



UNIVERSITÀ DELLA CALABRIA

Facoltà di Economia

Dipartimento di Economia e Statistica

DOTTORATO DI RICERCA
IN
ECONOMIA APPLICATA – XVIII CICLO

Cultura, valori e sviluppo economico

Settore Scientifico Disciplinare: SECS-P/02

Supervisore

Prof. Matteo MARINI

Candidato

Dott. Paolo TREVISAN

Coordinatore

Prof. Vincenzo SCOPPA

A.A. 2009/2010

INTRODUZIONE	3
1. IL QUADRO TEORICO DI RIFERIMENTO	6
2. UNA RASSEGNA DELLA LETTERATURA	13
2.1 VALORI, CAPITALE SOCIALE, CAPITALE UMANO E CULTURALE: PRIMI CONCETTI	13
2.2 I VALORI CULTURALI NELLE PRIME STRUTTURAZIONI TEORICHE SUL CAPITALE SOCIALE	18
2.3 LA FIDUCIA E L'INCONTRO TRA "CAPITALE SOCIALE" E "CULTURALISTI"	30
3. ANALISI EMPIRICA MACROECONOMICA: I VALORI FUNZIONALI ALLO SVILUPPO	39
3.1 INTRODUZIONE	39
3.2 I VALORI CONDIVISI: INCONTRO TRA LA LETTERATURA SUL CAPITALE SOCIALE E L'APPROCCIO CULTURALE ALLO SVILUPPO	41
3.3 DATI, CAMPIONE, STATISTICHE DESCRITTIVE	45
3.4 RELAZIONI GRAFICHE: IL GDP PER-CAPITA E I VALORI CULTURALI	49
3.4 L'ANALISI ECONOMETRICA	54
3.4 CONCLUSIONI ALL'ANALISI EMPIRICA MACROECONOMICA	61
4. ANALISI EMPIRICA MICROECONOMICA: VALORI, TRASMISSIONE CULTURALE E PROBABILITÀ DI ESSERE IMPRENDITORE	65
4.1 INTRODUZIONE	65
4.2 DATI, CAMPIONE, STATISTICHE DESCRITTIVE	67
4.3 L'ANALISI ECONOMETRICA	71
4.4 CONCLUSIONI ALL'ANALISI EMPIRICA MICROECONOMICA	82
5. CONCLUSIONI	85
6. APPENDICE	91
A.1 SINDROME CULTURALE E RELATIVI VALORI	91
A.2 UNA ANALISI ESPLORATIVA SU VARIABILI ECONOMICHE E CULTURALI NELLE REGIONI ITALIANE E SPAGNOLE	92
A.2.1 L'ANALISI DELLA CORRELAZIONE CANONICA	92
A.2.2 DATA SET E VARIABILI UTILIZZATE	92
A.2.3 L'ANALISI DELLA CORRELAZIONE CANONICA	95
A.2.4 GLI "INDICATORI ECONOMICI"	99
A.2.5 GLI "INDICATORI CULTURALI"	101
A.3 I PAESI ANALIZZATI NELL'ANALISI MACROECONOMICA	104
A.4 I VALORI INDIVIDUATI PER L'ANALISI MACROECONOMICA E I CORRISPONDENTI INDICATORI NELLA WORLD VALUE SURVEY	105
A.5 ANALISI DELLA CORRELAZIONE FRA REGRESSORI NELL'ANALISI MACROECONOMICA	106
A.6 LA DIFFUSIONE DI ALCUNI VALORI CULTURALI NEI PAESI STUDIATI DALL'ANALISI MACROECONOMICA.	107
A.7 VALORI CULTURALI E INDICE DI SVILUPPO UMANO (HDI) NELL'ANALISI MACROECONOMICA	114
A.8 LA DIFFUSIONE DI ALCUNI VALORI CULTURALI NEI PAESI STUDIATI DALL'ANALISI MICROECONOMICA	118
A.9 ALTRE STIME RELATIVA ALLA PROBABILITÀ DI ESSERE IMPRENDITORE	130
7. BIBLIOGRAFIA	135

Introduzione

Da qualche anno si è diffusa, anche tra gli economisti, l'idea secondo la quale le migliori performance economiche di alcuni paesi possano essere riconducibili anche a motivazioni di tipo culturale (Tabellini 2005, 2007; Guiso et al. 2004, 2006; Lindsay 2000; Inglehart 1997, 2000; Knak e Keefer 1997; Fukuyama, 1995). L'intuizione, a dire il vero, non è recente nella teoria economica. Infatti, considerando i testi più conosciuti di Adam Smith quali *La ricchezza delle nazioni* e *La teoria dei sentimenti morali*, o, ancora, valutando il contributo in campo economico del sociologo Max Weber in *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, emerge chiaramente come aspetti economici e considerazioni di carattere culturale e valoriale, in realtà, siano legati da un sistema di reciproco condizionamento.

L'interesse per la relazione tra valori culturali e sviluppo economico, soprattutto per quel che riguarda le relative verifiche empiriche, risulta, al momento, piuttosto carente, forse anche per i pochi data-set che permettono di effettuare adeguate esplorazioni sui valori culturali individuali e comunitari.

Il presente lavoro di tesi, affronta la questione anzidetta sia dal punto di vista teorico (attraverso una rilettura delle tesi di alcuni economisti e scienziati sociali) che da quello empirico (attraverso un'analisi di tipo macroeconomico ed una di tipo "micro"), giungendo a mostrare quanto i valori culturali, posti alla base di scelte individuali, possano condizionare sia le performance individuali che, in aggregato, lo sviluppo economico.

In particolare, da un punto di vista teorico, la rilettura, in ottica *culturale-valoriale*, delle tesi di alcuni economisti e scienziati sociali, ha consentito di fare emergere diversi valori culturali connessi alle performance economiche, e di evidenziare, inoltre, un possibile punto di contatto fra la letteratura sul capitale sociale e quella relativa all'approccio culturale allo sviluppo, rintracciabile nei percorsi di formazione individuale che, secondo il

presente contributo, sono alla base del benessere delle comunità.¹ La formazione di un individuo, quella che complessivamente caratterizza la sua cultura, infatti, viene appresa attraverso canali formali/istituzionali (es. famiglia, scuola etc.) ma anche, e forse soprattutto, attraverso canali informali che riguardano la più ampia interazione sociale a cui è, in qualche misura, assoggettata. Ecco dunque come valori largamente diffusi e condivisi in una comunità, influenzando la cultura dei singoli appartenenti (interazione sociale e comportamenti individuali), possano di fatto contribuire a determinarne le scelte, anche di natura economica, e condizionare, in aggregato, il potenziale di sviluppo economico dell'intera comunità.

Da un punto vista empirico, poi, si è proceduto analizzando l'effetto della formazione culturale-valoriale a livello macroeconomico, investigando sulla capacità dei valori ottenuti dalla rilettura teorica di contribuire a spiegare la crescita economica (in particolare il tasso di variazione del reddito pro-capite nel quindicennio 1990-2004 in 25 paesi); ed a livello "micro", verificando l'influenza di alcuni specifici e caratteristici tratti culturali - tipici della letteratura dell'approccio culturale allo sviluppo- sulla probabilità di essere imprenditore, figura tipica dello sviluppo capitalistico.

I risultati emersi, sia attraverso la rilettura teorica (*che ha contribuito ad evidenziare un set di valori culturali rilevanti per lo sviluppo economico come ad esempio la determinazione, la socialità, la cooperazione, la solidarietà, la responsabilità, il senso civico e la fiducia*), sia attraverso l'analisi empirica di tipo macroeconomica (*che ha fatto emergere valori "pro-sociali" come il senso civico e la fiducia, evidenziando l'importanza di "sensibilità" di tipo comunitario*), e sia attraverso l'analisi empirica "micro" (*che ha fatto emergere il ruolo del valore culturale relativo alla "non obbedienza" -intesa, non come il rifiuto e la non accettazione delle regole, ma come la necessaria autonomia decisionale per intraprendere iniziative,*

¹ L'idea che è alla base dell'intero lavoro di tesi è la centralità della formazione educativa per il benessere delle comunità.

non limitandosi a seguire indicazioni e percorsi forniti-, evidenziando l'importanza di uno spirito critico), permettono di sostenere che la comprensione dei meccanismi di formazione educativo-valoriale e la conoscenza dei tratti culturali e comportamentali posseduti dai singoli, e di quelli più largamente diffusi nella diverse comunità, possono essere un valido supporto per migliorare la comprensione anche di importanti fenomeni di natura economica.

Le analisi economiche possono, così, beneficiare del contributo informativo derivante da altre scienze sociali, ed in particolare da quello proveniente dagli studi sulle caratteristiche valoriali e culturali, per comprendere più approfonditamente i meccanismi attraverso cui si formano le reali preferenze, le relative scelte e gli effettivi comportamenti individuali, destinati ad avere importanti influenze sulle dinamiche economiche esprimibili dalle diverse comunità.

1. Il quadro teorico di riferimento

L'idea secondo la quale lo sviluppo economico possa essere in parte legato ai tratti culturali prevalenti in una determinata popolazione, può ricondursi agli albori della scienza economica osservando l'impianto etico presente nella *Teoria dei sentimenti morali* (1984 [1759]) di Adam Smith, che svilupperà poi il più famoso testo *La Ricchezza delle Nazioni* (1945 [1776]).

I primi economisti possedevano quale proprio bagaglio formativo, il pensiero di tre importanti ed autorevoli studiosi alla base del pensiero politico moderno: Machiavelli, Hobbes e Mandeville. Tale dote formativa sicuramente ne condizionò il pensiero, e la propria visione del mondo.

Così, per comprendere meglio il contesto in cui si formarono le prime teorie economiche, già attente all'importanza dell'ambiente culturale in cui le stesse si trovavano poi ad operare, si deve procedere con una breve digressione sui tre pensatori posti all'origine del pensiero politico moderno.

Il Machiavelli, sconvolto e condizionato dall'inciviltà del suo tempo, cerca di indicare una possibile strada, per uscire da quel contesto di barbarie, dando alla politica, attraverso il concetto di *virtù politica*, un ambito autonomo forte e slegato da interessi particolari, capace così di perseguire l'interesse comune. Per Machiavelli, infatti, il Principe è colui che, tenendo a valore l'interesse comune della conservazione dello stato (*res publica*) a qualunque costo, garantisce stabilità ai suoi sudditi (non ancora cittadini). Fonda, così, la sua idea politica su una antropologia figlia del tempo, e ben tratteggiata dallo stesso autore nei seguenti termini:

“degli uomini si può dire questo generalmente; che sieno ingrati, volubili, simulatori e dissimulatori, fuggitori de' pericoli, cupi di guadagno; e mentre fai loro bene, sono tutti tua, offerenti el sangue, la roba, la vita, e' figlioli... quando il bisogno è discosto; ma quando ti si appressa, e' si rivoltano” (Machiavelli N., 1992[1513], p.282)

Più di un secolo più tardi, la visione dell'uomo elaborata da Hobbes, anche in questo caso alla base del suo pensiero politico, sicuramente influenzata dalla crisi civile che si trovava a vivere², non risultava molto differente rispetto a quella di Machiavelli. Afferma infatti Hobbes che:

“... l'uomo è un animale sociale, zoon politikòn, secondo il linguaggio dei greci, nato con una certa natural disposizione alla società. ...Questo assioma, benché comunemente accettato, è completamente falso. ... Noi non cerchiamo i compagni per qualche istinto della natura, ma cerchiamo l'onore e l'utilità che essi ci danno: prima desideriamo il vantaggio, poi i compagni” e ancora *“L'origine delle più grandi e durevoli società non deriva da una scambievole benevolenza che gli uomini nutrono tra loro, ma da un reciproco timore che hanno gli uni degli altri”* (Hobbes T., 1935 [1642]).

In ultimo, ma non l'ultimo, Bernard de Mandeville, è da considerarsi un altro degli intellettuali che condizionò la formazione dei primi economisti. Si può ben comprendere il suo pensiero considerando la sua celebre *Favola delle Api* del 1714, con cui egli tracciava una visione dell'uomo che può riassumersi nella frase: *vizi privati, pubbliche virtù*.³ La favola del Mandeville, in particolare, racconta di un alveare di api egoiste, che grazie alla loro avarizia e disonestà, vivevano nell'abbondanza e nel benessere. Quando le api decidono di cambiare stile di vita (fondando un nuovo insieme di valori da condividere) diventando oneste, l'altruiste e virtuose, portano, in breve tempo, l'alveare in miseria (Bruni, 2004). In particolare, il cambiamento di vita e di valori condivisi nell'alveare, conduce le api alla miseria e proprio in virtù del nuovo stile di vita, si assiste ad una riduzione dei consumi (a volte superflui e non più coerenti con i nuovi valori), ad una conseguente riduzione dell'occupazione, ed ad una depressione del sistema

² Il pensiero di Hobbes si formò in un'epoca caratterizzata dalla cosiddetta guerra dei trent'anni, un periodo di guerre di religione e violenza dei nascenti Stati nazionali che, caratterizzando la società del suo tempo, condizionarono la sua formazione e la sua visione dei valori.

³ La prima versione dell'opera di Mandeville risale al 1704, con il titolo *The grumbling hive, or knaves turn'd honest* (L'alveare ronzante, ovvero i truffatori divenuti onesti). Successivamente, nel 1714, esce una nuova edizione dal titolo *The fable of the Bees: or, private vices, public benefits* (La favola delle api, ovvero vizi privati, pubbliche virtù)

economico che porta così al collasso economico l'intero alveare (Orsini, giugno 2006).

Per Mandeville l'uomo, non è per sua natura portato ai valori virtuosi, che lo rendono socievole e lo spingono ad incontrarsi paritariamente con gli altri, non solo in società, ma anche in quel particolare luogo della società civile che è il mercato; tuttavia, qualora lo fosse, o lo diventasse per cultura ed educazione, dovrebbe tenere a freno le sue *virtù sociali* perché risulterebbero negative per lo sviluppo economico della società. Riassumendo si potrebbe dire che secondo Mandeville è il vizio che porta il benessere sociale, non la virtù.⁴

Per tutti i pensatori sopra citati, quindi, risulta evidente come il sistema di valori condiviso nella società, la sua cultura in senso antropologico, risulta essere strettamente correlato con le potenzialità politiche, sociali ed economiche esprimibili dalla società medesima, quanto mai visibile proprio nella favola del Mandeville.

Le analisi di Machiavelli, Hobbes e Mandeville esercitarono sui primi economisti un certo fascino, soprattutto perché tentavano di fare venire alla luce l'uomo così come lo si poteva vedere nella realtà, quindi non un uomo idealizzato, ma un uomo reale, fatto sia di vizi che di virtù. Per gli economisti, infatti, l'obiettivo che ci si doveva porre come scienziati, non era tanto quello di immaginare il comportamento possibile di un uomo ideale, ma quello di saper descrivere, e magari prevedere, le azioni dell'uomo reale, condizionato dai suoi valori e dalla cultura della società in cui si trova a vivere.

A tale riguardo risulta coerente ritenere che, Adam Smith, padre fondatore della scienza economica, abbia considerato, come attore principale delle sue teorie economiche (l'uomo che attraverso il perseguimento dell'interesse personale e grazie alla mano invisibile del mercato contribuisce all'interesse della comunità), un uomo con caratteristiche ben precise, ed

⁴ Mandeville, di fatto, cerca di dimostrare che: l'uomo è per sua natura egoista ed è un bene che rimanga tale.

in particolare, guidato da comportamenti degni di *benevolenza* sociale (Poma, 1994). Si deve, infatti, osservare che nella costruzione teorica smithiana un importante ruolo è ricoperto dalla categoria del *fellow-feeling*, cioè il bisogno primigenio, presente in ogni essere umano, d'immedesimarsi con l'altro e con questo corrispondere, bisogno che porta l'uomo ad interessarsi delle necessità altrui e a rendere il proprio comportamento degno di *riconoscimento* sociale (Bruni, 2004). Smith, infatti, scrive: "*per quanto l'uomo possa essere considerato egoista nella sua natura ci sono chiaramente alcuni principi che lo fanno interessare alla sorte degli altri, e che gli rendono necessaria l'altrui felicità*" ed ancora "*l'uomo desidera per natura non solo di essere amato ma di essere degno di amore ... desidera non solo lodi, ma di essere degno di lode ... teme non solo di essere odiato ma anche di essere odioso*" (Smith, 1984 [1759], pag. 113-114).

Anche in Smith, a ben vedere, c'è il riconoscimento dell'uomo egoista, come nel pensiero di Machiavelli, Hobbes e Mandeville, ma vi è anche la considerazione che la stimolo più potente, nel vivere con gli altri, si fonda sul desiderio di distinzione legato a quello di ammirazione da parte degli altri, elementi da cui dipenderebbe in maggior parte la nostra felicità. In questa ottica anche l'ottenimento della ricchezza viene considerato solo il mezzo e non il fine, diretto a procurarsi la distinzione e l'ammirazione degli altri. Quanto esposto è utile per comprendere con quali riflessioni si apre il solco della nascente scienza economica moderna, permettendoci di comprendere come, con la metà del secolo XIX, dopo la parentesi classica, la scienza economica faccia emergere un nuovo e diverso soggetto su cui basare le proprie teorie. Parliamo dell'*homo oeconomicus*, un attore quasi decontestualizzabile, puramente egoista e volto solo alla massimizzazione del profitto individuale, scevro da ogni norma sociale e morale.

Tra la stagione classica e quella neoclassica, si assiste, dunque, ad una netta frattura sulla concezione antropologica di fondo, che porta

quest'ultima a basarsi essenzialmente su un approccio totalmente soggettivista, molto lontano dal *fellow-feeling* di Smith.

Il campo d'analisi dell'economia viene pertanto limitato alla sola sfera soggettiva e razionale dell'individuo, con la convinzione che il comportamento economico delle persone, venga guidato, esclusivamente, dalla propria razionalità, per nulla influenzata da altri aspetti della personalità individuale, che dovevano essere oggetto esclusivo d'analisi da parte di discipline distinte quali la sociologia, l'antropologia, la psicologia sociale. Un riduzionismo, questo, guidato essenzialmente dall'idea secondo la quale ogni disciplina dovrebbe occuparsi solo di una "fetta" di essere umano (Pareto, 1906)

Tuttavia, l'importanza del legame tra personalità individuale, valori socialmente condivisi e comportamenti "economici", già chiaro all'economia classica, non viene totalmente abbandonato, ma diviene piuttosto un oggetto di discussione fra studiosi di altre discipline, soprattutto grazie agli spunti d'analisi posti in rilievo da Max Weber (Weber, 1958 [1904]) nell'*Etica protestante e lo spirito del capitalismo*.

Nel lavoro di Weber, infatti, si sottolinea come alcuni specifici valori siano stati alla base della crescita dello spirito economico capitalistico giocando un ruolo essenziale ponendo adeguate pre-condizioni atte al suo svilupparsi ed affermarsi. In particolare, secondo Weber (1958) l'etica del lavoro calvinista, innescando un circolo virtuoso di abnegazione, parsimonia e re-investimento dei profitti d'impresa, sosteneva proprio il processo di accumulazione e re-investimento tipico del capitalismo, agevolandone, così, la sua capacità di produrre e riprodurre ricchezza. Il messaggio di Weber era chiaro, ma, soprattutto teso a superare i confini della sua stessa ricerca, in quanto idoneo a suggerire come un determinato sistema di valori possa giocare un ruolo non secondario nel creare un *habitat* favorevole o meno allo sviluppo di un determinato sistema economico.

Alla metà del XX secolo, prendendo a riferimento proprio la tesi di Weber, lo psicologo sociale McClelland (1953, 1961) provò a ricercare quali valori, indipendentemente dal credo religioso di appartenenza e/o dal contesto in cui essi si fossero formati, potessero caratterizzare le determinanti della motivazione al successo degli individui e contribuire, in aggregato, allo sviluppo economico di un paese. Nello specifico, partendo dall'analisi dei valori trasmessi nei bambini dai genitori, dalla scuola e dagli altri agenti di socializzazione, McClelland (1953, 1961) dimostrò che nelle società in cui era maggiormente diffusa la trasmissione di tratti culturali tesi alla "riuscita" (determinazione, efficienza, desiderio di realizzazione), i tassi di crescita economica risultavano considerevolmente più elevati rispetto a quelli dei paesi in cui questa propensione comportamentale era meno enfatizzata.

McClelland, nel riaffermare l'importanza del sistema di valori condiviso da una società come elemento strettamente connesso alle possibilità di sviluppo economico della stessa, si preoccupa, anche, di cercare e di comprendere i meccanismi attraverso i quali, l'insieme dei valori presenti e condivisi in una determinata società, si trasmette e si modifica nel tempo.

Lo studio dei valori culturali e della loro evoluzione nel tempo, dopo le analisi dei precursori sopra citati, viene oggi approfondita, in maniera sistematica da Ronald Inglehart (1997), punto di riferimento mondiale sull'argomento, da un lato, attraverso un'analisi statica tesa a fotografare l'insieme di valori condivisi in un determinato periodo temporale in una data società, e da un altro, attraverso un'analisi dinamica, diretta a fare emergere i meccanismi con cui gli stessi valori si trasmettono e si modificano fra le varie generazioni.

L'analisi dei tratti culturali, infatti, è ritenuta indispensabile dalla letteratura culturalista, che ha in Inglehart uno dei punti di riferimento più autorevoli a livello mondiale, per meglio comprendere le effettive dinamiche di sviluppo socio-economico delle diverse comunità.

Quanto finora detto sembra attribuire un ruolo decisamente importante allo studio ed all'individuazione di un insieme di valori, scambiati e condivisi in una determinata società, per le loro implicazioni sulle possibilità di sviluppo esprimibili dalle diverse società.

A tale proposito, nel prossimo capitolo, si presenterà una rilettura teorica, tesa proprio ad individuare i valori che sembrano positivamente condizionare le dinamiche di sviluppo economico. In particolare, si utilizzerà un'ottica culturale allo sviluppo (che considera l'esistenza di valori che svolgono una funzione *favorevole* o *contraria* allo sviluppo economico) per analizzare diversi contributi di economisti e scienziati sociali facendo emergere i valori culturali, sottostanti i diversi lavori, che risultano come favorevoli fattori di sviluppo economico.

2. Una rassegna della letteratura

2.1 Valori, capitale sociale, capitale umano e culturale: primi concetti

È utile ricordare che storicamente il termine “capitale sociale” per la prima volta viene utilizzato da *Lydia J. Hanifan*, sovrintendente del sistema scolastico della West Virginia (USA), negli anni '20 e più precisamente nel 1916, per spiegare il ruolo giocato dalla partecipazione comunitaria nel determinare l'esito dell'educazione locale. In particolare la stessa afferma che: *“l'individuo, se lasciato a se stesso, è socialmente indifeso [...] Se viene in contatto con i suoi vicini e questi con altri vicini si accumulerà capitale sociale che può soddisfare immediatamente i suoi bisogni sociali e portare ad una potenzialità sociale sufficiente al miglioramento sostanziale delle condizioni di vita dell'intera comunità.”*⁵. Si sottolinea, pertanto, l'importanza del sociale nello sviluppo personale degli individui, ponendo l'attenzione sull'interconnessione singolo-società come fondamento del reciproco sviluppo. Inoltre, cercando di esplicitare gli elementi attraverso cui mantenere questo virtuoso condizionamento, la stessa definisce il capitale sociale come: *“quegli elementi concreti che contano più di ogni altra cosa nella vita delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e i rapporti sociali tra coloro che costituiscono un gruppo sociale.”*(Hanifan, 1916,130).

Dalla definizione della Hanifan si possono individuare, alcuni valori, quali: “la buona volontà”, da intendersi come il desiderio di impegnarsi per svolgere i compiti e le sfide della vita; “l'amicizia”, come valore nobile, di rispetto leale, alla base della relazionalità che lega gli individui fra loro; “la partecipazione”, come l'impegno necessario che ogni individuo deve “resti-

⁵ Citato in R. Putnam. 2004. *“Capitali Sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America”*. Il Mulino: Bologna, p.14

tuire” alla società in cui vive per contribuire al bene comune; ed “i rapporti sociali”, che rappresentano canali attraverso cui i valori che si scambiano all’interno del gruppo sociale, vengono conservati, rimodellati e tramandati (anche quelli utili da condividere per un più armonioso sviluppo individuale e sociale).

Altri interessanti spunti di analisi valoriale, emergono intorno agli anni ’50. In questi anni, infatti, vede la luce il caratteristico lavoro del sociologo *Banfield*, attraverso il quale di fatto si pone l’accento sulla necessità di analizzare una risorsa sociale, complessa da comprendere e difficile da definire, capace, tuttavia, di condizionare lo sviluppo economico delle società, contrapposta al “*familismo amorale*” (Banfield, 1958) dallo stesso ritenuto ostacolo allo sviluppo.

Al riguardo, nel libro *The Moral Basis of a Backwards Society* (Banfield, 1958), si cerca di dimostrare come le condizioni di povertà di un paesino della Basilicata⁶, non fossero determinate tanto da elementi relativi alla politica del governo esistente, allo sfruttamento da parte dei potenti, o ancora, alla mancanza di adeguata istruzione nella popolazione⁷, quanto, piuttosto, da comportamenti legati ad atteggiamenti mentali non permeati da uno spirito sociale della popolazione, che di fatto non permettevano al paese di svilupparsi adeguatamente, imbrigliandolo in uno stato di povertà.

Banfield, riprendendo, in realtà, alcune peculiarità già osservate da Alexis de Tocqueville sulla caratterizzazione democratica degli Stati Uniti (basata su un’alta propensione dei cittadini all’associazionismo e alla cooperazione - A. de Tocqueville, 1986 [1835]), affermava che era proprio la propensione all’associazionismo e alla cooperazione, al di là dei ristretti limiti della famiglia, a permettere alle società moderne ed avanzate di svilupparsi. Sosteneva, infatti, che fosse stata proprio la mancanza di queste inclinazioni sociali ad avere “bloccato”, nell’arretratezza economica, il paese del Mez-

⁶ Un paesino in cui personalmente il sociologo americano era andato a vivere per il periodo necessario ad effettuare al meglio la sua ricerca.

⁷ Motivi comunemente utilizzati e ritenuti capaci di spiegare l’arretratezza del paese studiato

zogiorno oggetto della sua analisi. Era solito dire che, durante il suo periodo di permanenza e studio nel paesino, “sentiva” e verificava quotidianamente, l’idea condivisa nella società, in base alla quale: “nessuno perseguirà l’interesse [...] della comunità, a meno che ciò non torni a suo vantaggio personale” (Banfield, 1958). Banfield riprese ancora le sue valutazioni del ruolo giocato dai fattori culturali sullo sviluppo, in un suo successivo studio incentrato sull’analisi del problema che affliggeva gli *slums*⁸ evidenziando, parallelamente, come il degrado presente in quelle zone delle città, non era tanto da collegarsi alla povertà, ma piuttosto ai particolari atteggiamenti, manifestati dalle persone abitanti quei ghetti urbani, che imbrigliavano gli abitanti in un contesto di degrado e sottosviluppo determinando l’incapacità di questi di creare condizioni di vita migliori.

Gli elementi valoriali che prevalgono, pertanto, nei lavori di Banfield, sono relativi a quei tratti culturali tesi a condurre l’individuo verso una maggiore “propensione all’associazionismo ed alla cooperazione”, in sostanza, quei valori già intuibili nelle parole della Hanifan, che si possono caratterizzare con i termini: *partecipazione e rapporti sociali*.

Per meglio evidenziare la complessità, la trasversalità e la poliedricità dell’argomento trattato, è utile ricordare il contributo, intorno agli anni ’60, dell’urbanista americana *Janet Jacobs* che nel suo lavoro intitolato: “*The Death and Life of Great American Cities*” (1961), studiando le trasformazioni delle città americane nel dopoguerra, usa l’espressione “capitale sociale”, con il significato di *network sociali*. Questi network, spiega in particolare la Jacobs, si formano all’interno delle città, soprattutto grazie agli incontri ripetuti e alle interazioni casuali e fortuite, favorite da particolari assetti urbanistici.⁹ L’autrice spiega inoltre, come il formarsi di capitale sociale produca ricadute positive per il benessere della comunità. Fa osservare infatti che, alcuni particolari atteggiamenti che possono contraddistinguere gli abi-

⁸ Zone degradate delle città degli Stati Uniti, abitate dalla popolazione di colore.

⁹ La presenza di una fitta rete di negozi, di una prossimità dei servizi essenziali, di parchi facilmente accessibili e facilmente fruibili ecc.

tanti di un quartiere, ad esempio, accomunati dall'interesse relativo all'incolumità dei propri bambini, possono ingenerare comportamenti di *coresponsabilità*, che in un sistema sinergico di aiuto reciproco, determinano di fatto un territorio più protetto e sicuro (Jacobs, 1961).

Nell'idea della Jacobs, si sottolinea l'aspetto del "mutuo scambio in momenti di necessità", ed il capitale sociale viene caratterizzato come una risorsa della rete di relazioni esistenti all'interno delle comunità, che produce arricchimento all'intero gruppo sociale. In questo caso oltre ai valori atti a favorire un proficuo mutuo scambio, come possono essere quelli relativi ai *rapporti sociali* basati sulle buone maniere e sul rispetto delle regole di buon vicinato, sembra acquistare prevalenza, ciò che nella Hanifan era *partecipazione*, e cioè il valore relativo al senso di "responsabilità", avvertito dai singoli individui verso il bene comune,

A questo punto risulta comprensibile osservare come il dare importanza a fattori sociali o individuali di sviluppo economico, per gli economisti, significhi, di fatto, addentrarsi in campi di analisi interessanti ma poco esplorati e di difficile "navigazione", quello che fanno, in realtà, *Schultz e Becker* quando definiscono il concetto di capitale umano (human capital), come *l'insieme delle conoscenze e delle capacità accumulate da un individuo (o da una popolazione di individui) capaci di rendere possibile l'innovazione e lo sviluppo complessivo*.

L'identificazione prima e l'analisi poi del concetto di capitale umano elaborato da Schultz e Becker negli anni '60, pone in luce la dimensione organizzativo-culturale dello sviluppo economico, dando la possibilità a concetti come istruzione, conoscenza, qualità della vita, di essere presenti progressivamente, in misura sempre maggiore, anche nei dibattiti economici internazionali.

Il concetto di capitale umano, contribuisce alla trattazione in esame mettendo in rilievo l'importanza del ruolo della formazione individuale per l'innovazione e lo sviluppo complessivo dell'intero sistema economico.

E'opportuno considerare che l'individuo ed il capitale umano da questi posseduto, si trova nella necessità di rapportarsi proprio con i valori prevalentemente diffusi nella società in cui opera e attraverso uno scambio osmotico con essa, formarsi e formare, dimostrando che capitale umano (dimensione individuale) e capitale sociale (dimensione comunitaria) convivono in un rapporto di reciproco condizionamento.

Alcuni anni dopo le pubblicazioni di Schultz e Becker, il sociologo francese *Bourdieu*, propone un'interessante distinzione, che permette di mettere in relazione il *capitale materiale* (*capital économique*), il *capitale culturale* (spiegato attraverso un concetto molto simile a quello di human capital come espresso da Schultz e Becker), ed il *capitale sociale*, quest'ultimo definito da Bordieu come: “...*la somma di risorse, effettive o potenziali, che matura in un individuo o in un gruppo in virtù del possesso di una rete di più o meno istituzionalizzate relazioni di mutue conoscenze e riconoscimenti*” cioè una risorsa individuale, accumulabile, utile al raggiungimento di obiettivi personali (Bordieu, 1980). È proprio attraverso tale risorsa che, per Bordieu, si valorizza il capitale culturale ed il capitale economico a disposizione dei singoli individui. A tale riguardo infatti, afferma che: *Il capitale sociale è l'insieme delle risorse attuali o potenziali che sono legate al possesso di una rete durevole di relazioni più o meno istituzionalizzate d'interconoscenza e d'inter-riconoscimento o, in altri termini, all'appartenenza ad un gruppo, inteso come insieme di agenti che non sono soltanto dotati di proprietà comuni (suscettibili di essere percepite dall'osservatore, dagli altri o da loro stessi) ma sono anche uniti da legami permanenti ed utili...il volume di capitale sociale posseduto da un particolare agente dipende dunque dall'ampiezza della rete di legami che egli può efficacemente mobilitare e dal volume di capitale (economico, culturale e simbolico) detenuto da ciascuno di coloro cui egli è legato.*

Per il sociologo francese, dunque, il concetto di capitale sociale, è da legarsi alla “vastità ed alla qualità della rete duratura di relazioni sociali”

che l'individuo possiede. Per tale ragione, i valori che emergono dalle sue trattazioni, possono essere ricondotti ai valori dell'*amicizia* e delle *buone norme di relazioni sociali*, già visti in precedenza, ma qui usati con un'accezione molto più utilitaristica (Cartocci 2007).

L'analisi appena conclusa, ricca d'interessanti spunti di riflessione, ci spinge a indirizzare, nel paragrafo seguente, la nostra ricerca verso l'individuazione di altri tratti culturali utili allo sviluppo economico provenienti, in particolare, dalle prime strutturazioni teoriche elaborate sul concetto di capitale sociale.

2.2 I Valori Culturali nelle prime strutturazioni teoriche sul capitale sociale

È *James Coleman* ad elaborare una vera e propria teoria sul capitale sociale riuscendo ad introdurre con autorevolezza il concetto nel dibattito internazionale (Coleman, 1988).

Coleman descrive l'azione sociale di un individuo utilizzando due concezioni del tutto diverse.

La prima, economica, che considera l'individuo, all'atto di muoversi nella realtà sociale che lo circonda, procedente in completa autonomia, adottante un atteggiamento egoistico rispetto agli altri, sulla base di un principio generale, che può riassumersi nel concetto di: "massimizzazione dell'utile personale". Una concezione, questa, che individua l'interesse personale come fattore base del comportamento individuale, trascurando quasi completamente le forze che su di esso hanno i valori ed i legami sociali.

La seconda concezione, più specificatamente sociologica, che guarda al comportamento dell'individuo e lo disegna con l'immagine di un attore che, nel muoversi nella società a cui appartiene, segue completamente i

principi ed i valori che la società stessa gli fornisce. Una concezione, questa, in cui l'uomo viene visto come un soggetto "ultrasociale", un elemento quasi del tutto privo di una propria autonomia di azione.

Da queste due distinte e contrapposte definizioni, Coleman trae spunto, superandole, formulando il proprio concetto di capitale sociale capace, secondo l'autore, di coniugare queste due specificità dell'azione umana. Il modello proposto da Coleman, si inserisce all'interno della teoria della scelta razionale¹⁰ che si basa essenzialmente su un sistema di preferenze individuali interamente spiegato attraverso il principio del *self-interest*. Coleman adotta la teoria delle scelte razionali, in sociologia, apportando alcuni importanti "aggiustamenti", in particolare sull'assunto relativo al comportamento *self-interest* dei soggetti. A tale proposito, l'autore sottolinea che per quanto possa essere il comportamento degli individui orientato al self-interest, lo stesso non può non tenere conto della struttura sociale in cui si trova a vivere (relazioni, obbligazioni, norme, etc.). Gli individui, quindi, devono essere visti, secondo Coleman, come *soggetti individualisti ma non atomizzati ... dotati di razionalità di lungo periodo* (Boudon, 1999, 135); cioè individui che possono affiancare alla ricerca dell'interesse personale anche quella dell'interesse generale dell'ambiente in cui vivono.

Coleman, ancora, approfondisce la metodologia di aggregazione degli interessi dei singoli soggetti ed afferma che questi possono aggregarsi in modo non necessariamente univoco fornendo, conseguentemente, diverse "configurazioni di transizione" da interessi individuali ad interessi comuni (Coleman, 1990). A tale proposito, propone, anche se dichiaratamente in maniera non esaustiva, alcuni casi di tali aggregazioni definite come *transizioni micro-macro*.¹¹

¹⁰ Paradigma noto in economia, secondo cui gli individui, nel compiere le proprie scelte, sulla base delle proprie preferenze e considerando combinazioni alternative di mezzi capaci di soddisfare le proprie necessità, scelgono quella combinazione di "beni" capace di massimizzare la propria funzione di utilità

¹¹ Di seguito si riportano i casi individuati da Coleman (1990) come possibili transizioni micro-macro:

1. il caso in cui l'azione individuale di un attore comporta esternalità, sia positive che negative, su un secondo attore;
2. Il caso dello scambio bilaterale tra due individui;

Secondo Coleman, è proprio la presenza del capitale sociale che combina gli interessi individuali per generare specifici interessi di natura comune. Tale potenzialità si manifesta sia come risorsa produttiva di benessere, che come risorsa improduttiva o addirittura dannosa, e ciò, in relazione ai diversi contesti in cui si trova ad agire. Coleman afferma infatti che: *“Come altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo rendendo possibile il raggiungimento di determinati fini che non sarebbero stati possibili in sua assenza. Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale è completamente fungibile, ma è fungibile solo rispetto a determinate attività. Una forma di capitale sociale, preziosa nel facilitare determinate azioni, può essere inutile o dannosa per altre”* (Coleman, 1990, 302).

Tuttavia, il capitale sociale, diversamente da altre forme di capitale (ad es. capitale fisico, capitale umano), non si trova né negli individui, né negli input fisici della produzione ma è la struttura stessa delle relazioni fra persone, (Coleman, 2005, 388).¹² L'individuo razionale ma interdipendente è inserito, infatti, in una struttura sociale, all'interno della quale agisce e si confronta anche con le norme ed i valori in essa presenti. Una struttura sociale che, caratterizzata da valori e norme, permette agli individui, ad essa appartenenti, di raggiungere obiettivi altrimenti non raggiungibili (Bertolini e Bravo, 2000).

L'idea di un capitale sociale basato su una rete di relazioni, anche potenzialmente opportunistiche, non deve tuttavia offuscare l'importanza di

3. il mercato, da vedere come un'estensione del caso precedente ad un numero maggiore numero di individui;

4. le decisioni collettive, espresse attraverso strutturazioni come il voto o altri meccanismi atti a sintetizzare le preferenze dei singoli individui nella selezione di un'alternativa da intendersi come scelta del gruppo;

5. il caso di azioni interdipendenti all'interno di un'organizzazione formale avente lo scopo di realizzare una produzione;

6. l'istituzione di un diritto collettivo capace di esercitare un controllo sulle azioni di determinati attori attraverso l'utilizzo di norme sanzionatorie, norme cioè il cui non rispetto, da parte di un soggetto a cui indirizzate, determina per lo stesso una sanzione spesso proporzionale all'importanza data dal diritto al rispetto di quella determinata norma.

¹² Coleman introduce il concetto di capitale sociale rifacendosi al concetto espresso da Glenn Loury il quale, nel tentativo di spiegare le differenze etniche e di genere nella distribuzione dei redditi della popolazione americana, introduce un'interessante distinzione fra *capitale sociale* e *capitale umano*. In particolare Loury afferma che con il termine capitale umano si può intendere l'insieme di conoscenze ed abilità del soggetto spendibili nel mercato del lavoro, mentre con quello di capitale sociale, ci si può riferire alla rete di relazioni familiari e sociali che può accrescere il capitale umano stesso (Loury, 1977).

una delle componenti più significative del capitale sociale, presente anche nella teorizzazione di Coleman, cioè la componente normativa che ci indica l'insieme dei valori culturali che orientano il comportamento degli individui (Cartocci, 2007).

Dall'impianto teorico di Coleman, quindi, si può essenzialmente enucleare, come tratto culturale adatto a formare e mantenere una vasta "rete di relazioni", la capacità di avere buoni ed utili *rapporti sociali* capaci cioè di permettere, anche in una visione a volte utilitaristica, il raggiungimento di obiettivi altrimenti non ottenibili.

Nel 1993, nel dibattito internazionale sul capitale sociale, appare uno dei lavori che senza dubbio può essere considerato il più conosciuto e citato sull'argomento: *la tradizione civica nelle regioni italiane* di Robert Putnam. Nel suo testo, il politologo americano, studiando l'efficienza delle istituzioni amministrative delle regioni italiane, definisce il capitale sociale come formato da elementi quali "la fiducia, le norme che regolano la convivenza, le reti di associazionismo civico", cioè quegli "elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale promuovendo iniziative prese di comune accordo" (Putnam, 1993). Un capitale sociale, che secondo Putnam, si sostanzia di quei requisiti culturali, quali la struttura delle *relazioni*, i *valori* e le *norme*, che favoriscono un ambiente sociale contraddistinto dalla *generale cooperazione per il bene pubblico*. Un insieme di elementi che, qualche anno più tardi, chiarisce essere: "... strettamente connesso al concetto di *senso civico*" (Putnam, 2000).

Nel lavoro del '93 Putnam prova anche ad effettuare una misurazione del capitale sociale, per ciascuna regione italiana, facendo uso di quattro indicatori ritenuti rappresentativi della partecipazione dell'individuo alla vita sociale, che sono:

1. *Il numero delle associazioni volontarie (come ad esempio le società calcistiche per dilettanti, i circoli letterari e i club che organizzano gite);*

2. *Il numero dei lettori di giornali;*¹³
3. *Un indice dell'affluenza alle urne per i referendum;*¹⁴
4. *Un indice del voto di preferenza espresso nelle elezioni politiche, interpretato come segno di arretratezza della comunità civica*¹⁵

Putnam, riesce, attraverso l'analisi, a mettere in evidenza una correlazione positiva esistente tra la partecipazione sociale (rilevata attraverso i quattro indicatori sopra menzionati) e l'efficienza delle istituzioni amministrative regionali, mostrando, così, che il governo democratico di una regione viene rafforzato dal confronto con una attiva comunità civica, ricca di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti d'impegno civico. Con successive analisi empiriche, inoltre, evidenzia come una buona dotazione di capitale sociale non solo condiziona positivamente il funzionamento delle pubbliche amministrazioni, ma, anche, influenza fortemente il rendimento economico delle comunità e, nel lungo periodo, la dinamica di crescita del reddito (Heliwell e Putnam, 1995).

Il politologo americano, inoltre, suggerisce che: *“la possibilità di superare i dilemmi dell'azione collettiva [...] dipende dal più ampio contesto sociale in cui si svolge un particolare gioco. La cooperazione volontaria è più facile in una comunità che ha ereditato un considerevole stock di capitale sociale, sotto forma di norme di reciprocità e reti di impegno civico come le associazioni di quartiere, i cori, le cooperative, i circoli sportivi, i partiti di massa e simili.”* (Putnam, 1993). A tale proposito occorre, quindi,

¹³ Secondo Putnam: “i giornali, soprattutto in Italia, rimangono il mezzo più valido per diffondere le informazioni sugli avvenimenti e sui problemi del posto. I lettori sono più informati dei non lettori e perciò meglio preparati a partecipare alle decisioni riguardanti la comunità” (Putnam, 1993, 109).

¹⁴ Putnam sottolinea che: “la motivazione primaria degli elettori referendari è l'attenzione alle questioni di interesse pubblico, forse resa più forte da un senso del dovere civico superiore alla media, per cui la quota di partecipazione ai referendum è una misura di impegno civile” (Putnam, 1993, 110). Chi usa il voto come momento di “scambio”, infatti, avrà poco interesse ad andare a votare quando le elezioni, come nel caso dei referendum, non gli offrono vantaggi personali immediati.

¹⁵ “A livello nazionale, solo una minoranza esercita il voto di preferenza, ma nelle zone dove il simbolo del partito non è altro che una copertura delle forme di clientelismi, queste indicazioni sono avidamente richieste dai candidati. In tali zone i voti di preferenza sono diventati la struttura portante del ‘voto di scambio’” (Putnam 1993, 111).

individuare la natura delle norme e delle motivazioni all'impegno civico, tener conto cioè dei valori ad esso sottostanti e rifiutare una concezione "parsimoniosa" dell'azione umana. Infatti, come già indicato da Hirschman nel suo lavoro del 1983 (*Felicità privata e felicità pubblica*), si deve considerare una concezione non "parsimoniosa" dell'agire umano, per non limitare l'analisi dei comportamenti individuali alla sola sfera logico-strumentale dell'agire umano, evitando di incorrere, così, in erronei riduzionismi (Hirschman, 1983).

Ancora, il lavoro di Putnam (1993), anche riprendendo concetti già intuiti in ricerche precedenti (Almond e Verba¹⁶), considera il capitale sociale rappresentativo di una "comunità civica" legata ad una particolare conformazione della società civile congruente con i valori della democrazia. Una società civile caratterizzata, in particolare, dalla diffusione dei seguenti elementi distintivi:

- *l'impegno civico, (come l'interesse per le questioni riguardanti la vita pubblica e la partecipazione ai problemi della comunità);*
- *la solidarietà, la fiducia reciproca e la tolleranza per le opinioni altrui;*
- *le libere associazioni, (secondo una visione à la Tocqueville, della partecipazione come fondamento della democrazia);*

Elementi distintivi, questi, che arricchiscono il concetto di comunità civica con la componente valoriale posta alla base degli stessi ed indirizzano l'attenzione verso "un interesse non miope, aperto al bene comune" caratteristico di "un tessuto comunitario basato sulla fiducia [che] facilita il superamento di ciò che gli economisti chiamano opportunismo" (Putnam, 1993).

¹⁶ Almond, G.A., Verba, S. – *The civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations* – Princeton – Princeton University Press – 1963; Almond, G.A., Verba, S. – *The civic Culture Revisited* – London – Sage – 1990. Nella ricerca relativa alla cultura politica in cinque Nazioni, gli autori ipotizzavano che la differenza nella performance politica potesse essere riportata alla cultura politica prevalente. Inoltre gli autori sottolineavano che la presenza di una civic culture era identificata sulla base di tratti quali la partecipazione attiva, l'associazionismo volontario, le scelte dettate da razionalità, la ricerca del consenso, la lealtà nei confronti dei processi politici cui si partecipa attivamente, cosa che produce una congruità tra cultura politica e struttura politica.

Putnam, attraverso la sua ricerca mette in evidenza alcuni tratti culturali, ritenuti utili per un reale e sostenibile sviluppo economico e sociale della comunità stessa, che possiamo sinteticamente esprimere attraverso i valori del *senso civico, etica del lavoro, senso di responsabilità* verso la comunità, *solidarietà, fiducia reciproca e tolleranza*. Valori che si sviluppano anche e soprattutto, nella visione di Putnam, grazie alle istituzioni intermedie (la famiglia, la scuola, le chiese etc.) all'interno delle quali si sperimenta l'utilità di comportamenti tesi al perseguimento del bene comune.

Il richiamo al ruolo delle istituzioni ci permette di introdurre, ora, nella trattazione, il contributo di *Douglass North* (1994), uno dei massimi esponenti della corrente economica istituzionalista.

Nella concezione di North (1994), le istituzioni vengono considerate come: *“le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti.”* Queste regole *“danno forma agli incentivi che sono alla base dello scambio, sia che si tratti di scambio politico, sociale o economico.”* Per questa via *“il cambiamento istituzionale influenza l'evoluzione di una società nel tempo ed è la chiave di volta per comprenderne la storia”* (North, 1994).

L'economista statunitense, quindi, pur non usando esplicitamente il termine capitale sociale, quando definisce le istituzioni e soprattutto quando ne evidenzia il ruolo giocato nell'evoluzione sociale, politica ed economica, sembra sottintenderlo.

Per North *“le regole del gioco di una società”*, cioè le istituzioni, possono essere viste come i vincoli che le persone si danno per far scorrere la vita di tutti i giorni riducendo il tasso di incertezza delle loro azioni.

Nel descrivere poi, il ruolo giocato dalle istituzioni all'interno della società, per comprenderne meglio le loro influenze sulle dinamiche socio-economiche, North effettua un'interessante distinzione fra istituzioni *“informali”* e *“formali”*.

Le istituzioni informali si basano sulla *“informazione diffusa nella società e sono parte di un’eredità che si chiama cultura”* (North, 1994), una eredità che resiste nel tempo e che neanche le rotture istituzionali, come le rivoluzioni e le conquiste militari, sono capaci di modificare rapidamente. A tale proposito North ci ricorda che: *“la cultura giapponese sopravvisse all’occupazione degli Stati Uniti dopo la seconda guerra mondiale, la società americana post-rivoluzionaria non cambiò granché rispetto all’epoca coloniale; ebrei, curdi e una serie senza fine di altri popoli sono sopravvissuti a trasformazioni continue del loro stato giuridico. La stessa rivoluzione russa non può essere compresa a pieno senza far riferimento alla sopravvivenza di molti vincoli informali”* (North, 1994). Questi vincoli informali, nati essenzialmente per risolvere problemi di coordinamento, evolvono lentamente concorrendo ad elaborare norme di comportamento per le quali la società, in caso di violazione, prevede una sanzione.

Le istituzioni formali invece, nella visione di North, riguardano le regole politiche, giuridiche ed economiche. Queste, svolgono la funzione di completare ed accrescere l’efficacia dei vincoli informali facilitando gli scambi politici ed economici attraverso la riduzione dell’incertezza e la diffusione dell’informazione, nonché anche attraverso la capacità di sanzionare efficacemente i comportamenti non coerenti con *“le regole del gioco”*. Conseguentemente *“regole formali ed informali, tipo ed efficacia della loro applicazione definiscono le caratteristiche delle istituzioni”* (North, 1994).

North individua, poi, oltre alle istituzioni, un’altro importante elemento capace di influire sulle relazioni socio-economiche: le organizzazioni.

Le organizzazioni, ben distinte dalle istituzioni, sono apparati e gruppi di persone caratterizzati dal legame sotteso al desiderio di raggiungere un obiettivo comune. Le organizzazioni possono essere apparati politici (es. i partiti, le assemblee rappresentative, le agenzie pubbliche ecc.), economici (es. le imprese, i sindacati, le cooperative ecc.), sociali (organizzazioni reli-

giose, culturali, sportive, di volontariato) ed educativi (le scuole, le università, i centri di preparazione professionale ecc.).

Ciò che influisce in modo determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle organizzazioni, nella teorizzazione di North, è il contesto istituzionale, inteso come l'insieme delle "regole del gioco". Le organizzazioni, nell'intento di realizzare i propri fini, diventano a loro volta l'elemento attivo che determina il cambiamento delle istituzioni stesse attraverso la modifica delle "regole del gioco" che le caratterizzano. In quest'ottica quindi, le organizzazioni, nate anche per sfruttare le possibilità offerte dai vincoli istituzionali, con la loro attività, condizionata dalle istituzioni presenti, effettuano un "condizionamento di ritorno" sulle istituzioni stesse in un sistema di influenze reciproche che ne determina il cambiamento.¹⁷ In questo schema concettuale il capitale sociale, inteso come valori condivisi da una determinata collettività, è sia parte delle istituzioni che delle organizzazioni rappresentandone la parte normativo-valoriale che, difficilmente modificabile nel breve periodo, ne influenza gli obiettivi, le dinamiche e i risultati.

North considera le sue istituzioni e le sue organizzazioni come il frutto, cioè il risultato finale di scelte comportamentali effettuate da agenti razionali e massimizzanti, concetto del tutto coerente con quanto previsto dalla teoria delle scelte razionali, che è alla base della teoria economica neoclassica.

Nell'impianto teorico di North non sembrano essere facilmente individuabili specifici valori culturali, in quanto essi si differenziano da società a società o all'interno della stessa società in base al periodo storico di riferimento. North, infatti, attraverso la sua teorizzazione, delinea solo i contorni delle *sue* istituzioni, che si caratterizzano di volta in volta in base a diffe-

¹⁷ North che affida, alle sue istituzioni, essenzialmente il compito di ridurre l'incertezza per favorire la capacità di prendere più rapidamente le decisioni necessarie, contribuendo a mantenere relazioni sociali stabili. Un concetto di stabilità, tuttavia, che non va confuso con il concetto di staticità ed amovibilità. La stabilità, infatti, porta con sé la possibilità di un cambiamento, un cambiamento che si attua attraverso una continua evoluzione, fatta di piccole variazioni. Solo piccole variazioni sono possibili, perché i condizionamenti dei vincoli informali (valori, usi, costumi, codici morali ecc.), radicati nel tessuto sociale, hanno movimenti continui ma lenti e spesso poco condizionabili attraverso politiche predeterminate di trasformazione (Di Ciacco S. in Sacco, 2002).

renti valori e norme sociali (vincoli informali e formali) che variano, nel tempo e nello spazio, anche attraverso il ruolo “riformatore” svolto dalle *sue* organizzazioni.

Tuttavia, i valori che sembrano essere, in ogni caso, utili per il funzionamento socio-economico della comunità, come tratteggiata dal suo impianto teorico, sono quelli capaci di mantenere unita la società stessa, attraverso il mantenimento di *relazioni stabili* utili a ridurre l’incertezza che è la condizione caratterizzante e imprevedibile del vivere umano.

Con Coleman, Putnam e North, si affronta il concetto di capitale sociale attraverso prospettive di natura *utilitaristica, civica o istituzionale*. Tre direttrici di studio, queste, su cui, di volta in volta, si sono innestate le riflessioni di diversi autori capaci di ampliarle superando, a volte, i percorsi da cui le stesse traevano origine.

A tale proposito, ad esempio, sicuramente interessante è quanto suggerito da Aoky (2001) che evidenzia come il capitale sociale, in alcune caratterizzazioni specifiche, contraddistinte in particolare dalla diffusione di comportamenti tesi alla “*solidarity*” ed alla “*social esteem*”, possa contribuire a risolvere problemi di inefficienza di mercato attraverso la capacità di arginare il fenomeno del “*free-riding of community members in the commons public goods game*” (Aoky, 2001). Una capacità, quella di risolvere problemi di azioni collettive, che danno al capitale sociale la possibilità di armonizzare i comportamenti degli individui, attraverso la condivisione di obiettivi comuni, riuscendo anche ad incidere sullo sviluppo economico-sociale della comunità a cui appartengono (Woolcock e Narayan, 2000).

Un ruolo dunque riconosciuto al capitale sociale, o ad una particolare caratterizzazione dello stesso che, pur nella consapevolezza della relazione di complementarità che lo lega alle istituzioni, gli permette di svolgere un’importante funzione di influenza, nel determinare l’esito anche di transazioni economiche (Cersosimo D. e Nisticò R., 2008). Nonchè un capitale sociale ricco di implicazioni e connessioni concettuali che risulta spesso di

non facile misurazione empirica, così come ben evidenziato del lavoro di *Dasgupta* del 1999.

Quanto finora esposto, sembra avvalorare l'idea proposta da A.O. *Hirschman* (1984) che, segnalando i limiti di ciò che definisce “un'antropologia parsimoniosa”, evidenzia come l'azione degli esseri umani possa essere spiegata in maniera più ricca e completa se non ci si sofferma alla sola, riduzionista concezione, del c.d. *homo oeconomicus*, caratterizzato esclusivamente da un egoistico self-interest. L'autore, in particolare, afferma che non si possono adeguatamente comprendere le motivazioni alla base dei comportamenti umani, compresi quelli economici, senza ricorrere all'analisi anche della componente “emozionale” della sua condotta. L'analisi di quest'ultima, più profondamente nutrita dei valori che un individuo possiede e che socialmente condivide, affiancata con pari dignità all'analisi della componente razionale (spesso troppo legata ad una esclusiva logica di causa-effetto di breve periodo e poco proiettata verso interessi di più ampio respiro), permette una più completa comprensione delle motivazioni di scelta effettuate dagli individui anche in campo economico (Carrucci, 2007). Concezioni che similmente possono essere tratte dalle teorizzazioni di *Hollis* (1998) e *Sudgen* (2000), che con l'approccio *we-rationality* mirano proprio a ripensare la natura stessa della razionalità e di tutti i comportamenti da questa conseguenti.

Con la dimensione della *we-rationality*, infatti, *Hollis* vuole dare valore e rilievo all'aspetto della socialità, legandola ad un concetto di “fiducia” quale espressione di un leale rapporto di “reciprocità”; una “razionalità del noi” (*we-rationality*), che superi il concetto di razionalità *self-interest*.

Su questa strada, *Sudgen* (2000), proseguendo il lavoro di *Hollis*, e considerando il paradigma della scelta razionale, costruisce la sua teoria della “scelta razionale di gruppo” (*team-directed decision problem*). Egli spiega che gli individui possono trovarsi ad interagire in modo tale che sia ragionevole per ognuno avere delle “preferenze di squadra” (*team preferen-*

ces). L'elemento primo e fondamentale per il costituirsi di questo tipo di preferenze, è la scelta individuale di considerarsi membro del gruppo. Ogni individuo deve sentirsi appartenente al gruppo scelto affinché si possa costituire un agente autonomo, sintesi degli individui, capace di essere portatore di preferenze proprie. Si crea così un contesto nel quale, ogni singolo individuo, prendendo a riferimento la scala di preferenze del *team*, effettuerà le proprie scelte in base alla massimizzazione dell'utilità del gruppo al quale appartiene; un comportamento che può riassumersi attraverso l'espressione "*sarebbe bene per noi se ognuno di noi facesse...*". Attraverso il concetto delle *preferenze di squadra*, pertanto, si possono osservare comportamenti individuali, razionali, tesi al raggiungimento di un obiettivo comune: l'utilità del gruppo nel quale ognuno ha deciso di impegnarsi (Sudgen, 2000; Bruni, 2004).

Come suggerito da Hollis e Sudgen, i valori sottostanti comportamenti di socialità capaci di essere terreno fertile di sviluppo economico, sono quelli tesi a far nascere, mantenere e diffondere il valore della *fiducia*, quella però capace di fondare un leale rapporto di reciprocità che è l'elemento alla base della "razionalità del noi" (*we-rationality*).

Sono questi, concetti che aprono la strada agli studi, presentati nel paragrafo successivo, riferiti in particolar modo ai "teorici della fiducia nelle relazioni di mercato". Un'ultima tappa, del percorso di rilettura teorica intrapreso, che offrirà interessanti spunti di analisi evidenziando punti di convergenza fra chi affronta lo studio orientando lo sguardo prevalentemente al singolo individuo e chi, al contrario, guardano alla società nel suo complesso.

2.3 La Fiducia e l'incontro tra "capitale sociale" e "culturalisti"

Iniziando la sezione dedicata agli studiosi della fiducia si riporta quanto intuito da *Mark Granovetter* attraverso la sua teoria del radicamento (*embeddedness*).¹⁸ Lo studioso partendo dall'analisi dei mercati competitivi imperfetti, spesso caratterizzati da sfiducia e da comportamenti sleali, afferma che solo la presenza di legami di "radicamento" è in grado di dare effettiva spiegazione e possibilità di funzionamento a questo particolare tipo di mercato.¹⁹ Il padre della "nuova sociologia economica" afferma che la fiducia, utile al buon funzionamento del mercato, nasce e si sviluppa in ogni uomo grazie alla rete di relazioni interpersonali con cui si trova in contatto, che sorge in modo naturale e spontaneo per vivere i mille aspetti della vita quotidiana (*fiducia non strumentale*).²⁰ Tuttavia Granovetter è consapevole che le relazioni sociali, possono lasciare spazio ad atteggiamenti di opportunismo e sfiducia, che rendono inefficienti alcuni meccanismi di mercato.

Dopo le intuizioni provenienti dalla teoria del radicamento, *F. Fukuyama* (1995), dedicandosi ampiamente all'analisi della fiducia, la identifica come il valore necessario che consente ad una società di svilupparsi in modo equilibrato, concetto, questo, ampiamente trattato nel suo lavoro *Trust: the social virtues and the creation of prosperità*. Nel testo, evidenziando il carattere normativo del capitale sociale, mostra come molte definizioni del capitale sociale si riferiscono in realtà più a sue manifestazioni che al concetto in sé, da intendersi questo invece come: "una risorsa che nasce dal prevalere della fiducia nella società o in una parte di essa". Pone così in risalto,

¹⁸ Il concetto di "embeddedness", il radicamento di una persona nei rapporti storici e geografici quotidiani della sua vita, viene illustrato nel noto articolo presentato nel 1985 da Mark Granovetter dal titolo: Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness.

¹⁹ I mercati competitivi imperfetti: sono quei mercati in cui non entrano in gioco quelle forze automatiche capaci di mitigare l'insorgere di comportamenti disonesti e di sfiducia, comportamenti che l'autore considera strettamente legati al presupposto ed alla diffusione del concetto di "self-interest" come unico paradigma con cui vivere ed attraverso cui guardare il mondo.

²⁰ La fiducia, secondo Granovetter, sostituisce gli "accordi istituzionali" che nella teoria di North "controllano" la disonestà rendendola di fatto molto costosa.

l'importanza del valore culturale "fiducia", e la definisce come *"l'aspettativa, che nasce all'interno di una comunità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri"* sottolineando, inoltre, come la stessa *"si può radicare tanto nella famiglia, il più piccolo e fondamentale gruppo sociale, quanto nel più grande, l'intera nazione e in tutti gli altri gruppi intermedi"* (Fukuyama, 1996).

In merito ancora al concetto di capitale sociale, Fukuyama, evidenzia come questo differisca *"dalle altre forme di capitale umano in quanto di solito si forma e viene tramandato attraverso meccanismi culturali, come la religione, la tradizione o le abitudini inveterate ... Il capitale sociale ... non può essere acquisito con una decisione razionale di investimento, come nel caso di altre forme di capitale umano ... Produrre capitale sociale richiede di fare proprie le norme morali di una comunità e, nel suo ambito, l'acquisizione di valori come la lealtà, l'onestà, e l'affidabilità ... In altre parole, il capitale sociale non può essere accumulato semplicemente attraverso l'agire individuale."* (Fukuyama, 1996)²¹

A questo punto ciò che si deve tenere in adeguata considerazione, secondo l'autore, per comprendere come il comportamento individuale influenzi, in un'ottica aggregata, i risultati economico-sociali di una intera comunità, è da ricercarsi in ciò che fa da esplicito sottotitolo alla prima parte del suo libro *"L'imponderabile potere della cultura nella costruzione della società economica"*. Fukuyama afferma infatti: *"... la cultura modella in modo decisivo tutti gli aspetti del comportamento umano, compreso il comportamento economico"*, e criticando il modello neoclassico, sostiene: *"non vi sono dubbi che gli esseri umani, come dicono gli economisti, siano fondamentalmente egoisti e ricerchino in modo razionale i loro egoistici interessi. Ma hanno anche una componente morale grazie alla quale sentono*

²¹ La caratterizzazione normativa del capitale sociale da rilievo ai meccanismi mentali, che regolano l'interazione, rinforzati dalla cultura e dalle ideologie. In particolare si tratta di norme, valori, attitudini e credenze spesso utile a favoriscono la cooperazione.

dei doveri verso gli altri, una componente che frequentemente viene confusa con i loro istinti egoistici”; una componente che viene nutrita dalle *“regole culturali maggiormente sviluppate, alle quali le persone improntano la propria vita ... alimentate dalla ripetizione, dalla tradizione e dall’esempio ... trasmesse da una generazione all’altra come abitudini sociali”* (Fukuyama, 1996).

Le abitudini sociali, le abitudini etiche ereditate, la cultura, orientano il comportamento economico dell’individuo spesso verso decisioni apparentemente a-razionali poiché non appaiono visibilmente legate al proprio diretto interesse personale. Tali decisioni, se prese in un’ottica di comportamento comunitario, non necessariamente sono da vedersi come generatrici di comportamenti inefficienti, ma al contrario, risultano spesso in linea proprio con la ricerca della massima utilità possibile, infatti *“la maggiore efficienza economica non si ottiene necessariamente con individui razionali mossi dal proprio interesse personale, ma con gruppi di individui che, sulla base dei valori comuni, sono in grado di lavorare efficacemente insieme”* (Fukuyama, 1996).

Per Fukuyama è molto chiaro che: *“il capitale sociale, risultato della fiducia ed elemento decisivo per la salute di un’economia, cresce da radici culturali”*. La mentalità, risultante dei processi di sedimentazione culturale e spesso vista solo come componente *a-razionale* dell’individuo, viene così messa in stretta relazione con l’efficienza economica.²² Ridurre pertanto i comportamenti economici alla sola tensione verso la massimizzazione razionale dell’utilità personale, per Fukuyama, significa non cogliere la natura umana nella sua completezza, trascurando aspetti della stessa, fondamentali per la corretta comprensione dell’effettivo comportamento degli individui. Seguire il modello neoclassico, che vuole l’agire umano guidato dalla razionalità tesa alla ricerca dei propri immediati interessi personali, secondo Fu-

²² Con il termine a-razionale si vuole porre l’accento sulla possibilità di agire non in stretta osservanza della razionalità economica identificata dalla massimizzazione dell’utilità individuale.

kuyama, ci permette di cogliere al più l'80% del comportamento economico degli individui, poiché il restante 20% trae origine dal radicamento dell'uomo nella vita sociale, nelle disposizioni morali e nelle abitudini sociali, in sostanza, nella sua cultura (Di Ciacco S. in Sacco, 2002).

Nel successivo lavoro *Social Capital and Civil Society* del 1999, Fukuyama amplia il suo concetto di capitale sociale dando evidenza al valore della cooperazione ed afferma che “... *il capitale sociale è una norma informale stanziale che promuove la cooperazione tra due o più individui ... A partire da questa definizione, la fiducia, le reti, la società civile e simili concetti, che sono stati associati al capitale sociale, sono tutti fenomeni secondari che sorgono come risultato del capitale sociale ma non costituiscono il capitale sociale in se stesso*” (Fukuyama, 1999). Costitutivo del concetto di capitale sociale è la capacità di subordinare l'interesse personale a quello del gruppo di appartenenza, una capacità che, secondo il sociologo nippo-americano, non deriva da una scelta volontaria, bensì, da comportamenti acquisiti che ne condizionano l'agire, oltre la libertà e la razionalità.²³

Dal concetto di capitale sociale di Fukuyama si possono pertanto enucleare i seguenti valori culturali utili allo sviluppo economico della società : la *fiducia*, la *cooperazione* e la *capacità di subordinare l'interesse personale a quello comunitario*.

All'interno di un virtuale dibattito fra i due filoni di studio, quello “culturalista” e quello sul “capitale sociale”, si può inserire il lavoro di *Marini* del 2002 che, seguendo un approccio culturale allo sviluppo, analizza e spiega ciò che lo stesso definisce come “*riduzionismo monodimensionale*”.

²³ Di scelta volontaria parla invece Pizzorno (1999) quando parla di un comportamento universalistico “secondo coscienza”. Tali comportamenti universalistici hanno necessità di un'interiorizzazione volontaria dell'individuo per potere essere messi in atto. Pizzorno afferma che l'individuo fa questo poiché la persona forma dei propri principi di azione attraverso l'attività di socializzazione che la portano “a formare la sua identità al cospetto di cerchie di riconoscimento (genitori e parenti, insegnanti, gruppi di pari) le quali esigevano determinati tipi di condotta” (Pizzorno, 1999). Con il tempo, rafforzando o indebolendo tali principi, tenderà a conservare quelli che diventeranno per lui criteri di scelta. “In altre parole e più precipuamente, quei principi diventeranno il criterio che quella persona continuerà ad adottare se vuole riconoscere se stessa come portatrice di una determinata identità” (Pizzorno, 1999). Il capitale sociale evidenziato da Pizzorno necessita anch'esso di una interiorizzazione, voluta e non subita dal soggetto, poiché visto come un insieme di regole comportamentali ritenute costitutive della personalità del soggetto stesso. Il soggetto pertanto vede “l'osservanza di quelle regole come costitutive della propria identità” ed il seguirle condizione per il mantenimento della propria identità.

Sostiene infatti che esiste una frequente disattenzione in cui incorrono alcuni teorici della fiducia, fra cui lo stesso Fukuyama, poiché considerando la fiducia solo in un'ottica sociale, non la osservano nel suo complesso che è visibile solo tenendo conto dei suoi effettivi antecedenti o delle sue reali determinanti (Marini, 2002).

Gli antecedenti della fiducia, cioè quegli elementi atti a predisporre l'ambiente ad una sua proficua nascita e ad una sua ancora più utile crescita, sostiene Marini, possono essere essenzialmente di due tipi: quelli di natura individuale e morale (onestà, responsabilità, lealtà generalizzata), e quelli di natura sociale e consuetudinaria (conoscenza personale, frequentazione, tradizione di coesione sociale).

Le due "origini" della fiducia, in base a quanto affermato dagli studi internazionali sui valori mondiali, appartengono a due sindromi culturali distinte: la prima, quella dell'impegno egualitario, e la seconda, quella della conservazione (Triandis, 1996; Schwarz, 1994).²⁴

In sostanza la *fiducia*, in relazione a ciò che la origina, caratterizza due comportamenti individuali di socievolezza, uno "generalista" teso alla ricerca di un'armonia sociale; ed un'altro "individualista" proteso alla ricerca di quelle relazioni che permettono il mantenimento di un determinato *status* economico e sociale.

Un mantenimento del proprio status, che a volte caratterizza anche comportamenti tesi all'associazionismo, a cui spesso fanno riferimento molti teorici della fiducia²⁵, che degenera sovente in "comunitarismo ristretto o lobbies predatorie" (Marini, 2002). Un'idea che già Mancur Olson (1982)

²⁴ La sindrome culturale è costituita da un insieme di valori congiuntamente operanti in un individuo. In appendice si presenta lo schema proposto da Triandis (1996).

²⁵ Solitamente, infatti, per valutare all'interno di una comunità la diffusione della fiducia (quella a cui si riferisce Fukuyama 1995, 1999; quella emergente dagli studi di Putnam, 1993; e di Heliwell e Putnam, 1995; o ancora quella che mantiene i network nella visione di Coleman, 1990; o quella usata dagli economisti Knack e Keefer, 1997), si usano indicatori tesi a fotografare prevalentemente il tasso di associazionismo ed il desiderio di informarsi ed adoperarsi attivamente per le vicende della comunità. Indicatori, questi, capaci di cogliere prevalentemente proprio la componente legata all'origine sociale e tradizionale della fiducia stessa, trascurando quasi completamente quella individuale e morale, legata alla sindrome dell'impegno egualitario, che è da meglio approfondire per verificarne il potenziale di influenza sullo sviluppo economico-sociale delle varie comunità.

sosteneva quando affermava che all'interno di società stabili, il comportamento degli individui e delle aziende, nel formare reti di relazioni, tende ad assumere carattere collusivo, consorziale e lobbistico producendo effetti negativi sull'economia del paese, rendendola meno dinamica, inefficiente ed anche meno governabile. Nella visione di Olson, tuttavia, le associazioni non necessariamente sono da considerarsi un freno alla crescita economica di un paese solo per il fatto di esistere, infatti esse producono conseguenze negative solo se diventano ipertrofiche ed eccessivamente potenti, generando comportamenti a volte tesi a indirizzare persino le scelte politiche, al fine di favorire interessi di parte a svantaggio dello sviluppo complessivo della intera comunità (Olson, 1982).

Un'altra osservazione critica Marini (2002), la indirizza ai culturalisti, ed in particolare ad Inglehart (1997), riconoscendo che sebbene abbiano colto l'importanza, per uno sviluppo economico auto-sostenuto, di valori come *l'efficienza e l'autonomia individuale*, hanno però trascurato completamente una dimensione valoriale altrettanto importante riferita proprio al valore della *fiducia* legata al concetto di capitale sociale.²⁶

In particolare, Inglehart nel lavoro presentato con Granato e Leblang (1996), partendo dalla stima di un modello di crescita endogena (Levine e Renelt, 1992), mostra proprio come alcuni valori culturali "individuali" siano capaci di spiegare la variazione del tasso medio di crescita del reddito pro-capite dei paesi analizzati. I risultati cui giunge evidenziano come la variazione del tasso del reddito pro-capite sia legata da una relazione negativa al reddito pro-capite calcolato ad inizio periodo, e da una positiva rispettivamente al livello di istruzione di inizio periodo ed alla sindrome della "motivazione alla riuscita", un indicatore che i culturalisti ritengono capace d'inserirsi a pieno titolo nelle analisi economiche per arricchirne le capacità esplicative-predittive. Un suggerimento, quello di utilizzare variabili cultu-

²⁶ Un capitale sociale che può avere, come ci ricordano i lavori di Woolcock e Narayan (2000) sia un impatto positivo che un impatto negativo sul sistema economico e per cui è importante individuare gli interventi di politica economica (policy) utili a far sì che il capitale sociale possa produrre i suoi effetti positivi sul sistema economico in una funzione di sostituzione o complementarietà con il ruolo delle istituzioni.

rali per spiegare anche questioni empiriche di sviluppo economico, colto da alcuni economisti che ritengono sia utile e possibile testare, alcune influenze di carattere culturale su importanti questioni di sviluppo economico.

Al riguardo, infatti, Guiso, Sapienza e Zingales (2006) mostrano come la propensione nazionale al risparmio, importante aspetto di natura economica, risulti particolarmente condizionata dal prevalere, nelle comunità, dell'atteggiamento teso a ritenere importante tramandare ai figli il valore "*dell'essere parsimoniosi di soldi e cose*" ("*Thrift, saving money and things*"). Ed ancora, altri economisti, mostrano come forti legami familiari possano contribuire a ridurre la mobilità sul lavoro ed attribuire alla famiglia un ruolo di sostituto del mercato sia nella produzione di beni e servizi che in tema di assistenza sociale, impattando sugli *outcomes* economici sia dei singoli che in aggregato della comunità (Alesina A, e Giuliano P., 2010; Alesina A. e Yann A., 2010).

Ancora, Tabellini (2005, 2007), utilizza le variabili **trust** ("*having trust in other people*" – avere fiducia nelle altre persone con cui ci si relaziona) e **respect** ("*appreciating the virtue of being respectful of others in one's own children*" – fare apprezzare ai propri figli la virtù di essere rispettosi degli altri), fondanti la sindrome culturale²⁷ che lui ritiene sintomo di diffusione di *CAPITALE SOCIALE*, e le variabili **control** ("*feeling in control of one's life*" – sentire di avere il controllo sulla propria vita) e , con segno negativo, **obedience** ("*appreciating obedience in one's own children*" – fare apprezzare il valore dell'obbedienza ai propri figli) fondanti la sindrome culturale che sintetizzata con l'espressione "*CONFIDENCE IN THE INDIVIDUAL*", per contribuire a spiegare lo sviluppo economico di alcuni paesi europei. I dati emersi dalle sue analisi empiriche confermano che le sue sindromi culturali, risultano fortemente e positivamente correlate allo sviluppo economico dei paesi sottoposti ad analisi. Tuttavia, anche Tabellini, si con-

²⁷ Per sindrome culturale si intende uno specifico e caratterizzante insieme di valori congiuntamente operanti nel condizionare il comportamento dell'individuo.

centra prevalentemente su quella che precedentemente abbiamo sottolineato come “parte sociale” della fiducia, trascurando completamente di cogliere e valutare l’eventuale ruolo svolto dalla componente della stessa legata alla sindrome dell’impegno egualitario.

Alla luce di quanto fin qui esposto, sembra emergere un legame fra l’approccio “culturalista” all’analisi dello sviluppo economico e quello del “capitale sociale”, particolarmente evidente se si considera che lo studio della cultura dell’individuo, utile a comprenderne meglio i comportamenti e le scelte da questo effettuate, anche di natura economica, non può essere adeguatamente approfondito se lo si svincola dall’analisi della cultura presente e diffusa nella società in cui lo stesso si trova a vivere. Infatti, cultura individuale e “cultura diffusa”, quella che prevale nella società di appartenenza, in un condizionamento circolare, si alimentano e si condizionano vicendevolmente influenzando congiuntamente il comportamento individuale.

Si evidenzia così un importante punto di contatto teorico fra la letteratura sul capitale sociale e quella “culturalista” che si ritiene sia individuabile nella *formazione individuale*. Essa pertanto assume un ruolo di centralità anche per il benessere delle comunità. Si deve pensare infatti che, la formazione di un individuo, quella che complessivamente caratterizza la sua cultura, viene appresa attraverso canali formali/istituzionali (es. famiglia, scuola etc.) ma anche, e forse soprattutto, attraverso canali informali che riguardano la più ampia interazione sociale a cui è, in qualche misura, assoggettata. Ecco dunque come, valori largamente diffusi e condivisi in una comunità, influenzando la cultura dei singoli appartenenti (interazione sociale e comportamenti individuali), possono di fatto contribuire a determinarne le scelte, anche di natura economica, e condizionare, in aggregato, il potenziale di sviluppo economico dell’intera comunità.

Da ciò ne deriva che possiamo considerare quale nostro interessante contributo la schematizzazione del seguente processo logico: Formazione →

Valore → Comportamento → Benefici individuali/comunitari, elementi che tuttavia possono legarsi anche attraverso relazioni biunivoche e circolari.

Il lavoro ora prosegue verificando empiricamente le possibili ricadute economiche dei tratti culturali emersi progressivamente dalla rilettura teorica fin qui proposta, attraverso una analisi macroeconomica tesa alla verifica dell'impatto delle variabili culturali su un aspetto di sviluppo economico, e successivamente attraverso un'analisi microeconomica con cui valutare l'influenza di alcuni specifici valori culturali sulla probabilità di essere imprenditore, figura tipica dello sviluppo capitalistico.

3. **Analisi empirica macroeconomica: i valori funzionali allo sviluppo**

3.1 **Introduzione**

Il contributo offerto dalla rilettura teorica fin qui esposta considera, come sostenuto dall'approccio culturale allo sviluppo, che vi possano essere alcuni atteggiamenti culturali che svolgano una funzione favorevole o contraria allo sviluppo economico.²⁸ Inoltre, valutare il capitale sociale come *un insieme di valori condivisi da una comunità, in un determinato periodo temporale, con effetti sulle performance economiche da questa esprimibili*, avvicina le due letterature (capitale sociale e approccio culturale allo sviluppo), utilizzando così quella del capitale sociale al fine di individuare un insieme di valori che possano essere ritenuti “pro” sviluppo economico. Una scelta metodologica dettata dal ritenere che le valutazioni e le considerazioni provenienti dai due approcci teorici abbiano di fatto un punto d'incontro se si focalizza l'attenzione sul processo di formazione individuale. L'idea sottostante il presente lavoro di tesi, infatti, è la centralità della formazione per il benessere delle comunità. La formazione di un individuo, infatti, quella che complessivamente caratterizza la sua cultura, viene appresa attraverso i canali formali/istituzionali (es. famiglia, scuola etc.) ma anche e forse soprattutto, attraverso quelli informali che riguardano la più ampia interazione sociale a cui è, in qualche misura, assoggettata. Ecco allora che, i valori, largamente diffusi e condivisi in una comunità, influenzando la cultura dei singoli appartenenti (interazione sociale e comportamenti individuali), e contribuendo a determinare le scelte degli individui, anche di natura economica, influenzano in aggregato il potenziale di sviluppo economico dell'intera comunità.

²⁸ A tale proposito si è anche elaborato un esperimento di analisi di correlazione canonica, effettuato sulle regioni italiane e spagnole, teso ad evidenziare alcune possibili interazioni fra la diffusione di alcuni valori e lo sviluppo economico delle regioni in esame, presentato in appendice.

Il lavoro, pertanto, inserendosi nelle analisi sulla relazione fra aspetti culturali e performance economiche (*Tabellini 2005, 2007; Guiso et al. 2004, 2006; Lindsay 2000; Inglehart 1997, 2000; Knak e Keefer 1997; Fukuyama, 1995*), ispeziona tale relazione beneficiando della rilettura teorica precedentemente effettuata utilizzando, nell'analisi empirica, i valori da questa emersi come importanti fattori di sviluppo economico.

In particolare, quindi, si vuole verificare quali dei diversi tratti culturali emersi contribuiscano a spiegare, in maniera statisticamente significativa, la crescita nei paesi che saranno oggetto di studio. Si cerca pertanto di valutare il ruolo di alcuni tratti culturali, avvalorando o meno l'idea che sottende tutto il contributo di tesi, secondo la quale, per approfondire la comprensione delle dinamiche di sviluppo, non si può prescindere dall'analisi dei tratti culturali diffusi nelle varie comunità. Infatti si ritiene che la cultura, condizionando il comportamento dei singoli individui, ed in aggregato della maggioranza di essi, di fatto ne modella le scelte, anche quelle di natura economica, influenzando le possibilità di sviluppo dell'intera comunità.

In particolare, nel paragrafo 3.2 del presente capitolo ci si occuperà di individuare e schematizzare il set di variabili culturali che, derivanti dalla rilettura teorica effettuata e presentata nel secondo capitolo, verrà incluso nelle successive analisi empiriche.

Nel paragrafo 3.3, ci si concentrerà sulla descrizione dei dati utilizzati, del campione di paesi analizzati, e sulle relative statistiche descrittive.²⁹

Nel paragrafo 3.4, verrà proposta una prima relazione grafica tra i singoli valori emersi dalla schematizzazione effettuata, e alcuni indicatori di sviluppo economico come: il PIL pro-capite, l'indice di sviluppo umano (UDI).

²⁹ In appendice si presenta anche, con l'ausilio di grafici, come si distribuiscono i singoli valori nei vari paesi analizzati.

In ultimo si procederà, attraverso alcune stime econometriche, a verificare empiricamente l'impatto delle variabili culturali individuate sullo sviluppo economico dei paesi analizzati.

3.2 *I valori condivisi: incontro tra la letteratura sul capitale sociale e l'approccio culturale allo sviluppo*

Nel presente paragrafo si richiama l'importanza dell'analisi dei valori condivisi in una determinata comunità (l'ottica in cui si guarda al capitale sociale nel presente lavoro), nel fornire quei tratti culturali che, se presenti e diffusi all'interno di una comunità, sono capaci di guidare la stessa verso un adeguato sviluppo economico e sociale, piuttosto che risultare, per la stessa, un vincolo o un ostacolo al pieno dispiegarsi delle proprie potenzialità.

In particolare, considerando la rilettura teorica della letteratura, effettuata nel secondo capitolo, si individueranno, schematizzandoli, quei valori che risultavano legati alle performance economiche di sviluppo.

Prima di entrare nello specifico, tuttavia, risulta importante soffermarsi su alcune considerazioni. La prima che la letteratura precedentemente considerata, quella sul ruolo del capitale sociale, sull'importanza della cultura, sul valore della fiducia, dell'altruismo e della reciprocità, di fatto, porta l'analisi economica a confrontarsi con gli aspetti qualitativi dei processi di crescita e sviluppo. La seconda che da questo confronto, seppur non facile, possono trarsi importanti valutazioni e spunti d'intervento per evitare il pericolo di un impoverimento sociale e relazionale delle economie avanzate che, attraverso il conseguente deterioramento della coesione sociale, l'aumento della conflittualità, ed il rallentamento della diffusione di valori *pro* sociali (come la fiducia, la reciprocità e la responsabilità), rischia di

compromettere la sostenibilità di lungo periodo dello sviluppo economico stesso.

Si pensa esista realmente, infatti, il pericolo che, uno sviluppo “a-critico”, porti l’economia in una trappola di povertà sociale, con successive negative ricadute, sull’intero sistema economico e sociale. Un pericolo in parte, già sollevato, tempo fa, da Hirsch (1976), che evidenziava come, l’aumento della produzione di beni caratterizzante lo sviluppo economico dei paesi avanzati, rendesse più caro e più scarso il tempo da dedicare al loro godimento, provocando un comportamento di consumo frenetico, a forte intensità temporale (che potremmo riassumere con l’espressione: “tanto, tutto... in poco tempo”), e riducendo la socievolezza delle persone (per cui potremmo dire: “manca il tempo da dedicare a se stessi e agli altri”). Con le parole di Hirsch, infatti, si considera che: “Man mano che cresce il costo soggettivo del tempo, aumenta l’urgenza per una valutazione specifica del vantaggio personale ricavato dalla relazione sociale (...) la percezione del tempo speso nei rapporti sociali come un costo, è essa stessa un prodotto di questo processo di privatizzazione dell’opulenza. L’effetto è quello di ridurre la quantità di amicizia e di contatto sociale” (Hirsch, 1976). Un pericolo che sembrerebbe già operante stante a quanto evidenziato da Putnam nel suo celebre lavoro sul declino del capitale sociale nella società americana degli ultimi trenta anni (Putnam, 2000).

È quindi anche alla luce di quanto appena detto, che si ritiene opportuno non trascurare gli *aspetti qualitativi* dello sviluppo economico, aspetti che nel nostro lavoro sono considerati, sia a livello teorico che a livello empirico, attraverso le analisi e le valutazioni sui valori culturali presenti, e condivisi, in una determinata comunità.

In particolare, attraverso il percorso di rilettura precedentemente effettuato, si è cercato di evidenziare, i valori culturali che, sottostanti i diversi contributi analizzati ed attraverso il condizionamento sul comportamento e sulle scelte individuali, contribuiscono di fatto a condizionare le possibilità

di sviluppo dell'intera comunità. Norme e valori posseduti, e condivisi, che legano l'individuo alla società a cui appartiene in un reciproco condizionamento.³⁰

Consci della complessità del compito preposto, vista la difficoltà che si riscontra nel caratterizzare univocamente alcuni tratti e valori culturali, e considerando i limiti delle semplificazioni a cui, necessariamente, si dovrà fare ricorso, si procederà schematizzando i valori emersi dal lavoro di rilettura teorica, presentata nel secondo capitolo, ricordando i valori culturali evidenziati come sottesi ai diversi contributi di letteratura analizzati.

In particolare, i valori risultati caratterizzanti la rilettura teorica precedentemente presentata, sono:

1. la *buona volontà* e la *determinazione* (Hanifan, 1916; Schultz, 1961; Becker, 1964), l'*amicizia* (Hanifan, 1916; Bourdieu, 1980), la *partecipazione* e la *responsabilità* (Banfield, 1958; Jacobs, 1961; Schultz, 1961; Becker, 1964), i *rapporti sociali* e le *buone maniere* (Hanifan, 1916; Banfield, 1958; Jacobs, 1961; Bourdieu, 1980), provenienti dai primi approcci di studio al capitale sociale;

2. il mantenimento di *buone relazioni sociali* (Coleman, 1988; North, 1994), il *senso civico*, l'*etica nel lavoro*, la *fiducia reciproca* e la *toleranza* (Putnam, 1993), la *solidarietà* e la *stima sociale* (Putnam, 1993; Aoki, 2001), il *senso comune* (Putnam, 1993; Woolcock e Narayan, 2000; Aoki, 2001) provenienti dalle strutturazioni teoriche del capitale sociale;

3. la *fiducia*, nella versione strumentale e non strumentale (Granovetter 1985; Fukuyama, 1995), la *cooperazione* (Fukuyama, 1995), l'*autonomia responsabile* (Marini, 2002), e la *reciprocità* (Hollis e Sudgen, 2000), provenienti dagli studi della fiducia nei rapporti di mercato;

³⁰ Nella concezione antropologica e moderna, infatti, la cultura è da intendersi come il variegato insieme dei costumi, delle credenze, degli atteggiamenti, dei valori, degli ideali e delle abitudini delle diverse popolazioni o società del mondo. Un aspetto concernente sia l'individuo sia le collettività di cui egli fa parte.

4. *l'autonomia e la determinazione* (Mc Clelland, 1953 e 1961; Inglehart, 1997 e 2000), dall'approccio culturalista agli studi sullo sviluppo economico.

Un insieme di valori, quello sopra semplificato, che evidenzia la natura polisemantica dei concetti analizzati, pregni di elementi valoriali, che utilmente schematizziamo nella tabella 3.2.1 seguente.

Tabella 3.2.1 - I valori culturali individuati per le analisi empiriche.

Valore individuato	Autori di riferimento
Buona Volontà	Hanifan (1916), Schultz(1961) e Becker (1964)
Determinazione	
Amicizia	Hanifan (1916), Bourdieu (1980)
Partecipazione civica	Banfield (1958), Jacobs (1961), Schultz (1961) e Becker (1964)
Responsabilità civica	
Rapporti Sociali	Hanifan (1916), Banfield (1958), Jacobs (1961), Bourdieu (1980), Coleman (1988)
Buone Maniere	
Senso Civico	Putnam (1993), North (1994), Woolcock e Narayan (2000), Aoky (2001)
Senso del Dovere	
Solidarietà	
Fiducia reciproca	
L'etica nel lavoro	
Tolleranza	
Fiducia	
Fiducia	Granovetter (1985), Fukuyama (1995)
Cooperazione	Fukuyama (1995)
Autonomia	Marini (2002)
Responsabilità	Banfield (1958), Jacobs (1961), Marini (2002)
Reciprocità	Hollis e Sudgen (2000)

Il lavoro empirico presentato nei successivi paragrafi, traendo spunto da quanto fin qui evidenziato, sarà teso a valutare quali, dei valori sopra schematizzati, risultino empiricamente contribuire ad una più profonda comprensione dello sviluppo economico dei paesi oggetto di studio, negli anni considerati.

3.3 Dati, campione, statistiche descrittive

I dati utilizzati dalla successiva analisi macroeconomica, provengono: dal *data base World Value Survey* (WVS) dell'Università del Michigan, dal *data base World Development Indicator 2008* della Banca Mondiale (WB) e dal *data base Penn World Table 6.2* dell'Università della Pennsylvania (PWT 6.2).

Il campione individuato, dopo le necessarie ed opportune elaborazioni per ottenere un unico ed omogeneo insieme di dati, consta di 25 paesi, specificati in appendice, per tre anni di indagine (1990, 1995 e 2000), per un totale di 75 osservazioni.

Le variabili esplicative sono quelle usualmente presenti in lavori di crescita con regressioni *à la* Barro (1991), affiancate dalle variabili rappresentanti i valori culturali, individuati dalla rilettura teorica precedentemente effettuata e successivamente schematizzati nella tabella 3.2.1.

Per procedere nell'analisi, tuttavia, i valori schematizzati nella tabella 3.2.1, sono dovuti prima diventare variabili culturali. In sostanza, si sono dovute individuare le domande, presenti nel questionario della banca dati della World Value Survey, che meglio potevano rappresentare i *valori culturali* emersi, ottenendo così le *variabili culturali* presentate in tabella 3.3.1, nella colonna *indicatore presente in WVS*.

Tabella 3.3.1 - I valori culturali nella WVS.

Valore individuato dalla letteratura	Indicatore presente in WVS³¹
Buona Volontà	Determinazione
Determinazione	
Amicizia	Importanza nella vita dell'Amicizia
Rapporti Sociali	
Reciprocità	
Senso Civico	Comportamento civico
Responsabilità civica	
Partecipazione civica	
Senso del Dovere	
Onestà	
Etica del Lavoro	Importanza nella vita del lavoro
Cooperazione	Cooperazione nel lavoro
Buone Maniere	Buone Maniere
Tolleranza	Tolleranza
Solidarietà	Solidarietà
Fiducia reciproca	Fiducia
Fiducia	
Autonomia	Indipendenza
Responsabilità	Senso di Responsabilità

Risulta necessario sottolineare che, purtroppo, si sono dovuti eliminare dalle successive elaborazioni, alcuni degli indicatori appena presentati in tabella (3.3.1), poiché presenti solo per un numero troppo esiguo di paesi analizzati.³²

La tabella 3.3.2 fornisce, per le variabili utilizzate nelle successive analisi, una loro descrizione, la loro specifica unità di misura, il nome della fonte statistica di provenienza ed il nome che si è utilizzato per rappresentarle nelle seguenti statistiche descrittive.

³¹ I quesiti specifici del questionario della World Value Survey, da cui sono stati estratti i valori sottoposti alla successiva analisi e presentati in tabella come *indicatore presente in WVS*, sono riportati in appendice.

³² Questa riduzione delle variabili di tipo culturale ha coinvolto il valore relativo alla *cooperazione nel lavoro* colto, nel presente lavoro, attraverso la percentuale di persone, nelle popolazioni di riferimento, che considerano importante, in un lavoro, la possibilità di lavorare con persone piacevoli, poco conflittuali, cogliendo così come atteggiamento cooperativo, il bisogno di bassa conflittualità, il desiderio di accompagnarsi e confrontarsi, nelle dinamiche lavorative, più che ostacolarsi e scontrarsi. Inoltre, ha coinvolto anche il valore della *solidarietà*, colto attraverso la percentuale di iscritti nelle associazioni volte ad offrire servizi sociali di supporto per le persone anziane, con handicap ed in stato di svantaggio sociale.

Tabella 3.3.2 - Descrizione delle variabili

Breve Descrizione Variabile	Tipo Variabile	Unità di misura	Fonte Statistica	Nome Variabile
Variabile Dipendente				
Tasso di crescita del GDP pro capite	Continua	% media dati annuali	Penn World Table 6.2	Crescita
Regressori				
<i>Strutturali</i>				
GDP pro capite anno iniziale	Continua	Dollari	Penn World Table 6.2	gdp_i
Prezzo dei beni di investimento anno iniziale	Continua	numero indice		Prezzo_i
Percentuale di iscritti alla scuola primaria 20 anni prima dell'anno iniziale	Continua	% di iscritti	World Bank	Scuola_p
Percentuale di iscritti alla scuola secondaria 20 anni prima dell'anno iniziale	Continua	% di iscritti		Scuola_s
<i>Culturali</i>				
Determinazione	Continua	% di risposte	World Value Survey	Deter
Importanza nella vita dell'Amicizia	Continua	% di risposte		Amici
Comportamento civico	Continua	% di risposte		Civico
Importanza nella vita del lavoro	Continua	% di risposte		Lavoro
Buone Maniere	Continua	% di risposte		B_man
Tolleranza	Continua	% di risposte		Toller
Solidarietà	Continua	% di risposte		Solid
Fiducia	Continua	% di risposte		Fiducia
Indipendenza	Continua	% di risposte		Auton
Senso di Responsabilità	Continua	% di risposte		Respo

La tabella 3.3.3, che segue, presenta le principali statistiche descrittive relative alle variabili utilizzate.

Tabella 3.3.3 - Statistiche descrittive

Nome Variabile	Unità di misura	Media	Deviazione Standard	Min	Max
<i>Variabile Dipendente</i>					
Crescita	% media dati annuali	0.024938	0.021763	-0.02142	0.100373
<i>Regressori</i>					
gdp_i	Dollari (a prezzi costanti)	17205.77	8808.469	946.2032	34364.5
Prezzo_i	numero indice	90.11932	29.09446	33.23741	171.1571
Scuola_p	% di iscritti	100.8978	12.67434	43.70521	123.2378
Scuola_s	% di iscritti	68.66879	25.30893	5.244161	104.8116
Deter	% di risposte affermative	0.298945	0.199982	0.023822	0.862129
Amici	% di risposte affermative	0.464905	0.142372	0.190667	0.736054
Civico	% di risposte affermative	0.597112	0.101988	0.286305	0.810356
Lavoro	% di risposte affermative	0.605668	0.124197	0.345992	0.934066
B_man	% di risposte affermative	0.773815	0.121521	0.230208	0.971029
Toller	% di risposte affermative	0.728945	0.117193	0.390625	0.930199
Fiducia	% di risposte affermative	0.364491	0.148991	0.054536	0.647737
Auton	% di risposte affermative	0.490421	0.206926	0.060938	0.887464
Respo	% di risposte affermative	0.739523	0.15389	0.278056	0.937322

Le variabili culturali della precedente tabella (3.3.3), sono state sottoposte ad una analisi di correlazione al fine di individuare quali, fra queste, risultassero maggiormente correlate, per selezionare quelle da inserire più opportunamente nelle successive elaborazioni.³³

In particolare, si è constatato un legame decisamente forte (correlazione del 95%) fra i tratti culturali dell'autonomia e della determinazione ed uno comunque importante tra questi due ed il valore della fiducia (la correlazione in questo caso è sempre maggiore del 60%, arrivando quasi al 70% per il valore dell'autonomia). Quanto appena evidenziato relativamente alla correlazione, ci ha spinti a conservare nelle successive analisi, solo il valore della fiducia. La scelta, in tale direzione, è stata condizionata dall'importante ruolo rivestito dalla fiducia nella rilettura teorica preceden-

³³ I risultati dell'analisi di correlazione effettuata sono presentati in appendice.

temente presentata, che la caratterizza anche come un valore ben utilizzabile per evidenziare la vicinanza dei due approcci teorici messi in relazione.

I valori culturali, quindi, che useremo nelle successive indagini empiriche sono: *Responsabilità, Fiducia, Tolleranza, Buone maniere, Lavoro, Senso Civico ed Amicizia*.³⁴

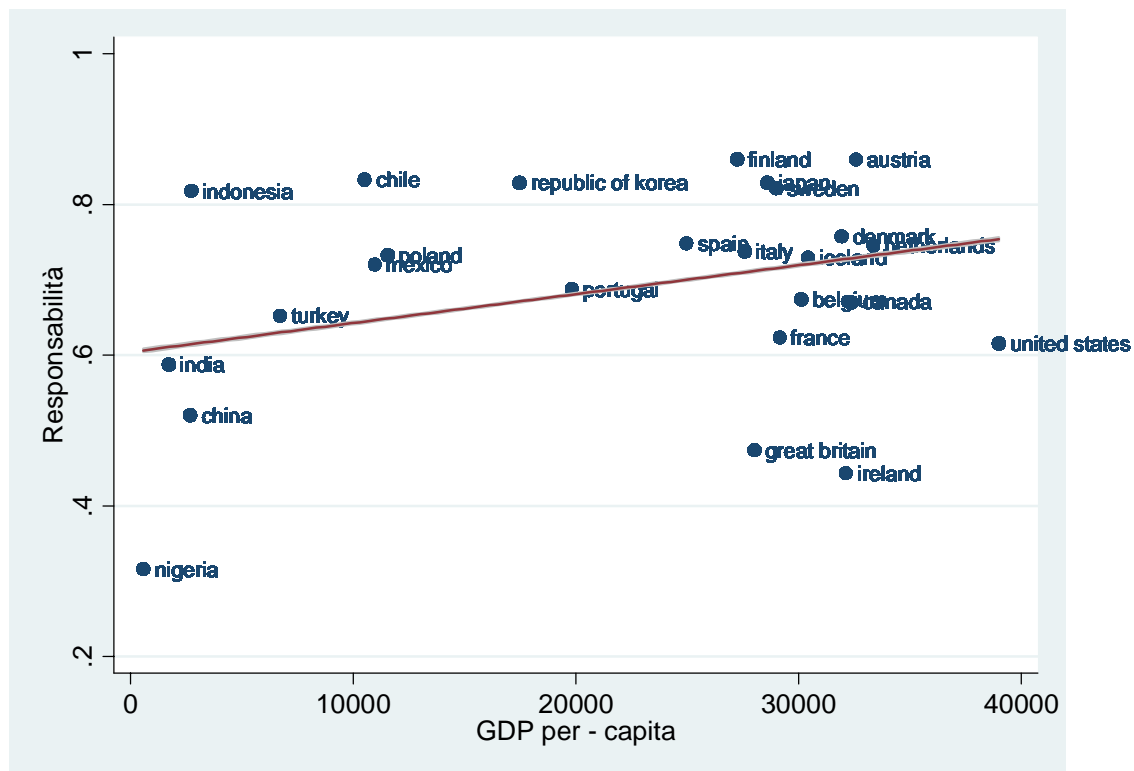
3.4 Relazioni grafiche: Il GDP per-capita e i valori culturali

Al fine di fornire un primo esemplificativo legame fra indicatori economici e valori culturali, nel presente paragrafo si procederà nel mostrare la relazione grafica rilevata fra le variabili culturali precedentemente selezionate ed il GDP per-capita.³⁵ Nei grafici si riporta anche la retta di regressione che, pur semplificando la relazione fra le due variabili, rende di immediata lettura i grafici proposti.

³⁴ Ci si riserva di studiare, in un altro lavoro, i tratti culturali che nel presente non sono stati inclusi nella stima con particolare riferimento all'autonomia e alla determinazione.

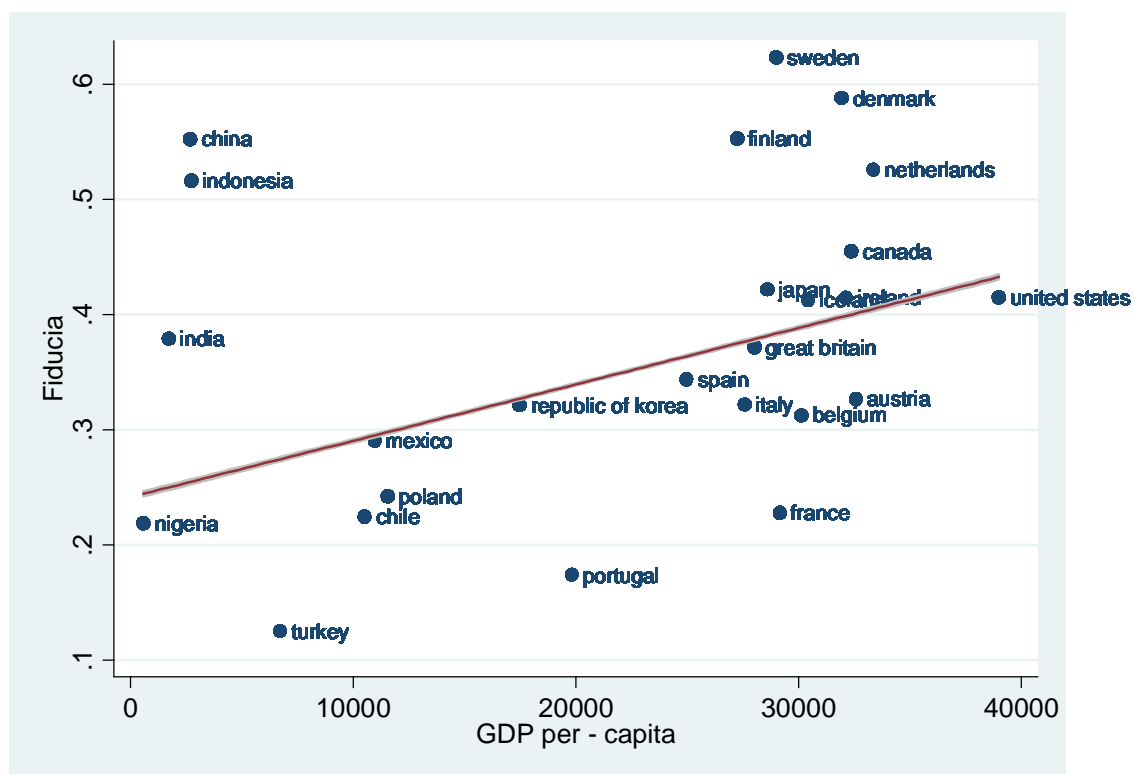
³⁵ È stata elaborata anche un'analisi, considerando la relazione mostrata dai vari indicatori culturali rispetto all'indice di sviluppo umano (Human Development Report – 2002). Tuttavia, osservando dei risultati del tutto simili a quelli relativi al reddito pro-capite, l'analisi è stata riportata per completezza in appendice.

Grafico 3.4.1 - GDP pro capite e Responsabilità



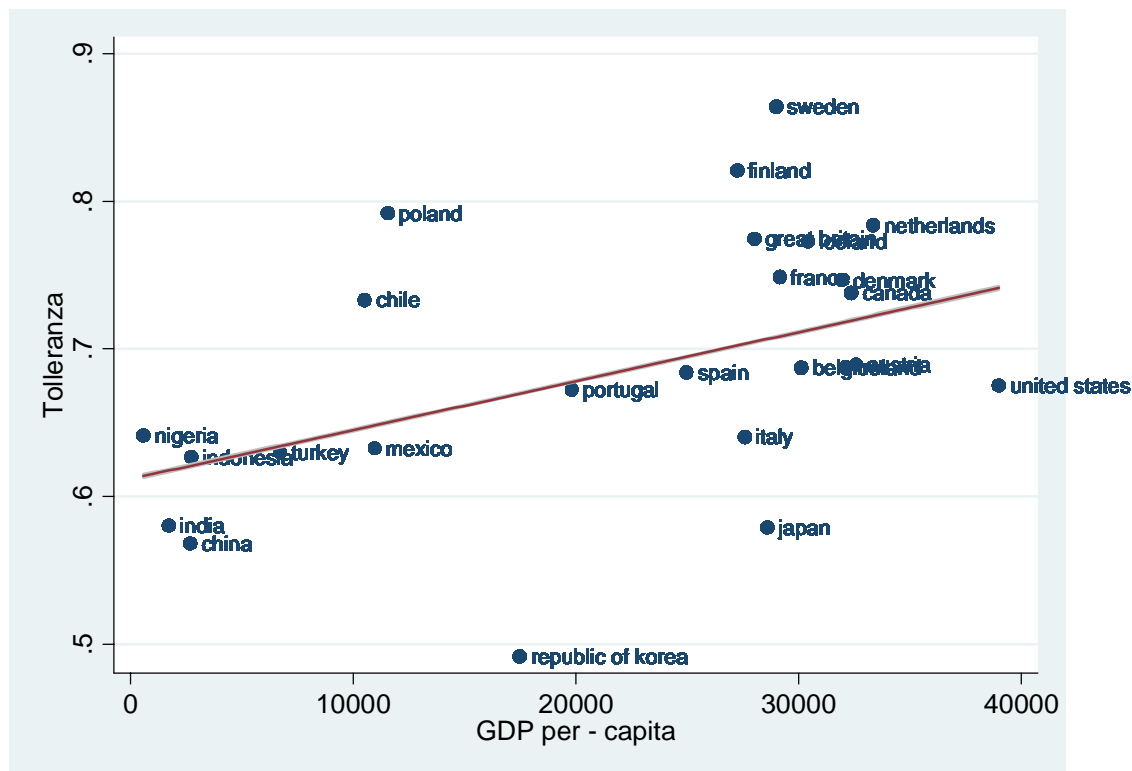
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.2 - GDP pro capite e Fiducia



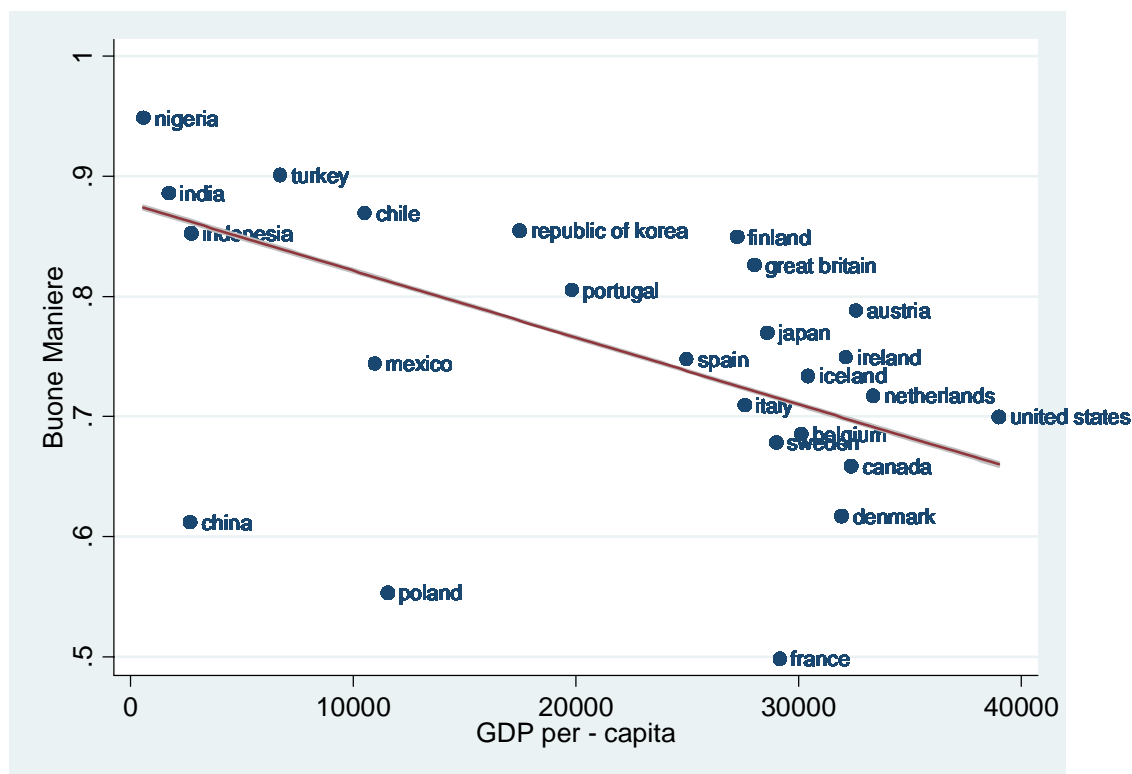
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.3 - GDP pro capite e Tolleranza



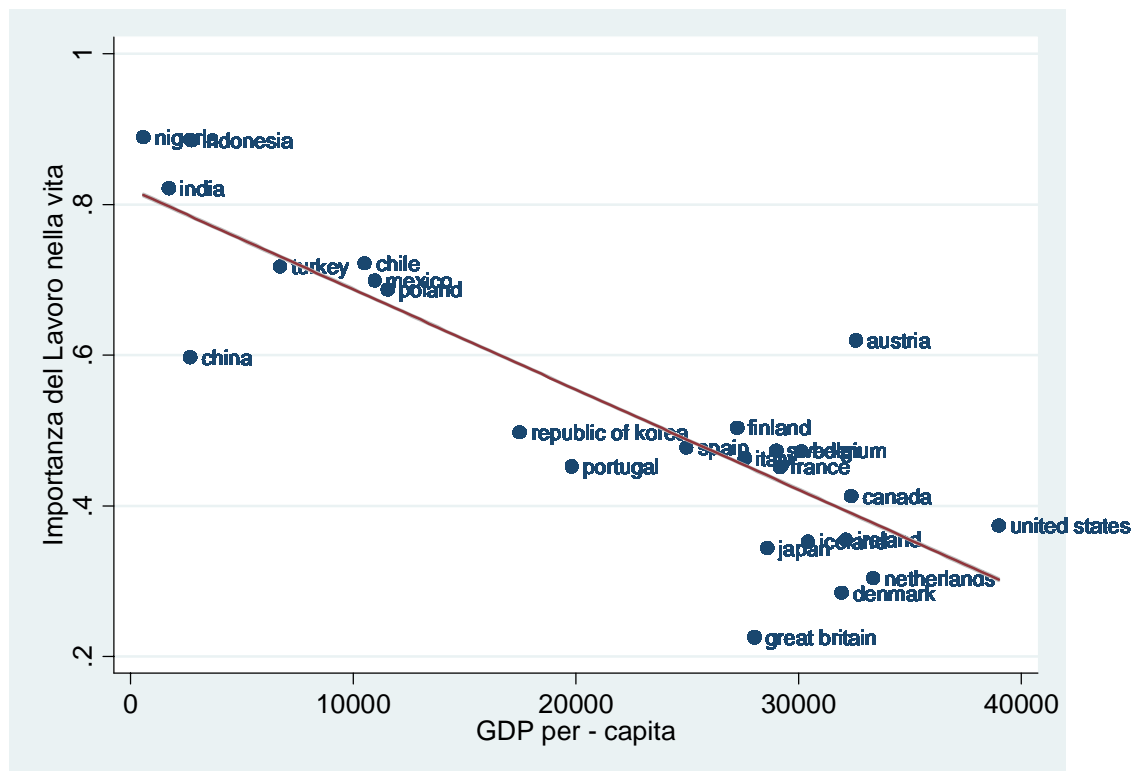
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.4 - GDP pro capite e Buone maniere



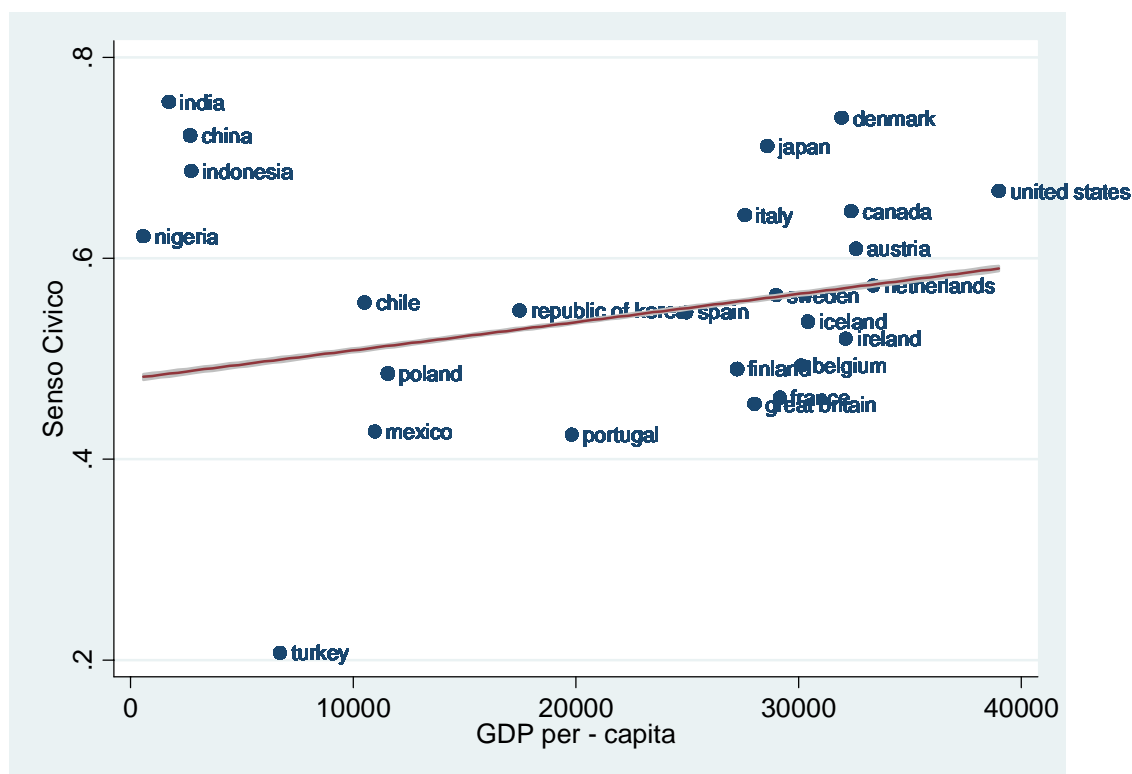
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.5 - GDP pro capite e Importanza del Lavoro nella vita



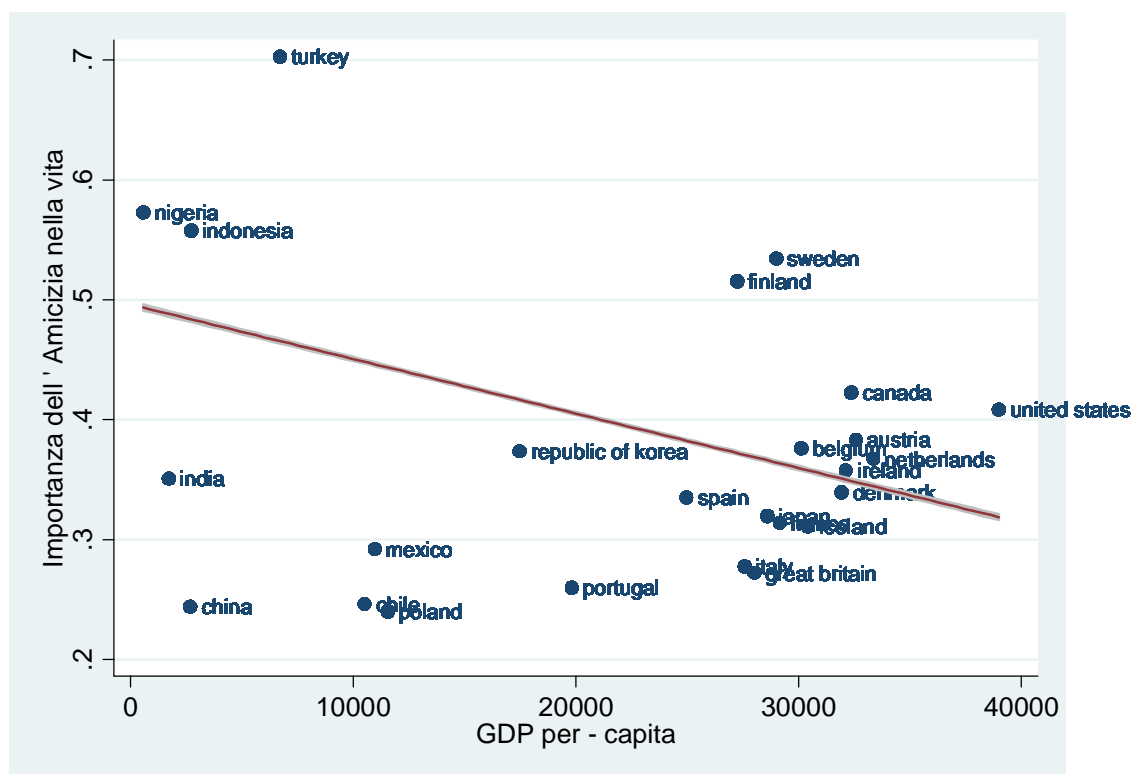
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.6 - GDP pro capite e Senso Civico



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

Grafico 3.4.7 - GDP pro capite ed importanza dell'Amicizia nella vita



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e World Bank relativi all'anno 2000

I grafici, appena mostrati, relativi alla relazione fra GDP per capita e variabili culturali, sembrano suggerire l'esistenza di una correlazione fra variabili culturali e reddito pro-capite. In particolare evidenziano una correlazione positiva fra il reddito pro-capite ed i valori della Responsabilità, della Fiducia, della Tolleranza e del Senso Civico, ed una negativa dello stesso con i valori che riguardano l'educazione alle Buone Maniere, e quelli tesi a considerare l'importanza del Lavoro e dell'Amicizia nella vita.

Le correlazioni positive, sembrano particolarmente in linea con quanto discusso precedentemente nella rilettura teorica ed in linea con quanto suggerito in prevalenza da autori come, Putnam (1993), North (1994), Wooldcock e Narayan (2000), Aoky (2001), Granowetter (1985) e Fukuyama (1995).

Per quel che attiene poi le correlazioni negative, queste sembrano suggerire interessanti spunti deduttivi che nello specifico permettono di associare, alle *buone maniere* i comportamenti *remissivi* e tesi all'*obbedienza*,

negativi per lo sviluppo economico (Tabellini 2005, 2007); all'*importanza del lavoro nella vita*, il desiderio ed il bisogno di lavorare non soddisfatto e particolarmente sentito proprio dagli individui dei paesi meno sviluppati e pertanto coerentemente in correlazione negativa con il reddito pro-capite; ed infine all'*importanza dell'amicizia* nella vita, il ruolo di sostituto dei servizi e delle protezioni sociali (welfare), solitamente e forse necessariamente ad essa attribuito dalle società più arretrate, e pertanto coerente con la correlazione negativa osservata.

3.4 L'analisi econometrica

L'approccio dell'analisi econometrica, presentata nel presente paragrafo, si ispira agli studi empirici che, facendo uso di regressioni à la Barro (Barro, 1991), stimano l'impatto delle potenziali determinanti della crescita economica di un paese. Barro (1991), ammettendo la possibilità che diversi paesi abbiano diversi tassi di crescita di transizione e differenti tassi di crescita di lungo periodo (steady state), si propone di identificare quali specifiche variabili, meglio di altre, possano contribuire a spiegare differenti dinamiche di sviluppo economico. La presente indagine empirica si propone di spiegare le variazioni del tasso di crescita del reddito pro-capite, utilizzando, oltre ai regressori relativi al livello del reddito pro-capite di inizio periodo ed alle proxy del tasso di accumulazione del capitale fisico ed umano, anche altri regressori provenienti dalla rilettura in ottica culturalista precedentemente presentata.

3.4.1 Modelli econometrici

Nello specifico, attraverso lo stimatore OLS, si stimerà l'equazione che segue:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 Z_i + \sum \beta_t T_t + \varepsilon_i$$

dove il pedice (i) rappresenta i 25 paesi studiati, la variabile Y è il valore medio del tasso di crescita del reddito pro-capite per gli anni 1991-1994, 1996-2000 e 2001-2004³⁶, il vettore X comprende le variabili solitamente usate in regressioni à la Barro: il valore del reddito pro-capite ad inizio periodo (*gdp_i*), il prezzo dei beni di investimento nell'anno iniziale (*prezzo_i*), il numero percentuale di iscritti alle scuole primarie e secondarie (*scuola_p* e *scuola_s*) 20 anni prima dell'anno iniziale; inoltre, il vettore Z rappresenta le variabili di tipo culturale, precedentemente selezionate, relative ai tratti culturali della: Responsabilità (*respo*), Fiducia (*fiducia*), Tolleranza (*toller*), Buone maniere (*b_man*), Lavoro (*lavoro*), senso Civico (*civico*) ed Amicizia (*amici*); infine il vettore T include le dummy temporali e la variabile ε è il classico termine di errore distribuito come una normale.

La stessa equazione, inoltre, verrà stimata adottando uno stimatore panel con effetti fissi paese, i cui risultati sono presentati nella colonna 3 della tabella 3.6.1. In questo caso il modello stimato risulta essere il seguente:

$$y_{it} = x'_{it}\beta + f_i + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

dove y_{it} è il tasso di variazione del reddito pro-capite, x'_{it} è un vettore che contiene tutte le variabili esplicative, culturali e non descritte sopra, f_i è l'effetto fisso, invariante nel tempo, a livello di paese ed ε_{it} è il termine di errore. Si è utilizzata la convenzionale trasformazione within della variabile

³⁶ I tre anni in cui sono disponibili le variabili culturali (incluse nel vettore Z) sono il 1990, 1995 e 2000. La variabile dipendente è stata calcolata come valore medio del tasso di crescita per i quadrienni rispettivamente successivi (1991-1994, 1996-1999 e 2001-2004) per mitigare il problema della causalità inversa di cui si discuterà più diffusamente in seguito. Per quanto concerne le variabili incluse nel vettore X per anno iniziale si intende l'anno di inizio dei periodi utilizzati per le medie del tasso di crescita (rispettivamente 1991, 1996 e 2001)

dipendente e di quelle indipendenti, sottraendo, alle variabili del modello di cui sopra, le relative medie temporali. Il modello effettivamente stimato, dunque, è il seguente:

$$y_{it} - \bar{y}_i = (x_{it} - \bar{x}_i)' \beta + (\varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i) \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Infine, per individuare una specificazione più parsimoniosa, è stata implementata un'analisi del tipo General to Simple, che ha permesso di passare dall'equazione completa di tutti i regressori (generale) ad una ridotta (parsimoniosa). In particolare, dall'equazione generale è stata eliminata fra le variabili non statisticamente significative, quella meno significativa, procedendo successivamente a ristimare l'equazione risultante. Reiterando tale procedura (che elimina progressivamente le variabili meno significative), si è giunti ad ottenere l'equazione parsimoniosa che è presentata nella seconda colonna della tabella che segue, in cui le variabili esplicative sono significative almeno al 10%.³⁷

³⁷ La tecnica della General to Simple è particolarmente adatta ad analisi, come la presente, in cui i gradi di libertà della stima non sono elevati.

3.4.2 Risultati

La tabella che segue (3.6.1), presenta i risultati ottenuti dalle stime effettuate.

Tabella 3.6.1 – Determinanti della crescita economica negli anni 1990-2004

	1	2	3
<i>Metodo</i>	<i>OLS</i>	<i>OLS</i>	<i>Fixed effects</i>
Equazione	Generale	Parsimoniosa	Parsimoniosa
gdp_i	-0.0001*** (0.0000)	-0.0001*** (0.0000)	-0.0005*** (0.0002)
Prezzo_i	-0.0354*** (0.0095)	-0.0340*** (0.0097)	-0.0345*** (0.0118)
Scuola_p	0.0381** (0.0164)	0.0353*** (0.0112)	-0.0121 (0.0303)
Scuola_s	0.0369 (0.0251)	0.0343** (0.0154)	-0.0163 (0.0351)
Amici	0.0049 (0.0180)		
Civico	0.0581*** (0.0203)	0.0587*** (0.0182)	0.0522** (0.0237)
Lavoro	-0.0044 (0.0224)		
B_man	0.0042 (0.0255)		
Toller	0.0026 (0.0203)		
Fiducia	0.0424** (0.0154)	0.0421** (0.0153)	-0.0156 (0.0396)
Respo	-0.0085 (0.0240)		
anno1995	1.5557*** (0.4490)	1.6148*** (0.4402)	2.3339** (0.4194)
anno2000	-0.3961 (0.5485)		
Costante	-3.4877 (4.1899)	-3.4536* (1.8976)	12.3286** (5.0773)
<i>N° osservazioni</i>	75	75	75
<i>R²</i>	0,60	0,60	0,85
<i>R² ag.</i>	0,52	0,55	0,73
<i>LM Test (\$)</i>			3.32 0.0685
<i>Hausman Test</i>			17.24
<i>FEM/REM (\$)</i>			0.0159

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che per l'equazione 1 sono robusti all'eteroschedasticità, ed alla clusterizzazione a livello di paese.

3. La variabile dipendente è rappresentata dal valore medio del reddito pro-capite per gli anni (1991-1994; 1996-2000; 2001-2004).

4. Hausman Test, valutato ad una significatività del 5%.

(*\$*) I valori delle statistiche LM (Lagrange Multiplier test) ed Hausman permettono di valutare, rispettivamente, se impiegare la tecnica panel o quella di regressione classica e – qualora l'evidenza sia in favore della metodologia panel – se utilizzare un modello ad effetti fissi o ad effetti random. Nel nostro caso, ci suggeriscono la non opportuna utilizzazione del panel per l'equazione del modello generale della colonna 1 (riportando un valore di 2.23 (0,1352), non presentato in tabella), e l'opportuna utilizzazione di un modello panel ad effetti fissi paese nel caso dell'equazione parsimoniosa della colonna 2.

Le prime due colonne della tabella sopra presentata mostrano i risultati delle stime OLS pooled, mentre l'ultima colonna contiene i risultati della stima panel, con effetti fissi. Il valore non statisticamente significativo del test LM (Lagrange Multiplier)³⁸, infatti, suggerisce che la stima panel sul modello generale non risulta opportuna, mentre, alla fine della colonna 3 della tabella 3.1.6, il valore del test LM (Lagrange Multiplier), suggerisce l'opportunità di utilizzare, relativamente all'equazione parsimoniosa, una stima panel. In fine, la statistica-test di Hausman, mostra come in questo caso, sia più indicata la stima di un modello panel ad effetti fissi rispetto ad un modello ad effetti random (risulta infatti più efficiente e egualmente consistente).

Pertanto, i risultati successivamente commentati, essenzialmente, si baseranno sui valori mostrati dall'equazione generale della prima colonna e quelli dell'equazione parsimoniosa della terza colonna.

Tuttavia, prima di proseguire nel commento dei risultati ottenuti, è opportuno specificare che, per attenuare il problema relativo alla possibile causalità inversa, particolarmente presente in analisi di natura culturalista, si è proceduto ad effettuare le stime considerando il valore dei regressori culturali al 1990, 1995 e 2000, e quello della variabile dipendente come media dei valori del successivo quadriennio.³⁹ Tale strategia non risolve completamente il problema che affligge tutti gli studi culturalisti, costituito dalla difficoltà nello “spezzare”, anche teoricamente, un legame fra aspetti eco-

³⁸ Il valore ottenuto dal test LM relativo all'equazione generale è: 2.23 (*p-value* 0,1352).

³⁹ Si deve comunque constatare la possibile presenza di predeterminatezza dei regressori essendo possibile che i valori dei regressori siano condizionati dai valori passati del tasso di crescita medio del reddito pro-capite del quadriennio precedente.

nomici e tratti culturali, che sembrano piuttosto alimentarsi attraverso un condizionamento di natura circolare. Nella presente analisi econometrica, tale difficoltà, combinata ad una limitata disponibilità di dati, si è tradotta nell'impossibilità di individuare valide variabili strumentali, per effettuare una stima a due stadi. I risultati presentati, tuttavia, basandosi su valori culturali antecedenti ai dati del Pil, pur essendo soggetti a problemi di predefinitezza non dovrebbero risentire di veri e propri problemi di endogeneità.

Come accennato sopra, la scelta di una tale strategia, per arginare i problemi empirici derivanti dalla possibile causalità inversa fra regressori e variabile dipendente, è stata dovuta anche all'impossibilità di usare alcune variabili strumentali, viste in letteratura. Infatti, alcune, non erano nella nostra disposizione di dati (si pensi alle variabili "storiche" usate da Tabellini - 2005; 2007) ed altre non erano teoricamente adatte a risolvere il problema (si pensi alla religione usata nei lavori di Guiso Sapienza Zingales-2006, e di Zak and Knack-2001; o ancora ai gruppi etnici-Knak and Keefer 1997). Queste ultime variabili, infatti, essendo variabili culturali "complesse", e contenendo al loro interno un insieme ampio di altri valori, non sono adatte, a nostro avviso, e nel nostro caso, a "strumentare" adeguatamente altre variabili culturali. Risulterebbe, infatti, difficilmente giustificabile, da un punto di vista teorico, il loro utilizzo in termini di strumenti, poiché si rischierebbe di spostare, i problemi di causalità, delle variabili culturali presenti nelle stime a quelle culturali usate per strumentarle. Si rischierebbe così di spostare il problema più che affrontarlo.⁴⁰

Ciò detto, si osserva che i risultati relativi alle variabili non culturali, evidenziano il ruolo positivo, sulla crescita, svolto dall'istruzione e quello negativo svolto dal reddito pro-capite (di inizio periodo) e dal prezzo dei beni di investimento.

⁴⁰ Ad esempio, se si volesse strumentare una variabile culturale attraverso la religione, non si potrebbe trascurare che seppur collegate ai valori posseduti dagli individui, possono anche essere collegate alle possibilità di sviluppo economico esprimibili dalla società (Weber, 1904). Una condizione teorica che, a nostro avviso, sconsiglia il loro utilizzo quali adeguate variabili strumentali, nel lavoro presentato.

In merito poi alle variabili culturali, le uniche che risultano statisticamente significative, sono quelle relative ai valori del senso *civico* e della *fiducia*.

Al riguardo, un risultato decisamente interessante è che l'analisi effettuata, seppure attraverso percorsi metodologici differenti, elaborazioni riferite ad un arco temporale traslato in avanti di 15 anni, e verifiche relative ai dati anche di paesi differenti, conferma i principali risultati ottenuti, nel 1997, dal lavoro pubblicato sul *Quarterly Journal of Economics* dagli economisti Knack e Keefer, spesso preso come punto di riferimento empirico sull'argomento. I tratti culturali statisticamente significativi nel contribuire a spiegare fenomeni di crescita economica, risultano quindi, essere: il senso civico (che può intendersi come la propensione al rispetto delle regole sociali) e la fiducia.⁴¹ Valori che, se diffusamente presenti all'interno dei singoli paesi, ne migliorano le possibilità di sviluppo favorendone la crescita economica. Valori culturali, questi, che potremmo definire "*pro-sociali*", e che evidenziano l'importanza che l'individuo non chiuda la propria attenzione unicamente sul "*self-interest*", ma si apra ad una sensibilità di tipo comunitario ottenendo sia dei benefici per il proprio benessere, sia, in aggregato, benefici per l'intera Comunità.

Questi elementi, pertanto, sembrano suggerire che al fine di avviare e mantenere virtuose dinamiche di crescita economica, risulta importante considerare come elementi di sviluppo anche "il rispetto delle regole sociali" (senso civico) e la possibilità e la capacità di completare i contratti economici attraverso comportamenti di fiducia reciproca.⁴²

⁴¹ Quanto appena esposto risulta ancora più importante, se si considera che l'analisi effettuata nel presente lavoro, ha riguardato fra gli altri paesi, non presenti nel lavoro di Knack e Keefer del 1997, che risultano oggi di particolare interesse come ad esempio la Cina e la Polonia.

⁴² A tale riguardo si è provata anche la stima di un modello ancora più simile a quello proposto in letteratura (Knack and Keefer, 1997), utilizzando come variabile dipendente il tasso di crescita annuale medio relativo all'intero intervallo temporale 1990-2004, regredita rispetto alle variabili riferite all'anno iniziale. I risultati osservati, confermano ancora che le variabili culturali relative al senso Civico e alla Fiducia sembrano svolgere un ruolo importante nello spiegare fenomeni di sviluppo economico. Tali risultati, non presentati, sono disponibili su richiesta.

3.4 Conclusioni all'analisi empirica macroeconomica

Nel presente lavoro, attraverso la rilettura teorica precedentemente effettuata e le successive utili schematizzazioni, si è enucleato un set di valori culturali che ci si aspettava, teoricamente, svolgere un'importante funzione per ampliare e mantenere più equilibrate dinamiche di sviluppo.

In particolare, dall'analisi sono emersi, sia valori riferibili all'individuo in senso stretto, che valori riferibili alla sua sfera sociale.

Fra i primi sono teoricamente risultati rilevanti i valori della *Determinazione* e della *Buona Volontà*, capaci di cogliere l'impulso che spinge gli individui a portare a termine i compiti intrapresi; i valori dell'*Amicizia*, dei buoni *Rapporti Sociali* e della *Reciprocità*, utili per considerare la sfera relazionale e comunicativa che spinge gli individui ad entrare in relazione condizionandosi reciprocamente; nonché il valore dell'*Autonomia*, capace di cogliere l'importante ruolo svolto dal desiderio individuale di esprimere al meglio, ed il più liberamente possibile, la propria personalità.

In ordine poi, alla sfera sociale, sono emersi i valori del *Senso Civico*, della *Responsabilità*, della *Partecipazione alla vita sociale*, che rappresentano l'importanza del rispetto delle regole sociali, regole con cui, tuttavia, è possibile confrontarsi criticamente e responsabilmente, contribuendo ad apportare i cambiamenti utili ad una loro sempre più adeguata ed opportuna riformulazione nel tempo.

In più, la rilettura effettuata, ha permesso di evidenziare l'importanza di valori quali l'*Etica del Lavoro* e la *Cooperazione*, capaci di cogliere quegli atteggiamenti comportamentali degli individui, attraverso cui pensare al proprio lavoro anche in considerazione della funzione svolta in termini di sistema, cioè in ottica comunitaria; la stessa ottica di chi cooperando con gli altri contribuisce a migliorare i risultati dell'intera Comunità. Ancora, i valori delle *Buone Maniere*, della *Tolleranza* e della *Solidarietà*, tesi a coglie-

re e rappresentare la sensibilità alla compartecipazione che incoraggia e favorisce processi di redistribuzione dei benefici derivanti dallo sviluppo a cui, di fatto, ogni individuo contribuisce. Ed in fine, ma non in ultimo, i valori della *Fiducia* e della *Fiducia reciproca* che, in un'ottica universalistica il primo, e personalistica il secondo, sembrano fondamentali nel ridurre i problemi di azione collettiva ed i relativi costi di transazione.

Dall'insieme dei valori sopra trattato, per l'incompleta disponibilità di dati capaci di coglierne adeguatamente la presenza nella società ed attraverso il necessario processo di semplificazione e schematizzazione precedentemente effettuato, si sono potuti valutare empiricamente solo i valori culturali della: *Responsabilità, Fiducia, Tolleranza, Buone maniere, Lavoro, Senso Civico ed Amicizia*.

Fra questi, pur osservando i segni positivi mostrati da alcuni valori relativi alla sfera relazionale quali l'amicizia, la tolleranza e le buone maniere, si deve constatare che gli unici tratti culturali che risultano essere statisticamente significativi, nello spiegazione il tasso di crescita del reddito pro-capite nei paesi analizzati, sono quelli relativi al *Civico* ed alla *Fiducia*. Questi tratti culturali, emersi dall'analisi empirica, sembrano suggerirci che, in termini di crescita economica, risulta importante rispettare le regole sociali (civico) e perfezionare i contratti economici attraverso le possibilità offerte dal valore della fiducia.

I due tratti culturali emersi sembrano risultare, pertanto, utili condizioni, capaci di rendere i sistemi economici più efficienti, un risultato del tutto non trascurabile che conferma il ruolo svolto, da aspetti non strettamente economici, sui sistemi economici.

I risultati empirici ottenuti, in merito alle variabili culturali, sembrano richiamare, confermandole, le teorizzazioni precedentemente esposte in cui, ad esempio, il valore della fiducia (Granowetter, 1985; Fukuyama, 1995) e quello del senso civico (Putnam, 1993; North, 1994; Woolcock e Narayan,

2000; Aoky, 2001) venivano ampiamente considerati come elementi legati alle potenzialità di sviluppo esprimibili delle diverse comunità.

La presente analisi macroeconomica, inoltre, conferma essenzialmente i principali risultati, solitamente ottenuti dagli studi sull'argomento, relativi, in particolare, al ruolo positivo giocato dall'istruzione ed a quello negativo svolto dal reddito pro-capite di inizio periodo e dal prezzo dei beni di investimento, sul tasso di crescita del reddito pro-capite del periodo analizzato.

Sintetizzando sembra potersi affermare che, anche nelle analisi empiriche tese alla comprensione di fenomeni di sviluppo economico, è opportuno considerare il potenziale informativo offerto dai tratti o caratteristiche culturali, presenti e diffuse in una particolare comunità.

Per quanto fin qui esposto, è necessario sottolineare che, al fine di accompagnare e sostenere processi di sviluppo economico, insieme ad altri strumenti di politica economica, possono, e forse devono, essere pensate, elaborate ed introdotte nuove politiche di intervento, tese a diffondere e mantenere, nelle comunità, quei valori come il senso civico e la fiducia, che sono da considerarsi come un ulteriore, importante, elemento di "sostegno" ad una più equilibrata e diffusa crescita economica.

Al riguardo, si potrebbero studiare, ad esempio, adeguate politiche educative ed informative, capaci di spiegare, ai membri di una comunità, i vantaggi derivanti dai comportamenti guidati dal senso civico e dalla fiducia. Utilizzare, ad esempio, i classici canali di formazione (*famiglia, scuola, associazioni ecc.*), e/o i più potenti canali di informazione (*ad es. i nuovi media*), per consentire agli individui di valutare l'importanza del sentirsi membri effettivi di un gruppo (nel nostro caso la propria comunità), per interagire proficuamente in modo che sia ragionevole per ognuno, compiere delle scelte considerando le "*preferenze di squadra*". Un concetto quello delle *preferenze di squadra* che ci permette di considerare comportamenti individuali, razionali, utili al raggiungimento di obiettivi comuni altrimenti

irraggiungibili, per incrementare il benessere del gruppo nel quale si è deciso di impegnarsi. (Sudgen, 2000).

Preferenze e comportamenti che permettono di evidenziare l'importanza dei valori sottostanti una socialità che può essere terreno fertile per far nascere, mantenere e sviluppare quegli atteggiamenti di reciprocità utili per un più armonioso sviluppo economico.

4. Analisi empirica microeconomica: *Valori, trasmissione culturale e probabilità di essere imprenditore*

4.1 Introduzione

L'idea di analizzare l'impatto di alcuni tratti culturali sulla probabilità di svolgere un'attività di tipo imprenditoriale, a livello microeconomico, si inserisce nella scia di quanto osservato nelle analisi dei "culturalisti" quali ad esempio Inglehart, che per primo sottolinea l'importanza dell'inclusione dei sistemi valoriali nelle analisi economiche (Inglehart, 1997; 2000).

L'attività di tipo imprenditoriale, inoltre, rappresenta un'attività fondamentale, come evidenziato già nei primi del novecento dall'economista austriaco Joseph Alois Schumpeter, che è alla base dello sviluppo economico con un ruolo di primo piano nel processo di "distruzione creativa" che caratterizza lo sviluppo stesso (Schumpeter, 1947). Un ruolo determinante, quindi, che l'imprenditoria svolge nello sviluppo economico, come sottolineato e ripreso di recente anche dalla Commissione Europea (Com, 27 gennaio 2003 Libro Verde) che ne riconosce l'importanza e ne sostiene lo sviluppo, anche verso quei nuovi percorsi di "business", meno battuti in Europa in confronto agli Stati Uniti, come sostenuto da Grilo e Thurik (2004), verso i quali gli strumenti di politica pubblica possono giocare un ruolo decisivo.

Tale attività, spesso considerata solo per la funzione strumentale sulle dinamiche di sviluppo economico, sembra inoltre presentare importanti ricadute positive, anche in termini di soddisfazione "happiness" individuale. Questo è proprio quanto si osserva leggendo il lavoro di Frey (2004) che, con un'ottica quasi ribaltata e tesa a guardare dall'individuo verso l'intero sistema economico, mostra come i lavoratori "self employed" risultino essere più soddisfatti, nello svolgere il proprio lavoro, rispetto agli altri lavorato-

ri. Un risultato già conosciuto in letteratura (Blanchflower e Oswald, 1998; Blanchflower, 2000; Kawaguchi, 2002; Hundley, 2001), ricondotto prevalentemente ai vantaggi spesso associati a lavori di questo tipo: alti guadagni, flessibilità nel numero di ore lavorate ecc.. La maggiore soddisfazione sul lavoro, a sua volta, sembra avere un impatto positivo anche sulla “life satisfaction” soprattutto per le donne imprenditrici (Verheul, Stel and Thurik, 2004).

Ancora nell’ottica delle ricadute positive dell’attività imprenditoriale sulla vita degli individui, ed utilizzando dati sui lavoratori tedeschi e inglesi, Frey (2004) sottolinea come a rendere più felici, nello svolgere il proprio lavoro, “chi è il capo di se stesso”, non siano tanto le differenze di natura economica su cui si può contare quanto l’indipendenza e l’autonomia che spesso tale tipo di lavoro sembra garantire. La maggiore “happiness” quindi, deriverebbe essenzialmente dalle caratteristiche tipiche di questo lavoro che risulterebbero più aderenti, e pertanto in armonia, con i tratti culturali posseduti dagli stessi individui.

In quest’ottica, il lavoro che di seguito si presenta, cerca di testare se la diffusione in un paese di alcuni valori culturali, solitamente usati dalla letteratura sull’approccio culturale allo sviluppo, sia determinante per lo sviluppo di tale attività, incidendo sulla probabilità di decidere di svolgere un’attività di tipo imprenditoriale.

Il lavoro, nello specifico, cerca di comprendere il peso che alcune variabili di tipo culturale, che si ritengono essere rappresentative degli effettivi valori posseduti dagli individui, possono avere sulla probabilità di svolgere un’attività di tipo imprenditoriale.

In particolare si è scelto di sottoporre ad analisi quei tratti culturali che l’individuo ritiene di voler tramandare ai propri figli, con l’ipotesi che siano proprio questi i valori che, meglio di altri, possano essere alla base delle sue scelte e del suo effettivo comportamento, poiché ritenuti dallo stesso così importanti da essere scelti per essere tramandati.

La scelta di questo set di valori è stata effettuata ritenendo quindi che siano proprio questi i valori maggiormente interiorizzati dall'individuo e pertanto maggiormente capaci di influenzarne le effettive scelte comportamentali.

Si ritiene infatti che siano questi valori, frutto della “fusione” intra-individuale tra i valori ricevuti attraverso trasmissione familiare e quelli appresi attraverso l'interazione sociale, che con molta probabilità ne influenzano le scelte effettive.

Tali valori, sia presi singolarmente che in particolari insiemi (sindromi culturali), sembrano pertanto essere quelli caratterizzanti l'individuo ed i suoi comportamenti, perché intrisi della propria esperienza di vita, attraverso la quale si effettua la selezione dei tratti culturali ritenuti “migliori” e pertanto utili da tramandare ai figli.⁴³

4.2 Dati, campione, statistiche descrittive

Il data-set utilizzato è estratto dal data-base della World Value Survey. La WVS è una banca dati che, attraverso un sondaggio di opinione, colleziona una numerosa serie di informazioni su individui rappresentativi di circa l'80% della popolazione mondiale, con l'obiettivo specifico di far emergere i tratti culturali caratterizzanti l'individuo intervistato. Nel data base, versione integrata, sono presenti 4 rilevazioni relative ai diversi anni in cui sono state condotte le interviste ed in particolare si hanno dati relativi agli anni 1981-1984 (1^a wave) 1989-1993 (2^a wave) 1994-1999 (3^a wave) e 1999-2004 (4^a wave). La numerosità totale del campione è di 267.870 osservazioni.

⁴³ In appendice è presentata una analisi grafica che permette di osservare come i valori culturali utilizzati nella presente analisi empirica microeconomica, si distribuiscono nei vari paesi oggetto di analisi.

L'analisi che segue, si è concentrata sui paesi europei costituenti il primo gruppo dei 15. La scelta di questi paesi, risente del fatto che l'Europa a quindici è stata l'aggregazione massima di paesi prima del maggio 2004, ultimo anno a cui fanno riferimento i dati culturali utilizzati. Inoltre, è l'aggregato di paesi europei con caratteristiche economiche più simili, prima dell'entrata dei paesi di matrice ex Sovietica.

Le variabili utilizzate, oltre a quelle relative alle caratteristiche individuali e geografiche, si caratterizzano per la presenza di indicatori di tipo culturale che come precedentemente anticipato, individuano i valori che i genitori vogliono tramandare ai figli seguendo l'ipotesi che l'intervistato nel pensare all'educazione dei figli sottolinei quei tratti formativi che egli ritiene i più importanti nella propria scala di valori.⁴⁴

Prima di presentare nella tabella 4.2.1, la descrizione delle variabili utilizzate e nella tabella 4.2.2 le relative principali statistiche descrittive, occorre specificare che la variabile dipendente individua coloro i quali attualmente sono imprenditori considerando, mancando una specifica domanda al riguardo, congiuntamente coloro che si dichiarano attualmente "self employed" e coloro che dichiarano di essere, o essere stati, alla guida di un certo numero di persone (da meno di 10 a più di 500), includendo anche gli imprenditori agricoli.⁴⁵

⁴⁴ Purtroppo, nei dati utilizzati non sono presenti informazioni circa le caratteristiche strutturali e culturali della famiglia di origine dei singoli individui intervistati.

⁴⁵ Nello specifico le domande della WVS utilizzate chiedono: Are you employed now or not? IF YES: About how many hours a week? If more than one job: only for the main job (da cui si prendono coloro che dichiarano di essere "self employed"); In which profession/occupation do you or did you work? If more than one job, the main job? What is/was your job there? (da cui si prendono coloro che dichiarano di essere, o essere stati, alla guida di persone (da meno di 10 a più di 500))

Tabella 4.2.1 - Descrizione delle variabili

Breve Descrizione Variabile	Nome Variabile	Tipo Variabile
<i>Variabile Dipendente</i>		
Imprenditore	self_e	Dicotomica
<i>Regressori</i>		
Variabili strutturali		
<i>Demografiche</i>		
Età	Eta	Continua
Età al quadrato	eta2	Continua
Età al cubo	ate3	Continua
Essere donna	Donna	Dicotomica
<i>Istruzione</i>		
Avere una formazione da scuola elementare	scuola_el	Dicotomica
Avere una formazione da scuola media	scuola_me	Dicotomica
Avere una formazione da scuola media superiore	scuola_sup	Dicotomica
Avere una formazione universitaria	Università	Dicotomica
Avere sempre più alti gradi di istruzione	istruzione	Discreta
<i>Caratteristiche familiari</i>		
Essere donna sposata	donna_matr	Dicotomica
Numero di figli	Figli	Discreta
Abitare in famiglia	in_famiglia	Dicotomica
<i>Variabili Geografiche e di luogo</i>		
Abitare in piccola città (fino a 20.000 abitanti)	smalltown	Dicotomica
Abitare in media città (da 20.000 a 100.000 abitanti)	mediumtown	Dicotomica
Abitare in grande città (oltre 100.000 abitanti)	Bigtown	Dicotomica
<i>Variabili temporali</i>		
Anni di indagine 1981-1984	Wave1	Dicotomica
Anni di indagine 1989-1993	Wave2	Dicotomica
Anni di indagine 1994-1999	Wave3	Dicotomica
Anni di indagine 1999-2004	Wave4	Dicotomica
Variabili Culturali		
<i>(valori verso i quali si indirizza l'educazione dei figli)</i>		
Trasmettere l'importanza dell'indipendenza	Indip	Dicotomica
Trasmettere l'importanza del lavorare duro	lav_duro	Dicotomica
Trasmettere l'importanza del risparmiare	Risparmio	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della determinazione	Deter	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della responsabilità	Resp	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della fede religiosa	Relig	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'essere obbedienti	Obbed	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'aver immaginazione	Imag	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della tolleranza	Toller	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'usare buone maniere	Buonman	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'altruismo	Altruismo	Dicotomica

Tabella 4.2.2 - Statistiche descrittive

Nome Variabile	Osservazioni	Media	Deviazione Standard	Min	Max
self_e	47134	0.047185	0.212036	0	1
eta	46982	44.24386	17.03386	16	100
eta2	46982	22.47665	16.47496	2.56	100
eta3	46982	127.0551	133.3819	4.096	1000
donna	47105	0.489651	0.499898	0	1
matr	46965	0.589247	0.491976	0	1
donna_matr	46936	0.273287	0.445652	0	1
figli	43442	1.738525	1.516139	0	20
in_famiglia	41211	0.16748	0.373408	0	1
scuola_el	44266	0.079813	0.271007	0	1
scuola_me	44266	0.403538	0.490612	0	1
scuola_sup	44266	0.252587	0.434501	0	1
università	44266	0.264063	0.440838	0	1
istruzione	19273	4.333368	2.242014	1	8
smalltown	37379	0.433586	0.495576	0	1
mediumtown	37379	0.254474	0.435571	0	1
bigtown	37379	0.31194	0.463292	0	1
indip	47024	0.455129	0.497988	0	1
lav_duro	47023	0.283117	0.450518	0	1
risparmio	47023	0.315952	0.464899	0	1
deter	47023	0.323523	0.467825	0	1
resp	47023	0.732089	0.442876	0	1
relig	47024	0.188117	0.39081	0	1
obbed	47024	0.305482	0.460616	0	1
imag	47023	0.24488	0.430021	0	1
toller	47023	0.732642	0.442586	0	1
buonman	45820	0.719206	0.449392	0	1
altruismo	47023	0.247496	0.431562	0	1
inglehart	47022	0.145932	0.940553	-2	2

È opportuno soffermarsi su alcune specifiche variabili. Si evidenzia, in proposito, la compresenza di due variabili tese a cogliere la scolarizzazione del campione utilizzato. In particolare la variabile “istruzione”, considera i titoli di studio acquisiti dagli intervistati, ed assume valori crescenti per titoli più elevati, interessante, ma con il limite di essere presente per meno della metà del campione. La seconda, presente per quasi l'intero campione, considera fino a che età si sono proseguiti gli studi, ed è stata utilizzata suddividendo il campione in quattro gruppi: il primo relativo all'istruzione di tipo elementare (meno di 12 anni di età); il secondo

all'istruzione media (da 12 a 16 anni); il terzo all'istruzione superiore (da 17 a 19); ed il quarto all'istruzione di tipo universitario (da 20 anni in su).⁴⁶

4.3 L'analisi econometrica

Si presenta ora l'analisi effettuata per individuare le determinanti di carattere culturale che possono contribuire a spiegare la probabilità di essere imprenditore.

4.3.1 I modelli adottati

La scelta di svolgere attività imprenditoriale è osservata come un fenomeno discreto, pertanto viene considerato un modello con variabile dipendente limitata. In particolare, viene adottato un modello probit, classico modello di regressione per variabili dipendenti dicotomiche, stimato con il metodo della massima verosimiglianza. Il modello considerato è il seguente:

$$self_e_{it} = 1 \quad \text{se} \quad s^* = \beta_0 + X'_{it} \beta_1 + \sum_t \delta_t T_t + \eta_{it} > 0; \quad (1)$$

$$self_e_{it} = 0 \quad \text{altrimenti}$$

Dove i pedici (i) e (t) rappresentano rispettivamente i paesi e i periodi temporali di analisi; $self_e$ è la variabile dicotomica uguale ad 1 per gli individui che svolgono attività imprenditoriale, zero altrimenti; s^* è una variabile latente che rappresenta la propensione non osservabile ad essere im-

⁴⁶ A tale riguardo, vista anche la similarità mostrata dalle variabili (suggerita da un correlazione pari al 79% e da un R^2 di 0.62), si presenteranno le stime con quella che riduce meno il numero di osservazioni. A conferma, si fa presente inoltre che, sono state effettuate le stime anche con la variabile "istruzione" con risultati del tutto simili a quelli presentati. Tali stime, pertanto, possono essere considerate come una prima prova di robustezza sui valori ottenuti.

prenditore; il vettore X include determinanti osservabili della probabilità di divenire imprenditore (descritte in dettaglio nella sezione precedente), T è un vettore di dummy temporali, ed il termine di errore η è assunto essere identicamente distribuito $\sim N(0, 1)$.

Come prima prova di robustezza del modello, viene stimato un modello probit corretto à la Heckman, per la possibile selezione del campione dovuta alla scelta di lavorare o meno che idealmente precede la scelta di svolgere attività imprenditoriale. Infatti, noi osserviamo il fenomeno discreto oggetto di analisi (lo stato di imprenditore) solo per individui che lavorano. Se questi ultimi sono sistematicamente diversi da quelli che scelgono di non lavorare, si potrebbe configurare un problema di “*non-random selection bias*”. Per considerare quanto detto, viene impiegato un Heckman probit, che permette di controllare per la potenziale correlazione tra i processi sottostanti la decisione di lavorare e quella di diventare imprenditore. Formalizzando, congiuntamente al modello (1), viene considerato il seguente modello probit:

$$lavoro_{it} = 1 \text{ if } l^* = \theta_0 + Z'_{it} \theta_1 + \sum_t \theta_t T_t + v_{it} > 0; \quad (2)$$

$$lavoro_{it} = 0 \text{ altrimenti}$$

Dove la variabile dipendente (lavoro) è una variabile dicotomica uguale ad 1 se l'individuo lavora, e zero altrimenti; l^* è una variabile latente che rappresenta la propensione non osservabile a lavorare; il vettore Z include determinanti osservabili della probabilità di lavorare. Sotto l'assunzione che i termini di errore siano distribuiti come una normale bivariata ($v \sim N(0, 1)$; $\eta \sim N(0, 1)$ e correlazione $(v, \eta) = \rho$), si stimano congiuntamente le equazioni (1) e (2) usando il metodo della massima verosimiglianza.

Si deve notare che, con la stima del parametro ρ , il metodo di Heckman ci permette di testare la significatività della correlazione fra le due scelte. Se tale parametro è significativamente diverso da zero, allora esiste un problema di “*selection bias*”: variabili non osservabili che influenzano la scelta di lavorare influenzano anche la scelta di essere imprenditore. In questo caso è appropriato usare il metodo di Heckman. Vice versa, se ρ non è significativo, è più efficiente stimare separatamente le equazioni (1) e (2). Nel presente lavoro, l’equazione di selezione include lo stesso set di regressori dell’equazione 1 (X coincide con Z).

Il modello Heckman probit, quindi, non contempla esclusione di restrizioni, ma affida la propria identificazione alla sola forma funzionale, ovvero all’ipotesi che la distribuzione congiunta degli errori della prima equazione e della equazione di selezione sia una normale bivariata. Per cercare di identificare meglio il modello, sono state provate alcune variabili di esclusione, cioè variabili che spiegano la probabilità di essere occupato ma non di svolgere l’attività imprenditoriale. In particolare, sono state provate le variabili ottenute dalle risposte alle domande che davano informazioni circa i seguenti aspetti: “il lavoro è più importante del tempo libero”; “il lavoro è un dovere nei confronti della società”; “il lavoro, rispetto al tempo libero, è quello per cui vale la pena vivere”; “il lavoro è veramente importante nella vita”. Tuttavia, tali variabili non sono risultate statisticamente significative. Pertanto, l’identificazione del modello non può che basarsi sulla forma funzionale. Quanto appena detto, del resto, conferma le difficoltà che comunemente accompagnano la ricerca di variabili strumentali, particolarmente presenti in lavori, come quello presentato, in cui si utilizza un *database* caratterizzato prevalentemente dalla presenza di variabili culturali che difficilmente risultano utilizzabili in funzione di strumenti.

Infine, viene affrontato il problema di causalità inversa insito nella presente analisi: i valori culturali possono avere un impatto sulle scelte imprenditoriali e viceversa, l’essere imprenditore può determinare i valori di

un individuo. Per cercare di controllare tale problema sono state adottate due strategie alternative, condizionate dalle difficoltà di individuare opportuni strumenti e anche dalle perplessità teoriche avute nello strumentare una variabile culturale con altre variabili culturali (il database è prevalentemente ricco di variabili relative a caratteristiche culturali).⁴⁷ Prima di tutto, si è pensato di stimare il semplice modello probit (1) riferito al solo campione dei “giovani imprenditori” (età inferiore ai 35 anni), per i quali si ritiene che è meno probabile che il lavoro svolto (da poco tempo) abbia già determinato particolari influenze sui valori posseduti. È opportuno sottolineare, infatti, che la letteratura culturalista ampiamente mette in risalto come per aversi delle modificazioni effettive nella struttura dei valori culturali degli individui sia necessario un tempo abbastanza lungo, cosa che avvalorava la strategia utilizzata e conferma la ragionevolezza nel considerare i valori posseduti da giovani imprenditori come meno condizionati dall’attività svolta.

Alternativamente, si è adottato un Probit recursivo che consta di un sistema di equazioni, entrambe con variabile dipendente dicotomica, assumendo una distribuzione degli errori di tipo Normale bivariata. Il modello stimato è il seguente:

$$\left\{ \begin{array}{l} self_e_{it} = 1 \quad \text{se} \quad s^* = \beta_0 + X'_{it} \beta_1 + \sum_t \delta_t T_t + \eta_{it} > 0; \\ self_e_{it} = 0 \quad \text{altrimenti} \\ \\ obbed_{it} = 1 \quad \text{se} \quad b^* = \alpha_0 + W'_{it} \alpha_1 + \sum_t \delta_t T_t + u_{it} > 0; \\ obbed_{it} = 0 \quad \text{altrimenti} \end{array} \right.$$

dove *self_e* ed *obbed* sono le variabili dipendenti dicotomiche, nel nostro caso rispettivamente l’essere imprenditore ed il tramandare ai figli il

⁴⁷ Al riguardo si richiama quanto espresso alla pagina 61 della presente tesi.

valore dell'obbedienza⁴⁸, e η_{it} ed u_{it} i termini di errore entrambi distribuiti secondo una normale. X_i è un vettore di variabili di controllo della prima equazione e W_i è il vettore di variabili di controllo della seconda equazione. Il modello si stima simultaneamente con il metodo della massima verosimiglianza, come suggerito da Greene (1998). Tale modello è appropriato per correggere la possibile presenza di endogeneità derivabile da variabili non osservabili che influenzano entrambe le variabili dipendenti. Il modello stima un parametro addizionale ρ , che misura la correlazione tra gli errori. Il test sulla significatività di tale parametro stimato è utilizzato come un test di endogeneità (Knapp e Seaks, 1998). È importante osservare che tale modello è identificato anche solo sulla forma funzionale, assumendo una distribuzione normale bivariata dei termini di errore. Tuttavia, è prassi comune quella di utilizzare anche esclusioni di restrizione al fine di non limitare l'identificazione esclusivamente sulla forma funzionale. È per questo motivo che nel sistema il vettore di variabili di controllo della prima equazione X_i , non coincide con il vettore di variabili di controllo della seconda equazione W_i . Nello specifico, l'esclusione di restrizione utilizzata è una variabile che assume valore 1 nel caso di un individuo che assiste frequentemente (più di una volta a settimana) a funzioni religiose e zero altrimenti, ipotizzando pertanto che tale comportamento possa essere rappresentativo dell'obbedienza ma non rappresenta in sé una determinante della scelta di svolgere l'attività imprenditoriale.⁴⁹

⁴⁸ Tale valore è quello che si rivelerà maggiormente significativo nella stima under 35.

⁴⁹ La variabile utilizzata è relativa alla domanda: "*How often do you attend religious services*" ed assume valore 1 se si risponde "*More than once a week*" 0 altrimenti. Si evidenzia che inserendo la variabile utilizzata come esclusione anche nella prima equazione, si osserva che la stessa non risulta statisticamente significativa per spiegare la probabilità di essere imprenditore mentre, continua ad essere statisticamente significativa per spiegare la decisione di tramandare ai propri figli il valore dell'obbedienza, avvalorandone l'uso in qualità di strumento.

4.3.2 Risultati

La tabella seguente presenta le stime ottenute adottando i modelli fin qui illustrati, tenendo in considerazione non solo l'eventuale variabilità temporale (dummy temporali) ma anche le specificità territoriali (dummy paese).⁵⁰

Tabella 4.3.2.1 Stima delle determinanti della probabilità di essere imprenditore

	(1) probit	(2) heckman_probit	(3) probit (<35)	(4) biprobit
Eta	0.1681*** (0.0254)	0.1443*** (0.0309)	0.5152 (0.5673)	0.1488*** (0.0255)
eta2	-0.2787*** (0.0544)	-0.2588*** (0.0696)	-1.4442 (2.0551)	-0.2455*** (0.0523)
eta3	0.0127*** (0.0037)	0.0148** (0.0059)	0.1405 (0.2456)	0.0111*** (0.0034)
Donna	-0.4436*** (0.0706)	-0.4284*** (0.0695)	-0.3991*** (0.0785)	-0.4368*** (0.0509)
Matr	0.0108 (0.0529)	-0.0221 (0.0554)	-0.0276 (0.0929)	0.0160 (0.0428)
donna_matr	0.0920* (0.0509)	0.1455** (0.0705)	0.1530* (0.0833)	0.0888 (0.0593)
Figli	0.0231** (0.0110)	0.0326** (0.0128)	0.0024 (0.0495)	0.0255** (0.0108)
scuola_me	-0.0069 (0.1199)	-0.0347 (0.1039)	0.1869 (0.1921)	-0.0291 (0.0524)
scuola_sup	-0.0184 (0.1089)	-0.0756 (0.0848)	0.1602 (0.1968)	-0.0809 (0.0624)
Università	-0.1602 (0.1247)	-0.2418** (0.1034)	-0.0107 (0.2250)	-0.2582*** (0.0710)
Smalltown	0.1903**	0.2055**	0.2500**	0.2150***

⁵⁰ Si è anche considerata la possibilità di stimare un "instrumental Heckman probit". Come Wooldridge (2002, p. 571) sintetizza, però, inserire variabili endogene in un Heckman probit 'is difficult, and it could be the focus of future research'

	(0.0893)	(0.0948)	(0.1134)	(0.0341)
Mediumtown	-0.0836 (0.0834)	-0.0821 (0.0830)	-0.0833 (0.1425)	-0.0551 (0.0415)
in_famiglia	0.1234 (0.0865)	0.0742 (0.0842)	-0.0624 (0.0787)	0.1142** (0.0523)
Indip	-0.0559** (0.0253)	-0.0633** (0.0278)	-0.0076 (0.0438)	-0.0501* (0.0299)
lav_duro	0.0357 (0.0438)	0.0420 (0.0447)	0.0292 (0.0761)	0.0344 (0.0316)
Risparmio	-0.0026 (0.0359)	-0.0004 (0.0421)	-0.0459 (0.0618)	-0.0059 (0.0296)
Deter	0.0137 (0.0267)	0.0089 (0.0283)	0.0173 (0.0336)	0.0158 (0.0290)
Resp	0.0099 (0.0327)	0.0120 (0.0362)	0.0565 (0.0634)	0.0061 (0.0328)
Relig	0.0219 (0.0465)	0.0394 (0.0501)	0.0558 (0.0678)	0.0275 (0.0341)
Obbed	-0.0853*** (0.0286)	-0.0751*** (0.0286)	-0.0927* (0.0487)	-0.5777*** (0.2207)
Imag	-0.0370 (0.0311)	-0.0468 (0.0312)	-0.0622 (0.0537)	-0.0344 (0.0325)
Toller	0.0005 (0.0474)	-0.0023 (0.0486)	0.0536 (0.0841)	0.0027 (0.0314)
Buonman	-0.0610*** (0.0213)	-0.0572** (0.0223)	-0.0777 (0.0477)	-0.0601* (0.0328)
Altruismo	-0.0478 (0.0525)	-0.0465 (0.0553)	0.0093 (0.0751)	-0.0486 (0.0329)
wave2	-0.0879 (0.1353)	0.3755*** (0.0601)	0.5910*** (0.0415)	0.4053*** (0.0910)
wave3	-0.5128*** (0.1106)			0.4772*** (0.0959)
Austria	0.2824*** (0.0339)	0.3614*** (0.0458)	0.2967*** (0.0324)	0.2154*** (0.0706)
Belgium	0.1790*** (0.0382)	0.2237*** (0.0494)	0.2715*** (0.0492)	0.2308*** (0.0629)

Denmark	0.1342*** (0.0282)	0.1112*** (0.0309)	-0.1984*** (0.0515)	0.0669 (0.0813)
Finland	0.1286* (0.0709)	0.1690*** (0.0596)	0.0474 (0.1121)	0.1424 (0.1019)
France	-0.3397*** (0.0434)	-0.3317*** (0.0357)	-0.4824*** (0.0474)	-0.2439** (0.0973)
Germany	-0.0124 (0.0514)	-0.0134 (0.0627)	-0.2613*** (0.0658)	-0.0712 (0.0723)
Greece	0.4036*** (0.0644)	0.4039*** (0.0671)	0.5070*** (0.1021)	0.3490*** (0.1022)
Ireland	0.3224*** (0.0335)	0.2819*** (0.0381)	-0.0370 (0.0382)	0.3515*** (0.0692)
Luxembourg	-0.2946*** (0.0835)	-0.3223*** (0.0894)	-0.4884*** (0.1420)	-0.2678** (0.1302)
Netherlands	0.0266 (0.0382)	0.0444 (0.0402)	-0.2357*** (0.0539)	0.0489 (0.0820)
Portugal	0.3248*** (0.0263)	0.2888*** (0.0269)	0.0080 (0.0322)	0.3584*** (0.0680)
Spain	0.3892*** (0.0572)	0.4163*** (0.0672)	0.3247*** (0.0684)	0.4371*** (0.0619)
Sweden	0.1108** (0.0539)	0.0532 (0.0603)	-0.0441 (0.0756)	0.0896 (0.1083)
UK	-0.0673* (0.0377)	-0.0986* (0.0560)	-0.5949*** (0.0531)	-0.0007 (0.0850)
wave4		0.4720*** (0.1182)	0.6637*** (0.1562)	
Rho		0.4673* (0.2538)		0.3187** (0.1515)
N	31799	31733	10142	31603
Pseudo r ²	0.0824		0.0995	
Log likelihood	-5108.7319	-1.747e+04	-1313.2057	-2.364e+04

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che sono robusti all'eteroschedasticità ed alla clusterizzazione a livello dei singoli paesi.
3. L'età al quadrato e l'età al cubo sono state inserite nella stime dividendo il valore per cento (eta2) e per mille (eta3)

4. L'equazione di selezione della seconda colonna è riportata interamente in appendice.

5. L'equazione di selezione della terza colonna è riportata interamente in appendice.

Come si evince dalle stime riportate sopra, la variabile culturale che risulta essere sempre significativa è quella dell'obbedienza, con valore negativo. Tale risultato è in linea con la letteratura sul tema che ne riconosce l'effetto negativo su una serie di analisi, prevalentemente relative alla crescita economica (Inglehart 1996; Tabellini, 2005 e 2007). A nostra conoscenza, tuttavia, tale risultato è invece nuovo per quanto riguarda le determinanti della scelta imprenditoriale. Il risultato non sorprende se si considera come la diffusione di un valore che richiama all'obbedienza strida con la possibilità di svolgere un'attività che richiede inventiva, spirito d'avventura, capacità di correre dei rischi e responsabilità d'azione, come quella imprenditoriale.

Un ruolo significativamente negativo è anche rappresentato dall'indipendenza, la quale, non risultando significativa per la scelta dei giovani imprenditori, appare poco robusta.⁵¹ Tuttavia, va considerato come l'indipendenza, se considerata come una tendenza a non accettare totalmente le regole, è indubbiamente una caratteristica negativa per un imprenditore la cui posizione di responsabilità, verso la propria azienda e verso la società, richiede appunto di osservare alcune norme utili a mantenere e sviluppare l'attività, che in alcuni casi possono limitare l'indipendenza stessa.

Per quanto concerne poi le altre covariate, si nota come la probabilità di essere imprenditore, coerentemente con altri studi sull'argomento, cresca essenzialmente con l'età (Blanchflower and Oswald, 1998; Blanchflower, 2000; Beugelsdijk S., 2007) con una relazione non lineare (Casavola P. e Sestito P., 1999), e manifesti un forte legame con le specificità territoriali mostrando una forte eterogeneità tra paesi (Pietrobelli, Rabellotti e Aquilina, 2004). Inoltre i risultati sembrano confermare come, rispetto alle grandi

⁵¹ Inoltre, la non significatività mostrata per il campione dei giovani imprenditori, può contribuire ad insospettire circa i problemi di endogeneità che questa variabile possa avere.

città (sopra i 100 mila abitanti), vivere in piccoli centri risulti favorire la probabilità di essere imprenditore (Di Addario e Vuri, 2010).

Infine, i valori presentati nella tabella 4.3.2.1 mostrano un risultato che sembra particolarmente interessante e curioso, costituito dal fatto che, mentre per le donne, in linea con quanto presente in letteratura (Blanchflower and Oswald, 1998; Casavola P. e Sestito P., 1999; Blanchflower, 2000; Beugelsdijk S., 2007; Di Addario e Vuri, 2010) la probabilità di svolgere un'attività imprenditoriale è sempre minore rispetto a quella degli uomini; per le donne sposate tale probabilità aumenta, verosimilmente poiché godono del supporto del coniuge, che consente loro di dedicarsi ad un lavoro di certo particolarmente impegnativo come quello dell'imprenditore.

È opportuno inoltre notare che le stime dell'equazione del modello *Heckman* sembrano confermare ampiamente i risultati del modello probit sia per quanto riguarda le variabili culturali che per le restanti variabili. Tali stime, inoltre, fanno emergere un risultato, presente con lo stesso segno anche nel semplice modello probit, ma in questo statisticamente non significativo, relativo al ruolo che sembra svolgere l'istruzione universitaria. In particolare, infatti, nel modello presentato nella colonna due della tabella 4.3.2.1 si osserva che la variabile tesa a cogliere la formazione di tipo universitario, risulta avere segno negativo ed essere statisticamente significativa, suggerendo pertanto come l'investimento in alta formazione universitaria possa in qualche modo essere da freno all'investimento in "rischiosità imprenditoriale", un risultato particolare anche se già presente anche in letteratura (Taylor, 1996).

Osservando, poi, la significatività statistica mostrata dal coefficiente di correlazione rho relativo al probit recursivo (colonna 4), si ritiene opportuno evidenziare il suo appropriato utilizzo nell'analisi al fine di correggere per endogeneità derivante da variabili non osservabili comuni alle due variabili dipendenti. Tale stima, dunque, pur non essendo in grado di risolvere per la presenza di casualità inversa, è in grado di depurare i risultati ottenuti

da un'importante endogeneità derivante da variabili non osservabili e, confermando sostanzialmente tutti i risultati precedentemente discussi (fatta eccezione per quelli relativi alle donne sposate), compreso quello relativo al segno negativo dell'istruzione di tipo universitario sopra commentato, può svolgere una funzione di ulteriore prova di robustezza. Infine il modello probit presentato nella penultima colonna della tabella 4.3.2.1, che ricordiamo utilizza come strategia risolutiva del possibile problema di *causalità inversa* la stima relativa al solo campione dei “giovani imprenditori” (età inferiore ai 35 anni), conferma l'influenza negativa dell'obbedienza sulla probabilità di essere imprenditore.

4.3.3 Ulteriori stime

È opportuno sottolineare che è stata anche effettuata un'analisi delle componenti principali su tutti i valori culturali inseriti nell'analisi presentata, inserendo la variabile risultante nella stima di un modello probit come quello presentato nella prima colonna della tabella 4.3.2.1; tale componente principale, tuttavia, non è risultata essere statisticamente significativa.⁵² Ancora, si è testata la significatività di una sindrome ampiamente conosciuta in letteratura culturalista, visto l'impatto mostrato, a livello macro, sulla crescita economica (Inglehart, 1996, Mc Clelland, 1961), ma anche in questo caso, i risultati ottenuti sul campione analizzato, non sono stati avvalorati da significatività statistica.⁵³

⁵² I risultati sono comunque presentati in appendice insieme a quelli della sindrome alla riuscita “*inglehart*” di cui si tratta di seguito.

⁵³ Si ricorda che gli imprenditori, nel presente lavoro, non sono tutti i self-employed, per i quali si è trovata positiva significatività statistica per la sindrome “alla riuscita” (che riportiamo in appendice), ma quelli che fra questi hanno almeno alcuni dipendenti, così da escludere dal campione i piccoli “liberi professionisti”, non considerati imprenditori.

4.4 Conclusioni all'analisi empirica microeconomica

I risultati presentati nell'analisi sull'imprenditoria mostrano come il valore relativo all'obbedienza risulti condizionare negativamente, ed in maniera significativa, la probabilità di essere imprenditore.

L'analisi mostrata presenta alcuni limiti dettati dalla difficoltà di trovare uno strumento per i valori culturali. Il lavoro, tuttavia, presenta alcuni tentativi di correggere per una forma di endogeneità proveniente da variabili non osservabili che influenzano sia la scelta imprenditoriale, sia la propensione ad avere il valore culturale dell'obbedienza, quello maggiormente significativo sulle scelte imprenditoriali. L'analisi svolta in tal senso mostra che i principali risultati del lavoro rimangono stabili, suggerendo come l'effetto stimato dell'obbedienza sulla scelta imprenditoriale possa non essere una mera associazione tra le due variabili.

Il lavoro pertanto suggerisce qualcosa di nuovo rispetto alla letteratura esistente sui fattori culturali e performance economiche, poiché evidenzia come anche la cultura possa giocare un ruolo non trascurabile in decisioni individuali che impattano nel complesso sull'intero sistema economico. In particolare ci suggerisce che la diffusione e l'educazione ad un valore che richiama all'obbedienza, strida con la possibilità di svolgere un'attività che richiede sicuramente inventiva, spirito d'avventura, capacità di correre dei rischi e responsabilità d'azione, come quella imprenditoriale.

Un'importanza negativa attribuita all'obbedienza, riconosciuta anche dalla letteratura economico-culturalista, prevalentemente in analisi macroeconomiche sulla crescita (Inglehart 1996; Tabellini, 2005 e 2007) sembra avere risvolti del tutto non trascurabili anche in analisi di tipo microeconomico, come quella presentata.

Quanto detto, tuttavia, ci riferisce non tanto e non solo circa l'importanza di un particolare tratto culturale "depressivo" sia in termini microeconomici che macroeconomici, ma soprattutto circa l'opportunità

dell'inserimento della cultura in varie analisi di tipo economico. L'analisi sui valori culturali sembrano poter entrare anche in analisi di tipo microeconomico, per contribuire alla più completa comprensione di fenomeni individuali che hanno importanti risvolti sull'intero sistema economico-produttivo.

In merito poi alle altre variabili non culturali, sostanzialmente i risultati confermano quanto presente in letteratura sia circa il ruolo positivo svolto dall'età e sia circa la significatività del contesto nazionale, colto dalle *dummy* paese, che in base alle proprie caratteristiche ed alle proprie scelte politiche influenza in maniera significativa la probabilità di essere imprenditore.

Ancora, i risultati sembrano confermare che, rispetto alle grandi città (sopra i 100 mila abitanti), vivere in piccoli centri risulta incrementare la probabilità di essere imprenditori.

In fine, sembra interessante notare un risultato, presente in quasi tutte le equazioni della tabella 4.3.2.1, ed a nostra conoscenza non molto evidenziato in letteratura, rappresentato essenzialmente dal fatto che, mentre le donne hanno una minore probabilità di svolgere attività imprenditoriale, tale probabilità invece sembra diventare significativa e positiva se si considerano le donne sposate che godono, evidentemente, di un importante supporto anche del coniuge, che le permette di dedicarsi ad un'attività di certo impegnativa come quella imprenditoriale.

Concludendo, i risultati sembrano confermare come a parità di altre condizioni, le scelte individuali vengano influenzate anche dai tratti culturali specifici degli individui che, in analisi di tipo microeconomico, risultano essere anche più significativi rispetto al contesto culturale, che tuttavia, come specificato nella rilettura presentata nel capitolo secondo, alla lunga, influenza e determina anche i tratti culturali individuali.⁵⁴

⁵⁴ A tale proposito si è effettuata una stima del modello presentato nella prima colonna della tabella 4.2.1, includendo due valori "sociali" visti fortemente significativi nella prima analisi di crescita. In tale contesto tali variabili culturali non sono risultate significative ma hanno solo contribuito a sostenere i dubbi circa già esposti sulla

Le implicazioni in termini di politica economica, quindi, possono spingere nella direzione di suggerire di strutturare politiche di sostegno e di sviluppo che non trascurino gli sforzi da orientare sulla “*componente culturale*”, utilizzando ad esempio, appropriate politiche formative ed informative sfruttando anche l’enorme potenziale offerto dai canali di informazione tradizionali e relativi ai *nuovi media*.

Tale componente culturale, infatti, deve essere coerente con le politiche economiche messe in campo, per contribuire a coordinare gli sforzi ed i comportamenti degli individui che, ad ogni modo, sono gli effettivi attori e i futuri fruitori delle politiche stesse e che possono, alle volte in maniera decisiva, contribuire (e non ostacolare) ad una loro sostanziale riuscita.

variabile indipendenza, che infatti, in questa specifica perde la sua significatività. Una significatività invece mantenuta con lo stesso segno dall’obbedienza e dalle buone maniere. Tale stima viene riportata in appendice e può rappresentare un’ulteriore prova di robustezza circa i risultati sopra commentati

5. Conclusioni

Il presente lavoro ha cercato di fornire un contributo, sia sul piano teorico che empirico, a quel filone della letteratura che attribuisce i successi economici dei diversi paesi anche a caratteristiche culturali della propria popolazione (*Tabellini 2005, 2007; Guiso et al. 2004, 2006; Lindsay 2000; Inglehart 1997, 2000; Knak e Keefer 1997; Fukuyama, 1995*).

In particolare sotto il profilo teorico, l'effettuata rilettura, in ottica *culturale-valoriale* dei principali contributi di economisti e scienziati sociali, interessati alla relazione tra valori culturali e risultati economici, è riuscita a mettere in evidenza come alcuni tratti culturali siano legati a performance di natura economica.

Dall'analisi sono risultati, quali emergenti, sia valori riferibili all'individuo in senso stretto, che valori riferibili alla sua sfera sociale.

Fra i primi risultano rilevanti i valori della *Determinazione* e della *Buona Volontà*, capaci di cogliere l'impulso che spinge gli individui a portare a termine i compiti intrapresi; i valori dell'*Amicizia*, dei buoni *Rapporti Sociali* e della *Reciprocità*, utili per considerare la sfera relazionale e comunicativa che spinge gli individui ad entrare in relazione condizionandosi reciprocamente; nonché il valore dell'*Autonomia*, capace di cogliere l'importante ruolo svolto dal desiderio individuale di esprimere al meglio, ed il più liberamente possibile, la propria personalità.

In ordine poi, alla sfera sociale, sono emersi i valori del *Senso Civico*, della *Responsabilità*, della *Partecipazione alla vita sociale*, che rappresentano l'importanza del rispetto delle regole sociali, regole con cui, tuttavia, è possibile confrontarsi criticamente, contribuendo ad apportare i cambiamenti utili ad una loro sempre più adeguata ed opportuna riformulazione nel tempo.

In più, la rilettura effettuata, ha evidenziato, anche, l'importanza di valori quali l'*Etica del Lavoro* e la *Cooperazione*, che permettono di coglie-

re quegli atteggiamenti comportamentali degli individui, capaci di pensare al proprio lavoro anche in considerazione della funzione svolta in termini di sistema, cioè in ottica comunitaria; la stessa ottica di chi cooperando con gli altri contribuisce a migliorare i risultati dell'intera Comunità. Ed ancora, i valori delle *Buone Maniere*, della *Tolleranza* e della *Solidarietà*, risultano rilevanti in quanto valori capaci di cogliere e rappresentare la sensibilità alla compartecipazione che incoraggia e favorisce processi di redistribuzione dei benefici derivanti dallo sviluppo a cui, di fatto, ogni individuo contribuisce. Risultano altrettanto rilevanti, anche i valori della *Fiducia* e della *Fiducia reciproca*, in un'ottica universalistica il primo, e personalistica il secondo, che si rivelano utili al sistema economico per ridurre problemi di azione collettiva ed i relativi costi di transazione.

L'analisi teorica evidenzia anche un possibile punto di contatto fra la letteratura sul capitale sociale e quella relativa all'approccio culturalista allo sviluppo. Quest'ultimo, in estrema sintesi, afferma che alcuni valori possono svolgere una funzione favorevole ed altri una funzione contraria allo sviluppo economico; la letteratura sul capitale sociale, dal canto suo, cerca essenzialmente, di individuare alcuni comportamenti (e relazioni) sociali, funzionali allo sviluppo.

Se attraverso la rilettura in ottica culturale-valoriale, sono stati messi in evidenza i valori sottesi ai comportamenti, rilevati prevalentemente attraverso la letteratura sul capitale sociale, risulta di tutta evidenza che tale indagine speculativa può essere un valido strumento diretto ad individuare quali sono i valori che determinano comportamenti idonei a produrre un miglioramento delle performance economiche. Una metodologia che evidenzia anche un punto di contatto fra le due letterature che si sostanzia proprio nel considerare il capitale sociale come un insieme di valori condivisi da una comunità e favorevoli allo sviluppo.

Inoltre, le valutazioni e le considerazioni provenienti dai due approcci teorici, trovano un ulteriore fondante elemento teorico comune nel processo

formativo-educativo, cioè in quel percorso che consente ai valori di introiettarsi nell'individuo. L'idea che è alla base del lavoro di tesi, infatti, è la centralità della formazione educativa per il benessere dell'individuo e della collettività.

Quanto già detto riguardo la relazione esistente tra i due approcci teorici può risultare particolarmente evidente nelle analisi che si occupano del ruolo della fiducia sulle relazioni di mercato. Tali studi, infatti, mettono particolarmente in risalto il ruolo svolto da questa caratteristica propensione culturale nel favorire processi di sviluppo economico. La fiducia, a ben vedere, non è altro che un valore individuale, posseduto ed appreso per formazione, ma fortemente influenzabile e facilmente modificabile attraverso i processi d'interazione sociale i quali condizionando i comportamenti degli individui possono favorire l'ottenimento di risultati economici di sviluppo. Un ambiente in cui la fiducia è particolarmente diffusa, infatti, svolge la funzione di "*ambiente di formazione*" che permette anche ad altri individui di apprezzarne i benefici e di apprenderne rapidamente il funzionamento, inserendola consapevolmente nel proprio patrimonio culturale.

Ne deriva, concludendo, il seguente processo logico che è posto alla base del presente contributo teorico: Formazione → Valore → Comportamento → Benefici individuali/comunitari, elementi che tuttavia possono legarsi anche attraverso relazioni biunivoche e circolari.

Passando al contenuto empirico della ricerca, il lavoro, propone due analisi. La prima, di carattere macroeconomico, è finalizzata ad individuare le determinanti culturali dello sviluppo utili a spiegare la variazione del tasso di crescita del reddito pro-capite nel quindicennio 1990-2004 in 25 paesi; la seconda, di livello microeconomico, con l'obiettivo di valutare l'influenza di alcune determinanti culturali sulla probabilità di essere imprenditore, figura tipica dello sviluppo economico capitalistico.

L'analisi macroeconomica, conferma i principali risultati ottenuti negli studi sull'argomento. Questi in particolare sono relativi, al ruolo positivo

giocato dall'istruzione, ed a quello negativo svolto dal reddito pro-capite (di inizio periodo) e dal prezzo dei beni di investimento, sul tasso di crescita del reddito pro-capite del periodo analizzato. L'analisi, inoltre, evidenzia come, alcuni tratti di natura culturale, quali *il senso civico e la fiducia*, svolgano una funzione non trascurabile sul fenomeno di sviluppo economico; tratti culturali, che potremmo definire "*pro-sociali*", in quanto evidenziano come sia importante che l'individuo non chiuda la propria attenzione unicamente sul "*self-interest*", ma si apra ad una sensibilità di tipo comunitario. Gli individui, quali membri effettivi di un gruppo (nel nostro caso la propria comunità), potranno, acquisendo *una sensibilità di tipo comunitario*, individualmente e liberamente, interagire in modo che sia ragionevole, per ognuno, compiere delle scelte considerando anche le "*preferenze di squadra*", attraverso le quali ottenere risultati comuni diversamente non realizzabili.⁵⁵

L'analisi svolta, seppure attraverso differenti percorsi metodologici, elaborazioni riferite ad un arco temporale traslato in avanti di 15 anni, e verifiche relative ai dati anche di paesi differenti, conferma l'importanza degli stessi valori culturali già emersi, dal lavoro di Knak e Keefer, nel 1997, ritenuto un importante punto di riferimento empirico sull'argomento. L'analisi, pertanto, sembra suggerire l'importanza di accompagnare e sostenere processi di sviluppo economico, attraverso l'elaborazione e l'applicazione di adeguate politiche culturali capaci di diffondere valori, quali il senso civico e la fiducia, che sono risultati essere un ulteriore importante elemento di "sostegno" alle politiche di crescita. Al riguardo, si pensa possa risultare opportuno sia utilizzare i classici canali di formazione (famiglia, scuola, associazioni ecc.), aventi prevalentemente effetti nel medio-lungo periodo, sia fare ricorso ai più potenti ed innovativi canali di informazione (i nuovi media), caratterizzati questi, da un enorme potenziale comunicativo, e da effetti più a breve termine.

⁵⁵ Il termine "preferenze di squadra" richiama il lavoro di Sudgen del 2000.

Dalla seconda analisi empirica, focalizzata su un ambito microeconomico, si è cercato di verificare il potenziale esplicativo di alcuni valori culturali sulla probabilità di essere imprenditore. I risultati ottenuti al riguardo confermano, relativamente alle variabili non culturali, quanto già presente in letteratura ossia che la probabilità di essere imprenditore aumenta con l'età, è legata alle specificità dei paesi studiati, è maggiore se si risiede nei centri meno grandi (città sotto 100 mila abitanti), diminuisce per le donne. Con riferimento alle variabili culturali, emerge il ruolo del valore dell'obbedienza, la cui variabile risulta essere statisticamente significativa e di segno negativo. Tale risultato, sebbene in linea con la letteratura culturalista che ne riconosce anche l'effetto negativo prevalentemente in analisi di crescita economica, sembra essere, invece, un risultato del tutto nuovo per quanto riguarda le determinanti della scelta imprenditoriale. Un risultato che appare coerente se si considera come il possesso di un valore che richiama all'obbedienza, strida con la possibilità di svolgere un'attività che richiede, spirito d'avventura, capacità di correre dei rischi e responsabilità d'azione, come quella imprenditoriale. Un valore la non obbedienza che, se riferito all'imprenditore, deve intendersi *non come il rifiuto e la non accettazione delle regole, ma come la necessaria autonomia decisionale* che si deve possedere nel pensare, decidere ed intraprendere iniziative, e conseguentemente, non limitarsi ad eseguire, o seguire indicazioni e percorsi forniti da altri (obbedire). In sostanza uno spirito critico e creativo sembra essere rilevante per chi decide di svolgere un'attività importante come quella di tipo imprenditoriale.

Alla luce di quanto emerso teoricamente e di quanto ottenuto attraverso le analisi empiriche svolte sia a livello macro che microeconomico, si può sostenere che, i tratti culturali posseduti dai singoli e quelli diffusi all'interno della società a cui si appartiene, condizionando le scelte ed i comportamenti, sembrano svolgere un ruolo non trascurabile per meglio comprendere le potenzialità economiche dei singoli e della varie comunità,

contribuendo a rendere più complete le relative analisi empiriche e previsionali.

Si ritiene pertanto che, comprendendo meglio i meccanismi attraverso cui si formano le preferenze e le scelte individuali (da rintracciarsi prevalentemente nei processi formativi che alimentano la cultura ed i valori degli individui), si potranno rintracciare altre importanti variabili che possano contribuire ad influenzare concretamente le dinamiche economiche, offrendo la possibilità di calibrare opportune politiche di intervento che garantiscano risultati adeguatamente efficaci.

6. Appendice

A. 1 *Sindrome culturale e relativi valori*

Sindrome culturale	Valori componenti la sindrome
Gerarchia	Ricchezza, potere, autorità, influenza
Conservazione	Ordine sociale, moderazione, sicurezza
Armonia	Unità con la natura, pace, ricerca del bello
Efficienza	Indipendenza, capacità, ambizione, riuscita
Impegno egualitario	Giustizia sociale, lealtà, onestà, responsabilità
Autonomia intellettuale	Curiosità, apertura mentale, creatività
Autonomia Affettiva	Godersi la vita, ricerca del piacere

(Triandis, 1996)

A. 2 Una analisi esplorativa su variabili economiche e culturali nelle regioni italiane e spagnole

A.2.1 L'analisi della correlazione canonica

Il presente lavoro empirico vuole mostrare come alcune variabili caratterizzanti lo sviluppo economico, possano correlarsi ad alcuni importanti tratti culturali come: l'indipendenza (R. Inglehart, 1997); la fiducia (F.Fukuyama, 1995); la felicità (Bruni, 2004); l'impegno civico (Putnam, 1993); tutti tratti culturali ampiamente studiati in letteratura, ma non simultaneamente.

Ai tratti culturali appena individuati, tuttavia, si vuole aggiungere l'analisi di una variabile relativa all'atteggiamento verso il lavoro che, si ritiene legato al potenziale innovativo ed al buon funzionamento del sistema produttivo, e si ritiene possa dare interessanti spunti di riflessione, aggiungendo informazioni utili all'analisi effettuata.

L'esperimento si propone di:

1. analizzare la presenza e l'importanza (rappresentatività) della correlazione fra variabili economiche e variabili culturali evidenziando, l'eventuale presenza del legame esistente fra componenti "materiali" e componenti "immateriali" (Marini, 2000) sottostanti i processi di sviluppo economico;
2. testare l'esistenza di una carica informativa circa un comportamento che si ritiene strettamente collegato alla possibilità del sistema lavorativo-produttivo di attivare processi virtuosi di miglioramento e sviluppo: *l'atteggiamento sul lavoro*.

A.2.2 Data set e variabili utilizzate

Il lavoro focalizzerà l'analisi sulle regioni della Spagna e dell'Italia. I dati utilizzati per estrarre gli indicatori impiegati nell'analisi sono provenienti da due *data base* differenti. In particolare, per analizzare quelli che definiamo *indicatori economici*, si utilizza il *data base* della Comunità Europea sviluppato da *Eurostat*, relativo alle statistiche economiche regionali al livello di aggregazione di tipo NUTS 2; mentre, per quelli che definiamo *indicatori culturali*, si farà uso del *data base World Values Surveys* (WVS),

un sondaggio di opinione rivolto a campioni rappresentativi di circa l'80% della popolazione mondiale, utile per effettuare comparazioni su diversi tratti culturali, atteggiamenti e valori prevalenti all'interno di una determinata area territoriale.⁵⁶

Prima di utilizzare i dati, si è proceduto ad una serie di elaborazioni volte ad uniformare i due *data base* (infatti, il primo ha come unità elementare di analisi la regione, mentre il secondo – WVS – l'individuo intervistato), al fine di ottenere un insieme di dati unico in cui l'unità elementare di analisi fosse, sia per gli indicatori economici (dataset Eurostat) che per quelli culturali (dataset World Value Survey), l'unità territoriale prescelta.⁵⁷ La scelta dei singoli indicatori viene motivata nei paragrafi A.2.4 e A.2.5, in cui si presenta anche un'ampia esposizione dei singoli indicatori individuati nella letteratura di riferimento evidenziando inoltre il metodo con cui ogni singolo indicatore è stato calcolato.⁵⁸

In sintesi si può affermare che gli indicatori utilizzati sono essenzialmente di due tipi, ed in particolare si hanno:

a. quelli *economici* che raccolgono informazioni circa: la *ricchezza*: livello del reddito pro-capite; gli *investimenti*: valore degli investimenti in capitale fisico manifatturiero; le *infrastrutture*: densità di infrastrutture viarie veloci; il *capitale umano*: gli individui con alta formazione (discussi nel paragrafo A.2.4);

b. quelli *culturali*, capaci cioè di evidenziare tratti culturali condivisi nella popolazione oggetto di studio, che invece informano: sull'*educazione all'indipendenza*; la *fiducia*; la *soddisfazione nella vita*; l'*impegno civico* e sull'*atteggiamento tenuto sul posto di lavoro*; tutti indicatori ampiamente usati nella letteratura di riferimento (R. Inglehart, 1997; F.Fukuyama, 1995; letter. sulla happiness e Easterlin paradox, 1974; Putnam,

⁵⁶ I dati provenienti da Eurostat sono riferiti alle Comunità Autonome per quanto riguarda la Spagna ed alle Regioni per quanto riguarda l'Italia. Eurostat ha creato la suddivisione territoriale di tipo NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) per realizzare un'uniformità nelle suddivisioni territoriali intra-nazionali al fine di produrre opportune statistiche regionali per la Comunità Europea. L'adozione ufficiale delle NUTS si ha con la norma: "Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS)". I criteri con cui si formano le aree appartenenti ai diversi livelli NUTS sono essenzialmente di due tipi: 1. *normativo*, relativo prevalentemente alla suddivisione amministrativa già presente nei singoli stati, tenendo conto delle dimensioni storiche, culturali e di numerosità della popolazione; 2. *analitico (o funzionale)*, aggregando in base a criteri geografici (es. altitudine opp. tipologia del suolo), o anche socio-economici. Per ragioni di carattere pratico e per rendere disponibili dati al fine di implementare relative politiche regionali, la nomenclatura NUTS attualmente è basata sulle divisioni istituzionali attualmente presenti negli stati (criterio normativo).

⁵⁷ Per quanto riguarda i dati messi a disposizione da Eurostat, si è proceduto inoltre ad aggregare i dati relativi alle province autonome di Trento e Bolzano (questo il dato messo a disposizione a livello NUTS 2) nella regione denominata Trentino Alto Adige in quanto così erano presenti nel data base della WVS. Inoltre, relativamente alla Spagna, per la frammentarietà dei dati disponibili per la Ciudad Autónoma de Ceuta e la Ciudad Autónoma de Melilla, si è deciso di escludere queste comunità dalle analisi svolte nel presente lavoro.

⁵⁸ Per gli indicatori economici si guardi l'appendice A1.1, mentre per quelli culturali l'appendice A1.2.

1993) ad eccezione dell'ultimo - che risulta essere specifico e caratterizzante il presente lavoro - (discussi nel paragrafo A.2.5).

Nella tabella che segue verranno presentate le principali statistiche descrittive ed una breve descrizione delle variabili utilizzate.

Tabella 2.1. Statistiche descrittive delle principali variabili utilizzate

Descrizione variabile	Nome Variabile	Media	Deviazione Standard	Min	Max
<i>Variabili Economiche</i>					
Numero di iscritti ai corsi universitari e post-universitari sulla popolazione fino a 40 anni	Alta_Formazione	10.04362	3.171353	1.434301	15.50661
Km di strade veloci sull'ampiezza territoriale	Infrastrutture	2.597118	1.603752	0.32683	8.084206
Livello di Reddito pro-capite superiore alla media di tutte le regioni analizzate.	Alto_Reddito	100	24.58434	60.47407	148.9729
Investimenti in beni tangibili in manifattura sul GDP	Invest_Manifattura	2.563818	1.213465	0.457904	5.86096
<i>Variabili Culturali</i>					
iscritto ad attività di azione politica locale – (impegno civico locale)	Imp_Locale	3.498241	5.538064	0.2659574	30
si ritiene di potersi fidare del prossimo	Fiducia	32.85906	8.36088	16.66667	55.55556
livello di soddisfazione nei confronti della vita	Soddisfazione	48.47979	8.527001	30	66.66666
si eseguono sempre le istruzioni al lavoro, indipendentemente da tutto	Com_Lavoro	34.19517	12.71935	12.5	65.4321
si intende trasferire ai figli il valore dell'indipendenza	Indipendenza	38.30957	10.97613	10	56.66667

Nota: i dati medi sono riferiti alle regioni e relativamente ai valori culturali si riferiscono a medie di percentuale di presenza, nel territorio regionale, di quel determinato tratto culturale.

A.2.3 L'analisi della correlazione canonica

L'analisi a cui si sono sottoposti gli indicatori economici e culturali, cercando di valutare la correlazione esistente tra i due tipi di indicatori, farà uso di una metodologia capace di informare sulla massima correlazione possibile fra la variabile “latente” *sviluppo economico*, espressione della combinazione lineare fra la variabili economiche utilizzate, e la variabile “latente” *cultura* a sua volta combinazione lineare degli indicatori culturali utilizzati. La tecnica statistica che verrà usata è la *Canonical Correlation* che permette di mettere in relazione due set di variabili e determinare la combinazione lineare, dei due set, tale da massimizzare la correlazione presente fra la due variabili latenti, espressione ognuna del set di variabili di riferimento. Tale tecnica statistica viene solitamente usata in ambito medico, psicologico e sociologico, ambiti in cui spesso un fenomeno può essere rappresentato solo attraverso l'analisi congiunta di set di indicatori di caratteristiche diverse (es. individuali e ambientali – si pensi a tal proposito alla salute che dipende sia da comportamenti direttamente imputabili all'individuo e sia da situazioni contestuali relative all'ambiente in cui l'individuo si trova a vivere).

La tecnica usata ha la capacità, pertanto, di mettere in relazione una pluralità di tipi di variabili con caratteristiche differenti per lo studio di fenomeni complessi; tuttavia porta con sé il limite di riuscire solo a cogliere relazioni di tipo lineari fra le variabili studiate.

Nel nostro caso, attraverso l'applicazione della tecnica appena menzionata, nell'analisi che segue, come già espresso in precedenza, si utilizzano indicatori provenienti da due set di variabili differenti (*gli indicatori economici e gli indicatori culturali*), tesi a cogliere aspetti caratterizzanti lo sviluppo economico sia da un punto di vista “strutturale” che da un punto di vista “culturale” per le varie regioni, italiane e spagnole, oggetto di studio.

Attraverso l'analisi della correlazione canonica si sono ottenuti i risultati che presentiamo di seguito (Fig. A.2.1).

Fig. A.2.1 L'analisi della correlazione canonica: risultati

Linear combinations for canonical correlations					Number of obs = 37	
	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
u1						
Alta_Forma-e	-.0367446	.0430635	-0.85	0.399	-.1240814	.0505922
Infrastrut-e	.004415	.0848909	0.05	0.959	-.1677517	.1765817
Alto_Reddito	.0366636	.0056378	6.50	0.000	.0252296	.0480976
Invest_Man-a	.2550071	.1134021	2.25	0.031	.0250171	.4849972
v1						
Imp_Locale	.0702546	.0324331	2.17	0.037	.0044772	.136032
Fiducia	.0651681	.0160698	4.06	0.000	.0325771	.0977591
Soddisfazi-e	.0590372	.0166708	3.54	0.001	.0252273	.0928471
Com_Lavoro	-.0451591	.0105304	-4.29	0.000	-.0665158	-.0238024
Indipendenza	.0159746	.0132939	1.20	0.237	-.0109867	.0429359
u2						
Alta_Forma-e	.3181073	.0816022	3.90	0.000	.1526103	.4836043
Infrastrut-e	-.1565443	.1608622	-0.97	0.337	-.4827878	.1696993
Alto_Reddito	.0121973	.0106833	1.14	0.261	-.0094693	.0338639
Invest_Man-a	-.4269318	.2148888	-1.99	0.055	-.8627464	.0088828
v2						
Imp_Locale	-.0871792	.0614584	-1.42	0.165	-.2118226	.0374642
Fiducia	-.0238685	.030451	-0.78	0.438	-.0856261	.0378891
Soddisfazi-e	-.0316013	.0315899	-1.00	0.324	-.0956685	.032466
Com_Lavoro	-.0140745	.0199544	-0.71	0.485	-.054544	.0263949
Indipendenza	.0787197	.025191	3.12	0.004	.0276299	.1298094
u3						
Alta_Forma-e	.0723494	.0999426	0.72	0.474	-.1303436	.2750425
Infrastrut-e	-.3393567	.1970166	-1.72	0.094	-.7389248	.0602115
Alto_Reddito	-.0080861	.0130844	-0.62	0.540	-.0346224	.0184502
Invest_Man-a	.5908483	.2631859	2.24	0.031	.0570826	1.124614
v3						
Imp_Locale	-.1352074	.0752714	-1.80	0.081	-.2878649	.0174501
Fiducia	-.0006244	.037295	-0.02	0.987	-.0762622	.0750135
Soddisfazi-e	.0840801	.0386899	2.17	0.036	.0056134	.1625467
Com_Lavoro	-.001571	.0244393	-0.06	0.949	-.0511362	.0479941
Indipendenza	-.0462189	.0308528	-1.50	0.143	-.1087913	.0163534
u4						
Alta_Forma-e	.055266	.1979237	0.28	0.782	-.3461419	.456674
Infrastrut-e	.5394466	.3901664	1.38	0.175	-.2518476	1.330741
Alto_Reddito	-.0184725	.0259119	-0.71	0.481	-.0710243	.0340793
Invest_Man-a	.4149368	.5212063	0.80	0.431	-.6421185	1.471992
v4						
Imp_Locale	-.0464587	.1490655	-0.31	0.757	-.3487776	.2558601
Fiducia	.1005225	.0738581	1.36	0.182	-.0492687	.2503137
Soddisfazi-e	-.0302976	.0766204	-0.40	0.695	-.1856909	.1250957
Com_Lavoro	.0164033	.0483989	0.34	0.737	-.0817541	.1145608
Indipendenza	-.0052821	.0611	-0.09	0.932	-.1291987	.1186345

(Standard errors estimated conditionally)

Canonical correlations:
0.8070 0.5849 0.5074 0.2850

Tests of significance of all canonical correlations

	Statistic	df1	df2	F	Prob>F
Wilks' Lambda	.156501	20	93.8154	3.5148	0.0000 a
Pillai's trace	1.33214	20	124	3.0958	0.0001 a
Lawley-Hotelling trace	2.82293	20	106	3.7404	0.0000 a
Roy's largest root	1.86764	5	31	11.5794	0.0000 u

e = exact, a = approximate, u = upper bound on F

Dall'analisi sopra riportata si evince che, la prima coppia di variabili canoniche u_1/v_1 (le variabili "latenti" sintesi delle caratteristiche dei due rispettivi set di variabili economiche e culturali utilizzati) con un livello di correlazione dell' 80%, risulta così caratterizzata:

- Lo "sviluppo economico" (u_1), dal *reddito pro-capite* sopra le media e dagli *investimenti* in capitale fisico nell'industria manifatturiera (*le uniche statisticamente significative*), tutte aventi segno positivo;
- La "variabile culturale" (v_1), dalla numerosità di persone che prestano lavoro non pagato in associazioni di gruppi civici di *azione locale* (es. associazioni di consumatori - partecipazione al governo diffuso – capitale sociale), dalla diffusione della *fiducia* verso gli altri, dalla *soddisfazione* nei confronti della propria vita, con segno positivo e dall'*atteggiamento completamente a-critico* nell'eseguire i compiti lavorativi, con segno negativo.

L'informazione che si può trarre dall'analisi della prima coppia di variabili canoniche, è quando la variabile canonica relativa allo sviluppo economico cresce (condizionata positivamente dal crescere del reddito pro-capite e degli investimenti fisici nell'industria manifatturiera cresce), cresce anche la correlata variabile canonica relativa ai tratti culturali (condizionata positivamente dalla presenza nella popolazione dei tratti culturali relativi all'impegno civico, dalla presenza di fiducia e di soddisfazione nella vita e negativamente dall'atteggiamento a-critico nei confronti dei compiti da svolgere sul posto di lavoro), o il viceversa, visto che la correlazione non ci informa sul nesso di causalità presente fra le variabili. In particolare si osserva che il comportamento a-critico nei confronti dei compiti da svolgere sul posto di lavoro, elemento caratteristico introdotto dal presente contributo, potrebbe sottintendere comportamenti diffusi, nelle popolazioni analizzate, di disinteresse, apatia o di cieca obbedienza priva di creatività, elementi che risulterebbero associarsi a prevalere nelle regioni meno economicamente sviluppate.

Proseguendo nell'analisi dei risultati ottenuti, osserviamo che la seconda coppia di variabili canoniche (u_2/v_2), dando informazioni su aspetti diversi da quelli appena descritti (condizione di ortogonalità fra le variabili canoniche), ci informa, con un livello di correlazione del 58%, su un altro tipo di legame esistente fra i due set di variabili analizzate, che si ha quando risultano caratterizzate:

- Lo "sviluppo economico" (u_2) dalla variabile "crescita del livello dell'*alta formazione*", unica variabile statisticamente significativa rappresentante il numero di persone iscritte a corsi d'istruzione di livello universitario e post-universitario;

- La “variabile culturale” (v_2), dalla propensione all'*indipendenza* dovuta a trasmissione educativa;

Commentando con una battuta sintetica questi ultimi risultati si potrebbe dire che: “*l’alta formazione ti rende indipendente*” oppure “*chi è indipendente è attratto dalla formazione a livelli sempre più elevati*”, visto che la correlazione non ci informa sul nesso di causalità presente fra le variabili.

In sostanza, i risultati appena evidenziati ci dicono che le variabili canoniche v_1 e v_2 si muovono nella stessa direzione anche quando la variabile canonica di sviluppo economico, viene caratterizzata dalla variabile relativa all’alta formazione (assunta con segno positivo), e l’altra variabile canonica inerente i tratti culturali, dal valore culturale relativo all’importanza di tramandare ai figli una educazione improntata all’indipendenza (con segno positivo).

Infine, nel considerare ancora i risultati presentati (fig. A.2.1), si osserva che le variabili canoniche u_3/v_3 e u_4/v_4 non avendo variabili statisticamente significative, non danno la possibilità di ulteriori commenti, lasciando le riflessioni a quanto precedentemente esposto.

A.2.4 Gli “indicatori economici”

Gli indicatori economici sono organizzati e scelti considerando l’aspetto caratteristico che maggiormente pongono in evidenza. In particolare si vogliono cogliere quegli aspetti dello sviluppo economico che possano essere caratterizzanti per una determinata area territoriale di interesse.

Come *indicatore economico* si è scelto di utilizzare il **GDP pro-capite**, spesso utilizzato per evidenziare la ricchezza pro-capite prodotta da un territorio. Pur nella sua indicazione approssimata, in quanto presuppone una equa re-distribuzione del GDP all’interno della popolazione della area geografica di riferimento, tale indicatore viene in letteratura utilizzato proprio come indicatore principale per segnalare il livello di sviluppo economico raggiunto da un determinato territorio. Per la determinazione di tale indicatore, si è utilizzata la media mobile fra gli anni 2002 e 2005 del rapporto fra il GDP e la popolazione nelle regioni oggetto di studio, al fine di cogliere un dato depurato da eventuali e possibili problemi congiunturali, capace così, di fotografare il più fedelmente possibile la reale situazione economica. I dati delle singole regioni sono stati poi rapportati al valore medio complessivo ottenuto per tutte le regioni analizzate. In merito agli anni considerati, si informa che la scelta è ricaduta su quelli successivi al 2001 per avere la disponibilità dei dati per la quasi totalità degli indicatori utilizzati, per tutte le regioni studiate, così da uniformarne l’orizzonte temporale di riferimento e di analisi.⁵⁹

Come *indicatore di capitale umano* si è scelto di utilizzare l’indicatore “**Alta Istruzione**” calcolato come il totale degli iscritti ad un corso universitario o post-universitario sul totale della popolazione regionale fra i 18 e i 40 anni di età, e sempre come dato medio del periodo fra il 2003 ed il 2005 (per il periodo 2002 non sono presenti i dati per l’Italia delle province autonome di Trento e Bolzano e della Regione Calabria). Attraverso un indicatore così costruito si cerca di cogliere la reale presenza della scolarizzazione avanzata sulla popolazione in età utile per il tipo di scolarizzazione esaminata. La scelta di considerare solo i livelli di scolarizzazione relativi all’istruzione universitaria e post-universitaria risiede nella convinzione che l’incrementarsi di una scolarizzazione di livello avanzato possa risultare un importante investimento per il mantenimento di un più elevato livello di sviluppo economico regionale raggiunto, o per il suo più rapido raggiungimento grazie alle conoscenze di alto livello diffuse ed apprese nella

⁵⁹ Si fa notare, ad esempio che, per le province autonome di Trento e Bolzano (nel presente lavoro aggregate sotto la voce regione Trentino Alto Adige) per molti indicatori i dati sono disponibili solo dal 2002 in poi.

regione. In sostanza si ritiene che una più alta scolarizzazione è una risorsa economica da poter utilizzare per mantenersi e/o raggiungere livelli di sviluppo più elevati.⁶⁰

Relativamente all'*indicatore di capitale fisico* vengono utilizzati “**Gli investimenti lordi in beni tangibili**”. L'indicatore così denominato viene calcolato come il rapporto fra gli investimenti lordi in beni tangibili relativi a tutti i settori produttivi inseriti nella classificazione NACE sul GDP regionale, nel periodo 2002-2005. L'indicatore costruito informa sulla percentuale di prodotto interno lordo che viene destinata agli investimenti, una variabile che risulta fra le più indicative della “spinta” all'innovazione inteso come fattore determinante di ogni processo di sviluppo economico. Risulta pertanto evidente che maggiore è il rapporto sottostante l'indicatore del capitale fisico e potenzialmente maggiore sarà il livello di sviluppo economico raggiungibile e mantenibile.

Come *indicatori di densità infrastrutturali* sul territorio, importante elemento di sviluppo economico presente e potenziale, si è scelto il livello di strade veloci presenti sul territorio. Soprattutto considerando il potenziale di sviluppo sottostante l'indicatore analizzato, si è scelto di analizzare la presenza di infrastrutture e non il loro effettivo utilizzo (es. numero di viaggiatori) poiché ritenuto più adatto a fotografare l'infrastrutturizzazione regionale. L'indicatore “**Densità Infrastrutture viarie veloci**”, viene calcolato come media fra gli anni 2002 e 2004 del solo valore delle strade veloci (in eurostat: Motorways) sulla superficie regionale espressa in km².

⁶⁰ Si osserva inoltre che vista l'età elevata della scuola dell'obbligo, nei paesi analizzati, il numero di iscritti per i livelli scolastici più bassi risulterebbe poco informativo.

A.2.5 Gli “indicatori culturali”

Gli indicatori culturali, estratti dal *data base* della World Value Survey relativo alle interviste condotte per ciascun paese fra gli anni 1999-2004, hanno lo scopo di evidenziare tratti caratteristici relativi ad atteggiamenti e valori presenti in una determinata area geografica che possono risultare correlati allo sviluppo economico riscontrato nell'aria medesima. La loro scelta pertanto segue sia la letteratura di riferimento (Putnam R. D., Inglehart R., Tabellini G., Guiso L. Sapienza P. e Zingales L., Cartocci R.) che la scelta operata nel presente lavoro di esplorare tratti culturali nuovi non ancora studiati che possano custodire importanti informazioni, utili per approfondire la comprensione dei meccanismi attraverso cui una regione raggiunge livelli di sviluppo più avanzati.

L'indicatore culturale scelto per cogliere l'aspetto relativo alla presenza di *capitale sociale* nella regione fa riferimento al numero di persone che svolgono lavoro non pagato nei gruppi di azione locale. La batteria di domande da cui si trae la presente informazione è quella presente nel *data base* della *World Value Survey* attraverso le quali si chiede all'intervistato di segnalare se svolge lavoro non pagato per alcune delle associazioni menzionate. Solitamente in letteratura (Putnam, 1993; Cartocci, 2007) viene utilizzato il set di domande relative all'appartenenza o meno alle diverse tipologie di associazioni menzionate nel questionario, tuttavia nel presente lavoro si è fatta la scelta di utilizzare questo diverso set di domande poiché si ritiene possa meglio cogliere l'effettivo impegno dedicato ad attività associazionistiche, strumento attraverso il quale si può veicolare la formazione di capitale sociale ritenuto oramai un punto di forza di una determinata area territoriale. La scelta dell'indicatore analizzato cerca di cogliere soprattutto l'aspetto relativo all'interesse civico del rispondente inteso come concreto impegno dello stesso in associazioni locali, per cui si sono analizzate le risposte registrando solo gli intervistati che hanno dichiarato di svolgere o meno lavoro non pagato per: *Local political action groups*. L'indicatore è calcolato come il numero di persone che ha risposto di svolgere lavoro non pagato per la categoria rispetto al numero totale delle persone intervistate, ed aggregate poi per la variabile territoriale relativa alla regione in cui viene condotta l'intervista. Si ottiene così un dato di sintesi che ci informa sulla percentuale di persone che, nelle varie regioni oggetto di studio, dichiara di svolgere lavoro non pagato per la categoria scelta.

Il tratto culturale catturato dal successivo indicatore è relativo al concetto di *fiducia generalizzata*. Un concetto questo ritenuto molto importante e particolarmente corre-

lato con i più alti livelli di sviluppo economico (Fukuyama, 1999). La domanda utilizzata è la seguente:

“Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?” le possibili risposte sono:

1 'Most people can be trusted'

2 'Can't be too careful'

L'indicatore estratto rappresenterà la percentuale di persone che ritengono si debba avere fiducia negli altri e verrà chiamato **“Fiducia”**: sarà calcolato come il numero di persone che in ciascuna regione avrà risposto *'Most people can be trusted'* sul totale degli intervistati regionali.

L'indicatore seguente riguarda una domanda molto utilizzata dalla letteratura sulla Happiness and Economics (Bruni, 2004). Una letteratura che prendendo slancio dalle analisi di Easterlin (1974) e da suo famoso paradosso studia la relazione esistente fra sviluppo economico e felicità, quest'ultima ritenuto un obiettivo a cui tendere in accordo ad un modo più umanizzato ed umanizzante di guardare all'economia (Zamagni, 2006). La sensazione, quindi, di essere *soddisfatti o meno della propria vita* viene catturata utilizzando la seguente domanda:

“All things considered, how satisfied are you with your life as a whole these days?” con una scala di risposta che va da 1 (*Dissatisfied*) a 10 (*Satisfied*)

L'indicatore che si chiamerà **“Happiness”**, in omaggio alla letteratura di riferimento, sarà calcolato come il numero delle risposte sopra il valore medio (il livello medio fra tutti gli intervistati italiani e spagnoli è: 7,09) sul totale degli intervistati, in ciascuna regione. L'indicatore rappresenterà pertanto, per ciascuna regione, la percentuale di persone che si dichiarano più felici della media.

Per investigare poi sull'*atteggiamento* tenuto nei confronti delle *istruzioni date al lavoro*, un tratto culturale che può celare interessanti informazioni circa la possibilità di implementazione dei più adeguati sistemi di organizzazione del lavoro per ottimizzare i processi lavorativi e la relativa produttività, si utilizza la domanda:

“People have different ideas about following instructions at work. Some say that one should follow one's superior's instructions even when one does not fully agree with them. Others say that one should follow one's superior's instructions only when one is convinced that they are right. With which of these two opinions do you agree?” le possibili risposte esprimibili sono:

1 'Follow instructions'

2 *'Must be convinced first'*

3 *'Depends'*

L'indicatore estratto dalla presente domanda è relativo al numero di persone che risponde *'Follow instructions'* sul totale degli intervistati per regione. Il nome dato all'indicatore è **“Seguire le istruzioni a lavoro”** che rappresenterà la percentuale regionale di coloro i quali considerano giusto seguire le istruzioni fornite a lavoro così come vengono date dai responsabili.

Per analizzare i *valori tramandati* da una generazione all'altra si utilizzerà il set di domande comunemente usato in letteratura (Tabellini G. 2005, Guiso Sapienza Zingales, 2006) e che investiga proprio sui valori ritenuti più importanti da trasmettere ai figli. La domanda che si utilizza è:

“Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?” le possibili risposte sono:

1. *Good manners*
2. *Independence*
3. *Hard work*
4. *Feeling of responsibility*
5. *Imagination*
6. *Tolerance and respect for other people*
7. *Thrift saving money and things*
8. *Determination perseverance*
9. *Religious faith*
10. *Unselfishness*
11. *Obedience*

L'indicatore scelto da questo set guarda al numero di coloro che hanno scelto il valore della indipendenza, come importante tratto culturale da tramandare, per cui ci informerà sulla percentuale di persone che ritengono importante tramandare questo determinato valore ai figli, calcolati come il numero delle persone che hanno segnato essere importante il valore sul totale degli intervistati, in ogni regione.

A. 3 I Paesi analizzati nell'analisi macroeconomica

1. Austria	10. India	19. Poland
2. Belgium	11. Ireland	20. Portugal
3. Canada	12. Italy	21. Spain
4. Chile	13. Japan	22. Sweden
5. China	14. Korea, Republic of	23. Turkey
6. Denmark	15. Mexico	24. United Kingdom
7. Finland	16. Netherlands	25. United States
8. France	17. Nigeria	
9. Iceland	18. Norway	

A. 4 I valori individuati per l'analisi macroeconomica e i corrispondenti indicatori nella World Value Survey

Valore Individuato	Domanda in World Value Survey
Determinazione	<i>Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?: Determination, Perseverance</i>
Importanza nella vita dell'amicizia	<i>For each of the following aspects, indicate how important it is in your life. Would you say it is: Friends</i>
Comportamento civico	<i>è rappresentato da un indice che aggrega le risposte date ai seguenti quesiti: " Please tell me for each of the following statements whether you think it can always be justified, never be justified, or something in between." 1. Claiming government benefits to which you are not entitled 2. Avoiding a fare on public transport 3. Cheating on taxes if you have a chance</i>
Importanza nella vita data al lavoro	<i>For each of the following aspects, indicate how important it is in your life. Would you say it is: Work</i>
Cooperazione nel lavoro	<i>Here are some more aspects of a job that people say are important. Please look at them and tell me which ones you personally think are important in a job?: Pleasant people to work with</i>
Buone Maniere	<i>Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?: Good Manners</i>
Tolleranza	<i>Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?: Tolerance and respect for other people</i>
Solidarietà	<i>Please look carefully at the following list of voluntary organisations and activities and say...which, if any, do you belong to?: Social welfare services for elderly, handicapped or deprived people</i>
Fidarsi ed essere affidabili	<i>Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?</i>
Indipendenza	<i>Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?: Independence</i>
Responsabilità	<i>Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?: Feeling of Responsibility</i>

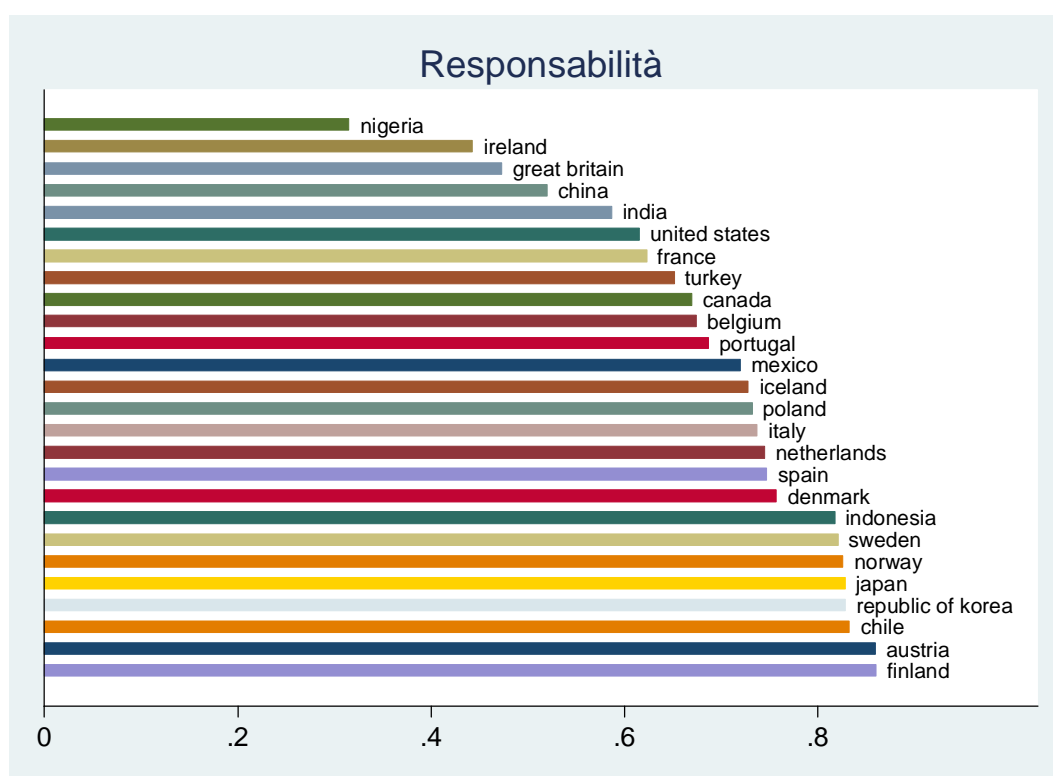
A. 5 Analisi della correlazione fra regressori nell'analisi macroeconomica

	gdp_i	prezzo_i	scuola_p	scuola_s	deter	amici	civico	lavoro	b_man	toller	fiducia	auton	respo
gdp_i	1												
prezzo_i	0.5922	1											
scuola_p	0.1345	-0.1312	1										
scuola_s	0.8838	0.5698	0.1837	1									
deter	0.4865	0.3587	-0.0531	0.4886	1								
amici	0.4651	0.4619	-0.2035	0.3369	0.1851	1							
civico	-0.0795	-0.0228	-0.2442	-0.0908	0.2857	0.0856	1						
lavoro	-0.5781	-0.3688	-0.297	-0.6196	-0.3314	-0.06	0.0024	1					
b_man	-0.0984	0.1578	-0.2494	-0.2365	-0.0041	0.2697	0.208	0.0663	1				
toller	0.5371	0.3956	-0.0244	0.5379	0.1644	0.3819	-0.2013	-0.3606	0.0114	1			
fiducia	0.4379	0.3567	-0.1488	0.4942	0.6107	0.3365	0.2169	-0.3353	-0.1532	0.3001	1		
auton	0.4891	0.3186	-0.0118	0.5018	0.9565	0.2123	0.3195	-0.3586	0.0146	0.2121	0.6942	1	
respo	0.5599	0.3898	0.2447	0.5649	0.5523	0.1202	-0.0249	-0.3245	-0.0038	0.3902	0.3453	0.5623	1

A. 6 La diffusione di alcuni valori culturali nei paesi studiati dall'analisi macroeconomica.

Di seguito si mostrano i grafici che contengono il dato relativo alla diffusione percentuale dei diversi valori culturali studiati: *Responsabilità*, *Fiducia*, *Tolleranza*, *Buone maniere*, importanza del *Lavoro* nella vita, *Senso Civico* ed importanza dell'*Amicizia* nella vita.

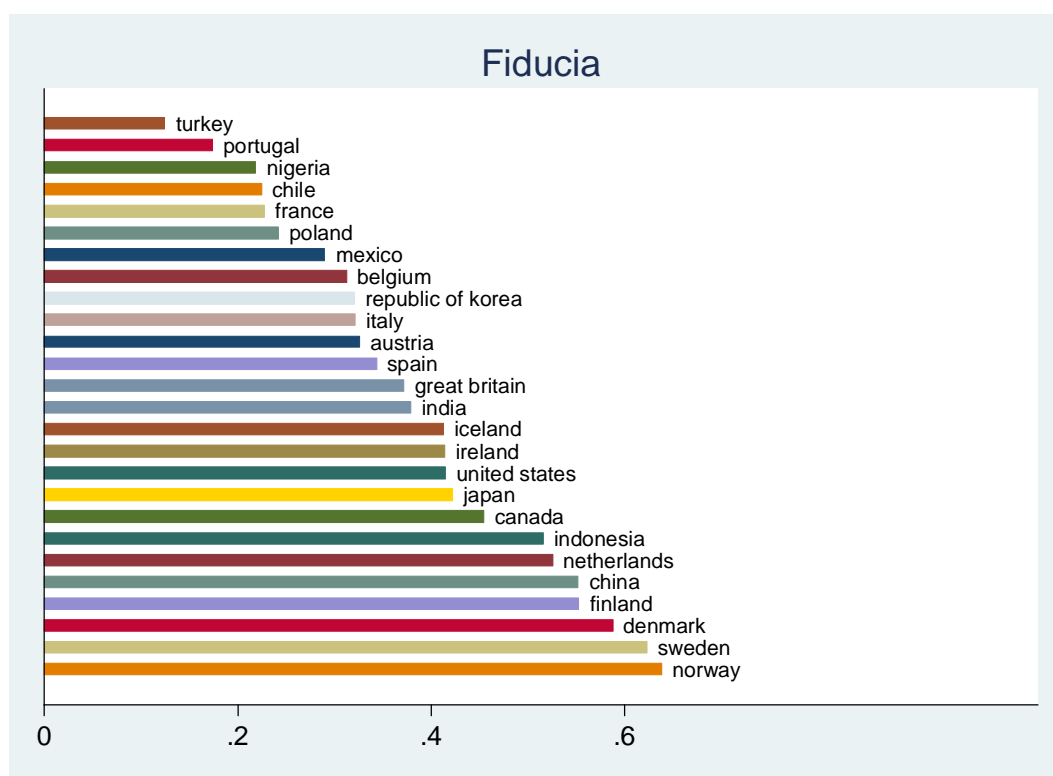
Grafico A.6.1. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: Responsabilità



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore della responsabilità, non sembra mostrare una caratteristica particolare in termini di sviluppo economico, risultando molto diffuso sia fra i paesi più sviluppati che fra quelli meno sviluppati.

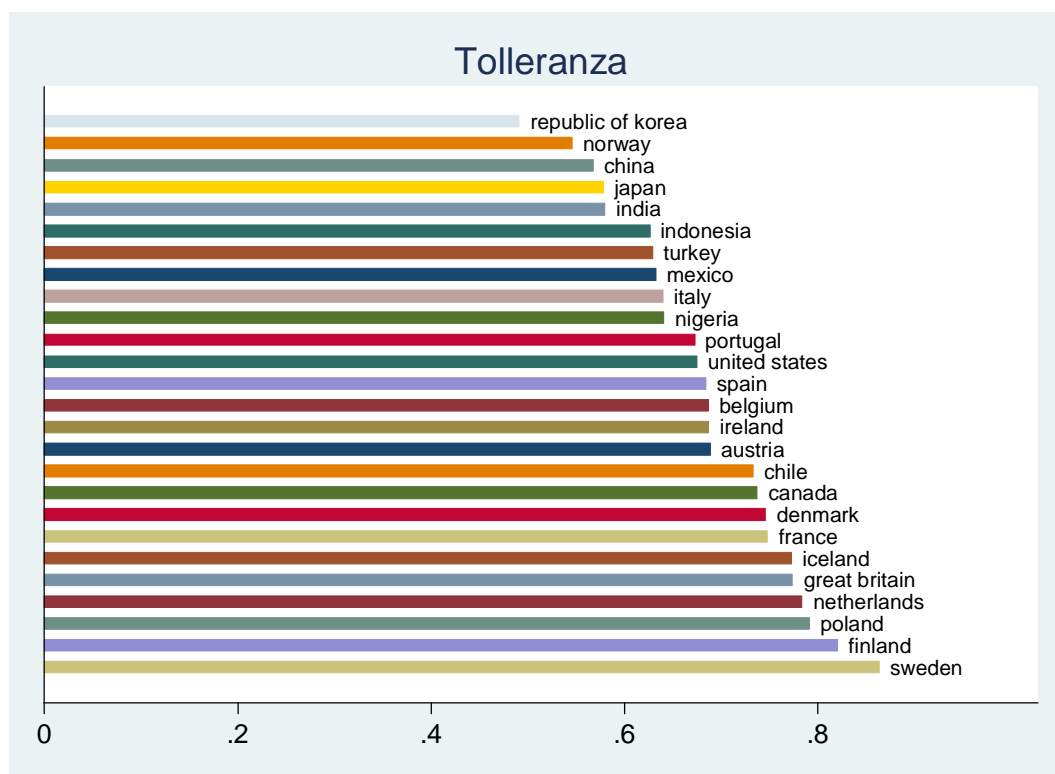
Grafico A.6.2. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: Fiducia



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore della fiducia, sembra mostrare una caratterizzazione particolare in termini di sviluppo economico, infatti, risulta molto diffuso proprio in quei paesi che sono più sviluppati ed in particolare nei paesi nord europei come la Norvegia, la Svezia, la Danimarca e la Finlandia.

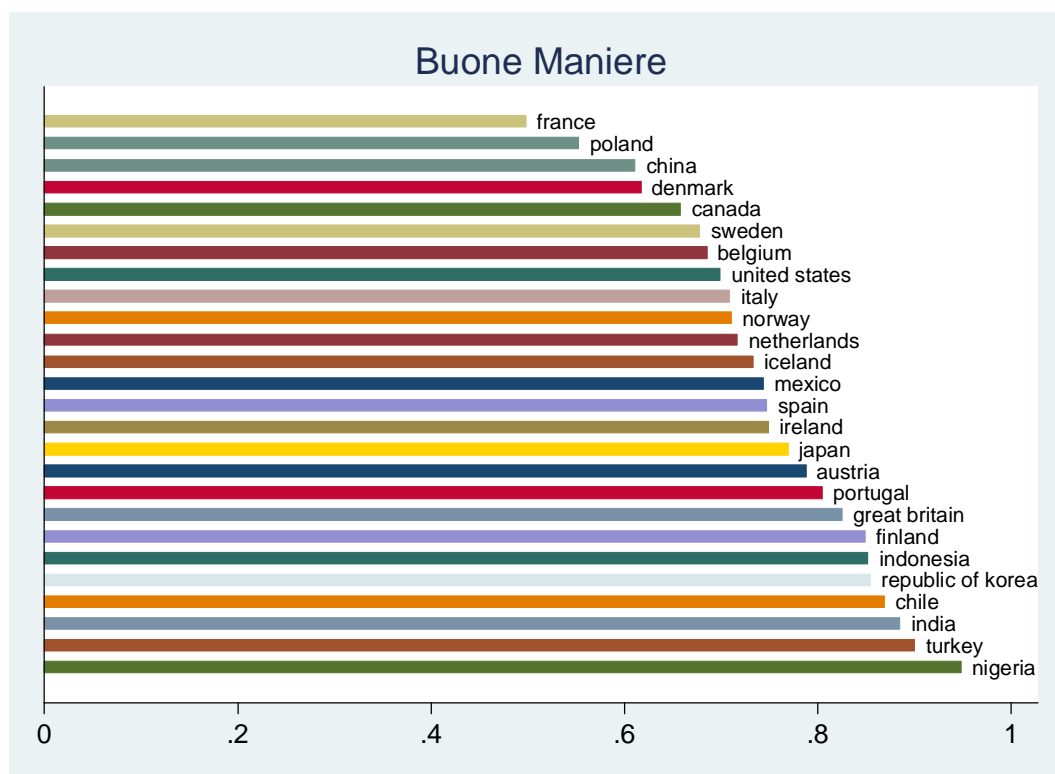
Grafico A.6.3. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: Tolleranza



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Anche il valore della tolleranza, come quello della fiducia visto nel precedente grafico, ad eccezione dei dati relativi alla Polonia, alla Norvegia ed al Giappone, sembra essere particolarmente diffuso nei paesi economicamente più avanzati.

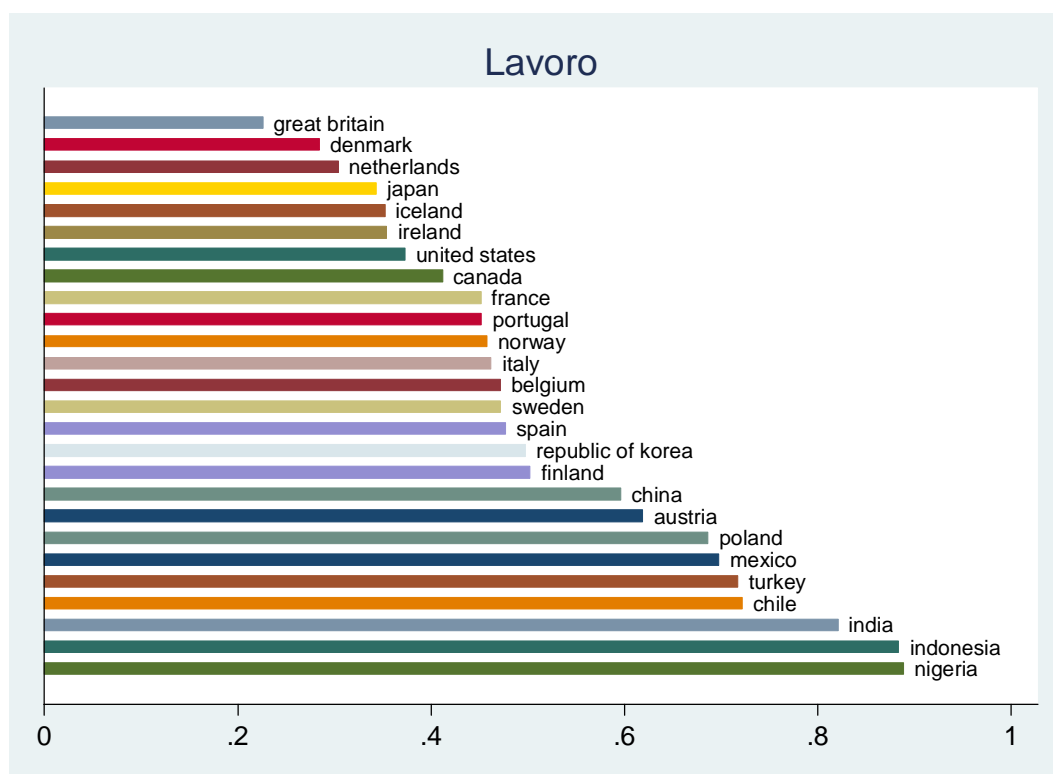
Grafico A.6.4. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: Buone Maniere



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il dato relativo al valore culturale teso a cogliere l'importanza dell'educare alle buone maniere, sembra essere in contro tendenza rispetto a quanto precedentemente osservato, risultando più presente, ad eccezione dei valori relativi al Giappone, all'Austria, alla Gran Bretagna ed alla Finlandia, nei paesi che sembrano economicamente meno sviluppati.

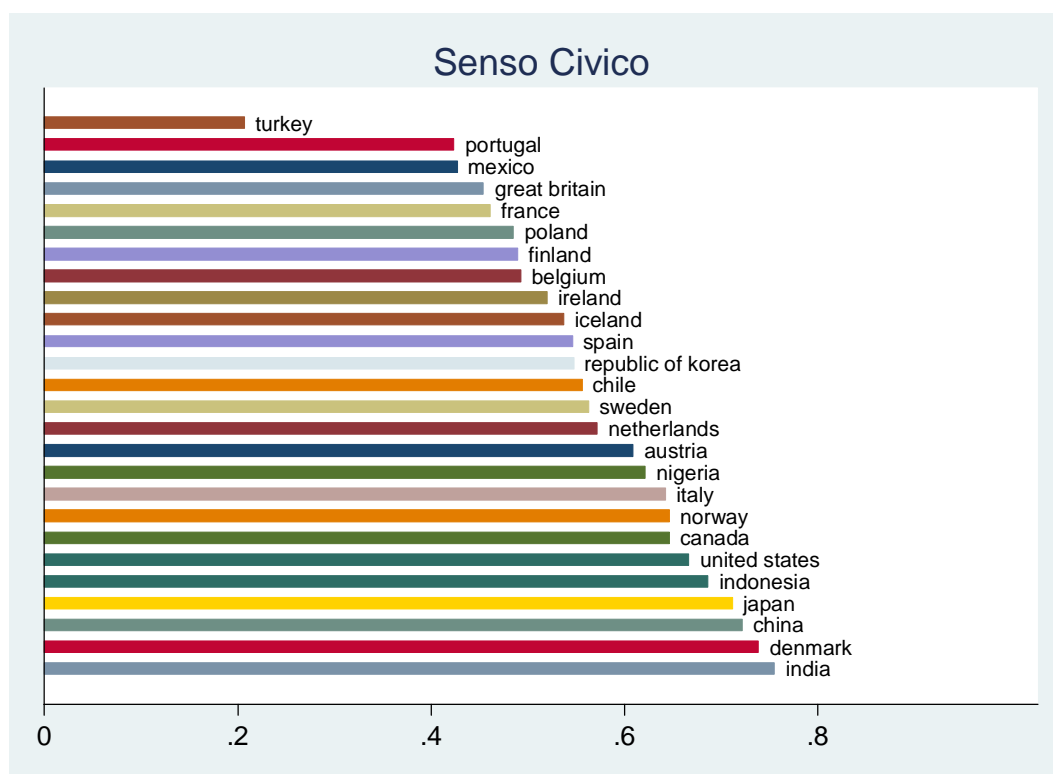
Grafico A.6.5. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: importanza del Lavoro nella vita



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Per quanto riguarda l'importanza del lavoro nella vita, si osserva un andamento che ad un primo esame sembrerebbe contro intuitivo, poiché mostra una sua più larga diffusione nei paesi meno sviluppati, ad eccezione forse del solo valore relativo all'Austria. Ci si sarebbe aspettati, probabilmente, una sua più larga diffusione, invece, fra i paesi economicamente più avanzati in cui la "cultura del lavoro" dovrebbe essere più presente e pertanto più diffusa. Il dato, tuttavia coglie, molto probabilmente, il *bisogno di lavorare* non ancora soddisfatto e pertanto più sentito e diffuso proprio nei paesi meno sviluppati.

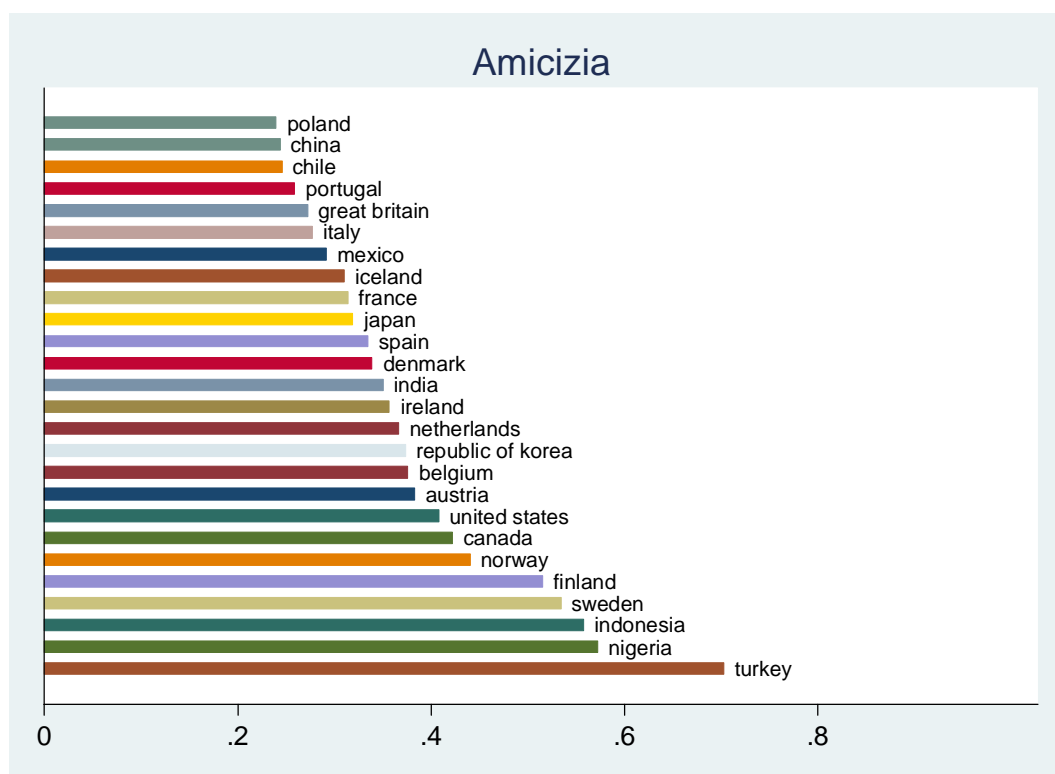
Grafico A.6.6. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: Senso Civico



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

La diffusione del senso civico sembra essere caratteristica dei paesi economicamente più sviluppati o di quelli con una rapida dinamica di crescita economica, come fra gli altri l'India e la Cina, suggerendo un suo importante coinvolgimento nei processi di sviluppo.

Grafico A.6.7. Percentuale di diffusione, nei paesi oggetto di studio, del valore: importanza dell'Amicizia nella vita

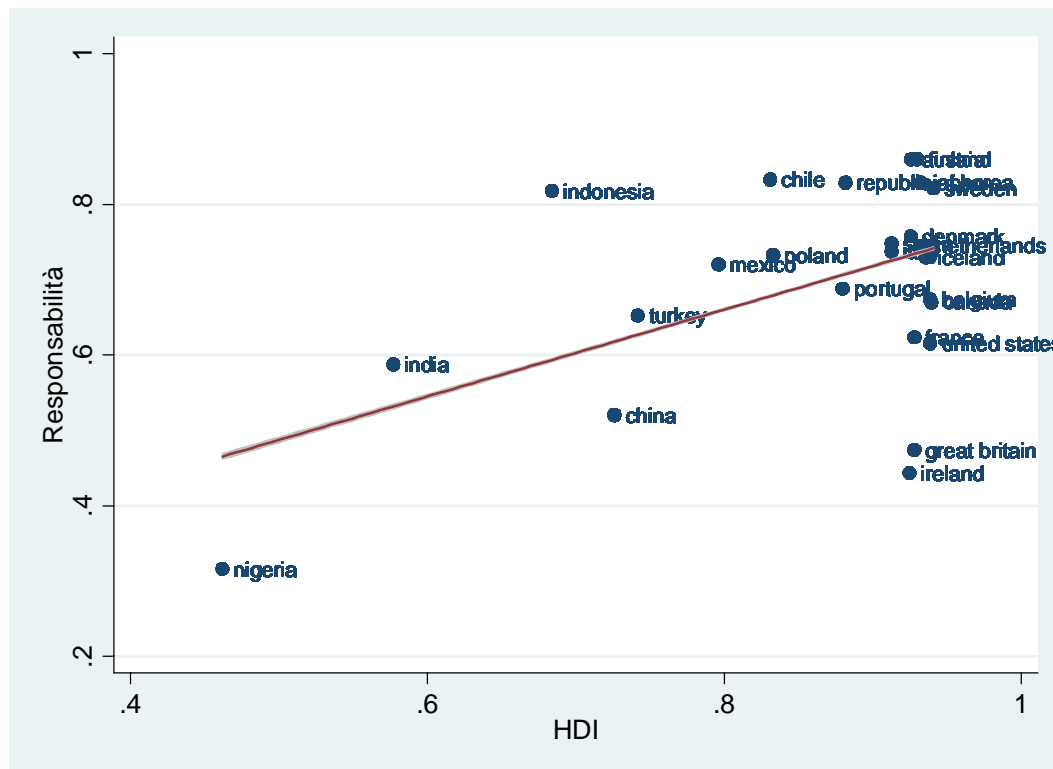


Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore che ci riferisce sull'importanza attribuita all'Amicizia nella vita, non sembra mostrare una caratterizzazione particolare in termini di sviluppo economico, risultando molto diffuso sia fra i paesi più sviluppati che fra quelli meno sviluppati.

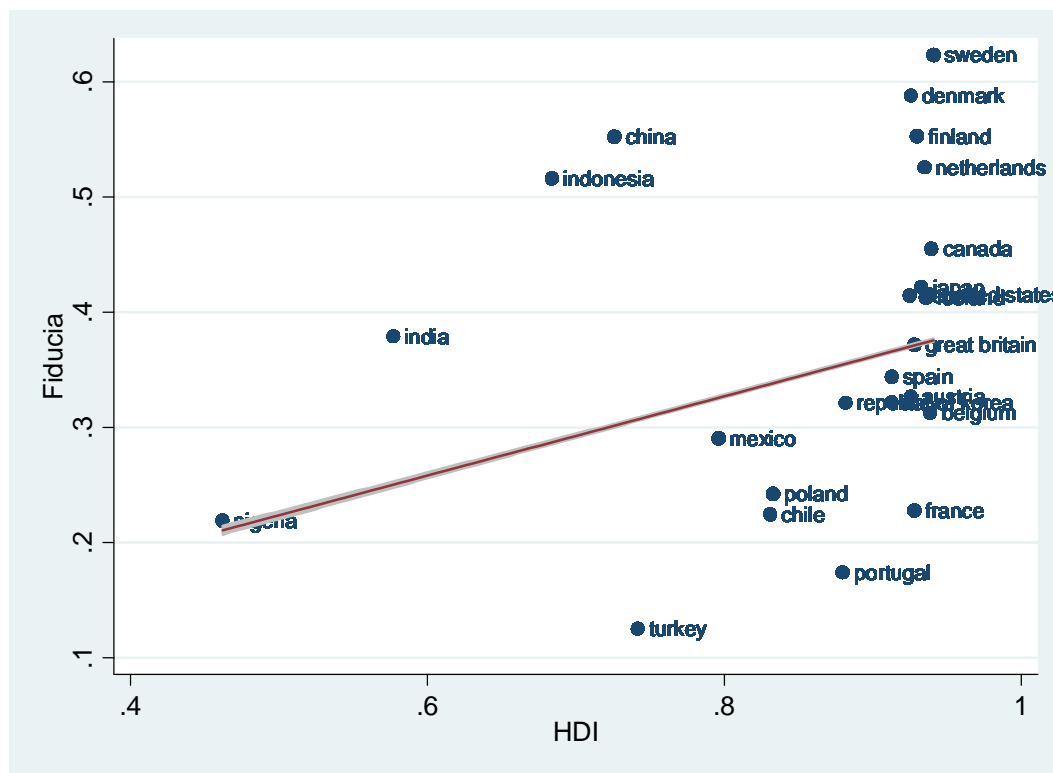
A. 7 Valori Culturali e Indice di Sviluppo Umano (HDI) nell'analisi macroeconomica

Grafico A.7.1 – HDI e Responsabilità



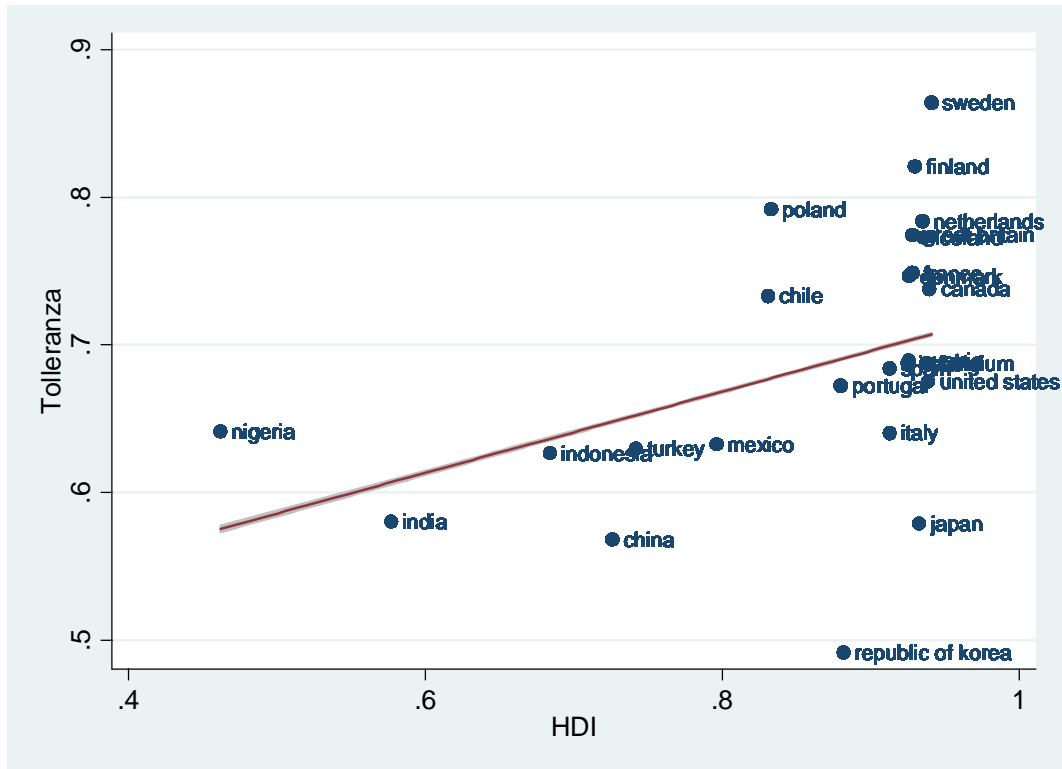
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.2 – HDI e Fiducia



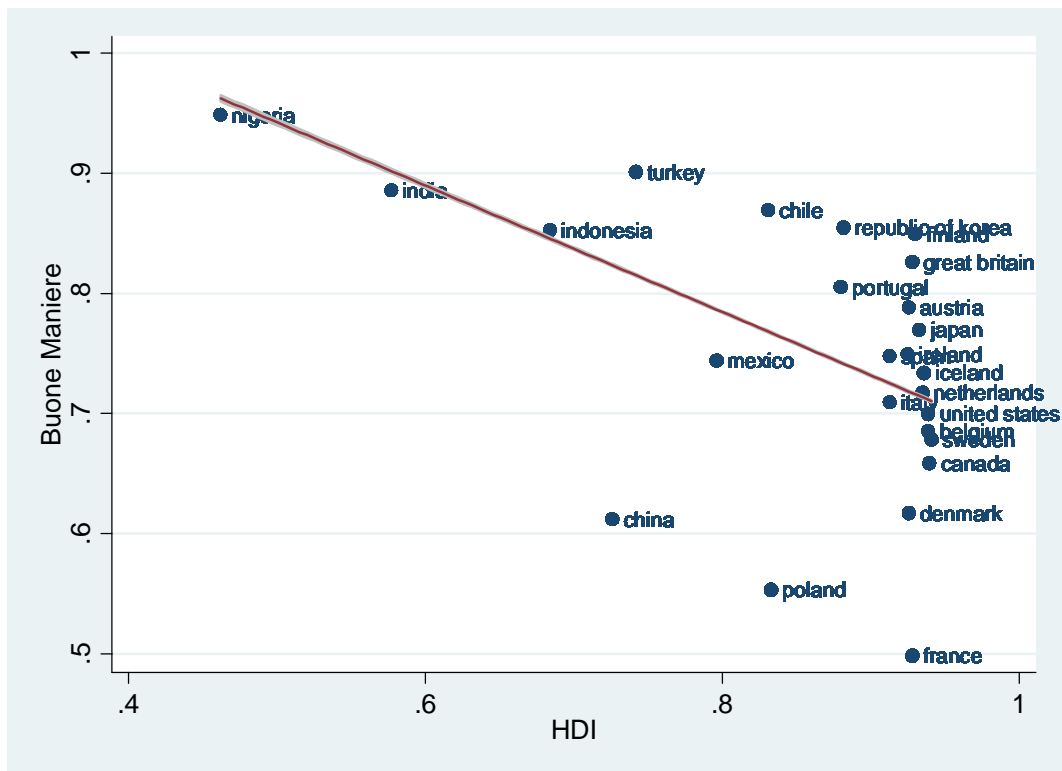
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.3 - HDI e Tolleranza



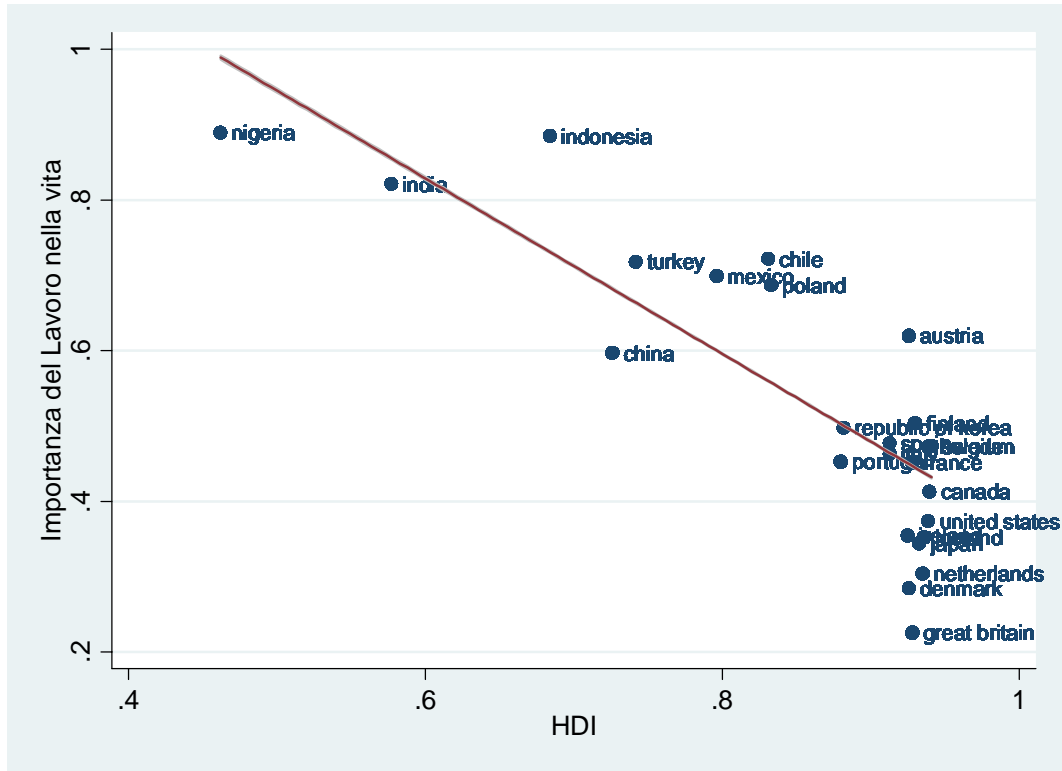
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.4 - HDI e Buone maniere



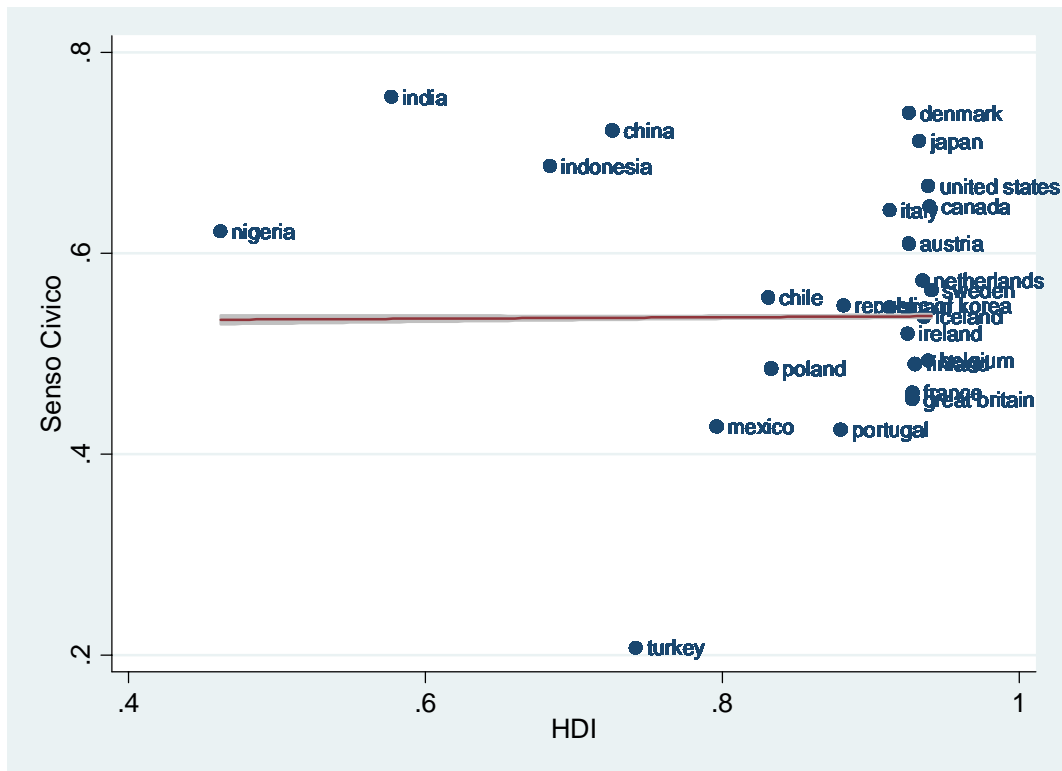
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.5 – HDI e Importanza del Lavoro nella vita



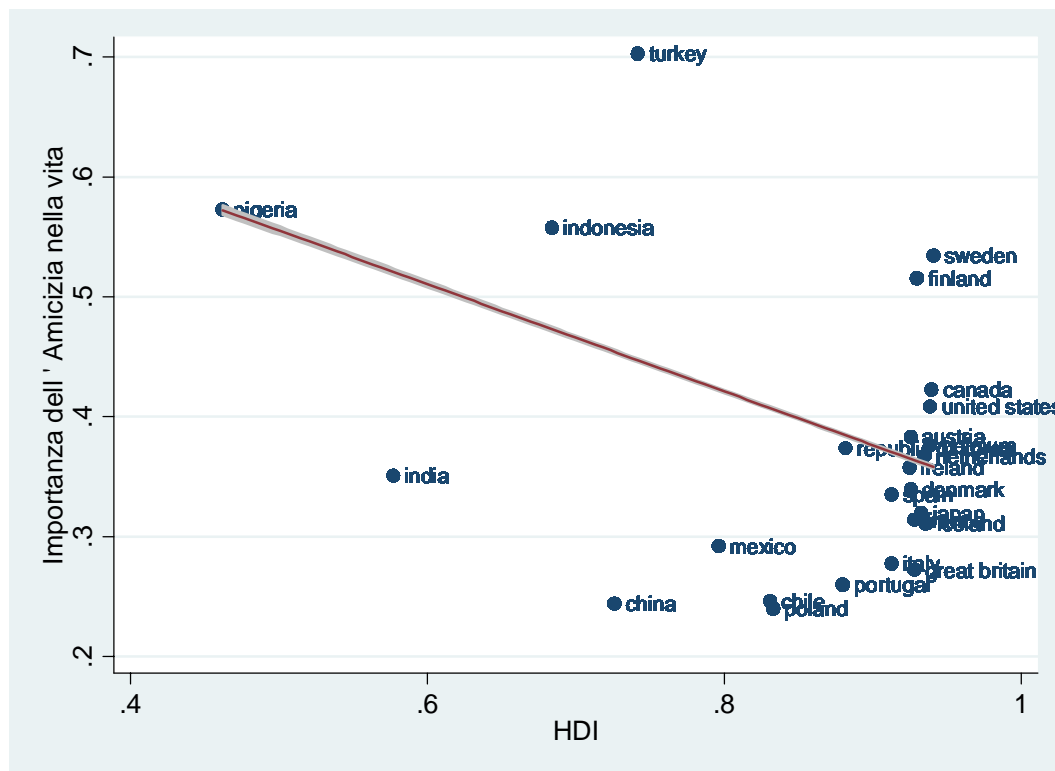
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.6 - HDI e Senso Civico



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

Grafico A.7.7 - HDI ed importanza dell'Amicizia nella vita



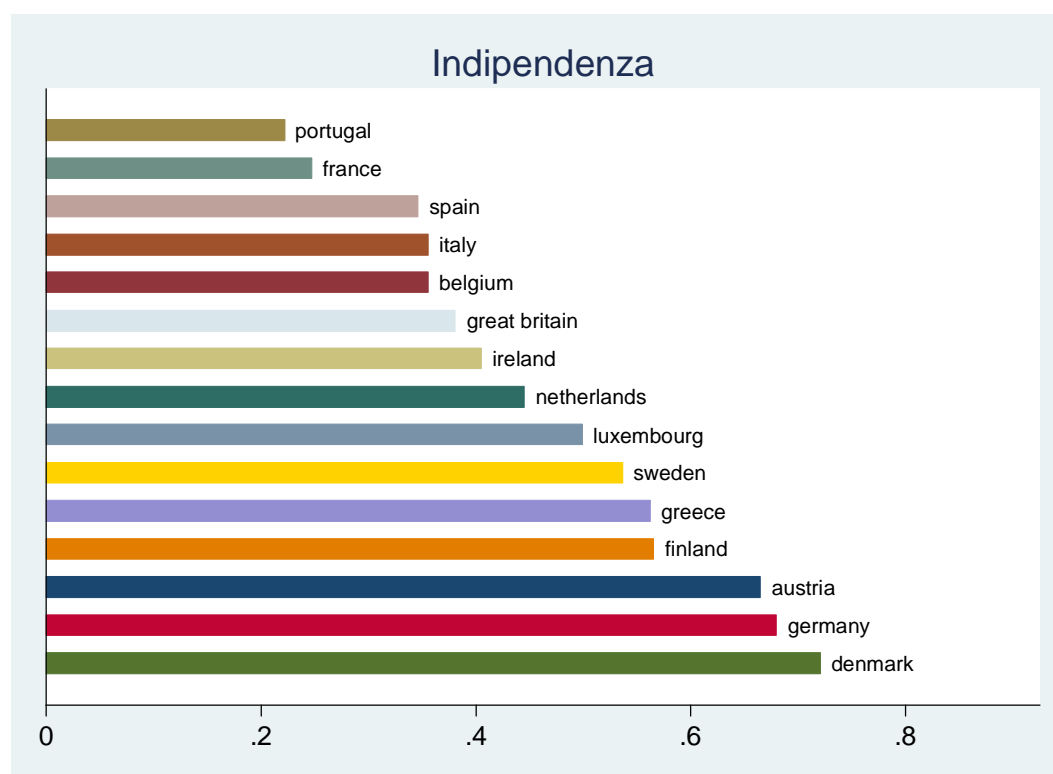
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey e Human Development report relativi all'anno 2000

A. 8 La diffusione di alcuni valori culturali nei paesi studiati dall'analisi microeconomica

Di seguito si presentano i grafici relativi alla diffusione, nei vari paesi oggetto di studio, dei valori culturali analizzati, così da osservarne la eventuale differente distribuzione.

Nello specifico, il dato presentato, fornisce la percentuale di popolazione che dichiara di trasmettere ai propri figli un determinato valore, in media rispetto agli anni analizzati.

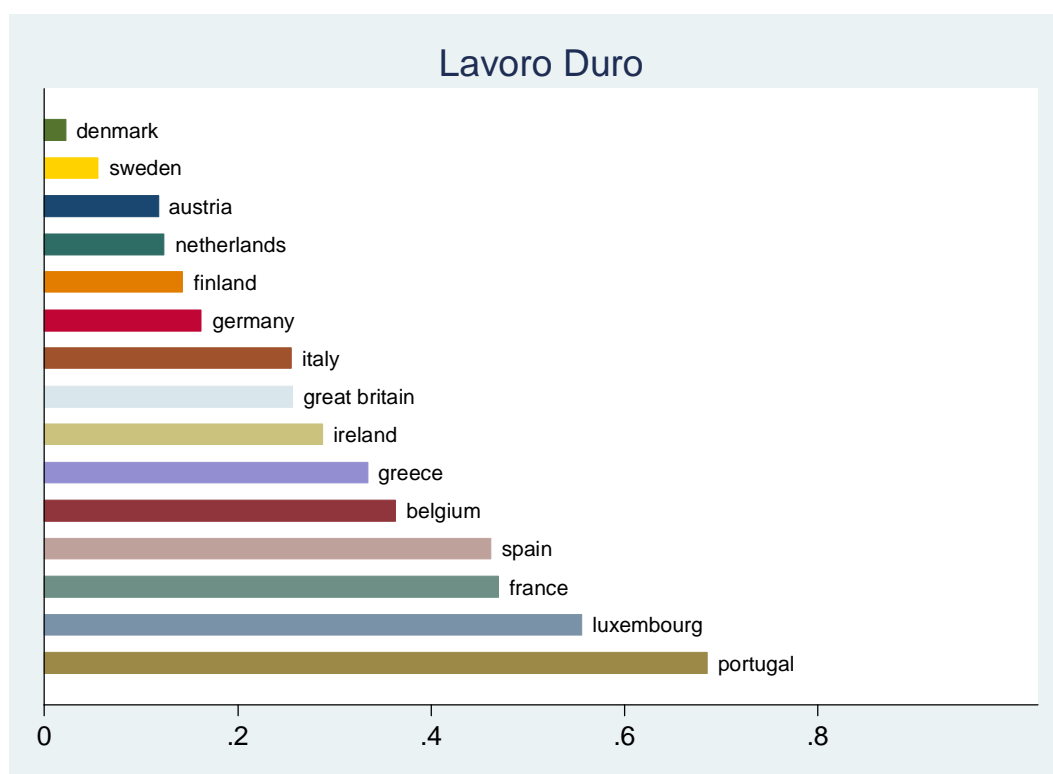
Grafico A.8.1 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione all'indipendenza



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore relativo all'*indipendenza* sembra essere più diffuso, eccezion fatta per il dato relativo alla Grecia, fra i paesi del centro-nord Europa e via meno presente nei paesi del mediterraneo.

Grafico A.8.2 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione al "lavoro duro"



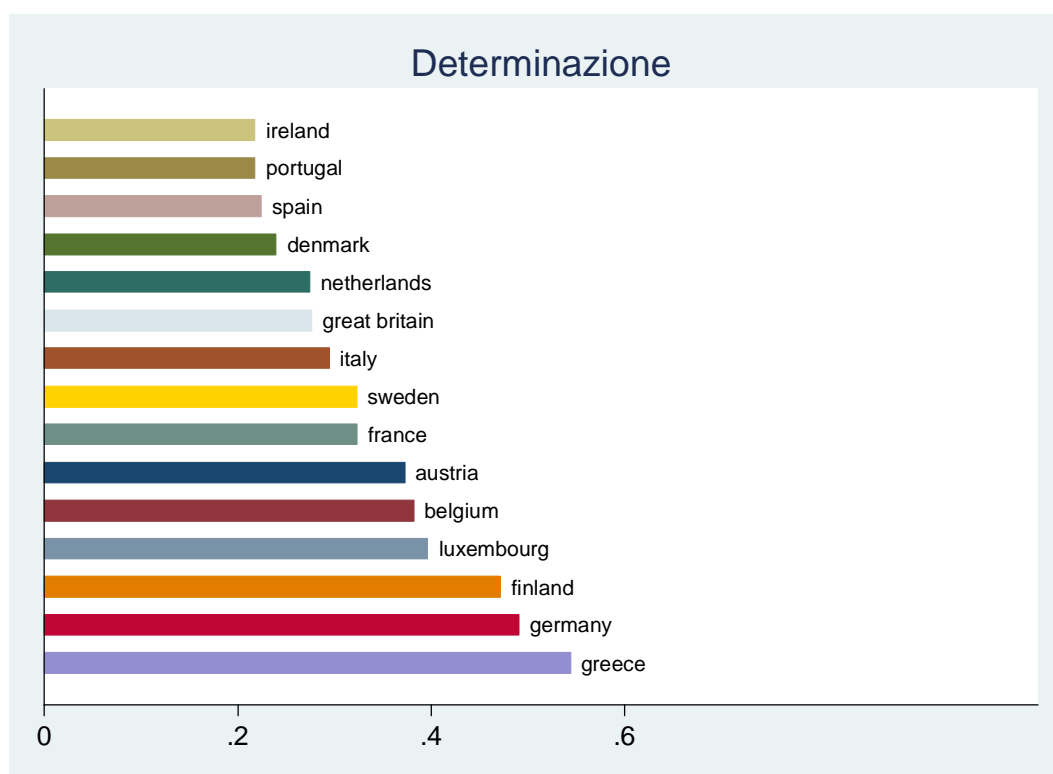
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Diversamente da quanto appena visto, si osserva che l'educazione al *lavoro duro* risulta essere meno presente proprio nei paesi del centro-nord Europa, probabilmente cogliendo l'importanza attribuita all'educazione di quei valori che spingono al soddisfacimento di quei bisogni che, ricordando quanto presentato dallo psicologo statunitense Abraham Maslow, già intorno agli anni '50, si collocano nella posizione più alta della piramide da questi proposta, ed a cui si tende solo una volta soddisfatti i bisogni presenti nei livelli più bassi.

Un soddisfacimento che, nel nostro contesto, deve essere visto in una dimensione aggregata di paese e pertanto interessare la maggior parte degli individui del paese stesso, ciò che si potrebbe definire un soddisfacimento di bisogni diffuso.⁶¹

⁶¹ A tale proposito, infatti, si può ricordare che i paesi nord europei risultano proprio quelli in cui il valore del *Gini Index* (World Development Indicator, 2008) è più basso suggerendo una più equa redistribuzione del reddito fra gli individui di un determinato paese.

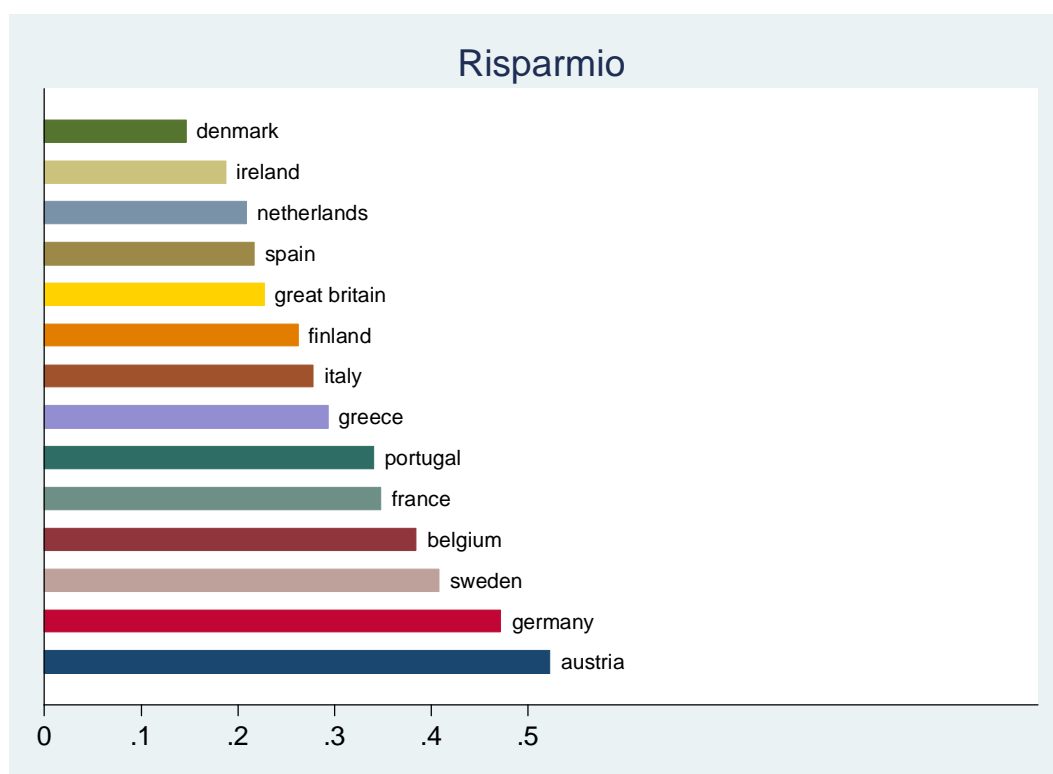
Grafico A.8.3 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione alla determinazione



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore della *determinazione* non sembra contraddistinguere una determinata zona europea, risulta infatti più o meno diffuso, apparentemente senza nessuna connotazione macro territoriale.

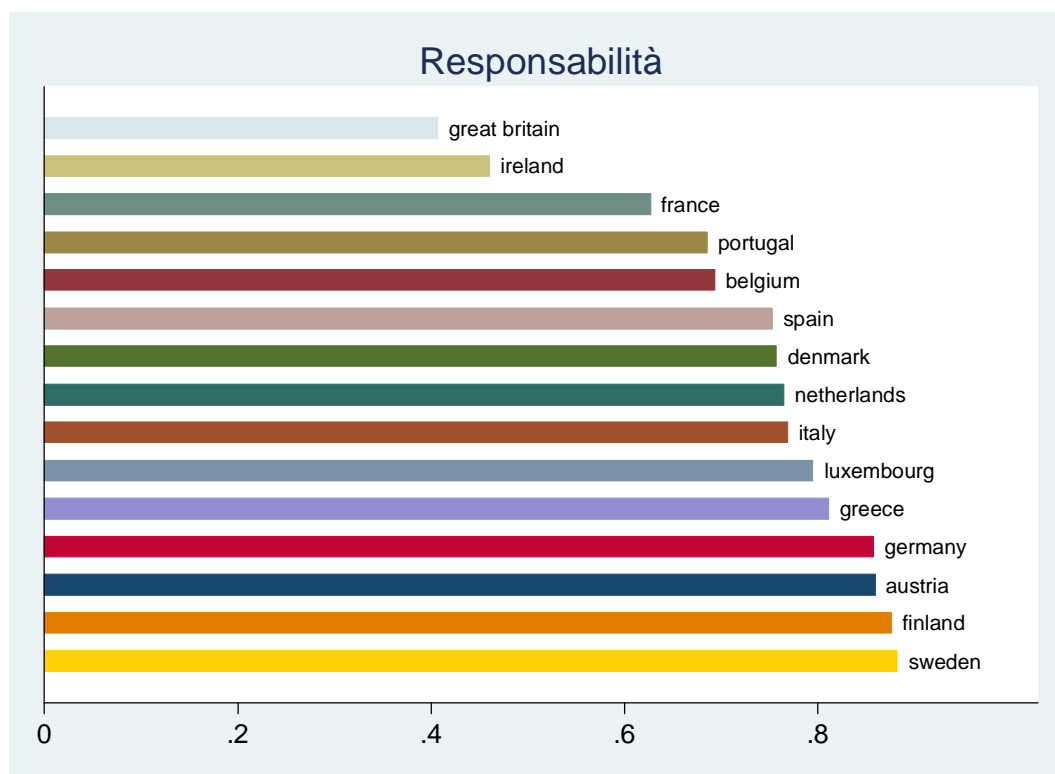
Grafico A.8.4 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione al risparmio



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Anche per la variabile che coglie la diffusione dell'educazione al *risparmio* non sembra essere presente nessuna particolare connotazione macro territoriale

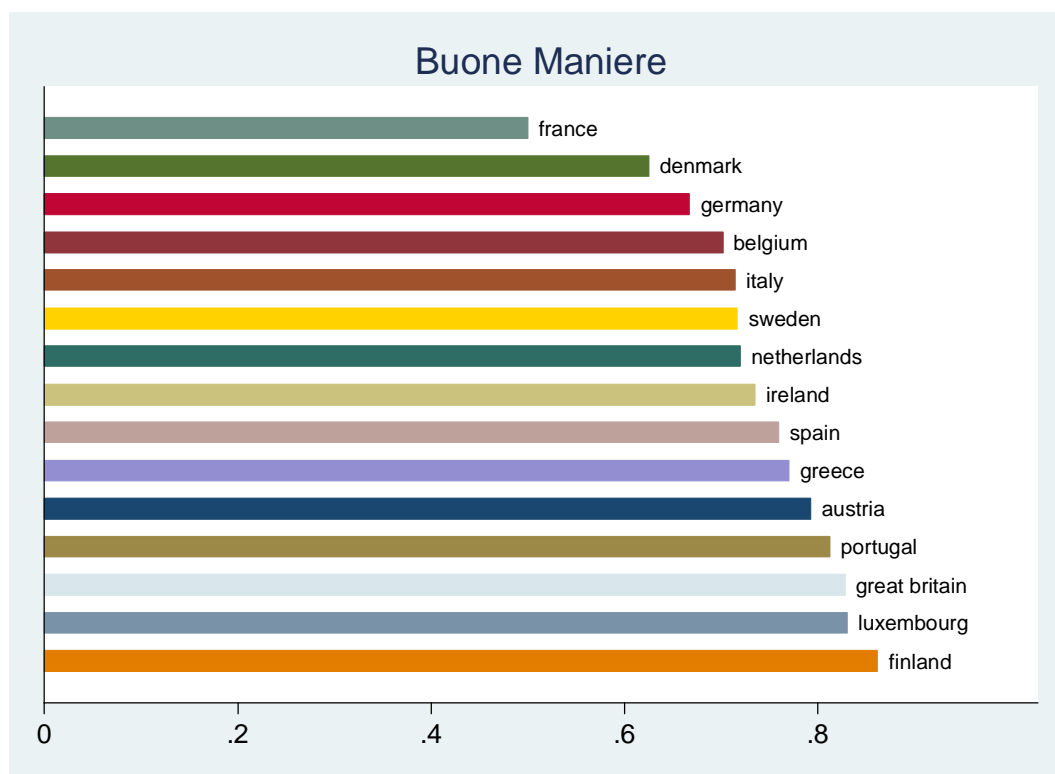
Grafico A.8.5 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione alla responsabilità



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il dato relativo alla *responsabilità*, risulta essere per la quasi totalità molto diffuso del campione, e non sembra pertanto differenziare molto i paesi analizzati.

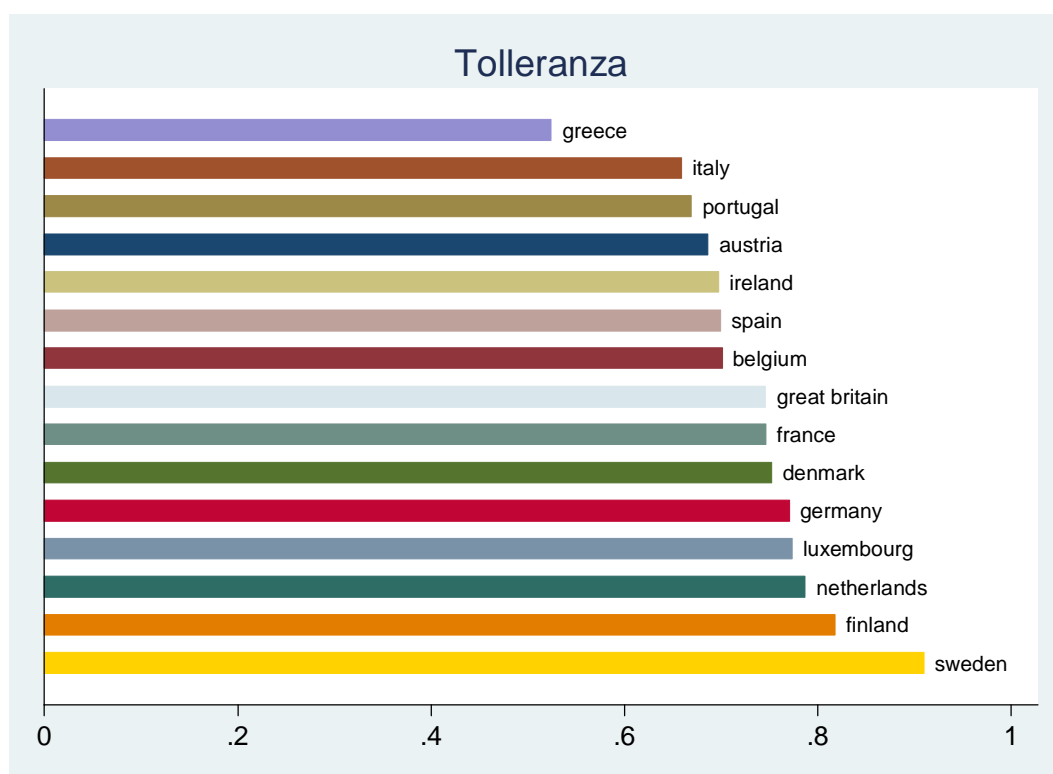
Grafico A.8.6 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione alle buone maniere



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Anche per l'educazione alla *buone maniere* si osserva una larga diffusione in tutto il campione, dato che sottolinea la comune sensibilità al riguardo fra i paesi studiati.

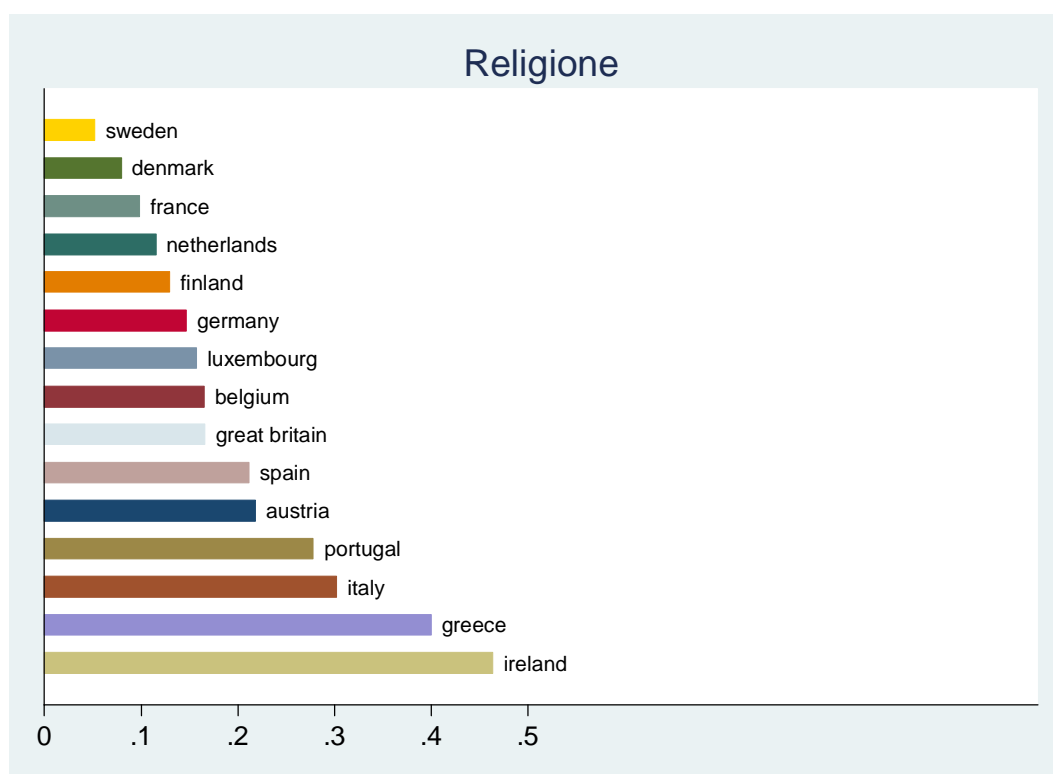
Grafico A.8.7 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione alla tolleranza



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Relativamente ai valori che colgono la percentuale di diffusione dell'educazione alla *tolleranza* si sottolinea che, pur risultando largamente diffusa in tutti i paesi analizzati, la Svezia mostra sul tema una particolarmente attenzione, con oltre il 90% degli intervistati svedesi che dichiara di ritenere importante tramandare questa sensibilità culturale ai propri figli.

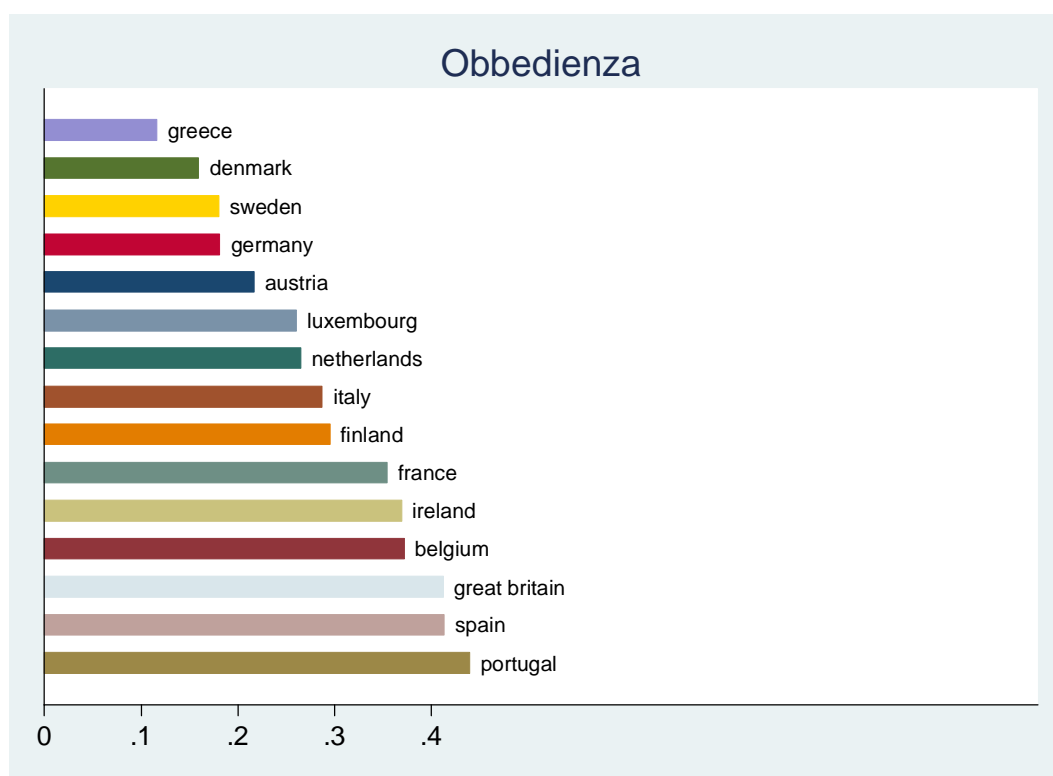
Grafico A.8.8 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione alla religione



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il dato relativo all'importanza dell'educazione alla *religione*, mostra come questa sia particolarmente diffusa in Irlanda e nei paesi euro-mediterranei, pur rimanendo complessivamente sempre sotto il 50% di diffusione per tutti i paesi presenti nel campione.

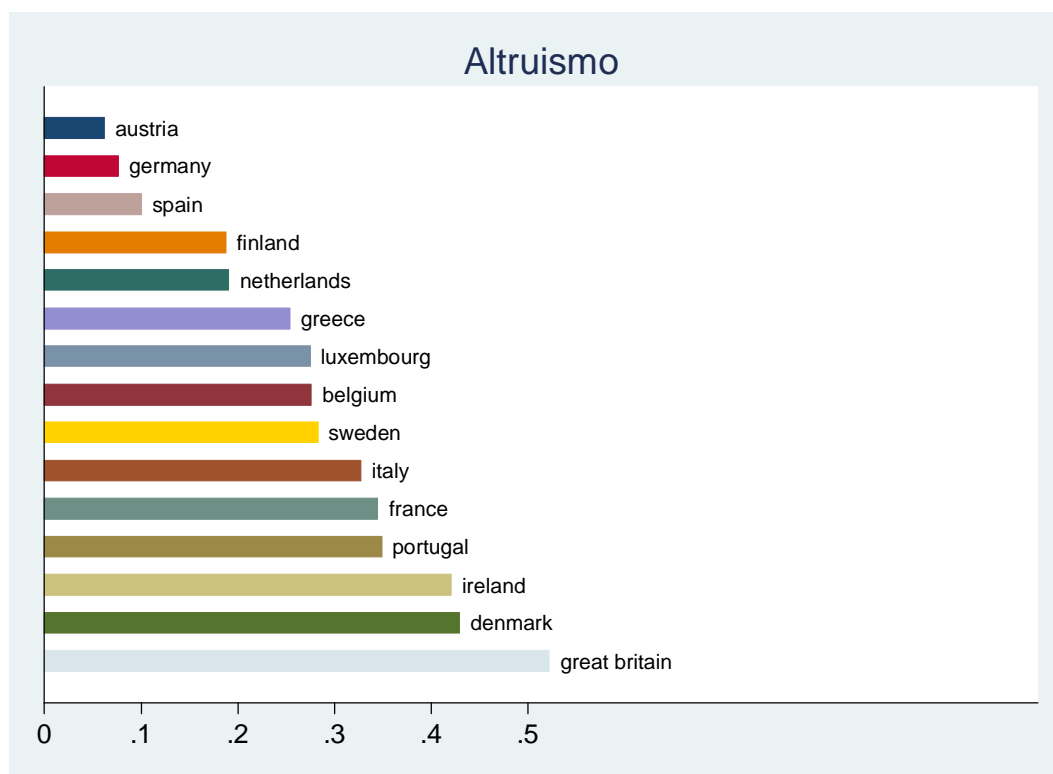
Grafico A.8.9 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione all'obbedienza



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il dato sull'educazione all'*obbedienza* sembra suggerire che, ad eccezione della Grecia, questa sia meno diffusa fra i paesi del centro-nord Europa.

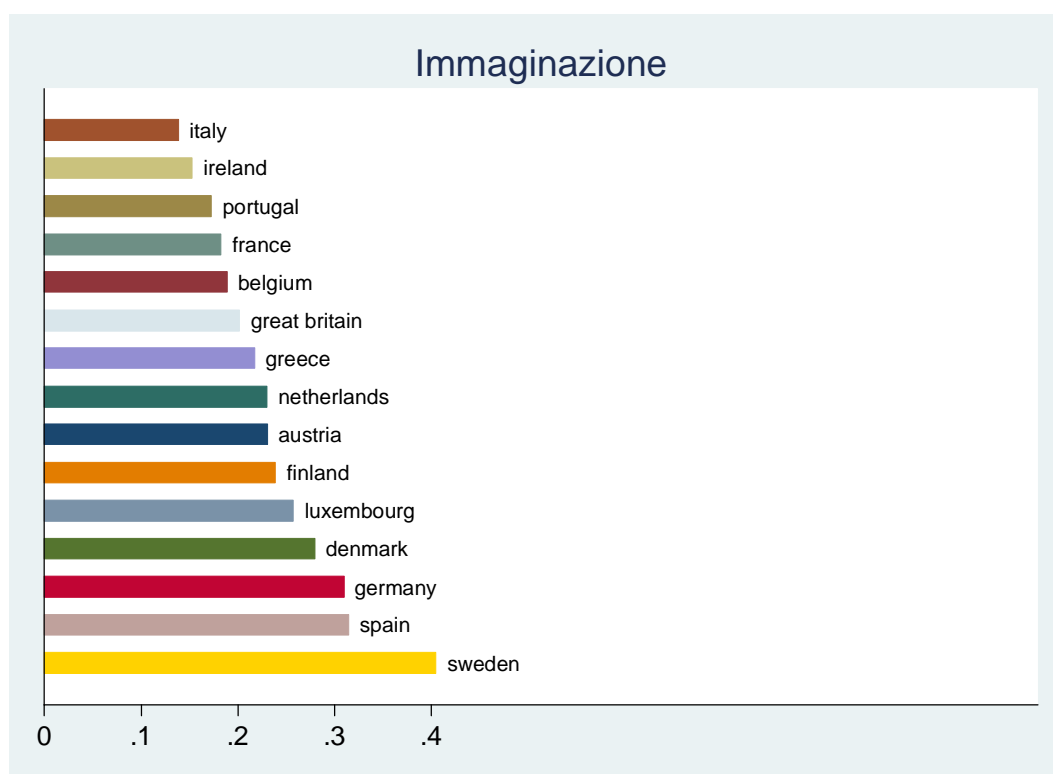
Grafico A.8.10 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione all'altruismo



Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Il valore relativo all'*altruismo*, non sembra contraddistinguere una determinata zona europea risultando infatti più o meno diffuso, apparentemente, senza nessuna specifica connotazione macro territoriale.

Grafico A.8.11 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, dell'educazione all'immaginazione



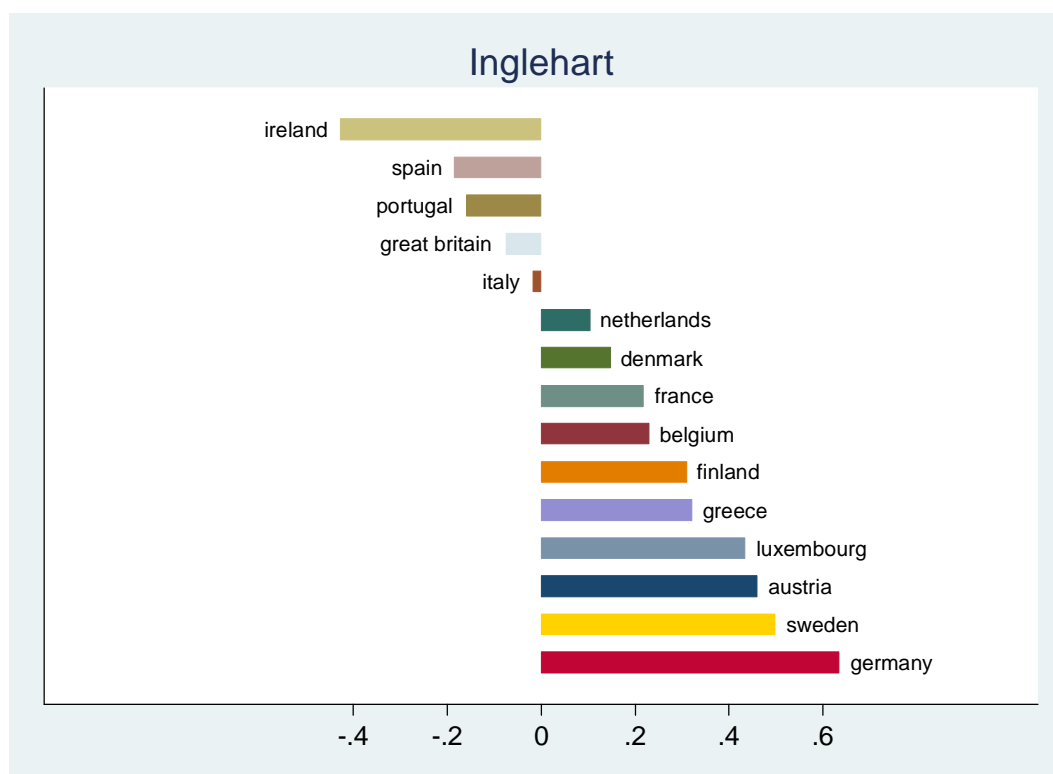
Fonte: Elaborazioni su dati World Value Survey

Relativamente alla diffusione dell'educazione all'*immaginazione*, sensibilità culturale che colloca l'Italia all'ultimo posto fra i paesi analizzati, si osserva una sua maggiore diffusione fra i paesi del centro-nord Europa, ad eccezione del dato rilevato per la Spagna.

Anche in questo caso, probabilmente, si sta cogliendo la diffusione di un valore che spinge gli individui verso il soddisfacimento di un bisogno collocato molto in alto nella piramide dei bisogni di Maslow a cui si tende solo dopo che, nel nostro caso in una dimensione aggregata di paese, siano stati soddisfatti per la maggior parte degli individui del paese stesso, i bisogni collocati ai livelli più bassi.⁶²

⁶² A tale proposito, infatti, si può ricordare che i paesi nord europei risultano proprio quelli in cui il valore del *Gini Index* (World Development Indicator, 2008) è più basso suggerendo una più equa redistribuzione del reddito fra gli individui di un determinato paese.

Grafico A.8.12 - Percentuale di diffusione, nei paesi europei oggetto di studio, della sindrome culturale della “spinta all’efficienza”.



Il grafico appena presentato, l’ultimo della serie, riporta i valori osservati nei vari paesi studiati, di uno specifico insieme di valori culturali, cioè di quella che si definisce una sindrome culturale, ben conosciuta nella letteratura culturalista caratterizzante comportamenti “tesi alla riuscita” (Inglehart, 1997; Mc Clelland, 1961). Nel presente lavoro si utilizza la formulazione proposta da Inglehart (Granato J., Inglehart R. e Leblang D., 1996) che considera appartenenti all’insieme di valori quelli del risparmio e della determinazione, presi con segno positivo e quelli della religione e dell’obbedienza, con segno negativo, con valori che variano pertanto in un range di ± 2 .

Per la sindrome culturale della “spinta all’efficienza”, i valori più alti positivi si osservano per la Germania, la Svezia e l’Austria; mentre i valori negativi più alti riguardano rispettivamente l’Irlanda, la Spagna ed il Portogallo.

A. 9 Altre stime relativa alla probabilità di essere imprenditore

	(1) heckman probit	(2) praticante più di 1 volta a settima- na	(3) PCA	(4) Inlgehart	(5) Inlgehart self-employed	(6) Fiducia
main						
eta	0.1443*** (0.0311)	0.1488*** (0.0255)	0.1667*** (0.0258)	0.1687*** (0.0238)	0.1524*** (0.0243)	0.1628*** (0.0193)
eta2	-0.2588*** (0.0703)	-0.2455*** (0.0523)	-0.2743*** (0.0556)	-0.2762*** (0.0529)	-0.2430*** (0.0578)	-0.2658*** (0.0426)
eta3	0.0148** (0.0060)	0.0111*** (0.0034)	0.0124*** (0.0038)	0.0124*** (0.0037)	0.0101** (0.0043)	0.0119*** (0.0030)
donna	-0.4284*** (0.0695)	-0.4368*** (0.0509)	-0.4463*** (0.0712)	-0.4439*** (0.0689)	-0.3816*** (0.0509)	-0.4536*** (0.0731)
matr	-0.0221 (0.0555)	0.0160 (0.0428)	0.0108 (0.0537)	0.0099 (0.0523)	-0.0036 (0.0324)	0.0005 (0.0539)
donna_matr	0.1455** (0.0715)	0.0888 (0.0593)	0.0927* (0.0504)	0.0948* (0.0488)	0.0595 (0.0426)	0.1104** (0.0548)
figli	0.0326** (0.0130)	0.0255** (0.0108)	0.0241** (0.0111)	0.0212* (0.0116)	0.0143 (0.0105)	0.0239** (0.0107)
scuola_me	-0.0347 (0.1037)	-0.0291 (0.0524)	-0.0065 (0.1201)	-0.0128 (0.1077)	-0.0045 (0.1088)	-0.0051 (0.1206)
scuola_sup	-0.0756 (0.0845)	-0.0809 (0.0624)	-0.0181 (0.1083)	-0.0089 (0.1021)	0.0123 (0.0994)	-0.0042 (0.1113)
università	-0.2418** (0.1033)	-0.2582*** (0.0710)	-0.1569 (0.1235)	-0.1671 (0.1033)	0.0431 (0.1114)	-0.1444 (0.1259)
smalltown	0.2055** (0.0948)	0.2150*** (0.0341)	0.1902** (0.0892)	0.2017** (0.0927)	0.1235* (0.0665)	0.2002** (0.0874)
mediumtown	-0.0821 (0.0829)	-0.0551 (0.0415)	-0.0848 (0.0852)	-0.0709 (0.0893)	-0.1055* (0.0610)	-0.0776 (0.0810)
in_famiglia	0.0742 (0.0842)	0.1142** (0.0523)	0.1263 (0.0862)	0.1241 (0.0825)	0.0915 (0.0586)	0.1235 (0.0782)
indip	-0.0633** (0.0278)	-0.0501* (0.0299)				-0.0421* (0.0232)
lav_duro	0.0420 (0.0447)	0.0344 (0.0316)				0.0338 (0.0439)
risparmio	-0.0004 (0.0422)	-0.0059 (0.0296)				0.0046 (0.0413)
deter	0.0089 (0.0283)	0.0158 (0.0290)				0.0088 (0.0272)
resp	0.0120 (0.0362)	0.0061 (0.0328)				0.0126 (0.0324)

relig	0.0394 (0.0502)	0.0275 (0.0341)				0.0282 (0.0437)
obbed	-0.0751*** (0.0286)	-0.5777*** (0.2207)				-0.0931*** (0.0314)
imag	-0.0468 (0.0311)	-0.0344 (0.0325)				-0.0302 (0.0302)
toller	-0.0023 (0.0486)	0.0027 (0.0314)				-0.0028 (0.0494)
buonman	-0.0572** (0.0223)	-0.0601* (0.0328)				-0.0653*** (0.0184)
altruismo	-0.0465 (0.0553)	-0.0486 (0.0329)				-0.0280 (0.0528)
wave2	0.3755*** (0.0613)	0.4053*** (0.0910)	0.4068*** (0.0329)	-0.0611 (0.1266)	0.4837*** (0.0439)	-0.0928 (0.1366)
wave4	0.4720*** (0.1181)	0.4772*** (0.0959)	0.4902*** (0.1078)		0.5145*** (0.0672)	
Austria	0.3614*** (0.0461)	0.2154*** (0.0706)	0.2704*** (0.0297)	0.2643*** (0.0352)	-0.1526*** (0.0298)	0.2571*** (0.0348)
Belgium	0.2237*** (0.0499)	0.2308*** (0.0629)	0.1726*** (0.0295)	0.1655*** (0.0311)	-0.1795*** (0.0223)	0.1639*** (0.0460)
Denmark	0.1112*** (0.0309)	0.0669 (0.0813)	0.0868*** (0.0291)	0.0922*** (0.0301)	-0.2716*** (0.0256)	0.1150*** (0.0247)
Finland	0.1690*** (0.0596)	0.1424 (0.1019)	0.0994 (0.0776)	0.1121 (0.0702)	-0.0651 (0.0666)	0.1240* (0.0669)
France	-0.3318*** (0.0357)	-0.2439** (0.0973)	-0.3359*** (0.0281)	-0.3360*** (0.0241)	-0.7344*** (0.0260)	-0.3420*** (0.0454)
Germany	-0.0134 (0.0626)	-0.0712 (0.0723)	-0.0186 (0.0360)	-0.0263 (0.0375)	-0.4809*** (0.0296)	0.0069 (0.0503)
Greece	0.4039*** (0.0671)	0.3490*** (0.1022)	0.4187*** (0.0688)	0.4316*** (0.0657)	0.1122 (0.0764)	0.3960*** (0.0572)
Ireland	0.2819*** (0.0382)	0.3515*** (0.0692)	0.3062*** (0.0341)	0.3147*** (0.0298)	-0.0897*** (0.0293)	0.3028*** (0.0380)
Luxembourg	-0.3223*** (0.0897)	-0.2678** (0.1302)	-0.2897*** (0.0753)	-0.2911*** (0.0653)	-0.5798*** (0.0620)	-0.2938*** (0.0785)
Netherlands	0.0444 (0.0403)	0.0489 (0.0820)	0.0044 (0.0314)	0.0074 (0.0292)	-0.2788*** (0.0270)	0.0159 (0.0394)
Portugal	0.2888*** (0.0268)	0.3584*** (0.0680)	0.3337*** (0.0339)	0.3314*** (0.0325)	0.0792** (0.0375)	0.3123*** (0.0321)
Spain	0.4163*** (0.0671)	0.4371*** (0.0619)	0.3771*** (0.0481)	0.3388*** (0.0193)	0.0688*** (0.0112)	0.3940*** (0.0569)
Sweden	0.0532 (0.0606)	0.0896 (0.1083)	0.0839* (0.0485)	0.0921** (0.0439)	-0.4348*** (0.0445)	0.0537 (0.0524)

UK	-0.0986*	-0.0007	-0.1091***	-0.1100***	-0.2477***	-0.0615
	(0.0561)	(0.0850)	(0.0387)	(0.0364)	(0.0280)	(0.0405)
pca			0.0065			
			(0.0124)			
inglehart				0.0221	0.0368***	
				(0.0146)	(0.0132)	
wave3				-0.4323***		-0.5074***
				(0.0713)		(0.1161)
fiducia						-0.0354
						(0.0277)
civico						-0.0056
						(0.0253)
_cons	-4.4710***	-4.4626***	-5.0881***	-4.6591***	-4.3746***	-4.4368***
	(0.5983)	(0.4861)	(0.4135)	(0.3711)	(0.2761)	(0.3726)
lavora		obbed				
pratic		0.1076***				
		(0.0346)				
eta	0.3981***	-0.0742***				
	(0.0680)	(0.0105)				
eta2	-0.7462***	0.1325***				
	(0.1611)	(0.0218)				
eta3	0.0360***	-0.0070***				
	(0.0120)	(0.0014)				
donna	-0.2223***	-0.0244				
	(0.0289)	(0.0248)				
matr	0.3915***	0.0373				
	(0.0448)	(0.0257)				
donna_matr	-0.6830***	0.0045				
	(0.0631)	(0.0317)				
figli	-0.0862***	0.0141**				
	(0.0155)	(0.0062)				
scuola_me	0.1623*	-0.1206***				
	(0.0922)	(0.0314)				
scuola_sup	0.3754***	-0.3221***				
	(0.0977)	(0.0340)				
università	0.3469***	-0.5467***				
	(0.1184)	(0.0347)				
smalltown	0.0945**	0.1713***				
	(0.0444)	(0.0190)				
mediumtown	0.0233	0.1281***				
	(0.0548)	(0.0209)				
in_famiglia	0.0085	-0.0139				
	(0.0349)	(0.0289)				

indip	0.0434 (0.0292)	
lav_duro	0.0189 (0.0299)	
risparmio	-0.0398 (0.0347)	
deter	0.0409 (0.0291)	
resp	0.0344 (0.0273)	
relig	-0.0765** (0.0380)	
obbed	-0.0725*** (0.0281)	
imag	-0.0117 (0.0285)	
toller	0.0465 (0.0413)	
buonman	-0.0406 (0.0383)	
altruismo	0.0071 (0.0242)	
wave2	-0.4457*** (0.1224)	0.0455 (0.0469)
wave3	-1.1866*** (0.1035)	
wave4		-0.0503 (0.0487)
Austria	-0.2620*** (0.0421)	-0.3061*** (0.0374)
Belgium	-0.3092*** (0.0236)	0.2967*** (0.0329)
Denmark	0.1208*** (0.0355)	-0.3639*** (0.0437)
Finland	0.0182 (0.1046)	0.1697*** (0.0591)
France	-0.2341*** (0.0414)	0.4271*** (0.0390)
Germany	0.2608*** (0.0244)	-0.3626*** (0.0336)
Greece	0.6108*** (0.0777)	-0.3590*** (0.0747)

Ireland	0.1556*** (0.0259)	0.1758*** (0.0428)				
Luxembourg	311.4839 .	0.0134 (0.0629)				
Netherlands	0.0157 (0.0225)	0.0971** (0.0434)				
Portugal	0.1963*** (0.0428)	0.1934*** (0.0401)				
Spain	0.2044*** (0.0321)	0.3201*** (0.0345)				
Sweden	1.0848*** (0.0479)	-0.1503** (0.0625)				
UK	0.3438*** (0.0217)	0.3184*** (0.0390)				
Costante	-4.9563*** (0.8024)	0.7712*** (0.1703)				
rho	0.4674* (0.2595)	0.3187** (0.1515)				
<i>N</i>	31733	31603	31799	32925	32855	29891
<i>r</i> ² _p			0.0807	0.0803	0.0747	0.0809
<i>ll</i>	-1.747e+04	-2.364e+04	-5118.0883	-5322.9093	-7533.1658	-4857.3680
<i>aic</i>	34979.8507	47426.2810	10264.1766	10673.8187	15094.3315	9742.7361

7. Bibliografia

- **Alesina Alberto e Giuliano Paola.** 2010. “*The Power of the Family*” *Journal of Economic Growth* n°15 pp. 93–125.
- **Alesina Alberto e Yann Algan.** 2010. “*Family Values and the Regulation of Labor*”. *Fondazione Eni Enrico Mattei - Working Papers* n° 445.
- **Alexis de Tocqueville.** 1986 [1835]. “*De la démocratie en Amérique*” Paris: Robert Laffont
- **Aoky Masahiko.** 2001. “*Toward a Comparative Institutional Analysis*” – The MIT Press – Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
- **Banfield Edward. C.** 1958. “*The Moral Basis of a Backwards Society*”. New York: Free Press
- **Becker G. S.** 1964. “*Human Capital*”. Columbia University Press: New York
- **Bertolini S., Bravo G.** 2000. “*Dimensioni del Capitale Sociale*”. *DSS Papers SOC 4/2000*: Università di Brescia.
- **Beugelsdijk Sjoerrd.** 2007. “*Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth*”. *Journal of Evolutionary Economics* n°17 pp. 117-131.
- **Blanchflower and Oswald.** 1998. “*What Makes an Entrepreneur?*”. *Journal of Labor Economics.* 16 pp. 26-60
- **Blanchflower.** 2000. “*Self-employment in OECD countries*”. *Labour Economics*: Elsevier
- **Boudon R.** 1999. “*De la rationalité instrumentale à la rationalité axiologique, in Le sens des valeurs*”. Paris: Presses Universitaires de France
- **Bourdieu P.** 1980. “*Le Capital Social. Notes Provisoires*”. In *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n. 31, 2-3

- **Bruni L. e Sudgen R.** 2000. “*Moral Canal: Trust and Social Capital in the Hume, Smith and Genovesi*”. *Economics and Philosophy*. No. 16, pp. 21-45.
- **Bruni Luigino.** 2004. “*L’economia la felicità e gli altri*”. Roma: Città Nuova.
- **Bruno Giovanni F. S.** 2005. “*Estimation and inference in dynamic unbalanced panel data models with a small number of individual*”. CESPRI: WP n. 165.
- **Casavola Paola e Sestino Paolo.** 1999. “*Dinastie e Fondatori. Origini e successo degli imprenditori italiani.*” – Bozza di Working Paper - Novembre
- **Cartocci Roberto.** 2007. “*Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*” Bologna: Il Mulino.
- **Coleman J.** 2005. “*Fondamenti di teoria sociale*”. Bologna: Il Mulino p. 388.
- **Coleman J.S.** 1988. “*Social Capital in the Creation of Human Capital*”. *American Journal of Sociology*, n° 94, Supplement S95-S120.
- **Commissione Europea.** 2003. “Libro Verde”. Documenti Ufficiali 27 gennaio 2003.
- **Dasgupta Patha.** 1999. “Economic Progress and the Idea of Social Capital” – in Dasgupta and Seragelding: “Social Capital: A Multifaceted Perspective” – Washington, DC: World Bank.
- **Di Addario Sabrina and Vuri Daniela.** 2010. “Entrepreneurship and market size. The case of young college graduates in Italy”. Institute for the Study of Labor (IZA) - Discussion Papers number 5098, Bonn, Germany.
- **Di Ciacco Simona.** 2002. “*Il capitale sociale come risorsa per lo sviluppo. Uno studio su razionalità e relazionalità: il caso di Manila*”. In Sacco P.L., Zamagni S. a cura di. 2002. “Complessità relazionale e comportamento economico” Il mulino: Bologna.

- **Eurostat** - regions and cities statistics:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/regional_statistics/data/database

- **Fiorillo Damiano**. Settembre 2005. “*Capitale sociale civile. Una nota sui concetti e sull’evidenza empirica macro*”. Working Papers n° 19. Facoltà di Economia: Università di Bologna sede di Forlì.

- **Frey Bruno S.** 2004. “*Being independent raises happiness at work*”. Swedish Economic Policy Review – n° 11 pp. 95-134

- **Fukuyama F.** 1995. “*Trust: the social virtues and the creation of prosperity*”. New York: Free Press (tra. Italiana: 1996. “*Fiducia*”. Milano: Rizzoli).

- **Fukuyama F.** 1999. “*Social Capital and Civil Society*”. IMF Conference on Second Generation Reforms.

- **Granato J., Inglehart R. e Leblang D.** 1996. “*The effect of cultural values on economic development: Theory, Hypothesis and some empirical tests.*” American Journal of Political Science, Vol. 40, No. 3, pp. 607-631.

- **Greene, W. H.**, 1998. “*Gender economics courses in liberal arts colleges: Further results*”. The Journal of Economic Education 29 (4), 291-300.

- **Grilo and Roy.** 2004. “Determinants of Entrepreneurship in Europe”. EMIR Report Series Research in Management – December – Rotterdam Netherlands

- **Guiso Luigi, Sapienza Paola e Zingales Luigi.** 2006. “*Does Culture Affect Economic Outcomes?*.” Journal of Economic Perspectives. No. 2, pp. 23-48.

- **Hanifan, L. J.** 1916. “*The Rural School Community Centre*”. Annali of the American Academy of Political and Social Sciences n° 67, pp. 130-38.

- **Heliwell, J.F., Putnam, R.** 1995. “*Economic Growth and Social Capital in Italy*”. Eastern Economic Journal, 21, 295-307.
- **Hirsch F.** 1976. “*Social Limits To Growth*”. Harvard University Press: Cambridge. trad. It. Hirsch F. 2001. “I limiti sociali allo sviluppo”. Bompiani: Milano.
- **Hirschman A. O.** 1984. “*Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse*”– in The American Economic Review, Vol. 74, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association (May), pp. 89-96 - American Economic Association
- **Hirschman, A.O.** 1983. “*Felicità privata e felicità pubblica*”. Il Mulino: Bologna.
- **Hirschman, A.O.** 1977. “*A generalized linkage approach to development, with special reference to staples*”. Economic Development and Cultural Change Supplement n°25.
- **Hobbes T.** 1935 [1642]. “*Il cittadino.*” Carabba: Lanciano.
- **Hundley Greg.** 2001. “*Why and when are the self-Employed more satisfied with their work?*”. Industrial Relation n° 40 pp. 293-317.
- **Inglehart Ronald.** 1997. “*Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies.*” Princenton University Press: Princenton, New Jersey.
- **Inglehart Ronald, Baker Wayne E.** 2000. “*Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional.*” American Sociological Association – pp. 19-51.
- **Jones Andrew.** 2007. “*Applied Econometrics for Health Economists: A Practical Guide*”. Radcliffe Publishing - 2° edition.
- **Kawaguki.** 2002. “Compensating wage differentials among self-employed workers: Evidence from job satisfaction score. Discussion Paper 568, Institute of Social and Economic Research, Osaka University.

- **Knack, Stephen and Keefer Philip.** 1997. *“Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation”*. The Quarterly Journal of Economics – 112: 4, pp. 1251.

- **Knapp, L. G., Seaks, T. G.,** Maggio 1998. *“A hausman test for a dummy variable in probit”*. Applied Economics Letters 5 (5), 321-23.

- **Levine, R and Renelt, D** 1992. *“A sensitività analysis of cross-country growth regressions.”* American Economic Review – 82 (4): 942-963.

- **Lindsay, S.** 2000. *“Culture, mental models, and national prosperity”*. In L.E. Harrison and S.P. Huntington. 2000. *“Culture Matters: How Values Shape Human Progress”*. Basic Books: New York.

- **Lopolito Antonio, Sisto Roberta.** maggio 2007. *“Il Capitale Sociale come fattore di sviluppo locale. Aspetti Teorici ed Applicativi”*. Quaderno n. 07/2007. Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche: Università degli Studi di Foggia

- **Loury G.** 1977. *“A Dynamic Theory of Racial Income Differences”*. In P.A. Wallace, A. La Mond (a cura di). 1997. *“Women, Minorities and Employment Discrimination”*. Lexington Books: Lexington, Heath (MA), pp. 153-186.

- **Machiavelli N.** 1992. *“Tutte le opere.”* Sansoni: Firenze

- **Marini M. B.** 2001. *“Valori culturali e crescita economica: un’analisi esplorativa dei dati regionali italiani”*, in Anania G. (a cura di) Scelte pubbliche, strategie private e sviluppo economico in Calabria. Rubbettino: Soveria Mannelli (CZ), pp. 485-500.

- **Marini M. B.** 2001. *“La debolezza del concetto di capitale sociale come determinante di sviluppo economico”*. In Cersosimo D. (a cura di) Istituzioni, capitale sociale e sviluppo locale. Rubbettino: Soveria Mannelli (CZ), pp. 155-169.

- **Marini M. B.** 2002. “*Luci ed ombre nel concetto di capitale sociale*”. In *Mezzogiorno e politiche di sviluppo* (a cura di). Edizioni Scientifiche Italiane, Economia dello sviluppo: Napoli, Vol. 5, pp. 45-58.
- **Marini M. B.** 2002. “*Le risorse immateriali. I fattori culturali dello sviluppo economico.*” Rubbettino Editore: Soneria Mannelli (CZ).
- **Marini M. B.** 2004. “*Cultural evolution and economic growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence.*” *The Journal of socio-economics*, Vol. 33, pp. 765-784.
- **Marini, M. B. & Mooney, P.** 2005. “Rural economies”. In Clocke P., Marsden t. & Mooney P.H. 2005. “*The Handbook of Rural Studies*”. Sage Publications: London
- **McClelland D.** 1961. “*The Achieving Society.*” Van Nostrand: Princeton.
- **McClelland D. et al.** 1953. “*The Achievement Motive.*” Appleton-Century-Crofts: New York.
- **North D.** 1994. “*Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell’economia*”. Il Mulino: Bologna.
- **Olson Mancur.** 1982. “*The Rise and Decline of Nations*”. Yale University Press: New Hven.
- **Orsini Raimondello** 2006. “*Etica ed Economia: alcune riflessioni sul concetto di scelta.*” Working Paper n. 33 – AICCON: Forlì
- **Panebianco S.** 2003. “*The Impact of Social Capital on Regional Economic Development*”. WP, Congresso ACSP di Lovanio.
- **Pareto V.** 1906. “*Manuale di economia politica, con una introduzione alla scienza sociale*”. Società editrice libraria, Milano.
- **Pietrobelli Carlo, Rabbellotti Roberta e Aquilina Matteo.** 2004. “*An empirical study of the determinants of self-employment in developing countries*” – *Jurnal of International Development* n° 16, pp. 803-820.
- **Pizzorno Alessandro.** 1999. “*Perchè si paga il benzinaio. Nota per una teoria del capitale sociale*”. *Stato e Mercato* n° 57 pp. 373-394.

- **Poma Lucio**. 1994. *“La dimensione ermeneutica dell’economia in Albert O. Hirschman”* – Working Paper n° 201 – Dipartimento di Scienze Economiche: Alma Mater Studiorum Università di Bologna
- **Putnam R. D.** 1993. *“Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy”*. Princeton-NJ: Princeton University Press.
- **Putnam R. D.** 2000. *“Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community”*. New York: Simon & Schuster.
- **Rampini Federico**. 07/04/2004. *“Max Weber e l’anima del capitale. Intervista con Guido Rossi”*. La Repubblica
- **Rizzi Paolo**. 2004. *“Sviluppo locale e capitale sociale: il caso delle regioni italiane”*. Laboratorio di economia locale: Università Cattolica di Piacenza
- **Sabatini Fabio**. ottobre 2004. *“Il concetto di capitale sociale. Una rassegna della letteratura economica, sociologica e politologia”* Working Papers. Dipartimento di Economia Politica: Università di Siena
- **Sacco P.L. , Zamagni S.** 2002. (a cura di) *“Complessità relazionale e comportamento economico”*. Il mulino: Bologna.
- **Schultz T.W.** 1961. *“Investment in Human Capital”*. American Economic Review
- **Schumpeter, J.A.** 1947. *“The creative response in economic history.”* The Journal of Economic History, vol. VII, 149-159
- **Schwarz S.H.** 1994. *“Beyond Individualism/Collectivism. New Cultural Dimensions of Values”*. In U. Kim et al. (a cura di), Individualism and Collectivism. Theory, Method and Applications . Thousand Oaks, CA, Sage.
- **Smith Adam** (1945) [1776]. *“La ricchezza delle nazioni.”* Utet: Torino.
- **Smith Adam** (1984) [1759]. *“The Theory of moral sentiments.”* Londra 1^a ed. 1759.

- **Tabellini Guido**. 2005. “*Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe.*” IGIER Working Paper No. 292.
- **Tacq Jacques**. 2007. “*Multivariate Analysis Techniques in Social Science Research*”. SAGE Publications: London.
- **Taylor Mark**. 1996. “*Earnings independence or unemployment: why become self-employed?*”. Oxford Bulletin of Economics and Statistics.
- **Triandis H.C.** 1996. “*The psychological Measurement of Cultural Syndromes*” - in “*American Psychologist*”, 5, pp. 407-15.
- **Verheul, Stel and Thurik**. 2004. “Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries”. Max Planck Institute - Jena - Germany
- **Weber Max** 1958 [1904]. “*The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism.*” Scribner’s: New York
- **Woolcock Michael, Narayan Deepa**. 2000. “*Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*” - The World Bank Researcher Observer, vol. 15, n° 2 August, pp. 225-49.
- **J. M. Wooldridge**. 2002. “*Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data*”. Cambridge, MA: MIT Press.
- **World Values Surveys** 1981-2004 - Integrated questionnaire - v.20060423 - European Values Study Group and World Values Survey Association. European and World Values surveys four-wave integrated data file, 1981-2004, v.20060423, 2006. Aggregate File Producers: Análisis Sociológicos Económicos y Políticos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tilburg University, Tilburg, The Netherlands. Data Files Suppliers: Analisis Sociologicos Economicos y Politicos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tillburg University, Tillburg, The Netherlands/ Zentralarchiv fur Empirische Sozialforschung (ZA), Cologne, Germany:) Aggregate File Distributors: Análisis Sociológicos Económicos y Políticos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tillburg University, Tilburg, The Netherlands/Zentralarchiv fur Empirische Sozialforschung (ZA) Cologne, Germany.

- **World Bank.** 2008. *“World Development Indicator”*
- **Zac Paul and Knack Stephen.** 2001. *“Trust and Growth”* The Economic Journal. April pp. 295-321.
- **Zamagni Stefano.** maggio 2006. *“L’economia come se la persona contasse: Verso una teoria economica relazionale”*. Working Paper n. 32. AICCON: Forlì