

## Premessa

---

Il presente volume prende spunto da contributi pubblicati in precedenza<sup>1</sup> e rielaborati nella prospettiva di analizzare come tipologie organizzative d'impresa alternative a quella capitalistica possano modificare le dinamiche di accumulazione del capitale sociale, per poi indagare il ruolo che tale risorsa assume nella costruzione delle vie di sviluppo dei territori.

Il volume si divide in due parti. Nella prima analizziamo in quale maniera le cooperative di produzione, definite secondo i modelli interpretativi forniti dalla teoria economica, contribuiscono all'accumulazione di capitale sociale (cap. I), esaminando poi in dettaglio in che maniera si modifichi tale apporto quando le cooperative sono costituite con una funzione sociale (cap. II). Successivamente, analizziamo il ruolo del terzo settore nell'accumulazione del capitale sociale con l'obiettivo di descrivere come la funzione sociale delle organizzazioni produttive modifichi le possibilità di diffusione della fiducia necessaria alla costituzione di tale risorsa fondamentale per lo sviluppo (cap. III).

Nella seconda parte, più incentrata sugli aspetti macroeconomici, si evidenzia il ruolo che può svolgere il capitale sociale nei processi di sviluppo delle aree (cap. IV) e si dimostra come anche l'evidenza empirica confermi tale ipotesi, con l'ausilio di un'analisi riferita al Meridione d'Italia (cap. V).

---

<sup>1</sup> Ringrazio il prof. Marco Musella per avermi consentito di pubblicare la rielaborazione di un lavoro comune.

## Introduzione

---

SOMMARIO: 1. La dimensione sociale dell'agente economico: i diversi approcci metodologici. – 2. Il capitale sociale individuale. – 3. Il capitale sociale collettivo.

Nella visione degli economisti classici l'analisi dell'economia era poco differenziata da quella delle istituzioni che ne regolavano il funzionamento e, pertanto, era naturale studiare la formazione dei prezzi dei beni ed occuparsi, allo stesso tempo, del ruolo dello stato e dell'organizzazione delle imprese nello sviluppo economico. I grandi economisti del passato sapevano bene, inoltre, che la personalità dell'uomo e, di conseguenza, le sue azioni, sono fortemente influenzate dal tipo di lavoro svolto e dalle condizioni nelle quali egli si trova ad operare e, in tale prospettiva, individuavano tra le finalità della scienza economica, da un lato, lo studio delle vie del benessere che passano attraverso l'approvvigionamento delle cose e, dall'altro, l'analisi dei tipi di comportamenti sociali che la realtà economica determina. Negli ultimi decenni dell'Ottocento questa impostazione fu accantonata e prese corpo una nuova visione dei rapporti tra l'analisi economica e quella delle istituzioni per cui l'analisi stessa assumeva una prospettiva generale ed storica. Da quel momento in poi lo studio dei fenomeni economici fu separato in modo netto e rigoroso dallo studio delle istituzioni e dalla loro influenza sullo sviluppo, e tutti gli economisti si concentrarono sull'analisi della ricchezza delle nazioni e dei mezzi per raggiungere maggior reddito, tralasciando gli altri aspetti. La logica di tale operazione, legata agli in-

dubbi vantaggi in termini di semplicità sul piano operativo, ha determinato una progressiva perdita del potenziale esplicativo dell'analisi economica. In anni più recenti, esauritasi la fase del grande sviluppo, il rapporto tra economia e società è diventato problematico e le difficoltà economiche e sociali degli anni Settanta hanno scosso un presupposto essenziale sul quale si basava la tradizionale divisione del lavoro: quello della tendenziale convergenza delle forme di organizzazione dei paesi economici più sviluppati. Le risposte a tutti gli interrogativi che ne sono scaturiti non potevano essere trovate unicamente nel paradigma economico tradizionale, ma richiedevano che si prendessero in considerazione le istituzioni ed il ruolo dei rapporti personali e delle reti di relazioni nel generare fiducia e scoraggiare l'opportunismo, portando ad un'immagine più complessa e variabile dell'attore economico non riconducibile a mere motivazioni utilitaristiche. Ciò ha indotto gli economisti a valutare l'importanza dei processi di costruzione dell'identità collettiva e ad assumere che anche gli aspetti sociali dell'interazione umana sono capaci di generare benessere e possono costituire una risorsa per lo sviluppo, come accade nel caso del capitale sociale, oggetto di questo volume.

### ***1. La dimensione sociale dell'agente economico: i diversi approcci metodologici***

L'idea che la personalità dell'uomo fosse influenzata dall'ambiente e dalle istituzioni sociali, come precedentemente affermato, era fortemente radicata in illustri economisti del passato; Smith, Stuart Mill e Marshall ritenevano infatti fondamentale comprendere il ruolo esercitato dalle condizioni ambientali nella spiegazione dei comportamenti degli agenti economici.

Per Smith ogni società tendeva a produrre i tipi di personalità che erano espressione dei valori in essa particolarmente apprezzati. Nella *Ricchezza delle nazioni* (1776) l'autore chiariva che la personalità è determinata dai tre ruoli principali della società capita-

listica: proprietari terrieri, capitalisti e salariati. I primi, che percepiscono rendite pur non svolgendo alcuna attività, tendono ad essere pigri ed indolenti, i secondi, sottoposti alla continua pressione della concorrenza, diventano avidi e spietati e i terzi, a causa della divisione del lavoro, svolgendo generalmente attività sempre più alienanti ed in cui non è richiesta alcuna partecipazione individuale, tendono ad abbruttirsi. L'attività lavorativa, con il ruolo svolto dall'individuo in tale ambito, determinava pertanto per Smith il suo comportamento anche in ambito extra lavorativo a seconda dei valori che esso tendeva a privilegiare.

A tal proposito, il liberale democratico Mill credeva profondamente nelle possibilità di miglioramento degli individui nella loro singolarità e della società nel suo insieme. L'individualismo divenne un connotato essenziale della filosofia politica di Mill, ma egli lo intese senza alcun contrasto con un forte apprezzamento dell'importanza della società. Il problema della società, infatti, era di stabilire un giusto e fecondo rapporto tra il singolo e l'insieme, di impedire al primo di chiudersi sterilmente in se stesso e al secondo di fagocitare e annullare l'altro, valorizzando l'individuo per costruire una società basata sulla solidarietà. Mill sosteneva che l'economia politica per raggiungere tale scopo doveva fondarsi sulla conoscenza delle norme che determinano la personalità dell'uomo. Nelle *Considerazioni sul governo rappresentativo* (1861) lo studioso pose al centro della sua analisi la tesi che «non vi è dubbio che il tipo passivo del carattere è favorito dal governo di uno solo o dei pochi, e il tipo attivo capace di promuovere se stesso da quello dei molti»; tutta la sua simpatia andava alle associazioni di cooperative in grado di introdurre, come affermò nei *Principi di economia politica*, «un mutamento della società che unirebbe la libertà e l'indipendenza dell'individuo con i vantaggi intellettuali, morali ed economici della produzione associativa» (1871, p. 25).

Marshall (1873, 1890), infine, riteneva che la personalità degli individui fosse forgiata dalla religione e, soprattutto, dal lavoro ed in relazione alle sue modalità di svolgimento ed ai pensieri che

esso ispirava. La concorrenza e la proprietà privata, tipiche del capitalismo, erano per l'illustre economista necessarie per combattere la pigrizia, ma anche potenzialmente dannose perché potevano condurre all'egoismo ed all'indifferenza per le sorti altrui; in tale ambito, il ruolo dello scienziato sociale era quello di stimolare gli uomini a coltivare le motivazioni etiche per un miglioramento della società.

A partire dagli economisti neoclassici e da quelli di scuola austriaca<sup>1</sup>, tuttavia, lo stretto intreccio tra aspetti sociali, economici ed istituzionali, caratterizzante l'approccio dei classici, fu accantonata, e il tipico esempio di svuotamento di contenuto sociale delle relazioni economiche è fornito dall'ipotesi di funzionamento implicita nei modelli di equilibrio generale che si ispirano al lavoro di Walras, nei quali l'interazione di mercato è ridotta alla trasmissione di informazioni codificate, favorita dalla mediazione di un banditore. In uno schema così strutturato gli agenti non hanno neppure bisogno di incontrarsi, dal momento che si limitano a trasmettere al banditore un elenco di proposte di acquisto e vendita, a loro volta basate sulle proprie preferenze e sulle dotazioni iniziali di una certa gamma di beni di mercato (Gui, 2002).

L'assunzione dello statuto soggettivista della già citata scuola austriaca, la rifondazione della teoria della scelta ad opera di Pareto, l'estensione del paradigma della fisica classica alla scienza economica, la reazione al marxismo, che si riteneva avesse esasperato la dimensione sociale della sfera economica, costituiscono la spiegazione di tale atteggiamento da parte degli studiosi. Inoltre, come sottolinea Jossa (2005), l'assumere che il carattere, i valori,

---

<sup>1</sup> La scuola austriaca è una scuola di pensiero economico che proclama una stretta aderenza all'individualismo metodologico e, di conseguenza, sostiene che l'unica teoria economica valida debba derivare logicamente dai principi basilari dell'azione umana, ispirati dal desiderio di massimizzare l'utilità individuale derivante dal consumo dei beni. I suoi più famosi esponenti sono Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Friedrich von Wieser, Ludwig von Mises, Friedrich Hayek.

le preferenze dell'uomo fossero dati, giustificava il disinteresse per tali aspetti da parte della scienza economica e dava sostegno all'opinione di chi dice che gli individui sono i migliori giudici dei loro interessi e che nessun estraneo sarebbe in grado di stabilire con la stessa buona approssimazione ciò che è bene per essi.

La separazione tra la sfera economica e la sfera sociale degli individui ad un certo punto però è stata avvertita dagli economisti come non più attuale: «di fronte ad una diffusa scarsità materiale e ad una forte concentrazione dell'attività economica nella produzione di merci potrebbe forse essere perdonata, ma la stragrande maggioranza degli economisti di oggi vive in paesi in cui la ricerca di una migliore qualità della vita passa in larga misura proprio attraverso le attività "uomo-uomo"» (Gui, 2002, p. 16)<sup>2</sup>. Di conseguenza, la moderna teoria economica, coerentemente con la visione di individui autointeressati, ha cercato di sottolineare il ruolo strumentale che la natura relazionale dell'uomo riveste nell'ambito delle scelte economiche, rendendo gli scambi molto più complessi e problematici rispetto allo schema walrasiano e, in tale prospettiva, sono sorti nuovi filoni di ricerca in cui l'identità delle controparti e i loro comportamenti assumono un ruolo nelle decisioni economiche degli individui<sup>3</sup>. Inoltre, per poter comprendere come le relazioni sociali, attraverso la condivisione di informazioni e il coordinamento possano risolvere problemi di asimmetria informativa e comportamenti opportunistici, contribuendo ad attenuare i fallimenti del mercato<sup>4</sup> dovuti alla

---

<sup>2</sup> In tale prospettiva anche il concetto di utilità stessa è stato rimesso in discussione. Sen (1993), sostiene che l'utilità consiste nella concezione che un individuo ha del proprio benessere ed ha operato la distinzione tra *happiness*, equivalente a piacere o soddisfazione e *human flourishing*, l'aristotelica *eudaimonia*, in virtù della quale ogni uomo ha bisogno di un altro uomo per scoprire che vale la pena che si conservi, o fiorisca.

<sup>3</sup> La teoria dei costi di transazione, il concetto di capitale umano sono esempi di teorie e formulazioni basate sull'identità degli agenti.

<sup>4</sup> Un fallimento del mercato è una situazione in cui i mercati non orga-

mancanza di informazioni, gli economisti hanno iniziato ad occuparsi del capitale sociale.

Il concetto di capitale sociale è molto variegato a causa dell'interdisciplinarietà della ricerca che ne caratterizza l'analisi e qualunque lavoro si proponga di studiarlo ha innanzitutto il compito di chiarire quale sia l'accezione di esso adottata tra quelle alternative fornite da politologi, sociologi, filosofi ed economisti. In via generale, il capitale sociale può essere definito come «una 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. Questa struttura di relazioni consta di reti fiduciarie formali e informali che stimolano la reciprocità e la cooperazione» (Mutti, 1998, p. 8). La ricchissima letteratura che ne analizza i temi è inquadrabile, per grandi linee, in una prospettiva individualistica, per la quale il capitale sociale è una risorsa che l'agente economico utilizza per la sua azione, ed in una prospettiva aggregativa, per la quale esso è inteso come la trama di relazioni che caratterizzano la società (Donati, 2003, pp. 49-50). L'elemento comune a tutte le differenti definizioni di capitale sociale è comunque il riferimento ad una dimensione relazionale del concetto.

Prima di effettuare alcune riflessioni sulle potenzialità di sviluppo derivanti dall'accumulazione di capitale sociale, appare opportuno rielaborare le diverse accezioni di esso inquadrando in tre visioni paradigmatiche<sup>5</sup>.

La prima di esse fa riferimento al paradigma individualista, per il quale il capitale sociale è una proprietà collettiva del grup-

---

nizzano la produzione in maniera efficiente, o non allocano efficientemente beni e servizi ai consumatori. Dal punto di vista degli economisti, il termine si riferisce normalmente a situazioni in cui l'inefficienza risultante è notevole, o quando istituzioni esterne al mercato potrebbero essere impiegate per raggiungere un risultato preferibile.

<sup>5</sup> Tale classificazione paradigmatica è attribuibile a Pendenza e Giordano (2006).

po di cui l'individuo o l'impresa fa parte e di cui i soggetti si appropriano per meglio realizzare i propri fini, nella logica strumentale di massimizzazione del self-interest (Bourdieu, 1980; 1986) o del profitto (Paldam e Svendsen, 2000). Una seconda visione del capitale sociale è ravvisabile nel paradigma cultural strutturalista per il quale esso è una risorsa della comunità di appartenenza che ruota intorno all'impegno civico, la reciprocità, la fiducia diffusa, in quanto caratteri radicati in un gruppo sociale ed ereditati dalla storia, dalle tradizioni culturali e dai valori, fruibile per scopi diversi dagli individui che ne sono parte. In tal senso è una risorsa collettiva (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995). La visione di Coleman (1988) è, infine, inquadrabile in un terzo paradigma, quello strutturalista, per il quale il capitale sociale si presenta come una proprietà della struttura e dell'individuo allo stesso momento: gli individui danno vita a strutture sociali, mediante le quali far transitare risorse che utilizzano per le loro strategie.

## 2. Il capitale sociale individuale

Nella sua accezione individualistica il capitale sociale si riferisce al *network* di relazioni che consentono ad un individuo o ad un'impresa di godere di vantaggi competitivi (Dyer e Singh, 1998).

Dal punto di vista dell'individuo, Bourdieu (1986) definisce il capitale sociale (distinguendolo dal capitale economico e culturale) come «l'insieme delle risorse attuali e potenziali legate al possesso di una rete stabile di relazioni più o meno istituzionalizzate di conoscenza e riconoscenza reciproca». Bourdieu usa il termine capitale sociale per indicare i vantaggi e le opportunità derivanti dall'appartenenza a determinate comunità e la rete di relazioni personali che è direttamente mobilitabile da un individuo per perseguire i propri fini e migliorare la propria posizione sociale (Bourdieu, 1980). Sempre in un'ottica individualistica Lin (2001) definisce il capitale sociale come «investimento in relazioni sociali con rendimenti attesi nel mercato». Tale investimento è determi-

nante per le *chances* individuali, poiché, ad esempio, il possesso di capitale sociale favorisce chi cerca un'occupazione o, più in generale, favorisce l'acquisizione di un particolare status<sup>6</sup>.

Anche Coleman (1988) fornisce una definizione strumentale di capitale sociale, ben distinto dal capitale fisico (beni strumentali tangibili – materiali o monetari) e dal capitale umano (capacità e abilità acquisite dagli individui nel tempo): «il capitale sociale è inerente alla struttura delle relazioni tra persone. Non risiede né nei singoli individui, né negli elementi fisici della produzione». Secondo il sociologo, la nozione di “sociale” fa riferimento a “relazioni tra persone”, mentre il concetto di “capitale” implica che le *relazioni interpersonali* costituiscono *risorse* con conseguenze economiche; il capitale sociale è una risorsa per l'individuo, da lui stesso creata nella relazione con l'altro e la rete di relazioni che ne scaturisce amplia la capacità di azione dell'agente individuale o collettivo e, di conseguenza, la capacità di azione del sistema sociale. In tal senso il capitale è sociale perché, a differenza del capitale privato, ha la natura del bene pubblico: le persone che sostengono attivamente e rafforzano queste strutture di reciprocità producono benefici per tutti gli appartenenti a tali strutture (Mutti, 1998). Coleman si colloca pertanto in una posizione intermedia tra quella individuale e quella collettiva: la dotazione di capitale sociale di un singolo individuo è mediata dalle strutture sociali che ne dispongono in quantità diversa e limitata ed è il prodotto del comportamento degli stessi attori che ne sono coinvolti.

La visione di Coleman del capitale sociale è utile per fornirne anche una interpretazione come risorsa per l'impresa. Paldam e Svendsen (2000)<sup>7</sup>, infatti, interpretano la definizione di capitale

---

<sup>6</sup> Glaeser, Laibson e Sacerdote (2002) trattano il capitale sociale, e quindi le relazioni sociali, secondo una visione economica (ottimizzazione individuale soggetta a vincoli). La loro definizione di capitale sociale comprende tutte quelle “caratteristiche sociali di una persona – carisma, abilità sociali – in grado di fargli conseguire rendimenti di mercato”.

<sup>7</sup> Paldam e Svendsen, prendendo in considerazione nella loro analisi una

sociale di Coleman (1988) come «l'abilità delle persone a lavorare insieme in gruppi e organizzazioni per obiettivi comuni», che dipende dal grado con cui le comunità condividono norme e valori sociali. Gli autori sottolineano che, al pari del capitale fisico, esso è in grado di ridurre i costi di transazione<sup>8</sup> e l'ammontare di *free-riding*<sup>9</sup> e, di conseguenza, determina un abbassamento dei costi di monitoraggio dei lavoratori. In tale ambito, le relazioni sociali sono intese non solo come un *input* nella funzione di produzione, bensì, come la tecnologia, un fattore in grado di rafforzare l'efficienza dell'intera funzione di produzione ed il legame *fiducia-facilità di cooperazione* è un'importante "base sociale" della produzione stessa. Gli autori, inoltre, sottolineano il carattere "immateriale" del capitale sociale e la sua essenza di ricchezza "pubblica", anche quando a produrlo sono imprese a carattere prettamente privato, in quanto le norme sociali, introducendo sanzioni contro l'opportunismo, abbassano i costi di transazione connessi con gli scambi. Per questo l'impresa si nutre di capitale sociale<sup>10</sup>, ma pro-

---

grande impresa elettronica multinazionale, rilevano che l'interazione sociale e la fiducia, facilitando la combinazione e lo scambio di risorse tra differenti unità di *business* dell'impresa, hanno un effetto significativo sull'innovazione di prodotto.

<sup>8</sup> I costi di transazione sono quei costi, quantificabili o meno, che indicano lo sforzo dei contraenti un accordo per arrivare all'accordo stesso. Sono costi di transazione: il costo in tempo e denaro per definire un accordo; il costo in tempo e denaro della ricerca dei contraenti per un dato contratto; i costi di ricerca di informazioni riguardanti il mercato ed i suoi agenti.

<sup>9</sup> Il problema del *free rider* si verifica quando i singoli individui sono tentati di nascondere le proprie preferenze ed evitare di pagare il prezzo di un bene, scaricandolo su qualcun altro. Nel caso delle imprese si verificano fenomeni di *free-riding* quando vi sono lavoratori che non svolgono in maniera efficiente la propria attività lavorativa, ma che, a causa di imperfetta informazione, non vengono scoperti, facendo ricadere l'onere del proprio contributo lavorativo su altri.

<sup>10</sup> Alvesson (1992) e Starbuck (1994) dimostrano che differenze tra imprese, incluse differenze in *performance*, possono derivare da differenze nella loro abilità di creare e utilizzare capitale sociale e che quelle imprese che sviluppano particolari configurazioni di capitale sociale sono destinate ad avere più successo.

duce a sua volta capitale sociale, non solo al proprio interno ma anche, inevitabilmente, nella comunità sociale circostante.

Vi è, infine, un'altra interpretazione del capitale sociale che si colloca a metà tra l'individuo e la collettività e che dipende dalle decisioni degli individui di consumare beni relazionali (Pugno, 2007) intesi come tutti quei beni di natura affettiva e comunicativa nei quali l'identità e le motivazioni degli individui con cui si interagisce costituiscono elementi essenziali nella creazione e nella valorizzazione di essi<sup>11</sup>. Essi presentano, più in particolare, due caratteristiche peculiari: proprio perché prodotti socialmente, la misura del loro godimento non dipende esclusivamente dal comportamento individuale, ma anche da quello altrui ed in particolare dipende dall'identità dei partecipanti e dalla qualità dell'ambiente sociale (Antoci, Sacco, Vanin, 2002); essi, inoltre, tendono ad essere prodotti e consumati allo stesso tempo<sup>12</sup>.

### **3. Il capitale sociale collettivo**

In una prospettiva aggregativa, secondo il politologo Putnam (1993) «per capitale sociale s'intende la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico, tutti elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo». Il capitale sociale, nella sua visione, si identifica con quei requisiti culturali, quali la

---

<sup>11</sup> Un tipico esempio di consumo di beni relazionali è rappresentato da quello che si realizza nei rapporti di amicizia.

<sup>12</sup> La critica più comune rivolta agli studiosi dei beni relazionali è che essi non sono beni economici in quanto non scarsi. Tuttavia, come evidenziato da Antoci, Sacco e Vanin (2002), se il tempo è una risorsa scarsa (Becker, 1965) e per la loro produzione è necessario del tempo, allora anche i beni relazionali sono beni scarsi. Inoltre, come sottolinea Jossa (2005), il continuo aumento della concorrenza che lo sviluppo economico porta con sé, determina una corsa a lavorare di più, ma più si lavora e meno si ha tempo per produrre e godere beni relazionali.

struttura delle relazioni, i valori e le norme, che favoriscono un ordine sociale contraddistinto dalla generale cooperazione per il bene pubblico. Esso è inoltre una virtù civica: in una società caratterizzata da più densi network di relazioni civiche, ossia di associazioni di individui che cooperano allo stesso livello, la reputazione per il commercio è più forte<sup>13</sup>. Le relazioni che gli individui intrecciano nel corso della loro vita rappresentano, innanzitutto, benefici per essi stessi, ma determinano anche delle esternalità<sup>14</sup>, in quanto non tutti i costi e tutti i benefici sociali sono a carico o a solo vantaggio delle persone che li creano.

Nonostante i suoi limiti, individuati soprattutto nella mancanza di un'analisi del ruolo giocato dalle istituzioni nell'estensione del capitale sociale, il contributo di Putnam ha il merito di aver focalizzato l'attenzione sugli aspetti qualitativi dello sviluppo<sup>15</sup>.

Molto vicino al pensiero di Putnam è quello di Fukuyama (1999), che identifica il capitale sociale con la fiducia, ossia la capacità di instaurare comportamenti cooperativi derivanti da caratteri culturali che tendono ad autoconfermarsi e la cui funzione economica è la riduzione dei costi di transazione associati

---

<sup>13</sup> Tali associazioni devono essere della tipologia orizzontale: tutti gli individui vi collaborano come uguali e la reputazione è necessaria per ottenere credibilità in vista della partecipazione ad altre associazioni.

<sup>14</sup> Le esternalità si verificano quando l'azione di un soggetto causa delle conseguenze (positive o negative) nella sfera di altri soggetti, senza che a questo corrisponda una compensazione in termini monetari (ovvero venga pagato un prezzo definito attraverso una libera contrattazione di mercato). In questo senso, un'esternalità è un bene per il quale non esiste un prezzo di mercato. L'esternalità è quindi l'effetto di una transazione fra due parti che ricade verso una terza (soggetto esterno), che però non ha avuto alcun ruolo decisionale nella transazione stessa.

<sup>15</sup> Ad esempio, volendo riferirci ad una realtà a noi molto vicina, Putnam ha sottolineato che, per quanto riguarda il Sud Italia, la mancata creazione del capitale sociale è da attribuirsi a fattori storici: le molteplici dominazioni che si sono succedute nel tempo, tendenti unicamente a sfruttare le popolazioni locali, non hanno creato i presupposti per il diffondersi della fiducia.

ai meccanismi di coordinamento formale<sup>16</sup>. Nella sua prospettiva il capitale sociale e la fiducia sono creati e trasmessi da meccanismi culturali di lungo periodo basati su fondamenti etici e credenze tramandate storicamente. Gli approcci di Putnam e di Fukuyama non considerano, però, la maniera nella quale i vari aspetti della struttura sociale ed economica possano modificare una cultura locale condivisa, così come accade nel caso dell'azione politica.

Il richiamo alla politica ci porta al ruolo da essa assunta nella visione del capitale sociale di North (1990, 1998), per il quale in esso sono incluse, oltre alle relazioni sociali, informali e locali, enfatizzate dagli autori precedentemente citati, anche le strutture di governo, che, a livello macro, influenzano le scelte degli individui: istituzioni, regime politico, leggi e sistema giudiziario. In tal caso all'azione politica è riconosciuta la possibilità di modificare gli incentivi individuali e di fissare degli obiettivi comuni che richiedono la cooperazione di gruppi distinti, in modo da influenzare gli effetti che le relazioni sociali hanno sulla comunità. North si propone di integrare nella teoria neoclassica le istituzioni, considerate come vincoli che definiscono e limitano l'insieme delle scelte individuali, arricchendo l'ipotesi di razionalità «con le altre ipotesi più realistiche, ricavabili dai diversi schemi mentali che riguardano il processo decisionale» (North, 1993, p. 159). L'autore distingue tra istituzioni informali e formali. Le istituzioni informali «derivano dall'informazione diffusa nella società e sono parte di un'eredità che si chiama cultura» (North, 1990, p. 66), che nemmeno le rotture sociali come rivoluzioni e conquiste militari sono in grado di modificare rapidamente. Le istituzioni formali, invece, comprendono le regole politiche, giuridiche ed economiche ed hanno la funzione di accrescere l'efficacia dei vincoli informali nel facilitare scambi politici ed economici attraverso

---

<sup>16</sup> I costi di transazione sono quei costi che indicano sia lo sforzo dei contraenti per arrivare ad un accordo, sia - una volta che l'accordo sia stato raggiunto - i costi che insorgono per fare rispettare quanto stabilito.

so la riduzione dell'incertezza e la diffusione delle informazioni. Nella visione di North il contesto istituzionale agisce in maniera determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle organizzazioni, che sono il soggetto più attivo nella realizzazione del cambiamento istituzionale, e che sono costituite da apparati politici (partiti), economici (imprese, sindacati), sociali (organizzazioni religiose e culturali) e educativi (scuole, università).

Le visioni del capitale sociale rappresentate nelle pagine precedenti tendono a metterne in risalto gli aspetti positivi, ma numerosi contributi hanno anche messo in evidenza che esso può dar luogo anche ad esternalità negative, intese come vantaggi per alcune persone, imprese o gruppi a discapito della collettività. Ciò sta a significare che i vantaggi derivanti dall'esistenza di capitale sociale possono avere talvolta natura selettiva, come accade soprattutto nell'accezione di esso indicata da Coleman, e andare a discapito degli *outsiders* del gruppo, producendo così esternalità negative (Portes, 1998). Ragionando in questa ottica, è possibile individuare aspetti negativi del capitale sociale analizzandolo sia da una prospettiva individuale che da una prospettiva collettiva. È infatti vero che una buona rete di relazioni può favorire un individuo nel trovare, ad esempio, una collocazione lavorativa, ma, se l'utilizzo delle reti di *network* diventa il principale strumento di selezione delle risorse lavorative, si favorisce la perpetuazione di gruppi di potere, interessati a difendere solamente i privilegi acquisiti dai propri membri, a discapito della comunità. Un mondo del lavoro così strutturato avrebbe conseguenze negative anche in termini sociali perché si prospetterebbe, senza alcuna speranza di miglioramento, un mondo di egoisti che intrattengono relazioni strumentali con gli altri individui in una società in cui vince il più scaltro e non il più meritevole, con notevoli perdite in termini di potenziali di sviluppo.

Gli effetti negativi del capitale sociale si potrebbero ravvisare anche a livello di imprese: la costituzione di associazioni informali tra i produttori che si osservano reciprocamente al fine di conquistare e mantenere nicchie stabili di mercato, definendo le pro-

prie strategie sul comportamento dei concorrenti e non sui gusti dei consumatori, tende ad indebolire la concorrenzialità del mercato. Ancora un altro esempio potrebbe essere costituito dal caso in cui alcune imprese, per aumentare i propri profitti, si impegnassero ad eludere la concorrenza elaborando strategie basate sulla creazione di legami di cooptazione, diretti ed indiretti, con altre imprese, allo scopo di creare reti di informazione, influenza, controllo e, quindi, regolazione del mercato.

Il primo a evidenziare gli aspetti negativi del capitale sociale per la comunità fu Putnam (1993), il quale sostenne che alcuni gruppi, come quelli mafiosi, possono determinare una rete di relazioni fortissima che però crea vantaggi al gruppo a discapito di tutta la collettività. A tale proposito, l'accostamento della nozione di capitale sociale a quella di associazionismo proposta da Narayan (1999), presente anche nell'analisi di Putnam, consente di introdurre la distinzione fra *"bonding"* e *"bridging" social capital*. Con il termine *"bonding social capital"* si fa riferimento a quei legami interpersonali che si formano all'interno di particolari gruppi (associazioni, partiti, confederazioni etc.) e che portano vantaggi esclusivamente ai membri di quei gruppi, ponendosi potenzialmente in contrasto al perseguimento di interessi da parte di altri gruppi. Si parla, al contrario, di *"bridging social capital"* quando le relazioni sono tali da mettere in contatto partecipanti a gruppi differenti, in modo da creare vantaggi reciproci e diffusi a livello di collettività. Tale classificazione richiama le diverse idee di Olson (1982) e Putnam (1993) in merito all'effetto dell'associazionismo sullo sviluppo socio-economico. Il primo enfatizza il ruolo che le associazioni avrebbero nel perseguire gli interessi particolari degli associati, trascurando l'interesse collettivo. Egli sottolinea che, per ragioni intrinseche alla loro struttura e funzionamento, le associazioni più efficienti e in grado di acquisire peso a livello politico e sociale sono le associazioni di ridotte dimensioni che tutelano in genere interessi di piccoli gruppi di potere. Esse tenderebbero a deviare risorse in modo da accaparrarsi una maggiore quota del prodotto

totale. Così facendo esse distorcono l'allocazione delle risorse riducendo l'efficienza e la capacità produttiva complessiva. Per tali ragioni, la presenza di un gran numero di associazioni determinerebbe risultati inefficienti in quanto genererebbe costi dovuti al perseguimento di interessi particolaristici. Per Putnam tendono, invece, a prevalere gli aspetti positivi del capitale sociale, e la presenza di associazioni è un indicatore delle potenzialità di crescita.

La letteratura individua anche un livello intermedio di capitale sociale che include sia le associazioni verticali che orizzontali. Il termine *linking social capital*, identifica proprio questa terza tipologia di capitale sociale che descrive le relazioni verticali che collegano gli individui, o le reti sociali cui appartengono, a persone o gruppi che si trovano in posizioni di potere politico o economico. La capacità di sfruttare le risorse, le idee e le informazioni tra le istituzioni formali presenti nella comunità è una funzione chiave nell'accumulazione di tale tipologia di capitale sociale (Woolcock, 2001). L'esempio più importante sono le organizzazioni della società civile, che, attraverso l'azione collettiva, consentono ai cittadini comuni di entrare in contatto con le istituzioni per svolgere attività di tutela di interessi condivisi. Altro esempio tipico sono le imprese sociali, che producono servizi di utilità sociale, e attuano di fatto una redistribuzione di risorse - pubbliche o private - tra individui o gruppi, o tra utilizzi alternativi (Albanese e Musella, 2010).

Il ruolo positivo del capitale sociale nei fenomeni di crescita e di sviluppo di aree è uno dei temi più popolari e controversi nell'attuale dibattito economico. Sebbene numerosi studi ne abbiano messo a fuoco le molteplici sfaccettature, infatti, la letteratura non è riuscita a scioglierne alcuni nodi strutturali: da un lato, l'analisi economica non fornisce una spiegazione chiara e dettagliata dei meccanismi attraverso i quali si generano processi di accumulazione del capitale sociale e, dall'altro, i numerosi contributi inerenti allo studio delle relazioni esistenti tra crescita economica e capitale sociale non hanno svelato in maniera univoca i

nessi di causalità e le dinamiche di breve e lungo periodo derivanti dall'interazione di essi<sup>17</sup>. Il capitale sociale, tuttavia, assume un ruolo chiave nella comprensione degli aspetti relazionali all'interno delle comunità e, nonostante le difficoltà espresse da una parte della letteratura economica in merito alla sua misurabilità ed alle perplessità derivanti dalla impossibilità di definire in maniera univoca la sua relazione con lo sviluppo, è ormai innegabile che la sua presenza possa contribuire al miglioramento delle *performances* economiche<sup>18</sup>. Numerosi contributi hanno evidenziato, infatti, che il capitale sociale, accrescendo il livello di fiducia tra gli agenti, riduce i costi di transazione e negoziazione e favorisce lo sviluppo (Paldam e Svendsen, 2000). Il capitale sociale influenza, inoltre, la produzione di beni pubblici locali, i quali possono derivare dagli *spill-overs* delle imprese localizzate in una determinata area (forza lavoro specializzata), da una deliberata azione intrapresa da un ente istituzionale, oppure da un'iniziativa combinata di natura pubblica e privata (poli tecnologici, zone industriali). La produzione di beni pubblici locali richiede, in ogni caso, azione collettiva e coordinamento tra differenti attori (istituzioni pubbliche, associazioni di commercio, agenzie di sviluppo, organizzazione sociale). La capacità di coordinarsi e di creare consenso sociale e istituzionale dipende fortemente dalla qualità delle relazioni sociali tra i *network* di attori pubblici e privati; in altre parole, dipende dal capitale sociale.

Analizzarne le caratteristiche alla luce delle argomentazioni espresse in precedenza con riferimento al ruolo che le forme di organizzazione della produzione possono assumere nella sua accu-

---

<sup>17</sup> Solow (1999) ha sottolineato come sia difficile definire rigorosamente la fiducia, distinguere con precisione tra *stock* (capitale sociale) e flusso (interazione sociale). Più di recente Fehr (2008) ha evidenziato che la fiducia, alla base del capitale sociale, è difficilmente misurabile in quanto emerge endogenamente nei sistemi economici ed evidenziarne elementi di causalità è molto complicato.

<sup>18</sup> Per una recente rassegna della letteratura economica inerente alle connessioni esistenti tra capitale sociale e crescita si consenta il rinvio a Chou (2006).

mulazione è uno degli obiettivi di questo volume unitamente all'analisi del ruolo che i diversi contesti territoriali di riferimento possono avere nella costruzione delle vie di sviluppo mediante tale risorsa.

*Sezione I*

**Capitale sociale e struttura  
delle organizzazioni produttive**

---

## *Capitolo I*

# **Il modello cooperativo: le cooperative di produzione <sup>1</sup>**

---

SOMMARIO: Introduzione. – 1. Il capitale sociale in ambito produttivo. – 2. Il capitale sociale nelle imprese democratiche. – 3. La creazione di beni relazionali nelle imprese democratiche. – 4. Considerazioni conclusive.

### *Introduzione*

Il concetto di capitale sociale, come affermato in precedenza, è molto variegato e la letteratura che ne studia i suoi molteplici aspetti è ricca di copiosi contributi. Per grandi linee, essa ruota intorno a tre elementi: il tentativo di definirlo in ambito economico e di comprendere le dinamiche che lo determinano; il dibattito sui suoi effetti sull'attività economica con particolare riferimento alle istituzioni e allo sviluppo; le possibili vie per misurarlo. Nel capitolo concentriamo l'attenzione soprattutto sul primo aspetto, estrapolando dalla ricca letteratura al riguardo alcune tra le più significative definizioni di capitale sociale utili ai fini della nostra analisi, che ha lo scopo di esplorare se nell'impresa

---

<sup>1</sup> Il presente capitolo richiama in parte concetti già descritti nel saggio intitolato; "L'impresa autogestita e il capitale sociale" pubblicato sulla *Rivista della Cooperazione*, 2/2007, pp. 32-52.

cooperativa sia possibile la creazione di capitale sociale, eventualmente anche in misura maggiore che nell'impresa capitalistica, per poi analizzare, in una seconda fase, se l'impresa democratica, incidendo sulla personalità dell'uomo, influenzata dal tipo di lavoro svolto e dalle relative condizioni, possa determinare modifiche della capacità di collaborazione e di rispetto delle norme sociali, creando i presupposti per la diffusione del capitale sociale anche a livello macroeconomico.

Tra i modelli di impresa democratica proposti dalla letteratura, quello adoperato ai fini della nostra analisi è il modello definibile della *Labour Managed Firm* (LMF), impresa nella quale si realizza la separazione tra i redditi da lavoro ed i redditi da capitale, in quanto i lavoratori prendono interamente a prestito i fondi impiegati nel finanziamento del processo produttivo e attribuiscono ai finanziatori solamente diritti di credito e diritti di percezione di interessi prestabiliti, questi ultimi pagati prima di remunerare il fattore lavoro. In tal modo il lavoro diventa l'input imprenditoriale, cui spetta di conseguenza il controllo dell'impresa ed il diritto al "residuo", mentre il capitale diventa il fattore della produzione retribuito con reddito fisso. In esse si attua una completa separazione della proprietà dal controllo e il nesso tra imprenditorialità e proprietà è rotto<sup>2</sup>. Tale scelta è legata alla considerazione che il modello alternativo di impresa democratica analizzato dalla letteratura (*Worker Managed Firm* - WMF), dovendo affrontare severi problemi di sottoinvestimento<sup>3</sup>, dovuti a con-

---

<sup>2</sup> Originariamente Vanek (1977), facendo riferimento al sistema jugoslavo, propone come modello ottimale l'impresa autogestita del tipo LMF completamente finanziata con capitale esterno. In generale, non è necessario che vi sia completa separazione tra proprietà e controllo, come accade nelle cooperative di lavoro, in cui i soci detengono quote del capitale; inoltre la proprietà non va riferita esclusivamente ai mezzi di produzione, ma anche al residuo netto sugli investimenti ed al controllo dell'impresa ed è pertanto più appropriato utilizzare un termine che includa tali fattori parlando di proprietà cooperativa, che più si avvicina alla configurazione che tale diritto assume nella realtà.

<sup>3</sup> Nell'impresa cooperativa del tipo WMF, non essendovi distinzione tra

flitti di interessi legati alla commistione tra redditi da lavoro e redditi da capitale, è inadeguata ad assolvere un ruolo nella creazione di capitale sociale.

Lo schema del capitolo è il seguente. Nel primo paragrafo definiamo gli elementi che possono contribuire alla costituzione del capitale sociale in ambito produttivo; nel secondo paragrafo analizziamo i meccanismi che possono determinare la creazione di capitale sociale nelle imprese democratiche, ragionando anche sui possibili conflitti che si possono determinare al loro interno, in relazione alla letteratura recente. Nel terzo paragrafo, a complemento dell'analisi, indaghiamo su impresa cooperativa ed impresa capitalistica allo scopo di comprendere quale tra le due tipologie di impresa favorisca la creazione di beni relazionali, capaci di rafforzare i legami di fiducia tra le persone e, quindi, di favorire la diffusione del capitale sociale. Nelle conclusioni passiamo da una prospettiva di analisi individuale ad una prospettiva aggregativa di capitale sociale e delineiamo un possibile percorso di ricerca futura, volto alla comprensione del ruolo che l'impresa democratica potrebbe rivestire nello sviluppo.

### ***1. Il capitale sociale in ambito produttivo***

In relazione agli elementi emersi dall'analisi di tutti i contributi analizzati nella sezione precedente, il capitale sociale può essere

---

redditi da lavoro e redditi da capitale, generalmente, si verifica sottoinvestimento in base all'effetto Furubotn-Pejovitch (1973): nella scelta di un nuovo progetto di investimento, i soci, nel valutare la redditività legata al progetto da intraprendere, considerano anche il rischio che, uscendo dall'impresa, possano perdere il beneficio di tali redditi; in tal modo, se il tasso di rendimento degli investimenti finanziati con redditi non distribuiti è minore del tasso di interesse ottenibile da investimenti alternativi (se l'orizzonte temporale dei *partner* è minore della durata dell'investimento), vi sarà sottoinvestimento. Questi argomenti inducono a sostenere che nelle imprese autogestite tutto il finanziamento deve essere esterno, come accade nelle LMF.

inteso come uno stock multidimensionale composto da reti di relazioni interpersonali, norme sociali, valori condivisi, e, infine, fiducia<sup>4</sup>, considerata questa da una parte dalla letteratura come parte integrante del capitale sociale e, per taluni autori, una conseguenza di esso (Fukuyama, 1995). Gli elementi caratterizzanti il capitale sociale invece sono: la comunità (il capitale sociale è radicato nel gruppo e non nella persona) e la funzionalità (il capitale sociale può migliorare le *performance* economiche)<sup>5</sup>. L'idea che buone relazioni umane determinino maggiore produttività nei luoghi di lavoro è un'idea che si può far risalire agli studi condotti da Mayo (1933) e agli esperimenti condotti da Roethlisberger e Dickson (1939)<sup>6</sup>. Più recentemente, a partire da Akerlof (1982),

---

<sup>4</sup> È doveroso sottolineare, per completezza espositiva, che taluni autori, al fine di separare il capitale sociale dai suoi effetti, sostengono che la fiducia è piuttosto il risultato della diffusione di norme sociali di equità e reciprocità. La modellizzazione reti, fiducia, capitale sociale e migliore performance in alcuni casi è stata collocata in contesti mossi da variabili esogene e di tipo culturale-istituzionale dove non appare chiaro quale sia il fattore endogeno presente: la condizione di pre-esistenza della fiducia o la rete, e quale sia la relazione causale studiata (Sabatini, 2004). Tuttavia, da qualsiasi angolazione si osservi il problema, i risultati dell'analisi effettuata non cambiano in quanto la fiducia che si crea all'interno delle imprese, per il rispetto delle norme, è l'effetto del capitale sociale che in essa si è generata.

<sup>5</sup> A seconda delle diverse visioni del concetto di capitale sociale si determina una diversa natura di esso in quanto "bene". Per Coleman è un bene pubblico, in quanto rappresenta una risorsa i cui benefici sono fruibili non solo da coloro che hanno contribuito a crearlo, ma anche dagli altri individui che fanno parte di una certa organizzazione sociale; per Putnam il capitale sociale è invece da intendersi in parte come bene pubblico e in parte come bene privato perché in esso sono individuabili un aspetto individuale ed un aspetto collettivo. Le relazioni che gli individui intrecciano nel corso della loro vita rappresentano, innanzitutto benefici per essi stessi, ma determinano anche delle esternalità in quanto non tutti i costi e tutti i benefici sociali sono a carico o a solo vantaggio delle persone che le creano.

<sup>6</sup> Roethlisberger e Dickson (1939) hanno dimostrato che, creando condizioni favorevoli alla socializzazione tra alcuni lavoratori della Western Electric's Hawthorne, la loro produttività aumenta del 30%.

molti economisti hanno fornito contributi aventi l'obiettivo di mettere in evidenza come variabili di tipo sociale possano avere incidenza sull'efficienza dei sistemi produttivi (Rotemberg, 1994; Fehr e Gächter, 2001; Gui, 2006).

La letteratura recente sul capitale sociale, prendendo a prestito e sviluppando tali suggerimenti, ha arricchito ulteriormente il campo di indagine affermando che il capitale sociale sia da considerarsi un fattore della produzione<sup>7</sup>, come il capitale fisico e quello umano, perché permette il raggiungimento di fini che altrimenti non sarebbero raggiungibili; tuttavia, diversamente da essi, non è contenuto negli agenti o nei mezzi produttivi, ma nella struttura delle relazioni tra gli agenti (Coleman). In tale ottica, il capitale sociale è anche l'organizzazione di un'azienda e i rapporti gerarchici in essa vigenti che costituiscono un lubrificante nei passaggi della funzione produttiva (Di Ciaccio, 2002) ed una determinante dei costi di transazione e monitoraggio (Paldam, 2000; Paldam e Svendsen, 2000; Svendsen e Svendsen, 2005). In tal senso la definizione di capitale sociale di Coleman (1988) è intesa come «l'abilità delle persone a lavorare insieme in gruppi e organizzazioni per obiettivi comuni», che dipende dal grado con cui le comunità condividono norme e valori sociali e le relazioni sociali sono intese come un *input* nella funzione di produzione, che, come la tecnologia, è in grado di rafforzare l'efficienza dell'intera funzione stessa<sup>8</sup>. In tal senso, il legame *fiducia-facilità di cooperazione* è un'importante "base sociale" della produzione<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> La letteratura ha evidenziato che il capitale sociale in ambito produttivo consente la trasmissione delle informazioni (Granovetter, 1973), delle tecnologie (Ahuja, 2000; Powell, 1998), la risoluzione di problemi mediante un utilizzo sinergico delle competenze (Teece, 1986): in una parola, esso accresce la produttività.

<sup>8</sup> Anche tra gli autori che considerano il capitale sociale una vera risorsa produttiva esiste un dibattito aperto riguardante la sua definizione. Tutti sono però convinti, come sottolineato da Narayan (1999, p. 6) che esso sia contenuto nelle relazioni interpersonali.

<sup>9</sup> Paldam e Svendsen (2000) propongono una rilettura dei lavori classici e recenti sul capitale sociale in cui la sua definizione è capovolta: è la fiducia che