

## **5. Criminalità organizzata e dilemmi della mutua sfiducia: sulla persistenza dell'equilibrio mafioso**

di Stefano Zamagni

### 1. Introduzione

In questo scritto mi propongo di fornire alcuni elementi utili ai fini della risposta alla seguente domanda di fondo: come è possibile che un sistema ingiusto e socialmente inefficiente come è il sistema mafioso riesca a conservare un carattere di così elevata persistenza nel tempo. L'interesse nei confronti di un interrogativo del genere discende dalla circostanza che siamo oggi in presenza di un fatto relativamente nuovo: la trasformazione della criminalità organizzata da soggetto marginale, «altro» rispetto alla società, a soggetto economico dotato di suoi propri caratteri di imprenditorialità ed emancipato, per così dire, dalle sub-culture in cui è stato e, in parte, continua ad essere avvolto.

Invero, se in passato si poteva plausibilmente affermare che tra fenomeno mafioso e concezioni culturali di alcuni contesti sociali ci fosse un nesso, un legame quasi antropologico, tanto che poteva essere difesa la tesi per cui le reti mafiose poggiavano su una qualche identità comune, oggi la nuova mafia pare caratterizzata da un processo di autoreferenzialità. La vecchia mafia costituiva un mondo a suo modo coerente. Possedeva certo una doppia moralità – quella da far valere all'interno dell'organizzazione e quella di far valere all'esterno – ma tra società e gruppi illegali era percepibile una sorta di continuum culturale. Con la nuova mafia, quel continuum si è spezzato: le organizzazioni criminali, oggi, sembrano trovare dentro loro stesse i loro fini, la propria ragione di esistenza. Non sentono di dover dar conto a nessuno dei loro atti, neppure alle organizzazioni gemelle. In sostanza, la mafia, da universo a sé compiuto, in cui l'identità veniva da un insieme di concezioni, falsamente moralizzanti, di continuità rispetto all'ideologia sociale di alcune aree del paese, si è trasformata in vera e propria attività economico-professionale<sup>1</sup>.

È accaduto così che la mafiosità da «ideologia» qual era è divenuta «modello» di un particolare – seppure perverso – tipo di imprenditorialità, col che essa ha potuto varcare i confini territoriali tradizionali per arrivare in aree geografiche in precedenza impensabili perché

<sup>1</sup> Per una estesa analisi di tale trasformazione si rinvia a CENSIS, 1992.

estranee al fenomeno dell'illecito organizzato. La mafia come modello di attività criminosa ha potuto affermarsi in seguito all'operare di un vero e proprio meccanismo di causazione circolare e cumulativa.

Da un lato, lo sviluppo della mafia tradizionale ha portato ad un allargamento delle attività criminose che si sono trasformate in attività di controllo dell'economia a livello non solo della redistribuzione del reddito o della ricchezza prodotta ma anche della sua creazione. Da soggetto che operava sui «terminali» della ricchezza a soggetto che interviene su tutte le fasi del ciclo di produzione della ricchezza. Dall'altro lato, l'insorgenza di formazioni criminali anche in aree del paese prima estranee al fenomeno generalizzato dell'illecito ha finito col decretare il successo del modello mafioso, in quanto modello collaudato e vincente. È in questo senso che va letta la recente affermazione di Falcone: «Possiamo dunque affermare che la mafia già da molto tempo funge da modello per la criminalità organizzata. Ne consegue che questa sostanziale unitarietà del modello organizzativo consente di utilizzare il termine mafia in senso ampio per tutte le più importanti organizzazioni criminali» [Falcone 1992, 13].

In quel che segue, dopo aver tratteggiato gli elementi caratterizzanti l'equilibrio mafioso, passo ad illustrare il nesso forte esistente fra azione mafiosa e dilemmi della mutua sfiducia. Nell'ultimo paragrafo, infine, cerco di spezzare una lancia a favore della tesi secondo cui una strategia vincente contro l'ordine mafioso non può che far leva su quelle catene di reciprocità – patrimonio tipico della società civile – che servono ad alimentare nei soggetti economici la disposizione a cooperare.

## 2. L'equilibrio mafioso tra stato di natura e stato di diritto

2.1. Come spiegarsi la persistenza nel tempo di un ordine sociale come quello mafioso in così netto contrasto con lo stato di diritto? Tale questione viene posta, per la prima volta in modo rigoroso, da Leopoldo Franchetti nel suo celebre *Condizioni politiche ed amministrative della Sicilia* del 1876, un'opera di grosso spessore che purtroppo non ha ancora ricevuto le attenzioni che merita<sup>2</sup>. In questa sede, non posso che limitarmi ad una rapida ricostruzione razionale del contributo di Franchetti, condotta sulla base di alcune recenti acquisizioni della teoria economica. Devo precisare che mi soffermerò qui su quegli aspetti dell'analisi di Franchetti che, pur riferiti alla vecchia mafia, conservano intatta la loro capacità esplicativa nei confronti della nuova mafia.

<sup>2</sup> Si veda, in tal senso, Aymard e Giarrizzo [1987].

Il punto centrale della risposta di Franchetti all'interrogativo di cui sopra è che la mafia costituisce una soluzione subottimale al problema Hobbesiano dell'ordine sociale. La persistenza dell'ordine mafioso sarebbe dunque imputabile al fatto che tale ordine è Pareto-superiore allo stato di natura, dal momento che ciascun individuo vedrebbe peggiorata la sua situazione da un ritorno a quest'ultimo. La soluzione mafiosa rappresenta cioè uno degli equilibri multipli che sono Pareto-superiori allo stato di natura – un altro equilibrio essendo lo stato di diritto. Per quanto ingiusta e inefficiente, la soluzione mafiosa non è, in senso stretto, Pareto-inferiore allo stato di diritto, e ciò per l'ovvia ragione che almeno qualcuno perderebbe di certo nel passaggio a quest'ultimo. Questa situazione asimmetrica in cui lo *status quo* con mafia è migliore *per ciascuno* dello stato Hobbesiano di natura, mentre lo stato di diritto è migliore *per la gran parte* dei soggetti dello *status quo* con mafia è ciò che spiega, nell'analisi di Franchetti, il fenomeno della persistenza.

A sua volta, la persistenza dell'equilibrio mafioso segnala, a tutto tondo, un duplice fallimento: da un lato, un «fallimento dello Stato» che si esprime nell'incapacità di affermare (almeno nei mercati legali) il proprio ruolo di garante delle transazioni e dei diritti di proprietà; dall'altro, un «fallimento del mercato» che si manifesta nell'insuccesso dei processi di evoluzione spontanea della cooperazione, possibili in un contesto di interazioni ripetute nel tempo.

Il paragrafo 58 delle *Condizioni* reca per titolo: «Come la legge della violenza danneggia la maggioranza eppure non può essere distrutta dalla maggioranza» e contiene una mirabile descrizione del modo in cui parecchi siciliani, pur riconoscendo che lo stato di diritto rappresenti la soluzione ottimale al problema dell'ordine sociale, restano in realtà intrappolati nella soluzione sub-ottimale costituita dallo *status quo* con mafia. La ragione di ciò risiede, in buona sostanza, nell'incapacità di concepire lo stato di diritto come bene pubblico, donde una nozione di bene comune come trama di relazioni personali mutuamente vantaggiose – il clientelismo appunto. Sintomatica di tale deformazione culturale è la credenza, assai diffusa in ambiente siciliano, secondo cui tutte le relazioni sono relazioni personali e secondo cui ogni tipo di bene dipende esclusivamente da relazioni personali. Si tenga presente che è inimmaginabile un nesso di relazioni non personali mutuamente vantaggioso che non richieda una concessione dello stato di diritto come bene pubblico. Tanto è vero che anche il più idealizzato dei sistemi di mercato esige, quanto meno, l'*enforcement* pubblico dei diritti di proprietà.

Ciò posto, come caratterizzare la quota del sovrappiù sociale incamerata dalla mafia? Franchetti non reputa plausibile considerare tale quota semplicemente come corrispettivo per i servizi che la mafia

rende alle élites locali a difesa dei loro diritti di proprietà. Infatti, la mafia non sfrutta, usualmente, il suo potere negoziale al massimo grado in ogni dato momento; non massimizza cioè la sua quota del prodotto sociale in ogni dato momento, sostanzialmente perché non vuole indurre le élites locali a disinvestire nei periodi successivi. In tal senso, la mafia – qui intesa come «industria della violenza» – è più simile allo Stato, che non ad un'impresa privata, nella sua capacità di bilanciare obiettivi di breve e di lungo periodo. Ciò in quanto sia lo Stato sia la mafia presentano un carattere comune: il potere di monopolio. Invero, se si adopera la definizione Weberiana dello Stato come monopolio della violenza su un dato territorio, l'analogia tra mafia e Stato diviene più robusta. Entrambi impiegano lo stesso mezzo – il monopolio territoriale della violenza – per conseguire il medesimo obiettivo: l'ordine sociale. In un'ottica del genere, la quota del surplus aggregato che la mafia riesce ad incamerare può essere vista come una forma *sui generis* di tassazione.

Gambetta [1988, 1992] ha considerato estesamente la relazione tra mafia e monopolio, giungendo alla conclusione che la quota della mafia anziché una primitiva forma di tassa, debba piuttosto essere caratterizzata come «prezzo di monopolio» ovvero «estorsione». L'argomento, in breve, è il seguente. Quando le transazioni fra privati sono dominate dalla sfiducia reciproca e dalla incertezza sulle intenzioni delle potenziali controparti, emerge naturalmente una domanda di protezione, una richiesta generalizzata di servizi di risoluzione delle controversie. Il mercato della protezione mafiosa è il luogo di incontro tra questa domanda e l'offerta dei gruppi mafiosi, organizzate come monopolio locale. A sua volta, questo monopolio è assicurato dalla circostanza che la mafia detiene un monopolio territoriale della violenza.

Certo, è difficile immaginare un mercato stabile della protezione che sia qualcosa di diverso dal monopolio o da un oligopolio collusivo. La mafia è in grado di imporre prezzi di monopolio ai suoi clienti in cambio di protezione, ma tali soggetti, a loro volta, sono in grado di fare altrettanto nei riguardi dei compratori dei loro beni o servizi. L'argomento di Franchetti è che il monopolio della mafia è in qualche modo reso legittimo agli occhi dei suoi clienti grazie al fatto che costoro si vedono così garantite le proprie posizioni di privilegio. I non protetti – l'ultimo anello della catena sociale – sono coloro sui quali ricadono da ultimo i costi.

Si spiegherebbe così come nel Mezzogiorno si sia potuta sviluppare una categoria di imprese che, nel confronto con l'economia criminale, lungi dall'esercitare funzioni di rottura e di resistenza, hanno messo in atto strategie di adattamento o per minimizzare i costi di produzione o perché convinte che l'universalità della vessazione ne

abbassa il prezzo o, infine, per sfruttare le non poche opportunità offerte dall'economia illegale (lavoro nero; evasione fiscale e così via)<sup>3</sup>.

2.2. Nella fenomenologia mafiosa, i mercati chiave sono monopolistici; la violenza o meglio la minaccia credibile della violenza, è invece il mezzo della competizione sociale ed economica. A tale riguardo, Franchetti distingue attentamente l'esercizio effettivo della violenza dalla minaccia credibile della stessa. Certo, le due sono tra loro collegate dal momento che la credibilità della minaccia poggia su una dimostrata capacità nell'uso effettivo della violenza. Ma non basta; ciò che in più si richiede per rendere credibile la minaccia è il codice di onore e la connessa norma di vendetta<sup>4</sup>.

Perché è importante la reputazione di violenza? Per la semplice ragione che un'alta reputazione di violenza diminuisce il bisogno dell'uso effettivo della stessa – ciò che spiega perché il livello della violenza contro le persone non è in Sicilia apprezzabilmente più elevato che altrove. Non solo, ma questo «effetto di reputazione» vale anche a rafforzare i legami tra mafia e élites locali, chiaramente avverse ad un livello eccessivo di violenza. In sostanza, la caratteristica peculiare dell'ordine mafioso non è tanto il livello di violenza consumata, quanto piuttosto il suo ruolo strategico nella società.

Tuttavia, questa tesi se vale a dare conto dell'uso relativamente parsimonioso della violenza nei confronti del resto della società non spiega perché non si registrino tassi elevati di violenza tra fazioni mafiose rivali in lotta per la supremazia. In particolare, essa non spiega come mai gli interessi del gruppo mafioso prevalgono sugli interessi del singolo mafioso. Ritengo che una spiegazione plausibile possa essere data nei seguenti termini.

La situazione nella quale si trovano i mafiosi è quella tipica del dilemma del prigioniero. Nella celebre storia, due prigionieri devono operare scelte non coordinate e decidere se cooperare tra loro o collaborare con l'autorità. I prigionieri posseggono informazioni che l'autorità non ha e questa cerca di predisporre uno schema di incentivo che renda razionale per ciascuno dei due la soluzione collaborativa. Se i prigionieri potessero coordinarsi, sarebbe razionale (nel senso della massimizzazione dell'utilità attesa) per entrambi conservare il monopolio dell'informazione rifiutandosi di collaborare con la giustizia. Ma siccome non possono coordinare le loro decisioni e ciascuno dei due sa che l'altro si comporta in modo razionale, in assenza di fiducia reciproca i due prigionieri finiscono con lo svelare l'informazione rilevante all'autorità. Se dunque i mafiosi si comportassero se-

<sup>3</sup> Per un accurato resoconto si veda Centorino [1990].

<sup>4</sup> Per una dettagliata analisi delle norme di vendetta si veda Elster [1990].

condo i familiari canoni della razionalità, essi finirebbero col risultare vittime di tale comportamento. Il che non è, come tutti sanno. Il fatto è che il mafioso non si comporta secondo quei canoni giacché nella società mafiosa si sono evolute regole di condotta che tendono a subordinare l'interesse individuale a quello del gruppo: norme sociali in contrasto con la razionalità individuale coordinano tacitamente le azioni dei mafiosi generando un risultato collettivamente razionale.

Si pone allora la domanda: come spiegare l'evoluzione di norme siffatte? Come mai gli opportunisti non riescono ad avere la meglio su coloro che invece seguono il codice mafioso dell'omertà? Due meccanismi possono essere suggeriti. In primo luogo, potrebbe essere che gli opportunisti, mentre ottengono risultati migliori dei mafiosi leali nei casi in cui l'autorità statale riesce a porre gli uni contro gli altri, finiscono con il risultare perdenti in tutte quelle situazioni in cui lo Stato riesce a porre un opportunistista contro un altro – proprio come avviene nel tradizionale dilemma del prigioniero. In altro modo, lo Stato elimina gli opportunisti quando costoro aumentano al di là di una certa soglia, lasciando in opera una classe relativamente omogenea di mafiosi che aderiscono al codice di omertà, pur defezionando di tanto in tanto.

Il secondo meccanismo capace di spiegare l'eliminazione degli opportunisti è che tra i mafiosi possa essersi sviluppata una metanorma del tipo «punisci coloro che non seguono il codice di omertà», vale a dire qualcosa di simile ad una norma di vendetta. È agevole mostrare che una metanorma del genere è in grado di eliminare nel tempo – in presenza di informazione perfetta circa i casi di violazione del codice di omertà – l'opportunismo tra mafiosi.

Va da sé che i due meccanismi non sono tra loro incompatibili; al contrario c'è ragione di credere che essi si rinforzino reciprocamente. Da quanto precede si trae che le norme sociali che sostengono l'ordine mafioso sono persistenti e presentano un elevato grado di autonomia proprio in quanto non razionali in senso individualistico.

### 3. Dilemmi della mutua sfiducia

3.1. Si sarà notato che l'attenzione è stata finora focalizzata su uno dei due beni – il bene protezione come input intermedio nella produzione di beni finali – che la mafia è in grado di fornire e vendere a condizioni per sé vantaggiose. Mi occupo ora dell'altra prestazione mafiosa: il bene fiducia. A tale riguardo, è necessario dilatare un poco la prospettiva del discorso per cercare di afferrare il senso esatto dell'affermazione secondo cui, nelle moderne economie di mercato, le relazioni di fiducia rivestono importanza centrale. In particolare, è necessario comprendere come la natura di bene pubblico pos-

seduta dalla fiducia può condurre ad inefficienze non a causa dell'incapacità di *escludere* gli individui da un uso eccessivo della stessa, ma a causa delle difficoltà di *includere* i membri di una data comunità nella cultura di un'altra comunità in cui la risorsa fiducia è non scarsa.

Nel suo *The Limits of Organization*, Arrow scrive:

La fiducia possiede un valore pragmatico assai importante. La fiducia è un efficace lubrificante del sistema sociale. È estremamente efficiente: si risparmiando tanti guai a riporre fiducia nella parola degli altri. Purtroppo, però, si tratta di merce che non può essere acquistata facilmente. Se la si dovesse comprare, sorgerebbero immediatamente dubbi su ciò che si compra. La fiducia, al pari di valori come lealtà e sincerità, è un esempio di ciò che l'economista chiama esternalità. Si tratta di beni che posseggono un valore economico reale, che accrescono l'efficienza del sistema [...] Ma non sono merci per le quali lo scambio di mercato è tecnicamente possibile o dotato di senso [Arrow 1974, 23].

Il passo citato mette a fuoco tre punti importanti: *i*) la fiducia è un input estremamente efficiente; *ii*) la fiducia è un bene fragile rispetto ai suoi sostituti; *iii*) la fiducia non è una merce che possa essere oggetto di transazioni mercantili. Sebbene tutti e tre i punti saranno, in qualche modo, evocati in quel che segue, fisserò soprattutto l'attenzione sulle conseguenze economiche dell'assenza di fiducia. A tale scopo, mi servirò della versione – opportunamente modificata – del dilemma del prigioniero fornita da Rapoport [1962] e basata sulla celebre storia della *Tosca* di Puccini.

Come è noto, Scarpia – capo della polizia di Roma all'epoca dell'occupazione napoleonica – arresta l'amante di Tosca condannato a morte. Scarpia fa a Tosca un'offerta che essa non può rifiutare: se accetta di trascorrere la notte con lui, egli provvederà a far sostituire a quelle vere pallottole a salve. Tosca accetta ma subito si viene a trovare tra le mani un pugnale con cui – se vuole – può uccidere Scarpia. Consideriamo, in breve, le opzioni in gioco. Scarpia può: *a*) mantenere i termini dell'accordo e far sparare le pallottole a salve, oppure *b*) lasciare che vengano sparate pallottole vere e liberarsi così dell'avversario in amore. D'altro canto, Tosca può:  $\alpha$ ) rispettare l'accordo e trascorrere la notte con Scarpia, oppure  $\beta$ ) servirsi del pugnale e conservare così il suo onore. Al solo scopo di fissare le idee, sia data la seguente matrice dei guadagni in termini di utilità:

		<i>Scarpia</i>	
		(a)	(b)
<i>Tosca</i>	( $\alpha$ )	(50; 50)	(-600; 500)
	( $\beta$ )	(500; -600)	(-500; -500)

La celletta I raffigura un basso guadagno per entrambi i giocatori. Tosca salva l'amante, ma è costretta a concedersi all'odiato Scarpia. Allo stesso modo, Scarpia realizza il suo sogno per una notte, ma non riesce a liberarsi del rivale in amore. La seconda celletta rappresenta il risultato migliore che Scarpia può conseguire e il risultato peggiore per Tosca, mentre la terza celletta configura il caso opposto. Infine, quarta celletta contiene i risultati peggiori per entrambi i giocatori rispetto a quelli della prima celletta. Come sceglieranno i nostri personaggi? Se ciascuno sceglie indipendentemente da come pensa che agirà l'altro, si vede subito che il risultato che verrà a materializzarsi è quello tipico del dilemma del prigioniero (celletta IV). Consideriamo, in breve, la logica che guida la scelta di Scarpia: se Tosca rispetta l'accordo, egli può liberarsi del rivale in amore non facendo sostituire le pallottole. Se invece egli ritiene che Tosca cercherà di ucciderlo, allora Scarpia non ha alcuna buona ragione di far sparare pallottole salve. In ogni caso, dunque, Scarpia opterà per l'opzione *b*). La logica della scelta di Tosca è del tutto simile: la sua scelta cadrà sull'opzione  $\beta$ ). (Dal momento che quella pucciniana è un'opera tragica, essa segue la logica della situazione: alla fine, tutti muoiono. Tosca si getta dalla torre di Castel Sant'Angelo dopo aver ucciso Scarpia e aver appreso della morte dell'amante).

Osserviamo subito che, dal punto di vista della teoria economica, la storia di *Tosca* è, in un preciso senso, più fondamentale della familiare storia del dilemma del prigioniero. In quest'ultima, l'elemento decisivo è il fatto che i prigionieri non *comunicano* tra loro. Nella storia in esame, invece, è la mancanza di *fiducia* il fattore decisivo. Tosca e Scarpia comunicano, e bene, tra loro tanto da giungere a siglare un accordo con mutua soddisfazione. Ciò di cui difettano è la fiducia reciproca unitamente ad incentivi adeguati a mantenere i termini dell'accordo. L'interesse proprio congiunto alla sfiducia produce, per entrambe le parti in causa, un risultato che è peggiore di quello che esse potrebbero conseguire rispettando l'accordo. Quello di *Tosca* costituisce dunque un caso esemplare di una classe di dilemmi del prigioniero che possiamo propriamente denominare *dilemmi della mutua sfiducia*.

3.2. È noto, almeno dai tempi di Adam Smith, che uno dei presupposti fondamentali per l'esistenza del mercato come istituzione sociale è che tra i soggetti che prendono parte al gioco di mercato sussista una fitta trama di relazioni di fiducia. Definisco la fiducia come l'assunzione selettiva di un criterio di affidabilità, che rende possibile ai soggetti accettare dei rischi e intraprendere insieme azioni dall'esito incerto, ovvero intrattenere degli scambi in situazioni in cui i contratti sono incompleti. Dalla definizione si trae che una relazione di fiducia è caratterizzata dalla presenza di quattro elementi costitutivi. Primo,

l'attribuzione di fiducia da parte del fiduciante fa sì che il fiduciario possa compiere un'azione che non sarebbe stata possibile diversamente<sup>5</sup>. Secondo, se il fiduciario merita fiducia, il fiduciante consegue un risultato che è superiore a quello che avrebbe potuto conseguire in caso contrario. Terzo, l'atto di dare fiducia implica che il fiduciante volontariamente mette a disposizione del fiduciario risorse senza alcun obbligo formale da parte di quest'ultimo. Infine, in ogni relazione di fiducia è implicato un ritardo temporale, nel senso che oggetto della relazione è tipicamente un'azione futura da parte del fiduciario.

I primi due elementi indicano che la decisione del fiduciante rientra nel paradigma delle decisioni sotto rischio. Invero, la fiducia trasforma ma non elimina la precarietà di un rapporto contrattuale. Concedere fiducia è rischioso e problematico, come può confermare chiunque abbia sperimentato l'inganno o il tradimento. Il terzo elemento, invece, suggerisce che l'attribuzione di fiducia può essere l'azione volontaria di una parte soltanto, a differenza di quanto avviene negli usuali rapporti di scambio. Infine, il quarto elemento implica che la fiducia possiede sostituti più o meno perfetti (il contratto di assicurazione; la cambiale; la testimonianza di una terza parte; le sanzioni penali e così via). A ben considerare, i fattori che il potenziale fiduciante deve ponderare quando deve decidere se attribuire o meno fiducia sono gli stessi di quelli che un attore razionale considera quando deve decidere se fare o meno una scommessa. Se questi non è avverso al rischio, o addirittura è amante del rischio, la regola di decisione è semplice: se la probabilità di vincere relativamente a quella di perdere è maggiore dell'ammontare che sarebbe perso (in caso di perdita) relativamente all'ammontare che sarebbe vinto (in caso di vittoria) allora, accettando la scommessa, il decisore ottiene un guadagno atteso e, se razionale, scommette. Come si vede, si tratta di un'immediata applicazione del familiare postulato della massimizzazione dell'utilità in condizioni di rischio. Dunque, se  $p/1-p > L/G$  è razionale attribuire fiducia - dove,  $p$  è la probabilità che il fiduciario meriti fiducia;  $L$  è la perdita potenziale in cui il fiduciante incorre qualora il fiduciario non meriti fiducia e  $G$  è il guadagno potenziale che il fiduciante ottiene se il fiduciario merita fiducia<sup>6</sup>. In definitiva,

<sup>5</sup> Assumo qui, per semplicità, che ciascuna delle due parti in una relazione di fiducia sia o fiduciante o fiduciario. In alcune sequenze di azione, non rare in economia, può accadere che un attore sia, ad un tempo, fiduciante e fiduciario. Si tratta di transazioni a tre parti che pongono problemi particolari, di cui non posso occuparmi in questa sede.

<sup>6</sup> Chiaramente, la formula del testo non è in grado di dare risposta al seguente interrogativo: perché si è soliti affermare che ci vuole tempo per sviluppare una relazione di fiducia? Perché mai, cioè, la stima iniziale di  $p$  dovrebbe essere una sottostima

ciò che è particolarmente interessante notare è che la problematicità della fiducia è imputabile agli stessi motivi che la generano. A ben considerare, la necessità di promuovere la fiducia come parte della capacità di un individuo di progettare sviluppi e comportamenti futuri, non può mai precludere pienamente la possibilità di mal porla.

Per quanto attiene le azioni del fiduciario, questi ha in generale la scelta tra mantenere o interrompere il rapporto di fiducia. Poniamo che egli abbia qualcosa da guadagnare da questa seconda alternativa. Che cosa, al di là di una qualche norma morale interiorizzata, potrebbe trattenere il fiduciario dal tradire la fiducia in lui riposta?

Nei casi in cui non c'è alcuna responsabilità penale diretta, la risposta potrebbe essere che il fiduciario ha interesse ad acquisire una reputazione in grado di essergli d'aiuto per il futuro. A tale riguardo, è ovvio che più è estesa la comunicazione tra fiduciante e gli altri agenti da cui il fiduciario si aspetta di ricevere in futuro attribuzione di fiducia, maggiore sarà l'incentivo del fiduciario a dimostrare di essere degno di fiducia.

In definitiva, qualsiasi norma sociale indirizzata ad accrescere l'interesse delle parti coinvolte in una transazione a dimostrarsi degne di fiducia comporta costi e benefici. Non è dunque agevole determinare, in linea generale, il livello ottimale di tali norme. Dare fiducia equivale ad attribuire risorse al fiduciario, ciò che facilita il suo potere di azione. Se il fiduciario si dimostra degno di fiducia, l'attribuzione di fiducia arreca vantaggi anche al fiduciante. Ora un'espansione eccessiva di fiducia, vale a dire la attribuzione diffusa di fiducia anche a un soggetto che non la merita, avvantaggia chiaramente quest'ultimo ma genera perdite per il fiduciante. D'altro canto, una contrazione eccessiva di fiducia, mentre riduce il potenziale di azione del fiduciario, elimina anche i guadagni potenziali che il fiduciante si aspettava di conseguire dalla sua attribuzione di fiducia.

Pertanto, tre tipi di conseguenze sembrano derivare da un'espansione e da una contrazione eccessiva di fiducia. In primo luogo, un'espansione di fiducia comporta che coloro ai quali si attribuisce fiducia vedono accresciuto il proprio potenziale di intervento a livello sociale; una contrazione di fiducia produce invece l'effetto opposto. Secondo, il fatto che il successo dell'azione del fiduciario dipenda dall'ammontare di fiducia che gli è stata accordata significa che un'espansione di fiducia tende a produrre ulteriore espansione e, viceversa, una contrazione di fiducia tende a produrre ulteriore contrazione. Questo significa che il processo è instabile. Terzo, un'estesa contrazione di fiducia

anziché una sovrastima della vera probabilità? Per rispondere ad interrogativi del genere, occorrerebbe modificare radicalmente il contesto di analisi. Si veda, al riguardo, Coleman [1990].

all'interno di una data comunità tende a produrre una pressione che favorisce l'attribuzione di fiducia a soggetti appartenenti ad altre comunità.

#### 4. La mafia fornitrice di fiducia come bene posizionale

Ritorniamo ora alla questione posta all'inizio del precedente paragrafo, quella cioè riguardante la relazione tra fiducia e azione mafiosa. Come si è detto, la mafia è, essenzialmente sebbene non solamente, il gruppo che pratica l'estorsione in cambio della protezione monopolistica e della fiducia selettiva. Sofferriamo l'attenzione su questa seconda funzione del mafioso – il mafioso come procacciatore di fiducia. Per un verso, egli impedisce che il venditore di un certo bene o servizio possa «bidonare» l'acquirente da lui protetto; per altro verso, il mafioso instrada o addirittura obbliga il compratore ad effettuare gli acquisti presso il venditore da lui protetto. Chiaramente, il mafioso può svolgere una funzione del genere in quanto si è costruito una «reputazione» presso coloro che protegge.

Ma cosa c'è all'origine, in una moderna economia di mercato, della domanda di fiducia? Perché mai agenti economici razionali troverebbero conveniente rivolgersi al mafioso per soddisfare la loro domanda di fiducia? Una risposta efficace, sia pure parziale, ci viene dalla più recente teoria dei mercati, una teoria che mostra come in presenza di alti costi di transazione e di incompletezza dei contratti (e dunque di costi positivi di *enforcement* dei diritti di proprietà) si generano rendite economiche per catturare le quali conviene – sotto certe condizioni – costruire relazioni di fiducia. Il noto modello di Shapiro [1983], relativo ai mercati dei beni di alta qualità, può servire ad illustrare l'argomento. In breve, si tratta di questo.

Poiché il consumatore non è in grado di distinguere, prima dell'acquisto, l'alta dalla bassa qualità del bene, ci si chiede cosa possa impedire all'impresa che produce beni di bassa qualità di venderli come se fossero di qualità superiore. Shapiro mostra che, sotto le tre seguenti condizioni, non conviene all'impresa ingannare i suoi clienti: a) la prospettiva di accrescere le vendite future; b) la reputazione acquisita dall'impresa come venditrice di beni di alta qualità; c) la riscossione di un premio, sotto forma di un sovrapprezzo pagato dai consumatori del bene ad alta qualità, a titolo sia di compenso all'impresa per gli investimenti passati sia di deterrenza contro comportamenti disonesti. Se il valore attuale del flusso dei premi futuri supera il guadagno una tantum che l'impresa potrebbe lucrare da un comportamento sleale, ad essa non conviene essere disonesta. In buona sostanza, è l'esistenza di un sovrapprezzo a fornire al consumatore una ragione per fidarsi dell'impresa. Quanto a dire che il consumato-

re paga una «somma per la protezione», sotto la forma di un premio, per assicurarsi il rispetto dei termini contrattuali. È questo il modo tipico in cui il mercato risolve il problema della mancanza di fiducia ovvero della non esecutorietà dei contratti. Una soluzione – si badi – che è costosa per il consumatore, il quale è appunto costretto a pagare un sovrapprezzo.

Una soluzione alternativa è quella di stabilire relazioni di fiducia con venditori locali. Per un venditore locale, il mancato guadagno connesso alla rinuncia dell'inganno è, in generale, assai modesto; d'altro canto, il costo della «segnalazione» può essere sensibilmente ridotto in presenza di genuina interazione tra le parti, a differenza di quanto accade con i segnali impersonali del mercato. In casi del genere, la fiducia può incorporarsi in una relazione che è, al limite, completamente privata: essa può instaurarsi tra un venditore ed un solo compratore. Relazioni di fiducia di questa fatta – ampiamente studiate in letteratura da Coleman [1990] – costituiscono un capitale che genera, nel tempo, un flusso di rendimenti futuri pari ai profitti di quegli atti di scambio che la fiducia rende possibili e che diversamente non potrebbero avere luogo.

Un semplicissimo processo attraverso cui questo capitale può formarsi è il seguente. Si assuma che *A* fornisca a *B* – un soggetto con cui *A* vuole allacciare una relazione di fiducia – l'occasione di comportarsi in modo disonesto guadagnando a sue spese. Il costo per *A* dipende dall'ammontare dell'occasione offerta, dal momento che ciò sarà la somma da questi perduta se *B* decide di essere disonesto. Se *B* non sfrutta l'occasione, egli mostra di meritare fiducia. Il costo per *B* è, di nuovo, pari alla opportunità persa. Il risultato netto di un processo del genere, in cui *A* emette un segnale e *B* risponde ad esso, è che si viene a produrre un ammontare positivo del bene «*A* ha fiducia di *B*». Chiaramente, anche lo scambio tra *A* e *B* può servire alla bisogna e ciò nella misura in cui gli atti di scambio offrono concrete opportunità di comportamenti disonesti e di rinuncia agli stessi. Ma è noto che il processo di scambio è piuttosto complesso, col risultato che i segnali emessi possono benissimo venire male interpretati. È in questo senso che la condivisione di valori comuni da parte degli scambisti concorre efficacemente alla diminuzione dei costi di formazione della fiducia.

Ricapitolando, l'esistenza di rendite economiche è una caratteristica dominante di economie in cui i contratti sono incompleti e nelle quali non è possibile far rispettare i diritti di proprietà a costo nullo. Ciò genera una domanda di fiducia e i mercati non sono in grado di offrire fiducia se non attraverso rendite: il meccanismo di mercato scoraggia la disonestà solo attraverso il pagamento di rendite di ammontare almeno eguale ai guadagni attesi dai comportamenti disone-

sti. Dunque, le rendite esistono per cementare relazioni di fiducia nei mercati – da quello dei beni a quello del lavoro, a quello del credito e così via. L'individuo che desidera comprare beni a prezzi «ragionevoli» e non essere «bidonato», che vuole conservare un buon posto di lavoro o che vuole ottenere credito senza dover pagare rendite di vario genere, ha la scelta di investire risorse nella costruzione di specifiche relazioni di fiducia.

Sorge, spontanea, la domanda: da cosa dipende la scelta tra l'opzione mercato e l'opzione relazione di fiducia? A quanto mi risulta non disponiamo ancora di una risposta soddisfacente a tale domanda. Non reputo, infatti, tale la risposta secondo cui la scelta dipenderebbe dalla frequenza degli atti di acquisto del soggetto: per basse frequenze, all'individuo non converrebbe investire risorse nella costruzione di reti di fiducia, risultando maggiormente conveniente l'affidamento al mercato e viceversa nel caso di alte frequenze. Eppure, senza una teoria adeguata dei modi di soddisfazione della domanda di fiducia non pare possibile comprendere né il ruolo specifico della mafia come fornitrice di fiducia, né l'estensività del suo intervento in un determinato territorio.

In ogni caso, quel che al momento è comunque possibile sottolineare è una peculiarità assoluta dell'azione mafiosa, che è quella di vendere fiducia come bene posizionale. Non è difficile darsene conto. Se il «marchio di garanzia» del mafioso venisse offerto senza discriminazione alcuna, tutti gli agenti «garantiti» potrebbero pagargli un prezzo per la prestazione da questi offerta su un certo arco temporale, per poi continuare ad effettuare tra loro transazioni secondo le regole ufficiali del mercato. In altri termini, una volta che le relazioni di fiducia si fossero estese e consolidate, gli agenti economici potrebbero tranquillamente fare a meno dell'intervento mediatorio del mafioso. Col che la sua funzione cesserebbe di avere alcuna legittimazione economica. Siamo ora in grado di comprendere perché al mafioso preme vendere la fiducia in modo selettivo: la mafia ha interesse a far sì che la fiducia mai diventi un bene pubblico; essa deve invece rimanere un bene posizionale<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> L'espressione «bene posizionale» è stata resa popolare, nel linguaggio economico, da Hirsch [1981], che contrappone questa categoria di beni a quella dei beni privati e a quella dei beni pubblici. Un bene privato è caratterizzato dal fatto che gli altri individui consumano un ammontare *nullo* di quello che consumo io: gli altri individui sono esclusi dal consumo del bene privato. Tale esclusione è impossibile nel caso di un bene pubblico. Con un bene pubblico, altri agenti consumano il medesimo ammontare *positivo* di quello che consumo io. Un bene posizionale, invece, è un bene tale che altri soggetti consumano il medesimo ammontare *negativo* di quello che consumo io. Non desta allora sorpresa che i problemi posti dall'esistenza dei beni posizionali siano polari rispetto a quelli posti dai beni pubblici. D'altro canto, la competizione posizionale è assai più dura e spesso più violenta della competizione per i beni privati.

Da quanto precede si trae che l'aspetto di maggiore pericolosità della mafia risiede non tanto nel fatto che essa vende protezione e fiducia – beni entrambi necessari per un normale funzionamento del meccanismo di mercato –, quanto piuttosto nello sfruttare l'assenza di robuste relazioni di fiducia in una data comunità per vendere protezione e soprattutto nel fare in modo che la fiducia venga ad assumere e mantenga nel tempo la caratteristica di bene posizionale e non già di bene pubblico. In concreto, ciò viene conseguito sia impedendo di fatto la costruzione di quelle relazioni di mutua cooperazione che i soggetti avrebbero interesse a realizzare, sia annullando quelle catene di reciprocità che pure la società civile sarebbe in grado di esprimere, sia, infine, ostacolando la cosiddetta formalizzazione della fiducia, cioè la regolamentazione istituzionale della fiducia, attraverso il mantenimento di un elevato livello di turbolenza sociale. Gli esiti del modo mafioso di fornitura della fiducia sono allora quelli ben noti: elevato tasso di omicidi; elevati costi di transazione; minori incentivi all'innovazione; abbassamento della qualità dei beni scambiati; elevati costi di influenza e così via<sup>8</sup>.

## 5. Reti di fiducia e disposizione a cooperare

In un saggio di qualche tempo fa, Arrow scriveva: «Si può plausibilmente sostenere che gran parte della arretratezza nel mondo può essere spiegata con la mancanza di reciproca fiducia» [Arrow 1972, 343]. L'argomento sottostante a tale affermazione è semplicemente che lo sviluppo esige alti livelli di cooperazione e questa presuppone, a sua volta, l'esistenza di forti legami di fiducia tra i soggetti economici. Si pone allora la domanda: perché in parecchie parti del mondo non riescono a instaurarsi relazioni di fiducia tra gli agenti atte a favorire e a rendere sostenibile la disposizione a cooperare?

Secondo la prospettiva evolucionista, la cooperazione scaturirebbe da un insieme di comportamenti fortunati, dapprima accidentali e poi via via selettivamente mantenuti: sul mercato, gli scambisti che si beneficiano reciprocamente, grazie a nessi cooperativi originariamente fortuiti, coltiveranno in seguito aspettative di fiducia sulla base dei successi della cooperazione. In tale ottica, la coppia fiducia-cooperazione è un risultato, piuttosto che una precondizione del cooperare. Ne segue che o la fortuna arride o i luoghi del sottosviluppo resteranno tali a lungo, e ciò per l'ovvia ragione che il mutamento culturale – anche ammesso che esso possa essere accelerato – esige comunque

<sup>8</sup> Per una discussione di taluni aspetti della competizione posizionale, si veda Gambetta [1989].

tempi lunghi per invertire tendenze o correggere deviazioni. La posizione evolucionista conduce, di fatto, alla disperazione, dal momento che essa non è in grado di offrire alcuna indicazione su come intervenire in determinate circostanze<sup>9</sup>.

Una prospettiva alternativa è quella che cerca di promuovere le condizioni adeguate per la creazione di reti di fiducia, agendo su vincoli e incentivi, senza assumere che il livello iniziale di fiducia sia elevato abbastanza da attivare e rafforzare da solo la disposizione alla cooperazione tra gli agenti economici. Ritengo che questa prospettiva – una prospettiva che riconosce ampio spazio all'azione politica nel generare, anziché presupporre, fiducia – sia quella teoricamente più convincente. Sono infatti dell'idea che la disposizione a cooperare sia essenzialmente legata ai costi – non solo monetari – che essa comporta: un agente coopererà se ciò non gli costa troppo, e comunque non oltre una certa soglia, che peraltro può spostarsi nel corso del tempo. Inoltre, non avendo conoscenza perfetta della disposizione degli altri agenti, un individuo correrà il rischio di partecipare a un'iniziativa cooperativa se il costo dell'eventuale tradimento non supera un certo livello.

Quali motivazioni devono allora esserci perché si abbia cooperazione? Secondo la definizione di Williams [1989], due agenti cooperano quando prendono una iniziativa comune per il cui buon esito sono necessarie le azioni di entrambi e in cui un'azione necessaria di almeno uno di loro non è direttamente controllabile e/o osservabile dall'altro. È qui evidente lo stretto nesso esistente tra cooperazione e fiducia: per produrre pratiche continuative di cooperazione, i soggetti devono, in un modo o nell'altro, essere motivati ad assumere posizioni di fiducia. D'altra parte, un soggetto non assumerà tali posizioni se non ha la garanzia che l'altra parte non defezionerà. Non solo, ma i soggetti non avranno negli altri fiducia sufficiente per produrre cooperazione se la garanzia contro la defezione non è ben fondata, cioè a meno che essi non siano in generale motivati a non defezionare qualora si trovino nella situazione di poterlo fare.

Le motivazioni che servono a concretizzare la possibilità di cooperare sono dunque le stesse di quelle che servono a provocare un'espansione di fiducia tra gli agenti. Cosa è allora necessario in una società per alimentare strutture di fiducia? Il fondamento della disposizione di fiducia può risiedere sia in elementi del tutto soggettivi – predisposizione agli atti di fede da parte dell'agente come avviene nel caso della fiducia cieca – sia in elementi oggettivi come la vicinanza,

<sup>9</sup> Nella pratica, la posizione evolucionista tende ad assecondare la tesi dell'effetto perverso, secondo cui il tentativo di spingere la società in una certa direzione avrà per effetto che la società sarà sospinta nella direzione opposta. Per una critica, che condivide, di tale tesi, si veda Hirschman [1991].

la visibilità, la consuetudine – fattori questi che generano tutti aspettative attendibili. Il primo caso, seppure non infrequente, è poco rilevante per l'analisi economica; il secondo caso, invece, circoscrive la fiducia alle piccole comunità e dunque limita la utilizzabilità della fiducia ai fini dello studio di società allargate. Non solo, ma in questo secondo caso è implicita l'idea che la fiducia sia qualcosa di gestaltico o olistico, da dare o rifiutare in blocco, per cui un soggetto sarebbe affidabile o infido, quasi queste fossero qualità intrinseche del carattere anziché connotazioni posizionali dovute a certe configurazioni dell'interdipendenza sociale.

In altri termini, il problema è quello delle connessioni fra fiducia istituzionale e fiducia interpersonale, cioè quello della natura dell'estensione della fiducia dall'ambito interpersonale a quello istituzionale e quello della sua regolazione istituzionale. La questione della variabilità della fiducia nelle nostre società rappresenta una delle sfide più urgenti per la ricerca economica. Sono necessarie, a tale riguardo, ricerche sulla fiducia come processo dinamico, storicamente mutevole in rapporto a cambiamenti che riguardano le relazioni contrattuali e i processi di supervisione. Non solo, ma sono del pari necessarie ricerche sulle condizioni in cui emergono e eventualmente crollano i diversi modelli della fiducia interpersonale e di quella istituzionale, nonché i meccanismi di controllo della sfiducia nelle diverse istituzioni delle società.

Sono dell'idea che è all'interno di una prospettiva del genere che trova spazio un'azione politica tesa a costruire, all'interno della società civile, quelle catene di reciprocità che servono ad alimentare e a sostenere nei soggetti economici la disposizione a cooperare. Più in generale, quel che si richiede è la predisposizione di sostegni ausiliari istituzionali per il controllo e la regolazione della fiducia – sostegni che sono necessari anche quando la fiducia è ampiamente accordata.

In concreto, penso al ruolo importante che a tale scopo possono svolgere i codici di autoregolazione che stabiliscano doveri di responsabilità verso gli *stakeholder* (clienti; fornitori; lavoratori; finanziatori) a carico dei soggetti dotati di poteri discrezionali nel momento in cui costoro ricevono un mandato pubblico oppure esercitano autorità conferite dal diritto di proprietà sulle risorse impiegate dall'impresa. Tali doveri di responsabilità sono altrettanti vincoli morali sull'esercizio della discrezionalità, che impongono un uso non opportunistico della stessa, cioè la distribuzione equa dei vantaggi frutto dell'attività economica sulla quale i poteri discrezionali vengono esercitati. Si badi, però, che i codici di autoregolazione assolvono al loro ruolo – che è, in sostanza, quello di impedire che la fiducia si affermi in un dato ambiente come bene posizionale – se non si limitano ad esplicitare «sulla carta» i doveri di responsabilità che tutti avrebbero *ex ante* ra-

gione di accettare se potessero aspettarsi l'osservanza delle regole di condotta da parte degli altri. Essi devono anche prevedere incentivi *ex post* all'osservanza di tali doveri, offrendo una modalità per stabilire un'aspettativa circa il modo in cui i detentori del potere discrezionale dovranno agire in presenza di eventi imprevisi o non osservabili dai loro interlocutori. Solo così il codice etico può consentire di realizzare la cooperazione e sventare l'opportunismo: legando i comportamenti delle imprese e di coloro che sono dotati di poteri di discrezionalità a principi di condotta autoimposti e dichiarati in anticipo, il cui rispetto è visibile almeno a tutti gli operatori, il codice crea la possibilità di far valere meccanismi di protesta da parte del pubblico e, in particolare, da parte degli operatori «discriminati» e quindi consente di porre in atto strategie protese al sostegno della reputazione<sup>10</sup>.

Concludo con un'osservazione di carattere generale. L'argomento svolto nelle pagine precedenti può essere visto come un'applicazione *sui generis*, eppure notevole, della versione macro del celebre teorema di Coase, una versione che enuncio nei seguenti termini: lo sviluppo economico di un paese non risente del tipo di governo che esso possiede se i costi di transazione e quelli di influenza nelle sfere sia politica sia economica sono nulli. Quando invece questi costi sono positivi, la distribuzione del potere politico all'interno del paese e l'assetto strutturale delle istituzioni deputate alla definizione delle regole del gioco diventano i fattori critici da cui dipende il suo sviluppo economico e sociale.

### Riferimenti bibliografici

- Arrow, K. (1972), *Gifts and Exchanges*, in «Philosophy and Public Affairs».  
 — (1974), *The Limits of Organization*, New York, Norton.  
 Aymard, M. e Giarrizzo, G. (a cura di) (1987), *La Sicilia*, Torino, Einaudi.  
 CENSIS (1992), *Contro e Dentro. Criminalità, Istituzioni, Società*, Milano, Angeli.  
 Centorrino, M. (1989), *Endogeneità senza sviluppo*, in «Nord e Sud», 2.  
 — (1990), *L'economia «cattiva» nel Mezzogiorno*, Napoli, Liguori.  
 Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.  
 Elster, J. (1990), *Norms of Revenge*, in «Ethics», vol. C.  
 Falcone, G. (1992), *Che cosa è la mafia*, in «Micro Mega», 3.  
 Franchetti, L. (1876), *Condizioni politiche e amministrative della Sicilia*, pubblicato assieme al volume di S. Sonnino, *I contadini in Sicilia*, con il titolo, *La Sicilia nel 1876*, Firenze; ora in L. Franchetti e S. Sonnino, *Inchiesta in Sicilia*, Firenze, Vallecchi, 1974.

<sup>10</sup> Per un'efficace e brillante esposizione dei codici etici di autoregolamentazione e del loro utilizzo nella pratica si veda Sacconi [1991].

- Gambetta, D. (1988), *Fragments of an Economic Theory of the Mafia*, in «Archives Européennes de Sociologie», XXIX, pp. 127-145.
- (1992), *La Mafia Siciliana. Un'impresa della protezione privata*, Torino, Einaudi.
- Gambetta, D. (a cura di) (1989), *Le strategie della fiducia*, Torino, Einaudi.
- Hirsch, F. (1981), *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani.
- Hirschman, A. O. (1991), *Retoriche dell'intransigenza*, Bologna, Il Mulino.
- Rapoport, A. (1962), *The Use and Misuse of Game Theory*, in «Scientific American», 207 (6).
- Sacconi, L. (1991), *Etica degli Affari*, Milano, Il Saggiatore.
- Shapiro, C. (1983), *Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations*, in «Quarterly Journal of Economics», 98.
- Smart, N. (1983), *Classes, Clients and Corruption in Sicily*, in *Corruption: Causes, Consequences and Control*, a cura di M. Clarke, London.
- Williams, B. (1989), *Strutture formali e realtà sociale*, in D. Gambetta (1989).