

LE PROPENSIONI ALLA CRESCITA E ALLA COOPERAZIONE NELL'ITALIA
CONTEMPORANEA

Annalisa MARINI¹

SOMMARIO

Il presente lavoro analizza l'importanza dell'associazionismo e dello spirito imprenditoriale per l'economia delle regioni italiane. Utilizzando dati tratti dalla World Values Survey per costruire indicatori culturali, si analizza l'importanza sia della cooperazione che dell'iniziativa privata imprenditoriale per spiegare le differenze nella performance economica delle regioni italiane nel periodo tra il 1989 e il 2007. L'evidenza descrittiva dimostra che le regioni settentrionali sono maggiormente dotate di capitale culturale rispetto alle regioni del Mezzogiorno. L'evidenza econometrica indica che dopo aver controllato per capitale fisico e umano sia la cooperazione professionale che l'iniziativa imprenditoriale privata hanno un impatto positivo e significativo sulla performance economica. Infine, il potere esplicativo dei modelli economico-culturali è superiore rispetto a quello dei modelli economici e questo è indice della complementarità di indicatori economici e culturali per spiegare differenze nella performance economica regionale. Infine, si sottolinea l'importanza di costituire e incentivare realtà come distretti industriali e cooperative nelle regioni del Mezzogiorno al fine di promuovere la crescita economica.

¹ DESMaS, Università degli Studi di Messina, via Tommaso Cannizzaro 278, 98122, Messina, e-mail: alisa.marini@gmail.com.

1 Introduzione

L'importanza della cultura per spiegare fenomeni quali la crescita economica è sempre più acclamata anche dagli economisti. Infatti, mentre in passato la questione principale consisteva nel determinare la direzione causale tra performance economica e cultura (Marx, 1859; Weber, 1970), recentemente invece, è appurata l'importanza della cultura per spiegare fenomeni economici quali lo stadio di sviluppo e la crescita economica di regioni e paesi (Inglehart *et al.*, 1996; Marini, 2004; forthcoming 2013; Tabellini, 2010), la questione si sposta piuttosto su quali fattori culturali siano maggiormente rilevanti per spiegare differenze persistenti nella crescita economica.

Infatti, nonostante l'importanza della cultura per spiegare divergenze economiche sia stata evidenziata già da Banfield (1958), che spiegava il mancato sviluppo in determinate regioni italiane attraverso la diffusione del familismo amorale, soltanto più recentemente, attraverso il contributo di Putnam *et al.* (1993) è stata risolta l'importanza della cultura per spiegare differenze regionali in termini di qualità istituzionale e crescita economica tra le regioni italiane. Partendo da Putnam *et al.* (1993), la cultura, intesa come forma di capitale sociale (Putnam *et al.*, 1993; Tabellini, 2010), è in grado di generare attraverso la creazione della fiducia, di norme e di reti sociali, atteggiamenti degli individui e della società che possono avere implicazioni economiche in termini di efficienza e di organizzazione della società stessa e per questo motivo deve essere considerata come variabile determinante della crescita economica al pari degli indicatori economici.

Attualmente dunque molti studi sul capitale sociale sono volti a cercare quali fattori culturali siano maggiormente influenti per spiegare la crescita economica. Fukuyama (1995) ha sottolineato la necessità di considerare due tipologie di fattori culturali, che potrebbero essere definiti come una forma di capitale sociale collettivo (la cosiddetta "trust syndrome") e un'altra forma che consideri l'importanza dei valori individuali sotto forma di libertà dell'individuo e di virtù individuali ("individual virtues") che favoriscono la crescita economica. Questi due insiemi di fattori culturali sono poi stati ripresi ed analizzati in altri lavori che si sono susseguiti nel tempo (si veda ad esempio Marini, 2004; Beugelsdijk and van Schaik, 2005; Beugelsdijk and Noorderhaven, 2005; Tabellini, 2010; Marini, forthcoming 2013). In particolare, il capitale sociale, inteso appunto come l'insieme di fiducia, norme e reti sociali, può dar luogo alla determinazione di forme imprenditoriali diverse (Fukuyama, 1995; La Porta *et al.*, 1997) e per questo motivo deve essere tenuto in considerazione per spiegare l'organizzazione economico-imprenditoriale di una società. All'importanza del capitale sociale si affianca l'importanza delle virtù individuali, ovvero di tutti quegli atteggiamenti individuali, quali ad esempio l'iniziativa imprenditoriale individuale e la libertà stessa di azione dell'individuo, che sono da considerarsi atteggiamenti pro-crescita economica (Marini, forthcoming 2013).

Il presente lavoro effettua un'analisi in questa direzione. Partendo dalla letteratura sopra citata e utilizzando sia dati economici che culturali, si effettua uno studio che valuti l'importanza di una cultura imprenditoriale e dell'associazionismo professionale per spiegare la performance economica delle regioni italiane negli ultimi decenni; la scelta di questi indicatori culturali è stata motivata dal fatto che l'apparato imprenditoriale italiano è basato ampiamente sulle piccole e medie imprese e sull'importanza che l'associazionismo tra imprese, impersonificato ad esempio nell'istituzione di distretti industriali e cooperative, riscontra oggiogiorno nella società italiana. Utilizzando dati economici tratti dai dati del Cambridge Econometric database e costruendo indicatori culturali facendo uso dei dati ottenibili dalla World Values Survey, si analizza se e in che misura i suddetti fattori culturali abbiano un impatto sulla performance economica delle regioni italiane. Vista la scarsità di dati culturali, l'analisi può essere effettuata soltanto per un periodo che va dal 1989 al 2007; inoltre, visto che la Survey è costituita da dati raccolti in 5 ondate, di cui solo tre utilizzabili agli scopi che si prefigge il presente lavoro, uno studio basato sull'utilizzo di dati cross-sezionali ripetuti è l'unica prospettiva possibile dal punto di vista metodologico. Pertanto, seguendo un approccio simile a quello utilizzato in Marini (forthcoming, 2013), verrà analizzato l'impatto sia della "trust syndrome" che delle "individual virtues" attraverso la stima di pooled OLS. Oltretutto, dovendo basare l'analisi su poche osservazioni, verranno effettuate simulazioni Monte Carlo su un campione conforme alle osservazioni reali disponibili, utilizzando 1000 replicazioni per poter avere risultati maggiormente attendibili.

I risultati dimostrano che sia la spinta imprenditoriale individuale che l'associazionismo professionale e la cooperazione, intesa come l'unione di associazionismo professionale e fiducia, hanno un impatto positivo ampio e significativo sulla performance economica delle regioni italiane: questo dimostra che sia le virtù sociali che individuali hanno un forte potere esplicativo. Inoltre, dall'analisi emerge anche che passando da un modello economico a un modello economico-culturale la capacità esplicativa del modello migliora notevolmente; infine, con l'introduzione degli indicatori culturali il potere esplicativo del capitale fisico si annulla, a dimostrazione del fatto che introducendo gli indicatori culturali l'efficienza catturata solitamente dalla variabile degli investimenti in capitale fisico viene catturata da questi indicatori aggiuntivi, che rendono non significativo l'utilizzo del capitale fisico per catturare la spinta all'efficienza.

Il paper è strutturato come segue. Nella prossima sezione viene presentata la letteratura esistente sull'importanza del capitale sociale e delle virtù individuali per spiegare la performance economica regionale. La terza sezione descrive i dati utilizzati e la metodologia impiegata. Nella quarta sezione vengono presentati i risultati ottenuti e la quinta sezione trae le conclusioni del lavoro e suggerisce possibili linee di intervento per le regioni meno sviluppate.

2 Stato dell'Arte

La letteratura economica spesso quando parla di capitale sociale si riferisce alla fiducia e alla tendenza alla cooperazione e all'associazionismo fra attori economici, individui o imprese che siano; pertanto gli indicatori economici maggiormente utilizzati nella letteratura sul capitale sociale sono quelli riferiti alla fiducia (*trust*) e alle attività di associazione quali ad esempio l'appartenenza a gruppi. Partendo da Putnam *et al.* (1993) la fiducia, che può essere definita come il comportamento di un individuo deciso in base alle proprie aspettative in merito all'atteggiamento di fiducia degli altri individui nella società, ha sempre avuto un ruolo di primaria importanza negli studi che valutano l'impatto del capitale sociale sullo sviluppo di regioni e paesi; infatti, come già riconosciuto dalla letteratura esistente (si veda ad esempio Gambetta, 1988; Platteau, 2000), un più alto livello di fiducia nelle parti contraenti implica un minor rischio di atteggiamento opportunistico nei confronti delle stesse; inoltre, maggiore è il livello di fiducia tra le parti, di qualsiasi natura sia il contratto, maggiore è la possibilità di stipulare un contratto e di stipularlo più velocemente che in condizioni di scarsa fiducia tra le parti (Durlauf e Fafchamps, 2005). Per questi motivi la fiducia viene utilizzata spesso come indicatore sociale della spinta all'efficienza.

Ma quando si vuole considerare l'importanza del capitale sociale per l'apparato produttivo di una società è anche importante considerare altri atteggiamenti civici di rilievo per il sistema produttivo. Putnam *et al.* (1993) considerano l'associazionismo un altro motore per la spinta alla cooperazione e al senso di responsabilità della società; essi osservano come di fatto le regioni del nord d'Italia, maggiormente dotate di senso civico, forniscano servizi pubblici più efficienti delle regioni del Mezzogiorno, in cui il livello di fiducia e il senso civico sono più bassi. Helliwell e Putnam (1995) trovano che, dato il capitale iniziale, le regioni italiane con una maggior propensione all'associazionismo hanno avuto un tasso di crescita maggiore nel periodo tra il 1950 e il 1990. In aggiunta, Putnam (2000) sottolinea la stretta correlazione tra fiducia reciproca e associazionismo, in quanto persone che hanno un maggior grado di fiducia negli altri agenti della società sono anche coloro che hanno una maggior propensione alla cooperazione civica. Beugelsdijk e van Schaik (2005) ad esempio effettuano un'analisi in cui testano empiricamente l'impatto del capitale sociale su regioni europee utilizzando sia un indicatore della fiducia che indicatori vari di associazionismo; il loro lavoro è di particolare rilevanza per l'analisi che si intende effettuare in questo paper, in quanto, utilizzando l'European Values Study, costruiscono indicatori di appartenenza a gruppi sia attiva che passiva, ritenendo importante considerare e discernere tra queste due tipologie di partecipazione. Essi riscontrano l'importanza dell'associazionismo attivo per spiegare differenze in termini di crescita economica tra regioni europee.

Un altro filone della letteratura che è importante considerare è quello che collega il capitale sociale all'apparato produttivo delle regioni. Infatti, Fukuyama (1995) dimostra che società in

cui prevale il familismo amorale (o livello di fiducia personalizzato) sono anche quelle che si basano su piccole e medie imprese, mentre le società in cui un livello generalizzato di fiducia prevale sulla fiducia personalizzata sono quelle in cui è più facile notare la presenza di grandi imprese. La Porta *et al.* (1997) spiegano come questo risultato possa essere dovuto al fatto che nelle imprese di grandi dimensioni le relazioni tra impiegati e gruppo dirigenziale sono impersonali e quindi necessitano di un maggior livello di fiducia tra le persone facenti parte dell'impresa per poter far funzionare l'organizzazione della stessa; dunque, vista la mancanza di questo rapporto di fiducia in alcune società, come ad esempio quella italiana, l'alternativa è quella di basare l'economia sulla creazione di imprese piccole e medie, spesso a carattere e conduzione familiare, per poter assicurare questa relazione di fiducia tra i componenti dell'azienda stessa e prevenire il più possibile atteggiamenti opportunistici all'interno della stessa. Knak and Keefer (1997) sostengono inoltre che un basso livello di fiducia in un'impresa possa anche impedire la spinta all'innovazione in quanto l'imprenditore in società in cui la fiducia verso gli altri scarseggia o è riferita solo a un numero ristretto di persone invece di dedicare le risorse alla creazione di nuovi prodotti o a processi innovativi dell'azienda li deve dedicare a monitorare le azioni di impiegati, partners lavorativi e in generale degli agenti coinvolti nella catena produttiva.

Partendo quindi dall'evidenza riscontrata da questa letteratura, il presente lavoro considera l'importanza dell'associazionismo professionale (sia attivo che passivo) congiuntamente al grado di fiducia come indicatore per cogliere la tendenza alla cooperazione tra imprese; in questo modo si valuta l'importanza dell'associazionismo, tipico di determinate forme di cooperazione professionale quali i distretti industriali e le cooperative, in regioni caratterizzate da una struttura produttiva basata sulle piccole e medie imprese.

Una letteratura sviluppatasi più recentemente si occupa invece dell'importanza delle virtù individuali per spiegare divergenze in performance economiche tra regioni e stati. L'importanza del "need for achievement" è stata inizialmente sostenuta da MacClelland (1961) e solo più recentemente è stata supportata da altri studiosi. La necessità di considerare sia le virtù sociali che individuali nello studio di fenomeni quali la crescita economica è stata supportata da Fukuyama (1995), che sostiene che addirittura le virtù individuali siano più importanti di quelle sociali per spiegare la differenze tra paesi. La teoria di Fukuyama è stata poi portata avanti in altri lavori. Marini (2004) sviluppa un modello e utilizza dati delle World Values Survey per testare l'importanza di entrambe le componenti culturali sulla crescita economica e riscontra la rilevanza sia della componente sociale che di quella individuale per spiegare la crescita economica. Tabellini (2010) considera importante includere anche un indicatore culturale che catturi la libertà individuale per spiegare le differenze nei tassi di crescita fra le regioni europee. Egli argomenta, sostenendo la tesi presente in Banfield (1958), che la motivazione e la spinta al successo sono presenti in individui che pensano di avere libertà di azione, mentre gli individui che considerano il successo come risultato di

coincidenze fortunate o dovuto a fattori esterni alla loro propria volontà sono più propensi ad avere un atteggiamento di rassegnazione verso se stessi e le proprie capacità, che si riflette poi negativamente sulla performance dell'economia. Questa teoria è supportata anche in Bavetta e Navarra (2012), che sviluppano teoricamente un nuovo concetto di libertà, l'"autonomy freedom", affiancato da evidenze econometriche dell'importanza di questo concetto per spiegare le scelte degli individui e delle società. Altri lavori recenti (Beugelsdijk e Noorderhaven, 2004; Beugelsdijk, 2007) studiano, utilizzando dati degli European Values Studies, l'importanza dell'iniziativa imprenditoriale per spiegare divergenze in crescita economica tra regioni europee. Beugelsdijk e Noorderhaven (2004) in particolare, utilizzando 54 regioni europee verificano quali caratteristiche distinguono i lavoratori autonomi dal resto della forza lavoro e utilizzando i fattori che li contraddistinguono creano un indicatore per l'imprenditorialità che utilizzano per testare l'importanza dello spirito imprenditoriale sulla crescita economica: il loro studio rivela che le regioni differiscono in iniziativa imprenditoriale e che questa stessa ha un impatto positivo e significativo sulla crescita economica delle regioni stesse. Beugelsdijk (2007) effettua una simile analisi e produce una nuova evidenza dell'importanza della cultura imprenditoriale e dello spirito innovativo per la crescita economica.

Il presente studio sottolinea l'importanza da un lato di circoscrivere lo spirito associativo alla cerchia professionale; infatti, la World Values Survey presenta varie domande sull'appartenenza a gruppi,² ma di queste domande qui se ne considera solo una, ovvero l'appartenenza ad associazioni professionali in quanto si postula che sia l'unica direttamente rilevante per la valutazione dell'importanza dell'associazionismo sulla performance delle regioni. Dall'altro, visto che l'economia italiana è basata su piccole e medie imprese tra cui vari esempi virtuosi di associazionismo come le cooperative e i distretti industriali, si è pensato di testare nel modello lo spirito associativo congiuntamente con il livello di fiducia, che costituisce la base di una cooperazione professionale. Al fine di distinguere tra associazionismo attivo e passivo viene seguita una procedura simile a quella già utilizzata in Beugelsdijk e Noorderhaven (2004). Nella World Values Survey vi sono due tipi di domande, uno relativo all'appartenenza al gruppo e un altro relativo alla prestazione di lavoro volontario per il gruppo stesso; dunque si considera associazionismo passivo quello riferito all'appartenenza a un gruppo, mentre l'associazionismo attivo è quello che si riferisce al lavoro volontario presso l'associazione professionale. In ciò il lavoro si distingue rispetto ai precedenti lavori volti a valutare l'impatto dell'attività associativa sulla crescita economica (Olson, 1982; Putnam, 1993; Beugelsdijk e Noorderhaven, 2004).

² In particolare, i gruppi si riferiscono a: (a) appartenenza a gruppi di servizi di welfare sociale, (b) religiosi, (c) di educazione scolastica, arte, musica e attività culturali, (d) sindacati, (e) partiti politici, (f) di azione comunitaria locale, (g) per lo sviluppo del terzo mondo o dei diritti umani, (h) per la tutela dell'ambiente e degli animali, (i) associazioni professionali, (j) per il lavoro giovanile, (k) a tutela delle donne, (l) per la promozione della pace e per la salute.

3 Metodologia e dati

3.1 Metodologia

L'equazione che viene stimata nella parte empirica del modello è la seguente:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 CFisico_t + \beta_2 CUmanto_t + \beta_3 Cultura_{t-1} + \beta_4 W4 + \varepsilon_t \quad (1)$$

dove *CFisico* indica lo stock di capitale fisico, *CUmanto* indica il capitale umano e *Cultura* indica uno o più fattori culturali costruiti utilizzando le WVS secondo le modalità descritte nella sezione dei dati.

Per evitare problemi di direzione causale tra gli indicatori culturali e la variabile dipendente si è deciso di utilizzare i fattori culturali ritardati di un periodo rispetto alla variabile dipendente. Questo riduce il campione di 20 osservazioni in quanto invece che utilizzare 60 osservazioni per le tre ondate di dati culturali disponibili verranno utilizzate solo due ondate (40 osservazioni) e per questo stesso motivo verrà utilizzata solo una dummy temporale tenendo l'altra come riferimento.

Come spesso succede quando si utilizzano dati di surveys, il metodo consigliato è l'utilizzo di dati cross-sezionali ripetuti nel tempo stimati attraverso un pooled OLS. Questo approccio è l'unico utilizzabile ai fini di questo studio proprio a causa della limitatezza di dati nelle WVS e del numero di osservazioni disponibili. Questo significa che l'interesse principale dell'analisi dovrà essere nel valutare se i coefficienti dei fattori culturali sono statisticamente significativi o meno e pertanto verrà seguito l'approccio econometrico utilizzato in Marini (forthcoming, 2013).

Infatti, la necessità dovuta alla limitazione dei dati culturali di utilizzare solo due ondate di dati restringe notevolmente la scelta metodologica. L'utilizzo di panel dinamici (Arellano e Bond, 1991; Arellano e Bover, 1995; Blundell e Bond, 1998), che pur sarebbe appropriato per lo studio di fenomeni che seguono un processo AR(1) come appunto la performance economica (Blundell et al., 2000; Bond, Hoeffler and Temple, 2001; Soto, 2009), è impossibile poichè si possiedono soltanto due osservazioni nel tempo.

Optare per un panel stimato attraverso lo stimatore Within Group (WG), che si basa sulle differenze prime delle variabili o lo stimatore a effetti fissi, che si basa sulle differenze dalla media delle variabili stesse, potrebbe essere un'altra soluzione, ma questa metodologia non è particolarmente appropriata in quanto si basa sulla differenza dalla media o sulla differenza prima utilizzando soltanto due osservazioni per ogni regione. Il problema nell'utilizzo di stimatori che sfruttano la componente "within" è che in generale i fattori culturali variano molto lentamente nel tempo e questi stimatori potrebbero risultare quindi poco informativi

circa l'impatto di queste variabili sulla variabile dipendente (Durlauf *et al.*, 2005; Cameron e Trivedi, 2009). Anche se questo non fosse un problema per il presente studio, utilizzare le differenze porterebbe problemi legati al numero di osservazioni; infatti le osservazioni sarebbero ridotte da 40 a 20, compromettendo la qualità dell'analisi: avendo a disposizione soltanto un'osservazione per regione la variabilità sarebbe notevolmente ridotta, congiuntamente alla qualità dei risultati; inoltre, le osservazioni non sarebbero chiaramente sufficienti per effettuare una stima OLS.

Infine, dato che si hanno a disposizione soltanto 40 osservazioni per le regressioni, verranno presentate nella sezione dei risultati delle stime aggiuntive basate su simulazioni Monte Carlo. Le simulazioni sono state effettuate utilizzando 1000 replicazioni e ripetute utilizzando 10000 replicazioni. Constatato che i risultati non variano, si è concluso che la convergenza è stata raggiunta e pertanto nella sezione dei risultati verranno presentate soltanto le simulazioni con 1000 replicazioni.

3.2 *Dati*

I dati sul Valore Aggiunto (GVA, gross value added) sono stati presi dal Cambridge Econometric data set. L'utilizzo di questo indicatore in luogo del Prodotto Interno Lordo (PIL) è ormai largamente utilizzato in lavori in cui si analizza la performance economica regionale (si veda Tabellini, 2010 come esempio) e pertanto la scelta di questo indicatore si conforma alla letteratura precedente. Questo indicatore è espresso in parità di potere d'acquisto e a prezzi costanti utilizzando il 2000 come anno base. L'entità geografica utilizzata sono le NUTS2, che corrispondono alle 20 regioni italiane; si è preferito utilizzare questa entità territoriale in luogo della NUTS1 (5 macro-regioni) in modo da poter avere il numero sufficiente di osservazioni necessarie per le regressioni. Vari altri studi hanno utilizzato l'area corrispondente alle NUTS2, tra i quali Tabellini (2010) che ha suddiviso l'Italia in 13 regioni aggregando solamente alcune di esse; una simile procedura è stata effettuata in Beugelsdijk and van Schaik (2005), anche se la classificazione in Tabellini (2010) è da ritenersi preferibile. Gli indicatori culturali necessari per la presente analisi sono stati ottenuti anche seguendo la classificazione in Tabellini (2010), ma non cambiano sostanzialmente rispetto agli indicatori ottenuti per le 20 regioni (che rispecchiano i dati reali), quindi si è preferito utilizzare questi ultimi in modo da garantire le osservazioni necessarie (40 osservazioni) al fine di ottenere stime più attendibili rispetto a quelle ottenibili su un campione di 26 osservazioni. Dal Cambridge Econometric data set sono stati utilizzati anche i valori relativi alla popolazione necessari per ottenere il valore aggiunto in termini pro capite.

I dati culturali regionali sono ricavati dalla World Values Survey (WVS). Questa survey consiste di questionari sui valori culturali di campioni di individui selezionati in molte

economie mondiali; essa consiste di 5 questionari nei quali le domande vengono chieste a un campione rappresentativo di individui.³

Seguendo l'approccio utilizzato in Marini (forthcoming, 2013) la prima ondata di dati non è stata utilizzata; inoltre per le nostre variabili d'interesse i dati non sono disponibili per la terza ondata; di conseguenza soltanto tre ondate di dati sono utilizzabili per l'analisi.

I fattori culturali ottenuti da questo data set, sono i seguenti. Il primo indicatore culturale che ricaviamo e quello maggiormente utilizzato dalla letteratura di economia culturale è la fiducia (*trust*). Questo indicatore culturale consiste nella percentuale di individui in ogni regione italiana che rispondono affermativamente alla domanda della WVS "Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". Altre variabili vengono utilizzate in concomitanza con questa variabile per catturare lo spirito di associazionismo professionale. Nelle WVS ci sono varie domande che catturano l'appartenenza a un'associazione o a un gruppo e fra i gruppi elencati vi è l'appartenenza ad associazioni professionali; noi pertanto consideriamo la percentuale di individui in ogni regione che risponde affermativamente alla seguente domanda: "Please look carefully at the following list of voluntary organizations and activities and say..which of them do you belong to? Professional associations". La domanda che invece cattura la prestazione di lavoro volontario all'interno dell'associazione è la seguente: "And for which, if any, are you currently doing a voluntary work? Professional associations". Una volta ottenuti questi indicatori è stata effettuata l'analisi delle componenti principali fra *trust* e rispettivamente l'appartenenza all'associazione professionale e la prestazione di lavoro volontario per la stessa ed è stata estratta la prima componente in entrambi i casi, ottenendo così rispettivamente gli indicatori che catturano l'*associazionismo passivo* ed *attivo* (rispettivamente *pc_Pass* e *pc_Aass*). Questa procedura è simile a quella utilizzata da Beugelsdijk e van Schaik (2005) per costruire indicatori di associazionismo attivo e passivo.

Inoltre, al fine di introdurre l'importanza dell'iniziativa privata e della concorrenza è stata effettuata l'analisi delle componenti principali utilizzando altri due indicatori selezionati dalla WVS. Il primo è stato ottenuto dalla domanda: "Now I would like you to tell me your view on various issues. How would you place your views on this scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between. Private ownership of business should be increased vs Government ownership of business should be increased". L'indicatore è stato costruito come suggerito in Marini (forthcoming, 2013) ottenendo una variabile dummy dove 1 indica la preferenza per l'aumento dell'iniziativa privata e 0 per l'iniziativa statale. Il secondo è stato ottenuto dalla domanda: "Now I would like you to tell me your view on various issues. How would you place your views on this

³ Questi questionari sono stati effettuati negli anni 1981-1984 (W1), 1989-1993 (W2), 1994-1999 (W3), 1999-2004 (W4), 2005-2007 (W5).

scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between. Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas vs competition is harmful. It brings the worst in people". Anche in questo caso seguendo la procedura utilizzata in Marini (forthcoming, 2013) si è ottenuta una variabile dummy dove 1 indica che la concorrenza è positiva e 0 indica che la concorrenza è nociva. La variabile ottenuta utilizzando la prima componente principale di questi due indicatori è stata chiamata *pc_imp*, ad indicare l'importanza attribuita allo spirito imprenditoriale.

Per i dati sul capitale fisico, è stato utilizzato per ogni regione lo stock di capitale fisico pro capite nel 1979 (Maffezzoli, 2006), come già effettuato dalla letteratura precedente (Tabellini, 2010). Per il capitale umano infine è stata utilizzata la percentuale di persone di età compresa tra i 25 e i 64 anni che ha ottenuto un'educazione terziaria per ogni regione; i dati del capitale umano provengono dall'Eurostat e sono disponibili dal 2000; pertanto sono disponibili soltanto 40 osservazioni invece che 60 come per gli altri indicatori economici, ma questo non ha un impatto sull'analisi econometrica in quanto come detto nella sezione della metodologia la prima osservazione non viene utilizzata per l'utilizzo di dati al tempo *t-1* per gli indicatori culturali.

4 Risultati

Nell' Appendice sono contenute le regioni italiane e il rispettivo codice NUTS2; la regione del Trentino Alto Adige è composta dai dati relativi alle due Province Autonome di Trento e Bolzano, pertanto i dati relativi all'intera regione consistono di medie ricavate dai dati delle due Province. Tutte le regressioni effettuate contengono la dummy relativa alla prima ondata utilizzata (W4) e in tutte le regressioni gli indicatori culturali sono riferiti al periodo precedente in modo tale da rendere la relazione tra indicatori culturali e variabile dipendente causale.

Nella Tabella 1 vengono presentate le statistiche descrittive relative ai dati economici, mentre nella Tabella 2 vengono presentati i valori medi degli indicatori culturali ottenuti utilizzando le WVS. Come è possibile osservare nella Tabella 2, la dotazione culturale delle regioni settentrionali è maggiore di quella delle regioni meridionali. La presenza di valori pari a zero negli indicatori di appartenenza e volontariato in associazioni professionali non è da considerarsi un'anomalia in quanto come precedentemente detto queste domande fanno parte di una lista di gruppi che viene presentata all'intervistato e quindi l'appartenenza a un gruppo specifico di essi giustifica valori più bassi rispetto ad un'appartenenza più generica al almeno uno dei gruppi.

Dall'evidenza grafica si nota che esiste una correlazione positiva tra l'indicatore della performance economica e la variabile che principalmente rappresenta le virtù, ovvero *trust*. Per quanto riguarda l'appartenenza ad almeno un gruppo o un'associazione (*passivememb*), essa è associata positivamente con la performance economica, ma tendenzialmente tutti i valori sono bassi; esiste invece una correlazione chiaramente negativa tra la non appartenenza a gruppi (*noassociation*) e la performance economica. Nell'analisi empirica che segue ci concentreremo solo sull'appartenenza a un'associazione professionale che è quella di rilievo per valutare l'impatto di iniziative imprenditoriali di carattere associativo e cooperativo come di fatto sono i distretti industriali. Infine, considerando valori imprenditoriali, la propensione all'iniziativa imprenditoriale privata (*entrepreneurship* e *competition*) è positivamente correlata con la variabile dipendente.

Come è possibile riscontrare, tutta l'evidenza descrittiva presentata finora vede ancora una netta distinzione nei dati e nei grafici tra le regioni del Nord d'Italia e le regioni del Mezzogiorno, a dimostrazione del fatto che le regioni meno dotate di capitale sociale e individuale sono solitamente anche quelle meno sviluppate. Va precisato che i grafici presentati hanno esclusivamente l'intento di mostrare l'esistenza e il grado della correlazione tra i valori culturali e il valore aggiunto lordo delle regioni, mentre non hanno l'obiettivo di dimostrare la presenza di un nesso causale tra l'uno e l'altro. Le linee di regressione presentate hanno pertanto esclusivamente il compito di dare un'indicazione della direzione della correlazione (positiva o negativa) senza implicare un nesso causale.

Nella Tabella 3 sono presentate le correlazioni: tutti i fattori, sia economici che culturali, hanno una forte correlazione con la variabile dipendente e per la maggior parte di essi la correlazione è significativa.

La Tabella 4 e la Tabella 5 presentano i risultati delle regressioni; come anticipato nella sezione della metodologia, tutte le regressioni sono stimate per mezzo di un pooled OLS. In ogni regressione vengono presentati i parametri stimati a cui sono associati i rispettivi standard errors e i coefficienti standardizzati, di particolare utilità in queste regressioni in quanto le variabili utilizzate sono espresse in diverse unità di misura, non sempre confrontabili. Nella Tabella 4 vengono presentate le regressioni utilizzando le 40 osservazioni a disposizione (due per ogni regione). La colonna (1) e (2) presentano i risultati per il modello economico in cui la variabile dipendente viene spiegata attraverso il capitale fisico e umano: entrambi i coefficienti sono significativi all' 1% e con un beta standardizzato di 0.65 contro un beta standardizzato di 0.40 per il capitale fisico, il capitale umano ha un impatto maggiore di quello fisico. Aggiungendo l'indicatore per l'imprenditorialità (colonne 3 e 4), la significatività del capitale fisico viene ridotta al 5%, mentre il capitale umano rimane significativo all' 1%; l'indicatore per l'imprenditorialità è significativo al 10%. Inoltre, aggiungendo l'indicatore che misura lo spirito di associazionismo attivo (colonne 5 e 6) il capitale fisico rimane significativo al 5%, il capitale umano rimane ampiamente significativo,

il parametro stimato per lo spirito imprenditoriale è significativo al 10% e l'associazionismo attivo non è significativo. Infine, paragonando il modello economico e quelli economico-culturali è possibile riscontrare una superiorità esplicativa di questi ultimi, in quanto l' R^2 aggiustato è per entrambi superiore a quello del modello economico.

Tuttavia, come accennato nella sezione metodologica, questi risultati sono basati su un numero molto limitato di osservazioni e per questo motivo si è deciso di effettuare simulazioni in modo tale da ottenere stime più affidabili in quanto basate su un campione molto più ampio di quello iniziale. Le stime presentate in Tabella 5 sono ottenute utilizzando 1000 replicazioni. Il modello economico è presentato nelle colonne 1 e 2: il capitale umano è significativo all'1% e il capitale fisico ha un coefficiente standardizzato più basso di quello del capitale umano ed è significativo solo al 10%. Le colonne 3 e 4 presentano la regressione che include l'indicatore imprenditoriale, che risulta significativo all'1% e il cui beta standardizzato è secondo al capitale umano, ma ha un impatto molto più alto del capitale fisico. Nelle colonne 5 e 6 viene aggiunta la variabile per l'associazione attiva, il cui parametro stimato risulta significativo al 5%. I beta standardizzati sia per il capitale sociale che per le virtù individuali sono di nuovo ampiamente maggiori di quello del capitale fisico e secondi rispetto al capitale umano. Va inoltre notato che il capitale fisico smette di essere significativo in quest'ultima regressione, mentre sia il capitale umano che l'indicatore imprenditoriale rimangono significativi all'1%. Questo è un risultato riscontrato già in altri lavori dalla letteratura precedente. Infatti, Tabellini (2010) dimostra che il capitale fisico è significativo solo al 10% una volta che gli indicatori culturali entrano nella regressione; anche in Inglehart *et al.* (1996) il capitale fisico cessa di essere significativo una volta introdotti gli indicatori culturali ed essi attribuiscono questo risultato al fatto che introducendo determinati indicatori culturali (ad esempio il *trust*) che controllano la spinta all'efficienza, l'importanza degli investimenti in capitale fisico viene ridotta. Infine, l' R^2 aggiustato è nuovamente e ampiamente maggiore per i modelli economico-culturali che per il modello economico.

Sebbene l'indice di associazione attiva sia da preferire all'indice di associazione passiva ai fini di questo studio, l'ultima regressione della Tabella 5 è stata ripetuta utilizzando l'indice di associazione passiva: il risultato è molto simile per gli altri parametri stimati sia in termini di significatività dei parametri stimati che per impatto (beta standardizzati), il parametro stimato per l'associazionismo passivo è però significativo all'1%, il rispettivo beta standardizzato è uguale a 0.45 e l' R^2 aggiustato è 0.59.

Tutta l'evidenza presentata mostra dunque l'importanza sia del capitale umano che dei fattori culturali relativi sia all'associazionismo professionale che all'iniziativa privata imprenditoriale per spiegare differenze economiche tra le regioni italiane e dimostra che i modelli che utilizzano anche indicatori culturali oltre a indicatori economici hanno un valore esplicativo superiore ai modelli solo economici.

5 Conclusioni

Il presente contributo ha voluto dimostrare l'importanza dell'associazionismo professionale e dello spirito imprenditoriale per spiegare le differenze nella performance economica delle regioni italiane.

Utilizzando indicatori culturali ed economici si è analizzata la correlazione esistente tra fattori culturali ed economici, dimostrando che esiste una correlazione positiva tra appartenenza ad associazioni e performance economica delle regioni e una correlazione negativa tra mancata iscrizione ad alcun tipo di associazione e la stessa performance economica; una correlazione positiva è riscontrata anche tra iniziativa imprenditoriale e performance economica.

Questa evidenza è stata poi rafforzata dai risultati ottenuti attraverso le stime, che dimostrano che sia l'associazionismo professionale che l'iniziativa imprenditoriale privata assumono un'importanza cruciale per la spiegazione di divergenze economiche tra le regioni italiane: infatti, le regressioni mostrano un impatto significativo, positivo e abbastanza importante degli indicatori culturali.

Appurata dunque l'importanza dei fattori culturali per spiegare le divergenze tra regioni, il quesito a cui il presente lavoro ha cercato di dare risposta è se realtà economiche che facilitano la cooperazione tra soci e imprese possa avere un impatto positivo sull'economia regionale. La risposta è affermativa e deve essere interpretata come una ulteriore evidenza dell'importanza di realtà, quali i distretti industriali e le cooperative, che favoriscono la suddetta cooperazione, per incrementare lo sviluppo economico delle regioni meno sviluppate. I risultati ottenuti suggeriscono pertanto non solo il mantenimento, ma anche il consolidamento di realtà imprenditoriali come i distretti industriali in quanto facendo presa sullo spirito di cooperazione e di fiducia tipico di queste realtà imprenditoriali possono apportare un contributo non indifferente allo sviluppo locale. Considerato inoltre che la struttura economica italiana è basata su piccole e medie imprese, l'impatto di politiche volte a favorire la costituzione e il consolidamento di distretti industriali e cooperative avrebbe un impatto ampiamente positivo sull'economia.

Nonostante realtà come distretti industriali e cooperative siano maggiormente localizzabili nel Nord Italia mentre scarseggiano nel Mezzogiorno, l'analisi presentata da Russo (2013) dimostra come esistano realtà imprenditoriali cooperative che possono essere considerate pionieristiche anche nelle regioni del Sud. Ciò dimostra che, vista la rilevanza dei fattori culturali nei modelli stimati, le potenzialità di sviluppo delle regioni del Mezzogiorno potrebbero essere molto più ampie dello sviluppo effettivo se venissero incentivate attività cooperative e il successo dei pochi distretti industriali, tra i quali il caso esemplare del distretto agroalimentare della Piana di Sibari, lo dimostrano.

Pertanto, questo studio è un'ulteriore conferma dell'importanza dell'iniziativa imprenditoriale privata e della cooperazione professionale e responsabile tra imprese per lo sviluppo regionale

e un'ulteriore evidenza a favore dell'indipendenza e dell'iniziativa privata che contrasta le politiche assistenziali verso il Mezzogiorno, che sono state perpetrate per troppo tempo dimostrandosi improduttive e inefficienti e che dovrebbero essere invece sostituite da politiche volte a valorizzare e promuovere la ricchezza culturale di queste regioni.

Ringraziamenti L'autrice desidera ringraziare Matteo Marini per i suggerimenti e i consigli forniti durante la creazione e stesura del lavoro. Gli errori rimanenti sono di responsabilità dell'autrice stessa.

6 Bibliografia

Arellano, M. and Bond, S. (1991), Some Tests of Specifications for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, *Review of Economic Studies*, 58, 2: 277-297.

Arellano, M. and Bover, O. (1995), Another Look at the Instrumental Variable Estimation of the Error-Component Models, *Journal of Econometrics*, 68, 1: 29-51.

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

Bavetta S. and Navarra P. (2012), *The Economics of Freedom: Theory, Measures and Policy Implications*. Cambridge University Press.

Beugelsdijk, S. (2007), Entrepreneurial Culture, Regional Innovativeness and Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, 17, 2: 187-210.

Beugelsdijk, S., and Noorderhaven, N. (2004), Entrepreneurial Attitude and Economic Growth: A Cross-Section of 54 Regions, *The Annals of Regional Science*, 38, 2: 199-218.

Beugelsdijk, S., and van Schaik, T. (2005), Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test, *European Journal of Political Economy*, 21, 2: 301-324.

Bond, S., Hoeffler, A. and Temple, J. (2001), GMM Estimation of Empirical Growth Models, London: CEPR. *CEPR Discussion Papers*, wp 3048.

Blundell, R. and Bond, S. (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, 87, 1: 115-143.

Blundell, R. and Bond, S., and Windmeijer, F. (2000), "Estimation in Dynamic Panel Data Models: Improving on the Performance of the Standard GMM Estimator", London: Institute for Fiscal Studies. *IFS Working Paper*, wp 00/12.

Cameron A.C., and Trivedi, P.K., (2009), *Microeconometrics Using Stata*. Stata Press.

Durlauf, S.N. and Fafchamps, M. (2005), Social Capital, *Handbook of Economic Growth*, in P. Aghion and S. Durlauf (eds.), 1, Chapter 26, 1639-1699.

Durlauf, S.N., Johnson, P. and Temple, J. (2005), "Growth Econometrics", in *Handbook of Economic Growth*, Aghion, P. and Durlauf, S.N. (eds.), Amsterdam, Chapter 8, 555-677.

Fukuyama, F. (1995), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press.

- Gambetta, D. (1988), *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Blackwell Publishers.
- Helliwell J. and Putnam, R. (1995), Economic Growth and Social Capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, 3: 295-307.
- Inglehart R. Granato J. and Leblang D., (1996), The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypothesis and Some Empirical Tests, *American Journal of Political Science*, 40, 3: 607-631.
- Knack, S. and Knefer, P., (1997), Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 4: 1251-1288.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A., and Vishny, R. (1997), Trust in Large Organizations, *American Economic Review*, 87, 2: 333-338.
- MacClelland, D.C. (1961), *The Achieving Society*. van Nostrand, Princeton.
- Maffezzoli, M. (2006), Convergence Across Italian Regions and the Role of Technological Catch-up, *The B.E. Journal of Macroeconomics*, 6, 1: Article 15.
- Marx, K. (1859) [1979], *A Contribution to the Critique of Political Economy*, New York, International Publishers.
- Marini, M. (2004), Cultural Evolution and Economic Growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence", *Journal of Socio-Economics*, 33, 6: 765-784.
- Marini, M. (forthcoming, 2013), "The Traditions of Modernity", *Journal of Socio-Economics*.
- Platteau, J-P. (2000), *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Academic Publishers & Routledge.
- Putnam, R. (2000), *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- Putnam, R., Leonardi, R. and Nanetti, R.Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- Russo A. (2013) *Il caso di studio: dall'impresa cooperativa al distretto produttivo locale*. Relazione presentata alla XXXIV Conferenza Italiana di Scienze Regionali, tenutasi in Palermo, 2-3 settembre.
- Soto, M. (2009), System GMM Estimation with a Small Sample, Barcelona: Barcelona Graduate School of Economics. *Barcelona Economics Working Papers Series*, wp 395, Barcelona.
- Tabellini, G. (2008), Institutions and Culture. Presidential Address, *Journal of European Economic Association*, 6, (2-3): 255-294.
- Tabellini, G. (2010), Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, *Journal of European Economic Association*, 8, 4: 677-716.
- Weber, M. (1970), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. George Allen and Unwin.

7 Appendice

Regione	Codice NUTS	Regione	Codice NUTS
Piemonte	itc1	Marche	ite3
Valle d'Aosta	itc2	Lazio	ite4
Liguria	itc3	Abruzzo	itf1
Lombardia	itc4	Molise	itf2
Trentino Alto Adige	itd1-itd2	Campania	itf3
Veneto	itd3	Puglia	itf4
Friuli Venezia Giulia	itd4	Basilicata	itf5
Emilia Romagna	itd5	Calabria	itf6
Toscana	ite1	Sicilia	itg1
Umbria	ite2	Sardegna	itg2

Tabella 1 - Statistiche Descrittive Indicatori economici^a

Variabile	Media	Deviazione Standard	Minimo	Massimo	Osservazioni
GVA pc	16.91	4.46	9.76	25.18	60
k	3.50	0.51	2.52	4.28	60
h	11.53	2.10	8.06	17.17	40

^a In questa tabella e nelle successive "GVA pc" indica il valore aggiunto pro capite, "k" indica il capitale fisico e "h" il capitale umano.

Tabella 2- Medie Indicatori Culturali^b

Regione	Trust	AssPass	AssAtt	Impr	Compet
Piemonte	31.71	2.78	1.03	55.65	36.93
Valle d'Aosta	16.11	30.00	10.00	41.67	48.89
Liguria	31.67	9.05	2.35	47.84	44.56
Lombardia	38.88	7.00	1.65	52.02	38.21
Trentino Alto Adige	40.70	15.15	7.57	53.44	47.27
Veneto	36.98	6.03	2.38	57.44	45.84
Friuli Venezia Giulia	41.06	8.57	2.85	49.63	35.70
Emilia Romagna	33.67	8.79	2.63	50.97	25.59
Toscana	33.14	7.30	3.64	40.61	36.10
Umbria	27.89	3.39	2.54	55.27	45.75
Marche	33.25	7.82	4.97	46.27	25.49
Lazio	31.84	3.44	2.57	40.21	33.99
Abruzzo	23.02	0.00	0.00	46.09	28.43
Molise	18.01	0.00	0.00	43.09	23.86
Campania	25.81	3.18	1.67	27.75	34.74
Puglia	23.12	4.29	3.55	43.49	42.02
Basilicata	20.63	4.76	0.00	43.58	14.00
Calabria	23.41	1.51	0.00	33.12	29.17
Sicilia	24.80	6.76	1.49	38.04	33.47
Sardegna	21.08	0.87	0.00	52.60	33.19
Italia	28.84	6.54	2.55	45.94	35.16

^b In questa tabella e nelle successive "Impr" è un'abbreviazione per imprenditorialità, "Compet" indica la concorrenza, "AssPass" l'associazione professionale passiva e "AssAtt" l'associazione professionale attiva.

Figura 1 - Trust

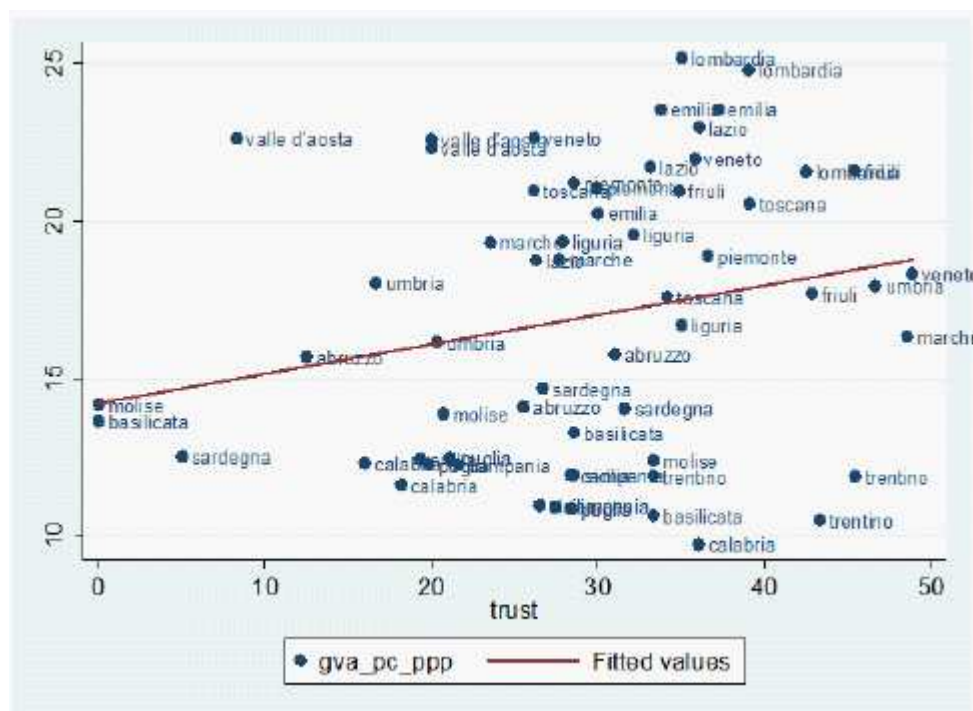


Figura 2 - Non Associazione

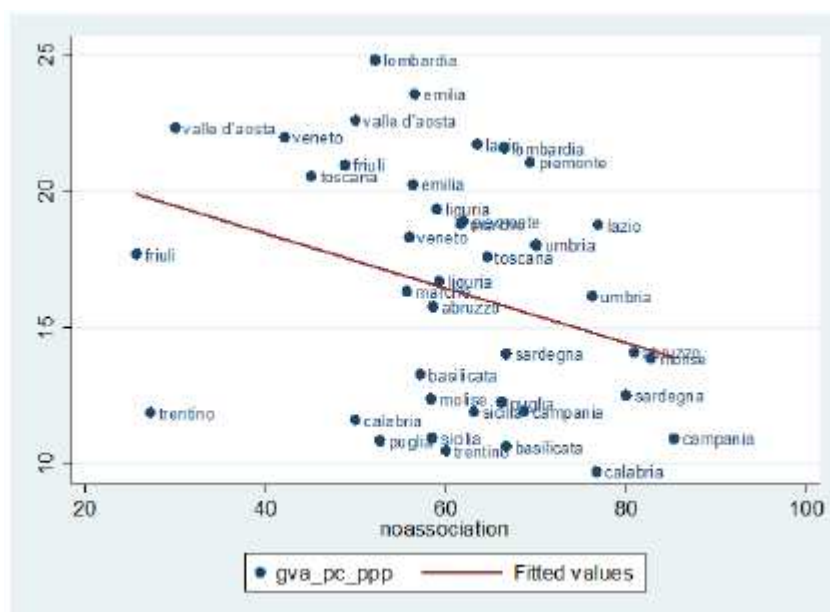


Figura 3 - Associazionismo

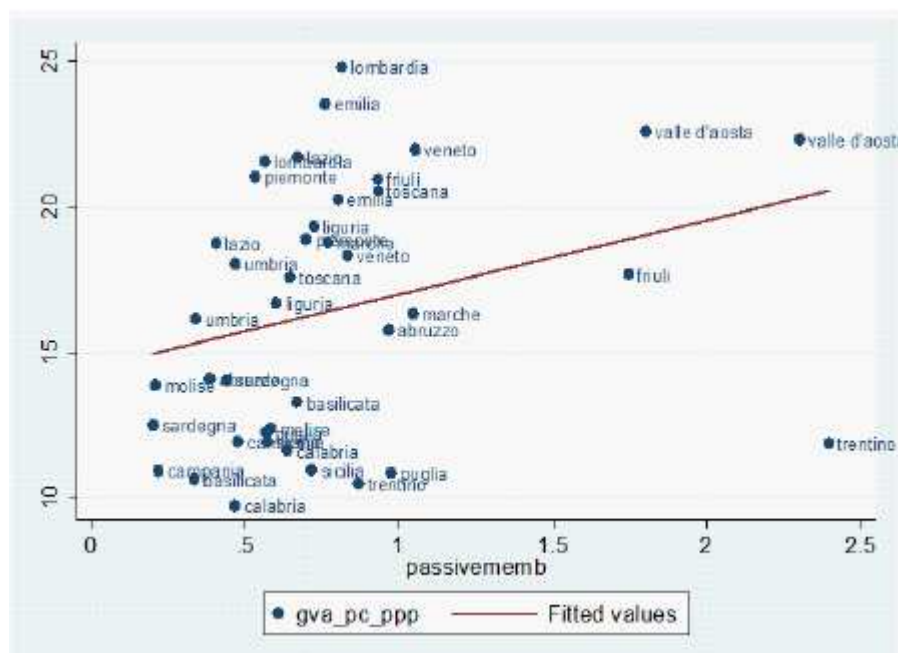


Figura 4 - Imprenditorialità

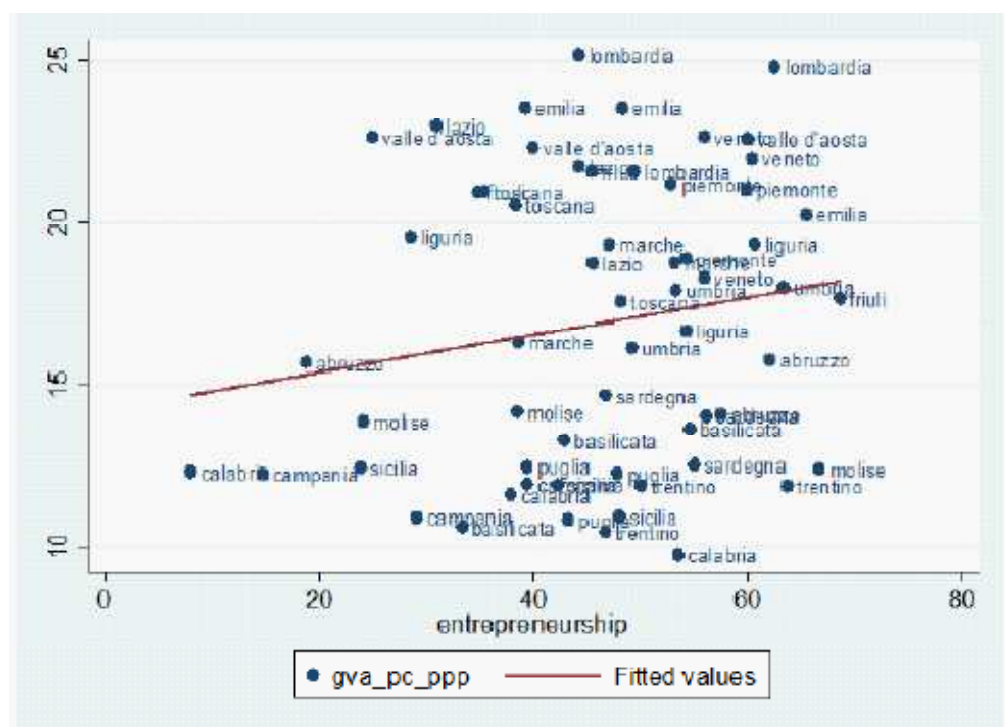


Figura 5 - Concorrenza

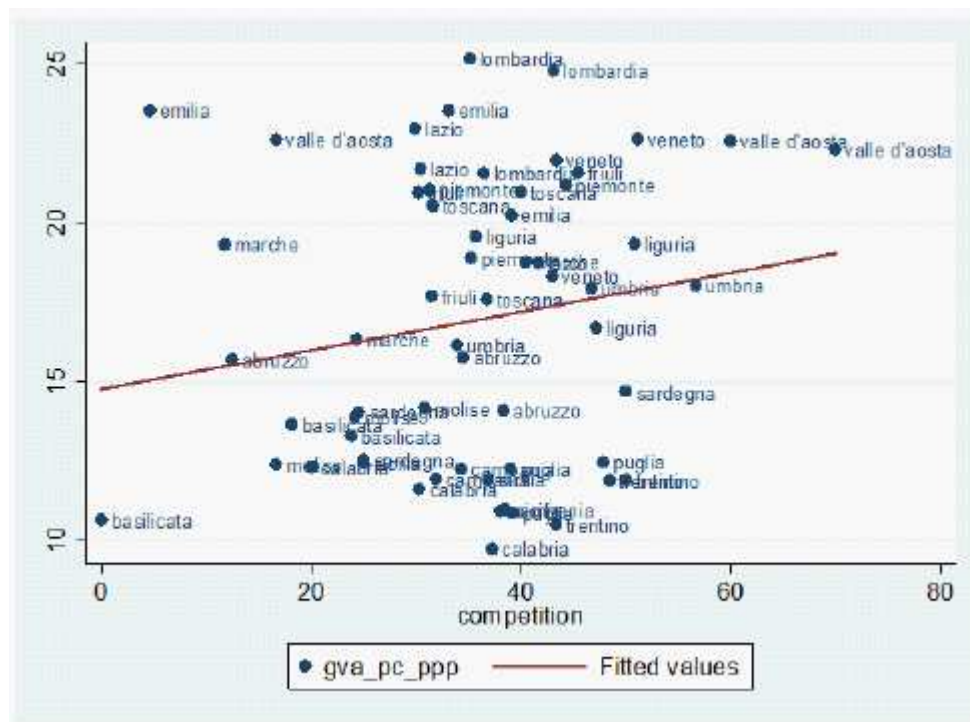


Tabella 3 - Correlazioni^c

Variabile	GVApC	k	h	Impr	AssPass	AssAtt	Trust	Compet
GVApC	1.00							
k	0.32**	1.00						
h	0.36**	-0.09	1.00					
Impr	0.17	0.30**	-0.26	1.00				
AssPass	0.29*	0.19	-0.37	0.10	1.00			
AssAtt	0.22	0.13	-0.25	0.04	0.91***	1.00		
Trust	0.23*	0.26**	0.03	0.30**	0.06	0.06	1.00	
Compet	0.18	-0.00	-0.26	0.39***	0.54***	0.47***	0.18	1.00

^c *** indica che i coefficienti sono statisticamente significativi all'1%, ** al 5% e * al 10%.

Tabella 4 - Regressioni - Pooled OLS^d

Variabile Dipendente	Valore Aggiunto Lordo					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
k	3.48*** (1.188)	0.40	3.09** (1.157)	0.35	2.69** (1.229)	0.31
h	1.40*** (0.383)	0.65	1.31*** (0.370)	0.61	1.30*** (0.371)	0.61
pc_imp			1.04* (0.518)	0.26	0.95* (0.527)	0.24
pc_Aass					0.60 (0.618)	0.14
Costante	-12.33* (6.876)		-9.80 (6.722)		-8.43 (6.872)	
N	40		40		40	
R ² aggiustato	0.30		0.35		0.35	

^d Tutte le regressioni contengono dummies temporali. Standard errors sono in parentesi. I coefficienti standardizzati sono riportati alla destra dei rispettivi coefficienti. *** indica che i coefficienti sono statisticamente significativi all'1%, ** al 5% e * al 10%.

Tabella 5 - Regressioni - Simulazioni Monte Carlo

Variabile Dipendente	Valore Aggiunto Lordo					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
k	2.37* (1.224)	0.27	2.18* (1.247)	0.25	1.92 (1.335)	0.22
h	1.84*** (0.395)	0.86	1.80*** (0.399)	0.84	1.80*** (0.403)	0.84
pc_imp			1.92*** (0.558)	0.49	1.86*** (0.572)	0.47
pc_Aass					1.69** (0.672)	0.39
Costante	10.71 (7.088)		11.87 (7.241)		12.76* (7.469)	
N	1000		1000		1000	
R^2 aggiustato	0.40		0.51		0.58	

ABSTRACT

The paper analyzes the impact of professional cooperation and private entrepreneurship on economic performance of Italian regions. Making use of data taken from the World Values Survey, we build cultural indicators and investigate the impact of cooperation and private entrepreneurship on economic performance of Italian regions from 1989 to 2007. Our descriptive results show that there exists a positive correlation between on the one hand propensity to cooperate and private entrepreneurship and on the other hand economic performance. Econometric evidence shows that after controlling for both physical and human capital both professional cooperation and private entrepreneurship have a positive and significant impact on regional performance. Besides, we show that the economic-cultural models have higher explanatory power than the economic models and that after the introduction of cultural indicators physical capital becomes insignificant. Finally, we remark the importance of increasing cultural capital in the poorest regions to boost economic growth.