



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale (ordinamento
ex D.M. 270/2004)
in Economia

Tesi di Laurea

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Le cooperative sociali e lo sviluppo
economico del Mezzogiorno: un'analisi del
capitale sociale

Relatore

Ch. Prof. Giuseppe Marcon

Laureando

Fabio Toffaloni
Matricola 835252

Anno Accademico

2011 / 2012

Indice

Introduzione	6
Capitolo 1 Il capitale sociale: origini, definizioni e dimensioni	9
1.1 Origine del concetto di capitale sociale	9
1.2 Definizioni di capitale sociale.....	11
1.2.1 La critica di Solow(1995)	12
1.2.2 Le proposte sociologiche e politiche	12
1.2.3 La proposta economica più recente	13
1.3 Tipi di capitale sociale	15
1.4 Aspetti individuali e collettivi.....	17
1.5 “ <i>Structural holes</i> ” e legami deboli.....	19
1.6 Fonti del capitale sociale.....	20
1.7 Effetti positivi del capitale sociale.....	20
1.8 La misurazione del capitale sociale	22
1.9 Il lato oscuro del capitale sociale	24
1.10 Capitale sociale e sviluppo economico	26
1.10.1 Le indagini cross-country	26
1.10.2 Capitale sociale e istituzioni	29
1.10.3 Causa ed effetto	30
1.11 Il capitale sociale in Italia	31
1.11.1 Il confronto con l'Europa	31
1.11.2 La distribuzione di capitale sociale in Italia: differenze interregionali	35
Capitolo 2 Il Mezzogiorno: sviluppo economico e capitale sociale	39

2.1 L'analisi di Putnam	39
2.1.1 La prima proposizione	39
2.1.2 La seconda proposizione.....	40
2.1.3 La terza proposizione.....	41
2.2 Evoluzione del capitale sociale nel Mezzogiorno.....	42
2.3 La trappola del capitale sociale.....	44
2.3.1 La teoria del “residuo”	44
2.3.2 Fallimento delle politiche pubbliche.....	45
2.4 Il capitale antisociale del Sud Italia	47
2.4.1 Fiducia e protezione.....	48
2.4.2 La famiglia come nucleo fiduciario	50
2.4.3 La mafia e la politica	53
2.4.4 Il capitale sociale della mafia.....	54
2.4.5 Il capitale sociale esterno delle organizzazioni mafiose.....	57
Capitolo 3 Il ruolo delle cooperative sociali nel Mezzogiorno.....	59
3.1 La cooperativa sociale	59
3.1.1 Caratteristiche ed elementi innovativi	59
3.1.2 Sviluppo della cooperazione sociale in Italia	61
3.1.3 Il quadro fenomenologico della cooperazione sociale in Italia	63
3.2 Il capitale sociale e la cooperazione sociale	72
3.2.1 Capitale sociale di tipo “bonding”	73
3.2.2 Il capitale sociale “bridging”	80
3.2.3 Il capitale sociale di tipo “linking”	93
3.2.4 Il contributo della cooperazione sociale nel creare capitale sociale	97

3.3 Cooperative sociali, capitale sociale e Mezzogiorno.....	98
3.3.1 La nuova strategia di sviluppo QSN 2007-2013 e le cooperative sociali.....	99
3.3.2 Cooperative sociali e beni confiscati alla mafia: il caso di Libera Terra.....	101
Conclusioni	104
Bibliografia	111

Introduzione

Il presente elaborato si è basato sull'analisi dei dati forniti dal rapporto Istat “*La cooperazione sociale in Italia*” (2008) e dal Consorzio Camerale per il Credito e il Risparmio “*La cooperazione sociale in Italia e Calabria*” (2010), i quali mostrano una forte crescita del numero delle cooperative sociali nel Mezzogiorno, per valutare se ciò può spiegare un futuro miglioramento delle *performance* economiche delle regioni meridionali.

Tale valutazione poggia sull'analisi di due filoni di ricerca: il primo ha come oggetto la relazione esistente tra il capitale sociale e la crescita economica, mentre il secondo analizza la capacità della cooperazione sociale di creare capitale sociale.

La letteratura economica sul primo tema è stata già ampiamente dibattuta; esistono chiari riferimenti dimostrano non solo la correlazione tra un aumento del capitale sociale e il progresso economico, ma anche l'esistenza di un nesso di causalità.

Invece, per quanto riguarda il secondo aspetto, non esiste un'ampia letteratura, complice il fatto che la cooperazione sociale è un fenomeno essenzialmente italiano.

L'obiettivo di questo lavoro è di valutare se le condizioni in cui sono nate le cooperative sociali nel Mezzogiorno permettano a queste di generare capitale sociale capace di avere effetti positivi sull'economia dell'area in prospettiva di una futura convergenza con le regioni settentrionali.

Nel primo capitolo si è analizzata la letteratura di riferimento sul capitale sociale individuando le diverse definizioni delle varie materie di studio (economia, sociologia, scienza politica) con il fine di trarne una che fosse utilizzabile nella seconda parte dell'elaborato. Si è individuata in letteratura la definizione economica che maggiormente rispetta i criteri di Solow (1995), identificandola nel capitale civico proposto da Guiso, Sapienza e Zingales (2010): tuttavia si è scelto di utilizzare la definizione di Putnam (1993:169), secondo la quale il capitale sociale coinciderebbe con gli “aspetti della vita sociale come le reti relazionali, le norme e la fiducia che consentono ai membri di una comunità di agire assieme in modo efficace nel raggiungimento di obiettivi condivisi”, in quanto maggiormente utilizzata e analizzata dalla letteratura sia sociologica che

economica. Inoltre, si sono definiti i tipi di capitale sociale (*bonding*, *bridging* e *linking*) e si è successivamente dimostrato il legame tra capitale sociale e crescita economica, valutando il ruolo che i diversi tipi di capitale sociale hanno sulle *performance*. Infine, si è indagato, seguendo la ricerca di Putnam del 1993e attualizzata da Cartocci (2008), la distribuzione del capitale sociale in Italia. Successivamente si è analizzata la collocazione dell'Italia nel suo complesso nei confronti degli altri Paesi europei grazie al rapporto Eurobarometer (2006).

Nel secondo capitolo ci si è concentrati maggiormente sul capitale sociale del Mezzogiorno, indagando le radici storiche del basso livello di quest'ultimo, unendo alla teoria sul capitale sociale, le teorie neo-istituzionaliste (Acemoglu e Johnson, 2006). Ne è emerso un quadro del Sud Italia in cui alla situazione storica, caratterizzata da una scarsa dotazione di capitale sociale, si è sommata l'incapacità delle *élites* politiche locali (Barca, 2011) e l'inefficacia di decenni di politiche pubbliche inadeguate (Cannari, Magnani e Pellegrino, 2009). In questo capitolo, si è infine analizzato il capitale sociale negativo che caratterizza buona parte delle regioni meridionali: la criminalità organizzata. Tale fenomeno osservato da Sciarrone (2009) rappresenta un nodo da sciogliere fondamentale per l'accumulazione di capitale sociale nel Mezzogiorno. I clan mafiosi, infatti, accumulano capitale sociale creando reti non solamente verso l'interno (*bridging*) ma anche all'esterno, verso il mondo dell'imprenditoria e della politica (*bridging*), generando benefici per l'organizzazione mafiosa ma esternalità negative per il territorio.

Nel terzo capitolo si è analizzato il ruolo delle cooperative sociali nella creazione di capitale sociale e il ruolo che queste possono avere nello sviluppo economico delle regioni meridionali. In particolare, ci si è concentrati sulla capacità di generare capitale sociale *bonding* attraverso i legami stabiliti all'interno delle cooperative, capitale sociale *bridging* attraverso i rapporti instaurati con altre cooperative sociali, imprese *for profit* e le amministrazioni pubbliche e infine, capitale sociale di tipo *linking*, attraverso gli attori che la cooperativa riesce a raggiungere al di fuori dei rapporti che instaura nella sua attività, identificati con la comunità. Analizzando i dati del recente aumento delle cooperative sociali nel Sud Italia è emerso che, se da un punto di vista quantitativo

sarebbe possibile ipotizzare un miglioramento del capitale sociale e quindi delle condizioni socio-economiche, risulta impossibile sotto il profilo qualitativo poiché le cooperative sociali del Mezzogiorno appaiono ancora deboli sotto l'aspetto della dimensione, dei rapporti con l'esterno, della partecipazione, dell'attività e della patrimonializzazione. Per questi motivi non è stato possibile prevedere che nei prossimi anni il recente aumento delle cooperative sociali porterà sostanziali benefici alle regioni meridionali, senza un cambiamento sia delle cooperative stesse, sia delle politiche pubbliche che ne possano favorire la crescita non solo attraverso incentivi, ma anche attraverso la promozione di co-progettazione sul territorio.

A conclusione di questa introduzione appare opportuno un accenno all'aspetto terminologico:

- si è preferito utilizzare il termine "impresa sociale" così come definito a livello europeo (Borzaga e Defourny, 2001 :30-32), in quanto il termine così come definito dalla legge italiana (d.lgs. n. 155/06) include realtà del terzo settore come le associazioni che non hanno le stesse caratteristiche dell'impresa sociale europea elencate da Borzaga e Defourny (2001: 30-32) che saranno discusse nel terzo capitolo .
- per inquadrare il capitale sociale *linking* si è utilizzata la definizione più ampia elaborata da Woolcock (2001:13-14): il capitale sociale di tipo *linking* è quel tipo di capitale sociale in grado di raggiungere persone in situazioni completamente diverse, dove inizialmente non esiste altra forma di rapporto. Non è stata utilizzata la definizione proposta da Zamagni (2010:6) secondo la quale il capitale sociale di tipo *linking* sarebbe " la rete di relazioni tra organizzazioni della società civile (associazioni, fondazioni, ONG, chiese), soggetti della società commerciale (imprese, istituzioni economiche) ed enti della società politica (istituzioni politiche e amministrative) volte alla realizzazione di opere e iniziative che nessuna delle tre sfere in cui si articola la società, da sola, sarebbe in grado di attuare"

Capitolo 1

Il capitale sociale: origini, definizioni e dimensioni

1.1 Origine del concetto di capitale sociale

L'origine del concetto di capitale sociale la si deve a Lyda Judson Hanifan (1916), ispettore e in seguito riformatore scolastico, che ne parlò descrivendo l'importanza del supporto delle comunità locali per migliorare l'efficacia delle scuole elementari in Virginia (Hanifan, 1916). Tuttavia le origini di un'idea di capitale sociale, intesa come relazioni e fiducia tra gli individui in grado di generare un processo virtuoso di miglioramento economico e sociale, sono maturate attorno agli anni '50 con il lavoro di Banfield (1958) sul “familismo amorale” presente nel Sud Italia. Banfield s'ispirò alle idee di Tocqueville, che precedentemente aveva affermato che la superiorità degli stati settentrionali degli Stati Uniti sugli stati europei era stata determinata dalla tendenza dei cittadini ad associarsi e cooperare per raggiungere uno scopo collettivo. Banfield ha posto in antitesi ciò che oggi possiamo definire come un capitale sociale di tipo *bonding*, ovvero quello pertinente al nucleo familiare, con il capitale sociale di tipo *bridging*, ovvero l'associazionismo di stampo nordamericano.

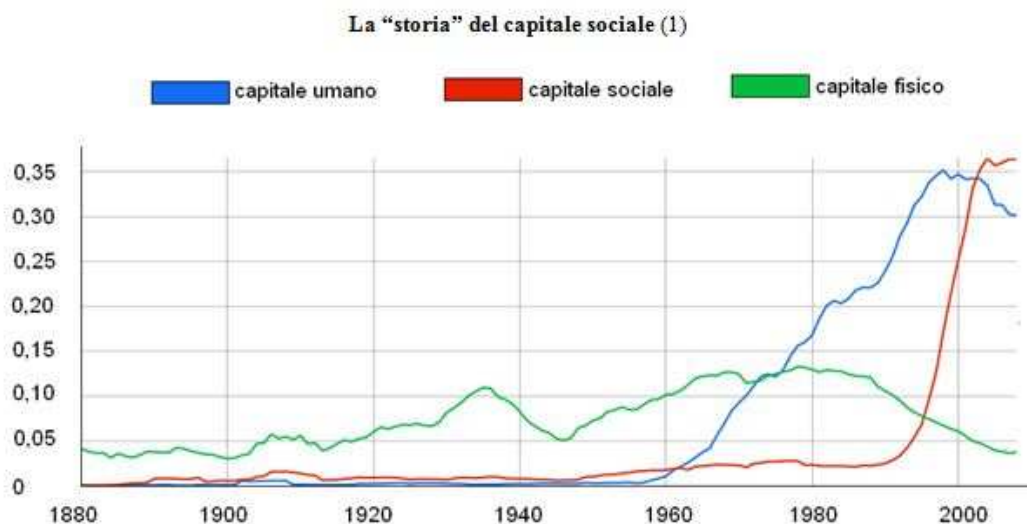
Da quel momento ha avuto inizio un processo teso a concentrare sempre meno l'attenzione sull'accumulazione di capitale fisico come motore della crescita economica. Inizialmente si è spostata l'attenzione sul capitale umano, sulle conoscenze accumulate da un individuo. A partire dai lavori di Schultz (1961) e Becker (1964), pionieri del capitale umano, s'instaurò un filone di lavori sul tema che avrebbe determinato notevoli ricadute nei decenni successivi, fino ad oggi.

Tuttavia, in contemporanea allo sviluppo dello studio del capitale umano sono maturati altri percorsi di sviluppo delle teorie dei capitali. Il sociologo Bourdieu (1986) ha individuato l'esistenza del capitale culturale e del capitale sociale. Il primo è un tipo di capitale che mostra i suoi effetti sulla disuguaglianza dei risultati scolastici dei bambini (avvicinandosi molto al capitale umano), mentre il secondo è una risorsa

posseduta dall'individuo che dipende dalla quantità e dalla qualità di legami che questo possiede. Il capitale sociale non era inteso cioè come qualcosa che esisteva di per sé, ma come una conseguenza del capitale fisico, umano e culturale che caratterizza le persone della “rete” e che proviene dagli scambi che l'individuo mette in atto o dalle relazioni che eredita dalla famiglia. La svolta principale per quanto riguarda la definizione del capitale sociale in ottica moderna si deve al contributo di James Coleman(1988). Nei suoi lavori egli ha analizzato l'azione sociale dell'individuo in due ottiche diverse: la prima, derivante dalla tradizione neoclassica e marginalista, fa riferimento all'idea smithiana del comportamento egoistico e della massimizzazione dell'utilità individuale; la seconda, derivante dalla letteratura sociologica, fa riferimento all'idea di un attore sociale che agisce secondo l'ambiente e il sistema di valori fornito dalla società.

La letteratura sull'argomento ha prodotto una grande quantità di definizioni, alcune delle quali già analizzate. Un'interessante ricerca (De Blasio e Sestito, 2011), attraverso l'utilizzo di *googlelabs*, ha indagato il numero di volte in cui la parola “capitale sociale” è stata citata all'interno di testi dal 1880 al 2011, in comparazione a “capitale fisico” e “capitale umano”. L'interesse della letteratura per il tema del capitale sociale ha avuto infatti una crescita esponenziale a partire dagli anni '90, superando per numero di citazioni gli altri due tipi di capitale, come illustrato in Figura 1.

Figura 1. Presenza del termine "capitale sociale" in letteratura dal 1880 al 2011



Fonte: De Blasio e Sestito, 2011

1.2 Definizioni di capitale sociale

Il concetto di capitale sociale non è di facile definizione. Il motivo di questa complessità risiede nel fatto che il capitale sociale è stato oggetto di innumerevoli studi provenienti da aree che seppur affini, utilizzano linguaggi e metodologie differenti: sociologi, economisti, scienziati, politici e psicologi sociali elaborano teorie, analisi e definizioni di un fenomeno non riuscendo molto spesso a trovare dei punti fermi in comune a cui ancorare il significato del termine. Per esempio, il capitale sociale è stato identificato da Bourdieu (1980 : 2) come “l’insieme delle risorse attuali e potenziali che sono legate al possesso di una rete stabile di relazioni più o meno istituzionalizzate di conoscenza e riconoscenza reciproca” e da Putnam (1993 : 169) con gli “aspetti della vita sociale come le reti relazionali, le norme e la fiducia che consentono ai membri di una comunità di agire assieme in modo efficace nel raggiungimento di obiettivi condivisi”

.Emergono così delle differenze sostanziali tra chi, come Putnam, ha intravisto solo gli aspetti positivi del capitale sociale e altri autori, come Bourdieu, che hanno invece messo in luce anche gli aspetti negativi dello stesso.

1.2.1 La critica di Solow (1995)

Pur non esistendo una definizione univoca del termine “capitale sociale”, ci si può affidare alla critica mossa da Solow (1995) per tentare di elaborare un principio guida utilizzabile per confrontare le varie definizioni. Secondo l’economista americano, il capitale sociale dovrebbe essere dotato di due attributi: essere misurabile, ancorché imperfettamente; e avere un ritorno positivo.

In sostanza ciò che ha sottolineato l’autore, fa riferimento al fatto che il capitale sociale, per essere spiegato come una forma di capitale, dovrebbe avere una propria definizione precisa in modo da poter spiegare come si accumula o si deprezza.

1.2.2 Le proposte sociologiche e politiche

Come già accennato, i sociologi (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990) sono stati tra i primi a tentare di proporre una definizione di capitale sociale, senza tuttavia riuscire a soddisfare i criteri di Solow (1995). Uno dei più importanti contributi della letteratura sociologica è maturato dal lavoro di Coleman (1990), che ha definito il capitale sociale come una risorsa di cui disporrebbero gli individui e che emergerebbe dai loro legami sociali e dall'appartenenza ad una comunità. Anche se questa definizione, come quella di Bourdieu (1980, p.2), soddisferebbe uno dei due dei criteri di Solow (un individuo investe per stabilire relazioni e se non vengono coltivate viene perso il capitale acquisito), fallisce però nella dimensione “sociale” (Guiso, 2011). Questo capitale sociale è posseduto da individui, accumulato da individui e dissipato da individui. Non si distinguerebbe dunque in maniera sostanziale dal capitale umano. Coleman (1990), per tentare di uscire da questo problema, ha affermato che in realtà, quando A investe in una

relazione con B, anche B acquisisce una relazione con A. Tuttavia questo tipo di relazione non rappresenta una proprietà esclusiva del capitale sociale, bensì è rintracciabile anche nel capitale umano e nel capitale fisico. Altra definizione sostenuta da Coleman e da Putnam (1993) fa riferimento all'idea secondo cui il capitale sociale coinciderebbe con l'insieme delle relazioni che supportano l'efficacia delle norme. In gergo economico il capitale sociale sarebbe un meccanismo di *enforcement* sociale. Tuttavia, la regola di Solow imporrebbe di poter distinguere l'*input* dall'*output*, mentre in quest'occasione risulta poco chiara la distinzione,

Anche gli scienziati politici (Putnam, 1993; Fukuyama, 2000) hanno tentato di tracciare una definizione. Nelle loro analisi, il capitale sociale diventerebbe una proprietà di grandi gruppi. Non avrebbe più una connotazione negativa, bensì diventerebbe sinonimo di "virtù civica". Anche in questo caso distinguere tra *input* e *output* risulterebbe però difficile. Ad esempio, misurare il capitale sociale come cooperazione o rispetto della legge potrebbe risultare ambiguo, in quanto questi comportamenti possono essere influenzati da altri fattori: il rispetto della legge potrebbe essere influenzato da come viene applicata la legge, mentre la cooperazione potrebbe essere influenzata dal ritorno economico (Guiso, 2011).

Le teorie sul capitale sociale si possono suddividere in due macro segmenti di ricerca: il filone sulle reti relazionali dei singoli attori (Bordieau, 1986; Coleman, 1990) e il filone del civismo e della fiducia (Putnam, 1993). Essendo quest'ultimo il filone più seguito nell'area economica, nel seguito della tesi verrà preso come spunto per la successiva trattazione. In particolare sarà proposto uno sviluppo portato avanti da ricercatori italiani (Guiso, Sapienza e Zingales, 2010) sul tema del capitale civico.

1.2.3 La proposta economica più recente

Guiso, Sapienza e Zingales (2010) hanno elaborato una definizione di capitale sociale come capitale civico inteso nei termini di un insieme di valori e credenze condivise da una comunità in grado di supportare i propri membri nel superamento di problemi di *free*

riding e nel perseguimento di attività utili per il complesso della comunità. Con questa definizione ci si allontana dalla sfera sociologica: le norme culturali e le credenze non sono più intese nella loro accezione generale come accadeva nei lavori di Putnam (1993, 1995) ma si riferiscono solamente a quelle norme culturali e a quelle credenze che permettono di migliorare l'azione collettiva. Il capitale civico quindi è dotato delle seguenti proprietà:

- genera per definizione un *payoff* economico;
- è durevole nel tempo;
- si può incorporare nei modelli economici come riporta il lavoro di Tabellini (2008:39-41)

Tabellini (2008) ha creato un modello teorico in base al quale l'investimento in capitale civico sarebbe rappresentato dall'ammontare di risorse che i genitori spendono per insegnare ai propri figli norme e comportamenti di cooperazione. Questa proposta escluderebbe dunque dal capitale civico l'associazionismo "negativo", l'*unsocial capital*, dal momento che ha, per definizione, un miglioramento dello sviluppo economico.

Un ultimo fattore da approfondire riguarderebbe la netta differenza rispetto al capitale umano. Non è l'individuo ad accumulare il proprio capitale, in quanto l'investimento sarebbe un processo sociale ad opera dei genitori e della comunità. Questa definizione rientrerebbe nei criteri di Solow (1995) e inoltre potrebbe dunque essere incorporata all'interno di modelli economici tradizionali.

Nell'insieme numeroso e confuso di definizioni delineate si può propendere per una scelta chiara e univoca? La risposta non può essere positiva. Il capitale civico potrebbe essere oggetto di approfondimenti sul tema nel prossimo futuro, almeno per quanto riguarda la letteratura economica ed econometrica, in quanto rispetta i criteri di Solow, ha una facile misurabilità e si potrebbe incorporare nei modelli economici tradizionali. Tuttavia si tratta di una definizione troppo recente, che manca al momento di adeguate analisi econometriche in letteratura.

Per questi motivi, in questo elaborato si è deciso di optare per la definizione di

Putnam (1993), già largamente utilizzata ed analizzata in letteratura.

1.3 Tipi di capitale sociale

La più importante distinzione del capitale sociale è tra i tipi *bridging* e *bonding*, anche se esiste una terza tipologia, il tipo *linking*. Il capitale sociale di tipo *bonding* tende a isolare e rafforzare le relazioni che avvengono all'interno dello stesso gruppo. Mentre all'interno di comunità caratterizzate da un capitale sociale di tipo *bonding* aumenta la reciprocità specifica, in comunità con un capitale sociale di tipo *bridging* si possono generare reciprocità più ampie.

Il capitale sociale di tipo *bonding* si focalizza sulla struttura relazionale interna tra gli attori appartenenti a una comunità. Il capitale sociale, in questo caso, si genererebbe nei legami tra individui che fanno parte di una medesima comunità o di un medesimo gruppo, e si concretizzerebbe in quelle caratteristiche che rendono il gruppo più coeso e che consentono di raggiungere più facilmente i propri obiettivi. Un contributo importante a questo tipo di capitale sociale ci viene offerto da Coleman in *Foundations of Social Theory* (1990), in cui l'autore distingue tre tipi di capitale:

- il capitale fisico, pienamente tangibile, incorporato in forme materiali visibili;
- il capitale umano, meno tangibile, incorporato nelle abilità e nelle conoscenze acquisite;
- il capitale sociale, ancora meno tangibile, incorporato nelle relazioni tra gli individui.

Secondo Coleman (1990), il capitale sociale farebbe riferimento alla struttura delle relazioni tra persone, concepite come capitale in quanto produttrici di valori materiali e simbolici. Le relazioni quindi rappresenterebbero da una parte i limiti, dall'altra le risorse per il singolo soggetto, al fine di raggiungere i propri obiettivi. Tanto più gli individui sono dipendenti gli uni dagli altri tanto più il capitale sociale si rafforzerebbe.

Altro contributo particolarmente rilevante proviene dal lavoro del sociologo Robert

Putnam (1993) grazie alla ricerca condotta sul capitale sociale in Italia. Secondo l'autore, il capitale sociale manifesterebbe appieno i suoi effetti in presenza di reti dense di relazioni sociali, presentandosi come ogni altra forma di capitale produttiva: lo *stock*, definito da Putnam (1993) come fiducia, norme e reti, tenderebbe ad autoalimentarsi e accumularsi nel tempo.

Fukuyama (2000), in accordo con Putnam, ha invece proposto l'idea di un capitale sociale connesso alla capacità delle persone di lavorare all'interno di gruppi e organizzazioni, al fine di raggiungere obiettivi comuni. Tale capacità sarebbe frutto di una comunanza di valori, che genererebbe fiducia e l'aspettativa di comportamenti corretti basati su norme condivise. Per questo, si è legittimati a pensare ad un'organizzazione che va oltre il semplice insieme di obiettivi e azioni individuali. Il capitale sociale *bonding* supporterebbe la collaborazione tra i membri, un senso di appartenenza e il *commitment*, fattori che generano una migliore condivisione della conoscenza con conseguenti minori costi di transazione e minori tassi di turnover. Fu (2004) dimostra come la fiducia, una capacità di comprensione vicendevole e dei valori condivisi renderebbero possibile l'azione cooperativa all'interno delle organizzazioni. Quest'ultima definizione ha svolto un ruolo decisivo per definire il processo di sviluppo del capitale sociale all'interno delle cooperative sociali.

Il capitale sociale di tipo *bridging* risulterebbe invece focalizzarsi sulle relazioni esterne, per intravedere nel capitale sociale una risorsa in grado di arrivare alla rete sociale grazie alla connessione tra un attore "focale" e altri attori. Le azioni degli individui e dei gruppi sociali sarebbero dunque agevolati dai loro legami diretti e indiretti all'interno di reti sociali. Knoke (come in Lipparini, 2002) ha definito il capitale sociale come un processo attraverso il quale gli attori sociali creerebbero la loro rete di connessioni tra le organizzazioni per avere accesso alle risorse di altri attori sociali.

Il capitale sociale di tipo *bonding* agisce sui legami tra persone in situazioni simili e unite dai medesimi valori, il capitale sociale di tipo *bridging* tende a rafforzare i legami con persone più distanti come i colleghi di lavoro, mentre il terzo tipo di capitale sociale, *linking*, raggiunge persone in situazioni completamente diverse, dove inizialmente non

esiste altra forma di rapporto. Quest'ultimo tipo è in grado di estendere la rete in misura maggiore rispetto al capitale sociale *bonding* e *bridging* (Woolcock 2001:13-14)

1.4 Aspetti individuali e collettivi

Possiamo distinguere il capitale sociale non soltanto in base alle sue differenti tipologie (*bonding*, *bridging* e *linking*), ma anche in base al fatto che esso produca i suoi effetti a livello del singolo individuo piuttosto che a livello dell'intera comunità.

Per il primo aspetto si può portare come esempio la struttura di relazioni che ogni individuo costruisce per ottenere dei benefici economici e sociali: Mouw (2003) ha dimostrato come nel trovare lavoro sia più efficace il capitale sociale anziché il capitale umano posseduto dall'individuo, e come questo vantaggio non si fermi unicamente all'aspetto professionale, ma si estenda ai molteplici aspetti della vita nella società.

Per quanto riguarda invece la “faccia pubblica”, che nel corso del presente scritto sarà la più indagata ai fini della ricerca in atto, si possono individuare quelle situazioni in cui il capitale sociale posseduto genera delle esternalità che recano benefici (oppure esternalità negative che danneggiano) per l'intera comunità. I benefici delle relazioni possedute non si fermerebbero solo all'interno della sfera personale dell'individuo, ma si rifletterebero sugli altri individui all'interno della stessa comunità. Per esemplificare il concetto si può ricorrere alle quattro famose situazioni descritte da Coleman (1988, :98-100):

- La fiducia esistente nel mercato dei diamanti: nel processo di negoziazione, un mercante cede ad un altro la propria borsa con le pietre preziose, e questo le esamina in privato senza che vi sia una forma di assicurazione. Se non ci fosse questo meccanismo fiduciario, tale mercato opererebbe in modo meno efficiente. Tale meccanismo nasce dal fatto che le comunità di mercanti sono spesso molto vicine con un'alta frequenza di scambi e regolati da norme

familiari ed etniche (ad esempio, il mercato di New York vede l'unica presenza di mercanti ebrei che vivono nella medesima comunità a Brooklyn);

- Attivismo radicale nei circoli di studio: uno studente sudcoreano in un'intervista all' *International Herald Tribune* ha affermato che il radicalismo si è diffuso nei circoli di studio grazie al fatto che gli individui provenivano dallo stesso liceo o dalla stessa città o parrocchia;
- Una madre, trasferitasi dalla periferia di Detroit a Gerusalemme, spiega il motivo di tale trasferimento nel fatto che, nella nuova città, poteva lasciare che suo figlio di otto anni accompagnasse l'altro figlio di sei anni a scuola con l'autobus e nei momenti di svago non avesse bisogno di sorvegliare i bambini al parco giochi, poiché esisteva una rete di vicini che poteva guardare i bambini al posto suo;
- Al mercato del Cairo, per un turista è quasi impossibile scoprire la linea di confine tra un mercante e l'altro: più che un insieme di singoli mercanti, si tratta infatti di un'organizzazione complessa costituita da reti parentali e accordi informali; un turista alla ricerca di un bene particolare può essere condotto dai mercanti verso altri venditori appartenenti alla medesima famiglia, oppure verso mercanti esterni ma dietro pagamento di commissioni informali.

Il capitale sociale agisce anche trasversalmente alle due categorie; infatti, talvolta investire in capitale sociale significa avere sia benefici personali sia migliorare le condizioni della comunità in cui si vive. Un tipico esempio di questa caratteristica sono i *Rotary Clubs* e i *Lions*, i cui membri creano relazioni tra di loro, traendo vantaggio dalle opportunità d'affari che si vengono creare e al tempo stesso supportando progetti di beneficenza (Putnam, 2000).

1.5 “*Structural holes*” e legami deboli

Ron Burt (1992) ha individuato due traiettorie di analisi principali per il capitale sociale. La prima è volta a configurare il capitale sociale come rete in termini di accesso a individui che posseggono determinate risorse, le quali vanno ad aggiungersi alle risorse già possedute dal soggetto.

La seconda traiettoria individua invece la rete come un capitale, la cui misura è rappresentata dalla dimensione della rete stessa. Questo concetto è tanto più apprezzabile se si considera il vantaggio che deriva dall'aver relazioni più ampie. Il capitale sociale sarebbe rappresentato sia dalle risorse cui si accede entrando nella rete, sia dalla struttura stessa della rete. In altre parole “chi” si raggiunge e “come” lo si raggiunge.

Partendo da questa concezione, Burt (1992) ha elaborato la teoria dei *structural holes*, secondo cui la presenza di disconnessioni tra individui sarebbe tipica di un mercato imperfetto, e la presenza di questi buchi strutturali non renderebbero tutti gli attori consapevoli dei vantaggi che avrebbero se avessero una maggiore connessione tra loro. La conseguenza di questo è che molti *assets* ne risulterebbero bloccati a livelli sub-ottimali. Se da una parte ciò potrebbe rappresentare una perdita, dall'altra rappresenterebbe un'opportunità: nascerebbe cioè la possibilità per un intermediario-imprenditore di agire sui buchi strutturali, saldando i legami e gettando ponti d'interconnessione tra le diverse reti. È proprio dunque sui buchi strutturali che nascerebbe e si rafforzerebbe il capitale sociale.

L'esempio della cooperazione sociale può servire a illustrare l'azione sui buchi strutturali, in quanto le cooperative sociali agiscono proprio negli *structural holes* lasciati dalle imprese *for-profit* e dall'azione statale, la quale in genere ha sempre avuto come target la popolazione mediana, trascurando la creazione di una rete con gli individui collegati ai margini della scala di frequenza dei problemi sociali. È in questo vuoto, sempre più ampio, che sono potute nascere le opportunità di sviluppo delle cooperative sociali.

1.6 Fonti del capitale sociale

Adler e Know (2002) hanno invece proposto un modello diverso di struttura del capitale sociale. La fonte, secondo gli autori, scaturirebbe da opportunità, motivazione e abilità che deriverebbero dalla struttura sociale in cui si collocano, creando relazioni gerarchiche, di mercato e sociali. Le strutture gerarchiche influenzano le opportunità poiché queste dipendono più da posizioni formali acquisite che non da scelte volontarie.

Le gerarchie influenzerebbero le motivazioni, attraverso incentivi e norme, e le abilità, attraverso l'effetto su autorità, risorse e norme stesse. Opportunità, motivazione e abilità dovrebbero essere presenti per far sì che si attivi il capitale sociale. Gli autori riconoscono l'ipotesi di Putnam (1993) secondo cui le fonti di capitale sociale si ritroverebbero non solo nelle reti, ma anche nelle norme e nella fiducia. A queste Adler e Know (2002) aggiungono come fonte diretta la motivazione, anche se questo è ancora oggetto di dibattito in letteratura.

I benefici che derivano dal capitale sociale sarebbero di tipo informativo, in termini di innovazioni e in termini di conoscenza e capacità. Altri benefici sarebbero ascrivibili a una maggiore influenza, controllo e potere. Gli attori che connettono gruppi altrimenti disconnessi, otterrebbero una maggiore influenza sul gruppo grazie al lavoro di connessione fatto. Una terza fonte riguarderebbe la solidarietà: forti norme sociali, fiducia e una connessione tra i soggetti abbasserebbero i costi di transazione. Ci sarebbe bisogno di una minore necessità di controllo, con una conseguente riduzione dei costi associati a esso.

1.7 Effetti positivi del capitale sociale

Numerose ricerche in letteratura sociologica ed economica hanno dimostrato che il capitale sociale migliora le condizioni di vita degli attori sociali (Putnam, 1993; Coleman, 1990). Più direttamente il capitale sociale sarebbe volto a facilitare la

risoluzione dei problemi collettivi. Si è dimostrato che con la cooperazione si può raggiungere l'efficienza in caso di beni pubblici, d'altra parte tuttavia a ognuno conviene trarre maggiori profitti personali sottraendosi alla cooperazione. In questo caso l'equilibrio si ricollocerebbe ad un livello inferiore. È proprio il ruolo positivo del capitale sociale che agirebbe per fare in modo che il venire meno all'accordo sia limitato. Questo genererebbe dei vantaggi rilevanti se si considera che in caso di assenza di capitale sociale, o in presenza di un basso livello di quest'ultimo, il sottrarsi dalla cooperazione deve essere limitato dalle norme del regolatore (spesso inefficaci) o da incentivi o disincentivi economici, che portano con loro dei costi di transazione elevati.

Un altro vantaggio del capitale sociale sarebbe quello di "lubrificare gli ingranaggi" che permettono alle comunità di progredire (Putnam, 1993). In altre parole, se le persone si fidano, perché ad esempio hanno interazioni molto strette e numerose in modo tale che una mancata cooperazione potrebbe essere sanzionata a un costo troppo alto per l'individuo, le transazioni sociali risulterebbero di fatto meno costose.

Per chiarire il discorso si possono portare numerosi esempi: se si prende il caso di un quartiere dove i vicini si fidano gli uni degli altri, perché ad esempio frequentano tutti la parrocchia locale, un circolo associativo, un movimento politico cittadino, allora avranno meno costi di *baby-sitting*, in quanto quando una coppia vuole andare al cinema può lasciare suo figlio dai vicini, oppure si fideranno a mandare i figli a scuola a piedi perché il quartiere è "sorvegliato" da altri vicini fidati.

Rientrando nell'area economica, è chiaro che, come detto in precedenza, gli incentivi o disincentivi per evitare che gli attori vengano meno all'accordo saranno di minore entità. Ogni transazione economica ha, di fatto, in se stessa un elemento di fiducia. Parte della arretratezza economica di alcuni Paesi è proprio dovuta alla mancanza di fiducia reciproca (Arrow, 1972.) Un terzo modo attraverso cui agisce il capitale sociale fa riferimento al vantaggio informativo che può generare. Con più capitale sociale accumulato, lo scambio di informazioni risulterebbe infatti più veloce e meno costoso. Altri benefici sono ascrivibili a una maggiore influenza, controllo e potere. Gli attori che connettono gruppi altrimenti disconnessi, otterrebbero una maggiore influenza sul

gruppo grazie al lavoro di connessione fatto. Infine, il capitale sociale opererebbe anche attraverso processi psicologici e biologici. Alcune ricerche in questi ambiti (Campbell, Wood e Kelly, 1999, : 9-13) hanno dimostrato che le persone con più accesso al capitale sociale hanno maggiori resistenze alle malattie è una resilienza maggiore. Ad esempio, alcuni autori (White e Cloud, 2008, : 8-9) hanno sostenuto che la forte presenza di legami amicali e familiari aiuta a sviluppare un “*recovery capital*”, utile sia nella prevenzione, sia in fase terapeutico-riabilitativa per quanto riguarda l’abuso di alcol e droghe nei giovani.

1.8 La misurazione del capitale sociale

Il problema della misurazione del capitale sociale è un tema che nel corso della storia della letteratura sul tema ha suscitato grandi dibattiti (Fukuyama, 2000; Trigilia, 2011). Se come abbiamo potuto constatare in precedenza c’è un forte dibattito sulla definizione, ancora più ambiguo è il tema della sua misurazione. Anche in questo caso la scuola economica si è contrapposta alla scuola sociologica.

Alla logica relazione (sociologica), di orientamento micro, che vedeva misurare il capitale sociale nel numero di contatti di un individuo, si è contrapposta l’ipotesi di Putnam (1993), la logica culturale, di orientamento macro, in cui il capitale sociale non è più risorsa del singolo ma risorsa della collettività. Questo approccio si è diffuso largamente anche nella letteratura economica accademica e in quella prodotta da enti internazionali come la Banca Mondiale. Sono nate così misurazioni di associazioni, donatori di sangue, lettori di quotidiani, partecipazione attiva alla vita politica, nonché *surveys* sulla fiducia dei cittadini verso la propria comunità, verso le istituzioni. Tuttavia questa misurazione non ha eliminato tutti i problemi (Trigilia, 2011). Per quanto possano essere migliorate nel tempo le tecniche econometriche, rimane difficile separare il contributo netto della cultura civica nella spiegazione delle differenze regionali. Senza contare il fatto che all’interno di queste misurazioni possono nascondersi interessi particolari e clientelismi (Trigilia, 2011).

In attesa di nuovi studi più concreti sul tema, vengono proposti i primi indicatori utilizzati da Putnam (2000) per misurare il capitale sociale negli Stati Uniti. In particolare il politologo americano ha utilizzato quattordici indicatori di reti formali e informali di comunità e fiducia sociale. Questi indicatori sono risultati correlati tra loro, il che ha fatto supporre all'autore che vi fosse un'“entità”, il capitale sociale appunto, che potesse essere il catalizzatore di tutti questi effetti.

L'autore divide gli indicatori in:

●Indicatori di vita organizzata in comunità:

- membri di comitati di organizzazioni locali;
- funzionari di *club*;
- organizzazioni civiche e sociali;
- numero medio di riunioni;
- numero medio di appartenenti a gruppi;

●Indicatori d'impegno nella vita pubblica:

- partecipazione elettorale nelle elezioni presidenziali;
- partecipazione a incontri sui temi relativi alla scuola o la città;

●Indicatori di volontariato nella comunità:

- numero di organizzazioni *non-profit*;
- numero delle volte cui si è partecipato a un progetto nella comunità;
- numero medio di attività di volontariato svolte;

●Indicatori di socialità informale:

- d'accordo con la frase “Trascorro molto tempo a casa di amici”;
- numero medio di volte in cui si sono ricevuti ospiti;

●Indicatori di fiducia sociale:

- d'accordo con la frase “Ci si può fidare della maggior parte delle persone”;
- d'accordo con la frase “La maggioranza della gente è onesta”;

Tra questi indicatori l'indice di correlazione più elevato con l'aggregato indice di capitale sociale è risultato essere la presenza sul territorio di comitati o organizzazioni non-*profit*, nonché gli indicatori di fiducia sociale.

1.9 Il lato oscuro del capitale sociale

Il capitale sociale contrasta con la libertà e la tolleranza? Walter Bagehot (cfr. Putnam, 2000) nel XIX secolo analizzò la comunità come strumento di oppressione in grado di ridurre la libertà e favorire l'intolleranza. Una larga partecipazione alla comunità ha infatti condotto molto spesso ad una forte riduzione nei confronti dell'estraneo, dello straniero. Secondo l'autore, rinunciare alla comunità potrebbe significare diventare più tolleranti con il mondo esterno, grazie ad un aumento della libertà individuale.

Putnam (2000: 344-346) ha risposto a queste ipotesi con un'elaborazione concettuale del capitale sociale e della tolleranza non visti in antitesi, non collocati lungo un *continuum* di cui sono gli antipodi, ma creando una tabella a doppia entrata con alto e basso capitale sociale e alta o bassa tolleranza (tabella 1).

Tabella 1. Tolleranza e capitale sociale nelle comunità

	Basso capitale sociale	Alto capitale sociale
Alta tolleranza	Società individualistica	Comunità civica
Bassa tolleranza	Società anarchica	Comunità settaria

Fonte: Elaborazione personale, da Putnam (2000 :355)

Se si prende come riferimento il capitale civico visto in precedenza, questo sarebbe per definizione positivo, tuttavia nelle sue varie accezioni, e in primo luogo nell'accezione di rete, esso può presentare dei tratti di *unsocial capital*. Un contributo importante è offerto da Streeten (2002). Secondo l'autore, come per tutti i tipi di capitale, può essere usato per scopi positivi o negativi: i gruppi possono sia svolgere delle azioni meritevoli sia invece attuare azioni di nepotismo, truffe, corruzione e vari comportamenti illegittimi. Un esempio molto concreto di questo si ha in Italia con le varie organizzazioni di criminalità organizzata, aspetto che verrà approfondiremo nel corso dell'elaborato.

D'altra parte non esistono solamente gruppi negativi all'interno dell' *unsocial capital*: anche relazioni positive attive da lungo tempo possono infatti creare delle condizioni svantaggiose per il resto della società, ad esempio quando vengono favorite assunzioni per amici o familiari intaccando così un normale processo meritocratico di assunzione.

La presenza in Italia di organizzazioni mafiose comporta una riflessione sul capitale sociale del Mezzogiorno. Tuttavia non si può ascrivere solo a questo fenomeno la presenza di capitale sociale negativo. In Italia e soprattutto nel Sud, reti relazionali positive (familiari o amicali) diventano molto spesso strumenti antimeritocratici che incidono sulla capacità di crescita delle regioni meridionali.(Putnam, 1993)

1.10 Capitale sociale e sviluppo economico

1.10.1 Le indagini *cross-country*

Al contrario delle analisi eseguite da Putnam (1993, 2000), altri autori (Knack e Keefer, 1997), in un'indagine *cross-country*, hanno individuato come l'associazionismo non sia una determinante dello sviluppo economico. Al contrario, alla base del progresso economico ci sarebbero la fiducia e le norme di cooperazione civica. Come infatti sosteneva Arrow (1972), la fiducia è un'importante fattore per lo sviluppo in quanto riduce i costi di transazione.

Transazioni che richiedono un alto tasso di fiducia sono in generale difficili da monitorare, come ad esempio scambi che richiedono pagamenti futuri, o contratti d'impiego che prevedono il raggiungimento di obiettivi difficilmente misurabili. Allo stesso modo, gli individui che vivono in società ad alto tasso di fiducia spenderebbero meno per proteggere i propri interessi dall'essere espropriati nelle transazioni economiche, richiederebbero meno contratti scritti, le contestazioni sarebbero meno frequenti e si spenderebbero meno soldi per proteggere i propri beni da violazioni della proprietà privata.

D'altra parte invece, una bassa fiducia scoraggerebbe gli investimenti, in quanto l'imprenditore deve spendere più tempo e denaro a monitorare eventuali sottrazioni di idee innovative da parte dei *partner*, impiegati, fornitori. Le società caratterizzate da alti livelli di fiducia sono invece meno dipendenti da istituzioni formali per rinforzare gli accordi. I mercati creditizi informali basati su una forte fiducia interpersonale possono facilitare gli investimenti, anche se non ci sono strumenti di tutela formali degli stessi. Queste società avrebbero un ritorno maggiore in termini di capitale umano, e non solo in termini di capitale fisico. Infatti, laddove la fiducia aumenta l'accesso al credito da parte

delle fasce della popolazione più povere, queste riescono ad accedere all'istruzione secondaria, ottenendo così migliori possibilità lavorative accedendo a professioni più qualificate, innalzando il proprio *status* sociale e migliorando le *performance* economiche del Paese (Knack e Keefer, 1997).

Le norme della cooperazione civica possono essere d'altronde collegate allo sviluppo economico allo stesso modo della fiducia. Le norme cooperative agiscono come un limite al *self-interest*, aumentando la contribuzione delle persone alla realizzazione dei beni pubblici. Si può fare riferimento in questo caso alla teoria dei giochi, in particolare al dilemma del prigioniero. All'interno di piccole comunità i giochi sono ripetuti e i disincentivi ad una deviazione dall'accordo sono spesso talmente elevati che l'equilibrio si colloca nella soluzione efficiente. Le norme civiche quindi sono i risolutori efficienti del dilemma del prigioniero, in quanto non impongono al regolatore di porre costosi incentivi o disincentivi esterni.

Inoltre la fiducia e le norme civiche possono migliorare le performance economiche anche in via indiretta attraverso il miglioramento del sistema politico, la qualità delle politiche economiche, incidendo sul livello e il carattere della partecipazione politica dei cittadini.

Putnam (1993) ha dimostrato, ad esempio, che il governo regionale del Nord e Centro Italia, regioni con un livello elevato di fiducia e norme civiche, offre servizi pubblici più efficienti dei governi regionali del Sud. Nel Sud Italia, Putnam ha riscontrato evidenze di una tendenza dei regolatori regionali a dedicare la loro attività a scopi personali. Knack(1992) ha rilevato le stesse evidenze negli Stati Uniti. In particolare la fiducia interpersonale sembrava associata alle attitudini partecipative alla politica: un aumento puntuale della fiducia era correlato ad un aumento dell' 8,6% della probabilità del voto, e valori simili sono stati riscontrati per l'interesse nelle campagne politiche, con l'idea del voto come dovere civico.

Riprendendo il discorso già fatto in precedenza, misurare il capitale sociale e, nel caso di Knack e Keefer(1997), la fiducia e le norme civiche, risulta assai complesso e inesatto. Tuttavia i due autori utilizzano degli indicatori che seppur inesatti risultano

consistenti con i dati provenienti da fonti indipendenti (World Value Survey) Analizzando i dati ottenuti, gli autori hanno rilevato come la fiducia sia molto correlata con la crescita, pur tenendo in considerazione l'effetto che hanno altre variabili educative studiate da Barro (1991) sulle performance economiche.

Lo studio di Knack e Keefer (1997) rimane uno studio pionieristico nell'ambito della determinazione dell'effetto del capitale sociale sulle *performance* economiche, e in quanto tale non risulta privo di errori. Glaeser et al. (2000) hanno dimostrato, ad esempio, come le domande poste agli intervistati dagli autori non calcolassero la fiducia, quanto più l'affidabilità.

La letteratura più recente(in particolare, Zack e Knack, 2001) ha contribuito a ribadire e rafforzarne i risultati ottenuti. Altri autori (Beugelsdijk e Van Schaik, 2005) sono riusciti a generalizzare l'ipotesi di Putnam (1993) secondo cui anche l'associazionismo sarebbe una determinante delle differenze nei *payoffs* economici. Secondo gli autori (2001), l'associazionismo inciderebbe sulle *performance* economiche migliorando il coordinamento collettivo. Zack e Knack (2001) suddividono l'associazionismo in associazionismo passivo e associazionismo attivo. Nell'associazionismo passivo gli autori distinguono due gruppi, i *Putnam Groups* composti da membri di gruppi religiosi, gruppi legati all'educazione, arte,musica o attività culturali, e gli *Olson Groups*, composti da membri di sindacati, partiti politici e associazioni professionali. Il risultato più importante del loro lavoro statistico è nell'aver trovato un effetto significativo e robusto dell'associazionismo attivo nei confronti della crescita economica e delle differenze tra gli Stati considerati.

Lo studio di Knack e Kneefer (2001), come gli altri studi sulla relazione tra capitale sociale e crescita (Zack e Knack, 2001; Beugelsdijk e Van Schaik, 2005) non sono privi di limiti, innanzitutto, come già anticipato in precedenza, la difficile determinazione di una definizione univoca di capitale sociale. Da questo emergono sostanziali differenze tra gli studi, pur rimanendo un punto fermo: il capitale sociale mostra una significativa e importante correlazione con le *performance* economiche.

1.10.2 Capitale sociale e istituzioni

Un altro settore di ricerca sull'effetto del capitale sociale sullo sviluppo economico riguarda il rapporto che intercorre tra capitale sociale e istituzioni. La letteratura sull'argomento, volta a considerare il rapporto che esiste tra il capitale sociale, le istituzioni e la crescita economica è molto ampia. Tra i tanti contributi è opportuno citare McMillan and Woodruff (1999) che nella loro analisi dei *managers* delle imprese manifatturiere in Vietnam hanno trovato una prima importante correlazione tra capitale sociale e crescita nel caso in cui i fattori istituzionali siano deboli e i diritti di proprietà non garantiti. Un altro importante studio è quello compiuto da Beugelsdijk e Smulders (2003) su 54 cittadini dell'Unione Europea, basato sull'analisi dell'associazionismo e sull'importanza della famiglia e della rete amicale. Gli autori hanno rinvenuto importanti risultati sulla differenza tra *bridging* (effetto positivo) e *bonding* (negativo) *social capital* sulla crescita economica. Uno dei lavori più importanti, soprattutto perché riguarda direttamente l'Italia è la ricerca di Guiso, Sapienza e Zingales (2005), i quali analizzando il nostro Paese hanno individuato un effetto positivo del capitale sociale sulla crescita economica, riscontrando tale effetto in misura molto più marcata in condizioni istituzionali più deboli.

Tuttavia tutti questi studi rimangono ad un micro livello, ovvero si soffermano sull'analisi di piccole o medie aree affini da un punto di vista culturale. Il limite fondamentale risiede principalmente nella mancanza di uno studio *cross-country*. Uno studio indicativo in questo senso è stato condotto da Ahlerup, Olsson e Yanagizawa (2007). Analizzando un campione molto numeroso e diverso da un punto di vista culturale i dati trovati a livello micro vengono confermati. In modo simile agli investimenti in capitale fisico, anche l'accumulazione di capitale sociale avrebbe effetti non lineari sullo sviluppo economico a seconda del livello istituzionale in cui è inserito. Più le istituzioni sono deboli più il capitale sociale assumerebbe un ruolo rilevante come sostituto delle stesse, mentre in presenza di forti istituzioni il ruolo spettante al capitale sociale diminuirebbe. Per portare un paragone esemplificativo, un aumento unitario dell'indice di capitale sociale (calcolato dagli autori) porterebbe ad un aumento del Pil

dell'1,8% in Nigeria e dello 0,3% in Canada. Questi dati arrivano a sostegno dell'azione della Banca Mondiale volta a rafforzare nei Paesi in via di sviluppo non solo le istituzioni, ma anche il capitale sociale, attraverso l'associazionismo o azioni per rafforzare la fiducia tra gli attori sociali.

La relazione che intercorre tra istituzioni, capitale sociale e crescita è determinante in questo elaborato. Il Mezzogiorno presenta infatti livelli istituzionali molto bassi, con diritti di proprietà molto spesso non garantiti (si può pensare ai casi in cui un commerciante che rifiuta di pagare il pizzo è vittima di atti vandalici nei confronti del proprio negozio) e al tempo stesso un basso capitale sociale. Si potrebbe argomentare che una crescita di quest'ultimo potrebbe portare a migliori performance economiche, in attesa di un cambio istituzionale.

1.10.3 Causa ed effetto

È bene ricordare che le correlazioni positive non indicano alcun nesso di causalità. Del resto questo tema è ancora aperto e di difficile soluzione, anche se gli esperimenti sociali analizzati in precedenza, uniti alla teoria economica, sembrerebbero propendere per il nesso di causalità. Inoltre, la definizione di capitale civico di per sé contiene un nesso di causalità: è infatti definito come “l'insieme dei valori e delle credenze condivise da una comunità che aiutano i suoi membri a superare i problemi di *free riding* nel perseguimento di attività utili per il complesso della comunità” (Guiso, Sapienza e Zingales, 2011)

Robert Putnam (1993,2000) nei suoi lavori ha tentato di indagare se appunto il capitale sociale rappresenti una causa o un effetto dei benefici associati ad esso. Una prima risposta che l'autore ha fornito, osservando i livelli di capitale sociale negli Stati Uniti, fa riferimento ai livelli regionali di impegno civico: se questi fossero mutevoli, allora la correlazione tra capitale sociale e altri fattori sociali come il rendimento scolastico e la salute pubblica potrebbe riflettere l'effetto di quest'ultimi sul capitale sociale. Invece ciò che viene dimostrato è come il capitale sociale sia fortemente radicato e consolidato.

Questo secondo Putnam (1993) sarebbe una prova a favore dell'interpretazione in termini di causalità più che di effetto.

Un recente lavoro di De Blasio e Nuzzo (2010a) ha invece preso in considerazione le stesse variabili osservate da Putnam in Italia nel lavoro del 1993, attualizzandole e attraverso un'analisi econometrica giungendo alla conclusione che esiste un nesso di causalità del capitale sociale su alcuni fattori, responsabili a loro volta dello sviluppo economico (produttività del lavoro, partecipazione femminile al mercato del lavoro, imprenditorialità).

1.11 Il capitale sociale in Italia

1.11.1 Il confronto con l'Europa

Prima di entrare nel merito dell'oggetto di questo elaborato, ovvero il capitale sociale nel Sud Italia, si è deciso di descrivere la situazione del capitale sociale riferito al panorama europeo, attraverso l'analisi del rapporto sul capitale sociale elaborato da Eurobarometer (2006).

Il rapporto in questione utilizza dei dati elaborati sulla base di indicatori costruiti per il calcolo di una moltitudine di aspetti del capitale sociale. Inizialmente il rapporto si basa sul contesto sociale dei singoli Stati con elaborazioni riguardanti la reputazione della democrazia, del vicinato, servizi pubblici, qualità dell'aria, il lavoro, la salute, la relazione con i colleghi, con i familiari e la vita sociale in generale. Dopo di che, il questionario entra più specificatamente negli aspetti del capitale sociale, analizzando il capitale sociale informale, la fiducia e i valori, le reti (associazioni) e la vita civica e politica.

Come emerge l'Italia nel contesto europeo?

Le differenze interregionali sono molto nette, con un Sud Italia fortemente arretrato e un Nord Italia con livelli di capitale sociale sopra la media europea. Tuttavia è importante

avere in mente come l'Italia in media si classifica rispetto agli altri Paesi.

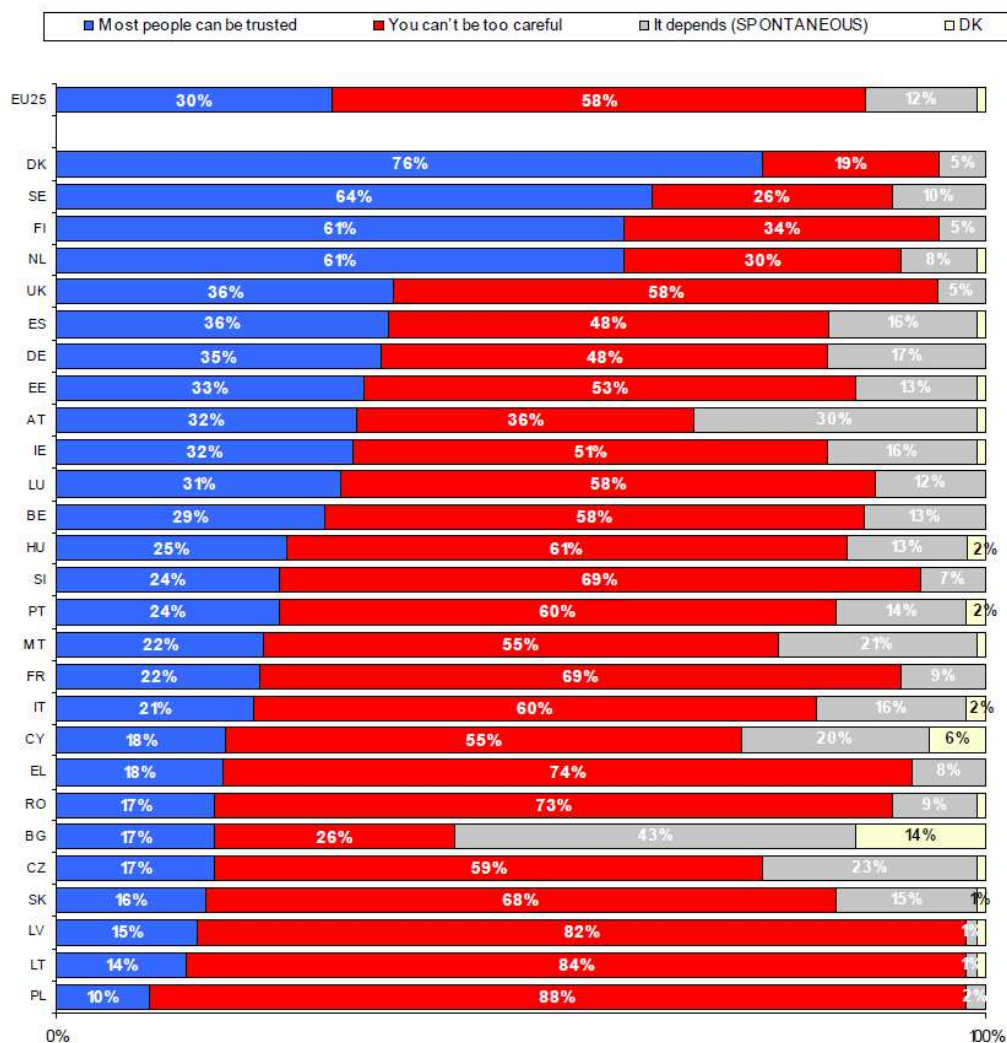
La prima sezione della ricerca riguarda il sistema Paese nel suo complesso. Gli italiani dimostrano di non essere soddisfatti del funzionamento della democrazia. Solo il 37% contro un media europea del 49% si è dimostrato soddisfatto del sistema democratico del Paese. Ai vertici di questa classifica (come in molte delle classifiche spiegate in seguito) si trovano i Paesi Scandinavi (Svezia, Danimarca, Finlandia)

I restanti indicatori di questa sezione del rapporto Eurobarometer sono decisamente descrittivi della condizione del nostro sistema paese in termini di fiducia nello Stato, in fondo alla classifica per molti indicatori, tra cui la qualità dell'aria, dei trasporti pubblici, del sistema educativo. Per questo lavoro è particolarmente significativo approfondire il ruolo che riveste la fiducia nei rapporti di vicinato e nei rapporti con i colleghi di lavoro, dove l'Italia si classifica rispettivamente penultima e terzultima. Questi indicatori sono decisivi nell'identificare un problema di carenza, non solo di capitale sociale ma anche di fiducia istituzionale, che come abbiamo visto in precedenza sono fortemente legate, anche se bisogna comunque tenere in considerazione le differenze interregionali italiane.

Il secondo aspetto del questionario riguarda nello specifico la fiducia. Anche in questo caso, le risposte degli italiani intervistati fanno intravedere una bassa fiducia verso gli altri attori sociali. Alla domanda: "In generale, pensi che la maggioranza delle persone meriti fiducia oppure bisogna prestare attenzione?". Le risposte segnano un decisivo distacco tra i Paesi nordici (Danimarca, Olanda, Finlandia e Svezia), dove circa il 65% pensa che ci si possa fidare della maggioranza degli individui meritino fiducia, mentre gli altri Paesi europei che si attestano attorno al 30%. L'Italia, ancora una volta, mostra una decisa scarsa fiducia nei confronti delle altre persone con un valore pari al 21%.

Figura 1. La fiducia negli altri nell'indagine Eurobarometer

Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?



Fonte: Eurobarometer, 2006

Altra caratteristica studiata dal rapporto riguarda l'importanza della famiglia e degli amici nella propria vita sociale. In questo caso si poteva ipotizzare che l'importanza della famiglia in Italia avesse livelli superiori alla media europea. In realtà, come emerge dall'elaborazione Eurobarometer non è affatto così. L'importanza della famiglia è molto

alta (il 97% ritiene sia importante, il 3% no), tuttavia un valore inferiore a quasi tutti gli altri Paesi europei. Tuttavia il dato più rilevante è l'importanza data alla rete amicale. Solo il 92% degli italiani ritiene che la rete costituita dagli amici sia importante per la vita; dato che è superiore solo alla Lituania e alla Romania ma ben inferiore alla media europea (95%), e nettamente inferiore ancora una volta ai Paesi Scandinavi (attorno al 98%).

Il rapporto analizza anche il capitale sociale informale analizzando le reti informali di supporto. Emerge che gli italiani ottengono un valore nettamente inferiore ad altri Paesi per quanto riguarda le motivazioni che spingono a rapportarsi con le proprie reti. Mentre altri Paesi sottolineano l'importanza di parlare di problemi personali, richiedere un aiuto (anche monetario), prendersi cura di familiari (ad esempio *baby sitting* gratuito), in Italia la percentuale di individui che si presta ad avere questo aiuto è molto inferiore alla media europea. Ancora più drammatica è la situazione attiva, ovvero quando una persona si presta a fornire un aiuto concreto a livello di conforto, risoluzione di problemi, prestiti monetari.

L'ultima sezione del rapporto, riguarda l'associazionismo che come abbiamo visto precedentemente è uno dei capisaldi della letteratura sul capitale sociale. In Europa circa il 30 % degli individui fanno attività di volontariato contro il 21% in Italia. Emerge ancora un forte *deficit* italiano, che fa classificare il nostro Paese in fondo alla classifica, superando solo Spagna e Portogallo. Ciò che stona in queste risposte è che alla successiva domanda, “Quanto è importante l'attività di volontariato nella tua vita?” Paesi con bassa partecipazione a questo tipo di attività sono quelli che per la maggior parte delle persone reputano importante il volontariato. Ovvero, in altri Paesi se un individuo reputa importante l'attività di volontariato si attiva per farla, mentre in Paesi come l'Italia si reputa importante ma solo una bassa percentuale si impegna a svolgere attività di volontariato.

1.11.2 La distribuzione di capitale sociale in Italia: differenze interregionali

Il successo del termine capitale sociale soprattutto nelle ricerche sociologiche e delle scienze politiche deriva dal lavoro di Robert Putnam (1993) , un importante affresco in cui l'autore tenta di determinare le differenze interregionali italiane in base alle differenze di capitale sociale. La tesi fondamentale è che la bassa qualità delle istituzioni delle regioni del Mezzogiorno non dipenda da un minor sviluppo economico, ma dal minore capitale sociale, *deficit* che deriva da profonde ragioni storiche.

L'indagine di Putnam (1993) utilizza 4 indicatori:

- il voto di preferenza;
- affluenza alle urne nei referendum;
- il numero di lettori di giornali;
- diffusione di associazioni sportive e culturali.

In questo elaborato si è deciso di prendere come riferimento il lavoro di Cartocci (2008), in quanto si tratta di una ricerca più recente in cui l'autore ha inoltre cercato non solo di ripetere la ricerca, adattandola al tempo e al contesto, ma anche di migliorare gli indicatori utilizzati:

- diffusione della stampa quotidiana;
- livello di partecipazione elettorale;
- diffusione di associazione sportive di base;
- diffusione di donazioni di sangue.

I primi due rilevano aspetti della relazione tra i cittadini e comunità politica, attraverso diverse modalità di partecipazione. Votare è una partecipazione “visibile”, mentre leggere i giornali è una forma “invisibile”. In realtà questa partecipazione è considerata

dall'autore come il livello minimo, ma rappresenta comunque un interesse. Infatti dietro la lettura di un giornale c'è la volontà di essere aggiornati sugli avvenimenti che riguardano la comunità.

Gli altri due indicatori mirano in modo più efficace a generare network di socialità, legami tra gli individui e soprattutto contengono una forte dimensione oblativa.

1.11.3 La diffusione dei giornali

Per quanto riguarda la diffusione dei giornali in Italia dalla ricerca emerge una profonda differenza tra Nord e Sud. Si passa dai 145,63 giornali ogni 1000 abitanti della Lombardia, ai 25,98 della Basilicata.

1.11.4 La partecipazione elettorale

La partecipazione elettorale vede ancora un forte deficit del Mezzogiorno, con la forte partecipazione elettorale nel Centro Italia. La regione con l'affluenza più alta è l'Emilia Romagna con il 65% degli elettori. All'ultimo posto troviamo le regioni del Mezzogiorno Molise, Campania, Sicilia e Calabria con poco più del 40%.

La partecipazione elettorale è tuttavia un indicatore ambiguo, in quanto può nascondere voti clientelari (Cartocci, 2008)

1.11.5 Le donazioni di sangue

La donazione di sangue è l'indicatore di una situazione di dono disinteressato. Infatti si dona gratuitamente e soprattutto senza conoscere il beneficiario di tale donazione. Infatti in questo modo manca la possibilità di ricambiare il dono ricevuto. Le donazioni di sangue sono un valore non solo in quanto dono ma anche perché si attua attraverso una rete di associazioni.

Anche in questo caso le regioni del Centro e del Nord ottengono il primato per il numero di donazioni e all'ultimo posto troviamo le regioni meridionali. Tuttavia il lavoro di Cartocci effettuato a livello di provincia fa emergere delle importanti differenze: ad esempio si scopre che al Nord ci sono province come Vercelli e Como con meno di 15 donatori ogni 1000 abitanti mentre al Sud province come Matera e Ragusa con più di 30 donatori ogni 1000 abitanti.

1.11.6 Associazionismo sportivo

L'associazionismo sportivo può essere considerato un indicatore di capitale sociale perché rappresenta una libera volontà e capacità di associazione tra cittadini. Offrire tempo e denaro per un'associazione e allo stesso tempo permettere ai cittadini di partecipare attivamente alle associazioni costituisce una forma di capitale sociale.

La rilevanza delle organizzazioni e dei tesserati risiede sia nel ruolo svolto all'interno delle associazioni sia nel contributo all'inclusione sociale. Anche in questo caso a esclusione della provincia di Matera, il Mezzogiorno presenta un livello di associazioni molto basso rispetto alle regioni centrali e del Nord.

1.11.7 Sintesi sulle differenze interregionali del capitale sociale

Emerge una notevole affinità tra i vari indicatori. La partecipazione elettorale assomiglia molto alla mappa delle associazioni sportive e i donatori di sangue. In termini generali bisogna distinguere due macro-aree. Da un lato il Centro-Nord ricco di capitale sociale e dall'altro il Centro-Sud, del quale è povero. Il confine invisibile del capitale sociale separa Toscana, Marche e Umbria da Lazio e Abruzzo. Al Nord si trovano delle eccezioni: Vercelli, Varese, Sondrio, Imperia, Macerata e Ascoli Piceno, mentre al Sud si intravedono tre province virtuose: Sassari, Rieti e Matera.

Una prima considerazione riguarda la non significatività delle aree metropolitane, infatti Bologna, Firenze e Milano sono pienamente integrate con i valori regionali così come Napoli e Palermo.

La seconda considerazione è invece molto preoccupante. Cartocci effettua un'analisi dei risultati ottenuti confrontandoli con quelli ottenuti da Putnam. L'indice di correlazione è pari a + 0,93. Questo significa che in più di vent'anni non c'è stato un cambiamento significativo nello stock di capitale sociale.

Capitolo 2

Il Mezzogiorno: sviluppo economico e capitale sociale

2.1 L'analisi di Putnam

Dalla pubblicazione del lavoro del 1993 di Robert Putnam, si ottengono tre proposizioni principali:

- 1) Rispetto alle aree centro-settentrionali del Paese, il Sud avrebbe una minore dotazione di capitale sociale;
- 2) La scarsità relativa di capitale sociale spiegherebbe l'inferiore livello di sviluppo economico osservato nel dopoguerra;
- 3) Le dotazioni di capitale sociale sono persistenti nel tempo.

2.1.1 La prima proposizione

Per quanto riguarda la prima proposizione, molti lavori (alcuni dei quali già esaminati in precedenza come Knack e Keefer, 1997 e Zack e Knack, 2001) hanno tentato di elaborare delle *proxy* di definizione del capitale sociale. L'elaborazione di queste serie storiche approssimate del capitale sociale hanno confermato la proposizione di Putnam. Con qualunque *proxy* si misuri il capitale sociale, il Mezzogiorno presenta sempre dei livelli inferiori rispetto all'Italia settentrionale. Un'importante ricerca (Nuzzo, De Blasio, 2010a) mostra come a parità di sesso, età, reddito, istruzione, stato di famiglia, presenza di figli e occupazione nel Mezzogiorno, quattro indicatori molto importanti del capitale sociale sono comunque risultati significativamente inferiori: interesse per la politica, minore attività associativa, una maggiore propensione all'utilizzo dei legami familiari per ottenere benefici nel mercato del lavoro e rapporti con la pubblica amministrazione.

2.1.2 La seconda proposizione

La seconda proposizione, come abbiamo visto in precedenza, è oggetto di ampi dibattiti, anche se sembra esserci oggi una certa sicurezza nell'affermare tale ipotesi. Per ottenere una risposta bisogna ricorrere alla terza proposizione, in altre parole bisogna mettere in correlazione accadimenti storici lontani tra loro con le attuali caratteristiche socio-culturali. Questo filone di ricerca prende spunto dal “nuovo istituzionalismo” che trova i suoi principali sostenitori in Acemoglu e Johnson (2006).

Putnam sostiene che i sistemi di governo medievali hanno avuto un ruolo importante nel determinare le odierne dotazioni di capitale sociale. Una pubblicazione d'interesse su quest'argomento è costituita dal lavoro di Nuzzo e De Blasio (2010b) dove viene messa in relazione l'Indagine sui bilanci delle famiglie della Banca d'Italia con le dotazioni di capitale sociale. Queste ultime sono indagate costruendo una *proxy* della partecipazione elettorale al voto nei referendum dal 1946 al 1990. Questo serve a “catturare” le differenze in termini di civismo tra Nord e Sud (affluenza pari all'85% al Nord e al 70% al Sud). Gli *outcome* economici vengono valutati a partire da tre variabili misurate a livello individuale: produttività del lavoro, imprenditorialità e partecipazione femminile al mercato del lavoro. Nella letteratura economica questi fattori hanno una forte correlazione con la crescita economica. Si possono analizzare numerosi casi in cui i vari fattori concorrono alla creazione dell'*output*:

- In primo luogo il fatto che aree con minore capitale sociale presentano una minore produttività del lavoro legata a comportamenti non professionalmente corretti da parte dei dipendenti. La maggiore tendenza a ricercare lavoro attraverso reti personali può creare un inefficiente impatto sul processo di domanda e offerta di lavoro;
- la scarsità di capitale sociale potrebbe creare un peggior funzionamento del mercato del credito;
- il basso livello di capitale sociale influisce sulla propensione degli individui a intraprendere un'attività in proprio;
- aree con scarso capitale sociale sono caratterizzate da norme sociali meno

favorevoli per il lavoro femminile.

Come si può appurare, tutte queste condizioni sono caratterizzanti delle regioni dell'Italia meridionale. Lo studio cui si sta facendo riferimento propone una stima della seconda proposizione (la scarsità relativa di capitale sociale in funzione dell'inferiore livello di sviluppo economico osservato nel dopoguerra) mostrando la correlazione tra la partecipazione referendaria locale e i tre *outcome* economici individuali. I risultati mostrano una correlazione positiva anche se in alcuni casi è debole e non significativa statisticamente.

2.1.3 La terza proposizione

Il punto successivo della trattazione risponde al dilemma su causalità o semplice correlazione tra le variabili e si basa sulla terza proposizione (le dotazioni di capitale sociale sono persistenti nel tempo). Utilizzando gli stessi dati, oggetto delle analisi di Robert Putnam (1993), si possono confrontare le differenze nella partecipazione elettorale nel dopoguerra con le performance economiche oggi. Tali fattori sono per assunto non correlati tra loro.

Le stime ottenute sono molto rilevanti: il capitale sociale spiega arriva a spiegare circa un terzo delle differenze osservate per la produttività del lavoro tra Centro Nord e Mezzogiorno, due terzi della partecipazione femminile al mercato del lavoro e un quinto del grado di imprenditorialità. Queste stime confermano la causalità del rapporto tra capitale sociale e *performance* economiche.

Gli autori rigettano l'idea secondo la quale lo *stock* di capitale sociale sia difficilmente modificabile e quindi l'idea di persistenza di capitale sociale. Naturalmente non si può escludere che le radici storiche abbiano un effetto sulle differenze di sviluppo odierne, tuttavia si può stabilire come il capitale sociale sia incrementabile e conseguentemente ci possa essere uno sviluppo concreto del Mezzogiorno grazie ad un intervento sulla dotazione di questo fattore così rilevante.

Del resto l'idea della persistenza non trova riscontro con un'analisi storica italiana: la

differenza economica tra Sud e Nord ha infatti cambiato segno più volte lungo i secoli. Secondo delle evidenze empiriche, ci sono stati periodi in cui il capitale sociale non è stato correlato a differenze economiche. North (1991) ha proposto una soluzione per queste differenze: secondo l'economista americano con lo sviluppo dell'economia di mercato è diventato fondamentale l'apporto del capitale sociale nel ridurre i costi di transazione, che sono andati aumentando con l'aumentare della specializzazione.

Stabilito il ruolo fondamentale del capitale sociale nello spiegare le differenze economiche in Italia, l'obiettivo di questa seconda parte dell'elaborato cerca di tracciare le differenze storiche e attuali tra Nord e Sud da un punto di vista economico e sociale.

2.2 Evoluzione del capitale sociale nel Mezzogiorno

Tra Cinquecento e Settecento si è affermato lo Stato moderno, con la fine della supremazia delle libertà comunali e la crescita sempre maggiore di potere degli stati nazionali. Le istituzioni non erano ancora mature e in grado di collaborare, di “cooperare” con i cittadini. Sono nate così le prime rivoluzioni nelle capitali europee in grado di modificare situazioni socioculturali fino ad allora ampiamente affermate come la servitù della gleba. In Italia le riforme vennero importate dall'estero, così come sarebbe avvenuto più tardi con l'arrivo del giacobinismo ad opera di Napoleone Bonaparte. La repubblica partenopea nacque da un'insurrezione e rappresenta l'eccezione in Europa, in quanto prima sovranità laica tra le tante sovranità cattoliche. Le regioni del Sud inoltre furono le vere protagoniste dell'unificazione italiana. Le stesse idee federaliste e liberiste che animarono Cattaneo, si possono ritrovare in Ferrara a Palermo, così come i moti risorgimentali hanno inizio nel 1820 in Sicilia (Casavola, D'Antone 2011).

L'economia italiana in quel periodo era fortemente caratterizzata da una spesa pubblica correttamente distribuita, volta a finanziare l'istruzione e la costruzione infrastrutturale coinvolgendo anche capitali esteri, mentre l'industrializzazione era garantita attraverso il ricorso al protezionismo e alla notevole domanda interna spinta

anche dai forti investimenti pubblici. In questo particolare periodo storico la cultura civica italiana crebbe in modo unitario senza forti divaricazioni tra Nord e Sud, grazie ad un'attenzione alla lotta all'analfabetismo, alla creazione di leghe, casse rurali, cooperative di lavoro e di consumo. Sia al Nord sia al Sud nacquero dei movimenti di contadini, operai e studenti per il riconoscimento di nuovi diritti, costituendo i primi gruppi di ispirazione socialista e popolare. In Sicilia, Campania e Puglia erano sindaci un notevole numero di socialisti e popolari. Un esempio di forte attivismo del Sud è dimostrato dal fatto che più comuni siciliani aderirono all'Associazione nazionale dei comuni italiani rispetto ai comuni toscani (Gaspari, come in Casavola e D'Antone, 2011). È proprio al Sud inoltre che nacquero dei progetti di partito di massa: il Partito popolare di Sturzo e il Partito comunista di Gramsci. A contrastare questa simile distribuzione di capitale sociale, emerge tuttavia il dato statistico della debolezza dell'economia meridionale rispetto a quella settentrionale (circa il 53% del Pil). Questa differenza non esisteva nel momento dell'Unità d'Italia o fino agli anni novanta dell'Ottocento; infatti in questo periodo lo Stato aveva sostenuto la creazione di un'industria con le pesanti manovre già analizzate in precedenza. Il protezionismo ha probabilmente costituito la causa del danneggiamento dell'economia agricola del Sud. Tuttavia il divario crebbe lentamente sino alla prima guerra mondiale, la quale arrivò a creare un notevole divario di crescita tra le due economie.

Focalizzando l'attenzione sulla coesione sociale del Mezzogiorno, si può rintracciare una forte presenza di quest'ultima anche nel primo dopoguerra e durante il miracolo economico. Un dato significativo è costituito dall'impegno dimostrato nella convergenza dell'istruzione, nella tipologia di consumo e delle abitudini culturali. Infatti in questo periodo si passa dal 52,7% del Pil del Nord nel 1951 al 60,3% nel 1971. Si è giunti così fino agli anni settanta-ottanta del Novecento (il periodo preso in esame da Putnam, 1993) dove si è assistito ad un nuovo lungo ciclo di divergenza tra Nord e Sud.

Gli elementi che hanno condotto a questa separazione in termini di capitale sociale e di crescita economica sono rintracciabili nella fine del sistema di Bretton Woods, negli *shock* petroliferi che crearono le svalutazioni e l'evasione fiscale, e che fecero la fortuna

delle regioni del Nord ma portarono al collasso le regioni meridionali (Casavola e D'Antone, 2011). Si può ritenere che l'industrializzazione obbligatoria che emerse in quel periodo per il meridione, avvenuta attraverso il largo uso di incentivi fiscali e quantità fissate di imprese a partecipazione statale, abbia portato all'aumento di un perverso legame tra interessi pubblici, imprese private, partiti politici e organizzazioni mafiose.

2.3 La trappola del capitale sociale

2.3.1 La teoria del “residuo”

La cosiddetta “questione meridionale” vede il Mezzogiorno intrappolato in una situazione di sottosviluppo dove una serie di regolamentazioni e nuove istituzioni non riescono a sortire effetti in grado di svincolare questa parte del Paese dallo stato in cui si trova. Si può appurare dalla teoria sul capitale sociale che queste regole non servono se i cittadini non dispongono di sufficiente motivazione a rispettarle. Buona parte della popolazione si sentirà autorizzata a non rispettarle, di fronte ad uno Stato che viene intravisto come un soggetto che promuove e tutela interessi particolari e non generali (Barca, 2011). Da questo sentimento verso lo Stato, nasce una profonda sfiducia tra cittadino e cittadino e ancora di più tra imprenditore e imprenditore.

Barca (2011) spiega che questo fattore, causa del suddetto circolo vizioso, sarebbe un fattore residuale non immutabile nel tempo se non esistessero casi di concreto miglioramento delle politiche pubbliche in alcuni comuni del Mezzogiorno. Il capitale sociale, per come è stato definito in precedenza, rappresenta quindi questo residuo.

Le teorie neo-istituzionaliste (Acemoglu e Johnson, 2006) interpretano questo residuo in modo ancora più approfondito.

Ci sono tre ragioni per cui un luogo finisce con il trovarsi in una trappola di sottosviluppo, in altre parole in una situazione nella quale coesistono una sotto-utilizzazione del potenziale produttivo e l'esclusione sociale:

- 1) L'esistenza di processi di agglomerazione in atto in altri luoghi: questi processi portano massicci flussi di capitale e lavoro e una forte presenza di incentivi pubblici a favore delle agglomerazioni e creano effetti centrifughi sulle “periferie”;
- 2) l'incapacità delle *élites* politiche di prendere decisioni che permettano di raggiungere il pieno utilizzo del potenziale produttivo locale e promuovere l'inclusione sociale;
- 3) la scelta consapevole delle *élites* locali di prendere decisioni volte a preservare la propria quota di un prodotto dato anziché accrescere tale prodotto.

Tutte queste possibilità possono creare un equilibrio, sia perché la prima ipotesi crea di per sé un meccanismo di *path dependency*, sia perché le *élites* locali non sono sicure che un cambiamento istituzionale assicuri la stessa quota detenuta sul prodotto.

Il cambiamento, secondo le moderne teorie economiche sulla crescita, può avvenire correggendo i processi di agglomerazione esterni o procedendo ad un ricambio delle *élites* politiche. Tuttavia se un processo endogeno di questo tipo risulta impossibile, deve esserci una causa esogena che crei la discontinuità, portando conoscenze e valori dall'esterno, liberando conoscenze e valori interni al luogo. Allo stesso tempo l'azione esogena deve promuovere una buona amministrazione e servizi di qualità in modo che questo possa convincere i cittadini ad un cambiamento di atteggiamento nei confronti della società civile (Barca, 2011).

2.3.2 Fallimento delle politiche pubbliche

Nelle politiche pubbliche che hanno disegnato l'Italia e gli altri Stati d'Europa, l'attenzione alla creazione di capitale sociale non è quasi mai stata una priorità dei governi. La maggior parte di queste politiche si basa sulla teoria del *big push* di Rosenstein-Rodan del 1943, la quale sosteneva l'idea dello Stato come agente promotore dello sviluppo industriale in due fasi: dapprima attraverso l'approntamento delle infrastrutture di base, e successivamente la localizzazione dell'industria nel

Mezzogiorno, spinta dall'azione statale. Tale tesi si basa sul fatto che lo sviluppo industriale genera un miglioramento del contesto sociale, civile e istituzionale (Cannari, Magnani e Pellegrino, 2009:27-30)

Tale concezione è stata ribaltata con la Nuova Politica Regionale (Npr) ad opera dell'allora ministro del Tesoro Carlo Azeglio Ciampi (Cannari, Magnani e Pellegrino, 2009: 25-26). La Npr si basava sul capitale sociale come motore per migliorare l'efficienza e l'equità; si tentava di promuovere esternalità positive nel Mezzogiorno, un luogo dove per ragioni storiche già esaminate il contributo statale era stato pressoché assente. Lo spunto teorico di questa nuova “filosofia” della crescita è l'approccio *place based*, il quale si fonda sullo sviluppo delle relazioni fra i soggetti presenti sul territorio, costruendo rapporti di fiducia fra i vari soggetti per creare dei vantaggi localizzativi superiori ai costi di congestione.

In pratica, la Npr si concretizzava in un tentativo di ammodernamento delle amministrazioni tesa a decentrare le competenze e a rafforzare le capacità delle amministrazioni a tutti i livelli.

La scelta della Npr portava con sé due corollari:

- 1) Riduzione dell'uso di strumenti di incentivazione diretta e aumento di politiche di investimento pubblico;
- 2) Promozione di strumenti di sviluppo basati sulla promozione di sistemi imprenditoriali locali;

Pur essendo basata sulle migliori intenzioni la Npr ha avuto un risvolto pratico limitato, poiché lo spostamento da incentivi a investimenti pubblici è avvenuto in modo molto contenuto. Tuttavia alcune misure hanno avuto attuazione: ad esempio, le azioni di monitoraggio *ex-ante* ed *ex-post* sulla selezione delle imprese agevolate e sulle infrastrutture da finanziare hanno avuto un consistente rafforzamento. Inoltre, l'obiettivo del rafforzamento del capitale sociale si è tradotto anche in nuovi strumenti di promozione dell'imprenditoria locale, con l'obiettivo di consolidare e rafforzare le reti locali.

In oltre dieci anni tuttavia questa politica non ha avuto effetti importanti in termini di riduzione della divergenza Nord-Sud. Il fallimento della Npr è stato indagato in letteratura da autori (come Rossi, 2005) che hanno sostenuto la tesi secondo cui la società da sola può creare il capitale sociale di cui ha bisogno e cercare di introdurlo dall'esterno può avere effetti inutili se non dannosi.

In opposizione a queste ipotesi estreme, la spiegazione più convincente per il mancato risultato della manovra politica di Ciampi, è stata fornita da Barca(2006): la Npr ha faticato ad affermarsi a causa della fitta rete clientelare che ha ammortizzato gli effetti della politica, andando ad avvantaggiare le stesse reti che detenevano il controllo in precedenza. Anche Salvati (2010) ha proposto l'idea secondo la quale la Nuova Programmazione Regionale era basata su idee giuste, in altre parole incidere sulla fiducia e sulla società piuttosto che sullo sviluppo industriale, tuttavia l'errore è stato sottovalutare i deboli raccordi tra istituzioni centrali e regionali.

Concludendo, il ricorso ad una politica di tipo Npr non è di per sé sbagliato. Semmai, una tale politica avrebbe avuto senso se sviluppata in modo più incisivo e contrastando allo stesso tempo i canali clientelari e le contorte vie delle organizzazioni criminali che rappresentano il problema fondamentale dell'implementazione di nuove politiche, seppur virtuose, nel Mezzogiorno.

2.4 Il capitale antisociale del Sud Italia

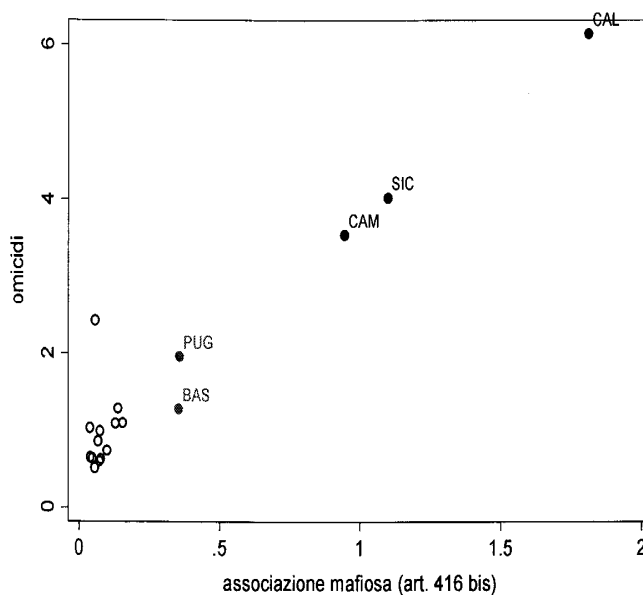
Un elemento chiave nella trattazione del capitale sociale del Sud Italia è rappresentato dal forte radicamento di organizzazioni criminali sul territorio.

Nella definizione di Schelling del 1971 (Commissione Parlamentare D'inchiesta sul Fenomeno delle Mafia e sulle Altre Associazioni Criminali, anche Straniere, 2011) un'organizzazione mafiosa trarrebbe i suoi profitti da:

- 1) Il potere di monopolio nei mercati legali e illegali, ottenuto ed esercitato prevalentemente tramite la violenza;

- 2) il ricatto e la coercizione; racket delle estorsioni e altri crimini predatori ai danni di individui e imprese.

Figura 2. Correlazione tra presenza mafiosa e omicidi



Fonte: CENSIS, 2009

Le associazioni mafiose italiane incidono profondamente il tessuto sociale del Mezzogiorno attraverso omicidi, contrabbando, rapine e altre azioni criminali. Le evidenze empiriche analizzate dalla Banca d'Italia offrono un quadro di correlazione evidente tra il tasso di presenza mafiosa e queste azioni (vedi figura 3).

2.4.1 Fiducia e protezione

Nei territori soggetti di questa analisi, cioè le regioni meridionali italiane, la mafia è in grado non solo di essere una presenza con potere di controllo, ma sfrutta la propria influenza per modellare l'ambiente in cui si trova (Sciarrone, 2009). Dopo aver analizzato in precedenza il ruolo della fiducia nelle transazioni economiche e sociali, si

può indagare il ruolo tra quest'ultima e le organizzazioni mafiose. In particolare, sfruttando una prospettiva sociologica si vede come tra gli obiettivi primari della mafia vi sia proprio la disgregazione della fiducia sociale, la fiducia “impersonale”, con l'obiettivo di poter accrescere la fiducia “personale” che essa è in grado di garantire. Il tentativo è quello di attuare una strategia in grado di cancellare il capitale sociale *bridging*, la rete di relazioni sociali che si possono instaurare con altri cittadini non accomunati da legami di interesse particolare, ma di interesse generale.

Ciò che emerge dal Sud Italia non è il basso livello di fiducia, bensì la sua distribuzione irregolare spostata all'interno delle comunità chiuse. Proprio per questo motivo lo Stato e il mercato non riescono ad affermarsi; non perché vi sia bassa fiducia ma perché quest'ultima è allocata nelle mani sbagliate (Catanzaro, come in Sciarrone 2009) e in gruppi ristretti.

Tuttavia la fiducia “esterna” viene sostituita dalle organizzazioni in modo da garantire le transazioni economiche a loro favorevoli. Il surrogato proposto è la protezione privata. Secondo Gambetta (1992), l'attività primaria è costituita da questa sostituzione, posta in conflitto con lo Stato, che rappresenta, da un punto di vista economico, un servizio che viene acquistato dagli imprenditori razionalmente, nel senso che i costi associati al mancato acquisto del servizio sono eccessivamente elevati.

Si può dire che la mafia induce la domanda di protezione abbassando i livelli di fiducia generale e dall'altra parte predispose l'offerta e si ritrova ad essere in questo campo monopolista, ad esclusione delle lotte intestine delle varie cosche per il controllo su un territorio.

A questa analisi si può aggiungere l'assenza dello Stato nel ripristinare la fiducia che veniva a mancare, non essendo stato in grado di garantire trasparenza e correttezza nelle transazioni economiche, bensì creando molto spesso collegamenti con le organizzazioni mafiose.

L'analisi sul ruolo del capitale sociale sulle prospettive di sviluppo dell'area meridionale del Paese non può prescindere dalla considerazione che una delle

determinanti chiave del moderno assetto del capitale sociale è la presenza tangibile, radicata e invadente dell'economia di tipo mafioso. Il sottosviluppo del Sud Italia è fortemente collegato al fenomeno della criminalità organizzata tramite la presenza di un ricco capitale sociale. Infatti la mafia, nelle sue varie espressioni regionali, rappresenta un tipo di capitale antisociale, in grado di contrapporsi efficacemente agli aspetti virtuosi del suo opposto.

2.4.2 La famiglia come nucleo fiduciario

L'antisocialità di queste organizzazioni criminali risiede nella forte componente *bonding*, incarnata dalla "famiglia", non solo di sangue ma acquisita tramite processi di "iscrizione" basati sulla fedeltà dimostrata, attraverso riti di memoria medioevale (Gratteri e Nicaso, 2009). Il rito di iniziazione serve altresì a creare un confine, un punto di non ritorno per chi entra a far parte del nucleo, segnando la differenza con gli altri. Chi è interno alla "famiglia" gode di una serie di privilegi e di possibilità inaccessibili a chi è all'esterno; non solo, ma chi non fa parte della schiera dei "fedeli" è danneggiato da questo fatto. Questa situazione porta a dei legami interni difficilmente scalfibili: si può immaginare come un tipico gioco economico in cui i benefici di partecipare all'accordo sono molto alti. Di più, deviando dall'accordo, non solo non è detto che aumentino i benefici, ma soprattutto esiste un forte disincentivo quale può essere la morte. Questo legame strettissimo di per sé non sarebbe negativo; avviene infatti spesso che in molte associazioni o cooperative venga privilegiato un legame *bonding* escludendo un capitale sociale che si allarghi alla comunità di riferimento. Ciò che rende problematica la situazione nel Mezzogiorno è il fatto che queste "famiglie" sono dedite ad attività criminali e soprattutto incidono pesantemente nel tessuto sociale, imponendo nuove forme di tassazione ("pizzo") e coercizione, colpendo quell'aspetto sul quale il neo-istituzionalismo preme per favorire lo sviluppo economico, cioè la certezza dei diritti di proprietà.

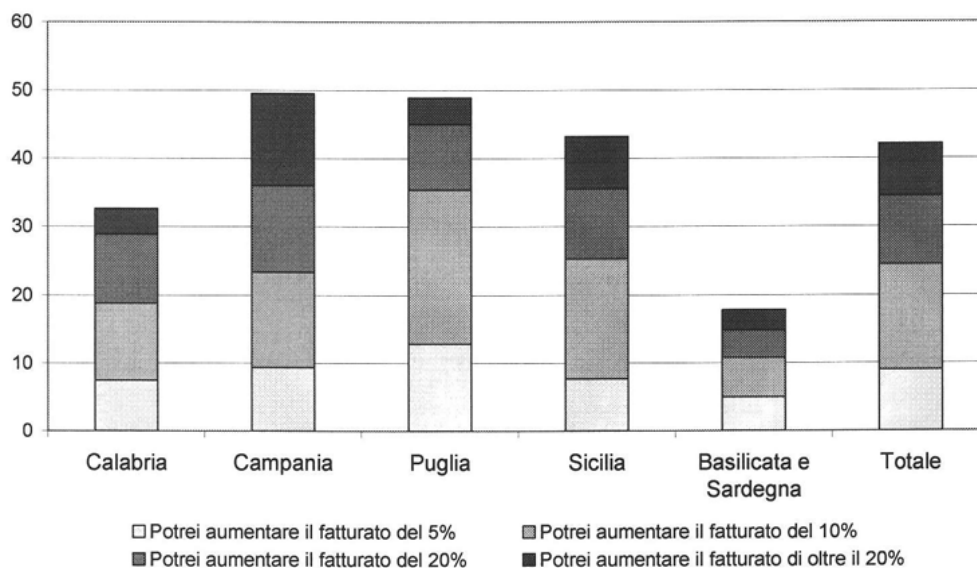
I gruppi mafiosi hanno assunto come modello organizzativo quello familiare, basati su parentele naturali o acquisite artificialmente con matrimoni di interesse volti a

rafforzare la cosca. Più i legami parentali diventano scarsi, più sono necessari questi riti di iniziazione, proprio per evitare uscite troppo facili dalla “famiglia”. Se si analizza il numero di pentiti delle varie associazioni mafiose (Sciarrone, 2009) si ritrova un dato interessante: il minore numero di pentiti appartiene alla 'Ndrangheta e non è un caso che sia l'organizzazione dove i legami familiari (le 'ndrine) abbiano un peso più rilevante; infatti, dove questi sono più forti, la possibilità di *exit* è notevolmente ridotta.

Può capitare, talvolta, che la famiglia intesa come rapporti parentali costituisca più un limite che una risorsa. In questi casi si ricerca una formalizzazione, una spinta verso l'esterno come è accaduto per la mafia siciliana. Da una parte i legami parentali assicurano una protezione e qui si condensano una serie di relazioni strettissime e un saldo capitale sociale, dall'altra la famiglia è vista come un valore strumentale funzionale alle loro strategie tanto da non rifiutarsi di sacrificare legami parentali in favore di legami organizzativi.

Lo stretto vincolo associativo ha permesso di passare da reati comuni a delitti più complessi quali il racket delle estorsioni, la produzione di beni illeciti e la corruzione, i quali sono più remunerativi per il *clan* mafioso ma hanno un costo economico maggiore sulla collettività. Questo è ancora più chiaro se si osserva l'indagine del CENSIS (2009) condotta intervistando 800 imprenditori delle regioni ad alta presenza mafiosa. Il 60% di questi dichiara di subire condizionamenti sull'attività d'impresa da parte della criminalità organizzata, mentre il 40% effetti negativi sul fatturato (vedi Figura 4).

Figura 3. Danno causato alla propria azienda dalla criminalità organizzata.



Fonte: CENSIS (2009)

Risulta pertanto complesso stabilire se queste percentuali siano reali, in quanto può presumibilmente esistere un effetto di sottostima dovuta alla difficoltà di denuncia.

Per capire l'entità di ruolo mafioso nell'imprenditorialità del Mezzogiorno, si può fare riferimento ad una sentenza del Tribunale di Reggio Calabria del 1978 (in Sciarrone, 2009) in cui era esplicitamente descritto come gli imprenditori della Piana di Gioia Tauro "si sono adeguati alla realtà, riconoscendo l'effettività dell'autorità mafiosa e l'inefficienza di quella dello Stato: considerato che, senza sottoporsi alla mafia, era loro impossibile proseguire l'attività, e che il danno derivante dal pagamento delle tangenti era inferiore a quello derivante dai danneggiamenti e dalla cessazione dell'attività, hanno preferito patteggiare preventivamente la "protezione" della malavita organizzata".

Questa espressione rende l'idea di come aprire un'attività imprenditoriale libera in certe aree del Mezzogiorno sia praticamente impossibile e quanto questo fenomeno incida sul progresso economico del Sud Italia.

2.4.3 La mafia e la politica

I costi aggiuntivi sull'attività d'impresa sono solamente una parte dei costi complessivi che la mafia applica alle regioni in cui estende la sua attività criminosa.

Infatti, l'antisocialità della mafia non si esaurisce nel capitale *bonding* ma emerge, soprattutto negli ultimi trent'anni e non limitato alle regioni meridionali, una tendenza a ricercare un capitale sociale di tipo *linking* con l'ambiente politico. La specificità della mafia rispetto ad altre organizzazioni criminali sono state rinvenute proprio nella sua capacità di creare legami con la politica e le istituzioni in generale. La mafia è un fenomeno che pur nella sua natura criminale non si identifica in essa ma tende a svolgere su un territorio delle attività tipiche di quelle normalmente attribuite allo Stato e ottiene anche un consenso sociale.

Dopo il 1982, con l'omicidio di Pio La Torre, è nata l'attenzione giudiziaria verso il legame tra mafia e dimensione politico-istituzionale (Scarpinato, 1985). Tra le leggi approvate per spezzare tale collegamento (confluite successivamente nell'art. 416-ter del c.p.) vi sono:

- 1) lo scioglimento dei Consigli comunali e provinciali per “condizionamento di mafia”;
- 2) la limitazione dell'elettorato passivo relativamente agli enti locale e alle Regioni, nonché la sospensione e la decadenza delle cariche elettive per gli imputati del delitto previsto dal 416-bis;
- 3) la punibilità del “voto di scambio” elettorale con la mafia;

Tuttavia questa terza legge non ha trovato applicazione perché il legislatore ha faticato a capire che i *clan* non forniscono voti in cambio di soldi, ma instaurano un legame con chiunque esca vincitore dalle urne elettorali (Scarpinato, 1985).

Ciononostante, non solo l'infiltrazione mafiosa nella politica non è diminuita, ma in alcuni casi è anche aumentata. Nel corso di un'audizione alla Commissione Parlamentare Antimafia nel 2007, il Procuratore Nazionale Antimafia, ha ribadito che le

mafie continuano a infiltrarsi presso le Amministrazioni pubbliche, e che la 'ndrangheta ha aumentato la propria capacità di ingerenza nell'attività pubblica prelevando risorse finanziarie “quasi esclusivamente pubbliche”. Oltre a questo, le organizzazioni mafiose, in particolare quelle camorristiche, continuerebbero a condizionare i risultati elettorali in consultazioni amministrative, con il fine di orientare a loro favore le scelte politiche. Un ente locale che subisce l'influenza del potere mafioso tende ad erogare dei servizi inferiori da un punto di vista quantitativo e scadenti dal punto di vista qualitativo. Questo finisce con il generare la sfiducia nelle istituzioni, fondamentale nell'accrescimento del capitale sociale “sano”. Questa imparzialità genera invece l'arricchimento del *clan* e l'espansione del suo potere e della rete di legami con il cittadino che, vedendo assente l'istituzione preferisce affidare la protezione e la socialità alle organizzazioni mafiose. Infatti in questi frangenti chi trae beneficio sono il clientelismo e la rete sociale di supporto del *clan*. Nei comuni delle terre di mafia la regola diventa il degrado, l'inefficienza e la cattiva amministrazione, e attraverso il clientelismo e la corruzione si riproduce il consenso. In questo modo il ceto politico è soggetto ad una sorta di selezione naturale dove chi sopravvive è colui disposto a colludere con il *clan*, oppure colui che vive facendo finta che il *clan* non esista.

2.4.4 Il capitale sociale della mafia

Come scrive Sciarrone (2009) l'analisi svolta da Putnam nel 1993 rischia di avere delle derive culturaliste. Si tratterebbe quindi di individuare nella scarsità del capitale sociale del Mezzogiorno una mancanza di senso civico che ha ragioni culturali e storiche. Il senso civico aumenterebbe il capitale sociale che contribuirebbe a raggiungere migliori *performance* economiche; la presenza o l'assenza di senso civico innesterebbero dei circoli virtuosi o viziosi in grado di creare equilibri destinati ad autorinforzarsi.

Sciarrone propone innanzitutto l'idea di un capitale sociale che genera sviluppo solo in determinate circostanze, e in secondo luogo l'idea che certe relazioni siano positive per alcuni gruppi sociali ma negative per altri. Di conseguenza in una società, il capitale

sociale di un gruppo genera conseguenze positive per gli appartenenti alla medesima cerchia ma un danno alla società esterna. Questo è l'esempio delle associazioni mafiose. Infatti in talune situazioni, come sostenuto da Coleman (in Sciarrone, 2009), organizzazioni sociali informali, quando costituiscono un *network* di relazioni denso all'interno di una comunità chiusa, possono ostacolare lo sviluppo economico, impedendo l'emancipazione degli imprenditori dalle relazioni di tipo tradizionale.

Come sostiene Bernard Williams (2000: 3-13) la motivazione che spinge le persone a cooperare si basa su quattro principi:

- 1) coercizione;
- 2) interesse;
- 3) valori;
- 4) legami personali.

Le persone quindi coopererebbero (A) per paura di sanzioni, (B) perché la cooperazione genera un ritorno economico, (C) perché ci sono dei valori etici, morali o religiosi che fanno credere agli individui che cooperare sia giusto e infine (D) perché le persone sono unite da legami familiari o amicali.

Gambetta sostiene come la mafia sia in grado di agire simultaneamente su tutti questi fattori, ma in modo più esplicito sui primi due: coercizione e interesse economico. La combinazione di questi due, in una regione dove, come è stato precedentemente analizzato, il tasso di sfiducia è relativamente elevato, costituisce un forte incentivo alla creazione di legami con le organizzazioni mafiose. La forza dei vincoli e dei benefici portano gli individui vicini alla rete mafiosa ad una razionale accettazione e sostegno, anche se non legati da vincoli di parentela o amicali.

La forza della mafia è basata sulla capacità di *networking* interna, ma soprattutto sulla possibilità di realizzare reti con agenti esterni. Due sono quindi le prospettive che si instaurano: da una parte una tendenza ad una centralizzazione interna dall'altra una

fluidità esterna (Sciarrone, 2009). Come già visto in precedenza, la prima si rifà agli affiliati mafiosi, alla “famiglia” anche in senso allargato e al territorio relativamente circoscritto; la seconda, invece nasce per creare reti di alleanze che possono spaziare oltre all'ambito territoriale di origine dell'associazione mafiosa. Verso l'interno vengono stabiliti dei legami forti basati su un'appartenenza comune con un elevato grado di stabilità, mentre verso l'esterno il legame è meramente strumentale, meno stabile e approfondito, anche se ciò non comporta che il legame determini la densità di rapporti.

La rete di rapporti mafiosi presenta d'altronde un'elevata forza coesiva non solamente all'interno, ma anche nei rapporti che vengono a stabilirsi con l'esterno. Questa preziosa capacità di *networking* consiste nella capacità di allacciare relazioni, instaurare scambi, creare vincoli di fiducia, incentivare obblighi e favori reciproci. L'interesse non è unicamente rivolto al rapporto di scambio, ma è indirizzato ad ampliare il capitale sociale, in altre parole ad ampliare la rete accedendo ai contatti di questi soggetti. Queste reti, pur essendo strutturate su legami deboli, creano obbligazioni spesso vincolanti quanto asimmetriche.

Proprio questa capacità di produrre legami deboli porta ad un'espansione del *network*, tendendo a non far legare i contatti tra loro, evitando di fare da ponte tra le relazioni cercando invece di rafforzare i legami verso i membri della rete che costruisce. Piuttosto che unire le reti, l'associazione mafiosa sfrutta i buchi strutturali (Burt, 1992) della rete, in altre parole si insinua, sfruttando l'opportunità imprenditoriale di porsi come intermediario e controllare il flusso di informazioni.

Le relazioni esterne mafiose, certamente, non si rivolgono solo al mondo dell'illegale, ma anche al mondo legale, soprattutto verso il mondo politico e istituzionale sia sul piano locale che nazionale. I legami che intrattengono sfruttano i benefici dei legami deboli (estensione e diversificazione della rete) e quelli derivanti dalla densità dei reticoli (controllo delle relazioni). Più che ad acquisire nuove informazioni, la mafia punta a controllare le relazioni che veicolano tali informazioni. Le reti a elevata densità tendono a favorire il consolidamento e la funzionalità di una reputazione che viene acquisita e riconosciuta all'esterno.

2.4.5 Il capitale sociale esterno delle organizzazioni mafiose

Ciò che è emerso dalla seconda parte di questo lavoro di ricerca è che, senza considerare la “famiglia” mafiosa, il punto di forza delle organizzazioni criminali nel Sud Italia si trova all'esterno di esse. Il potere è certamente ricercato all'interno, ma è dall'esterno che viene riconosciuto.

La risorsa più importante di cui dispongono è la risorsa relazionale, il capitale sociale che rende la mafia diversa dalle altre organizzazioni criminali. Ciò che è importante è la ricerca di capitale sociale non mafioso, in altre parole un riconoscimento dal territorio (come una forma di Stato) e dalle istituzioni (come partner privilegiato per scambi di favori)

La mafia, prima di altre cose, pone attenzione al consenso sociale che riscuote all'esterno e il consenso poggia sulla vicinanza al *network* di politici e clienti oppure attraverso i sistemi di protezione. Tutto ciò lo ottiene andandosi a porre nel buco strutturale lasciato dal mercato e lo Stato, svolgendo la funzione di regolatore, ponendosi come un portatore di un ordine sociale.

Il consenso che viene da fuori del resto non poggia su un riconoscimento di valori ma ad una “adesione a un comportamento o ad un corso di azione del soggetto dominante, cui non è estrinseco un elemento di interesse strumentale e di calcolo”(Gallino , come in Sciarrone, 2009). Seppure questa adesione non sia spinta da un'adesione a dei valori, questo non significa che il sostegno sia solamente di contenuto negativo, cioè un non dissenso, ma crea anche un sostegno attivo. Senza questa struttura relazionale, la quale crea una cooperazione tra attori dentro e fuori l'organizzazione, la rete mafiosa non troverebbe la forza di radicarsi nel territorio.

Proprio per questo motivo, per ridurre l'effetto delle organizzazioni mafiose sulla crescita economica italiana e in particolare delle regioni meridionale, serve ridurre il capitale sociale mafioso, creare sfiducia verso la mafia, rendere i legami non credibili e interrompere il circolo di cooperazione e solidarietà di cui si nutre per aumentare il suo

potere e la sua influenza sulla politica, sull'economia e sulla società. Come ogni tipo di capitale, anche quello sociale deperisce se non viene utilizzato.

Capitolo 3

Il ruolo delle cooperative sociali nel Mezzogiorno

3.1 La cooperativa sociale

3.1.1 *Caratteristiche ed elementi innovativi*

Le cooperative sociali sono state introdotte nell'ordinamento italiano con la legge n. 381/1991, in ritardo rispetto all'effettiva nascita dei primi “prototipi” di questa particolare tipologia di impresa: le cooperative di solidarietà sociale, di produzione e lavoro integrate e di servizi sociali.

L'emergere di questa nuova tipologia d'impresa può essere ricondotta alla crisi dello Stato sociale, in difficoltà per il fatto di non riuscire più a rispondere ai bisogni emergenti della società, soprattutto per quanto riguarda i problemi sociali di nicchie di persone svantaggiate. Per questo motivo, la collocazione delle cooperative sociali in quei vuoti lasciati dai servizi statali, le ha rese promotrici sociali del territorio attraverso una profonda innovazione nella modalità di rispondere ai bisogni delle persone. La legge, in questo caso, ha seguito l'evidenza dei fatti dettando i principi di un nuovo tipo d'impresa innovativo, oltre che sotto il profilo dell'attività svolta, anche sotto il profilo della partecipazione. Si concretizza in un “nuovo soggetto di natura giuridica privata con caratteristiche d'impresa senza finalità di lucro” (Hinna, 2005a:83), al quale è attribuito il compito di perseguire finalità d'interesse collettivo.

La legge definisce le cooperative sociali come organismi i quali “hanno lo scopo di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione dei cittadini” (art.1, L. n. 381/1991) e le suddivide in due categorie, indicate con il numero del comma di riferimento:

- A) gestione dei servizi sociosanitari ed educativi;
- B) svolgimento di attività diverse finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate.

La nascita di queste organizzazioni rientra all'interno del processo di maturazione dell'impresa sociale, scaturita da un insieme di elementi che ha messo in crisi i sistemi di *welfare* europei. La novità è che ci potesse essere una diversa concezione dei soggetti candidati a concorrere all'elaborazione e alla gestione delle attività di benessere dei cittadini. Dapprima sono nate le organizzazioni di volontariato, alle quali a volte sono succeduti i nuovi modelli d'impreditoria sociale; queste imprese, pur destinando al mercato la loro produzione, lo fanno con motivazioni diverse dal profitto, ma genericamente verso il mutualismo o l'interesse generale.

La cooperazione sociale in quanto forma d'impresa sociale presenta le seguenti caratteristiche che la distinguono dalle altre realtà del *nonprofit* (Borzaga e Defourny, 2001:30-32):

- attività di produzione di beni e/o servizi;
- elevato grado di autonomia;
- elevato rischio economico;
- presenza di un determinato ammontare di forza lavoro retribuita;
- produzione di benefici per la comunità;
- essere risultante di un'iniziativa promossa dai cittadini appartenenti ad un gruppo o ad una comunità;
- un governo non basato sulla proprietà del capitale;
- partecipazione allargata;
- limitazione alla distribuzione degli utili.

Anche se queste caratteristiche sono state convogliate all'interno di un nuovo modello di impresa in tutta Europa (con forme e modelli istituzionali diversi), in Italia il legislatore ha avuto il merito di riconoscere per primo l'impresa sociale sotto forma della

cooperativa sociale con la legge n. 381/1991 (Borzaga e Pains, 2011).

Questa forma di nuova imprenditorialità trova il fulcro della sua identità nella conciliazione tra il valore economico e il valore sociale. Ne risulta un'organizzazione che necessariamente deve essere *mission-oriented*, dove la missione si concretizza nell'incontro tra la funzione imprenditoriale e la funzione sociale. Tuttavia la sua impostazione cooperativa fa sì che a queste due funzioni si debba unire la funzione mutualistica.

Gli obiettivi che questa tripartizione impone, spesso confliggono tra loro e l'innovazione che questa forma societaria porta in sé, è la capacità di mantenere un equilibrio dinamico tra gli aspetti imprenditoriali, solidaristici e mutualistici.

3.1.2 Sviluppo della cooperazione sociale in Italia

La nascita della cooperazione sociale risale al 1963 (Ianes, 2008), a Roè Volciano, in provincia di Brescia, ad opera di Giuseppe Filippini che realizza una cooperativa, (cooperativa S. Giuseppe), la quale si smarca profondamente dalla natura del movimento cooperativo esistente allora. In particolare la differenza sta nello spostamento dell'attività dagli scopi mutualistici a scopi solidaristici, in altre parole nell'attenzione a persone esterne alla cooperativa in stato di bisogno. In questo particolare momento storico, si ritiene che il benessere e lo sviluppo non solo economico ma anche sociale possa essere garantito dalla presenza di Stato e Mercato. Tuttavia, già negli anni Settanta iniziano ad emergere i primi problemi legati all'incapacità dell'ente pubblico di coniugare un intervento di solidarietà e carità “dalla culla alla bara” con una serie di problematiche come l'incapacità di coniugare equità e libertà, l'insostenibilità fiscale degli interventi, la difficoltà a controllare gli abusi e l'impossibilità di garantire una vicinanza e relazione con l'utenza.

Da questo momento si assiste ad un cambiamento delle politiche pubbliche sociali orientate sempre meno all'erogazione di servizi controbilanciato da un aumento del trasferimento monetario. Anche il sistema famiglia, sino ad allora perfetto sostituto delle

carenze dell'ente pubblico nell'erogazione di servizi, viene meno, grazie all'emancipazione femminile e ad un modello familiare composto da un numero più limitato di membri (Borzaga e Pains, 2011).

L'offerta di servizi si riduce quindi drasticamente, vedendo dalla parte opposta aumentare la domanda, a causa del generale invecchiamento della popolazione, della disoccupazione giovanile e dei nuovi fenomeni di devianza sociale (ad esempio il *boom* del consumo di sostanze stupefacenti).

La cooperazione sociale nasce dal basso, dalla società civile. La stessa cooperativa S. Giuseppe rimane per tutti gli anni Sessanta una realtà isolata per emergere solamente con la crisi dello Stato sociale. Le forme private già esistenti (associazioni, fondazioni) si trovano ad essere inadeguate a prendere il posto dello Stato nell'erogazione di servizi alla persona: le associazioni sono inadeguate a gestire l'attività d'impresa, le fondazioni all'estremo opposto, troppo rigide e basate su logiche gestionali “di tipo dirigitico” (Borzaga e Pains, 2011).

La cooperazione sociale nasce quindi seguendo un processo di “*institution building*”(Ianes, 2008) attraverso il quale si sono create nuove forme organizzative, pensate per concretizzare le iniziative di volontariato e superare i limiti, già descritti delle forme giuridiche previste dal legislatore.

Da queste considerazioni si sviluppa il movimento della cooperazione sociale che coniuga il mutualismo tipico della cooperazione con il solidarismo sociale. Nel 1981 inizia un lungo dibattito (durato 10 anni) sul riconoscimento del fenomeno della cooperazione sociale. In quest'anno Franco Salvi presenta un disegno di legge in Parlamento su “la cooperazione di solidarietà sociale”. Tuttavia bisognerà aspettare il 1991 con la legge n.381 per avere il riconoscimento del movimento.

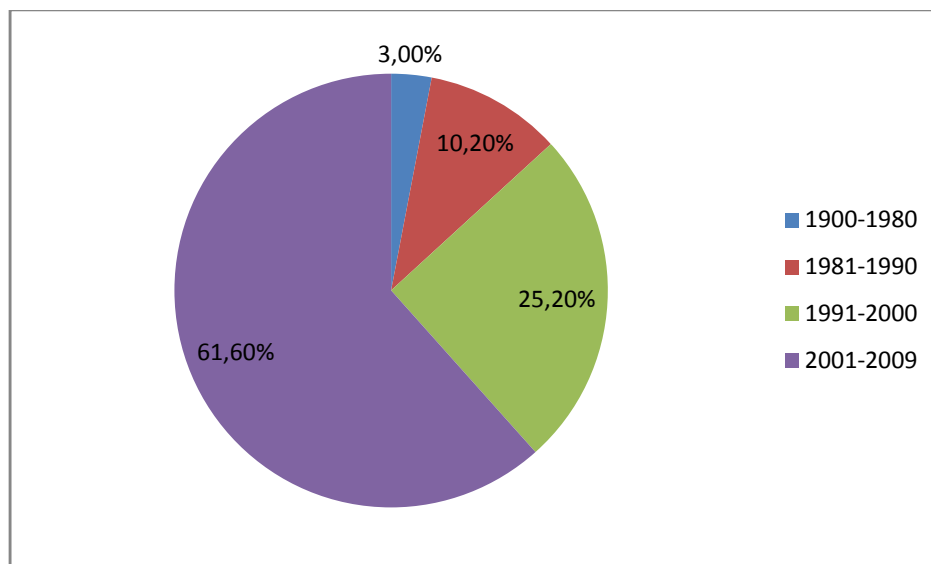
3.1.3 Il quadro fenomenologico della cooperazione sociale in Italia

Le ultime fonti riguardanti dati statistici sulla cooperazione sociale sono rappresentate dal rapporto Istat sulla cooperazione sociale (2007) che presenta dati risalenti al 2005, e il rapporto “Le Cooperative Sociali in Italia e Calabria”(2010) edito dal Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza. Un’analisi comparata delle fonti ci fornisce una buona serie storica dei dati chiave sul fenomeno della cooperazione sociale, oltre che una chiara indicazione sulla distribuzione numerica e territoriale del fenomeno.

Dati statistici del fenomeno

Negli ultimi anni, il fenomeno della cooperazione sociale ha avuto un notevole incremento in termini quantitativi. Al 31 dicembre 2005, le cooperative sociali in Italia erano 7.363, aumentate del 19,5% rispetto alla rilevazione precedente del 2003 e del 33,5% rispetto al 2001 (Istat, 2008). Quattro anni più tardi, al 31 dicembre 2009, le cooperative sociali contavano 9.338 unità, registrando un aumento del 26,8% (Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, 2010). A conferma del fatto che la cooperazione sociale è un movimento relativamente recente, l’informazione sulla data di nascita delle cooperative segnala che l’86,8% di queste era venuta alla luce dopo 1991, il 10,2% tra il 1981 e il 1990 e prima del 1980 solo il 3,0% (vedi Figura 5).

Figura 4. Ripartizione delle cooperative sociali in base all'anno di fondazione



Fonte: adattamento da dati del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza (2010)

Le cooperative sociali si dividono nei due tipi A e B: le cooperative che offrono servizi socio-sanitari sono maggiormente presenti sul territorio (59%) rispetto a quelle che si occupano d'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (32,8%). Le due fattispecie residuali riguardano le cooperative sociali ad oggetto misto e i consorzi che rappresenta rispettivamente il 4,3 % e il 3,9%.

Il 65,1% delle cooperative sociali aderisce ad una centrale cooperativa (Confcooperative, Legacoop o AGCI) e il 41,9% aderisce ad almeno un consorzio.

Dimensioni organizzative

Nel 2005 i soci delle cooperative sociali in Italia erano 262.389, di cui 255.583 persone fisiche e 6.806 persone giuridiche, mentre nel 2009 i soci totali ammontavano a 332.770, per un totale di 324.139 persone fisiche e 8.632 persone giuridiche.

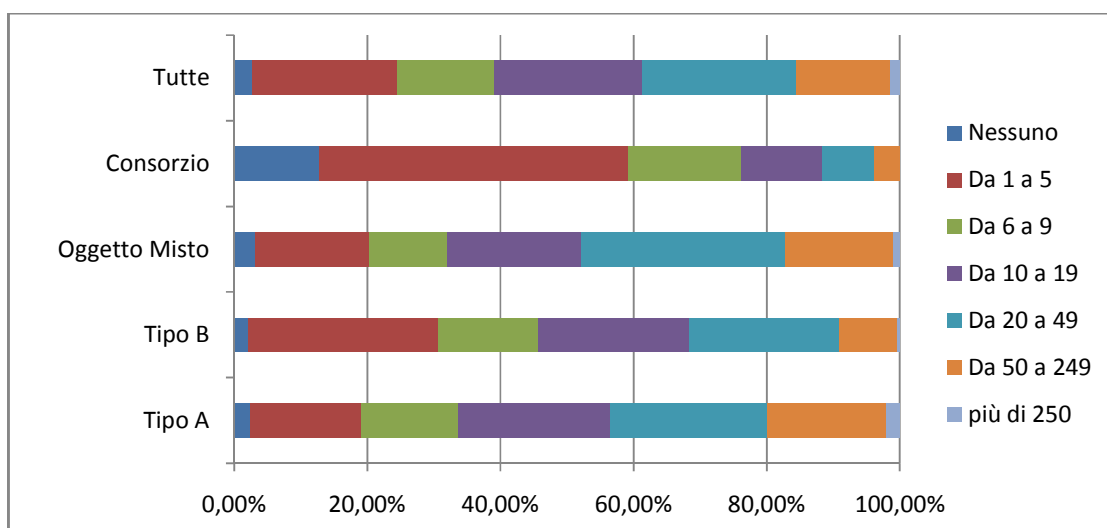
Per quanto riguarda le cooperative con solo soci persone fisiche, la classe per numero

di soci con maggiore frequenza è quella compresa tra 10 e 20 soci, seguita da quella tra 20 e 49 soci rispettivamente con il 32,5% e il 25,2%. Classificando le cooperative per numero di tipologie di soci si può valutare quante abbiano una predisposizione *singlestakeholder* o *multistakeholder*. Si può notare come solo 18,9% delle cooperative sia *singlestakeholder*, mentre il 32,8% abbia due categorie di soci, il 27,2% tre soci e il 21,1% più di tre soci.

La cooperazione sociale negli ultimi anni ha dimostrato di essere un buon bacino occupazionale. Nel 2005 erano impiegate 244.000 persone retribuite di cui 211.000 dipendenti, 32.000 lavoratori con contratto di collaborazione e circa 1000 lavoratori interinali.

Le cooperative sociali di tipo A mediamente hanno un numero di lavoratori maggiore rispetto alle cooperative di tipo B mentre i consorzi hanno il numero di lavoratori minore. I dati vengono presentati nella sottostante Figura 6.

Figura 5. Numero di lavoratori per tipologia di cooperativa sociale



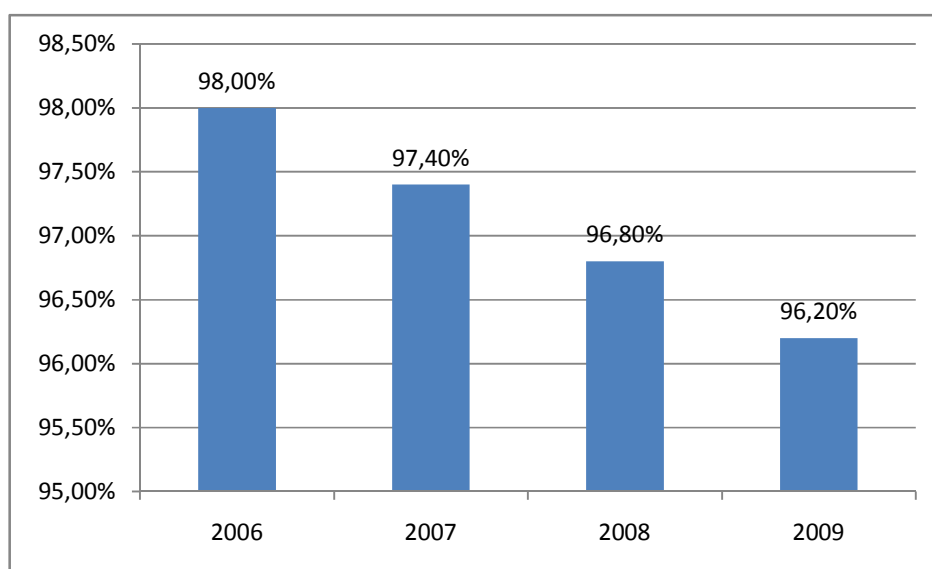
Fonte: Adattamento da dati Istat, 2008

Dati economici della cooperazione sociale

Da un punto di vista economico la cooperazione sociale ha fatto registrare, nell'anno 2009, un valore della produzione a livello globale pari a oltre tre miliardi di euro. Dopo il picco del 2006, il valore medio della produzione è andato aumentando dal 2007 al 2009 passando da 549.000 € a 730.000 €. Dati aggiornati al 2012, elaborati dal Censis per Alleanza delle Cooperative, hanno dimostrato come le cooperative sociali, nonostante la crisi economica, stiano attraversando meglio la congiuntura, rispetto alle altre imprese cooperative. Infatti, il 23,8% delle cooperative sociali ha dichiarato di essere in fase di crescita contro il 17,4% della media delle altre cooperative, il 31,9% ha dichiarato di essere in fase di consolidamento contro il 22,15%, mentre solo l'8,5% ha dichiarato di essere in uno stato di ridimensionamento contro il 19,05% (vedi Figura 7).

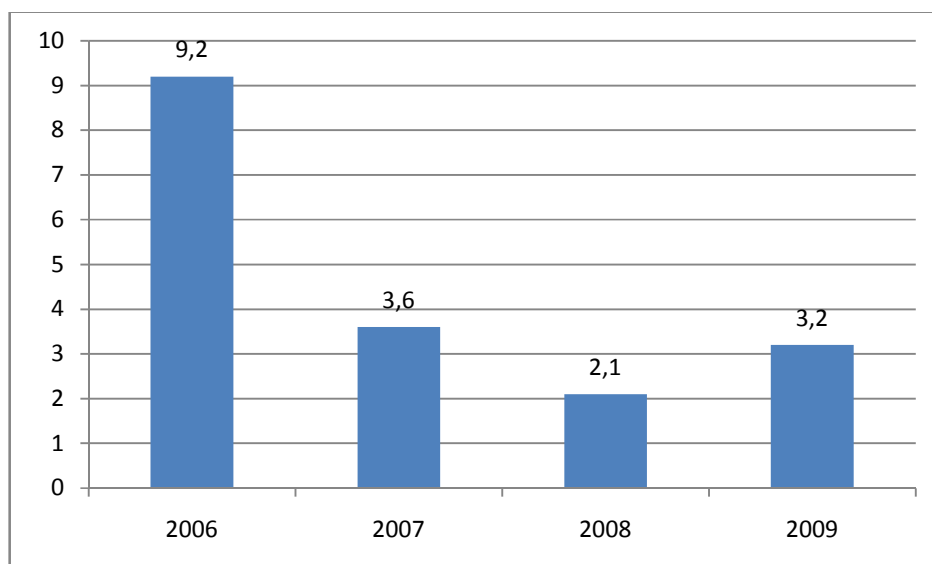
Tuttavia, a fronte di queste analisi positive, gli indici ricavi su costi e utile su perdita sono andati riducendosi nel tempo, aspetto sintomatico del fatto che la crisi economica abbia colpito in qualche modo anche questo specifico settore (vedi Figura 8).

Figura 6. Rapporto ricavi su costi delle cooperative sociali



Fonte: adattamento da dati Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, 2010

Figura 7. Media di utile su perdita di esercizio



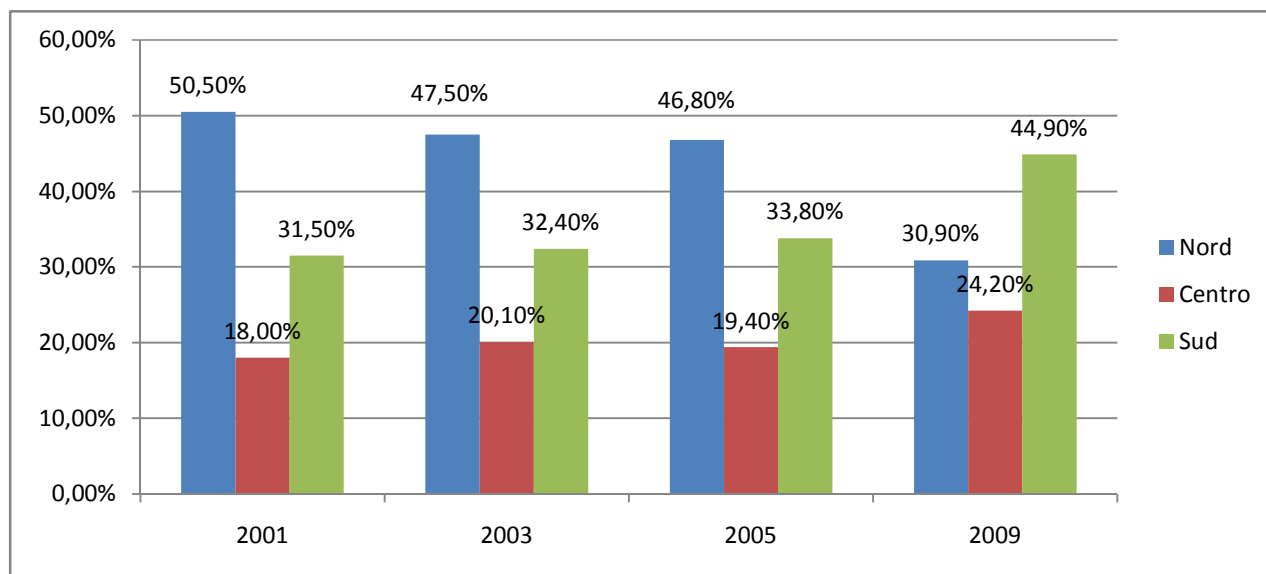
Fonte: adattamento da dati Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, 2010

Ripartizione territoriale. Un'analisi dei dati

Fin dalla nascita della cooperazione sociale negli anni '60, il terreno che ha assistito alla crescita e alla diffusione di questa nuova forma d'impresa sociale è stato il Nord Italia, e in particolar modo la Lombardia. Nel 2001 il Nord, inteso dal rapporto Istat (2008), comprendente le regioni Valle d'Aosta, Lombardia, Liguria, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna contava il 50.5% delle cooperative sociali in Italia per un totale di 2.785 unità. Come già detto in precedenza, la regione con il più alto numero di cooperativa era la Lombardia con un totale di 1010 cooperative. Negli anni successivi si è assistito però ad un cambiamento di direzione: nel Nord Italia le cooperative sociali mantenevano la quota a livello assoluto ma in termini relativi, nel confronto con il Centro e il Sud Italia, la percentuale di cooperative tendeva a scendere. Il rapporto del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza fornisce dei

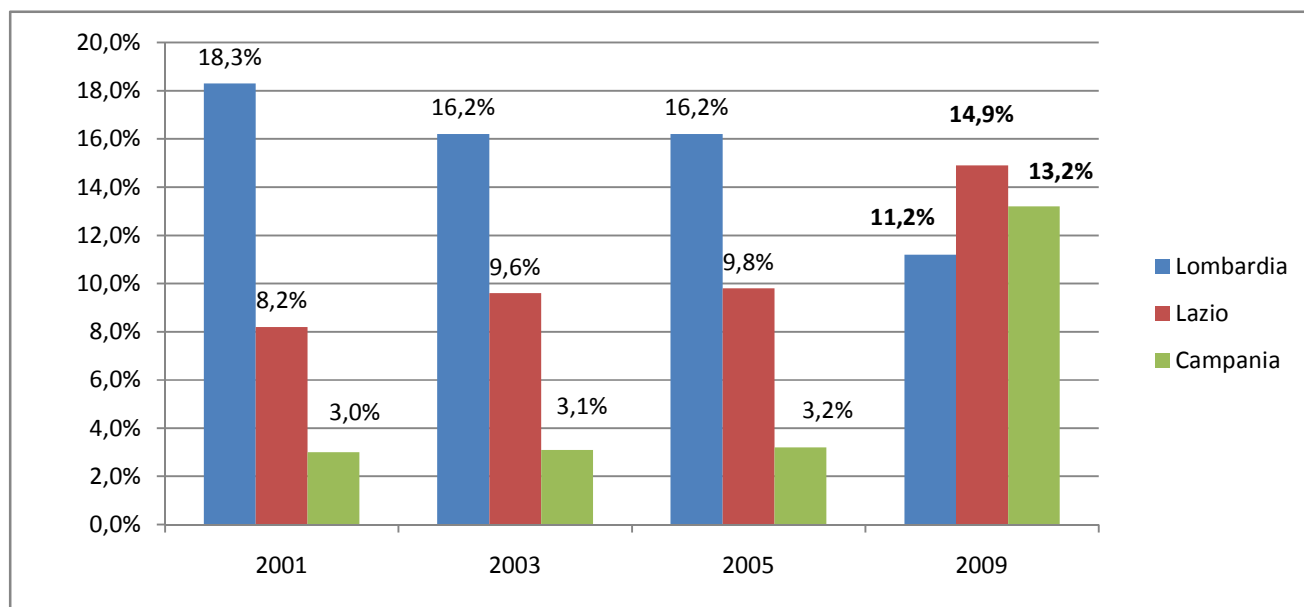
dati aggiornati al 2009, quindi con un salto di quattro anni rispetto agli ultimi dati Istat disponibili e dipinge un quadro in cui viene rovesciata la prospettiva della ripartizione territoriale. In particolare, nel 2009, la metà delle cooperative sociali si trovava nel Mezzogiorno, mentre il Nord Italia ha visto ridursi la propria quota quasi del 20%. In termini assoluti, il Nord ha visto ritornare il numero di cooperative sociali all'anno 2001, per un totale di 2.886 cooperative, con una perdita rispetto all'anno 2005 di 559 unità, che potrebbe essere spiegata dalla forte presenza al Nord di cooperative sociali di tipo B, che hanno sicuramente affrontato in modo più sensibile la crisi economica. Il Sud e il Centro Italia invece hanno visto crescere sia in termini relativi sia in termini assoluti il numero di cooperative sociali. Il Mezzogiorno, che nel 2005 contava 2.487 unità, nel 2009 ha raggiunto le 4.194 unità, con la regione Campania che ha assistito in appena otto anni ad una vera e propria rinascita della cooperazione sociale, diventando la seconda regione per numero di cooperative dopo il Lazio (vedi Figura 9 e Figura 10).

Figura 8. Andamento storico della ripartizione delle cooperative sociali



Fonte: adattamento da dati Istat, 2008 e Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, 2010

Figura 9. Confronto fra le prime tre regioni per numero di cooperative sociali nel 2009



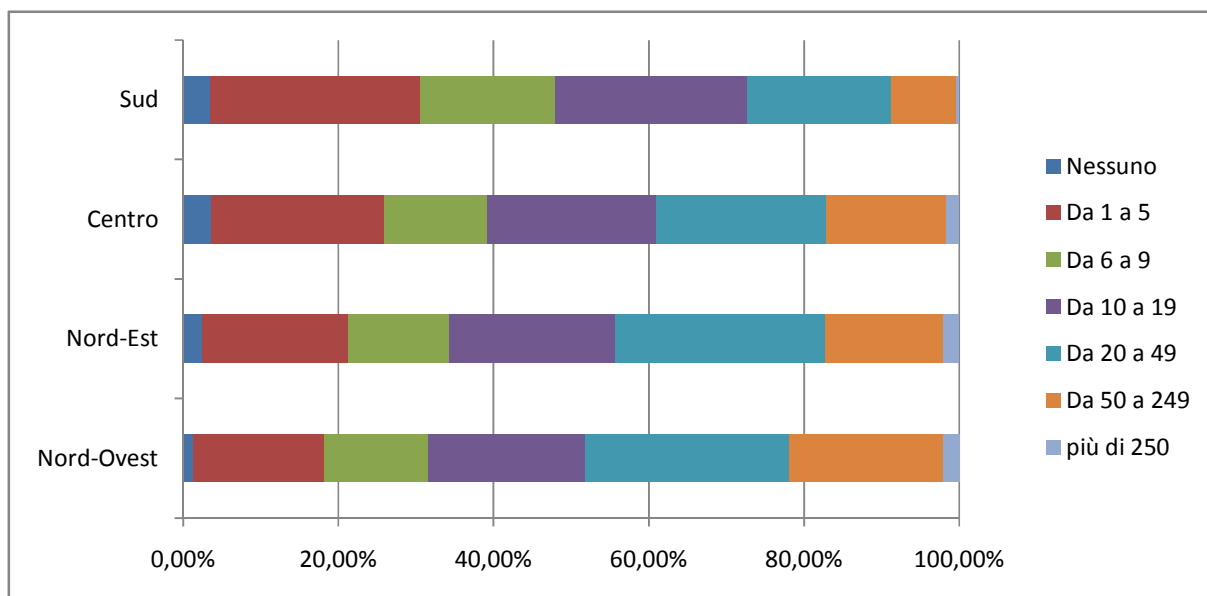
Fonte: adattamento da dati Istat(2008) e Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza(2010).

Differenze territoriali in senso qualitativo

Le differenze in senso quantitativo osservate finora possono essere utili per un'analisi dello sforzo compiuto dalle regioni meridionali nel puntare ad uno stile di *welfare* basato non più unicamente sulla pubblica amministrazione, ma coinvolgendo il privato sociale. Tuttavia un'analisi completa del fenomeno non può prescindere dall'individuazione di quelle variabili qualitative che rendono la cooperazione sociale capace di incidere efficacemente sul capitale sociale e quindi sullo sviluppo del territorio.

Innanzitutto, ciò che emerge sia dai dati Istat (2008) che dai dati Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza (2010), è che le cooperative sociali nel Mezzogiorno si configurano in maggioranza di piccola dimensione: nel 2005 circa il 70% delle cooperative hanno meno di 20 dipendenti contro il 50% del Nord e il 60% del Centro (Figura 11).

Figura 10. Ripartizione territoriale per numero di lavoratori



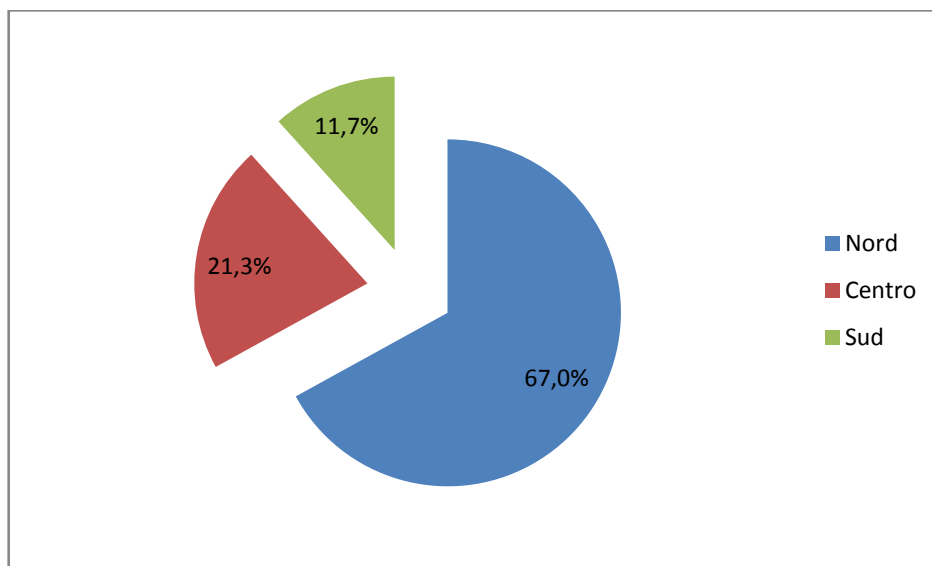
Fonte: adattamento da dati Istat, 2008

Tale differenza non è venuta meno negli ultimi quattro anni. Infatti secondo il rapporto stilato dal Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza(2010), questa percentuale non ha subito mutamenti: nel 2009 il 72,7% delle cooperative sociali del Sud hanno meno di 20 lavoratori contro il 60,8% del Centro e il 54,8% del Nord.

Il medesimo discorso vale per il valore della produzione; in particolare, le cooperative sociali del Nord si confermano, nonostante la riduzione in termini quantitativi, in grado di generare più attività, presentando una dimensione economica maggiore caratterizzata da ricavi maggiori, costi maggiori e indebitamento maggiore, sintomatici un servizio maggiormente rivolto alla comunità. Inoltre, il dato che in maggior misura riflette la differenza nella dimensione economica, riguarda la patrimonializzazione delle cooperative all'anno 2009. In particolare, il patrimonio netto al Nord ammontava a 449.649,1€ divisi per 102.844 soci con una media di 4.304€ di patrimonio netto per socio, contro i 77.201€ per 149.458 soci per una media di 0.517€ a socio del Sud Italia.

Esiste ancora una forte differenza tra la patrimonializzazione delle cooperative sociali del Nord Italia e quelle del Sud (vedi Figura 12).

Figura 11. Patrimonializzazione delle cooperative sociali per territorio



Fonte: adattamento da dati del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, 2010

Le differenze qualitative non si estinguono nei caratteri della dimensione economica e organizzativa, ma riguardano più aspetti di cui attualmente si dispongono unicamente gli aggiornamenti al 2005, in quanto non rappresentati dal rapporto del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza. In assenza di dati aggiornati, si possono effettuare delle congetture sulla stazionarietà di questi valori: come visto finora, se da un punto di vista quantitativo la distribuzione territoriale si presenta molto diversa, da un punto di vista qualitativo il Nord Italia sembra aver mantenuto la propria *leadership*.

In particolare dal rapporto Istat (2008) emerge che:

- le cooperative sociali del Sud Italia sono in prevalenza cooperative sociali di tipo A;

- il numero di adesioni a centrali cooperative o a consorzi è più limitato rispetto al Nord (l'analisi dei dati sui consorzi verrà ripreso successivamente);
- esiste una forte tendenza nel Mezzogiorno a collaborare con l'amministrazione comunale anziché con le aziende sanitarie locali;
- i legami che instaurano le cooperative sociali nel Sud Italia si concentrano con altre cooperative sociali e associazioni ma relativamente poco con aziende *for-profit*;
- diversamente dalle cooperative del Nord e del Centro, le cooperative sociali del Sud presentano una percentuale maggiore di bilanci in perdita;
- per quanto concerne i servizi svolti dalle cooperative, nel Sud Italia ci si concentra molto sull'assistenza sociale e poco su cultura e istruzione; gli utenti in carico sono in maggioranza minori e persone con tipologie di disagio residuale;
- nel Sud esiste un rapporto utenti/cooperative più basso che al Nord.

3.2 Il capitale sociale e la cooperazione sociale

Nel perseguimento della sua *mission*, la cooperativa sociale si avvale di un insieme di risorse riconducibili a :

1. Ricavi di vendita
2. Sostegno economico dell'ente pubblico
3. Capitale sociale

Mentre non vi è dubbio sulla necessità delle prime due voci, tipiche dell'attività d'impresa, il capitale sociale è stato introdotto solo recentemente nella letteratura specialistica come risorsa in grado di garantire la sopravvivenza e la legittimazione della cooperativa soprattutto in un'ottica di lungo periodo (Hinna, 2005a).

La cooperativa sociale in quanto organizzazione aziendale basata su una fitta rete di relazioni, interne ed esterne, ha bisogno di stabilizzare i rapporti con i vari interlocutori

sociali che vanno oltre le donazioni dei privati o le ore di volontariato, ma trova il suo fondamento nella reputazione che la cooperativa riesce a costruirsi nella comunità locale e nel rapporto con le istituzioni che possono garantirne il sostentamento.

Il capitale sociale che spiega le relazioni che si instaurano attorno alla cooperativa sociale si articola nelle tre tipologie già analizzate in precedenza:

- Il capitale sociale “*bonding*” che si sviluppa attraverso le relazioni che si instaurano tra le persone che vivono all'interno dell'organizzazione;
- il capitale sociale “*bridging*” che si basa su i rapporti con l'amministrazione pubblica, altre imprese *for profit* e *non profit*;
- il capitale sociale “*linking*” costruito attraverso la relazione tra la cooperativa e la comunità dove questa opera che si esplica nella capacità di fare programmazione sociale nel territorio e attraverso il servizio svolto per la collettività.

3.2.1 Capitale sociale di tipo “*bonding*”

Il capitale sociale di tipo *bonding*, già analizzato all'inizio dell'elaborato, si focalizza sulla struttura relazionale interna tra gli attori appartenenti alla cooperativa. Il capitale sociale si localizza nei legami tra individui che fanno parte di un medesimo gruppo. Il capitale sociale si concretizza in quelle caratteristiche che rendono il gruppo più coeso e lo consentono di raggiungere più facilmente i propri obiettivi. Questa specificità si trova spesso all'interno delle cooperative sociali, che tendono a valorizzare le relazioni interne in modo esclusivo generando problemi di *groupthink* (Hart, 1991), fenomeno che si viene a creare come conseguenza della comunanza di idee e dell'alta densità valoriale tra gli individui che lavorano all'interno della cooperativa.

Tra gli elementi che caratterizzano e rafforzano il legame sociale *bonding* vi sono:

- Motivazioni e comunanza di valori tra i lavoratori;
- Alto grado di partecipazione al processo di *governance*;

Le motivazioni dei lavoratori delle cooperative sociali

Secondo l'indagine ICSI del 2007 sulle risorse umane delle cooperative sociali in Italia (Borzaga e Pains, 2011), il capitale umano è polarizzato. Il 74,2% è infatti costituito da donne e il 40% ha meno di quarant'anni. Nelle cooperative sociali di tipo B, proprio per il fatto di essere caratterizzate per l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate, esiste una forte dicotomia tra i livelli d'istruzione. Da una parte si ritrova una fascia di persone in possesso di elevati titoli di studio (34,7% diploma, 30% laureato), dall'altra persone identificabili come fasce deboli non unicamente rappresentate dai lavoratori svantaggiati di cooperativa di tipo B, ma anche da quelli impegnati in prestazioni ausiliarie ai servizi sociali. I contratti di lavoro, al contrario di molte critiche che riceve spesso il terzo settore, sono altamente stabili. L'84,5% è assunto a tempo indeterminato mentre viene riservato il contratto a tempo determinato soprattutto ai giovani da poco assunti.

La successiva analisi del capitale umano nelle cooperative sociali italiane rende l'idea di come questo abbia contribuito a generare un capitale sociale di tipo *bonding*. I lavoratori, ad esclusione di quelli svantaggiati, sono omogenei sia da un punto di vista di età, istruzione, estrazione sociale sia da un punto di vista valoriale. Oltre a questo, il fattore salariale rende essenziale la motivazione nel lavorare all'interno della cooperativa sociale. Infatti, secondo i dati forniti dall'ICSI, mediamente un lavoratore *full-time* guadagna 1000 euro netti mensili, mentre un lavoratore *part-time* attorno ai 690 euro. Gli stipendi, quindi, risultano essere mediamente inferiori rispetto a quelli percepiti nel pubblico impiego e nelle imprese *for-profit* per delle posizioni lavorative equivalenti. La motivazione, l'adesione a valori comunitari, l'idea di operare per gli altri al servizio delle persone in condizione di difficoltà compensano la differenza salariale con il settore pubblico e concorrono a creare un legame relazione stabile e un capitale sociale interno alla cooperativa (vedi Tabella 11).

Tabella 1. Elementi di soddisfazione per tipologia organizzativa

Soddisfazione per (punteggi medi*)	Enti pubblici	For- profit	Coope- rative sociali	Altre nonprofit laiche	Non- profit religiose	Totale
Lavoro nel suo complesso	5,00	5,34	5,39	5,31	5,53	5,27
Crescita formativo-professionale	4,15	4,03	4,99	4,45	4,72	4,50
Autonomia decisionale	3,99	4,01	4,77	4,38	4,56	4,36
Riconoscimento per il lavoro	4,17	4,29	4,90	4,56	4,79	4,54
Varietà e creatività del lavoro	4,40	4,20	4,95	4,65	4,77	4,63
Ambiente di lavoro	4,07	4,77	4,53	4,54	5,06	4,48
Utilità sociale del lavoro	5,16	5,32	5,34	5,40	5,49	5,31
Stipendio	4,02	4,19	3,78	4,17	4,64	4,07
Organizzazione dell'orario	4,58	4,58	4,97	4,89	5,07	4,81
Avanzamenti di carriera ottenuti	2,47	3,05	3,54	3,23	3,37	3,10
Avanzamenti di carriera futuri	2,28	2,85	3,49	2,99	3,11	2,93
Sicurezza del lavoro	4,72	5,33	4,25	4,58	5,46	4,70
Rapporti con i superiori	4,72	5,34	5,40	5,18	5,61	5,17
Rapporti con i colleghi	5,22	5,65	5,69	5,59	5,56	5,51
Rapporti con i volontari	5,17	4,91	5,45	5,66	5,79	5,47

Fonte: Borzaga e Depedri, 2002

La cooperativa sociale sembra caratterizzarsi per una serie di incentivi più complesso di altre organizzazioni; infatti, nel settore pubblico, nel *for-profit* e in altre *non-profit* lo stipendio è una variabile chiave, per le cooperative sociali non sembra rappresentare un incentivo particolare. Questo *mix* di incentivi riesce a contenere i costi per le cooperative ma allo stesso tempo non penalizza i lavoratori.

L'organizzazione della cooperativa sociale deve promuovere il miglioramento del capitale umano mantenendo forte la motivazione non strumentale nell'ambito lavorativo. Se in queste realtà, non esistessero gli aspetti sinora analizzati a creare il capitale sociale interno, i lavoratori tenderebbero ad adottare comportamenti opportunistici con maggiore probabilità. Infatti nelle cooperative sociali, ma in generale riconducibile all'intero settore *non profit*, non c'è la necessità di realizzare interventi di monitoraggio costosi dei comportamenti.

Partecipazione alla governance

Uno degli aspetti principali che caratterizzano la *governance* di una cooperativa sociale è la partecipazione dei portatori di interesse interni (specificatamente i lavoratori e volontari). Con il termine “partecipazione dei lavoratori” non s’intende il meccanismo assembleare attraverso il quale vengono prese le decisioni strategiche, bensì “una strutturazione differenziata di un’ampia serie di processi decisionali di tipo sia macro che micro, partecipati anche dal personale” (Fazzi, 2008:86). Il coinvolgimento del personale in questi processi porta notevoli miglioramenti all’interno dell’organizzazione.

In primo luogo si assiste ad un miglioramento della qualità dei processi decisionali di quelle imprese che si trovano ad affrontare dei problemi dinamici e complessi, come i servizi alla persona. L’evidenza empirica dimostra inoltre, che la partecipazione ai processi interni dell’azienda migliora il senso di identificazione del lavoratore con la *missione* la *vision* della cooperativa (Borzaga e Tortia, 2006). Una maggiore condivisione delle dinamiche aziendali favorisce la creazione di processi cooperativi che portano ad un più facile scambio di idee e competenze. In questo modo i lavoratori acquisiscono gli strumenti per trovare delle soluzioni a problemi complessi e dinamici.

Tuttavia questo meccanismo partecipativo non si stabilisce in modo automatico: esistono infatti molte problematiche che impongono alla cooperativa degli sforzi orientati ad una partecipazione che non si tramuti in una stasi del potere decisionale. L’importanza che assume la condivisione della dinamica del processo decisionale all’interno dell’impresa sociale si intravede nelle conseguenze che questa genera sull’identificazione dei lavoratori con la cooperativa e i suoi valori.

La cooperazione nella creazione di fiducia: un esperimento

Sabatini, Modena e Tortia (2012) hanno concluso il primo esperimento econometrico sul ruolo delle società cooperative nella creazione di fiducia sociale comparandoli con la medesima capacità degli altri tipi di impresa.

L'esperimento, seppur importante, ha un campione non rappresentativo della popolazione italiana, poiché comprende solo persone residenti nella provincia di Trento. Sarebbe auspicabile confrontare i dati con altre ricerche su scala nazionale e internazionale.

La domanda che è stata posta è la seguente: "Pensando alla differenza tra il primo giorno in cui hai iniziato questo lavoro e oggi, come pensi che l'ambiente lavorativo abbia influenzato la tua fiducia verso gli altri?"

I risultati hanno dimostrato come ci sia una differenza significativa tra la capacità di creazione di fiducia delle imprese cooperative e di altre tipologie di impresa :impresa *for-profit*, settore pubblico e lavoratori autonomi.

Tabella 2. L'influenza del lavoro sulla fiducia

Table 1. How do you think that the work environment has influenced your trust towards others?												
	Full sub-sample (past and present workers)		Present workers		Past and present employees		Present employees		Past and present coop enterprise workers		Current coop enterprise workers	
	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%
Very negatively	23	3.66	17	3.99	19	3.48	14	4.03	0	0	0	0
Negatively	44	7.01	30	7.04	37	6.78	23	6.63	0	0	0	0
No effect	226	35.99	160	37.56	198	36.26	133	38.33	13	27.8	12	30
Positively	222	35.35	151	35.45	188	34.43	118	34.01	20	41.67	16	40
Very positively	101	16.8	65	15.26	93	17.03	57	16.43	15	31.25	12	30
Does not know	12	1.91	3	0.70	11	2.01	2	0.58	0	0	0	0
<i>Tot</i>	<i>628</i>	<i>100</i>	<i>426</i>	<i>100</i>	<i>546</i>	<i>100</i>	<i>347</i>	<i>100</i>	<i>48</i>	<i>100</i>	<i>40</i>	<i>100</i>

Fonte: Sabatini, Modena e Tortia, 2012, pp18.

L'esperimento econometrico ha dimostrato che i lavoratori delle cooperative, proprio per il fatto di lavorare all'interno di una struttura ad alta partecipazione alla *governance*, hanno nel corso della carriera professionale un miglioramento della fiducia sociale del 47,5% in più rispetto ai lavoratori nel settore pubblico, del 34,9% rispetto ai lavoratori delle imprese *for-profit* e del 51% rispetto ai lavoratori autonomi (vedi Tabella 13).

Tabella 3. Relazione tra tipologia di organizzazione e fiducia "sociale" generata nei lavoratori

Table 5. Comparative effect of employment in cooperative enterprises on the development of social trust							
		Employment in public enterprises		Employment in private enterprises		Self-employment	
		Model 2	Model 3	Model 2	Model 3	Model 2	Model 3
Effect of employment in cooperative enterprises on social trust of workers	Comparative effect	+47.5%	+ 44.1%	+ 36.9%	+ 34.4%	+ 44.1%	+ 51.3%
	Marginal effect and t-value	.25 (3.47)	.23 (2.73)	.19 (2.49)	.18 (2.87)	.23 (2.73)	.27 (3.05)

Fonte: Sabatini, Modena e Tortia, 2012, pp21.

Seppur confinato in una zona dell'Italia non rappresentativa dell'intera nazione, l'esperimento si è rivelato di estrema utilità nello spiegare la capacità delle cooperative (incluso quindi le cooperative sociali) nel promuovere lo sviluppo della fiducia. La crescita e il sostegno alla nascita di nuove cooperative può nel tempo concorrere a creare capitale sociale; la fiducia, infatti, si rivela essere un fattore fondamentale nell'abbattimento dei costi di transazione in condizioni di incertezza, rinforza i contratti e facilita la cessione del credito alle imprese, incoraggiando l'innovazione e l'investimento in capitale fisico e umano.

I volontari

La cooperazione sociale usufruisce molto spesso di lavoro volontario, in altre parole di una persona che, in assenza di una controprestazione economica, offre il suo tempo a beneficio della comunità (Busnelli, 2005). Gli elementi che identificano il lavoro volontario sono:

- gratuità dell'impegno;
- libertà di decisione su quando svolgere la propria attività;

- autonomia decisionale;

I dati basati sul rapporto ICSI 2007, pongono a confronto il volontario con il lavoratore retribuito. Il volontario ha in media 50anni, contro il 38 anni dei lavoratori e c'è una prevalenza maschile, contro quasi il triplo di lavoratrici rispetto ai lavoratori. Molto spesso i volontari convivono o sono *single*; solo il 30,8% sono coniugati con figli, inducendo a pensare al volontariato anche sotto la luce della scarsità di impegni familiari. Come per i lavoratori delle cooperative sociali, anche i volontari presentano un livello d'istruzione elevato (il 42,7% ha un diploma di Scuola Media Superiore, il 24% un titolo universitario). In media un volontario presta servizio per 12,5 ore a settimana e il 30% riceve un rimborso spese.

Gli autori, attraverso un'analisi statistica tramite regressione lineare, hanno individuato le motivazioni alla base della soddisfazione del lavoro volontario. I risultati segnalano che le principali variabili che spiegano tale soddisfazioni sono lo spirito di collaborazione, la correttezza della cooperativa e la possibilità di influenza del volontario.

Il volontariato è un ottimo strumento per accumulare capitale sociale di tipo *bonding*, basato sulla condivisione di valori e di esperienze e, attraverso una promozione corretta da parte della cooperativa della partecipazione dei volontari alle decisioni e ai processi interni si viene a creare un saldo legame di fiducia reciproca e motivazione.

Il volontariato è un fattore rilevante per il servizio svolto dalla cooperativa sociale e potrebbe rivelarsi utile anche per costruire una rete verso l'esterno: i volontari, infatti, si fanno portatori di conoscenze del territorio, ma soprattutto di un linguaggio e di un pensiero che riesce a coinvolgere maggiormente gli attori della comunità. Tuttavia non appare così scontato come il volontariato accresca il capitale sociale, soprattutto quello che lega verso l'esterno e che verrà analizzato successivamente, cioè il capitale sociale di tipo *bridging*.

Una ricerca svolta da Golinelli e Scidà (2006) sulle esperienze associative ha indicato un legame non sicuro tra volontariato e capitale sociale. Dal lavoro è emerso che i volontari sono persone che si fidano degli altri ma non sembrano agire da “diffusori di fiducia”. In alcune realtà, i volontari non si conoscono nemmeno tra di loro, sintomatico di una non perfetta gestione interna delle risorse. L’esito della ricerca ha stabilito che di per sé, il volontariato non concorre a crescere il capitale sociale, probabilmente neppure il capitale sociale interno; una buona accumulazione di capitale sociale si basa sulle strategie della cooperativa sociale che deve saper sfruttare il volontariato come “diffusore di fiducia”: più fiducia, più relazioni, più *civiness*, più partecipazione.

3.2.2 Il capitale sociale “bridging”

Il capitale sociale di tipo *bridging*, come descritto all’inizio dell’elaborato, si focalizza sulle relazioni esterne e intravede il capitale sociale come una risorsa che arriva alla rete sociale grazie alla connessione che ha un attore “focale” con altri attori. Le azioni degli individui e dei gruppi sociali sono agevolati dai loro legami diretti e indiretti all’interno di reti sociali. Il capitale sociale di tipo *bridging* è alimentato da un processo attraverso il quale vengono create reti di connessioni tra le organizzazioni per avere accesso alle risorse di altri attori sociali. Al contrario del capitale sociale di tipo *bonding*, il capitale sociale di tipo *bridging* viene definito “che apre” perché non tende all’autoreferenzialità, rinunciando ad un assetto *single-stakeholder* ma puntando a coinvolgere soggetti esterni nel processo di formulazione delle strategie aziendali.

Il rapporto con le amministrazioni pubbliche

La maggior parte delle relazioni che la cooperativa sociale intrattiene all’esterno sono quelle relative alle amministrazioni pubbliche; questo perché sia le attività sia le risorse in capo all’impresa sociale derivano in maggioranza dall’ente pubblico. Per quanto fondamentali possano essere queste tipologie di rapporti, incidono in modo assai poco

importante sull'accumulazione di capitale sociale di tipo *bridging*, in quanto è spesso inserita in un rapporto molto stringente in cui l'amministrazione pubblica è il finanziatore della cooperativa sociale e quest'ultima rappresenta solo il fornitore del servizio.

Questo carattere di fornitura non riesce molto spesso a creare dei legami fiduciari e una rete solida su cui costruire un rapporto che possa intervenire efficacemente sul tessuto sociale ed economico.

L'ordinamento, sia a livello costituzionale sia attraverso la normativa di settore, impone all'amministrazione pubblica di provvedere all'erogazione dei diversi tipi di servizi alla persona in modo efficace e differenziato in base all'utenza. In passato questo ha contribuito alla diffusione di una concezione soggettiva del servizio pubblico, in altre parole ha visto affidare i servizi alla persona esclusivamente all'ente pubblico. Tuttavia, oggi si assiste sempre di più ad un mutamento di prospettiva; la rilevanza pubblica non deriva più dalla natura del soggetto bensì dal rilievo che l'interesse perseguito viene ad avere per la collettività.

Bombardelli (2008) indica due modelli attraverso cui l'amministrazione pubblica si interfaccia e si relaziona con il privato sociale del territorio e tale distinzione risulta efficace per delineare come le cooperative sociali possano essere promotrici di reti positive nel territorio, riuscendo a passare da un modello "bipolare" ad un modello "multipolare".

Il modello tradizionale: il modello bipolare

Il modello tradizionale prevede che nel rapporto tra pubblico e privato, il soggetto pubblico debba provvedere a gestire in modo diretto i servizi alla persona. Qualora il soggetto pubblico non fosse in grado di gestire adeguatamente il servizio o fosse troppo oneroso può trasferire la competenza al privato sociale. L'affidamento avviene attraverso l'individuazione del privato più idoneo a gestire il servizio; il trasferimento si concretizza seguendo una logica di separazione e non di integrazione, pensando

all'impresa sociale come ad un mero strumento attuativo in caso di mancanza di tecnica o in presenza di costi non sopportabili. Con il modello "bipolare", non si giunge mai ad uno scambio reciproco tra gli attori, pur avendo gli stessi i medesimi obiettivi sociali, ma si tende sempre a rimanere ad un livello ispirato alla logica del *contracting out*. L'unica forma di contatto che esiste tra la P.A. e la cooperativa sociale è nel momento di scambio fra prestazione e corrispettivo. In questo modello i principali strumenti che vengono utilizzati, quando la pubblica amministrazione si trova nella situazione di non riuscire a fornire un servizio adeguato alla collettività sono (Bombardelli 2008):

- interventi incentivanti: l'amministrazione pubblica riconosce l'utilità dell'azione svolta dalla cooperativa sociale ma tale intervento si trova all'esterno del quadro strutturato predefinito; per questo motivo può riconoscere il merito con l'attribuzione di contributi e incentivi;
- affidamento del servizio: il servizio viene esternalizzato; si rientra nei casi di acquisto di servizi da parte delle pubbliche amministrazioni. In questo specifico caso si mantengono separati gli ambiti di intervento della P.A. e del privato, poiché con tale affidamento non si intende attivare collaborazioni per perseguire l'interesse generale ma più semplicemente viene chiesto al privato di sostituire il pubblico dietro corrispettivo;
- affidamento mediante convenzione: l'esternalizzazione avviene attraverso la prassi di affidare il servizio ai soggetti sulla base di rapporti puramente fiduciari o politici;
- affidamento mediante procedura di appalto dei servizi;
- affidamento mediante concessione: in questo caso non ci si limita a trasferire il compito dell'erogazione del servizio, ma si arriva a conferire la sua titolarità all'impresa sociale che poi lo gestisce a proprio rischio, in nome e per conto dell'amministrazione;

- costituzione di organizzazioni miste per la gestione dei servizi: la pubblica amministrazione individua la forma giuridica del privato sociale come la più conforme alla gestione di quel particolare servizio e decida di istituire un nuovo soggetto di tipo privatistico assieme al privato sociale per svolgere determinati interventi. Anche se può sembrare un superamento del modello tradizionale, questo schema ripropone i limiti del modello “bipolare” con il rischio aggiuntivo che la presenza importante del pubblico all’interno di un organismo di terzo settore possa snaturarlo.

Al modello tradizionale con i suoi strumenti applicativi si contrappone il modello “multipolare”.

Il nuovo modello: il modello “multipolare”

Secondo Cassese (come in Bombardelli, 2008:228) “un interesse diventa percepibile come pubblico non perché proprio di un soggetto pubblico, ma perché obiettivamente riconducibile all’interesse “del pubblico”, cioè alla molteplicità degli individui e gruppi”. Ciò significa che l’amministrazione che opera per realizzare gli interessi pubblici viene sostituita da un’organizzazione più complessa e articolata composta da più amministrazioni. I rapporti tra le cooperative sociali e la pubblica amministrazione mutano dalla “bipolarità” alla “multipolarità”, cioè da realtà che si contrappongono o che si interfacciano come in un rapporto fornitore-cliente ad una relazione a rete in cui il privato non gioca un ruolo strumentale ma è co-protagonista dell’intervento nell’interesse generale. La P.A. non è più un apparato sovraordinato al privato sociale ma si pone sullo stesso piano ed instaura con esso una relazione più stabile e basata su uno scambio di informazioni, pratiche ed esperienze in linea orizzontale. Il privato, da un lato acquista un maggiore potere decisionale e una maggiore libertà di azione, ma dall’altro aumentano le responsabilità per la soddisfazione degli interessi collettivi, prima spettanti unicamente alla pubblica amministrazione.

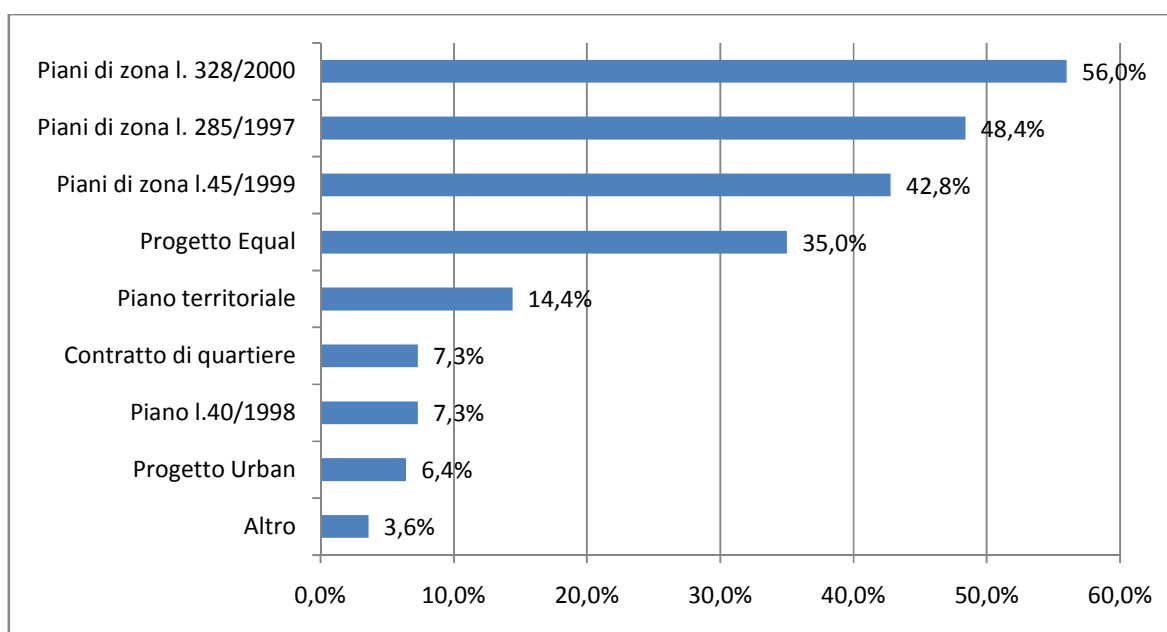
Il modello “multipolare” si avvale di nuovi strumenti per la realizzazione degli interventi ad interesse collettivo, scaturiti dalla legge n. 328/2000 e confermata successivamente dalla normativa regionale sulle politiche sociali:

- Partecipazione alla programmazione sociale e alla valutazione: la relazione tra pubblico e privato non può più considerare nel momento dell’elargizione del contributo o dell’aggiudicazione del servizio. Le politiche sociali, infatti, possono sortire effetti solo attraverso l’interdipendenza e lo scambio continuo fra coloro che perseguono il medesimo fine. La partecipazione si ottiene, ad esempio, attraverso gli atti di programmazione a livello locale, previsti dalla legge 328/2000; in questo modo il privato può concorrere a elaborare nuovi metodi in risposta a nuovi bisogni della comunità;
- Accordi finalizzati al perseguimento dell’interesse generale: con il nuovo modello “multipolare” diventa fondamentale raggiungere accordi strategici stabilendo il ruolo del privato, i quali comprendano tutti i soggetti potenzialmente interessati all’azione con il fine di allargare il più possibile la rete organizzativa. Tali accordi sono strumenti consensuali e dinamici in grado di realizzare rapporti di lunga durata e non confinati all’erogazione del servizio;
- Accredimento e scelta dell’erogatore del servizio: con l’accredimento la P.A. riconosce all’impresa sociale non solo i requisiti minimi di affidabilità a svolgere il servizio, ma anche l’idoneità a operare in modo completo nei confronti della collettività, assumendosi obblighi specifici. Il privato viene chiamato ad operare non in nome e per conto all’amministrazione ma assieme ad essa e agli altri soggetti accreditati. Non si parla più di sostituto, bensì di *partner* dell’amministrazione.

L’Irs ha svolto una ricerca sulle principali esperienze di co-progettazione avvenute in Italia prendendo un campione di 360 imprese sociali italiane (Pasquinelli, 2005). Emerge che l’esperienza più diffusa è relativa alla pianificazione zonale ex Legge

328/2000, partecipata soprattutto da cooperative sociali di tipo A, seguita dalle programmazioni per l'infanzia e l'adolescenza (legge n.285/1197) e per la lotta alla droga (legge n. 45/1999). Si veda la Figura 13.

Figura 12. La partecipazione dell'impresa sociale a esperienze di co-progettazione

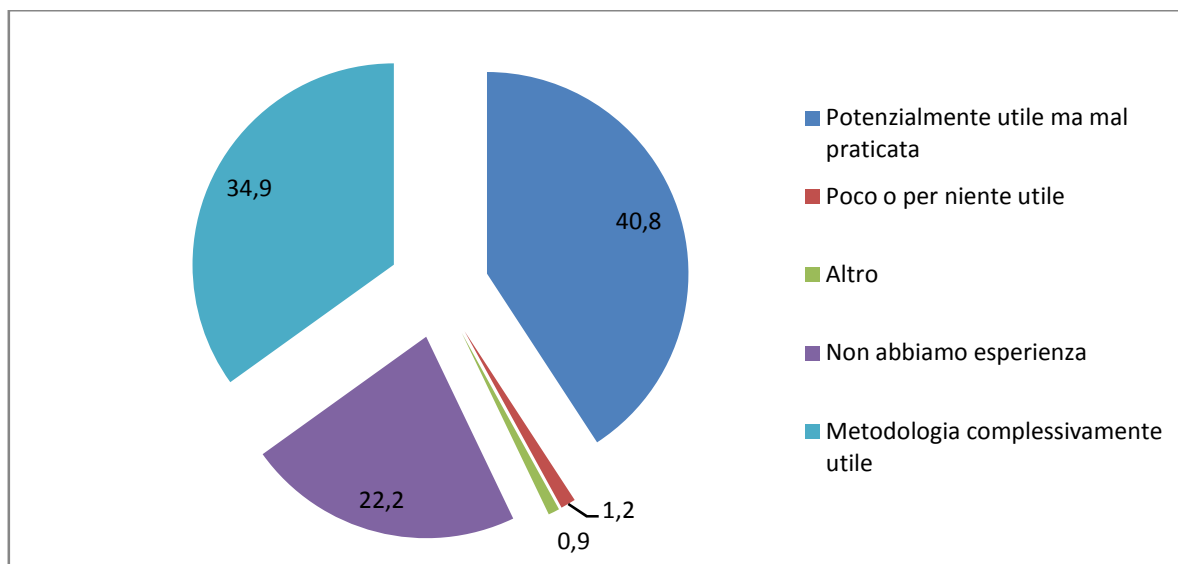


Fonte: Pasquinelli, 2005

Tuttavia in tali strumenti partecipativi la cooperazione sociale si trova a ricoprire un ruolo marginale oppure ad essere interrogata su questioni puntuali e non sugli indirizzi strategici da seguire. Sempre nello stesso rapporto, è stato chiesto alle cooperative quanto ritenessero utile la partecipazione a queste iniziative e i risultati sono abbastanza eloquenti, segnalando nella maggioranza dei casi che la programmazione negoziata si rivela “potenzialmente utile ma mal praticata” (40,8% dei casi). Il ponte più importante per tessere relazioni positive per rispondere ai crescenti bisogni della comunità e per gettare le basi per un tessuto sociale in grado di consentire un'adeguata crescita

economica passa dal capitale sociale di tipo *bridging* instaurato tra le cooperative sociali e altri organismi di terzo settore con la pubblica amministrazione (si veda Figura 14).

Figura 13. Giudizio dell'impresa sociale sulla programmazione negoziata



Fonte: Pasquinelli, 2005

Tuttavia, sino ad oggi, i rapporti non hanno consentito un instaurarsi di rapporti in grado di creare reti o diffondere fiducia poiché basati su un rapporto “bipolare” o perché la programmazione negoziata non ha visto la reale ed effettiva partecipazione delle cooperative sociali. La nuova tendenza a convergere ad un modello di interazione tra pubblico e privato non solo nell’erogazione del servizio ma anche nella programmazione di intervento sociale potrebbe portare nel prossimo futuro ad un miglioramento della capacità di accumulare capitale sociale da questa particolare tipologia di relazione.

Il rapporto con altre imprese sociali

Le imprese sociali, sin dalla loro nascita come fenomeno d'impresa, hanno saputo costruire e consolidare delle relazioni interorganizzative con una pluralità di soggetti; in particolare, sono state in grado di tessere articolati sistemi di relazione con quegli attori

che condividono la stessa forma giuridica, gli stessi valori, *mission*, ambito di intervento e territorio (Zandonai, 2008). Tale particolarità, pur non essendo stata normata, ha avuto un notevole sviluppo in molteplici forme (consorzi, “tavoli” di concertazione, partnership, associazioni di imprese, federazioni, forum, etc.).

La costruzione di tali reti è stato motivato dall'esigenza di carattere strumentale, di creare delle strutture di supporto delle singole imprese; ad esempio, costituire delle strutture in grado di svolgere attività che le singole unità imprenditoriali non hanno la convenienza a sviluppare in proprio. Tuttavia, il fenomeno della costituzioni di solidi legami tra imprese sociali non può essere confinato ad una motivazione strumentale; la creazione di partnership è uno degli elementi fondamentali dell'identità dell'impresa sociale. Infatti, la presenza di una solida rete permette lo scambio di buone pratiche sia nel servizio offerto sia nella pratica manageriale, permette di individuare i bisogni emergenti della comunità e fornire un'adeguata risposta, consente di partecipare a bandi e gare con una *partnership* già consolidata ed elemento essenziale, migliora la forza “contrattuale” nei confronti dell'amministrazione pubblica. La strategia di consolidamento delle reti si basa su una condivisione di elementi culturali sostenuti da un'operatività in cui fasi e obiettivi vengono costruiti insieme. Si tratta di un approccio incrementale in cui le modalità di coordinamento vengono definite *in itinere* (Zandonai, 2008).

Tra le imprese sociali le cooperative sociali hanno sviluppato nel corso del tempo un sistema di relazione basato sul consorzio. I consorzi di cooperative sociali hanno acquisito nel tempo una posizione rilevante in termini di capacità di generare sviluppo e innovazione per i consorziati. Dal punto di vista organizzativo i consorzi sono strutture costruite intorno ad un'agenzia di secondo livello, mentre rimangono dal punto di vista giuridico delle cooperative sociali. Le attività svolte sono riconducibili a tre macro settori: la funzione di rappresentanza politica, volta a favorire il riconoscimento del movimento della cooperazione sociale; la funzione imprenditoriale; la funzione di assistenza tecnica (Pavolini, 2002).

Tuttavia, negli ultimi anni si assiste ad una quarta funzione, che esula dalle

sopracitate azioni di supporto di carattere meramente “strumentale”, coincidente con l'attività di *networking* (Zandonai, 2008), di sostegno alla creazione di una rete in cui scambiare esperienze e pratiche e sviluppare così il capitale sociale di tipo *bridging*.

La cooperazione sociale ha beneficiato della presenza dei consorzi; i dati ISTAT (2007) segnalano una correlazione positiva tra la diffusione dei consorzi e lo sviluppo in termini quantitativi delle cooperative sociali. Inoltre, le statistiche evidenziano come il processo di realizzazione di reti di cooperative sociali sia un fenomeno relativamente recente; infatti il 65% dei consorzi è stato costituito dopo il 1995.

Al fine del presente elaborato è utile considerare la ripartizione e lo sviluppo territoriale che ha caratterizzato i consorzi di cooperative sociali. Questi seguono il *trend* intrapreso dai consorziati, in altre parole una tendenza ad un progressivo riequilibrio della distribuzione territoriale; infatti, mentre al Nord i dati ISTAT segnalano una variazione decennale di + 23%, al Centro e al Sud si è assistito ad un incremento più marcato (rispettivamente il 67% e il 60%), pur mantenendosi nelle regioni settentrionali il numero più elevato di consorzi (55%). Il rapporto tra consorzi e consorziati denuncia la differenza che ancora esiste tra Nord e Sud. Mentre nelle regioni meridionali ha sede il 34% delle cooperative e il 21% dei consorzi, nelle regioni del Centro e del Nord il rapporto si inverte: 79% di consorzi e il 67% delle cooperative sociali. I consorzi si configurano come delle realtà indispensabili per le cooperative sociali sia nella fase di start-up e di espansione, sia per la fase successiva di maturità, laddove si rivela essere necessaria una maggiore istituzionalizzazione e visibilità. Nel Mezzogiorno la poca maturazione delle cooperative sociali non ha consentito finora l'elaborazione di strategie nei processi di relazione con le altre realtà del territorio. Tuttavia i dati analizzati precedentemente sul *trend* crescente del numero di queste sul territorio del Sud Italia potrebbe portare nel prossimo futuro alla nascita di nuovi consorzi.

La rete consortile non consente solo di governare meglio la crescita dimensionale delle cooperative, ma concorre a creare un solido legame tra le società cooperative del territorio portando scambi di conoscenze, pratiche e idee, accumulando capitale sociale di tipo *bridging*.

Il rapporto con le imprese for-profit

Le imprese sociali nel tempo sono andate oltre l'idea di allacciare dei legami con imprese simili, proponendosi come partner anche per imprese *for-profit*, dapprima semplicemente con relazioni di *sponsorship* e in seguito elaborando strategie interorganizzative più complesse. Si è proceduto secondo un approccio evolutivo ad incrementare il grado di definizione dei rapporti, migliorando nel tempo il grado di relazione con le imprese profit. La relazione più comune che si instaura è quella scaturente da accordi contrattuali, tuttavia si possono rintracciare tre tipologie di rapporti (Bonel e Brunello, 2008):

- scambi informativi: alcuni legami si basano su uno scambio informale di flussi informativi di tipo soprattutto sociale, ma anche economico, volti a privilegiare finalità di tipo più strettamente sociale;
- relazioni di subfornitura: questa tipologia di relazione è la più comune e coinvolge maggiormente le cooperative sociali di tipo B. Si basa su una spartizione di vantaggi economici: da una parte la produzione di un bene dall'altra i vantaggi fiscali tipici delle cooperative che impiegano lavoratori svantaggiati. Queste tipologie di rapporto possono variare da contratti di fornitura che si risolvono in una singola lavorazione oppure in relazioni durature laddove il rapporto è destinato a mutare ed evolvere fino alla costruzione di interi processi produttivi per la realizzazione di prodotti finiti. Nella realizzazione di rapporti prolungati l'impegno richiesto si lega a rapporti di tipo fiduciario con scambio di macchinari, personale ma soprattutto conoscenze sia nell'ambito produttivo sia nell'ambito delle conoscenze di tipo manageriale;
- *joint venture*: un'altra forma di accordo si basa sulla condivisione del rischio di impresa mediante la realizzazione di *joint venture* e altri accordi come fusioni e acquisizioni. Questa tipologia di relazione è poco frequente e si nota quasi esclusivamente in imprese sociali con esperienza pregressa nelle due tipologie sopra descritte.

La vicinanza con il settore *profit* può sicuramente concorrere ad aumentare il capitale sociale di tipo *bridging*, anche se si possono profilare per la cooperativa sociale dei problemi legati allo snaturamento degli obiettivi sociali descritti nella *mission*. Per evitare tale conseguenza la letteratura economica si è concentrata sui meccanismi di coordinamento adeguati (Bonel, 2008). Tali meccanismi si fanno più complessi all'aumentare degli scambi fra impresa sociale e impresa *for-profit* e variano dalla comunicazione diretta tra i partner, allo stabilire delle regole, routine o procedure fino a forme avanzate di divisione di diritti di proprietà. Questi rapporti intrattenuti con le imprese *for-profit* sono ancora in uno stato embrionale (Bonel,2008); la gestione delle relazioni sta seguendo un percorso che gradualmente potrebbe portare nel prossimo futuro a migliorare gli scambi e in tal modo il capitale sociale di tipo *bridging* delle cooperative sociali. In particolar modo, questi potrebbero evolvere in relazioni di lungo periodo dove i meccanismi di coordinamento contrattuali (rapporti di sub-fornitura) verrebbero soppiantati da routine o ancora meglio da sistemi di pianificazione e controllo interaziendali.

Il bilancio sociale per rafforzare il capitale sociale di tipo bridging

Gli sviluppi recenti delle cooperative sociali, come formalizzato dalle statistiche relative al fatturato, livelli di occupazione e tipologia delle attività svolte, hanno portato ad una crescita significativa delle stesse in termini quantitativi. Il rischio che si profila è che se, mentre su un piano quantitativo si assiste ad un miglioramento delle performance e dei servizi offerti, dal lato qualitativo si potrebbe verificare un'involuzione sfociante in un "isomorfismo organizzativo", in altre parole un processo nel quale le imprese sociali tendano ad assomigliare ad imprese che hanno strumenti e un'organizzazione diversa, come imprese *for-profit* e realtà pubbliche-statali (Ecchia e Zarri, 2004). Ciò significa che in questo processo di convergenza, viene meno l'elemento fondante della stessa cooperazione sociale, cioè la fiducia generata dall'essere orientate al perseguimento della *mission*.

Si assiste, quindi, allo stesso processo di trasformazione che ha coinvolto gli Stati

Uniti (Ecchia e Zarri, 2004); le ONP americane hanno attivato una progressiva commercializzazione delle proprie attività, finendo per non essere più orientate alla *mission*. Viene meno la garanzia costituita dal vincolo di non distribuzione, nel senso che come evidenziato da Villani e Zarri (2004), il rispetto di tale vincolo non è in grado di prevenire comportamenti opportunistici e non esclude che si possano verificare dei movimenti di allontanamento ideale da quelli che sono i principi democratici fondanti dell'impresa cooperativa.

Uno strumento che si rivela indispensabile per prevenire tali situazioni, le quali possono innescare una perdita di fiducia da parte degli attori esterni, è il bilancio sociale o bilancio di missione.

L'*accountability* è costituita da un insieme di azioni che svolgono la funzione di “dar conto” da parte di un individuo o un'organizzazione ad un altro/a (Hinna, 2005). Per ridurre le asimmetrie informative e prevenire comportamenti opportunistici è indispensabile rendere conto agli *stakeholder* esterni delle azioni svolte, dei risultati raggiunti e degli obiettivi prefissati. Rifacendosi alla teoria di Piantoni (1984), il bilancio di missione dovrebbe essere realizzato in modo interattivo, in modo da creare la strategia a partire dalle informazioni degli *stakeholder*; oggi molto spesso ai bilanci sociali sono costruiti internamente per poi essere divulgati all'esterno, in modo reattivo. In questo modo si perde il beneficio dell'ingresso di uno *stakeholder* esterno, quale un'amministrazione pubblica, una cooperativa sociale o un'impresa *for-profit* nelle decisioni strategiche e si ottiene una perdita su due fronti (Hinna, 2005b):

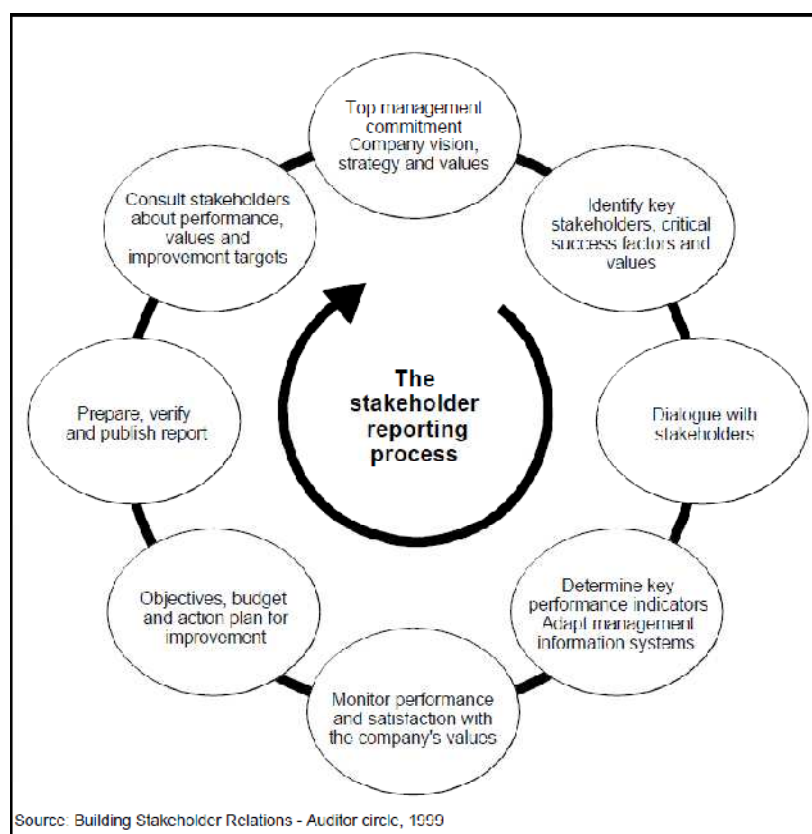
- interno, come strumento di *management* basato sul confronto con i vari *stakeholder*;
- esterno, in quanto strumento di dialogo e comunicazione permanente con *stakeholder*.

Il bilancio di missione si caratterizza per una serie di sistemi di rilevazione finalizzate a comunicare la *mission*, rendicontare i risultati ottenuti e dimostrare che questi sono coerenti con gli obiettivi preposti.

Un buon sistema di rendicontazione non può ridursi ad un documento in senso stretto, ma deve essere il risultato di un intero processo in cui il sistema di rilevazione nasce dallo scambio tra l'organo decisionale e i vari *stakeholder* interni ma soprattutto esterni.

L'*accountability* sociale, per come dovrebbe essere strutturato ha numerosi punti di contatti con il *Copenhagen Charter* (1999), il quale propone un modello di rendicontazione volta a promuovere l'apporto degli *stakeholder* e porta l'organizzazione a porsi in modo interattivo e proattivo nei confronti dei portatori di interesse esterni e interni (Vedi Figura 15).

Figura 14. The Copenhagen Charter



Fonte: The Copenhagen Charter: A Management Guide to Stakeholder Reporting, 1999

3.2.3 Il capitale sociale di tipo “linking”

Il capitale sociale di tipo *linking* è definito come il capitale in grado di creare una rete con persone in situazioni diverse tra loro, come le persone che sono al di fuori dei rapporti consueti intrattenuti regolarmente e capace di attivare risorse non disponibili in tali rapporti (Woolcock, 2001)

La relazione con la comunità

Secondo Ambrosini (2005) la comunità è un insieme di soggetti sia formali sia informali che condividono un medesimo territorio e in linea generale simili problematiche, ma possono avere valori, interessi o punti di vista anche plurali e differenziati.

Il movimento della cooperazione sociale, appartenendo alla più ampia categoria delle organizzazioni di terzo settore, si è da sempre configurata come una realtà in grado di cogliere le esigenze della comunità e realizzare interventi capaci di rispondere a tali bisogni, innescando mutamenti che arrivavano a coinvolgere anche le politiche sociali.

Per molto tempo si è creduto e si trovano esempi in letteratura (Bucholtz, in Ambrosini e Boccagni, 2008) che tali organizzazioni avessero una predisposizione naturale, data dalle caratteristiche insite nella forma organizzativa, come il vincolo di non distribuzione, di cogliere in modo migliore le esigenze espresse dalla comunità.

Tuttavia negli ultimi anni, questa visione ha lasciato spazio a idee meno ottimistiche riguardo a tale capacità; se prima le imprese sociali nascevano dal basso, dalla società civile, spesso in forma di associazione inizialmente, oggi le cooperative sociali sono in parte plasmate dalle priorità che impongono le amministrazioni pubbliche. La comunità che prima faceva parte delle neo-nate realtà del privato sociale oggi rischia di non essere presa in piena considerazione a causa delle diverse preferenze dell'ente finanziatore.

La pubblica amministrazione è portata a privilegiare gli interessi dell'elettore mediano; tale elettore in una società omogenea dal punto di vista sociale ed economico rappresenta una fascia molto ampia di popolazione, tuttavia in tempi recenti, la

stagnazione economica prima e la crisi dopo hanno progressivamente aumentato le differenze sociali all'interno del Paese con la conseguenza che l'elettore mediano oggi rappresenta una fascia relativamente ridotta della comunità.

L'impresa sociale, in tale situazione si trova di fronte alla scelta strategica di entrare in contraddizione con le proprie origini attente alla presenza di *structural holes* adagiandosi alle priorità dell'ente finanziatore oppure offrire dei servizi alla comunità non coerenti con le linee programmatiche dettate dalla pubblica amministrazione.

Organizzazioni “chiuse” e organizzazioni “aperte”

Un'organizzazione “chiusa” è un'impresa sociale che eroga un servizio a fronte di un pagamento di un finanziatore pubblico (Ambrosini e Boccagni, 2008). Come già analizzato in precedenza, il committente decide la strategia di intervento; si ottiene così una risposta ai bisogni di una fascia di popolazione ristretta.

A questa visione si contrappone un'organizzazione “aperta”, cioè un'impresa sociale che decide i propri obiettivi e le proprie strategie in dialogo con l'amministrazione pubblica. Questa modalità, chiamata nei paragrafi precedenti “multipolare”, obbliga la cooperativa sociale a tessere una rete di relazioni con i vari attori comunitari come i gruppi sociali, le famiglie, le reti di volontariato, l'associazionismo nonché con le realtà economiche. Questo perché, dal contatto con le esperienze del territorio la cooperativa sociale trova fondamento per implementare interventi mirati a rispondere ai bisogni delle fasce della popolazione non raggiunte dall'intervento dello Stato attraverso le pubbliche amministrazioni. Tuttavia il legame con la comunità non si può limitare ad una relazione univoca, in cui l'impresa sociale prende spunto da essa per progettare gli interventi; deve esserci uno scambio bidirezionale, in cui i membri stessi della rete sociale del territorio siano coinvolti nella definizione delle linee programmatiche d'intervento.

Inoltre, si può considerare “aperta” una cooperativa sociale in grado di valorizzare i ruoli che possono fungere da tramite con la comunità, internalizzare le preferenze delle persone che possono essere portatrici di nuovi bisogni o avere idee su nuovi interventi;

per fare ciò le cooperative sociali possono fare in modo di avere tra i propri soci delle associazioni del territorio o i volontari.

Infine, un'impresa sociale adeguatamente aperta al territorio prende le proprie decisioni strategiche con un'adeguata rappresentanza degli attori della comunità, ad esempio, attraverso la cooptazione all'interno dei CdA di rappresentanti del territorio.

Il problema del “particolarismo”

Alcuni autori (Guo e Musso, 2007) ritengono che non sia corretto includere il privato sociale nella formazione delle linee programmatiche di intervento in risposta ai bisogni della collettività, a causa della tendenza a presidiare in modo non oggettivo il proprio vantaggio competitivo. Questo eccesso di “particolarismo” è spesso legato alla presenza all'interno delle cooperative sociali di soci con interessi molto forti, come possono essere genitori di persone disabili o persone con una particolare malattia. L'errore compiuto da queste organizzazioni, che si trovano a dover creare una *partnership* con l'ente pubblico e altre realtà del privato sociale, è di non riuscire a realizzare progetti integrati ma ognuno difende la propria posizione acquisita. Questo rischia di portare ad uno scontro con la comunità, che non vede rappresentati tutti i problemi che affliggono le persone che vivono in essa. Per uscire da tale trappola si possono attuare diverse strategie (Ambrosini, 2005):

- i membri delle imprese sociali e le imprese sociali stesse allargano la partecipazione a reti più ampie e plurali di interessi, come i coordinamenti territoriali del terzo settore, i forum regionali e provinciali;
- bilanciare gli interessi facendo entrare negli organi decisionali *stakeholder* portatori di diverse idee e visioni che favoriscano il confronto e la messa in discussione di schemi mentali e cognitivi.

Alleanze con la comunità

Stipulare alleanze con la comunità locale, intese come relazioni biunivoche, può aiutare la cooperativa sociale ad uscire dalla visione centrata sull'unico interesse di cui sono portatori i propri *stakeholder*. La base su cui costruire questo accordo è senz'altro la condivisione della *missione* della *vision*, nonché dei valori, senza i quali non sarebbe possibile creare un legame per formare una solida rete sociale.

Costruire alleanza significa anche avere più peso a livello istituzionale e quindi un maggiore accesso alle risorse pubbliche, ma non si esaurisce nel potere contrattuale nei confronti delle pubbliche amministrazioni; l'alleanza concorre a migliorare notevolmente il servizio offerto, in quanto spesso le relazioni informali svolgono un ruolo strategico nell'espletamento di alcuni servizi alla persona.

Inoltre, una maggiore collaborazione con la comunità favorisce la riduzione del tasso di *publicness* delle cooperative sociali, cioè la dipendenza dal settore pubblico. La comunità può essere in grado di apportare risorse non solo temporali (volontariato) ma anche economiche attraverso le donazioni, il capitale di rischio che nuovi soci del territorio possono apportare o il comodato d'uso gratuito di spazi, locali o immobili. Se un tempo, la stessa identificazione di organizzazione senza fine di lucro bastava a convogliare all'interno tali risorse, oggi serve un forte legame con il territorio poiché il vincolo di non distribuzione non è più uno strumento che garantisce il non verificarsi di comportamenti opportunistici; nasce la necessità di instaurare tale relazione e coltivarla attraverso i rapporti informali e appositi strumenti come il bilancio sociale.

L'inserimento sociale e lavorativo: capitale bonding e linking

Le cooperative sociali offrono svariati servizi alla collettività. Le cooperative di tipo A si occupano della gestione dei servizi sociosanitari ed educativi e trattano molteplici problematiche della società, dalle tossicodipendenze, alle disabilità fisiche e intellettive, alla disoccupazione etc., mentre le cooperative di tipo B trattano lo svolgimento di attività diverse finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate. Il

trattamento e il recupero già di per sé significa allacciare dei legami con le persone svantaggiate del territorio, costruire una rete con il sistema famiglia, nonché con le associazioni del territorio che spesso rappresentano tali problematiche. Tuttavia, l'esempio più efficace di instaurarsi dei legami tra la cooperativa e il territorio riguarda il momento dell'inserimento sociale e lavorativo. Tale inserimento deve avvenire sia per le cooperative di tipo A che di tipo B, una volta che l'utente ha raggiunto un grado di esperienza lavorativa, ma anche una capacità relazionale e sociale che gli permetta di condurre una vita in autonomia (Borzaga, Loss e Zalla, 2005). L'uscita dalla cooperativa crea l'occasione per la cooperativa stessa di creare dei legami con la comunità esterna in quanto, deve costruire attorno alla persona una rete solida composta dagli attori della zona (associazioni, familiari, colleghi di lavoro, nuove amicizie) che permettano all'utente di reinserirsi in modo efficace e duraturo nella società. Ogni operazione di reinserimento porta quindi con sé degli scambi che, se effettuati nel modo corretto, migliorano l'ambiente accumulando capitale sociale.

3.2.4 Il contributo della cooperazione sociale nella creazione di capitale sociale

Dall'analisi compiuta delle tre dimensioni del capitale sociale, *bonding*, *bridging* e *linking* risulta possibile affermare che in quota parte la cooperazione sociale concorra a far aumentare il capitale sociale. Ciò emerge sia dall'osservazione di alcuni fattori puramente qualitativi quali la capacità di tessere relazioni sia interne sia esterne nelle modalità descritte precedentemente, sia dalla valutazione delle ricerche statistiche compiute sull'argomento. In particolare, la capacità di accumulare capitale sociale *bonding*, capitale sociale "che serra", è una caratteristica comune e quasi intrinseca all'esistenza stessa della cooperativa sociale ed è dovuto all'alta densità valoriale e alle motivazioni non strumentali che spingono i lavoratori ad operare all'interno della stessa (Borzaga e Depedri, 2002), anche se il discorso non si ripete per i volontari; infatti, per questi è necessario che la cooperativa si faccia carico di renderli partecipi, di creare occasioni di incontro per evitare un facile *turn-over* (Golinelli e Scidà, 2006).

Se per il capitale sociale di tipo *bonding*, esiste una chiara correlazione, per gli altri tipi di capitale sociale, il discorso appare più complesso. Da una serie di ricerche coordinate da Donati e Colozzi (2006) emerge che le organizzazioni di Terzo Settore (tra cui le cooperative sociali) producono un capitale sociale che rafforza i legami interni (*bonding*), ma tendono a chiudere verso l'esterno e ciò è dovuto secondo gli autori al fatto che queste organizzazioni hanno un'utenza omogenea e quindi riescono a legare persone che hanno già una predisposizione a legarsi. I limiti di tale ricerca risiedono nel fatto che ci si è concentrati sul rapporto servizio-utenza; esistono infatti numerosi altri rapporti che possono spiegare un tipo di capitale sociale "che apre", ad esempio i rapporti con le altre organizzazioni *non-profit*, con le amministrazioni pubbliche, oppure con la comunità in senso generale sia attraverso il servizio, sia attraverso una modalità più partecipata di governo dell'impresa che segue l'approccio *multistakeholder*. Ciò che emerge dall'analisi fatta in precedenza, è che tale capitale sociale non si accumula per il semplice fatto che la cooperativa sociale esiste; anzi, molto spesso le tecniche e le modalità finora utilizzate dal privato sociale sono state inefficaci, creando rapporti con la pubblica amministrazione che non andavano oltre un semplice rapporto di *contracting-out*, oppure non riuscendo a stabilire un legame partecipativo con la comunità. La capacità di creare capitale sociale *bridging* e *linking*, lo si deve alla capacità della cooperativa sociale di cambiare le modalità con cui si approccia all'esterno, con cui si interfaccia con la pubblica amministrazione, alla sensibilità con cui si apre alla comunità per stabilire le proprie strategie aziendali di lungo periodo.

3.3 Cooperative sociali, capitale sociale e Mezzogiorno

Il quadro finora delineato sulle cooperative sociali e il capitale sociale porta ad analizzare l'impatto che potrebbe avere nel prossimo futuro l'improvviso aumento in termini quantitativi delle cooperative sociali nel Mezzogiorno. Regioni come la Campania, la Basilicata e la Calabria hanno assistito ad una nuova stagione della cooperazione sociale e da regioni relativamente povere di privato sociale, sono diventate regioni con altissima fertilità.

3.3.1 La nuova strategia di sviluppo QSN 2007-2013 e le cooperative sociali

Precedentemente era stata descritta la Nuova Programmazione Regionale (Npr) e la sua idea di favorire lo sviluppo locale a partire da processi endogeni di accumulazione di capitale fisico, umano e sociale. La Npr non ha tuttavia raggiunto i risultati sperati, sia per quanto riguarda la crescita economica del territorio sia per la qualità delle istituzioni. Il fallimento è visibile nella scarsa dotazione di servizi collettivi e di beni meritori e dal fatto che il divario rispetto al Nord è aumentato anziché diminuire.

Il Quadro Strategico Nazionale (QSN 2007-2013) punta su vari obiettivi definiti “Obiettivi di servizio” ognuno con un proprio valore target da raggiungere entro il 2013. Il nuovo approccio punta alla teoria delle *capabilities* di Amartya Sen e Martha Nussbaum(1993), in altre parole punta ad ampliare le opportunità di scelta per le fasce più deboli della popolazione ed a incentivare investimenti stranieri. Più che al diretto trasferimento monetario, come è successo per molti anni alle regioni meridionali, si punta ad ampliare l'erogazione dei servizi, beni pubblici e meritori che riguardano una pluralità di situazioni di svantaggio(Scarlatto, 2009).

In questo quadro, con l'esigenza di fornire servizi anche per problematiche sociali ai margini dell'elettore mediano, l'impresa sociale può svolgere un ruolo determinante; lo Stato quindi dovrebbe farsi, in primo luogo, promotore della cooperazione sociale e di una nuova politica di definizione degli interventi basata sulla partecipazione condivisa di amministrazione pubblica e privato sociale. Se l'impresa sociale si configura con una *mission* esplicita e un approccio *multistakeholder*, allora potrà contribuire alla realizzazione degli obiettivi di servizio, raggiungendo il target premesso dallo Stato e promuovendo lo sviluppo umano di una parte del Paese ancora carente di servizi alla persona.

I documenti di programmazione infatti dettano gli obiettivi vincolanti ma lasciano la libertà alle Regioni di decidere come raggiungerli, puntando anche a sviluppare la creatività dei governi locali, anche nell'ordine di un contenimento dei costi per

l'apparato statale. La pubblica amministrazione quindi non può da sola raggiungere gli obiettivi, non riuscendo finanziariamente a coprire i molteplici ambiti di intervento necessari. Si profila dunque un necessario ricorso alla cooperativa sociale come strumento attuativo delle politiche regionali. In questo caso tuttavia ritorna la problematica già osservata nel paragrafo dei rapporti tra impresa sociale e pubblica amministrazione. Unicamente una cooperativa sociale realmente orientata alla *mission* e in grado di partecipare, non in modo subordinato, ma come *partner* di pari livello, assieme all'amministrazione pubblica nella programmazione di interventi integrati che forniscano una risposta adeguata a tutti le problematiche della società, sarà in grado di fare rete con gli attori territoriali.

Ogni Regione è stata chiamata a varare dei Piani di Azione indicanti le modalità per raggiungere gli Obiettivi di servizio. Ad una prima analisi dei Piani di Azione (Scarlatto, 2009) emerge che le Regioni meridionali hanno predisposto degli interventi nel campo dei sistemi di accreditamento con la presenza di *voucher* per aumentare la pluralità di offerta, prevedendo al contempo la presenza del privato sociale. Tuttavia, questa presenza del privato sociale appare inconsistente, rimane scritta sulla carta senza un'effettiva operatività della *partnership*. Il Terzo Settore viene identificato con le associazioni di volontariato, trascurando la cooperativa sociale, che essendo organizzata in forma di impresa può garantire un servizio più strutturato e continuativo. A conferma del fatto che l'impresa sociale sia scarsamente considerata dalle Regioni, nonostante i numeri analizzati in precedenza sostengano la rilevanza delle stesse, risiede nel fatto che non è stata prevista alcuna forma di incentivo per lo *start-up* delle cooperative sociali. Le uniche eccezioni nel panorama frastagliato del Sud Italia è possibile ritrovarle nelle regioni Basilicata e Calabria, le quali nei Piani Operativi Regionali (POR) hanno scelto una politica di promozione delle cooperative sociali. Si tratta di regioni, soprattutto la Calabria, dove l'intervento pubblico è relativamente debole, poco integrato ma molto costoso e quindi altamente inefficiente e l'investimento nell'impresa sociale può migliorare notevolmente la situazione. Si pone quindi il confronto con le esperienze delle Regioni settentrionali e in particolar modo dell'Emilia-Romagna (Pasquinelli,

2005), la quale ha istituito la Conferenza regionale del Terzo settore, ha emanato linee guida per la partecipazione delle imprese sociali nella programmazione del Piano Socio Sanitario Regionale e ha predisposto degli sportelli sociali per i cittadini con lo scopo di informarli sui diversi sistemi di servizi sociali tra cui quelli offerti dal Terzo settore regionale. La differenza tra i sistemi regionali centro-settentrionali e meridionali costituisce un elemento chiave per comprendere lo scarso effetto della cooperazione sociale sul capitale sociale nel Mezzogiorno.

3.3.2 Cooperative sociali e beni confiscati alla mafia: il caso di Libera Terra

Nel secondo capitolo di questo lavoro sono state analizzate le potenzialità delle organizzazioni mafiose nel costruire delle reti con le aziende e le istituzioni (Sciarrone, 2009). Le organizzazioni criminali sfruttano tali reti sociali per costruirsi una legittimazione sul territorio per continuare ad operare incontrastati privilegiando gli interessi interni e deteriorando il benessere della comunità. La cooperazione sociale, come impresa in grado di generare capitale sociale positivo, può svolgere un ruolo importante contribuendo a recidere i legami di legittimazione delle organizzazioni mafiose con il territorio.

La legge n. 109/1996, la legge che consente di impiegare per finalità sociali i territori confiscati alla mafia, ha portato nel giro di poco più di dieci anni molte cooperative sociali ad utilizzare questi terreni per le proprie attività. La prima cooperativa sociale (Cooperativa Sociale Placido Rizzotto – Libera Terra) nasce nel 2001 nei luoghi dell'Alto Belice corleonese e un anno più tardi riesce a produrre per la prima volta, nonostante molti tentativi di sabotaggio, pasta biologica da terre confiscate alla mafia (Frigerio, 2010).

La legge n. 109/1996 e il recente D.lgs. n. 159/2011 hanno creato le basi per intervenire efficacemente sul problema delle organizzazioni mafiose, incentivando la nascita di

cooperative sociali in grado, non solo di amministrare in modo efficiente ed efficace il patrimonio, ma anche produrre un elevato valore sociale, inserendo lavoratori svantaggiati e promuovendo la partecipazione collettiva ad attività di contrasto alla mafia. Mosca e Villani (2012) dimostrano, utilizzando un modello teorico che:

1. la confisca di beni illegali può produrre un impatto rilevante sulle scelte della criminalità;
2. il riutilizzo per fini sociali di *assets* confiscati porta ad un aumento della fiducia tra individui e quindi un'accumulazione di capitale sociale in grado di sostenere un'economia alternativa rispetto a quella criminale;

Tabella 4. Beni confiscati alle mafie

	Aziende confiscate	Beni immobili confiscati
Campania	225	1259
Puglia	80	666
Basilicata	3	11
Calabria	81	1202
Sicilia	434	3930
Sardegna	1	84
Totale Sud e Isole	824	7152

Fonte: adattamento da Frigerio, 2010

Secondo gli autori, la necessità di promuovere le imprese sociali collegate o meno al riutilizzo di beni confiscati alle organizzazioni criminali è giustificata non solo perché in

grado di promuovere nuove forme di inserimento lavorativo ma soprattutto perché capaci di spezzare il circolo vizioso di rapporti con cui si autoalimentano le organizzazioni mafiose. Le imprese sociali riescono ad alimentarsi dello stesso tipo di capitale sociale con cui si alimenta la mafia, generando capitale sociale positivo per lo sviluppo sociale ed economico del territorio.

La cooperazione sociale non ha un ruolo attivo solamente nella creazione di capitale sociale, ma può agire per spezzare i legami che le organizzazioni criminali tessono con i cittadini, le imprese e le istituzioni diventando una possibile opzione di *policy* nella lotta alla criminalità organizzata e nello sviluppo economico e sociale del territorio.

Conclusioni

Questa tesi ha tentato di coniugare lo studio sul capitale sociale con lo studio sulle cooperative sociali, per cercare di spiegare il possibile effetto del recente aumento di cooperative sociali nel Sud Italia sullo sviluppo economico e sociale del Mezzogiorno.

Il primo filone di ricerca preso in considerazione per affrontare il tema in oggetto, il più consolidato (Putnam, 1993; Knack e Keefer, 1997; Zack e Knack, 2001), ha dimostrato come il capitale sociale sia uno dei fattori che concorre alla crescita economica di un territorio, specialmente per quelle regioni con un livello socio-economico arretrato. Inoltre, dall'analisi della letteratura, è emerso come esista una differenza tra le diverse tipologie di capitale sociale e il loro impatto in termini di sviluppo economico. In particolare, il capitale *bonding* sembra avere minori effetti sul benessere di una società e in alcuni casi, può avere effetti negativi; il capitale sociale *bridging*, invece, ha dimostrato di avere una maggiore correlazione e causalità con lo sviluppo socio-economico di un territorio.

Dopo aver riassunto i principali aspetti del capitale sociale ed aver dimostrato il divario tra l'Italia e l'Europa, tra il Nord e il Sud Italia, si è cercato di analizzare le motivazioni economico-sociali che sottendono alla carenza di capitale sociale nel Mezzogiorno. Grazie ai due lavori di De Blasio e Nuzzo, entrambi del 2010, è stato possibile confermare il nesso di causalità tra il capitale sociale e lo sviluppo economico nel Sud Italia; questi due lavori si collocano, in parte come conferma, in parte come smentita delle principali proposizioni della storica ricerca di Robert Putnam sul capitale sociale delle regioni italiane.

Sono state prese in esame le teorie neo-istituzionaliste che vedono il Mezzogiorno bloccato in una sorta di trappola, dove tende a rimanere il *gap* di capitale sociale nei confronti delle regioni settentrionali; è stato inoltre considerato l'aspetto dell'inefficacia delle politiche pubbliche, dapprima di stampo industriale e in seguito la Nuova Politica Regionale di Ciampi (Cannari, Magnani e Pellegrino, 2009), basata sul miglioramento del capitale sociale dall'esterno. L'idea sottostante il fallimento di questi tipi di politica

per alcuni ricercatori è da ricercare nell'impossibilità di introdurre dall'esterno questa forma di capitale , il quale invece dovrebbe nascere dall'interno della società meridionale. Tuttavia l'ipotesi che, invece trova maggiormente seguito tra le ricerche svolte sulla Npr, è l'esistenza di una sacca di poteri forti che detiene una quota considerevole di capitale sociale esclusivo che ha sfruttato la nuova politica per generare ricchezza all'interno del proprio gruppo e aumentare le differenze con gli altri gruppi sociali del territorio. Questa sacca di società detentrici del potere politico, istituzionale ed economico è composto dal capitale sociale generato dalle organizzazioni mafiose. Queste sono espressioni radicate storicamente nel territorio, le quali tuttavia hanno sempre avuto la grande capacità di adattarsi ai mutamenti della società, diventando da famiglie dedite al controllo degli agricoltori locali, eternamente in lotta per il dominio del territorio, a vere e proprie multinazionali criminali in grado di intraprendere affari economici oltre i confini regionali e nazionali. Ciò che rende queste organizzazioni criminali delle realtà uniche al mondo e capaci di assorbire la capacità di sviluppo economico di intere regioni italiane è da rintracciare nella forte propensione ad espandere il proprio capitale sociale di tipo *bonding*, con una duplice modalità: all'interno dei legami forti, dove le strategie di *exit* sono pressoché negate, mentre all'esterno dei legami deboli ma per questo in grado di estendersi molto velocemente. Questo aspetto della mafia permette di negare l'affermazione che il Mezzogiorno sia caratterizzato da basso capitale sociale ma si può affermare la tesi che questo capitale sociale sia concentrato all'interno delle realtà mafiose che lo esercitano non con il fine dello sviluppo della società bensì con lo sviluppo delle capacità di attirare nuovi legami politici istituzionali ed economici per accrescere la loro influenza e il loro potere.

Per quanto riguarda il secondo filone di ricerca preso in considerazione (Hinna, 2005a), numerosi studi in letteratura hanno dimostrato come le cooperative sociali vengano sostenute e promuovano allo stesso tempo capitale sociale di tipo *bonding*, *bridging* e *linking*. Se esistono delle prove a favore di questo per il capitale sociale “che serra” (anche se con qualche elemento discordante, si veda Golinelli e Scidà, 2006), il fatto di essere una cooperativa sociale non significa necessariamente che vengano generati anche gli altri tipi di capitale sociale. Infatti, il rapporto con gli altri attori sociali ed

economici come pubbliche amministrazioni ed imprese *for-profit*, appare oggi ancora farraginoso, improntato su vecchi schemi e ancora sbilanciato a sfavore delle cooperative sociali che non riescono a trovare un riconoscimento adeguato al lavoro che viene svolto per la collettività. Questo è il frutto di politiche generali non adeguate, di atteggiamenti poco partecipativi delle pubbliche amministrazioni, ma anche di una tendenza delle cooperative sociali a non riuscire a vedere oltre le proprie necessità e i propri scopi, rivelandosi inadeguate a partecipare alla programmazione strategica di interventi che devono riguardare una pluralità di problemi. Questo fattore diventa così stringente che alcuni autori (Guo e Musso, 2007) ritengono sia sbagliato includere il privato sociale nella programmazione negoziata. Le difficoltà ad accumulare capitale *bridging* si ritrovano anche nei rapporti con la comunità: se infatti, le prime cooperative sociali nascevano per volontà delle persone del territorio, oggi che il quadro è fortemente cambiato, le imprese sociali rischiano di sembrare distanti dalla comunità e tutelare le proprie posizioni acquisite anziché farsi promotrici di innovazione sociale sollevando le nuove problematiche emergenti dal territorio. In questi ultimi anni, caratterizzati dalla scarsità di contributi pubblici per il sociale, questi problemi si sono ulteriormente accentuati, focalizzando l'intervento delle cooperative sociali sugli interessi predominanti della pubblica amministrazione, cioè l'elettore mediano. Si è venuta a creare nel tempo una profonda discrepanza sull'agire delle cooperative sociali al Nord e al Sud, che influisce sul ritardo già esistente in termini di capitale sociale del Mezzogiorno, evidenziato sia da Putnam (1993) che da Mauro e Pigliaru (2011).

Il Sud Italia si caratterizza per un forte ritardo economico dovuto ad una serie di concause (Musella, 2006):

- scarso funzionamento del mercato del lavoro a causa di una scarsa flessibilità dei salari;
- scarso funzionamento del sistema bancario, basato sulle garanzie più che sui progetti;
- istituzioni e regole non capaci di incidere sulla vita sociale ed economica;
- carenza di infrastrutture;

- scarsa dotazione di capitale fisso;
- presenza della criminalità organizzata;
- scarsa dotazione di capitale umano;
- scarsa dotazione di capitale sociale.

La cooperazione sociale potenzialmente sarebbe in grado di agire su tre di queste cause: innanzitutto potrebbe limitare l'espansione della rete della criminalità organizzata come dimostrato da Mosca e Villani (2012), creando dei legami forti con la comunità in cui si insedia; in secondo luogo, agisce sul capitale umano, essendo realtà i cui lavoratori hanno un elevato grado di istruzione perché operano in settori di servizi alla persona altamente professionalizzanti e tendenti a essere coinvolti in formazione continua (educatori, psicologi, ecc.); infine, come già ribadito in precedenza, potrebbe influire positivamente sul capitale sociale *bonding*, *bridging* e *linking*, creando fiducia all'interno e all'esterno di essa, presso gli interlocutori sociali e il territorio.

Dall'indagine condotta dal Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza (2010) è emersa una profonda vitalità delle cooperative sociali del Mezzogiorno. La tesi secondo la quale questo aumento può portare ad una progressiva accumulazione di capitale sociale e quindi ad un miglioramento delle condizioni socio-economiche dell'Italia meridionale non ha per ora fondamento; infatti, dall'indagine emerge che le cooperative sociali rimangono di piccole dimensioni, si impegnano in attività relativamente ridotte, ottengono il sostegno di pochi volontari, hanno una scarsa patrimonializzazione ma soprattutto hanno ancora un approccio *singlestakeholder*. Non basta quindi un generale aumento quantitativo delle imprese sociali per giustificare un cambiamento socio-economico. Per fare ciò è necessario che le cooperative sociali del Sud si rafforzino da un punto di vista patrimoniale, migliorino sensibilmente sia le loro attività caratteristiche sia i rapporti con la comunità e gli enti locali e inseriscano nei propri consigli di amministrazione *stakeholder* diversi dai lavoratori stessi della cooperativa. Inevitabilmente, questo miglioramento non può avvenire solo da parte della cooperazione sociale, ma deve esserci uno sforzo anche da parte delle Regioni per attuare delle programmazioni negoziate più partecipative e per incentivare tramite

sussidi o un più facile accesso al credito, la nascita o lo sviluppo delle cooperative sociali. Segnali incoraggianti, tuttavia, intervengono in questo senso, come analizzato in precedenza nei POR di Calabria e Basilicata. Inoltre, sta aumentando la capacità di aggregazione delle cooperative sociali grazie alla nascita di numerosi consorzi anche nel Sud Italia che possono favorire la loro rappresentanza presso le istituzioni e la capacità di coinvolgere maggiormente il territorio.

In conclusione, non si intende affermare che le condizioni economiche del Mezzogiorno dipendano dallo sviluppo delle cooperative sociali: le cause, alcune delle quali prese in considerazione, sono molteplici e spesso concatenate, e sarebbe riduttivo associare una tale capacità alle imprese sociali. Tuttavia, per ridurre il divario tra Nord e Sud, la cooperazione sociale potrebbe rivelarsi un ottimo strumento in grado di concorrere con il miglioramento delle politiche pubbliche, della capacità di concorrenza delle imprese private, del sistema bancario e della lotta alla criminalità allo sviluppo economico e sociale del Mezzogiorno. Per far sì che la cooperazione sociale non sia solamente un modello di impresa, ma anche uno strumento per la crescita economica del territorio è necessario che ci sia un mutamento significativo nella capacità di produrre capitale sociale inteso come reti relazionali, norme e fiducia (Putnam, 1993). Come analizzato nel corso di questo lavoro, la partecipazione e la motivazione interne all'organizzazione non sono un dato di fatto imputabile alle caratteristiche stesse della cooperazione sociale, ma come sottolinea il caso del volontariato (Golinelli e Scidà, 2006), è necessario compiere uno sforzo interno teso a rendere pienamente attiva la partecipazione dei lavoratori e volontari ai processi di formulazione delle strategie. Per quanto riguarda i rapporti verso l'esterno, la cooperazione sociale nel Mezzogiorno deve sviluppare delle reti con le altre realtà del territorio come avviene già in alcune regioni settentrionali. In particolare, in questo lavoro si è segnalata la scarsa collaborazione con le imprese *for-profit* e l'amministrazione pubblica (Istat, 2008). Soprattutto con quest'ultimo attore, risulta indispensabile uscire dalla logica del *contracting-out* per intraprendere la via della co-progettazione come avviene efficacemente in Emilia Romagna (Pasquinelli, 2005). In questo modo si può creare una rete di organizzazioni, le

quali si pongono come obiettivo lo sviluppo sociale del territorio, non basata su rapporti di fornitura, ma di collaborazione. In ultima analisi, la cooperazione sociale può incidere positivamente sullo sviluppo del Mezzogiorno, in quanto si contrappone alle organizzazioni mafiose, quali associazioni in grado di creare capitale sociale. Gli esempi delle cooperative sociali che utilizzano con fine di utilità sociale i territori confiscati alla mafia (Mosca e Villani, 2012) dimostrano che l'attività svolta concorre in primo luogo ad aumentare la fiducia tra cittadini, e quindi produce capitale sociale, e in secondo luogo a spezzare i legami delle organizzazioni mafiose con il territorio.

Bibliografia

Acemoglu D., Johnson S., (2006), The Facto Political Power and Institutional Persistence, *American Economic Review*, 96, 2, pp.325.30.

Adler P., Kwon S.,(2002), Social Capital: Prospect for a New Concept, *The Academy of Management Review*, Vol. 27, No. 1, pp.17-40.

Ahlerup P., Olsson O., Yanagizawa D., (2007), *Social Capital vs Institutions in the Growth Process*, Working Papers in Economics 248, Göteborg University, Department of Economics.

Ambrosini M., (2005) *Scelte solidali. L'impegno per gli altri in tempi di soggettivismo*, Bologna: Il Mulino.

Ambrosini M., Boccagni P., (2008), *Le relazioni con la comunità*, In: Borzaga,C., Fazzi,L. a cura di., (2008), *Governo e organizzazione per l'impresa sociale*, Roma: Carocci Editore.

Arrow K.,(1972), *General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice*, in Nobel Prize in Economics documents, Nobel Prize Committee.

Banfield E,C, (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe: IL:The Free Press.

Barca F.,(2006), *Italia frenata. Paradossi e lezioni della politica per lo sviluppo*, Roma: Donzelli Editore.

Barca F., (2011), *Alternative Approaches to Development Policy: Intersection and Divergences*, *Regional Outlook*, Paris: Oecd.

Barro R., (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, NBER Working Papers 3120, National Bureau of Economic Research.

Becker G.S., (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago: University of Chicago Press.

Beugelsdijk S., Van Schaik T.,(2005), Social capital and growth in European regions: an empirical test, *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 21(2), pp. 301-324.

Beugelsdijk S., Smulders S.,(2003) *Bridging and Bonding Social Capital: which type is good for economic growth?*, ERSA conference papers ersa03p517, European Regional Science Association.

Bombardelli M., (2008), Le relazioni con le amministrazioni pubbliche, *In: Borzaga, C., Fazzi, L. a cura di., (2008), Governo e organizzazione per l'impresa sociale*, Roma: Carocci Editore.

Bonel E., (2008), La partnership strategica tra imprese sociali e imprese profit nei contesti di rete, *In: Panozzo, F., a cura di., (2008), Imprese e socialità. Reti, innovazione e competenze tra profit e non profit*, Milano: FrancoAngeli.

Bonel E., Brunello C.,(2008), I rapporti con il profit, *In: Borzaga, C., Fazzi, L. a cura di., (2008), Governo e organizzazione per l'impresa sociale*, Roma: Carocci Editore.

Borzaga C., Pains F., (2011), *Buon Lavoro. Le cooperative sociali in Italia: storie, valori ed esperienza di imprese a misura di persona*, Milano: Altraeconomia.

Borzaga C., Tortia E., (2006), Worker Motivations, Job Satisfaction, and Loyalty in Public and Nonprofit Social Services, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol.35, no.2, pp. 225-248.

Borzaga C., Depedri S., (2002), Peculiarità e modelli delle cooperative sociali. *In*: Borzaga C., Zandonai F., a cura di, (2002), *Comunità Cooperative. Terzo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli.

Borzaga C., Defourny J. (2001), *L'impresa sociale in prospettiva europea*, Edizioni 31, Trento.

Borzaga C., Loss M., Zalla D.,(2005), I benefici individuali dei lavoratori svantaggiati nelle imprese sociali. *In*: Borzaga C., Zandonai, F., a cura di. (2005) *Beni Comuni. Quarto rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli.

Bourdieu P., (1980), *Le capital social: notes provisoires, Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Vol.31,pp 2-3

Bourdieu P., (1986), The Forms of Capital , *In*: RICHARDSON J.G., a cura di., 1986, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, New York.

Burt R.(1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press.

Busnelli F. (2005), La gestione delle persone nelle organizzazioni non profit. *In*: Hinna A., a cura di, (2005), *Gestire e organizzare nel Terzo Settore*, Roma: Carocci Faber Editore.

Campbell C., Wood R.,Kelly M., (1999), *Social Capital and Health*, Health Education Authority, London.

Cannari L, Magnani M. Pellegrini G., (2009), *Quali politiche per il Sud? Il ruolo delle politiche nazionali e regionali nell'ultimo decennio*. QEF (Occasional Papers, Banca d'Italia, N.50.

Cartocci R., (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Bologna: Il Mulino.

Casavola P., D'Antone L., (2011), Antiche tradizioni civiche o esiti della qualità delle politiche?, *In: De Blasio G., Sestito P., a cura di, 2011, Il Capitale Sociale. Che cos'è e che cosa spiega*, Roma: Donzelli Editore.

Censis, (2009), *Valutazione di impatto degli interventi realizzati nell'ambito del Programma operativo nazionale Sicurezza per lo sviluppo del Mezzogiorno 2000-2006*, Indagine sulle imprese.

Coleman J., (1998), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology* n. 94.

Coleman J., (1990), *Foundations of Social theory*, Cambridge:Harvard University

Commissione parlamentare d'inchiesta sul fenomeno delle mafia e sulle altre associazioni criminali, anche straniere, *Relazione sui costi economici della criminalità organizzata nelle regioni dell'Italia meridionale*, approvata il 9 febbraio 2011, disponibile presso

http://documenti.camera.it/_dati/leg16/lavori/documentiparlamentari/indiceetesti/023/005_RS/00000001.pdf, (05/05/2012)

Consorzio camerale per il credito e la finanza, *Le cooperative sociali in Italia e Calabria*, pubblicato a Novembre 2010, disponibile presso

http://www.rc.camcom.it/upload/file/768/384291/FILENAME/Cooperative_sociali_Italia_Calabria_agg_2010.pdf, (22/06/2012)

Cloud W., White., (2008), Recovery capital: A primer for addictions professionals, *Counselor* , Vol. 9, (5), pp. 22-27

De Blasio G.,Nuzzo G., (2010a), Determinants of Social Behaviour; Historical Tradition of Civicness and Local Development, *Journal of Socio-Economics*, 39,4, pp 466-73.

De Blasio G.,Nuzzo G., (2010b), Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development, *Journal of Regional Science*, 50,4, pp 833-57.

Ecchia G., Zarri L., (2004), *Capitale sociale e Accountability: il ruolo del bilancio di missione nella governance delle organizzazioni non profit*, Working Paper n.3, Bologna.

Eurobarometer, *Social Capital*, Special Eurobarometer n.223, 2005, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_223_en.pdf , (13/06/2012)

Fazzi L., (2008), La Governance, *In: Borzaga,C., Fazzi,L. a cura di., 2008, Governo e organizzazione per l'impresa sociale*, Roma: Carocci Editore.

Frigerio, (2010), I beni confiscati alle mafie per lo sviluppo sociale e produttivo. *In: Iorio P., a cura di, (2010), Impresa sociale, innovazione e legalità*, Roma: Ediesse.

Fu Q., (2004) *Trust, Social Capital, and Organizational Effectiveness*, Major paper submitted to the Faculty of the Virginia Polytechnic Institute

Fukuyama F.,(2000), *Social capital and civic society*, IMF working paper, N. 00/74

Gambetta D.,(1992), *La mafia siciliana: un'industria della protezione privata*, Torino: Einaudi Editore.

Gambetta D.,(2000), Mafia: The Price of Distrust. *In: Gambetta D., a cura di, 2000, Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Londra: University of Oxford, 158-175.

Glaeser G.L., Laibson D., Sacerdote B.,(2000), *The Economic Approach to Social Capital*, [NBER Working Papers](#) 7728, National Bureau of Economic Research.

Golinelli M., Scida' G.,(2006), Volontariato, appartenenza associative, capital sociale: un legame non scontato nella realtà romagnola. *In: Donati P., Colozzi I., a cura di, (2006), Terzo Settore e Valorizzazione del Capitale Sociale in Italia: Luoghi e Attori*, Milano: FrancoAngeli.

Gratteri N., Nicaso A.,(2010), *Fratelli di sangue*, Cosenza: Pellegrini Editore.

Guiso L.,(2011), Cos'è il capitale sociale ? *In: De Blasio G., Sestito P., a cura di, (2011), Il Capitale Sociale. Che cos'è e che cosa spiega*, Roma: Donzelli Editore

Guiso L., Sapienza P., Zingales L.,(2011), *Civic Capital as the Missing Link*, NBER Working Papers 15845, National Bureau of Economic Research.

Guo C., Musso J.A.,(2007), Representation in Nonprofit and Voluntary Organizations: A Conceptual Framework, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 36,No.2, pp.308-326.

Hanifan L. J., (1916), The Rural School Community Centre. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 67, pp.130.138.

Hart P., (1991), Irving L. Janis' Victims of Groupthink, *Political Psychology*, Vol. 12, (2), pp. 247-278

Hinna A. (2005a), Le cooperative sociali come forme innovative di impresa, *In:*, Hinna A., a cura di, (2005), *Gestire e organizzare nel Terzo Settore*, Roma: Carocci Faber Editore.

Hinna A. (2005b), Misurazione e rendicontazione come strumenti di governance e accountability, *In:*, Hinna A., a cura di, (2005), *Gestire e organizzare nel Terzo Settore*, Roma: Carocci Faber Editore.

House Of Mandag Morgen, (1999), *The Copenhagen Charter: A management guide to stakeholder reporting*, disponibile presso:
<http://www.improntaetica.org/file/docs/copenhagencharter.pdf>, (15/09/2012)

Ianes A., (2008), Le radici culturali. *In:* Demozzi M., Zandonai F., a cura di, (2008), *Impresa Sociale di Comunità*, disponibile presso
http://upload.wikimedia.org/wikibooks/it/4/44/Impresa_sociale_di_comunita.pdf, (21/07/2012)

ISTAT, *Le cooperative sociali in Italia*, diffuso in Agosto 2008, disponibile presso
http://www3.istat.it/dati/catalogo/20080807_03/inf_08_04le_cooperative_sociali_italia05.pdf, (22/06/2012)

Knack S., (1992), Civic Norms, Social Sanctions, and Voter Turnout, *Rationality and Society*, Vol. 4, pp.133-156.

Knack S., Keefer P., (1997), Does social capital have an economic impact? A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112 (4), pp. 1252–88.

Mcmillan J., Woodruff C., (1999), *Interfirm Relationships And Informal Credit In Vietnam*, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 114, No.4, pp. 1285-1320.

North D., (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No.1, pp.97-112

Lipparini, A.,(2002), *La gestione strategica del capitale intellettuale e del capitale sociale*, Bologna: Il Mulino.

Mauro L., Pigliaru F., (2011), *Social Capital, Institution and Growth: Further Lessons from the Italian Regional Divide*, Crenos, Working Paper n.3.

Mosca M., Villani S., (2012), *The Social Reuse of Illegal Asset and the Role of Social Economy in the Fight Against Criminal Organization: The Italian Case*, Working Paper, disponibile presso <http://www.socialeconomics.org/Papers/Mosca4D.pdf>, (20/08/2012)

Mouw T., (2003), Social capital and finding a job: do contacts matter?, *American Sociological Review*, Vol.68 (6), pp. 868-898

Musella M., (2005), Cooperazione sociale e Mezzogiorno. In: Borzaga C., Zandonai, F., a cura di, (2005), *Beni Comuni. Quarto rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli.

Nissbaum M., Sen A., eds., (1993), *The Quality of Life*, Oxford: Clarendon Press

Pasquinelli S., (2005), La cooperazione sociale nella rete del welfare locale. In: Borzaga C., Zandonai, F., a cura di, (2005), *Beni Comuni. Quarto rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli.

Pavolini E.,(2002), Le reti tra cooperative sociali: il fenomeno consortile. In: Borzaga C., Zandonai F., a cura di, (2002), *Comunità Cooperative. Terzo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia*, Torino: Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli.

Piantoni G.,(1984), La gestione degli interlocutori aziendali. Linee guida alla scelta di un approccio ottimale alla strategia societaria. In: Ansoff H.I., a cura di, (1984), *Strategia sociale dell'impresa*, Milano: Etas.

Putnam R.D.,(1993), *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano: Mondadori.

Putnam R.D., (2000), *Capitale sociale e individualismo. Crisi e crescita della cultura civica in America*, Bologna: ed. Il Mulino Saggi.

Rossi N., (2005), *Mediterraneo del Nord. Un'altra idea di Mezzogiorno*. Laterza: Roma-Bari.

Sabatini F.,Modena F., Tortia E.,(2012), *Do cooperative enterprises create social trust?*, Working paper.

Salvati M.,(2010), *Intervento al convegno "Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia"*, Banca d'Italia.

Scarlato M.,(2009), *Impresa sociale, capitale sociale e politiche di sviluppo per il Mezzogiorno*, Working Paper n.61, Università di Bologna, Facoltà di Economia.

Scarpinato R.,(1985), *Mafia, partiti e pubblica amministrazione*, Napoli:Jovene Editore.

Sciarrone R.,(2009), *Mafie vecchie e mafie nuove. Radicamento ed espansione*, Roma: Donzelli Editore.

Schultz T.W., (1961), Investment in Human Capital, *The American Economic Review*, Vol.51, n.1, pp. 1- 17.

Solow R.,(1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, The New Republic*. 213, pp. 36-40.

Streeten P.,(2002), Reflections on Social and Antisocial Capital, *Journal of Human Development*, Vol.3, No.1.

Tabellini G.,(2008), Institutions and Culture, *The Journal of the European Economic Association*, Presidential Lecture to the European Economic Association, April.

Villani R., Zarri L., (2005), Il bilancio di missione come strumento di rafforzamento identitario. *In: Ecchia G., Marangoni G., Zarri L., a cura di, (2005), Il bilancio sociale e di missione per le organizzazioni non profit*, Milano: FrancoAngeli,

Williams B.,(2000), Formal structure and social reality, *In: Gambetta D., a cura di, 2000, Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Londra: University of Oxford, pp. 3-13.

Woolcock M.,(2001), Microenterprise and social capital:: A framework for theory, research, and policy, *The Journal of Socio-Economics*, Elsevier, Vol. 30, No.2, pp 193-198.

Zamagni, S., (2010), Prefazione. *In: Agenzia per le organizzazioni non lucrative di utilità sociale, ed.,(2010) Beni confiscati alle mafie: il potere dei segni*, Milano.

Zandonai F., (2008), Le relazioni con tra imprese sociali. *In: Borzaga,C., Fazzi,L. a cura di., (2008), Governo e organizzazione per l'impresa sociale*, Roma: Carocci Editore.