

L'economia sembra governata da un dio ignoto i cui disegni sono segreti.

U. GALIMBERTI

**guglielmo forges davanzati, andrea pacella
cosa e perché conviene non dire: gli effetti
economici della corruzione**

I più recenti sviluppi dell'economia della politica hanno messo in evidenza come la propensione a intraprendere transazioni illecite possa avere fondamenti *razionali* anche nel caso in cui i soggetti coinvolti in tali transazioni siano portatori *ex-ante* di un codice etico potenzialmente inibitore di azioni i cui risultati siano in contrasto con le norme formali (cfr. Costabile e Giannola 1996). Le transazioni illecite - la corruzione, in particolare - presuppone e implica il *segreto*: affinché, cioè, lo scambio sia realizzato, e realizzato efficacemente, è necessario (come si avrà modo di argomentare) che nessuno, salvo gli agenti direttamente coinvolti, sia a conoscenza del fatto che lo scambio è in fase di realizzazione.

Intendiamo, in questa sede, per corruzione uno scambio che soggiace ai seguenti requisiti: *a*) costituisce una violazione delle norme formali vigenti; *b*) è tipicamente strutturato nella forma di cessione di risorse (voto)¹ dall'individuo *A* in cambio di cessione - effettiva o promessa - di una prestazione da parte dell'individuo *B* (ad esempio l'assegnazione di un posto di lavoro). In questa accezione, i due agenti effettuano scambi in un contesto di asimmetria dei poteri contrattuali: se - come si può ragionevolmente ritenere - la cessione di risorse da parte di *A* *precede* la controprestazione di *B*, la scelta di *A* incorre in problemi di asimmetria informativa (in particolare di *moral hazard*), non essendo *A* in grado di prevedere l'effettivo comportamento di *B*. D'altra parte, stando al modo in cui è stato qui inquadrato il fenomeno, non vi è la possibi-

lità che la *reiterazione* dello scambio possa dar luogo all'emergere di rapporti fiduciari fra *A* e *B*², ed è su uno schema semplificato di interazione *one-shot* che l'argomentazione verrà sviluppata.

Segue si intende ora fornire risposta ai seguenti interrogativi: quali sono le cause e gli effetti economici dell'esistenza di scambi in regime di corruzione? E qual è il ruolo che il segreto svolge in quest'ambito?

Corruzione e segreto

Lo schema al quale ci atteniamo è il seguente. L'individuo *A* promette di votare il candidato *B*; il candidato *B* promette un posto di lavoro ad *A*, se eletto. Poiché la struttura della contrattazione è basata su impegni assunti, nulla assicura né che *A* rispetti la promessa, né che *B* tenga fede al patto. Entrambi i contraenti fronteggiano dunque, come si è accennato, un problema di *moral hazard*, ovvero una condizione nella quale - essendo tecnicamente impossibile specificare tutte le clausole contrattuali (nella fattispecie, inoltre, è tecnicamente impossibile finanche stipulare un contratto) - entrambi non sanno *ex-ante* cosa l'altro contraente farà. La sua azione è "nascosta". È peraltro evidente che, nella fase di stipula della transazione, *conviene* a entrambi i contraenti dichiarare che rispetteranno l'impegno, dal momento che è solo una promessa *credibile* a rendere possibile la transazione stessa. È altrettanto evidente che - per entrambi, e soprattutto per il politico nel caso in esame - *conviene* mantenere *nascosta* la disponibilità effettiva di mantenere l'impegno. Non solo. È soprattutto della massima importanza, per il politico in prima istanza, rendere "pubblicamente non osservabile" il segnale, ovvero tenere segreta la transazione: se così non fosse, infatti, all'aumentare del numero di individui che sono a conoscenza della promessa di un posto di lavoro, essendo la credibilità della promessa inversamente correlata alla possibilità di mantenere l'impegno, la promessa stessa diventa sempre meno credibile e, dunque, sempre meno conveniente diventa la scelta di intraprendere transazioni illecite. In questo schema semplificato, è razionale corrompere ed essere corrotti laddove sussistano le seguenti condizioni:

a) il politico deve essere massimamente credibile, e la credibilità della sua promessa dipende dalla *ragionevolezza* del contenuto della stessa. La ragionevolezza, a sua volta, può essere legata a

due ulteriori variabili: *i*) la non pubblicità del segnale, come argomentato sopra; *ii*) la relazione che intercorre fra il potere del politico (soprattutto il potere percepito dal lavoratore) e il contesto socio-economico nel quale la sua azione dovrebbe aver luogo³ e infine *iii*) la capacità persuasiva del politico, che può modificare la percezione del suo potere;

b) l'effettivo realizzarsi della transazione illecita dipende, in misura rilevante, dal contesto socio-economico nel quale essa ha luogo. Due variabili, in particolare, possono orientare l'elettore verso scelte di voto "non etiche"⁴: il tasso di disoccupazione e il livello delle retribuzioni; variabili, in entrambi i casi, riferite al momento dello scambio e previste. In altri termini, appare ragionevole ritenere che al crescere della disoccupazione e al ridursi delle retribuzioni medie, cresca la propensione a effettuare scambi illeciti, potendo ciò determinare la "conversione" di individui con elevata "moralità" (qui, nell'accezione di avversione alla violazione di norme formali) *ex-ante* in individui con bassa - o nulla - "moralità" *ex-post*, indipendentemente dal fatto che tale "conversione" sia temporanea o permanente. Le aspettative dei lavoratori in ordine all'andamento futuro di disoccupazione e retribuzioni ragionevolmente contano: se la motivazione etica è "forte" *ex-ante* e se, congiuntamente, si prevede un incremento dell'occupazione e delle retribuzioni *indipendentemente dall'azione politica* (laddove questa è subordinata a fenomeni di corruzione), appare plausibile ritenere che il numero di transazioni illecite risulterà inferiore rispetto al caso di aspettative pessimistiche. Appare ora chiaro che - al fondo dello schema qui delineato - la *percezione* è una pre-condizione rilevante; e la percezione è strettamente connessa all'*incertezza*.

L'incertezza del segreto

Occorre considerare che una variabile estremamente rilevante nel determinare la convenienza e l'esito stesso dello scambio è l'*incertezza*, ovvero la presenza di una condizione per la quale sia l'individuo A (l'elettore "non etico") che l'individuo B (il politico "non etico") non sono in grado di anticipare razionalmente l'evolversi delle proprie azioni.

Più precisamente, l'ambiente nel quale il politico "non etico" e l'elettore "non etico" operano si caratterizza per la presenza di

una quantità e qualità di informazioni che risulta essere contemporaneamente *incompleta* e *asimmetrica*. In particolare, l'asimmetria informativa si caratterizza per il fatto che, sia il politico "non etico" che l'elettore "non etico" possiedono una diversa entità e tipologia di informazioni sugli elementi rilevanti nel processo di scambio illecito. Da una parte, infatti, solo il politico è in grado di sapere se ci saranno possibilità di attribuire concretamente un posto di lavoro all'elettore a seguito dello scambio illecito. In questo caso quindi il politico "non etico" in realtà nasconde una parte della informazione rilevante all'elettore perché è ovvio che, se il politico dovesse informare correttamente l'elettore circa le possibilità concrete di attribuzioni di posti di lavoro, l'elettore potrebbe razionalmente scegliere di non dare atto allo scambio se ritiene che il risultato probabile non sia conforme al risultato atteso (è questo il caso della particolare forma di asimmetria informativa nota in economia con il termine *informazione nascosta*). Dall'altro lato, poi, il politico non può essere mai certo del fatto che l'elettore voterà effettivamente per lui; in particolare, l'elettore è in grado sempre di nascondere al politico l'effettiva propria azione, e questo perché il politico può solo sapere se l'elettore voterà ma non sarà mai certo per chi effettivamente l'elettore voterà (è questo il caso della particolare forma di asimmetria informativa nota in economia con il termine di *rischio morale*).

C'è da aggiungere, inoltre, che i due agenti, oltre ad agire in un contesto di informazione asimmetrica - nella duplice forma di informazione nascosta e rischio morale - agiscono anche in un contesto nel quale l'informazione sull'ambiente nel quale si opera è, di fatto, *incompleta*; in questo caso, quindi, né l'elettore "non etico", né il politico "non etico" possiedono *tutte* le informazioni necessarie per agire con certezza; si pensi ad esempio a un intervento improvviso della magistratura nel momento successivo allo scambio illecito: nessuno dei due individui è mai in grado di conoscere o prevedere quando questo evento - rilevante ai fini degli esiti dello scambio - si verifichi realmente (è questa quindi la condizione nota in economia con il termine *incertezza*) (cfr. Garofalo e Qunitiliani 1994, cap.1).

Con particolare riferimento al caso della *incertezza*, è possibile affermare che i due agenti si trovano a operare all'interno di un sistema di interazioni sociali caratterizzato contemporaneamente dall'esistenza di uno stato di incertezza sia "oggettiva" che "sog-

gettiva". In particolare, l'oggettività dell'incertezza risiede nell'impossibilità - perché intrinseca nello stato delle cose - di formare una conoscenza esatta su *qualcosa* prima che la stessa si verifichi. L'individuo A, ad esempio, non è in grado di conoscere in anticipo e con esattezza il tempo entro il quale il *segreto* della transazione illecita continuerà a essere tale né di conoscere le modalità con le quali lo stesso potrà venire meno e non è neppure in grado di formare previsioni sulla coerenza dei risultati effettivi dell'azione rispetto alle aspettative. È vero che l'individuo A è in grado di attribuire prima dello scambio un certo grado di probabilità al mantenimento nel tempo del segreto dell'azione illecita o al raggiungimento di un dato risultato, ma la correttezza dei suoi giudizi probabilistici - sia oggettivi che soggettivi - è in relazione inversa all'entità delle «influenze disturbatrici» (Knight 1921/1971, p. 198), ovvero di quegli eventi del tutto imprevedibili - sia oggettivamente che soggettivamente - e del tutto improvvisi che hanno un diretto impatto sull'esito dello stesso scambio⁵. Conseguentemente, al crescere del numero e della tipologia delle *influenze* che direttamente o indirettamente "disturbano" la stabilità del segreto cresce anche l'incertezza dell'esito dello scambio illecito⁶. Per quanto detto sopra è necessario anche rilevare che le influenze in grado di minare la stabilità del segreto della transazione illecita possono essere: *a) esterne* al rapporto di scambio, in quanto sono legate a una oggettiva incertezza (come nell'esempio dell'azione giudiziaria inattesa), o *b) interne* al rapporto di scambio, perché legate a uno stato di soggettiva incertezza (come nell'esempio della rinuncia da parte di un agente del contratto illecito).

Inoltre, l'entità dell'incertezza reale dell'ambiente nel quale i due individui si trovano a confrontarsi ha ovviamente una rilevanza sulla percezione individuale della stessa incertezza; in altre parole è possibile affermare che le influenze disturbatrici interne sono una relazione crescente delle influenze disturbatrici esterne. La mancanza di informazioni circa l'evolversi di entrambe le influenze disturbatrici comunque non nega del tutto la capacità di percepire soggettivamente l'esito della transazione illecita in quanto la mancanza di informazione diretta del *futuro* viene superata dalla diffusione di informazione indiretta sotto forma di conoscenza: *a)* dello "stato del presente" nel quale l'azione viene messa in atto, *b)* dello "stato delle opinioni" sul perseguimento di

una azione illecita e c) della eventuale *istituzionalizzazione* dello stesso agire (cfr. Keynes 1973, p.114).

Questi tre elementi hanno inoltre un effetto diretto sulla *percezione* del potere delle parti coinvolte nell'azione illecita. Se ad esempio l'adozione di una azione illecita rispecchia le modalità di formazione compatibili con casi analoghi già verificatisi e noti, l'azione illecita assume in realtà una forma di norma sociale in relazione a specifici contesti sociali ed economici, in quanto norma "regressiva"; in questo caso l'individuo A presumibilmente percepisce un alto livello del potere dell'individuo B, così come l'individuo B percepisce un alto livello del proprio potere. Essendoci in pratica *simmetria* delle percezioni di potere e delle aspettative, le parti effettuano lo scambio illecito in quanto l'effettività del potere di B deriva dalla verifica diretta dei risultati delle azioni passate. In particolare, l'effettività del potere di B è strettamente legato al consolidamento nel tempo dei comportamenti corruttivi da lui direttamente sperimentati con esito positivo o da altri già compiuti all'interno dello stesso ruolo e sempre con esito positivo. Dall'altro lato poi il consolidamento dell'agire illecito trasformandosi in norma sociale consente di abbassare il livello dell'incertezza percepita in quanto la numerosità e distribuzione delle evidenze passate positive permette agli individui di attribuire una probabilità quasi nulla al modificarsi improvviso e imprevedibile della norma stessa. Di conseguenza gli esiti dell'azione illecita condurranno a risultati positivi per entrambi le parti, per lo meno finché l'atto illecito cessa di essere una norma, ovvero quando si verificano eventi del tutto imprevedibili. Sinteticamente, quindi, il livello di incertezza oggettiva ha in questo caso un effetto sugli esiti dell'azione solo quando essa è in grado di modificare la norma che regge il protrarsi nel tempo della stessa azione illecita; è per questo motivo che nonostante l'istituzionalizzazione dell'illecito, l'azione continua a mantenersi segreta. Poiché non è possibile eliminare l'incertezza oggettiva nessuna delle parti ha, poi, convenienza a rendere pubblica la propria azione. Ciò che l'istituzionalizzazione dell'illecito consente è solo il controllo della incertezza soggettiva, ma non anche di quella oggettiva.

Diverso è invece il caso dell'agire con riferimento alla visione dello stato del presente; in questo caso la visione, anche se parziale, del presente nel quale i due individui agiscono è una base sufficiente per una formulazione di aspettative circa l'esito del-

l'azione illecita per il tramite della percezione del potere. In questo caso, lo stato del presente ha un risultato diretto sull'effettività del potere, nel senso che la visione del presente rappresenta l'evidenza concreta di come il potere percepito si concretizza; se ad esempio l'individuo *A* scambia il suo voto per ottenere un posto di lavoro sotto uno stato presente di elevata disoccupazione, lo stesso individuo tenderà ad attribuire un elevato potere all'individuo *B* poiché *A* agisce sotto un elevato stato di incertezza soggettiva. Dall'altro lato però l'individuo *B*, avendo maggiori informazioni sullo stato del presente rispetto all'individuo *A*, è consapevole del suo livello basso di potere effettivo, ma, per ottenere comunque lo scambio, egli agisce sulla capacità persuasiva della segretezza dell'azione al fine di fare attribuire da altri un'elevata percezione del suo potere. In questo caso però sia le percezioni del potere che le attese dei risultati dell'azione sono *asimmetriche* per le parti in quanto, agendo sotto condizione di stato sfavorevole del presente per l'individuo *A*, lo scambio condurrà a un risultato negativo per *A* e solo positivo per *B*. Di conseguenza più alto è in questo caso lo stato oggettivo di incertezza dell'ambiente nel quale l'individuo *A* agisce, minore è la probabilità che lo stesso ottenga i risultati sperati.

In questo caso inoltre la natura segreta dell'azione illecita è funzionale al raggiungimento dei risultati sperati ma solo da parte dell'individuo *B*, poiché la conoscenza dello stato del presente lo avvantaggia maggiormente rispetto all'individuo *A*. In conclusione, la conoscenza dello stato del presente riduce la soggettività dell'incertezza ma solo nei confronti del soggetto a cui è noto lo stesso stato. Al contrario, l'individuo che è all'oscuro, o comunque conosce in misura minore l'effettività dello stato presente delle condizioni nelle quali si agisce, verificherà un elevato stato di incertezza soggettiva, che non gli consentirà di vagliare ragionevolmente l'efficacia dell'azione illecita.

Ambiguo è invece il caso dell'azione illecita condotta sotto l'influenza delle opinioni esterne. In questo caso l'individuo *A* attribuisce un livello di potere all'individuo *B* senza alcuna considerazione circa lo stato del presente o l'esperienza, diretta o indiretta, passata. La sua scelta circa la concretizzazione dello scambio illecito si basa esclusivamente sul "sentito dire", cioè sulle ipotesi formulate da altri e che sono del tutto aleatorie in quanto opinioni, non sostenute quindi da evidenze empiriche. Certo è però

che queste opinioni possono essere più o meno ragionevoli, ma la capacità di attribuire a esse un certo grado di ragionevolezza è in relazione inversa allo stato soggettivo e oggettivo dell'incertezza. Di conseguenza maggiore è lo stato di incertezza, minore è la capacità di valutare ragionevolmente la fondatezza logica delle assunzioni intrinseche nelle opinioni esterne; ciò spinge l'individuo A a intraprendere l'azione illecita solo se la maggioranza delle opinioni è favorevole all'azione stessa; poiché però le opinioni sono molto variabili nel tempo e nello spazio la percezione del potere e delle aspettative è solo temporanea; di conseguenza risulta che, al mutare delle opinioni muta la percezione del potere e mutano continuamente le aspettative circa gli esiti delle azioni illecite. In questo caso è possibile una simmetria delle aspettative e di percezione del potere solo se le opinioni sono note a entrambi i soggetti e se si muovono nelle stesse direzioni. Poiché, però, le opinioni mutano, il segreto dell'azione illecita è solo funzionale a minimizzare i costi dell'errore di scelta non coerenti con le opinioni generalizzate e non anche a raggiungere i risultati sperati.

Effetti economici della corruzione

Un mercato del lavoro che funziona in regime di corruzione è un mercato inefficiente per almeno due ordini di ragioni: *a*) la corruzione disincentiva l'accumulazione di capitale umano⁸, *b*) la corruzione non premia gli individui più meritevoli, ma gli individui più propensi a intraprendere transazioni illecite (e con maggiori risorse per farlo), nelle quali la differenza tra i benefici e costi risultata essere maggiore della differenza tra benefici e costi di transazioni lecite (v. Becker 1968; cfr. Della Porta 1992; Vanucci 1997).

Più precisamente, è possibile affermare che la diffusione della corruzione come codice comportamentale alla base delle attività di scambio rappresenta una forma di *discriminazione* (cfr. Becker 1957; Bowles e Gintis 1976; Loury 1992). Cosa accade, infatti, quando gli individui A e B attuano un processo di scambio basato sulla corruzione tra voto, da una parte, e posto di lavoro dall'altra? Accade che i potenziali concorrenti più efficienti per quel posto di lavoro siano difatti esclusi, e quindi discriminati. In questo caso, infatti, l'attribuzione del posto di lavoro non avviene sulla base di valutazioni di *efficienza* dei potenziali candidati, ma sulla loro capacità di "offrire di più" in termini di voto.

Tecnicamente, quindi, l'inefficienza di questa forma particolare di discriminazione deriva dal fatto che vengono esclusi dalla competizione del posto di lavoro quei soggetti *potenzialmente* più produttivi e che non possono disporre - o che non vogliono disporre per una questione prettamente morale - della risorsa *voto* "necessaria" a ottenere il posto di lavoro⁹. In realtà la capacità di garantire il massimo appoggio elettorale al politico "non etico" è *percepita* soggettivamente necessaria all'ottenimento del posto di lavoro, quando però dal punto di vista sociale non lo è affatto, poiché tale capacità non rappresenta la variabile fondamentale per l'allocazione efficiente del fattore lavoro. Un'allocazione efficiente della forza lavoro si basa, infatti, almeno dal punto di vista teorico, sulle *aspettative* di produttività derivanti dai segnali inviati dai concorrenti in base alla loro accumulazione di capitale umano sotto forma di *skills* generiche o specifiche (v. Spence 1973), oppure dall'*effettiva* loro valutazione (Schultz 1961). Di conseguenza, il processo di selezione correttamente inteso - sia che venga condotto direttamente attraverso la valutazione di *prove* o indirettamente sulla base di valutazione di *titoli* del candidato - deve considerare soltanto, e opportunamente, quelle variabili endogene al processo di crescita della potenzialità ed effettività lavorativa dei candidati. In regime di corruzione, invece, l'allocazione dei posti di lavoro non si baserà più correttamente sull'accumulazione di capitale umano, ma sull'accumulazione di offerta di voti che non hanno nessun effetto *tecnico* sulla produttività. È ragionevole ritenere allora che la propensione a effettuare transazioni illecite sia tanto maggiore quanto minore è la produttività (effettiva o percepita) del singolo lavoratore; ciò a ragione del fatto che - in quanto tale - la corruzione è una strategia finalizzata a ridurre il numero di concorrenti e, dunque, a evitare di sottoporsi a valutazioni sul rendimento.

Non solo, paradossalmente questa forma di discriminazione inefficiente può diventare, almeno nel lungo termine, *teoricamente* efficiente. Per la spiegazione di questo *paradosso teorico della corruzione* è utile far ricorso al modello della «discriminazione statistica» di Loury (1992).

Immaginiamo di avere due gruppi di potenziali candidati al posto di lavoro: il gruppo A, rappresentato dai lavoratori che agiscono senza alcuna remora alla condotta illecita, e per questo "non etici", e il gruppo B rappresentato dai lavoratori "etici" che

volontariamente ("per principio") si astengono dall'attuare azioni di corruzione, e per questo quindi discriminati dai politici corrotti. Immaginiamo inoltre che la collettività dei politici sia formata da un gruppo *X* rappresentato da politici efficienti, cioè da quelli che esercitano la propria attività massimizzando il benessere dell'intera collettività, e dal gruppo *Y* rappresentato invece da politici immorali, in altre parole da quelli che agiscono per la massimizzazione del proprio tornaconto o di quello dei gruppi a loro vicini; supponiamo infine che la gran parte dei politici sia di tipo *Y*, cioè immorali¹⁰. Se il gruppo dei politici immorali *Y* è in maggioranza, è ragionevole supporre che lo stesso non si porrà limiti all'esclusione nelle scelte dell'allocazione dei posti di lavoro dei lavoratori etici, cioè di quelli appartenenti al gruppo *B*. D'altra parte, poi, i lavoratori etici del gruppo *B* troveranno sempre meno convenienza a investire nella propria formazione per affrontare una selezione, poiché verificano o si aspettano di non essere assunti.

Che cosa accade nelle successive fasi di selezione se è in atto un processo di discriminazione dei lavoratori etici così come descritto? Accade che i politici immorali del gruppo *Y*, avendo verificato in sede di selezione che l'investimento effettuato dai lavoratori etici del gruppo *B* è effettivamente inferiore a quello effettuato dai lavoratori etici del gruppo *A*, attribuiranno al proprio comportamento corruttivo un giudizio di razionalità (*paradosso della corruzione*) in base al quale è razionale escludere *a priori* i lavoratori etici del gruppo *B* - e avvantaggiare invece i lavoratori immorali del gruppo *A*, poiché i secondi risultano essere più produttivi dei primi: questo è ciò che tecnicamente si definisce un caso di *profezie auto-confermatesi* (Arrow 1987). Inoltre, questo comportamento assunto razionale spinge i politici efficienti del gruppo *X* a uniformarsi al comportamento dei politici immorali del gruppo *Y*, poiché riconoscono che questo comportamento porta all'allocazione efficiente dei posti di lavoro¹¹.

In conclusione, questa presunzione di razionalità degli scambi illeciti s'instaura a seguito della seguente concatenazione d'eventi: tutti i politici diventano immorali perché sperimentano che i lavoratori etici del gruppo *B* sono meno efficienti, così come i lavoratori etici del gruppo *B* diventano meno efficienti perché verificano o percepiscono l'aumento del numero dei politici immorali, investendo meno quindi in capitale umano.

Questa presunzione di razionalità rimane però appunto una pre-

sunzione, poiché, non solo il comportamento dei lavoratori etici del gruppo *B* può variare, ma può variare anche il comportamento dei lavoratori immorali del gruppo *A*. Un atteggiamento del tipo su indicato comporta, infatti, se reiterato nel tempo, la possibilità che tutti i lavoratori (sia quelli immorali del gruppo *A* che quelli etici del gruppo *B*) investano meno in capitale umano poiché *nessuno* lo ritiene necessario o conveniente; infatti, mentre per i lavoratori immorali del gruppo *A* investire in capitale umano non è una condizione necessaria per avere il posto di lavoro, per i lavoratori etici del gruppo *B* esso non è una condizione conveniente, perché essi percepiscono sempre di essere esclusi dal posto di lavoro. A livello aggregato quindi il capitale umano di entrambi i gruppi diminuirà e, poiché il capitale umano diminuisce, si ridurrà anche la produttività e, nell'aggregato aggregato, la produzione e l'occupazione¹². È per questo motivo che la corruzione è sempre e comunque inefficiente. In più, la corruzione - in quanto discrimina i lavoratori "onesti" - concorre a diffondere codici di comportamento orientati al non rispetto delle norme formali.

In definitiva, e alla luce di quanto fin qui argomentato, il mantenimento del segreto è tanto più conveniente:

da parte dei lavoratori-elettori

a) quanto maggiore è il numero di elettori "non etici", dal momento che, al crescere del numero di lavoratori propensi agli scambi illeciti, decresce la probabilità - per il singolo - di ottenere benefici dallo scambio stesso, e quanto maggiore è la disponibilità individuale di informazioni circa l'esistenza di elettori "non etici";

b) quanto maggiore è l'aspettativa - da parte degli elettori "non etici" - di "conversione" degli elettori etici, poiché a tale aspettativa è associata l'aspettativa di una maggiore concorrenza, e quanto più numerosi sono gli elettori "etici" potenzialmente convertibili¹³.

da parte dei politici

c) sul piano microeconomico, quanto maggiore è il numero (noto o presunto) di concorrenti, i quali - per la natura stessa delle transazioni - non possono che essere politici "non etici", dal momento che all'aumentare del numero di concorrenti, il singolo politico è costretto ad accrescere la propria promessa, rendendola - per ciò stesso - più costosa (nell'eventuale fase di realizzazione) e/o meno credibile;

d) quanto maggiore è l'aspettativa - da parte dei politici non etici - di "rivolta di opinione pubblica"; rivolta è che tanto più probabile quanto maggiore è il numero dei lavoratori etici, quanto maggiore è la loro accumulazione di capitale umano, e quanto minore è la probabilità che gli stessi possano trovare un posto di lavoro, sebbene tale eventualità possa essere considerata un caso limite, in situazioni nelle quali la corruzione è a tal punto pervasiva e *nota* da essere socialmente inaccettabile.

In aggiunta, è interessante sottolineare sulla natura *relativa* del segreto; in particolare, una azione illecita, tendente all'attribuzione di un posto di lavoro in cambio di voti, non può generalmente funzionare attraverso un rapporto a due - cioè tra *singolo* elettore non etico e *singolo* politico non etico; il segreto, in questo caso, è relativo, nel senso che il politico deve spesso fare affidamento a una struttura burocratica a lui "fedele" per consentire l'attribuzione del posto di lavoro; in questo caso quindi, l'azione illecita è di fatto trasparente sia tra i livelli gerarchici dell'organizzazione direttamente interessati, sia nei confronti dei soggetti esterni indirettamente interessati. La segretezza è di fatto soltanto mantenuta nei confronti di quei soggetti, interni e/o esterni all'organizzazione interessata, che possano "minare" l'efficienza della azione stessa. È interessante quindi notare che poiché la segretezza di un'azione illecita è relativa, essa necessita, per poter essere efficiente, di un consolidamento di una fitta rete di norme fiduciarie non solo tra i soggetti direttamente interessati (singolo elettore e singolo politico), ma anche tra i soggetti indirettamente interessati¹⁴ (cfr. Rose Ackerman 1978; Del Monte 1996).

La possibilità di mantenere il segreto su transazioni illecite genera - in ultima analisi - problemi di divergenza fra ciò che è conveniente per il singolo (*il segreto come strategia di arricchimento*) e ciò che è conveniente per la collettività, dal momento che il segreto produce *inintenzionalmente* l'impoverimento di coloro che non prendono parte - per volontà o impossibilità - a transazioni illecite. Proprio in quanto chi effettua scambi illeciti ha una bassa produttività effettiva o percepita, si determina, dal punto di vista macroeconomico, un'allocazione inefficiente della forza-lavoro, in quanto il risultato sarà una bassa produttività, una bassa produzione e conseguente bassa crescita economica. In aggiunta, i lavoratori non etici possiedono una quantità maggiore di informazioni

circa la possibilità di effettuare scambi illeciti rispetto ai lavoratori etici; in sostanza, per i lavoratori non etici la segretezza dell'azione illecita è sempre *relativa* (v. *supra*), mentre per i lavoratori etici essa può essere sia *relativa*, che *assoluta*. In particolare dire che il segreto dell'azione illecita è relativo per i lavoratori etici significa dire che essi sono *naturalmente etici*, in quanto, pur avendo conoscenza della possibilità di ottenere un posto di lavoro ricorrendo all'azione illecita, essi sono propensi - per la propria moralità - a non attuarlo. Dire, invece, che il segreto è assoluto per i lavoratori etici, significa dire che essi non hanno l'informazione sufficiente e necessaria su come poter dare atto all'azione illecita, e pertanto essi possono essere, oltre che naturalmente etici, anche *involontariamente* etici, ossia essi possono essere etici non perché lo sono naturalmente, ma perché sono costretti a esserlo in quanto non hanno alcuna informazione circa la possibilità di attuare un'azione illecita a proprio vantaggio.

note

¹ Il voto, in quest'ambito, costituisce una risorsa, in quanto diritto che rientra nella disponibilità di A e il cui esercizio comporta un costo diretto (il tempo per recarsi alle urne) e un costo-opportunità (il c.d. voto di scambio impedisce ad A di ricavare utilità dal votare l'eventuale candidato preferito C).

² Si può dimostrare (v. Axerlod 1984) che l'insorgere di rapporti di fiducia è un esito *spontaneo* delle interazioni mediate dal mercato in un contesto di giochi ripetuti di tipo "tit for tat". In sostanza, se un giocatore punisce (premia) l'altro giocatore, nel caso in cui quest'ultimo non cooperi (cooperi), *conviene* a entrambi cooperare, ammesso che l'orizzonte temporale del gioco sia infinito ovvero non noto *ex-ante* a entrambi.

³ Un esempio di promessa manifestamente irragionevole, e dunque non credibile, potrebbe riguardare la promessa di un posto di lavoro nella Pubblica Amministrazione in regime di blocco delle assunzioni. Al di là del caso limite, il *patrimonio informativo* del quale l'elettore dispone influenza di certo la credibilità percepita della promessa stessa: in tal senso, si può argomentare che una elevata dotazione di capitale umano da parte dell'elettore - anche (ma non esclusivamente) perché associata a uno stock elevato di informazioni - riduce l'insieme di promesse credibili.

⁴ Per elettore "etico" si intende un elettore che effettua le proprie scelte considerando *in primis* gli effetti di tali scelte sul benessere collettivo, rispettando il proprio orientamento ideologico (v. Mueller 1989, pp.413 ss).

⁵ Si pensi ad esempio a una azione giudiziaria imprevedibile, o una rinuncia imprevedibile dell'altra parte circa il proseguo della transazione illecita.

⁶ La stabilità del segreto è da intendersi come permanenza nel tempo della stessa. È possibile affermare che il segreto dell'azione illecita è tanto più stabile quanto minore è la possibilità della sanzione formale, o quanto maggiore è il grado di fiducia reciproca delle parti coinvolte nell'azione illecita.

⁷ È questo, infatti, il processo che porta all'*istituzionalizzazione* della corruzione.

⁸ Per capitale umano si intende l'insieme delle conoscenze generiche e tecniche a disposizione di un individuo (v. Capparucci 1989; Pugliese 1993; Praussello & Marengo 1996; Johnes 2000; Forges Davanzati 2002, p.39)

⁹ Individui morali *ex-ante*, ovvero prima dell'instaurarsi di scambi illeciti, possono diventare immorali *ex-post* (il c.d. effetto di conversione), e ciò è tanto più probabile a) quanto meno stringente è il vincolo etico, ovvero - nella terminologia economica, quanto minore è la disutilità derivante dalla sua violazione (pentimento, senso di colpa ecc.); b) quanto maggiore è il tasso di disoccupazione, ovvero quanto minore è la probabilità di trovare lavoro senza ricorrere al politico; c) quanto minore è il reddito non da lavoro; d) quanto meno segreta è la possibilità di effettuare transazioni illecite, e quanto minore è la probabilità di essere formalmente e/o informalmente sanzionati. Si osservi che la conversione può tradursi anche semplicemente nella *temporanea* violazione del codice etico, ma che - stando a questo effetto - si stabilisce che le variabili di mercato possono modificare (temporaneamente o permanentemente) la moralità individuale. È verosimile immaginare che la scolarizzazione svolga una funzione "moralizzatrice" (v. Johnes 2000)

¹⁰ È bene precisare che i politici efficienti appartenenti al gruppo X non necessariamente devono essere etici. Ai fini del modello, infatti, si escluderanno giudizi circa la loro moralità, che pertanto sarà intesa neutrale ai fini del raggiungimento dell'obiettivo di massimizzazione del benessere collettivo.

¹¹ Si ricorda infatti che i politici del gruppo X agiscono solo con criteri di efficienza e non di moralità. Infatti, poiché il loro obiettivo è quello della massimizzazione del benessere collettivo, questi escludono a priori valutazioni sulla moralità degli strumenti per il suo raggiungimento.

¹² L'idea che l'accumulazione di capitale umano da parte degli individui - nella duplice forma di istruzione generica e tecnica - sia fonte di produttività e crescita economica per un paese, è relativamente recente. I primi modelli di crescita economica, infatti, venivano formulati sotto la convinzione che la crescita economica di un paese dipenda esclusivamente dalla propensione al risparmio della popolazione, dalle differenti dotazioni di tecnologie e dalle differenti dinamiche demografiche (v. Forges Davanzati 2002, p.39). Successivamente, invece, intorno agli anni Sessanta del Novecento, si incomincia a ritenere che la dotazione aggregata di capitale umano sia una variabile rilevante per la stessa crescita economica (v. Romer 1989). In sintesi, la teoria della crescita endogena (è così che viene chiamata in letteratura la teoria della crescita economica derivante dall'accu-

mulazione di capitale umano) afferma che il processo di accumulazione del capitale umano possa essere di due tipi: a) *inintenzionale*: derivante cioè naturalmente a seguito delle esternalità positive derivanti dalle passate accumulazioni di conoscenze nella economia, b) *intenzionale*: derivante cioè da scelte razionali portate avanti dallo Stato, dalle imprese, o dai singoli individui attraverso una analisi di benefici e i costi derivanti dall'acquisizione di conoscenze. In genere, poi, si assume che l'accumulazione di capitale umano sia fonte di una *effettiva* capacità produttiva o di una *presunta* capacità produttiva; in pratica, l'accumulazione di capitale umano significa accumulazione di conoscenze e abilità che rendono *naturalmente* più produttivo un individuo - dato il maggior stock di conoscenze note (v. Schultz 1961) - o *potenzialmente* più produttivo - dato l'elevato segnale di affidabilità che un individuo più istruito può inviare alle imprese attraverso lo stock di conoscenze accumulate (v. Spence 1973).

¹³ Si osservi che al singolo elettore non etico conviene non mantenere il segreto al crescere del numero di politici non etici, poiché - in tal modo - aumenta la probabilità di veder realizzate le sue aspettative.

¹⁴ Possono essere considerati indirettamente interessati allo scambio illecito, ad esempio, gli altri lavoratori della struttura organizzativa nella quale verrà assunto il lavoratore non etico; in questo caso, infatti, è plausibile ritenere che questi lavoratori otterranno dei benefici se manterranno il segreto (ad esempio: maggiori permessi, aumenti salariali, carriere ecc.) dell'azione illecita tra il singolo lavoratore non etico e il politico non etico, e costi se non lo manterranno (ad esempio: discriminazioni, licenziamenti, diminuzioni di salario ecc.).

riferimenti bibliografici

Arrow K.J. 1987, *Rationality of self and others in an economic system*, in R.M. Hogart and M.W.Reder (eds.), *Rational choice*. University of Chicago Press, Chicago.

Axelrod R. 1984, *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York.

Becker G.S. 1957, *The economics of discrimination*, Chicago, University of Chicago Press.

Becker G.S. 1968, *Crime and punishment: an economic approach*, "Journal of Political Economy", 76 (2).

Bowles S. & Gintis H. 1976, *Schooling in capitalist America, educational reform and the contradiction of economic life*, Routledge & Kegan, London.

Capparucci M. 1989, *Il capitale umano come causa ed effetto dei livelli di sviluppo nel Mezzogiorno*. "Quaderni di economia e lavoro", 38.

Costabile L. & Giannola A. 1996, *Norme sociali e distribuzione dei posti di lavoro. Una parabola della corruzione nell'Italia meridionale*, in L. Costabile (a cura di), *Istituzioni e sviluppo economico nel Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna.

Della Porta D. 1992, *Lo scambio occulto: casi di corruzione in Italia*, Il Mulino, Bologna.

- Del Monte A. 1996, *I fattori determinanti la corruzione nelle regioni italiane*, in L. Costabile (a cura di) *Istituzioni e sviluppo economico nel Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna.
- Forges Davanzati G. 2002, *Mercato del lavoro, istituzioni e sviluppo economico: temi di economia politica*, I Liberrimi, Lecce.
- Garofalo G. & Quintiliani F. 1994, *I microfondamenti della macroeconomia keynesiana*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
- Johnes G. 2000, *Economia dell'istruzione*, il Mulino, Bologna.
- Keynes J.M. 1973, *The general theory and after: Part II defence and development*, in *The collected writings of John Maynard Keynes*, vol. XIV, Macmillan, St. Martin's Press and Cambridge University Press, London.
- Knight F.H. 1971 [1921], *Risk, uncertainty and profit*, Houghton Mifflin Company, New York.
- Loury G.C. 1992. *The incentive effects of affirmative action*. "Annals of the American Academy of Political and Social Science", 19-29.
- Praussello F. & Marengo M. 1996, *Economia dell'istruzione e del capitale umano*, Laterza, Bari-Roma.
- Mueller D.C. 1989, *La teoria delle scelte collettive. II*, Idelson, Napoli.
- Romer P. 1989, *Capital accumulation in the theory of long run growth*, in R. Barro (ed.), *Modern business cycle theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Rose Ackerman S. (1978), *Corruption: A Study in Political Economy*, Academic Press Inc, New York.
- Pugliese E. 1993, *Sociologia della disoccupazione*, il Mulino, Bologna.
- Schultz T. 1961, *Investment in human capital*, "American Economic Review", 51.
- Spence M. 1973, *Job market signaling*, "Quarterly Journal of Economics", 8.
- Vanucci A. 1997, *Il mercato della corruzione. I meccanismi dello scambio occulto in Italia*, Società Aperta Edizioni, Milano.

Qual è il segreto per una efficace ripresa economica nella fase di recessione che il paese attraversa? Introdurre comportamenti virtuosi, rispondono gli economisti: una iniezione di fiducia a doppio senso di circolazione tra cittadini-contribuenti e Stato veritiero. Vi è un diffuso consenso - suggeriscono Forges Davanzati e Pacella - fra gli economisti sulla indispensabilità della fiducia, ma deve trattarsi di una fiducia che accomuni imprese e consumatori in aspettative "ottimistiche", e l'ottimismo può alimentarlo solo una programmazione credibile dei governi. Ma è possibile sperare in uno Stato che inietti fiducia nei cittadini, in un esecutivo trasparente nell'azione di governo? Una difficile scommessa per questo paese, in questo momento.