilevanti per la formazione di capitale sociale; Temple e Johnson (1998) indicavano come l'esistenza di mezzi di comunicazione di massa (diffusione di radio e di giornali), strumenti che permettono l'aumento delle proprie conoscenze e la formazione di una maggiore consapevolezza, fosse un buon indicatore della presenza di capitale sociale. Schiff (1999) sottolineava un altro elemento, rilevante nella formazione di capitale sociale, da lui ritenuto in grado di fornire un'indicazione della coesione sociale esistente in una società: la mobilità dei lavoratori. Il fatto che ci sia un gruppo stabile di individui che lavora in un identico luogo per un lungo periodo di tempo favorisce l'instaurarsi di relazioni sociali e quindi la formazione di capitale sociale. Tra queste condizioni molte però non sono modificabili dall'individuo attraverso una sua azione ma la loro variazione può essere determinata anche dal processo di crescita: ad esempio la mobilità della forza lavoro può essere incentivata o scoraggiata anche attraverso norme emanate dal governo.

I soggetti possono tuttavia tenere in considerazione le condizioni esistenti nel valutare il rendimento che possono ottenere dal loro investimento in capitale sociale: in questo modo il tasso di rendimento non è più esprimibile solo come funzione del livello di coesione sociale, come proponeva Dayton-Johnson (1999), ma anche di altre determinanti;

proprio comportamento. Il contributo di Rubio (1998), presentato nel capitolo 3, metteva in evidenza questo aspetto.

la sua dinamica sarà più complessa e di conseguenza anche l'andamento della variazione della quantità di coesione sociale nel tempo non sarà monotona ma potrà subire dei mutamenti a seconda di ciò che avviene nel sistema. Mentre in Dayton-Johnson il tasso di rendimento era espresso come $r_t = f(k_{t-1})$ secondo la proposta qui avanzata risulterà essere $r_t = f(k_{t-1}, p)$ dove p indica l'insieme delle condizioni che influenzano il risultato dell'investimento in capitale sociale.

Si era accennato all'esistenza di azioni che contribuivano alla formazione di capitale sociale ma che venivano compiute in vista di scopi diversi; per discutere questo approccio si fa riferimento all'esempio del diverso tipo di consumo di tempo libero che gli individui possono fare e delle conseguenze delle loro scelte di consumo per la produzione di capitale sociale. La decisione relativa alla modalità d'impiego del proprio tempo libero dipende da numerose condizioni e tra queste, ancora una volta, compaiono le preferenze degli individui: viene così sottolineata la rilevanza delle caratteristiche personali, in questo caso le preferenze, nella formazione di capitale sociale. In particolare si nota come la differenza tra gli individui non sia solo relativa al loro reddito e alla loro disponibilità a pagare ma coinvolga anche la considerazione di altre caratteristiche, come ad esempio la volontà di concedere fiducia e il livello di conoscenza³⁸ del soggetto: per questo motivo non si può fare solo riferimento alla disuguaglianza nei redditi per analizzare come individui diversi partecipino al processo di formazione di capitale sociale.

³⁸ La conoscenza è qui intesa non solo in riferimento alle nozioni utili per il processo produttivo ma anche considerando il livello di conoscenze che permettono una maggiore apertura mentale degli individui o che comunque aumentano la loro capacità di considerare la complessità delle situazioni in cui sono coinvolti e l'interdipendenza di queste. Un individuo con maggiori conoscenze dovrebbe, secondo questa ipotesi, capire i vantaggi che può ottenere dall'azione coordinata con altri individui e avere una più alta propensione ad investire in capitale sociale. Il livello di capitale umano, considerato in questa definizione, può essere quindi indicato come una caratteristica personale che influenza non solo la quantità di capitale sociale ottenibile ma anche la sua qualità.

Un modo per trattare analiticamente le caratteristiche degli individui viene suggerito da Sadoulet e De Janvry (1995) che inseriscono tra le variabili determinanti l'utilità degli individui un vettore di caratteristiche personali: grazie a queste è possibile distinguere i soggetti e quindi ottenere i diversi livelli d'utilità che soggetti con differenti caratteristiche riescono a derivare, ad esempio, dal consumo di una stessa quantità di un identico bene.

In questo caso l'utilità non è più funzione del solo consumo ma tiene anche conto delle caratteristiche personali del soggetto, indicate con il vettore z :

$$U(c; z^i)$$

e dove i indica l' i -esimo individuo a cui si fa riferimento.

Nel vettore z sono compresi elementi che caratterizzano la situazione di un individuo e la sua introduzione permette di considerare che il costo dell'investimento in capitale sociale può essere diverso a seconda delle condizioni in cui si trovano gli individui. Ad esempio per un individuo povero, che utilizza tutte le ore a disposizione per l'attività lavorativa e ottenere il minimo che gli permette la sussistenza, il costo opportunità di dedicare una certa quantità di tempo all'accumulazione di capitale sociale, come partecipare ad una riunione per la gestione delle risorse comuni, sarà molto alto. Diversamente, per un soggetto che lavora una minore quantità di ore ben remunerate il costo opportunità del tempo impiegato per aumentare la sua dotazione di capitale sociale è inferiore. Ancora, per una donna il costo opportunità di investire in capitale sociale può essere diverso da quello rilevante per un uomo per la differente distribuzione del lavoro domestico e del tempo libero che rimane a disposizione³⁹. Le caratteristiche personali rappresentate dal vettore z^i

³⁹ Questa osservazione può essere particolarmente rilevante per i PVS dove la quantità di lavoro a carico delle donne è molto alta. La considerazione proposta assume importanza anche considerando il ruolo attribuito alle donne per la promozione dello sviluppo per le conseguenze ad esempio sulla natalità, sulla salute e sullo sfruttamento di alcune risorse (Todaro (1997)). Il fatto che le donne possano accumulare

sono rilevanti per la determinazione del tasso di rendimento dell'investimento in capitale sociale: queste infatti contribuiscono alla sua valutazione, insieme al livello di capitale sociale esistente nella comunità, e possono essere considerate una componente di p , variabile che indicava le condizioni che influenzano il risultato dell'investimento.

Quando si era introdotto il concetto di *club goods* si era visto che la decisione di aderire ad un club era presa confrontando il beneficio e il costo dell'essere membri. Anche se alcuni autori sostengono che il vantaggio dato dall'esistenza di capitale sociale è maggiore per i poveri, il fatto che il costo per la sua formazione sia maggiore per questi soggetti fa riflettere sulla quantità di risorse che essi decideranno di investire per la produzione di capitale sociale. La soluzione derivata da individui con caratteristiche diverse sarà in corrispondenza di un livello differente di capitale sociale.

Nella formazione di capitale sociale, quindi, molto dipende dalle caratteristiche personali degli individui coinvolti perché queste determinano sia la scelta di intraprendere attività potenzialmente rilevanti nella formazione di questo fattore, sia la decisione di investire una certa quantità di risorse per la sua accumulazione. È possibile considerare il problema nella sua complessità utilizzando il concetto di club eterogeneo per le particolarità presentate in precedenza: nel vincolo di bilancio rilevante per il problema di ottimizzazione non ci sarà un costo per aderire al club uguale per tutti gli individui, come sarebbe in caso di club omogeneo, situazione nella quale il costo sarebbe pari al costo totale del *club goods*, $C(X,s)$, dove X è la quantità di *club good* disponibile, diviso per il numero di individui coinvolti, quindi la dimensione del club, s . In

una quantità inferiore di capitale sociale rispetto agli uomini è rilevante se si considera che ciò può impedire loro di avere accesso ad alcune risorse, come il credito, fondamentali per non rimanere in una situazione di povertà. Infine è interessante notare che le istituzioni di microcredito, ad esempio, concedono molti prestiti alle donne poiché nella maggior parte dei casi il debito contratto è ripagato. Le istituzioni esterne sembrerebbero in questo caso agire per ridurre gli inconvenienti che possono essere prodotti da una forma di capitale sociale che tende a produrre disegualianze.

questo approccio la diversità tra gli individui è data dalla loro differente disponibilità a pagare che deriva dai diversi gusti e dotazioni che li caratterizzano⁴⁰: sarà necessario considerare che gli individui utilizzeranno il bene in quantità diverse e ciò è espresso, nella teoria dei club, ipotizzando un tasso di utilizzazione $v(i)$ con $v(i) \leq X$.

Nell'effettuare l'analisi⁴¹ si considera che la popolazione, poiché non è omogenea, sia distribuita in modo uniforme in un intervallo $[1, \hat{s}]$ secondo la disponibilità a pagare.

Quando si considerano soggetti eterogenei il problema che un individuo deve risolvere per decidere se investire in capitale sociale, quindi far parte del club, poiché secondo l'ipotesi formulata il *club good* è proprio il capitale sociale, può essere espresso come

$$\text{Max } U(y^i, X, s) = U\left[y(i), v(i), c\left(\int_1^s v(i) di, X\right), i\right] \quad i \in [1, s]$$

$$\text{s.v. } I = y + r v(i)$$

Nella funzione d'utilità i indica l'individuo, l'integrale indica il tasso di utilizzazione totale del club, c è la funzione di congestione che dipende dalla quantità di *club good* e dal tasso di utilizzazione totale del club. Nel vincolo è indicato che il reddito I dell'individuo deve essere uguale alla spesa effettuata per il bene privato y , che è ipotizzato avere un prezzo unitario, e per il *club good*; la spesa per questo fattore è data dalla quantità utilizzata del bene e, ipotizzando che il capitale sociale sia il *club good*, dal costo opportunità di investire in esso. Infatti il costo opportunità permette di tenere in considerazione le diverse dinamiche che portano alla formazione del capitale sociale perché è determinato

⁴⁰ Si sottolinea il fatto che la disponibilità a pagare non è dovuta solo dalla quantità di reddito disponibile ma è influenzata dalle condizioni esistenti nel contesto in cui un individuo vive e dalle sue caratteristiche.

⁴¹ Il riferimento per questa analisi è ancora Cornes e Sandler (1996)

anche dalle caratteristiche personali dell'individuo e dalle condizioni presenti, indipendenti dalla volontà dell'individuo, nell'ambiente in cui il soggetto vive.

Come si era visto per i *club good* omogenei, la decisione dell'individuo relativa alla misura con la quale partecipare alla fornitura di questi beni è presa considerando che il costo marginale e il beneficio marginale della partecipazione devono eguagliarsi; la condizione per la partecipazione prevede invece che ci sia eguaglianza tra il beneficio marginale e il costo marginale derivanti dall'accogliere un ulteriore membro all'interno del club.

4.4 IL LEGAME TRA CAPITALE SOCIALE E CRESCITA

4.4.1 L'analisi del contributo del capitale sociale sulla crescita e alcune osservazioni per considerare l'influenza della disegualianza.

Gli autori che si sono interessati all'analisi dell'influenza del capitale sociale sulla crescita molto spesso hanno cercato prove empiriche per verificare l'ipotesi secondo la quale migliori risultati economici, soprattutto in termini di crescita, sono dovuti all'esistenza di una quantità positiva di questo fattore. Per effettuare l'analisi è stato necessario specificare i meccanismi attraverso i quali il capitale sociale produceva i suoi effetti sull'output aggregato.

Solow (1995) osserva che, se il capitale sociale agisce come il capitale fisico e il capitale umano, dovrebbe comparire empiricamente tra le determinanti della crescita, come avviene per le altre forme di capitale.

La funzione⁴² solitamente usata per descrivere la relazione esistente tra i fattori produttivi e l'output aggregato è di questo tipo:

$$Y = AF(K,L)$$

dove Y è l'output aggregato, K il capitale (fisico e umano) a livello aggregato e L il lavoro aggregato; A, il fattore di scala, solitamente è interpretato come la produttività totale dei fattori dell'economia che misura l'efficienza con la quale il capitale e il lavoro si combinano per la produzione del reddito, ed è una costante che tiene conto ad esempio delle capacità istituzionali e della conoscenza a livello aggregato. Dasgupta (2000) nota che la teoria economica non ha sviluppato strumenti per misurare i singoli componenti di questo fattore ma ha cercato piuttosto di scomporre la variazione dell'output nelle sue determinanti definendo "residuo" la parte dell'incremento che non era attribuibile a nessuno dei fattori considerati. Se l'equazione della crescita viene derivata rispetto al tempo è possibile determinare il contributo di ciascun fattore poiché la variazione nel tempo dell'output è uguale alla somma delle variazioni nel tempo delle singole determinanti⁴³:

$$d(\ln Y)/dt = [AKF_K/Y]d(\ln K)/dt + [ALF_L/Y]d(\ln L)/dt + d(\ln A)/dt$$

dove la crescita dell'output, rappresentato dal membro di sinistra, è scomposta nella crescita data dalla variazione del capitale, del lavoro e del residuo, variabile che comprende gli elementi che possono influenzare la produttività totale dei fattori.

Solow (1995) sottolinea che se il capitale sociale fosse rilevante nella spiegazione della crescita dovrebbe figurare come residuo⁴⁴ ma questa

⁴² Si ipotizza che questa funzione presenti rendimenti costanti di scala e che sia crescente nei fattori produttivi considerati ma con rendimenti marginali decrescenti nei singoli fattori.

⁴³ Nella espressione seguente il logaritmo delle variabili considerate è espresso inserendo "ln" davanti alla variabile e le derivate della funzione di produzione sono indicate con F_i , dove $i = K, L$.

⁴⁴ Grootaert (1998) sottolinea come, una volta tenuto conto del contributo dato dal capitale fisico, risulti difficile fornire una valutazione dell'impatto del capitale umano e del capitale sociale. Per separare l'effetto dei due elementi bisogna stimare direttamente il contributo del capitale umano, operazione che non di facile attuazione. Un'altra difficoltà è data dal fatto che, diversamente da quanto avviene per il capitale fisico, per questo fattore non c'è un mercato nel quale viene definita la sua entità.

componente è invece di importanza trascurabile anche per Paesi come quelli del Sud Est asiatico per i quali si riteneva che il capitale sociale avesse un ruolo fondamentale nella promozione della crescita⁴⁵.

Dasgupta (2000) riflette sul fatto che numerosi studi empirici di tipo *cross-section*, finalizzati alla misurazione dell'effetto sulla crescita del capitale sociale, individuano una relazione tra quest'ultimo e i risultati economici nella quale il legame causale indica come variabile dipendente il prodotto. Nelle analisi effettuate non si nota l'esistenza di un residuo e secondo Dasgupta ciò avviene perché il capitale sociale non agisce direttamente sull'output ma influenza il processo di accumulazione degli altri fattori. L'autore propone un esempio nel quale vengono considerate due comunità, in un tempo t , che sono diverse solo per il fattore A , la produttività totale dei fattori. La differenza nel valore di questo parametro è attribuita per ipotesi alla diversa quantità di capitale sociale esistente nelle due comunità, fattore che riduce i costi di transazione, rende più efficiente la fornitura dei beni pubblici: tutto ciò permette di ottenere nella comunità caratterizzata da un livello maggiore di capitale sociale migliori risultati economici e un maggiore output senza che sia osservabile una variazione nel residuo poiché A ha agito influenzando il livello degli altri fattori produttivi. Se si ipotizza A costante e si considera che gli individui investano in capitale fisico e umano una frazione costante s dell'output aggregato, la differenza tra il reddito delle due comunità aumenterà nel tempo anche se non è stato ipotizzata nessuna variazione nel residuo.

È interessante notare che molti autori hanno analizzato, come nei contributi presentati, il ruolo del capitale sociale nella promozione della crescita ipotizzando che fosse l'esistenza di questo fattore a produrre risultati positivi e che esiti diversi fossero dovuti a una diversità nel

⁴⁵ Anche altri autori sostengono che il capitale sociale e le istituzioni non abbiano un elevato potere esplicativo per la crescita sperimentata dai Paesi del Sud Est asiatico. Helliwell (1996) sostiene che

livello di capitale sociale presente. Minore attenzione è stata riservata al fatto che l'influenza del capitale sociale poteva essere di segno diverso a seconda delle caratteristiche che questo fattore presentava nel contesto considerato.

Per comprendere come il capitale sociale influisce sul processo di crescita è necessario approfondire l'ultimo aspetto indicato poiché, come si è visto nel capitolo terzo, il capitale sociale può creare disuguaglianza a livello aggregato e questa, secondo le teorie economiche più recenti, può ostacolare la crescita. Infatti dall'analisi di Narayan (1999) si ricava che se è presente una buona quantità di capitale sociale saranno raggiunti determinati risultati rilevanti in termini di benessere; tuttavia, poiché non tutti gli aggregati sociali sono uguali, a causa delle loro diverse dotazioni e caratteristiche, otterranno esiti differenti, raggiungeranno livelli diversi di benessere e ci sarà disuguaglianza a livello aggregato. Se esistessero dei legami tra i gruppi, i benefici ottenuti verrebbero distribuiti per un numero maggiore di persone. Quest'ultima osservazione permette di considerare la rilevanza dell'azione dello Stato: infatti se le istituzioni formali sono ben sviluppate possono intervenire per correggere l'azione dei gruppi e fornire quei servizi e quelle risorse che alcuni gruppi non riescono a produrre.

A questo proposito risulta di particolare interesse la riflessione di Stiglitz (1999) relativa all'importanza delle istituzioni. Il capitale sociale è visto dall'autore come l'elemento che favorisce, nel processo di trasformazione che caratterizza lo sviluppo, il passaggio dalle istituzioni tradizionali, informali, legate alle relazioni personali, a quelle moderne che sono basate in misura maggiore su meccanismi formali. Stiglitz afferma l'importanza di sostenere l'esistenza di una certa quantità di capitale sociale affinché, durante il processo di transizione, non venga compromesso lo sviluppo delle istituzioni. Stiglitz propone inoltre di

questo risultato può in parte derivare dalla limitata disponibilità di dati su questa variabile.

promuovere la partecipazione poiché la considera un fattore fondamentale per la formazione di capitale sociale. Narayan (1999) sottolinea in modo particolare il fatto che l'azione dello Stato deve essere complementare a quella dei gruppi e quindi, riconoscendo l'importanza di questi, indica che è necessario mantenere la solidità dei legami alla loro base. Entrambi gli autori riservano un'attenzione particolare alle determinanti del capitale sociale e alla loro promozione per evitare che si creino situazioni di diseguaglianza. Narayan e Stiglitz indicano anche, in modo implicito, il momento in cui è possibile intervenire perché il capitale sociale prodotto abbia le caratteristiche idonee per favorire la diffusione dei vantaggi, cioè il periodo in cui il processo di sviluppo si manifesta, quando è necessario che i legami che lo costituiscono vadano oltre la comunità di origine. Non viene però indicato se è possibile l'intervento di un agente esterno per la promozione del capitale sociale.

4.4.2 Il decentramento dell'azione redistributiva nella teoria economica.

La valorizzazione delle strutture locali, ad esempio attraverso l'utilizzo delle loro risorse per la gestione di alcuni servizi, potrebbe essere una modalità per mantenere la solidità dei legami sociali e per favorire un allargamento di questi in un contesto più ampio, grazie alle interazioni che un'attività come quella proposta comporta.

Il coinvolgimento dei gruppi nella fornitura di alcune risorse può essere vista come un modo per attuare un decentramento dell'azione statale e permettere un maggiore coinvolgimento degli individui. Per verificare la correttezza di questa ipotesi è necessario considerare le caratteristiche delle proposte presenti in letteratura relative al

decentramento. La possibilità di considerare ambiti decisionali e operativi alternativi all'apparato statale centrale viene considerata per cercare di delimitare il problema del fallimento del mercato, e del meccanismo decisionale, dato dall'esistenza di beni pubblici. Infatti nella teoria dei beni pubblici si dimostra che nessun sistema di prezzi decentralizzato può determinare livelli ottimali nella produzione di bene pubblico. Poiché non è individuabile con un meccanismo di mercato un insieme di prezzi individualizzati che porti allo stesso consumo di beni pubblici, si è tentato di proporre dei meccanismi politici basati sull'unanimità o sul sistema maggioritario e i meccanismi decentrati sono proposti per ovviare agli inconvenienti delle scelte su basi maggioritarie. In particolare si analizzano beni pubblici "locali", caratterizzati dal fatto che i loro benefici sono percepiti solo dai residenti di una zona geograficamente limitata. La rielaborazione del concetto di bene pubblico effettuata dagli autori in questa linea di ricerca permettono di ottenere dei risultati innovativi.

Tra i primi autori⁴⁶ a proporre un tentativo per superare il problema del fallimento del mercato, Tiebout (1956) dimostra che in un sistema costituito da un elevato numero di comunità, ciascuna delle quali decide sulla base delle preferenze dei propri cittadini è possibile raggiungere, se esiste perfetta mobilità degli individui, non solo un livello ottimale di beni pubblici, ma anche un'allocazione efficiente dei residenti nel territorio nazionale. Anche se il risultato è basato su ipotesi forti, come la perfetta informazione dei residenti e la loro perfetta mobilità, vengono proposti degli spunti interessanti per la ricerca soprattutto in riferimento al fatto che la mobilità degli individui conduce a un'offerta ottimale di beni pubblici.

Buchanan (1965) elabora la teoria dei club, nella quale i beni considerati sono caratterizzati dalla non rivalità nel consumo e dalla

possibilità di esclusione. Massimizzando l'utilità dell'individuo si ricavano le condizioni di produzione efficiente e la dimensione ottimale del club. Le soluzioni efficienti sono ottenibili in questo modello grazie alla possibilità degli individui di aggregarsi liberamente.

Con il “Teorema di decentralizzazione” Oates (1972) sostiene che quando le preferenze per i beni pubblici sono differenziate territorialmente, strutture decentralizzate permettono di soddisfare le preferenze di un maggior numero di individui rispetto a un governo centralizzato. Artoni (1999) sottolinea come le soluzioni che prevedono un decentramento delle competenze produttive relative ai beni pubblici, siano giustificate non solo per ragioni di “democrazia effettiva”, riguardante l'incentivo dato ai cittadini per la partecipazione alla vita politica, ma anche per motivi di efficienza.

4.4.3 Il ruolo del capitale sociale per il funzionamento dei meccanismi di *targeting* attuati attraverso le comunità: implicazioni per la riduzione della disegualianza e per la crescita

Dopo aver presentato alcuni tra i contributi più significativi sviluppati nella teoria economica riguardo alla decentralizzazione, si vuole analizzare una modalità per attuare un'azione di questo tipo che si basa, in particolare, sul coinvolgimento di gruppi di intermediari o di agenti singoli nella gestione di alcuni servizi redistributivi. Gli intermediari possono esser incaricati di identificare i destinatari dei trasferimenti in natura o in denaro, di controllare la distribuzione dei trasferimenti e di collaborare nell'attuazione del trasferimento.

⁴⁶ La discussione dei contributi degli autori presentati riprende quella effettuata da Artoni(1999)

L'attenzione è concentrata su questi schemi poiché presentano alcuni aspetti interessanti nella discussione dell'influenza del capitale sociale sulla disegualianza e, attraverso questa, sulla crescita.

Infatti una delle caratteristiche rilevanti di questi strumenti è data dal fatto che gli intermediari, a cui viene affidata la gestione di alcune fasi dell'azione redistributiva, sono identificabili come soggetti inseriti in un insieme di interazioni sociali regolari e significative con i beneficiari e mantengono quindi relazioni che, anche rispetto a quello che potrebbe essere il rapporto per la fornitura di un servizio, sono rilevanti per la formazione di capitale sociale

Un'altra caratteristica che rende interessante l'analisi di questi strumenti è il fatto che essi rappresentano una modalità per rendere concrete le indicazioni fornite da Bourguignon (1999), per progettare strumenti redistributivi che perseguano l'equità senza ostacolare il processo di crescita. Infatti queste modalità redistributive, oltre ad agire attraverso strutture decentrate, sono orientate alla chiara definizione dei destinatari e, come indicano Conning e Kevane (1999), sono strumenti che si concentrano sulla fornitura di quelle risorse che permettono agli individui di non essere dipendenti dal trasferimento ricevuto ma di uscire dalla povertà e avviare dei processi di accumulazione dei fattori produttivi.

A differenza di altri strumenti basati sul coinvolgimento delle comunità, che solitamente si occupano della distribuzione di beni pubblici locali e che quindi generano vantaggi diffusi, quelli qui analizzati sono orientati alla fornitura di beni e servizi che producono benefici privati. Anche per questo motivo gli intermediari, anche se interni alla comunità, sono solo fornitori dei servizi, e non anche destinatari, e ciò comporta un problema per quanto riguarda gli incentivi da dare loro perché si comportino correttamente: infatti se gli intermediari ricevessero dei benefici dalla propria azione, come avviene

nel caso della distribuzione di beni pubblici puri, ci sarebbero maggiore probabilità che il loro impegno sia massimizzato, mentre in questo caso potrebbero svolgere la loro attività senza essere particolarmente motivati ad impegnarsi⁴⁷.

Sono numerose le caratteristiche che rendono una redistribuzione di questo tipo promettente per agire per la riduzione della disegualianza. Innanzitutto la definizione delle necessità viene effettuata a livello locale e ciò permette di individuare le manovre da attuare che più corrispondono alla realtà considerata; inoltre, poiché non sono coinvolte strutture amministrative, i tempi dell'attuazione sono più rapidi e, soprattutto, i costi collegati sono molto ridotti: ciò permette di avere più risorse da destinare al soddisfacimento dei bisogni individuati⁴⁸. Il coinvolgimento dei membri delle comunità nel finanziamento dei servizi produce una loro maggiore attenzione nel controllo dell'operato degli intermediari e ciò porta ad avere servizi più efficienti. In questo modo i destinatari hanno incentivo a rivelare correttamente i loro bisogni in quanto richiedendo servizi non necessari sosterebbero anch'essi una maggiore spesa⁴⁹.

L'attuazione di programmi di redistribuzione di questo tipo presenta però alcuni problemi, non solo dal punto di vista operativo, ma anche per le condizioni necessarie per il loro funzionamento e le conseguenze negative che possono produrre. Conning e Kevane (1999) sottolineano

⁴⁷ Gli intermediari ricevono l'incarico dal settore statale, quindi la loro azione è basata su un vero e proprio contratto. Come in tutti i rapporti basati su accordi di questo tipo, analizzabili secondo lo schema "principale-agente" e per i quali c'è un problema di asimmetria informativa sull'effettivo impegno dell'agente. Come si vedrà l'introduzione del capitale sociale nell'analisi permette di fare alcune interessanti considerazioni nell'esame di questo problema.

⁴⁸ Questo aspetto è molto interessante poiché i programmi redistributivi attuati dal settore amministrativo statale richiedono ingenti costi e ciò riduce la possibilità che vengano attuati per la difficoltà di reperire i fondi necessari per farlo all'interno delle risorse statali che, soprattutto nei PVS, sono ridotte e vengono destinate principalmente ad altri investimenti. Programmi di questo tipo potrebbero essere anche più accettabili politicamente poiché c'è le risorse vengono utilizzate proprio per l'attuazione e non per costi burocratici a volte anche poco trasparenti.

⁴⁹ La partecipazione degli individui alla spesa per l'attuazione dei servizi permette, oltre a una migliore definizione dei destinatari, di avere una minore dipendenza dalle risorse statali non sempre disponibili per il finanziamento di programmi redistributivi.

che, ad esempio, possono sorgere dei conflitti all'interno della comunità per come viene attuata la fornitura dei servizi, o ancora, gli intermediari possono non tenere un comportamento corretto e la loro azione può essere guidata da criteri diversi da quello dell'equità⁵⁰: le elites presenti all'interno della comunità possono tentare di corrompere l'intermediario per avere dei benefici.

In relazione a quest'ultimo aspetto risulta rilevante l'introduzione nell'analisi del capitale sociale: i legami sociali che causano un comportamento scorretto dell'intermediario hanno la forza e la modalità d'azione di quelli che permettono agli agenti di conoscere le reali necessità della popolazione e di fornire un servizio efficiente.

Infatti le relazioni sociali tra gli intermediari e i membri della comunità consente di avere a disposizione una quantità di informazione non raggiungibile, se non sostenendo alti costi, da agenti esterni. Oltre a permettere una corretta definizione dei destinatari, l'esistenza delle interazioni facilita l'azione coordinata e la cooperazione anche tra i fornitori dei servizi e i beneficiari. Inoltre, se esistono norme di comportamento forti e condivise, sarà meno probabile che vengano tenuti atteggiamenti opportunistici da parte degli intermediari. La partecipazione e la mobilitazione della popolazione che questi programmi richiedono conferiscono legittimazione ai progetti e contribuiscono alla formazione di ulteriore capitale sociale poiché questo elemento viene accumulato proprio attraverso la partecipazione e lo svolgimento di attività comuni.

Nonostante i limiti presentati, questi strumenti sembrano avere delle implicazioni rilevanti per quanto riguarda la riduzione della

⁵⁰. Nell'attuazione di modalità redistributive di questo tipo è importante considerare quali criteri orientino le decisioni degli intermediari: Conning e Kevane sottolineano che se da un lato la definizione degli orientamenti a livello locale è rilevante per rispondere in modo più adeguato alle necessità presenti, la discrezionalità con cui gli intermediari agiscono può produrre dei risultati negativi, soprattutto in termini di diseguaglianza sia all'interno della comunità che all'interno del sistema economico aggregato. Per

diseguaglianza e, come si è sottolineato, agire anche su quelle condizioni che consentono la formazione di capitale sociale e che influiscono sugli incentivi che gli individui possono considerare nel decidere di investire in questo fattore⁵¹. Anche in questo caso, come avviene discutendo in generale degli effetti prodotti dal capitale sociale, non si può dimenticare che l'esistenza di questo fattore non assicura risultati positivi in termini di riduzione della diseguaglianza e di crescita. È interessante sottolineare due aspetti dell'analisi svolta che possono fornire una parziale risposta alle critiche da rivolgere a questi strumenti. La promozione della partecipazione, anche se interessa il livello locale, potrebbe consentire agli individui di riconoscere quale importanza ha l'impegno attivo anche per un contesto di maggiori dimensioni: in questo modo non ci sarebbe una chiusura delle comunità nella ricerca di interessi particolaristici e allo stesso tempo sarebbe promossa la creazione di istituzioni più efficienti perché formate da individui maggiormente motivati. Inoltre il fatto che gli intermediari non siano destinatari dell'azione da loro svolta può suggerire che la gestione di programmi di questo tipo possa essere affidata ad agenti che riescono ad ottenere una buona quantità di informazioni ma che non sono personalmente coinvolti in legami che portano a una loro corruzione. Gli agenti esterni, presenti almeno nelle prime fasi dell'attuazione di programmi di redistribuzione e di riduzione della povertà, possono suggerire agli individui con cui interagiscono l'esistenza di interdipendenze tra le comunità e quindi la necessità di impegnarsi non solo per il proprio benessere ma di permettere

questo motivo si sostiene che i programmi basati sulla decentralizzazione non permettono di generare importanti esternalità tra le comunità.

⁵¹. Riferendosi in questo modo al processo di formazione del capitale sociale vengono considerate entrambe le modalità rilevanti in questo processo: quelle nelle quali l'individuo sceglie in modo razionale di accumulare questo fattore e quelle in cui il capitale sociale risulta essere formato come esternalità di azioni diverse e quindi involontariamente.

un'estensione maggiore dei benefici ottenuti, anche per il proprio vantaggio.

CONCLUSIONI

In queste pagine si è approfondito lo studio del capitale sociale per individuare il suo ruolo nella promozione della crescita; sono state considerate in particolare le implicazioni della sua esistenza in relazione alla diseguaglianza, ritenuta un fenomeno significativo per spiegare i risultati di crescita.

La motivazione all'analisi era quella di comprendere se il capitale sociale fosse rilevante per permettere agli individui ad un maggiore livello di benessere: l'esistenza di relazioni sociali e la possibilità di partecipare alla vita della comunità, elementi compresi nella definizione di capitale sociale, sono infatti considerati determinanti fondamentali per il benessere di una persona, come sottolinea Sen (1998), ma sono rilevanti anche per lo sviluppo economico, come recentemente ha messo in evidenza Stiglitz (1999). L'interesse per una variabile come il capitale sociale s'inserisce quindi nello studio dei problemi dello sviluppo, in sintonia con le definizioni più recenti, proposte per questo concetto, che sottolineano l'importanza, per una sua valutazione, di dimensioni non solo economiche ma anche di aspetti legati alla vita degli individui nella società di appartenenza.

La relazione tra diseguaglianza e crescita è stata esaminata per individuare la direzione del legame causale e i principali meccanismi attraverso i quali la diseguaglianza influenza il processo di crescita: le spiegazioni che sembrano essere più approfondite e realistiche, sia dal punto di vista teorico sia da quello empirico, si basano sulle modalità di adozione delle politiche, sull'accesso diseguale all'istruzione e sulle imperfezioni del mercato del credito. Alcuni contributi presentati nelle tre prospettive sottolineano un aspetto comune: l'importanza di considerare l'individuo nell'insieme delle sue relazioni sociali; ad esempio per quanto riguarda la prima prospettiva numerosi autori hanno

evidenziato la forza con cui i gruppi d'interesse sostengono a livello politico l'adozione di misure che proteggono i loro interessi; Benabou (1996), occupandosi dell'istruzione, ha indicato come la qualità del contesto in cui un individuo risiede sia determinante per l'accumulazione del capitale umano.

All'interno di questi contributi non sono state approfondite le motivazioni che rendono rilevanti le interazioni sociali e i valori su cui queste si basano. Per questo motivo è stato analizzato il concetto di capitale sociale, la cui definizione fa proprio riferimento alle interazioni sociali. Innanzitutto si sono presentate le origini di natura sociologica del termine e gli elementi sottolineati dagli autori di questa disciplina relativi alle determinanti del capitale sociale, alla sua formazione e agli effetti attribuibili alla sua presenza. Poiché vengono sottolineati aspetti diversi del capitale sociale e vengono considerate le sue differenti manifestazioni, le definizioni proposte in sociologia sono numerose e a volte contrastanti: ad esempio in alcune prospettive il capitale sociale è considerato una risorsa che caratterizza un determinato contesto, mentre in altri si ritiene più corretto pensare che una certa dotazione di questo fattore sia attribuibile ad ogni individuo; inoltre non c'è neppure accordo per quanto riguarda le modalità di formazione del capitale sociale poiché alcuni autori ritengono che sia un fattore la cui formazione sia dovuta principalmente ai valori culturali di una società, mentre altri sostengono che nel processo di accumulazione di capitale sociale sia rilevante anche la decisione razionale degli individui.

Dalla ricerca sociologica emerge però con chiarezza la necessità di considerare la complessità dell'individuo e in particolare le dinamiche emotive e razionali che guidano l'azione per comprendere come il capitale sociale possa svilupparsi; inoltre vengono sottolineate le potenzialità esplicative di un concetto che, proprio per la pluralità di dimensioni richiamate, può essere utile a proporre spiegazioni più

adeguate per quei fenomeni che non vengono chiariti completamente all'interno di una sola disciplina.

L'interesse della teoria economica per il concetto di capitale sociale è successivo alla riflessione sociologica e, anche in economia, l'obiettivo principale dei ricercatori è stato quello di proporre una definizione per capire se questo fattore era assimilabile alle altre forme di capitale. I risultati dell'operazione, condotta principalmente analizzando gli effetti prodotti dal capitale sociale, ha portato la maggior parte degli autori, che hanno affrontato lo studio di questa variabile, a condividere ora una definizione in termini di capitale. In particolare si attribuiscono all'azione del capitale sociale effetti rilevanti, che riguardano sia la crescita economica sia il reddito individuale, e attraverso lo studio di queste si è riconosciuto che il capitale sociale non produce sempre risultati positivi, ma può portare a situazioni in cui sono ostacolati, proprio per la forza dei legami sociali, il raggiungimento dell'efficienza e la promozione della crescita a livello aggregato: il fatto che nei diversi gruppi della società ci sia una quantità e una qualità diversa di capitale sociale, e quindi risultati differenti in termini di benessere, può produrre a livello aggregato delle diseguaglianze. Ciò non era considerato nei primi studi, nei quali il capitale sociale era visto come un fattore che produceva risultati positivi, e la riflessione introduce delle complicazioni per la valutazione dell'ipotesi assunta in questa analisi.

Il tentativo di trattare analiticamente un concetto come quello di capitale sociale porta ad osservare innanzitutto che un'operazione di questo tipo non permette di cogliere pienamente le particolarità del capitale sociale e che con il modello viene rappresentata una realtà semplificata e meno ricca: il modello non riesce a considerare tutte le dinamiche rilevanti e in particolare quelle che rendono il capitale sociale una variabile interessante per le sue potenzialità esplicative e diverso dagli altri fattori produttivi.

Tuttavia l'analisi critica dei diversi tentativi compiuti nella ricerca del concetto con il quale esprimere le caratteristiche del capitale sociale, insieme al confronto tra i possibili strumenti, è stata un'operazione utile per individuare quali fossero le particolarità rilevanti del fattore considerato, anche rispetto alle altre forme di capitale. Inoltre il tentativo di descrivere in modo analitico i legami ipotizzati tra capitale sociale e disuguaglianza, che risultano essere rilevanti per la crescita, permette di analizzare in modo più diretto le relazioni esistenti tra le variabili considerate.

I legami ipotizzati sono stati analizzati solo dal punto di vista empirico ma le analisi econometriche proposte dai diversi autori considerati in questo studio portano loro sostegno. L'analisi svolta era motivata da un interesse concreto riguardante la ricerca di strumenti redistributivi più efficaci ed efficienti: la redistribuzione attuata in particolare attraverso le reti locali, presentata al termine del lavoro, richiama la dimensione operativa e può in parte sostituire una prova dei risultati proposti, anche se non sono riportati dati numerici. L'azione di questa modalità redistributiva si basa sulle dinamiche messe in atto dal capitale sociale e quindi il risultato positivo eventualmente prodotto può provare come questo fattore sia utile per rendere più equa la distribuzione delle risorse, soprattutto nei contesti nei quali le imperfezioni dei mercati sono più forti; inoltre si tratta di distribuzione di quelle risorse che sono indispensabili per avviare un processo di crescita e, ancora prima, per rendere possibile l'accumulazione di fattori rilevanti per uscire dalla povertà, come ad esempio il credito, l'istruzione e la salute. Il riferimento a progetti attuati da organizzazioni internazionali, e di conseguenza ai risultati ottenuti in termini di condizioni di vita, è la prova della rilevanza concreta degli strumenti redistributivi analizzati. Anche queste modalità presentano dei problemi per quanto riguarda la loro attuazione e i loro risultati, che non sempre corrispondono a quanto

desiderato, ed è necessario quindi un approfondimento delle dinamiche sottostanti ai comportamenti che li producono: tra gli strumenti redistributivi disponibili quelli proposti in questo studio presentano numerose caratteristiche positive e ciò motiva la ricerca in questa direzione. È importante riconoscere la rilevanza del capitale sociale perché la promozione di questo fattore permette di favorire lo sviluppo delle diverse comunità secondo le loro caratteristiche proprio perché il capitale sociale origina dalle interazioni degli individui della comunità e queste riflettono i valori e le particolarità della società in cui si sviluppano: attraverso la promozione del capitale sociale non vengono imposti schemi di sviluppo destinati al fallimento e alla distruzione della ricchezza della comunità. Questa caratteristica inoltre permette di considerare il capitale sociale una variabile rilevante per tutti i Paesi e non solo per i PVS poiché la forma in cui si presenta, e il contributo che può dare al benessere degli individui e alla crescita, è in sintonia con la realtà del contesto considerato e con le esigenze da questo presentate.

Si può concludere che il capitale sociale può essere un fattore importante per promuovere la riduzione della disuguaglianza e per attivare le dinamiche che favoriscono il processo di crescita raggiungendo dei risultati positivi in termini di sviluppo. Ci sono tuttavia dei casi in cui ciò non avviene e in cui le conseguenze dell'esistenza di questo fattore sono di segno opposto. In particolare per comprendere che natura avrà il risultato non si può fare riferimento ad un solo individuo, rappresentativo, perché il capitale sociale è prodotto grazie a una pluralità di individui, portatori di preferenze e di caratteristiche diverse. Inoltre sono determinanti le condizioni esistenti nell'ambiente in cui si forma e, a questo proposito, attori esterni possono essere rilevanti nell'incentivare gli individui a produrlo e nel creare le condizioni favorevoli perché venga avviata la sua formazione e perché le interazioni siano tali da non escludere individui esterni alla comunità, favorendo

così l'apertura ed evitando che venga prodotto capitale sociale che conduce a situazioni di diseguaglianza e di crescita non sostenibile.

Il capitale sociale è quindi un fattore importante, sotto diversi punti di vista, per spiegare la crescita e la relazione tra questo processo e la diseguaglianza. Tra le potenzialità del concetto bisogna ricordare la possibilità di adottare una prospettiva ampia, poiché vengono richiamati aspetti che fanno riferimento a discipline diverse, anche se ciò introduce difficoltà aggiuntive per le numerose variabili da considerare. Inoltre permette di collegare numerosi fenomeni e ciò consente di giungere a spiegazioni più articolate. Il concetto di capitale sociale sottolinea l'importanza delle relazioni sociali, interpretate nelle nuove definizioni di sviluppo come la risposta a uno dei bisogni fondamentali dell'uomo, e, considerando scelte non guidate dall'interesse, introduce nell'analisi dei problemi economici l'attenzione a dinamiche che richiamano la complessità dell'individuo: utilizzando questa variabile nella discussione dei problemi della crescita, della diseguaglianza e dello sviluppo, il termine di riferimento diventa l'uomo e questo ha delle forti implicazioni nella valutazione di azioni alternative e, secondo alcuni economisti, la prospettiva che si è delineata è quella che consente di adottare la visione più completa per affrontare i problemi considerati.

BIBLIOGRAFIA

Adelman, I., 1961, "*Theories of economic growth and development*", Stanford University Press, Stanford

Adelman, I. e C. Morris, 1967, "*Society, politics, and economic development*", Johns Hopkins University Press, Baltimore

Adelman, I. e C., Morris, 1973, "*Economic growth and social equity in developing countries*", Stanford University Press, Stanford

Aghion, P., 1998, "*Inequality and Growth*", in Aghion P. e O. Williamson, "Growth, inequality and globalization: theory, history and policy", Cambridge University Press, Cambridge

Aghion, P. e P. Howitt, 1998, "*Endogenous growth theory*", MIT Press, Cambridge

Ahluwalia, M.S., 1976, "*Inequality, poverty and development*", Journal of Development Economics, vol. 3

Alesina, A. e D. Rodrik, 1994, "*Distributive politics and economic growth*", Quarterly Journal of Economics, vol. 109

Alesina, A., S. Ozler, N. Roubini e P. Swagel, 1996, "*Political instability and economic growth*", Journal of Economic Growth, vol. 1

Anand, S. e S.M.R. Kanbur, 1993a, "*The Kuznets process and inequality-development relationship*", Journal of Development Economics, vol. 40

Anand, S e S.M.R. Kanbur, 1993b, "*Inequality and development : a critique*", Journal of Development Economics, vol. 41

Anand, S e M. Ravallion, 1993, "*Human development in the poor countries: on the role of private incomes and public action*", Journal of Economic Perspective, vol. 7

Anirudh, K. e E. Krashner. 1999, "*Social capital assessment tool*"
World Bank, draft presentato alla "Conference on social capital and poverty reduction"

Arndt, H.W., 1987, "*Economic development: the history of an idea*", University of Chicago Press, Chicago

Arrow, K., 1972, "*Gifts and exchange*", Philosophy and Public Affairs, vol.1

Artoni, R.,1999, "*Lezioni di scienza delle finanze*", Il Mulino, Bologna

Axelrod, R., 1985, "*The evolution of cooperation*", Basic Books, New York

Azariadis, C. e A.Drazen, 1990, "*Threshold externalities in economic development*", Quarterly Journal of Economics, vol. 105

Barro R.,1996, "*Democracy and growth*", Journal of Economic Growth, vol. 1

Becker, G., 1964, "*Human capital*", Columbia University Press, New York

Benabou, R.,1993, "*Workings of a city: location, education and production*", Quarterly Journal of Economics, vol. 108

Benabou, R., 1996, "*Heterogeneity, stratification and growth: macroeconomic implications of community structure and school finance*", American Economic Review, vol. 86 n.3

Bertola, G., 1993, "*Factor shares and savings in endogenous growth*", American Economic Review, vol. 83 n.5

Bianco, M.L. e M.Eve , 1999, "*I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale individuale nello studio delle diseguaglianze*", in Laville J e E. Mingione (a cura di) "La nuova sociologia economica- Prospettive europee", Angeli, Milano

Bourdieu, P. , 1985, "*The forms of capital*" in Richardson J. (a cura di) "Handbook of theory and research for the sociology of education", Greenwood Press, Westport

Bourguignon, F. e T. Verdier, 1997, "*Oligarchy, democracy, inequality and growth*", draft, DELTA, Parigi

Bourguignon, F.,1996, "*Equity and economic growth*", draft, DELTA, Parigi

Bourguignon, F., 1998, “*Redistribution and developmen*”, draft, DELTA, Parigi

Buchanan, J.M., 1965, “*An economic theory of club*”, *Economica*, vol. 32

Burzi M., 1996, “*The links between social development and lomg run growth: health, nutrition and education*” in Pio A. (a cura di) “*From ajustement to long run growth*”, Egea, Milano

Cecchi, D., 1997a, “*La diseguaglianza- istruzione e mercato del lavoro*”, Laterza, Bari

Cecchi, D., 1997b, “*Diseguaglianza e crescita*”, working paper dell’Università degli Studi di Milano, Milano

Chenery, H., M. Ahluwalia, G.L.G. Bell, J. Duloy e R. Jolly, 1974, “*Redistribution with growth*”, Oxford University Press

Coleman, J.S., 1988, “*Social capital in the creation of human capital*”, *American Journal of Sociology*, vol.94

Coleman, J., 1990, “*Foundations of social theory*”, Harward University Press, Cambridge

Collier, P., 1998, “*Social capital and poverty*”, Social Capital Initiative, working paper n.4, The World Bank

Conning, J. e M. Kevane, 1999, “*Community based targeting mechanism for social safety nets*”, draft

Cornes, R. e R. Sandler, 1996, “*The theory of externalities, public goods and club goods*”, Cambridge University Press, Cambridge

Cozzi, G., 1998, “*Distribuzione e crescita: una rassegna della letteratura recente*”, Giornale degli Economisti e Annali di Economia, n .4

Dasgupta, P., 1988, “*Trust as a commodity*” in Gambetta D. (a cura di) , “*Trust: making and breaking cooperative relations*”, Basic Blackwell, Oxford

Dasgupta, P., 2000, “*Economic progress and the idea of social capital*” in Dasgupta, P. e I. Serageldin, (a cura di), “*Social capital: a multifaced perspective*”, The International Bank of Reconstruction and Development, The World Bank, Washington

Daveri, F., 1996, “*Economia dei Paesi in via di sviluppo*” , Il Mulino, Bologna

Dayton-Johnson, J., 1999, “*Social capital, social cohesion , community: a microeconomic analysis*”, draft

Deininger, K. e L. Squire, 1996, “*A new data set measuring income inequality*”, World Bank Economic Review, vol.10 n.3

Deininger, K. e L. Squire, 1998, “*New ways of looking at old issues: inequality and growth*”, *Journal of Development Economics*”, vol. 57

Erikson, E.H.,1974, “*Gioventù e crisi di identità*”, Armando, Roma

Faini, R, 1991, “*Debito e aggiustamento nei Paesi dell’America Latina*”, in Urbani, G. e F. Ricciu (a cura di) “*Economia, società e politica nell’America Latina degli anni novanta*”, Il Mulino, Bologna

Florio, M.,1998, “*Economic theory, Russia and the fading “Washington Consensus”*”, working paper dell’Università degli Studi di Milano, Milano

Fukuyama, F., 1996, “*Fiducia*”, Rizzoli, Milano

Fudenberg, D. e E. Maskin, 1986, “*The folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information*”, *Econometrica*, vol. 54

Galor, O. e J. Zeira, 1993, “*Income distribution and macroeconomics*”, *Review of Economic Studies*, vol.60

Glomm, G. e B. Ravvikumar, 1992, “*Public versus private investment in human capital: endogenous growth and income inequality*”, *Journal of Political Economy*, vol. 100

Grilli, E., 1994, “*Long term economic growth, income distribution and poverty in developing countries: the evidence*” in Grilli, E. e D.

Salvatore (a cura di), Handbook of economic development,
Greenwood Publishing Group

Grootaert, C., 1998, "*Social capital: the missing link*" Social
Capital Initiative, working paper n.3, The World Bank

Grootaert, C., 1999, "*Social capital, household welfare and poverty
in Indonesia*" Policy Research Working Paper, The World Bank,
Washington

Granovetter, M., 1985, "*Economic action and social structure: the
problem of embeddendness*", American Journal of Sociology,
vol.64

Guberty, M.K. e M. Kremer, 1999, "*The impacts of development
funding on social capital: the Kenia local community action
program*", draft

Harrod, R., 1956, "*Towards a dynamics economics*", Mac Millan,
Londra

Helliwell, J., 1996, "*Social capital and growth in Asia*", NBER
working paper

Jain, S., 1975, "*The size distribution of income: a compilation of
data*", World Bank, Washington

Kandori, M, 1992, "*Social norms and community enforcement*",
Review of Economic Studies, vol. 59

Knack, S. e P. Keefer, 1997, “*Does social capital have an economic payoff?*”, Quarterly Journal of Economics, vol. 112

Kravis B., 1960, “*International differences in the distribution of income*”, Review of Economics and Statistics, vol. 42

Krussel, P., L.Ohanian, J.V.Rios Rull e Violante G.,1996, “*Capital skill complementarity and inequality*”, mimeo, University of Rochester

Kuznets, S., 1955, “*Economic growth and income inequality*”, American Economic Review vol. 45

La Porta, R., L. Lopez de Silanes, A. Shleifer, R.W. Vishny, 1997, “*Trust in large organization*”, American Economic Association-paper and proceeding

Lewis, A.W., 1955, “*The theory of economic growth*”, Allen and Unwin, London

Lucas, R.,1988, “*On the mechanism of economic development*”, Journal of Monetary Economics, vol. 22

Mingione, E., 1999, “*Gli itinerari della sociologia economica in una prospettiva europea*” in Laville J.L. e E. Mingione (a cura di) “*La nuova sociologia economica - Prospettive europee*”, Angeli, Milano

Mirrlees, J.,1971, “*An exploration in the theory of optimum income taxation*”, Review of Economics Studies, vol. 38

Mutti, A., 1998, "*Capitale sociale e sviluppo*", Il Mulino, Bologna

Narayan, D. e L. Pritchett, 1999, "*Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania*", Journal of Economic Development and Cultural Change, vol. 47

Narayan, D., 1999, "*Bonds and Bridges: social capital and poverty*", Poverty Group, The World Bank

Nelson, R., e E. Phelps, 1966, "*Investment in humans, technological diffusion and economic growth*", American Economic Review, vol.61

Oates, W., 1972, "*Fiscal federalism*", Harcourt Brace Jovanovich Inc., New York

Olson, M, 1965, "*The logic of collective action*", Harvard University Press, Cambridge University Press, Cambridge

Olson, M, 1982, "*The rise and decline of nations*", Yale University Press, New Haven

Paldam, M. e G. Tinggaard, 1999, "*Is social capital an effective smoke condenser?*", draft

Paukert, F., 1973, "*Income distribution at different levels of development, : a survey of evidence*", International Labour Review, vol.108

Perotti, R., 1993, “*Political equilibrium, income distribution and growth*”, *Review of Economic Studies*, vol. 60

Perotti, R., 1996, “*Growth, Income distribution and democracy: what the data say*”, *Journal of Economic Growth*, vol.1

Persson, T., e G. Tabellini, 1994, “*Is inequality harmful for growth?*”, *American Economic Review*, vol. 84 n.3

Petretto, A., 1987, “*Manuale di Economia Pubblica*”, Il Mulino, Bologna

Portes , A. e P., Landolt, 1996, “*The downside of social capital*”, *The American Prospect*, vol. 26

Portes, A., 1998, “*Social capital: its origins and application in the modern sociology*”, *Annual Review of Sociology*, vol. 24

Putnam, R.D. (con R. Leonardi e R. Nanetti), 1993a, “*Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy*”, Princeton University Press, Princeton

Putnam, R.D., 1993b, “*The prosperous community*”, *The American Prospect*, vol.13

Ray D., 1998, “*Development Economics*”, Princeton University Press, Princeton, New Jersey

Robinson, S., 1976, “*A note on the U-hypothesis relating income inequality and economic development*”, *American Economic Review*, vol.66

Rostow, W.W, 1960, “*The stages of economic growth- a non communist manifesto*”, Cambridge University Press, Londra

Rubio, M., 1997, “*Perverse social capital: some evidence from Colombia*”, *Journal of Economic Issues*, vol.31 n.3

Sadoulet, E. e A. De Janvry, 1995, “*Quantitative development policy analysis*”, The Johns Hopkins University Press

Schiff, M., 1999, “*Labor market integration in the presence of social capital*”, Development Research Group, The World Bank

Sen, A. K., 1973, “*On economic Inequality*”, Clarendon press, Oxford

Sen, A. K., 1981, “*Poverty and famines*”, Clarendon press, Oxford

Sen, A.K., 1988, “*The concept of development*” in Chenery H., T.N. Srinivasan (a cura di) *Handbook of development economics*, Elsevier Science Publisher, New York

Sen, A.K., 1997, “*Social exclusion: a critical assessment of the concept and its relevance*”, mimeo, Asian Development Bank

Sen A.K., 1998, “*Social justice and the distribution of income*“ in Atkinson A.B., F. Bourguignon, (a cura di) Handbook of income distribution, in corso di pubblicazione

Serageldin, I., 1996, “*Sustainability as opportunity and the problem of social capital*”, The Brown Journal of World Affairs, vol.3

Solow, R.M., 1995, “*But verify*”, The New Republic, vol. 11

Stiglitz, J., 1969, “*Distribution of income and wealth among individuals*”, Econometrica, vol.37 n.3

Stiglitz, J. e A. Weiss, 1981, “*Credit rationing in markets with imperfect information*”, American Economic Review, vol. 71

Stiglitz, J., 1998a, “*More instruments and broader goals,: moving towards the new Washington Consensus*” discorso tenuto al WIDER, Helsinki

Stiglitz, J., 1998b, “*Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes*”, Prebish Lecture, UNCTAD, Ginevra

Stiglitz, J., 1999, “*Participation and development. Perspective from the comprehensive development paradigm*” International conference on democracy, market economy and development, Seul

Streeten, P.P., 1979, “*Basic needs: premises and promises*” , Journal of Political Modeling, vol.1

Temple, J. e P.A. Johnson, 1998, “*Social capability and economic growth*”, Quarterly Journal of Economics, vol.113

Tiebout, C., 1956, “*A pure theory of local expenditure*”, Journal of Political Economy, vol 64

Todaro, M.,1997, “*Economic Development*” , Longman, Londra

Tufarelli, C.,E. Fagotto, 1999, “*Operationalising the social capital hypothesis for development finance*” XII Convegno biennale dell’Associazione italiana per lo studio dei sistemi economici comparati

UNDP, 1990, *Rapporto sullo sviluppo umano n.1. Lo sviluppo umano: come si definisce, come si misura*, Rosemberg e Sellier, Torino

UNDP, 1993, *Rapporto sullo sviluppo umano n.4: Decentrare per partecipare*, Rosemberg e Sellier, Torino

UNDP, 1996, *Rapporto sullo sviluppo umano n.7: Il ruolo della crescita economica*, Rosemberg e Sellier, Torino

Wall, E., G. Ferrazzi, F. Schryer, 1998, “*Getting the goods on social capital*”, Rural sociology, vol.63, n.2

Williamson, J., 1990, “*What Washington means by policy reforms*” in Latin America adjustment: how much has happened – Washington D.C., Institute for International Economics

Woolcock M.,1998, “*Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework*” , Theory and Society, vol. 27 n.2.

World bank, 1995, *The World Bank participation sourcebook*, ESD

World Bank, 1999, informazioni tratte dal sito www.worldbank.org

Bibliografia capitolo quattro

Axelrod R.,1985, The evolution of cooperation, Basic Books, New York

Becker G.S.,1964, Human capital, Columbia University Press, New York

Bianco M.L. e M.Eve, 1999, I due volti del capitale sociale. Il capitale sociale nello studio delle diseguaglianze, in LavilleJ e E. Mingione (a cura di) La nuova sociologia economica-prospettive europee, Angeli, Milano

Collier P., 1998, Social capital and poverty, Social Capital Initiative, Working paper n.4, The World Bank

Conning J. e M.Kevane, 1999, Community based targeting mechanism for social safety nets, draft

Cornes e Sandler, 1996, The theory of externalities, public goods and club goods, Cambridge University Press, Cambridge

Dasgupta P., 2000, "Economic progress and the idea of social capital" in Dasgupta P. e I. Serageldin (a cura di) Social capital: a multifaced perspective, The International Bank for reconstruction and development, The World Bank, Washington.

Dayton-Johnson, J., 1999, "Social capital, socail cohesion, community: a microeconomic analysis, draft

Grootaert C.,1998, Social capital: the missing link, Social Capital Initiative, Working Paper n.3, The World Bank

Grootaert C.,1999, Social capital, household welfare and poverty in Indonesia, Policy research working paper, The World Bank

Helliwell J.,1996, Social capital and growth in Asia, NBER Working Paper.

Knack S. e P. Keefer,1997, Does social capital have an economic payoff ?, Quarterly Journal of Economics, 112, pp.1251-88

Lucas R., 1988, On the mechanism of economic development, Journal of Monetary Economics, 22, pp. 3-42

Mutti A., 1998, Capitale sociale e sviluppo, Il Mulino, Bologna

Narayan D. e L. Pritchett, 1999, Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania, Journal of Economic Development and Cultural Change

Narayan D.,1999, “Bonds and Bridges: social capital and poverty”
World Bank working paper

Putnam R.D.,1993, Making Democracy Work: civic traditions in modern
Italy, Princeton, New Jersey, Princeton University Press

Ray D.,1998, Development Economics, Princeton University Press, New
Jersey

Rubio M, 1997, “Perverse social capital : some evidence from
Colombia”, Journal of Economic Issues, vol 31

Sadoulet E. e A. De Janvry, 1995, Quantitative development policy
analysis, The Johns Hopkins University Press

Schiff, M., 1999, Market integration in the presence of social capital,
Development Research Group, World Bank

Solow R.M.,1995, “But verify”, The New Republic, 11, p..36-39, The
Free press, New York

Stiglitz J., 1999, “Participation and development. Perspective from the
comprehensive development paradigm”, International conference on
Democracy, market Economy and Development

Temple J. e Johnson P.,1998, Social capability and economic growth,
Quarterly Journal of economics, 113, pp.965-90

Woolcock M.,1998, "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, vol.27
n.2