

Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Istituzioni di Economia Politica

IL CAPITALE SOCIALE:
Effetti sul rimborso dei gruppi di credito

RELATORE

Prof.ssa Daniela Teresa Di Cagno

CANDIDATO

Valeria Ferlito

Matr.175851

ANNO ACCADEMICO

2014-2015

INDICE

1. Introduzione al capitale sociale: definizione e ruolo

1.1. Definizione e origini del capitale sociale

1.1.1. Difficoltà nel definire il capitale sociale p.6

1.1.2. Forme di capitale sociale p.8

1.1.3. Le origini: il contributo di Lyda J. Hanyfan (1916) p.8

1.2. Approcci di Coleman (1993) e Putnam (1999) p.10

1.2.1 Putnam (1993) e Fukuyama (1999): La fiducia e la cooperazione come risorse del capitale sociale p.15

2. Misurare il capitale sociale

2.1. Difficoltà di quantificazione del capitale sociale..... p.18

2.2. Individuazione di variabili per la sua misurazione.....p.21

2.2.1. Tentativi di quantificazionep.21

2.2.2. Tentativi di stima della World Bank: SC-IQp.23

3. Capitale sociale e crescita economica

3.1. Come il capitale sociale contribuisce allo sviluppo..... p.26

3.1.1. Esperimenti effettuati sul campo, Christopher Udry..... p.30

3.2. I gruppi di credito..... p.34

3.2.1. Definizione p.34

3.2.2. Vantaggi nel rimborso crediti, teorie esplicative..... p.35

3.3. Capitale sociale e Microfinanza p.37

3.3.1. Interazione, sviluppi e approcci..... p.37

3.3.2. Il ruolo delle donne..... p.38

3.3.3. Il caso della Bolivia..... p.41

Conclusioni p.42

Bibliografia..... p.43

Sitografia..... p.43

Introduzione

Scopo di questo lavoro è quello di approfondire il ruolo, sempre più influente, del capitale sociale all'interno delle società odierne e di come esso contribuisca alla crescita economica dei paesi in via di sviluppo.

Il lavoro si sviluppa come segue: nel primo capitolo, si analizza il concetto di capitale sociale e in particolare, data la sua ampiezza, le difficoltà incontrate nel definirlo. Gli studi condotti a riguardo hanno fatto sì che si potesse attribuire ad esso una definizione. Sono risultate molteplici le considerazioni fatte su di esso, ma il punto in comune tra tutte è il riferimento al suo aspetto relazionale. Ancora oggi, il tema è oggetto di approfondimenti da parte degli studiosi, che lo hanno classificato in diverse forme.

L'evoluzione storica del concetto ha origine nel 1916, quando Lyda J. Hanifan ne fece per la prima volta riferimento. Fu poi ripreso numerose volte e integrato con diversi approcci, tra i più significativi sono risultati quelli del politologo statunitense James Coleman e del professore Robert Putnam, che vedremo approfonditi successivamente. Nel corso degli anni vennero apportate ulteriori visioni, critiche e argomentazioni da parte di sociologi, economisti e professori, alcuni dei quali si concentrarono nell'analizzare le risorse proprie del capitale sociale, individuandone come principale la fiducia, seguita dalla cooperazione. Ad approfondire il tutto furono in particolar modo, oltre che Robert Putnam, anche il politologo statunitense Francis Fukuyama che cercò di mettere in relazione il tasso di sviluppo dei paesi, con lo stock di capitale sociale presente all'interno di esso.

Per quantificare lo stock di capitale sociale presente all'interno di un determinato paese, il capitale deve essere sottoposto a delle stime.

Nel secondo capitolo infatti ci occupiamo della sua misurazione, oggetto di discussione da parte dei ricercatori, in quanto non essendo la sua identificazione unica ma ampia e multidimensionale, risulta molto arduo darne delle misure precise. A intraprendere dei

tentativi di stima è stata la World Bank, che con un questionario ha cercato di raccogliere dati e variabili che potessero essere utili alla quantificazione.

Nell'ultima parte del lavoro si approfondisce sia la relazione tra il capitale sociale e lo sviluppo, con riferimento agli esperimenti di Christopher Udry, che le metodologie utilizzate per far sì che il capitale sociale sia la fonte principale dello sviluppo di un paese, quali i gruppi di credito e i vantaggi da essi apportati nel rimborso dei crediti.

Si conclude infatti esaminando le interazioni tra lo sviluppo e la microfinanza, il ruolo delle donne, con riferimento al premio Nobel per la pace Muhammad Yunus, e infine si analizza il caso della microfinanza in Bolivia.

Capitolo 1

Introduzione al capitale sociale: definizione e ruolo

1.1. Definizione e origini del capitale sociale

1.1.1. Difficoltà nel definire il capitale sociale

Il concetto di capitale sociale è sempre stato un interrogativo per gli studiosi, e oggi continua ad essere difficile elaborarne una definizione esauriente di ciò che rappresenta.

Molti lo definiscono come quella rete di valori condivisi, frutto di strategie di investimento sociale, che permette alla società di costruire rapporti interpersonali basati sulla fiducia; altri, come quell'insieme di regole che permette alle persone di coordinare le loro azioni, con il fine di raggiungere i propri obiettivi e facilitare la cooperazione nei gruppi.

Possiamo anche definirlo come “bagaglio di valori e relazioni” di un individuo, che nel corso della sua vita accresce le proprie conoscenze. Sarebbe riduttivo però identificarlo solamente con l'insieme delle proprietà individuali di un singolo, in quanto si riferisce alla struttura delle relazioni interpersonali che vanno poi a contribuire allo sviluppo della società.

È considerato una forma di capitale, in quanto è produttivo di valori e materiali simbolici; è sociale invece perché possiede la natura di un bene pubblico, in quanto coloro che intraprendono questo tipo di relazioni sociali producono benefici, non solo individuali, ma anche collettivi.¹

¹ A.Mutti, (1992)

I critici considerano invece il termine capitale sociale come vago, difficile da misurare, povero di significato e non rappresentante di una vera e propria forma di capitale, inteso invece come forma di sacrificio presente per ottenere un riscontro futuro.

Nonostante critiche e difficoltà, si è assistito ad un crescente interesse nello studio di questo concetto, associandolo spesso ai problemi di sottosviluppo dei paesi e identificandolo come possibile chiave per approfondire le dinamiche legate alle loro capacità di sviluppo.

Prima degli anni '90, al contrario, le teorie dello sviluppo vedevano le relazioni sociali e l'insieme dei valori all'interno della società, come impedimenti al processo di crescita, basato invece su ristrette politiche economiche. Quando però i teorici moderni ricercarono le cause del fallimento del capitalismo, il sociologo statunitense Moore individuò una delle principali cause nella visione corrente dell'epoca che identificava le relazioni sociali come ostacolo allo sviluppo, e approfondì le sue teorie nel volume scritto nel 1998: *Moral aspects of economic growth*.

La ricerca sull'argomento e gli studi su di esso effettuati non hanno però ancora portato ad una definizione univoca di cosa si intenda per capitale sociale, nonostante il ruolo assunto da esso all'interno dell'economia abbia rappresentato una delle più affascinanti e fertili branche della ricerca economica.

Il suo ruolo è spesso paragonato ed associato a quello di capitale umano, con la distinzione che, mentre il capitale umano è il frutto di scelte deliberate e razionali, quello sociale è il risultato di un insieme di scelte intraprese per diversi fini².

Un'altra nozione con la quale il concetto di capitale sociale viene spesso confuso e sovrapposto è quella di bene relazionale. Esso è inteso come bene capitale intangibile, che permette una combinazione ottimale di input produttivi e giace nelle relazioni interpersonali tra i soggetti, rendendoli più fruttuosi rispetto ad individui che operano singolarmente o in diversi contesti produttivi.

Punto in comune delle molteplici definizioni ad esso attribuite, è il riferimento ad una dimensione relazionale del concetto.

² Coleman J. (1994)

1.1.2. Forme di capitale sociale

Ancora oggi gli studiosi approfondiscono il tema riguardante le varie tipologie di forme assunte dal capitale sociale e sono giunti ad un approccio che le divide in tre principali categorie: i legami, i ponti e i collegamenti. I legami rappresentano relazioni con persone con una stessa identità, come possono essere famiglia, amici stretti e persone con cui condividiamo cultura ed etnia. I ponti invece sono quei fili conduttori verso individui con un comune senso d'identità, come amici lontani, colleghi e soci. Infine i rapporti con persone e gruppi posizionati in modo differente all'interno della scala sociale.

I potenziali benefici del capitale sociale possono essere individuati in questi legami sociali, ai quali ci possiamo affidare. Questi legami però possono anche costituire dei veri e propri ostacoli, si guardi il caso di una comunità di immigrati in una società. Essi trovano supporto e fanno riferimento a persone che condividono la loro stessa etnia e cultura, ma al contrario non creano dei ponti per raggiungere il resto della società, autoescludendosi da essa o portando essa ad escluderli.

Possiamo considerare queste forme di capitale sociale come un'arma a doppio taglio, in grado di garantire benefici, ma allo stesso tempo di costituire ostacoli³.

1.1.3. Le origini: il contributo di Lyda J. Hanifan (1916)

Le origini del termine capitale sociale risalgono al 1916, quando Lyda J. Hanifan, sociologo statunitense, nel condurre uno studio sulla performance degli studenti nelle

³ OECD Insights: Human Capital

scuole, fu il primo a fare riferimento al concetto, nell'ambito dei rapporti sociali (come sottolinea Robert Putnam nel suo libro *Bowling Alone*). Parlò di questo all'interno di un saggio sulla rivitalizzazione del sistema scolastico dove scrisse:

"Nell'uso dell'espressione capitale sociale non mi riferisco all'accezione comune del termine capitale, se non in senso figurato. Non mi riferisco ai beni immobili, o alla proprietà privata o al mero denaro, ma piuttosto a ciò che fa sì che queste entità tangibili contino nelle vita quotidiana per la maggior parte delle persone, cioè la buona volontà, l'amicizia, la comprensione reciproca e i rapporti sociali fra un gruppo di individui e le famiglie che costituiscono un'unità sociale, la comunità rurale, il cui centro logico è la scuola. Nella progettazione comunitaria come nelle organizzazioni e nello sviluppo economico deve esistere un'accumulazione di capitale prima che un lavoro costruttivo possa essere fatto".⁴

Dopo l'idea di capitale sociale di Hanifan, l'approfondimento del concetto fu abbandonato per decenni. Negli anni '50 fu ripreso da un team di sociologi canadesi (Seely J. R., Sim A. e Loosely E.), nel 1961 fu citato nella "Teoria dello scambio" dal sociologo George C. Homans, nel 1977, l'economista Glenn Loury ne iniziò a fare uno strumento di analisi sociale⁵ e infine Pierre Bourdieu, sociologo e filosofo francese, distinse il capitale sociale definendolo come relazioni personali intraprese da un individuo, con l'obiettivo di raggiungere i propri fini e migliorare la sua posizione sociale. Il concetto è per lui meritevole dell'accezione "capitale", sia in quanto può essere convertito in altre forme di

⁴Hanifan, L.J (1916)

⁵ M. Woolcock, D Narayan (2000)

capitale e sia perché la sua evoluzione è un investimento in termini di tempo e denaro per la socializzazione.

1.2. Approcci di Coleman (1990), Putnam (1993) e altri studi

Bisognerà aspettare gli anni ottanta per vedere come il concetto di capitale sociale abbia assunto rilevanza all'interno delle analisi economiche e sociali.

In questi anni si sono sviluppati due approcci per analizzarlo, quello collettivista e quello individualista, che hanno permesso di condurre studi sia a livello economico sia sociologico.

Punto in comune dei due approcci, è quello di evidenziare l'importanza della creazione e dello sviluppo del capitale sociale come chiave per la crescita di una società.

I due approcci si sviluppano secondo diverse modalità.

La visione individualista, pone al centro delle attenzioni l'individuo e le sue capacità di creare relazioni con gli altri componenti della società, al fine di ottenerne un beneficio personale. È infatti l'individuo con le sue "scelte razionali" a costruirsi il suo bagaglio di conoscenze inteso come capitale sociale. Per quanto riguarda l'approccio individualista non si può fare a meno di far riferimento a James Coleman. Nato a Bedford nel 1926 e morto a Chicago nel 1995, Coleman fu un sociologo statunitense che nel corso della sua vita si occupò prevalentemente, oltre che di sociologia, dello studio delle politiche pubbliche.

È stato inoltre uno dei principali esponenti della precedentemente citata Teoria delle scelte razionali. Questa teoria, secondo la sociologia, è esplicativa dell'approccio individualista, secondo il quale l'individuo, attraverso le proprie

scelte, persegue l'obiettivo di una soddisfazione personale. Il suo approccio individualista amplia la tesi tipica dell'economia classica e neoclassica, che vede l'individuo esclusivamente focalizzato nelle proprie scelte, tenendo conto, in queste, delle norme e relazioni esistenti all'interno della società, sempre guardando ad una prospettiva futura di beneficio.

Per ottenere una categorizzazione del capitale sociale, Coleman si basò sulla relazione esistente tra i concetti di autorità, fiducia e norma.

In primo luogo individua il *Credit slip*, forma di capitale sociale tipica dell'età precedente alla modernità economica, caratterizzata sia dalla supremazia del capofamiglia sulla rete di capitale sociale all'interno del nucleo familiare, sia dalla possibilità di ogni membro di vedere intrapreso il proprio interesse.

Un'altra forma individuata è quella dei *Canali Informativi*, riguardante qualsiasi tipo di relazioni, con il fine di raccogliere informazioni. Le *Norme e sanzioni*, individuano relazioni di tipo limitativo che ostacolano il cambiamento e impediscono lo sviluppo. La *Relazione di autorità* è una forma che conferisce il controllo sulle reti di capitale, e infine l'*Organizzazione sociale appropriabile*, che invece attribuisce la facoltà di usufruire di una relazione sociale per un fine diverso da quello per la quale era predisposto.

Ciò che rese Coleman di rilevante importanza fu il ponte che riuscì a creare tra economia e sociologia, una considerata estremamente individualista e l'altra al contrario collettivista.

In un suo scritto Coleman (1990) illustra quello che, secondo la sua visione, è il concetto di capitale sociale:

"Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è un'entità singola, ma una varietà di diverse entità che hanno due

caratteristiche in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e agevolano determinate azioni degli individui che si trovano dentro la struttura"⁶.

Secondo quanto scritto da Coleman, l'individuo si trova all'interno della società e nel compiere le azioni per perseguire i suoi obiettivi, si troverà a relazionarsi con altri individui capaci di influenzare le sue scelte. Coleman risponde alle critiche evidenziando che lo sviluppo del capitale sociale non è solo il risultato delle scelte dei singoli ma, in accordo a quanto abbiamo precedentemente detto contraddistinguendo capitale umano e capitale sociale, è un sottoprodotto di un insieme di scelte intraprese.

La visione collettivista, al contrario, identifica il capitale sociale non con il fine ultimo di un'utilità individuale, ma come risultato di uno scambio reciproco di relazioni. Ogni individuo pone a disposizione della comunità il proprio capitale sociale e si confronta con le conoscenze del resto della società. Questo fa sì che l'individuo, nel compiere le sue scelte, non si limiti ad una visione prettamente individuale, ma tramite il confronto con esperienze e conoscenze di altri, abbia la possibilità di arricchire il suo bagaglio e di intraprendere scelte altrimenti non perseguibili individualmente.

A sostenere questa visione "macro" del fenomeno fu Robert Putnam (1993).

Nato a Rochester, nello stato di New York, il 9 gennaio 1941, professore di Relazioni Internazionali alla Harvard University e presidente dell'American Political Science Association, è grazie a lui che il termine capitale sociale ha iniziato ad avere rilevanza all'interno delle analisi sociali, soprattutto con la pubblicazione di *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American*

⁶ Coleman J. (1990)

Community. In questa sua opera Putnam, pone al centro dell'attenzione il problema dell'approccio individualista: *Che partita è se gioco da solo?*

Negli anni cinquanta Putnam, notò la tendenza americana di incontrarsi nelle sale da bowling, organizzare tornei e riunirsi in associazioni sportive. Da qui osservò l'inclinazione della società, all'interno della quale gli individui avevano la propensione a stringere legami interpersonali, e approfondì dietro lo studio di questa passione americana, come i legami sociali siano alla base della vita pubblica. Far parte di una lega di bowling significava avere impegni sistematici ed ottenere la fiducia degli altri partecipanti. Funzionava così come nella società, si partecipava ad una dinamica rete di rapporti sociali e si viveva a stretto contatto con la realtà esterna.⁷

La sua analisi principale riguardò appunto la critica all'evoluzione che la società sta subendo nel corso degli anni, questo senso di comunità sta scomparendo, i vincoli interpersonali si stanno allentando, la società sta diventando sempre più individualizzata.

Cercò inoltre di dare una definizione esaustiva di capitale sociale e, all'interno di un suo saggio, lo definì come:

"[...] l'insieme di quegli elementi dell'organizzazione sociale - come la fiducia, le norme condivise, le reti sociali - che possono migliorare l'efficienza della società nel suo insieme, nella misura in cui facilitano l'azione coordinata degli individui".⁸

Con questa definizione Putnam ha voluto evidenziare come l'azione collettiva, piuttosto che individuale, promuova l'agire coordinato tra individui, che scambiandosi reciprocamente fiducia, costruiscono reti sociali.

⁷ OECD Insights: Human Capital

⁸ Putnam R. (1993)

Secondo le due prospettive differenti e, per certi versi, contrastanti, la crescita del capitale sociale è necessaria per lo sviluppo di una società.

Coleman e Putnam non furono gli unici a sviluppare delle teorie sugli approcci al capitale sociale; negli anni infatti, molteplici studiosi si soffermarono sul suo studio, cercando di individuare la pluralità delle risorse che lo caratterizzavano.

Tra queste possiamo sottolineare l'approccio del politologo statunitense Francis Fukuyama (1996) che individuò il capitale sociale come risorsa presente all'interno di una società caratterizzata dalla fiducia.

Fu anche Bordieu (1980) a precisare che la quantità di capitale sociale posseduta da un individuo dipenda strettamente dall'ampiezza e dalla sua capacità di instaurare legami forti e dal capitale sociale posseduto da coloro con cui vengano instaurati tali rapporti. Per Bordieu il capitale sociale si distingue quindi dalle altre forme di capitale che possono essere detenute, ma ne è tuttavia legato, in quanto dipende dal possesso di queste da parte degli altri soggetti con cui si instaurano questo tipo di relazioni.

Fukuyama però si trovò in forte contrapposizione con quanto sostenuto da Bordieu. Sosteneva infatti che il capitale sociale differisse da tutte le altre forme poiché si costituiva e tramandava con meccanismi culturali profondi, basati su sistemi etici e morali, credenze religiose e convenzioni sociali che a loro volta venivano tramandate storicamente. Non si poteva quindi acquisire con semplici decisioni di investimento. Ma quanto detto da Fukuyama venne ulteriormente contestato, in quanto anche il capitale sociale è soggetto ad acquisizione, tramite strategie attuabili da un individuo volte a arricchirlo. All'estremo opposto, rispetto alla sua posizione, troviamo infatti, le tesi di coloro che considerano la fiducia come un bene creabile intenzionalmente e razionalmente. Di questa visione è il sociologo Antonio

Mutti (1998), che all'interno del saggio *Capitale sociale e sviluppo*, definisce il capitale sociale come insieme di relazioni fiduciarie, di tipo forte o debole, formale o informale, regolate da norme che definiscono forma e contenuto

La rete di relazioni è quindi il prodotto sia di strategie di investimento sia di eredità tramandate.

1.2.1 Putnam (1993) e Fukuyama (1999): La fiducia e la cooperazione come risorse del capitale sociale

Altri studi, riprendono il concetto enfatizzando la dimensione cooperativa del capitale sociale. Putnam (1993) e Fukuyama (1996) contrastano la componente di profitto materiale perseguita dall'individuo per sviluppare il proprio capitale sociale.

Nell'approfondire gli studi si trovano a dover affrontare il concetto di estensione del capitale sociale, Putnam infatti rileva che più è elevato lo stock di capitale sociale disponibile, più è possibile una cooperazione sociale spontanea e tanto meglio funzionano le istituzioni e il sistema economico. Lo definisce infatti, in questo campo, come: “insieme di caratteristiche dell'organizzazione sociale, quali la fiducia, le norme di reciprocità e le reti di impegno civico che possono aumentare l'efficienza della società facilitando il coordinamento delle azioni individuali”.⁹

Anche Fukuyama vede la definizione di capitale sociale come strettamente connessa ai problemi riguardanti la cooperazione e lo definisce anche come “capacità delle persone di lavorare insieme per scopi comuni in gruppi e organizzazioni”.¹⁰ Questa capacità descritta da Fukuyama è strettamente

⁹ Putnam 1993, 196

¹⁰ Fukuyama 1996, 23

legata al concetto di fiducia, altresì definita come “aspettativa, che nasce all’interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente divise, da parte dei suoi membri”.¹¹ Nei suoi studi, come aveva già approfondito Putnam, Fukuyama analizza gli effetti di un elevato o un basso stock di capitale sociale sulla struttura industriale della società. Secondo lui infatti le società con alta dotazione di capitale sociale possiedono un assetto basato sulla grande impresa, quelle con basso stock di capitale invece tenderanno ad essere dominate da imprese di piccola dimensione. Individua inoltre tre strade per la cooperazione: la prima via riguarda la famiglia e la parentela, la seconda le associazioni volontarie esterne alla parentela, la terza riguarda lo stato. Parallelamente ad esse corrispondono: l’impresa familiare, la grande impresa gestita da manager e infine l’impresa statale.

Dopo aver individuate queste tre vie, conclude che un basso livello di capitale sociale è collegato alla centralità, nell’assetto sociale, della famiglia e della parentela, per cui è necessario che la fiducia superi questi confini legati alla parentela per permettere che la struttura industriale non rimanga chiusa nel suo “familismo”, governata quindi da piccole e medie imprese.

Dopo aver distinto società a basso o ad alto capitale sociale, in base alla presenza di una rete di relazioni più o meno sviluppata, Fukuyama classifica le istituzioni contemporanee in ordine decrescente di fiducia e socievolezza; al primo posto il Giappone, seguito da Germania e Stati Uniti. Il Giappone si colloca al primo posto sia grazie alla tendenza della società di allargare i confini della famiglia tradizionale anche a persone esterne al nucleo, sia grazie alla forte lealtà nei confronti delle autorità statali ereditate dai principi del feudalesimo e del confucianesimo. Per quanto riguarda la Germania invece l’alto livello di capitale sociale deriva dall’innato senso di solidarietà

¹¹ Fukuyama 1996, 40

delle istituzioni comunitarie. Infine gli Stati Uniti dove il forte senso di solidarietà è legato ad una tradizione individualistica ereditata dal protestantesimo.

Per quanto riguarda invece le società a basso capitale sociale, individua innanzitutto la Cina e le quattro “tigri” asiatiche (Taiwan, Hong Kong, Singapore e Corea Del Sud). Vengono classificate in questo modo perché caratterizzate dalla forte influenza del familismo cinese, incentrato completamente all’interno del nucleo familiare, contrariamente al Giappone dove, come precedentemente detto, la lealtà primaria è verso lo Stato più che verso la famiglia. Questa poca apertura verso l’esterno costituisce un vero e proprio freno allo sviluppo, impedendo il passaggio dalle piccole imprese a quelle di più grandi dimensioni.

Fukuyama vede come possibile soluzione, per agevolare la crescita economica, la creazione di reti di imprese o gruppi di imprese familiari. Secondo lui le associazioni reticolari uniscono sia i vantaggi delle piccole imprese sia quelli delle grandi, e vede quest’organizzazione come possibile soluzione ai problemi dell’economie contemporanee.

Capitolo 2

Misurare il capitale sociale

2.1. Difficoltà di quantificazione del capitale

Il crescente interesse sviluppatosi in economia e il maggior impiego del concetto di capitale sociale, ha posto il problema di una sua valutazione quantitativa.

Per far sì che il capitale sociale venga utilizzato come strumento per lo sviluppo, è necessario avvalersi di misure precise e veritiere che permettano una corretta valutazione dei problemi riguardanti lo sviluppo, quali la crescita economica, i conflitti interni e l'andamento del governo.

La sua stima ha ovviamente attirato le critiche di altre branche delle scienze sociali, secondo le quali la sua misurazione è, se non impossibile, difficilmente realizzabile.

L'economista statunitense Robert Solow (1999), premio Nobel per l'economia, ha infatti sostenuto che il capitale sociale, per meritarsi l'accezione di "capitale" deve necessariamente essere suscettibile di stima. Al contrario, secondo Bourdieu (1980), ridurre il capitale sociale a una stima superficiale impoverirebbe la ricchezza della nozione.

Ottenere infatti una singola e vera misurazione non è possibile, per molteplici ragioni. Innanzitutto per la multidimensionalità del termine, composto di innumerevoli definizioni e teorie esplicative con sottili sfumature diverse e inoltre in quanto incorpora differenti livelli di analisi.

Seconda ragione è che la natura del capitale sociale e le sue forme sono in continua evoluzione, ed è quindi limitativo ridurlo ad una mera definizione.

Terzo motivo è il fatto che non si sia ancora trovata un'indagine soddisfacente, nonostante i vari tentativi realizzati, che comprenda il vastissimo *range* di variabili necessarie ad un'accurata misurazione.

Non per questo però si può eludere dalle esigenze di misurazione dello stesso.

L'identificazione non poco ambigua di misure di capitale sociale risulta molto ardua e complessa, proprio a causa delle molteplici definizioni ad esso attribuite che lo rendono un elemento multidimensionale, non univoco e prevalentemente qualitativo.

Proprio in quanto il termine capitale sociale ha un significato prevalentemente qualitativo e ricco di sfumature, nell'individuare delle variabili per la sua stima, è necessaria un'attenzione particolare per non correre il rischio che la scelta sia arbitraria. È di fondamentale importanza quindi, che i dati ottenuti da un'eventuale misurazione siano interpretati con riserbo e cautela.

I ricercatori hanno distinto due componenti del capitale sociale, una componente strutturale (densità di associazionismo all'interno della società e indicatori di partecipazione) e una componente cognitiva. La prima è quantitativa e individuabile in modo oggettivo, mentre la seconda è qualitativa e ravvisabile in opinioni soggettive e attitudini.

Recenti studi hanno individuato ed esaminato in profondità vari gradi di misurazione per quanto concerne la stima e la successiva raccolta dei dati.

Secondo questi studi la misurazione del capitale sociale si fonda su tre pilastri.

Il primo è in generale il concetto di fiducia, considerato alla base di ciò che il capitale sociale rappresenta. Anch'essa è caratterizzata da una pluralità di definizioni che si intersecano in un labirinto concettuale. In modo generale è definita *“un'aspettativa di esperienze con valenza positiva per l'attore, maturata sotto condizioni di incertezza, ma in presenza di un carico cognitivo e/o emotivo tale da permettere di superare la soglia della mera speranza”*.¹²

¹² A. Mutti, 1998

Il secondo è l'intensità dei legami interpersonali che si sono venuti a creare e per ultimo, la partecipazione civica degli individui all' interno della società.

I tre pilastri si pongono alla base per l'individuazione di criteri per la stima del capitale sociale.

Questi approcci empirici alla misurazione hanno suscitato critiche, in particolar modo per quanto concerne quattro aspetti principali.

In primo luogo, nonostante tale concetto abbia una visione tipicamente multidimensionale, gli studi cercano di focalizzare il capitale sociale in un'unica dimensione e individuare dei singoli indicatori.

Tale approccio alla materia risulta riduttivo, nonché fuorviante, in quanto non è possibile definire il capitale sociale attraverso una concezione singolare, che finirebbe così per limitarne e modificarne il reale contenuto.

Altra critica riguarda la relazione tra visione individualista e collettiva, ponendo al centro dell'analisi l'individuo, che intraprende le sue scelte con un fine spiccatamente egoistico, senza comprendere che, se facesse uso delle risorse all'interno del gruppo, potrebbe lui stesso diventarne una fonte. Un'ulteriore critica riguarda i risultati ottenuti da un'eventuale misurazione, essi non potranno mai essere del tutto attendibili in quanto influenzati da fattori casuali e variabili esogene. Sempre correlata è l'inadeguatezza dei sondaggi attuati in materia, non tutte le variabili infatti possono essere oggetto di stima e possono così generare errori di misurazione.

2.2. Individuazione di variabili per la sua quantificazione

2.2.1. Tentativi di quantificazione

In seguito alle varie elaborazioni teoriche, si sono potuti osservare molteplici tentativi di misurazione del capitale sociale e, allo stesso tempo, si sono approfondite delle letture critiche di queste analisi, sia quelle che negano la possibilità di una misurazione, sia quelle che ne ammettono la legittimità.

Uno dei primi tentativi è stato effettuato da Pippa Norris, politologa inglese, la quale sostenendo che gli indicatori dovrebbero essere diversi in base al contesto esaminato, ne individuò due modelli, le indagini sulle opinioni e azioni e gli indicatori puntuali. Le indagini, definite demoscopiche, vengono utilizzate per individuare elementi altrimenti non ricavabili con semplici statistiche su dati amministrativi. Queste indagini possono essere falsate dalla tendenza degli intervistati a fornire risposte che li rendano socialmente più desiderabili. Gli indicatori puntuali invece forniscono delle analisi più dettagliate rispetto alle indagini, con il difetto però che questi ultimi riescono raramente a cogliere fenomeni più informali, di cui è caratterizzato il capitale sociale.¹³

Un altro tentativo di stima è stato condotto dagli economisti Deepa Narayan e Lant Pritchett (2000) che, con un sondaggio condotto in Tanzania su 1400 famiglie in 87 villaggi, hanno sviluppato un indice a livello familiare e comunitario che includeva il calcolo sia di caratteristiche formali, come la densità di associazionismo, che informali, come il funzionamento dei gruppi di credito e il contributo, la partecipazione e l'eterogeneità dei membri al suo interno.¹⁴

¹³Pippa Norris. (2001) .

¹⁴ *The World Bank research Observer*, vol.15, no.2 (August 2000)

In parallelo agli studi condotti in Tanzania sono stati effettuati studi da istituzioni locali in Bolivia, Burkina Faso e in Indonesia, che miravano anch'essi ad osservare il livello qualitativo e a quantificare le stesse variabili.

Tutti questi tentativi a livello familiare e comunitario sono riusciti a catturare dimensioni del capitale sociale, che hanno sottolineato ancor di più la sua utilità per il benessere sociale e lo hanno identificato come capitale dei poveri.

Altri studi hanno cercato di sviluppare indici a livello nazionale. Putnam, con il Saguaro Seminar ha lanciato il Social Capital Community Benchmark, all'interno degli Stati Uniti e Ashutosh Varshney (2003), politologo indiano, osservando le interazioni tra cultura Indu e Musulmana, si è focalizzato su le reti di comunicazioni esistenti tra esse. Dove le due culture avevano poca interazione, gli eventuali conflitti venivano risolti con la violenza; dove invece le due culture avevano sinergia e i legami erano frequenti, i conflitti erano anticipati e risolti. Per effettuare questa ricerca vennero prese a campione sei città indiane, diverse culturalmente, e grazie ad essa si riuscì a dimostrare che la diversità poteva rappresentare un punto di forza¹⁵.

In Australia invece, gli economisti Jenny Onyx e Paul Bullen (1998), con l'obiettivo di trovare uno strumento a livello comunitario, hanno sviluppato un questionario, nello stato del New South Wales, strutturato da 8 fattori caratterizzanti del capitale sociale: partecipazione nella comunità, azioni nel contesto sociale, sentimento di fiducia e sicurezza, rapporti con i vicini, rapporti con la famiglia e gli amici, tolleranza della diversità, valore della vita e rapporti di lavoro. Attraverso queste dimensioni, gli autori potevano comprendere l'appartenenza sociale dell'individuo.¹⁶

Grazie a questi studi, si sono potuti sviluppare degli strumenti che possono essere presi come riferimento a livello comunitario e nazionale. Essendo però il capitale

¹⁵ Ashutosh Varshney (2003)

¹⁶ M. Woolcock, D. Narayan (2000)

sociale in continua evoluzione questi indici devono basarsi su un ampio intervallo di dimensioni.

2.2.2. Tentativi di stima della World Bank: SC-IQ¹⁷

La World Bank, per individuare dei metodi di misurazione, ha sviluppato degli approcci multidimensionali in modo da capire le cause, le manifestazioni e le conseguenze della povertà.

L'obiettivo è quello di introdurre uno strumento, il questionario SC-IQ, applicabile nei paesi in via di sviluppo, con il fine di ricavare dati quantitativi sulle varie dimensioni del capitale sociale. Questo questionario è stato designato per ricercatori, esaminatori e manager, non è quindi alla portata di tutti, bensì richiede delle solide basi in materia. Il suo scopo è quello di generare dati quantitativi nonostante le origini qualitative del capitale sociale.

Grazie anche alle precedenti esperienze effettuate sul campo, si è puntato a migliorare quel margine di difetto dei precedenti studi, aumentando e differenziando le variabili prese in esame.

Il *Tanzania Social Capital Survey*, di Narayan e Pritchett, si limitava a raccogliere dati sui membri delle associazioni, sulla fiducia e sul loro accesso ai servizi e alle tecnologie agrarie. *The Local Level Institutions Study* in Bolivia, Burkina Faso e Indonesia analizzava invece il ruolo del capitale sociale a livello di sanità, povertà e di accesso al credito delle famiglie.

The Social Capital Integrated Questionnaire invece prende in esame sei dimensioni principali. La prima dimensione è *Groups and Networks*, categoria più comunemente associata al capitale sociale, la seconda *Trust and Solidarity*, che ha come obiettivo la raccolta di dati sulla fiducia all'interno della comunità, seguita da *Collective Action and Cooperation*, che analizza come i membri della comunità prendono parte alle attività sociali, ai progetti e come rispondono ad

¹⁷ C. Grootaert, D.Narayan, V. Nyhan Jones, M.Woolcock. (2003)

eventuali crisi, *Information and Communication*, categoria di altrettanta importanza in quanto approfondisce i modi in cui gli individui ricevono informazioni riguardanti la società e il loro accesso alle infrastrutture. *Social Cohesion and Inclusion* riguarda le varie forme in cui la comunità è divisa e cerca di identificare la natura e i meccanismi di queste differenze, l'ultima categoria è *Empowerment and Political Action*, che invece riflette la capacità degli individui di partecipazione, negoziazione, influenza e controllo nei rapporti sociali.

Nonostante il capitale sociale sia stato oggetto di studi a livello micro e macro, gli strumenti usati per cercare di misurarlo sono alquanto diversi per le due categorie. Il questionario sviluppato dalla World Bank si focalizza a livello micro, analizzando gli individui e le famiglie, in accordo con il *Living Standards Measurement Surveys (LSMS)* che misura il livello di vita di questi ultimi.

In Nigeria ed Albania nel 2002, è stato effettuato un Pilot Test e per farlo è stato necessario un processo di tre step. Per iniziare è stato indispensabile un assestamento delle sei variabili, bilanciandole tra loro di modo che potessero adattarsi perfettamente al paese, successivamente è stata effettuata una revisione di tutte le domande e risposte all'interno del questionario, per vedere se fossero adatte e rilevanti nel contesto in cui il questionario sarebbe stato testato. Infine l'ultimo step riguarda il linguaggio, il prototipo era stato redatto interamente in inglese e tradurlo ha richiesto una troupe di esperti tra cui sociologi, interpreti ed esperti nel linguaggio. Ad esempio per effettuare il test in Nigeria è stato necessario tradurre il test nei tre dialetti presenti, Hausa, Ibo e Yoruba.

Nonostante si tratti di un questionario non eccessivamente lungo, la sua traduzione ha richiesto tempo e denaro, soprattutto nel caso in cui fossero presenti molteplici dialetti in un paese.

Conclusi i tre step, è stato distribuito da team istruiti e specializzati.

L'obiettivo di questa ricerca è di categorizzare il capitale sociale, mappando la sua distribuzione nelle diverse aree socio-economiche e comprendendo le dimensioni di cui è caratterizzato.

Capitolo 3

Capitale Sociale e Sviluppo

3.1. Come il capitale sociale contribuisce allo sviluppo

Come abbiamo precedentemente sottolineato, gli economisti hanno avuto sempre più interesse per la maggiore influenza degli aspetti culturali, di una specifica comunità e sui meccanismi che gestiscono lo sviluppo economico della stessa.

Dagli anni ottanta in poi, infatti, si è assistito ad una revisione di quelle che erano le determinanti della crescita economica.

Vennero perciò condotti nuovi studi empirici, che portarono a definire una nuova o moderna teoria della crescita. In questi studi, i tradizionali input dello sviluppo, capitale fisico e lavoro, sono stati affiancati dal capitale sociale, capitale umano ed un'altra serie di indicatori con l'obiettivo di comprendere le differenze istituzionali e geografiche proprie di vari paesi.

L'importanza del capitale sociale, per quanto riguarda lo sviluppo, si basa su due caratteristiche principali. Innanzitutto perché le relazioni che compongono il capitale sociale possono essere sfruttate dagli individui per trovare risorse che possano concorrere allo sviluppo delle loro strategie. Secondo questa prima analisi, le dimensioni di capitale sociale sfruttabili sono molteplici: dalle aspettative di soddisfacimento dei crediti al flusso di informazioni che transita nelle relazioni sociali, alle direttive che regolano il rapporto tra interesse comunitario e personale, escludendo comportamenti non collaborativi.

In secondo luogo troviamo la caratteristica del capitale sociale di bene pubblico. Il suo utilizzo non può escludere quello da parte di altri, e quindi non è

appropriabile, è inoltre indivisibile e inalienabile e non può costituire proprietà privata di colui che ne fa uso in un determinato momento. Di conseguenza, tutti gli individui all'interno di un'organizzazione con alto capitale sociale, possono trarre beneficio da questa fonte.

Le ricerche effettuate sul capitale sociale in relazione allo sviluppo economico possono essere suddivise in 4 differenti prospettive: comunitaria (Communitarian view), di reti (Networks view), istituzionale (Institutional view) e di sinergia (Sinergy view). Queste quattro prospettive differiscono tra loro in termini di unità di analisi del capitale sociale come variabile dipendente, indipendente o d'intervento¹⁸.

Secondo coloro che sostengono la prospettiva comunitaria, il capitale sociale favorisce la collettività e la sua presenza ha sempre un effetto positivo sul benessere della comunità. Questa visione fornisce un importante contributo alle analisi sulla povertà, evidenziando come i legami sociali aiutino questa classe ad essere meno vulnerabile e meno esposta a rischi. I sostenitori di questa prospettiva però non considerano che, se le comunità in questione sono isolate oppure hanno culture differenti, o presentano gravi problemi sociali all'interno della comunità, il capitale sociale positivo si trasforma in quello che Mauricio Rubio, nel suo libro *Perverse Social Capital: Some Evidence from Colombia*, definisce Capitale sociale perverso e che quindi non fa altro che ostacolare lo sviluppo.

La visione comunitaria, si limita a vedere le varie comunità come entità omogenee che apportano benefici a tutta la comunità indistintamente.

La Network view enfatizza la divisione del capitale sociale in due dimensioni diverse, quelle che le recenti letterature definiscono “bonding” e “bridging”, le associazioni verticali e quelle orizzontali.

¹⁸ Woolcock e Narayan, (2000)

Un forte legame verticale tra le comunità fa sì che con le famiglie esse abbiano un obiettivo e un senso di identità comune, mentre un legame verticale debole, come nel caso di culture, etnie e religioni diverse, fa sì che sia il legame orizzontale a porre le basi per raggiungere un interesse comune.

Questa visione sostiene inoltre che il capitale sociale è un'arma a doppio taglio in termini di vantaggi e svantaggi per lo sviluppo.

Ciò che la Network view vuole sottolineare è che il capitale sociale può sì procurare benefici per una comunità, ma al contempo procurare danni ad un'altra, e che quindi si ignora la possibilità che i risultati non siano sempre positivi per tutti.

Queste due prospettive trascurano le origini del capitale sociale in quanto bene collettivo e il loro difetto, sta quindi nel fatto che si limitano a voler mantenere lo stock di capitale sociale esistente, senza intraprendere strategie di creazione. Queste vedono entrambe il capitale sociale come variabile indipendente, che dà origine a risultati sia positivi che negativi.

Al contrario, le altre due prospettive, quella istituzionale e quella di sinergia, affrontano il tema della creazione di capitale sociale e integrano il ruolo dello stato nel processo di sviluppo.

La prospettiva istituzionale infatti vede il capitale sociale come variabile dipendente, prodotto del riquadro politico, legale e istituzionale del quale fa parte. Quest'approccio sostiene che la capacità degli individui di relazionarsi tra loro dipende solamente dalle istituzioni e dalla cornice politica in cui si trovano.

Tale visione è oggetto di critiche in quanto non considera le azioni a livello micro, ma ha una visione totalmente macro del sistema, per la quale solamente le istituzioni o l'ambiente permettono la costruzione del capitale sociale. L'apporto positivo della visione istituzionale sta però nel fatto che riconosce l'importanza dell'impatto dei fattori esterni, quali azioni o politiche di governo, sulla creazione del capitale sociale.

L'approccio della prospettiva di sinergia è un tentativo di mettere insieme ciò che sostiene la visione istituzionale e quella di rete. Quest'ultima analizza le relazioni del capitale sociale al suo interno e tra le amministrazioni pubbliche. Secondo la sua visione, infatti, lo sviluppo economico può essere perseguito solamente con una collaborazione tra le istituzioni e la società, di conseguenza né il governo da solo né la società in modo autonomo possiedono le risorse per promuovere lo sviluppo in modo sostenibile.

Una prospettiva generale è presentata nella tabella sottostante che sintetizza gli elementi chiave delle quattro prospettive del capitale sociale e dello sviluppo.

Table 1. Four views of social capital (Source: Woolcock and Narayan 2000)

Perspective	Actors	Policy prescriptions
<i>Communitarian view</i>		
Local associations	Community groups Voluntary organizations	Small is beautiful Recognize social assets of the poor
<i>Network view</i>		
Bonding and bridging community ties	Entrepreneurs Business groups Information brokers	Decentralize Create enterprise zones Bridging social divides
<i>Institutional view</i>		
Political and legal institutions	Private and public sectors	Grant civil and political liberties Institute transparency, accountability
<i>Synergy view</i>		
Community networks and state-society relations	Community groups, civil society, firms, states	Coproduction, complementarily Participation, linkages Enhance capacity and scale of local organizations

19

Le differenze tra di esse sono, in primo luogo l'unità di analisi sul quale si focalizzano, la loro visione di capitale sociale come variabile dipendente, indipendente o d'intervento.

¹⁹ M. Woolcock, D.Narayan (2000)

3.1.1 Esperimenti effettuati sul campo, Christopher Udry

Christopher Udry, con i suoi studi condotti in Nigeria, cercò di illustrare come, in società caratterizzate da alto capitale sociale, sia possibile un'efficiente allocazione del credito, non raggiungibile altresì in paesi che, se pur sviluppati, siano dotati di basso capitale sociale.

Obiettivo del suo lavoro era quello di analizzare in dettaglio il ruolo delle istituzioni nel permettere agli abitanti della Nigeria di mitigare le conseguenze e gli eventuali rischi legati al processo creditizio, cercando di agevolare il loro processo di sviluppo. Secondo quanto da lui sostenuto, è l'asimmetria informativa la fonte principale del problema. Ad ostacolare il normale andamento del processo creditizio, troviamo fenomeni di Adverse Selection e Moral Hazard. Questi due fenomeni consistono in due diverse tipologie di asimmetria informativa. Il primo si manifesta in un periodo *ex-ante* alla concessione del credito, ed è il rischio dei prestatori di fondi di essere selezionati da prenditori di fondi più rischiosi. Il Moral Hazard invece è un fenomeno che si manifesta *ex post* alla concessione del credito e si verifica nel caso in cui gli individui perseguono i propri interessi a spese della controparte, confidando nell'incapacità di quest'ultima, di controllarne la buona fede. Anche in questo caso si tratta di un'asimmetria informativa in quanto il prenditore di fondi ha più informazioni del datore.

Udry evidenzia il caso della Nigeria del nord, dove queste asimmetrie tra prenditori e prestatori risultano abbastanza rilevanti. Per farlo raccolse i dati emersi da un sondaggio da lui condotto in quattro villaggi della Nigeria, e mostrò come né le istituzioni del settore creditizio, né le agenzie private specializzate partecipavano al microcredito.

All'interno di questi villaggi il processo creditizio esisteva, ma era condotto in via totalmente informale, senza garanzie né contratti. Era inoltre molto elevato il tasso di

usura, gli interessi richiesti dai prestatori di fondi eccedevano di gran lunga gli standard.

Nonostante l'irregolarità della gestione creditizia, in Nigeria il tasso di persone bisognose di prestiti era abbastanza alto da necessitare una regolamentazione: il 75% concedeva prestiti e il 65% prendeva in prestito (di cui il 50% era sia prestatore che prenditore di fondi).

Inoltre circa il 97% dei prestiti erano transazioni tra vicini e parenti, di conseguenza il processo si svolgeva sempre all'interno di un contesto familiare, similmente al familismo cinese.

Non c'è un'evidenza diretta che tutto ciò sia causa di una forte asimmetria informativa, ma il fatto che il flusso di informazioni non sia né controllato né regolato da alcuna istituzione, fa sì che si creino addirittura dei vantaggi per i residenti del villaggio che agiscano in maniera libera all'interno del mercato.

Il tutto provoca ovviamente forti conseguenze soprattutto in termini di rischio, non essendo presenti appunto degli intermediari che si occupino della gestione creditizia.

I dati emersi dal sondaggio, come possiamo notare nella tabella sottostante, mostrano come il tasso di ritorno dei crediti sia molto basso e il periodo di rimborso molto lungo, soprattutto per i debitori che hanno subito un *adverse shock*, essi infatti sono i più esposti al rischio di default. Si evidenzia anche come il risanamento del debito dipenda molto dalle circostanze e dalle condizioni dell'interessato, in assenza di garanzie fornite. Fine ultimo del sondaggio è infatti quello di mostrare come il tutto non risulti conforme ai modelli convenzionali di credito.

TABLE 2.

Realized terms vs. borrower and lender shocks received

Adverse shock received by	Sample means		
	Monthly interest rates ^a	Simple interest rates ^b	Repayment period in days
(A) Borrower			
—no shock	0·5%	20·4%	67
—adverse shock	-4·0%	-0·6%	72
Impact of shock			
—on mean:	lower	lower	longer
—(t)	(1·58)	(2·20)	(1·03)
(B) Lender			
—no shock	-7·5%	-5·0%	89
—adverse shock	2·6%	11·8%	80
Impact of shock			
—on mean:	higher	higher	shorter
—(t)	(4·56)	(3·06)	(1·89)

Questo portò Udry a voler sviluppare un modello per riuscire ad alzare il tasso di sviluppo nei paesi in condizioni simili alla Nigeria. Obiettivo principale del suo saggio *Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria* è appunto la creazione di un modello all'interno del quale l'informazione sia perfetta, vi sia un'efficienza Paretoiana, i contratti sono *state contingent*, i residenti dei villaggi *price taker* e si ripristini una situazione di equilibrio. Il modello prende in considerazione abitanti di uno stesso villaggio e nelle stesse condizioni di vita, ai quali viene concesso un credito nel periodo antecedente al raccolto e rimborsato nel periodo successivo.

Stime del modello sono riportate nella tabella sottostante. I risultati supportano l'ipotesi sostenuta da Udry secondo la quale i rimborsi variano a seconda degli shock ricevuti.

TABLE 3.
Competitive model estimates

Variable	Loan size (net amount borrowed) (×N100)		Repayments (net amount paid in) (×N100)	
	Parameter	T-Ratio	Parameter	T-Ratio
CONSTANT	-2.947	-2.40	-0.989	-2.02
VILLAGE1	1.490	1.88	-0.287	-0.92
VILLAGE2	2.081	2.94	0.016	0.05
VILLAGE3	0.529	0.72	-0.601	-2.04
WEALTH	-0.058	-1.83	-0.010	-0.54
AGE	0.029	0.96	0.017	1.40
HERELONG	0.227	0.38	0.511	2.14
SKILLS DUMMY	0.456	0.85	-0.317	-1.48
UPLAND	-0.291	-1.73 ^a	0.001	0.02 ^c
UPLAND SQUARED	0.028	3.00 ^a	0.000	0.01 ^c
LOWLAND	0.259	0.31 ^b	-0.347	-1.10 ^d
LOWLAND SQUARED	-0.258	-1.32 ^b	0.073	0.99 ^d
PERIOD				
LENDING	-0.002	-0.06	-0.009	-0.56
BORROWING	-0.025	-0.64	-0.008	-0.44
FRICTION CUTOFF	1.869	3.38		
INDEX OF SELF-REPORTED SHOCKS				
ON UPLANDS			0.742	2.08
ON LOWLANDS			1.200	3.07
σ	1.829	30.55	1.882	28.27
CORRELATION COEFFICIENT	-0.947	-24.76		

3.2. I gruppi di credito

3.2.1. Definizione

Dopo attenti studi per far sì che il capitale sociale aiuti a risolvere i problemi di sottosviluppo dei paesi, si è convenuto nella creazione di gruppi di credito. Questi strumenti sono comunemente usati per concedere crediti ai poveri nei paesi in via di sviluppo. L'aspetto relazionale del capitale sociale, fa sì che gli individui all'interno di ogni gruppo svolgano un processo di autoselezione, restando socialmente omogenei e basando il loro rapporto sulla fiducia reciproca. Tutto ciò ha un effetto positivo sulla performance e affidabilità del gruppo di credito.

Come sperimentato dal Muhammad Yunus, fondatore della Grameen Bank e premio Nobel per la pace (2006), la costituzione di un gruppo risultava fondamentale per il corretta gestione del credito e soprattutto rendeva l'individuo più sicuro.

“A poco a poco mettemmo a punto un nostro sistema di elargizione e di recupero. Nella fase sperimentali gli errori naturalmente furono molto, e a partire da questi dovemmo effettuare continue modifiche e adattamenti. Scoprimmo innanzitutto che la costituzione di un gruppo era fondamentale per il successo dell'impresa. Quando un povero si trova ad agire da solo, prova la sensazione di essere esposto a ogni genere di rischi; invece, il fatto di appartenere a un gruppo gli infonde un senso di sicurezza. Le persone, da sole, tendono a essere imprevedibili e irresolute; con l'appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile. La pressione, più o meno discreta, esercitata dal gruppo serve a mantenere i suoi membri in linea con gli obiettivi generali del programma di credito.”

La competizione che si instaura tra i gruppi e all'interno del singolo gruppo incita ognuno a fare del suo meglio"²⁰

3.2.2. Vantaggi nel rimborso crediti, teorie esplicative

I teorici hanno sviluppato numerose teorie per cercare di comprendere i motivi di un così alto tasso di rimborso associato ai gruppi di credito. Queste teorie possono essere sommariamente divise in tre categorie. La prima vede gli aspetti relazionali del capitale sociale come centrali nelle performance dei gruppi di credito. In secondo luogo troviamo quelle che vedono centrali gli aspetti informativi, e infine le ultime teorie sorreggono l'idea che negli individui vi sia una capacità innata di responsabilità solidale e che quindi il capitale sociale svolga un ruolo minimo o inesistente. Secondo le due prime categorie infatti, il livello di capitale sociale influenza le performance, nell'ultima invece sono abbastanza indipendenti dallo stock di capitale presente.

Nei gruppi di credito con un alto livello di capitale relazionale, essendo i legami sociali forti e basati sulla fiducia, gli individui sono incentivati a mantenere la loro credibilità adempiendo agli impegni creditizi assunti. In relazione a quanto detto, più forte è il legame tra i membri del gruppo, più è alto il potere delle sanzioni sociali in merito alle performance dei gruppi, per far sì che si rimanga all'interno di un equilibrio di sicurezza. Queste sanzioni sociali consistono nell'espulsione dal gruppo di individui che possano compromettere l'affidabilità dell'intero gruppo. È per questo che vengono svolti dei processi di autoselezione, come dimostrato dal professore della Florida University Eric Van Tassel (1999) e dal professore della London School of Economics Maitreesh Ghatak (1999), che hanno il fine di migliorare l'omogeneità dei gruppi. Il modello di Van Tassel

²⁰ Muhammad Yunus, 1997

mostra come un prestatore di fondi offre una molteplicità di crediti individuali e collettivi, che saranno selezionati solamente da prenditori in grado di adempiere alla prestazione e mantenere alto il livello del gruppo. Il suo modello è paragonato alle compagnie assicurative delle automobili, che offrendo una molteplicità di opzioni agli automobilisti offrono l'opportunità di scegliere la formula più adatta ad ognuno. Nel modello di Ghatak si distinguono prenditori di fondi rischiosi e non rischiosi, i primi si coprono dall'esternalità allacciandosi ad altri prenditori di fondi rischiosi. I prenditori di fondi non rischiosi vengono attratti nella linea di credito quando il tasso di interesse si riduce.

In entrambi i modelli il capitale sociale presente è rilevante solo per facilitare il flusso di informazioni tra i prenditori di fondi; le sanzioni sociali non sono necessarie per i risultati dei due modelli.

3.3. Capitale sociale e Microfinanza

3.3.1. Interazione, sviluppi e approcci

Per microfinanza intendiamo l'offerta di servizi finanziari a clienti in condizioni economico sociali di difficoltà, per quanto riguarda l'accesso al settore finanziario tradizionale²¹. Fa quindi da strumento in grado di permettere a questi ultimi di accedere al credito e agli strumenti di risparmio. L'iniziativa economica non è garantita a prescindere nel risultato, in quanto in questo caso si opera con soggetti privi di alcuna garanzia formale, infatti avviene sulla base di impegni precisi da parte di chi ne accede.

Nel parlare di microcredito e microfinanza quindi, bisogna focalizzarsi sia sul valore dell'accesso al mercato creditizio, che sulla responsabilità di cui sono coinvolti gli individui beneficiari del credito. I membri infatti sono responsabili in modo solidale nei confronti dei prestatori di fondi.

Questa tecnica crea delle agevolazioni anche per il settore bancario, riducendo i costi fissi amministrativi da sostenere, poiché i membri del gruppo si incontrano periodicamente per raccogliere i fondi da restituire alle banche, sottraendo quindi questa responsabilità alla banca creditrice. Tale uso del capitale sociale pone in luce l'importanza della fiducia relazionale nel processo di sviluppo economico.

Possiamo individuare due diversi approcci alla microfinanza.

L'approccio dominante è il Financial System (FS) il quale misura il successo in termini istituzionali, come il tasso di rimborso delle rate e l'ampiezza del raggio d'azione dei crediti. Un'istituzione si può definire finanziariamente sostenibile,

²¹ L.Viganò (2004)

quando i risparmi e gli interessi sono in grado di coprire i costi relativi ai prestiti e quelli amministrativi, senza il bisogno di un sussidio.²²

Questo uso del capitale sociale trascura la funzione della fiducia, delle tradizioni e delle norme all'interno dei gruppi, focalizzandosi solamente sul rimborso effettivo del credito.

Al contrario le istituzioni che adottano il Targeted Lending (TL), mirano a conseguire un doppio obiettivo: diminuzione della povertà e l'autoaffermazione del ruolo della donna. Gli impatti sociali associati alla microfinanza, come l'educazione infantile ed il benessere delle famiglie, sono state attribuite alla formazione del capitale sociale incoraggiato dalle istituzioni di microfinanza.

3.3.2. Il ruolo della donna

Questi approcci differenti di microfinanza implicano diverse concettualizzazioni del capitale sociale delle donne e del loro ruolo all'interno del processo di sviluppo economico, spesso trascurato nella storia.

Il capitale sociale è stato anche definito come “capitale delle donne”, in quanto, relativamente parlando, la fame e la povertà riguardano più le donne degli uomini. All'interno della famiglia sono loro a vivere sulla propria pelle il bisogno di sfamare i propri figli e spinte da ciò, sono disposte a lottare con più forza per cercare di migliorare le proprie condizioni.

Muhammad Yunus infatti nello sviluppare il sistema di microcredito in Bangladesh si focalizzò in primo luogo sulle donne. Affrontò il sistema bancario tradizionalmente sessista e cercò di rivoluzionare la struttura creditizia, che prima dell'introduzione della Banca Grameen era riservata alle donne in una misura

²²Johnson and Rogaly, (1997)

inferiore all'1%, inserendo all'interno di una società rurale un progetto sperimentale nel quale le donne dovevano costituire il 50% della clientela. Yunus intraprese la sua attività prestando l'equivalente di 30 euro a testa a 42 donne che non potevano acquistare le materie prime per creare i loro oggetti di artigianato, e l'esito positivo di questo esperimento lo spinse a estendere il sistema.

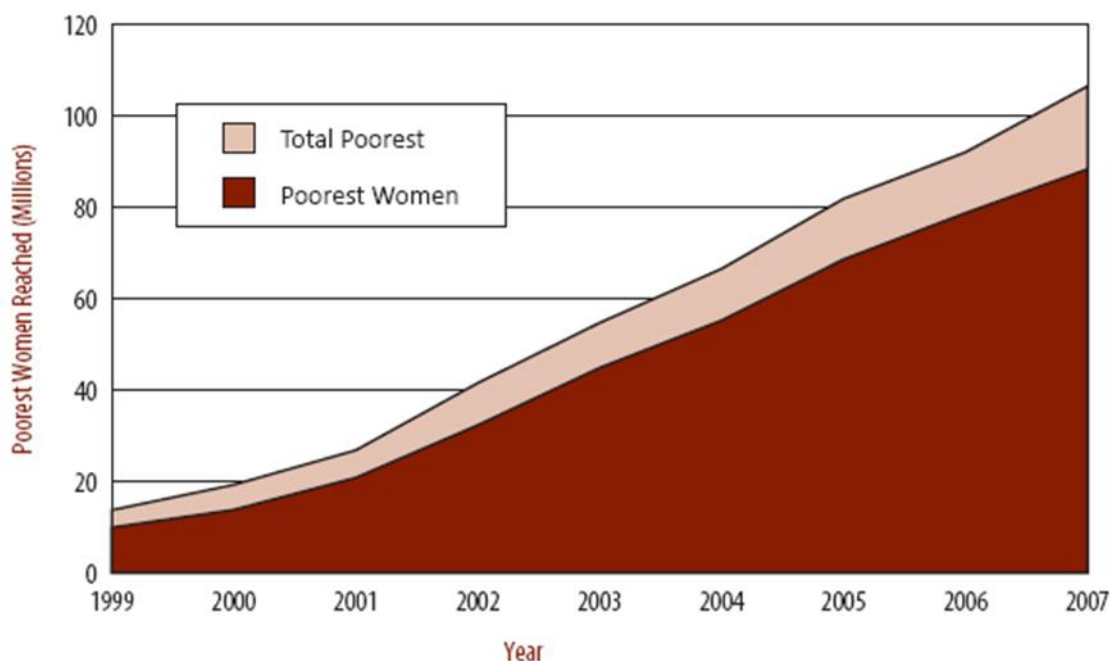
“Se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni di vita, l'abolizione della miseria, l'accesso a un lavoro dignitoso, la riduzione delle ineguaglianze, è del tutto naturale partire dalle donne. Emarginate sul piano lavorativo, svantaggiate sul piano economico e sociale, le donne costituiscono la maggioranza dei poveri, e per il loro legame con i figli rappresentano concretamente il futuro del paese.”²³

Il suo esperimento ha evidenziato come il settore femminile si adattava meglio e più rapidamente degli uomini al processo di autosussistenza, e il denaro affidato ad esse rendeva in misura maggiore rispetto a quello affidato agli uomini, per il semplice motivo che uomini e donne possiedono una diversa scala di valori. La donna ha come priorità il benessere della famiglia, l'uomo pensa innanzitutto alla soddisfazione delle sue esigenze personali, contribuendo così meno al processo obiettivo del microcredito.

²³ Muhammad Yunus, (1997)

Donne raggiunte dal microcredito nel periodo dal 1999 al 2007

Fig.1



Dei 106.6 milioni di clienti più poveri (reddito inferiore al dollaro al giorno) raggiunti dal microcredito a fine 2007, l'83.2% erano donne (cioè 88.7 milioni).

Le donne raggiunte dal microcredito passano così dai 10.3 milioni di fine 1999 agli 88.7 milioni del 2007.

Il numero di donne povere che hanno ricevuto microprestiti in questi 8 anni è cresciuto ad un tasso medio annuo superiore al 30%.²⁴

²⁴ Microcredit Summit Report (2009)

3.3.3. Il caso della Bolivia

Secondo la World Bank, nel 2003, la Bolivia possedeva una popolazione di 8.81 milioni di persone, di cui il 57.3% aveva tra i 15 e i 64 anni. Dettaglio ancor più rilevante è la percentuale di popolazione che viveva con meno di due dollari al giorno, il 34.3% dei boliviani, più di uno su tre.

La Bolivia ha costituito un punto di riferimento nell'ambito della microfinanza e qui si trovano le più importanti istituzioni di microcredito.

Fin dai primi anni '90 la Bolivia ha lanciato istituzioni di microfinanza che hanno avuto successo e sono state replicate in tutto il mondo, un esempio su tutti è Bancosol (Banco Solidario), prima a trasformarsi da ONG a istituto finanziario di microcredito. Come sostenuto dal Microenterprise Best Practice Project Report, vi sono 13 istituti finanziari sul territorio boliviano, sei dei quali forniscono servizi di microcredito, ma Bancosol è l'unica tra questi che ne fornisce un servizio esclusivo e attualmente serve circa 85000 clienti.

Un ruolo importante nella nascita e nella crescita delle istituzioni in questo paese, lo ha svolto la cultura "Andina" del popolo boliviano. Essa è caratterizzata da cooperazione, norme e consuetudini radicate nelle tradizioni agricole boliviane, queste ultime hanno supportato la produzione economica e la partecipazione della comunità costituendo una forte risorsa di capitale sociale.

Conclusione

In questo lavoro abbiamo cercato di individuare le relazioni tra il capitale sociale e i processi di sviluppo. Tale prospettiva riscuote un forte interesse tra gli studiosi dello sviluppo economico, politico e sociale, essendo oggetto di studi e approfondimenti continui.

Tra gli aspetti più caratterizzanti di questo orientamento di studi sul capitale sociale, troviamo appunto il suo aspetto relazionale. L'accento posto sulle reti interpersonali fa sì che si collochi al centro delle attenzioni il ruolo degli attori e risorse che fanno da ponte tra tradizione e modernità, favorendo l'estensione dei processi cooperativi e fiduciari.

Tra le risorse possiamo collocare sicuramente al primo posto la fiducia. La sua estensione e generalizzazione fa infatti sì che si amplino le dimensioni relazionali.

Si approfondisce in seguito il modo in cui lo stock di capitale sociale, all'interno di un paese, può far sì che quest'ultimo ampli i suoi orizzonti di crescita aprendo strade allo sviluppo tramite l'utilizzo di vari strumenti, come può essere appunto il microcredito.

È necessario quindi avere sempre presente la parzialità di un punto di vista centrato sul ruolo del capitale sociale nel processo di sviluppo. Solo se è criticamente conscio dei propri limiti, un simile punto di vista può fornire stimoli e risultati utili alla definizione dei caratteri multidimensionali della modernizzazione. L'affinamento di una teoria del capitale sociale non può perciò prescindere dalla condivisione di un'idea della modernizzazione come processo complesso e multidimensionale, e le relazioni tra sviluppo economico, assetti socio-culturali e le istituzioni vanno interpretate in termini interdipendenti e gli attori devono avere un'influenza reciproca, affinché si attui un ulteriore progresso.

Bibliografia e Sitografia

- Coleman J., *Foundations of Social theory*, Cambridge, Harvard University Press
- M. Woolcock, D.Narayan, *Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy*
- Hanifan, L.J. *Evening Classes for West Virginia Elementary Schools*. Charleston, WV, Department of Free Schools
- M. Woolcock, D Narayan, *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*; <http://wbro.oxfordjournals.org/>
- Putnam R. (1993), *Definizione di capitale sociale*, Saggio
- Pippa Norris. (2001) *Digital Divide? Civic Engagement, Information Poverty and the Internet Worldwide*. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 303.
- Francis Fukuyama (1996), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*
- *The World Bank research Observer*, vol.15, no.2 (August 2000)
- C. Grootaert, D.Narayan, V. Nyhan Jones, M.Woolcock. (2003), *Measuring Social Capital, An Integrated Questionnaire*, The World Bank Working Paper NO.18
- Varshney, Ashutosh (2003). *Ethnic conflict and civic life: Hindus and Muslims in India*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Antonio Mutti. (1999) *Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa*
- Muhammad Yunus (1997), *Il banchiere dei poveri*
- Microcredit Summit Report, (2009)

- L.Viganò, *Microfinanza in Europa*, Giuffrè 2004; www.fdga.org
- K.Maclean, *Capitalizing on women's Social Capital? Women-Targeted Microfinance in Bolivia*, (2010)
- A.Cassar, L.Crowley, B.Wydick, *The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments*, (2007)
- OECD Insights: Human Capital
- A.Righi, *Measuring social capital: Official statistics initiatives in Italy*, (2003)