

12. Domanda e offerta nel mercato internazionale dei narcotici: effetti della proibizione

di Ada Becchi e Margherita Turvani

1. Premessa: gli economisti e il caso dei narcotici illegali

Gli economisti si sono occupati di proibizionismo e di droghe illegali, come temi di frontiera della loro ricerca, nell'ambito di quel più ampio tema di frontiera che sono i comportamenti criminali e le strategie della loro repressione. Poiché, in questo caso, l'attività criminale è intrinseca al funzionamento di un mercato, e del mercato di un bene il cui consumo è, più che per altri beni, contraddistinto dalla specificità denominata assuefazione, hanno anche rivolto la loro attenzione alle caratteristiche della domanda assuefatta. Per lo più, questi filoni di ricerca ricadono nell'ambito della *mainstream economics* (e costituiscono esempi non trascurabili delle sue ambizioni «imperialistiche»). Il presente lavoro è partito dall'esame della letteratura, nei suoi successivi stadi (il punto di vista «tradizionale» formulato nella fase preliminare degli studi di economia del crimine, e gli sviluppi rispetto ad esso definiti riguardo sia all'organizzazione dell'offerta sia alle caratteristiche della domanda), ma anche della più ampia letteratura non inquadrabile in uno specifico filone metodologico, e si è sforzato di metterne in evidenza non solo i limiti, ma anche le possibili indicazioni per ulteriori approfondimenti.

Esistono ostacoli di rilievo alla definizione di un quadro interpretativo soddisfacente dei mercati dei narcotici illegali: prima di tutto, le informazioni sono lacunose ed incomplete perché l'industria è proibita; in secondo luogo, le informazioni che pure esistono, sono in genere prodotte dagli apparati repressivi e risultano «tagliate» in base alle loro esigenze; in terzo luogo, come del resto quanto in generale concerne la criminalità organizzata, gli elementi noti sono stati spesso veicolati da una letteratura d'informazione «a tesi» (quando non assume connotati leggendari), che ha formato l'opinione comune su «come dovrebbero stare le cose», rendendo arduo ogni sforzo diagnostico che si allontani dalla posizione precostituita.

Il mercato dei narcotici illegali è, in questa fase, un tema «caldo»: da un lato, aumenta il numero di coloro che si interrogano sull'efficacia della proibizione e sulla sua riformabilità; dall'altro, si assiste ad un *peak* nell'intensificazione degli interventi repressivi condotti, in collaborazione tra loro, dagli apparati dei paesi occidentali industrializza-

ti. Optare per un approccio modesto¹, che cerchi di tener conto dei dati di fatto per mettere a fuoco le questioni rilevanti per le politiche², dal punto di vista (certamente parziale) dell'economista, è perciò doveroso.

Le conclusioni temporaneamente raggiunte qui, indicano che lo scandaglio rappresentato dall'economia come studio del comportamento umano, potrebbe essere ulteriormente affinato. Vari orizzonti nuovi per la sua applicazione si sono affacciati, e dovranno essere esplorati. Restano, allo stato, indicazioni per approfondimenti futuri.

2. Lo scenario

Si può dare per scontato che tutti abbiano certezza di cosa si parli, trattando del traffico «proibito» delle droghe illegali. Ma qualche considerazione preliminare sugli elementi che caratterizzano il tema, può risultare opportuna.

2.1. Un po' di storia del proibizionismo

Il termine proibizionismo individua il movimento per la proibizione degli alcolici che ebbe ampio seguito fin dal secolo scorso nei paesi anglosassoni e scandinavi, e portò negli Stati Uniti all'adozione di misure legislative *ad hoc*: in particolare, dal 1920 al 1933 fu vietato produrre, trasportare e vendere alcolici in tutti gli stati dell'Unione³. Con lo stesso termine si designa anche questo stato di cose: il fatto che una merce (un insieme di merci) sia bandita da una legge che considera penalmente perseguibile il produrla e commercializzarla ed eventualmente anche il consumarla.

¹ La scelta di non privilegiare un singolo aspetto, o un singolo modello, ma di cercare di tener conto del dibattito nella sua estensione, è sembrata, per queste stesse ragioni, più opportuna.

² Diceva Schelling [1980] in uno scritto su cui torneremo più volte: «There are good policy reasons for encouraging a "strategic" analysis of the criminal underworld. Such an analysis, in contrast with "tactical" intelligence aimed at the apprehension of individual criminals, could help in identifying the incentives and disincentives to organize crime, in evaluating the costs and losses due to criminal enterprises, and in restructuring laws and programs to minimize the costs, wastes, and injustices that crime entails» [*ibidem*, 377].

³ La letteratura sull'argomento è molto ampia. Per ricordare alcuni titoli nell'ordine in cui sono stati pubblicati: Fernald [1890]; Darrow [1927]; Schmekebieber [1929]; Feldman [1930]; Fisher [1930]; Journey [1931]; Warburton [1932]; Lee [1963]; Timberlake [1963]; Cherrington [1969]; Clark [1976]; Aaron, Musto [1981]; Moore, Gerstein [1981].

Il proibizionismo non riguardava (e non riguarda) solo gli alcolici. Tra le sostanze considerate dannose, e da bandire, sono stati collocati fin dalla fine dell'Ottocento, anche i narcotici, a partire dagli oppiacei [Lowes 1966] che, in collegamento con l'emigrazione cinese sulla costa occidentale, cominciavano all'epoca a diffondersi negli Stati Uniti. Nel 1909 il congresso americano varò norme per controllare le importazioni di oppiacei, nel 1914 norme per controllare l'uso dei narcotici ritenuti dannosi, nel 1937 norme per limitare la produzione di cannabis [Musto 1987].

Nel caso dei narcotici, inoltre, e degli oppiacei in particolare, l'esigenza di controllare e bandire il traffico per scoraggiare il consumo, è stata assunta dalle organizzazioni internazionali (la Società delle Nazioni e poi le Nazioni Unite) con la promozione di iniziative finalizzate a coinvolgere il maggior numero possibile di stati. Negli ultimi anni, e soprattutto dopo la Convenzione delle Nazioni Unite del 1988, leggi molto restrittive sono state varate da un gran numero di paesi⁴.

Le motivazioni addotte per estendere la proibizione a sostanze diverse, non analogamente pericolose (individualmente e socialmente), sono state le più svariate: i traffici sono tutti in mano a criminali; dalle droghe meno dannose il consumatore tende a spostarsi verso le più dannose; ecc. E non di rado si tratta di motivazioni curiose, perché ciò che si adduce, può essere imputato all'esistenza della proibizione⁵. Tuttavia, la diversa pericolosità delle sostanze si è tradotta in livelli molto diversi di *enforcement*, sicché per alcuni narcotici è difficile parlare di strategie repressive⁶, al di là del (più o meno casuale) verificarsi di sequestri di partite.

Il proibizionismo resta, in ogni caso, figlio della cultura protestante (delle sette più intransigenti) da cui ha avuto origine. È intrinseco a quella cultura che occorre bandire un comportamento (non solo il consumo di sostanze psicoattive, come l'alcol e i narcotici, ma anche il gioco d'azzardo, il sesso a pagamento, ecc.) moralmente condannabile, senza curarsi del fatto che quella condanna morale non sia condivisa dalla totalità dei cittadini o neppure da una congrua maggio-

⁴ Per l'Europa un quadro informativo circostanziato della legislazione è in Aspe Dossier [1992], e in AA.VV. [1992].

⁵ La tesi che si comincia dalle droghe leggere (o da altre sostanze psicoattive legali) per approdare alle droghe pesanti, di per sé ragionevole e sufficientemente documentata, non è generalizzabile: moltissimi consumatori di droghe leggere (e di altre sostanze psicoattive) non arrivano mai alle droghe pesanti. Nella misura in cui la connessione dipende dalle modalità della distribuzione, essa è, come il controllo criminale sul mercato, una conseguenza della proibizione.

⁶ Come molti studi sottolineano, le strategie repressive sono in genere il frutto di scelte politiche, che hanno collegamenti non sempre convincenti con la diffusione del consumo. Esiste, in altre parole, un uso strumentale del proibizionismo anti-droga a fini di politica internazionale.

ranza. Non stupisce perciò che il proibizionismo abbia avuto e continui ad avere anche strenui avversari: come indicano gli studi sul proibizionismo anti-alcol, «the fine frenzy of a minority, a long period of indoctrination, a powerfull pressure group, and a state of national fear can caused the adoption of an ill-considered reform» [Sinclair 1976].

Il proibizionismo implica che un mercato sia vietato, dichiarato illegale. Non implica ovviamente che esso cessi di esistere: non vi è nella storia un esempio di proibizione, totale o parziale, che abbia avuto completo successo, portando davvero all'eliminazione del consumo oggetto di condanna. La storia del proibizionismo rivela in modo inoppugnabile ciò che il normale buon senso dice: che l'uso di sostanze psicoattive essendo «normale» per il genere umano⁷, ogni divieto che concerne l'una o l'altra di queste sostanze, non lo impedisce e non lo limita, ma ne modifica le condizioni.

2.2. Il mercato «proibito» dei narcotici

Sebbene alcuni narcotici derivino da coltivazioni che a tutt'oggi interessano solo alcune aree del globo (ma questo è vero soprattutto per la coca), per nessuno dei narcotici naturali «proibiti»⁸ commercializzati sul mercato mondiale si può dire che esistano vincoli all'estensione dell'area coltivabile, tali da consentire la formazione di un monopolio (naturale) dell'offerta della materia prima. Per la grandissima parte dei produttori (attuali e potenziali) delle sostanze da cui derivano i narcotici, non esistono, date le condizioni dei mercati dei prodotti «coloniali», impieghi alternativi delle risorse capaci di competere con questo⁹.

Sebbene i narcotici siano in principio proibiti in (quasi) tutti i paesi (salvo per impieghi sanitari), esistono in tutto il mondo stuoli di consumatori che li usano sia in forme tradizionali (senza raffinazio-

⁷ La letteratura in materia è amplissima. Una storia dell'oppio è in Seefelder [1990], mentre una storia della coca è in Kennedy [1985]. Si veda anche O' Brien, Cohen [1984].

⁸ Il riferimento è alla definizione convenzionale: derivati dell'oppio, della coca, della cannabis.

⁹ Per questo le politiche di sradicamento e sostituzione – cui era addetta un'agenzia delle Nazioni Unite, ora confluita nel Programma internazionale per il controllo della droga (UNDCP) – non hanno avuto successo, al punto da rendere scettici perfino gli Stati Uniti: «Eradication programs will be undertaken only after an assessment of their effect on total country production, their costs and benefits when compared with other drug control programs in the same country or area, and the likely political consequences» [The White House 1992]. Si vedano anche le conclusioni raggiunte, con riferimento alla cocaina, da Kennedy, Reuter, Riley [1992].

ne), sia dopo acconce manipolazioni. Le stime fornite dalle diverse agenzie quantificano i consumatori in decine di milioni con riferimento ai soli paesi occidentali industrializzati, considerando anche la domanda «invisibile» [Schiray 1992]. Le stime del fatturato dell'«industria» dei narcotici illegali lo valutavano, per l'area occidentale industrializzata (Europa occidentale e Nordamerica), attorno ai 200 miliardi di dollari negli ultimi anni Ottanta, e attorno ai 600 miliardi di dollari per il mondo intero [GAFI 1990].

In alcune aree di produzione (il caso classico è quello dei cartelli colombiani della cocaina) si sono formate organizzazioni di raccolta, manipolazione e commercializzazione del prodotto naturale, che si configurano come imprese verticalmente integrate. Ma la quota del mercato dei narcotici che ognuna di esse è in grado di coprire, non è molto grande e soprattutto non è stabile nel tempo [BINM 1992]¹⁰.

Una parte dei consumatori di narcotici coincide con tossicodipendenti¹¹, ma dai dati disponibili risulta che la loro quota non è preponderante, anche se più significativa è naturalmente la domanda che da essi proviene.

Più che per altri beni forse, accade per i narcotici (soprattutto per le droghe pesanti, il cui consumo abituale è – nei paesi industriali d'occidente – molto costoso) che si commettano reati per procurarsi i mezzi necessari a finanziarne il consumo: reati contro il patrimonio e/o la persona, oltre al reato insito nel partecipare al traffico come spacciatore. È sufficientemente provato che esista una relazione tra consumo e altre forme di devianza [Blair Vogel 1973; Staley 1992; Steffen 1992], ma non si tratta di una relazione biunivoca, data la diffusione del consumo in tutti i ceti sociali [Gordon 1973]:

I cartelli colombiani (cocaina), da un lato, e la domanda dei tossicodipendenti (eroina soprattutto) con l'associazione droga-devianza, dall'altro, non definiscono perciò i mercati dei narcotici, sebbene siano le tipologie dell'offerta e della domanda che più colpiscono (e preoccupano) l'opinione pubblica.

Anche se molta letteratura insiste sul parallelo tra proibizione anti-narcotici e proibizione anti-alcool, non sono analoghe le caratteristiche dei mercati illegali che ne sono derivati. I connotati della doman-

¹⁰ Tanto le notizie sul fatturato quanto quelle sui cartelli colombiani (e non solo) sono estremamente mutevoli a seconda della fonte. Ci si è attenuti perciò alle versioni che apparivano più ragionevoli.

¹¹ Usiamo questo termine per indicare non tutti i consumatori abituali (frequentissimi) di queste sostanze, né tutti quelli, tra i primi, che siano qualificabili da un punto di vista sanitario come «dediti», ma solo quelli affetti da dipendenza insieme fisica e psichica [Arnao 1991 e 1992]. Tutti sanno che in quest'accezione la tossicodipendenza è più probabile per i derivati dell'oppio (e per il crack, tra i derivati della cocaina) che per le altre sostanze.

da sono, in principio, simili: in ambedue i casi si tratta di sostanze psicoattive, il cui consumo può dar luogo ad assuefazione e infine a tossicodipendenza. Le condizioni dell'offerta sono però diverse. Contrariamente agli alcolici, le droghe illecite non possono essere derivate da una molteplicità di prodotti naturali. Le disponibilità di materia prima (anche per la cannabis) è sì geograficamente diffusa, ma non ubiqua: la proibizione non può avere come conseguenza – come avvenne, negli Stati Uniti, per gli alcolici – la segmentazione del mercato in tanti mercati locali autosufficienti; dà invece luogo a mercati internazionali (proibiti).

Nel caso dei narcotici illegali, il contrabbando è un aspetto cruciale dell'organizzazione dei traffici. A differenza di quanto avviene nel contrabbando di prodotti altrimenti legali, tutte le operazioni richieste per rendere disponibili i narcotici sul mercato di sbocco, sono qui illegali. A differenza di altri beni di consumo oggetto di contrabbando (es. le sigarette), le droghe pesanti hanno valori unitari così elevati (come l'oro, i preziosi) da incoraggiarne il traffico sotto mentite spoglie nell'ambito delle normali strutture del commercio internazionale.

Le agenzie investigative hanno, in genere, assimilato il mercato dei narcotici alle fattispecie criminogene del mercato dell'alcol all'epoca della proibizione (negli Stati Uniti; al contrabbando dei tabacchi in Italia), rappresentando i mercati dei narcotici come mercati monopolistici dominati dalla criminalità organizzata. Fermandosi a tale identificazione, si sono trascurati molti aspetti del funzionamento di questi mercati: la sostanziale separatezza del mercato delle droghe pesanti da quello dei prodotti da cannabis (sebbene la comune condizione di proibizione favorisca la formazione di imprese che trattano sia gli uni che gli altri narcotici) e la grande dinamicità dell'offerta. Nuovi prodotti (anche guardando alle sole droghe pesanti) entrano in continuazione sul mercato. La competizione è elevata, sia per lo stesso tipo di narcotico (diversa provenienza e/o confezione) sia per i diversi narcotici¹². Le tendenze registrate negli ultimi decenni segnalano un aumento delle superfici coltivate, con l'ingresso di nuovi territori, ed un aumento del numero dei consumatori. Domanda e offerta si dimostrano molto reattive ai mutamenti del contesto: l'associazione tra assunzione di droga per iniezione e AIDS, ha indotto, ad esempio, modifiche sia nella composizione per prodotti della domanda, sia nelle modalità di somministrazione dell'eroina.

¹² Oltre che tra loro i narcotici sono in competizione con altri prodotti, anche legali. La diminuzione del consumo tra i giovani negli Stati Uniti, nell'ultimo periodo, è associata ad un aumento del consumo di alcol (proibito ai minori in molti stati). Le indagini mostrano l'elevata sostituibilità tra tabacco e droghe leggere illegali, ecc.

23. Il consumatore di narcotici dei paesi ricchi

Lo stadio evolutivo del consumo di narcotici nei paesi occidentali industrializzati, è abbastanza uniforme, anche se gli Stati Uniti hanno raggiunto per primi (con circa un decennio di anticipo) le condizioni che le fonti ufficiali definiscono «epidemiche». Le tendenze espansive hanno dominato gli anni Settanta e Ottanta, con un rallentamento nell'ultima fase¹³. I consumatori sono prevalentemente giovani, anche se l'età media dei consumatori abituali tenderebbe, ora, a crescere. Ai consumatori abituali si affianca un numero elevato di consumatori occasionali¹⁴.

I consumatori sono eterogenei, non solo perché consumano droghe diverse, con frequenze diverse, con conseguenze psicofisiche diverse e con mezzi di pagamento di provenienza diversa, ma anche perché hanno gradi diversi di percezione del fatto che il loro consumo è proibito, o di preoccupazione quanto alle conseguenze sia del consumo che della proibizione. Il consumatore che tiene conto del rischio di un'assuefazione dannosa – a prescindere dalla proibizione – si comporta diversamente dal consumatore che è attratto dal «piacere» e non si cura dell'assuefazione. Il consumatore delle classi medie ed alte è diverso dal consumatore dei ghetti; il consumatore che considera il consumo di droga un buon modo di impiego del tempo libero, è diverso sia dal tossicodipendente, sia dal consumatore, anche non tossico, che affida a quest'attività di consumo il compito di specificare una sua identità «deviante».

Poiché al «piacere» che il consumo procura, è associato il rischio di una «pena», e la correlazione tra i due è positiva, la scelta del singolo consumatore definisce uno specifico trade-off. Vi saranno tra i consumatori soggetti che attribuiscono un valore superiore alla «pena» intesa sia come dolore fisico, sia come perdita di reddito: quella associata alla minor produttività del lavoro¹⁵ oltre a quella associata

¹³ Mutamenti di trend indotti dalla recente intensificazione dell'azione persuasiva e repressiva vi sarebbero (per i consumatori occasionali negli Stati Uniti, ad es.), ma ancora non abbastanza consolidati da indurre previsioni per il futuro.

¹⁴ La definizione convenzionale classifica abituali quelli che assumono la droga almeno una volta al mese. Gli abituali si suddivideranno poi tra quelli che la consumano più spesso (ogni giorno, ogni settimana) e gli altri. La suddivisione tra abituali e occasionali ha portato all'identificazione della distribuzione bimodale dei consumatori, ma queste ulteriori specificazioni indicano che la moda di destra nasconde comportamenti molto differenziati [Olievenstein 1984]. Gli Stati Uniti stimano che circa un quarto dei consumatori assorba i tre quarti dell'offerta: una piccola quota di questo quarto assorbirà poi la parte preponderante di quei tre quarti.

¹⁵ La minore produttività del lavoro fu il cavallo di battaglia del proibizionismo anti-alcol [Fisher 1927], ma questo aspetto non è neppure oggi sottovalutato [NIDA 1989], sebbene siano ampiamente controvertibili nessi causali sistematici.

alla sanzione di legge. E vi saranno soggetti che danno a questa un valore inferiore.

La maggioranza dei consumatori non pare, comunque, animata da istinti di autodistruzione. Cerca anzi di tener conto dei danni diretti o indiretti che il consumo può comportare. Solo una parte dei consumatori coincide con tossicodipendenti, o con «devianti», anche se questi rappresentano il problema politico, sociale e sanitario più acuto. La distinzione non solo tra consumo abituale e occasionale, ma anche tra consumo abituale non assuefatto e tossicodipendenza, non è, tuttavia, un aspetto secondario del funzionamento del mercato date le conseguenze dell'assuefazione sulle caratteristiche della domanda.

Solo per una parte, dunque, la domanda di narcotici assume le connotazioni che spesso le sono attribuite come intrinseche: inelasticità ai prezzi per effetto della dipendenza¹⁶, da un lato, e induzione di comportamenti criminali per procurarsi il reddito necessario a finanziare il consumo, dall'altro. E ciononostante tossicodipendente e consumatore-criminale non sono figure marginali: soprattutto per alcune sostanze (l'eroina è il caso classico) i loro comportamenti caratterizzano specifici sotto-mercati, a cui sono associati (per usare il colorito linguaggio del proibizionismo americano) «open-air drug markets, crack houses, drug-exposed infants, abused and neglected children, gang violence, decaying neighborhoods, and drive-by shootings» [The White House 1992].

Le agenzie anti-droga contribuiscono alla segmentazione del mercato, nel senso che l'attività repressiva colpisce soprattutto i consumatori «devianti» e le droghe pesanti. Ma difendono la proibizione generalizzata con argomentazioni molteplici, dal consumo di droghe leggere (anche legali) come *gateway* verso le droghe pesanti, all'individuazione dei consumatori occasionali come promotori della crescita della domanda: «The casual user, more than the addict, bears a major responsibility for the spread of drug use, because that person imparts the message that you can use drugs and still do well at school or maintain a career and family» [*ibidem*].

3. Il punto di vista tradizionale

Gli economisti si sono occupati – come accennato in premessa – più che dell'«industria» dei narcotici, del traffico dei narcotici come tipologia tra le tante, dell'attività criminale nei paesi «ricchi», e dei vincoli all'azione repressiva derivanti dalle specificità della domanda.

¹⁶ La tossicodipendenza incide anche sull'elasticità incrociata: è il tossicodipendente che più spesso consuma più di una sostanza, ma è sempre il tossicodipendente che non può rinunciare a quella sostanza (o mix di sostanze), sostituendola con altro.

Quello che chiamiamo il punto di vista tradizionale, ha i suoi esempi più significativi, da un lato, nello scritto di Schelling del 1967¹⁷ sull'impresa criminale, e, dall'altro, nei lavori di Stigler-Becker sui comportamenti criminali¹⁸.

3.1. L'assetto monopolistico dei mercati illegali

La riflessione di Schelling verte sulla criminalità organizzata¹⁹ e sulle sue performance imprenditoriali²⁰. Ci sono dei mercati strategici (*core markets*) per la formazione e il mantenimento della criminalità organizzata: sono i mercati neri «monopolizzabili». Non tutti i mercati «neri» (vietati per legge) sono monopolizzabili²¹, ma alcuni lo sono ed assumono un ruolo critico nella formazione e nel mantenimento della criminalità organizzata. Il mercato dei narcotici illegali è uno di questi.

È la legge che, vietando un mercato, dà origine alla criminalità organizzata, o che almeno vi contribuisce: è la politica che crea i mercati neri.

È implicito nel fatto che un mercato sia nero, che assuma una determinata forma, sia più «monopolizzabile» di quanto sarebbe ove fosse legale? la legge crea il mercato nero, ma «a good many economic and business principles that operate in the "upperworld" must, with suitable modification for change in environment, operate in the underworld as well» [Schelling 1980, 377]. La forma del mercato nero dipenderà – come per i mercati legali – dalle caratteristiche della domanda e dalle modalità di organizzazione dell'offerta, ambedue influenzate dalla situazione di illegalità.

Il crimine organizzato opera su mercati suscettibili di essere monopolizzati²² e di garantire profitti elevati. E dispone di particolari

¹⁷ Le citazioni sono riferite alla ristampa del 1980.

¹⁸ In particolare vanno menzionati l'articolo di Becker del 1968, lo scritto di Stigler del 1970, e l'articolo di Becker e Stigler del 1974, ristampato nel 1988.

¹⁹ La «criminalità organizzata» è una particolare fattispecie di impresa criminale, individuata come tale dagli apparati repressivi [Schelling 1984]. Nella definizione comunemente accolta dalla letteratura è un'impresa con gerarchia, durata, attività criminali multiple, mezzi non violenti per sedare le dispute interne [Reuter 1991].

²⁰ Non solo in Schelling, ma in genere nella teoria del monopolio criminale, il punto di vista è nettamente influenzato dagli studi (e dalla fiction) sul proibizionismo anti-alcol: quella proibizione fornì a singoli soggetti malavitosi, l'opportunità di dar vita a imprese criminali, ed attraverso una competizione violenta portò alla formazione di imprese dominanti. La criminalità organizzata nacque in conseguenza del sussistere di un mercato illegale suscettibile di essere organizzato in forma monopolistica.

²¹ L'esempio del mercato nero non monopolizzabile era l'aborto illegale, che ha domanda discontinua, gravi rischi associati, ecc. È un *dirty business*.

²² Schelling coglie la propensione al monopolio dell'impresa criminale, ma non la sviluppa a sufficienza come mostrano alcune esemplificazioni incongrue. Passi per gli

strumenti (centrati sull'uso della violenza) per imporsi su tali mercati come monopolio o impresa dominante. Il monopolio criminale ha perciò, caratteri diversi da quelli del monopolio che deriva da una protezione pubblica o dall'uso di mezzi legittimi di competizione.

I mercati neri sono diversamente «interessanti» per la criminalità, a seconda delle caratteristiche della domanda o degli ostacoli alla monopolizzazione dell'offerta. Quando la merce sia un bene di consumo che la legge ha posto nell'illegalità, la criminalità avrà interesse a garantirsi il controllo del mercato: «if narcotics were not illegal, there could be no black market and no monopoly profits; the interest in "pushing" it would not be much greater than the pharmaceutical interest in pills to reduce the symptoms of common colds» [*ibidem* 392].

La proibizione sposta verso l'alto la curva di offerta, perché induce un aumento dei costi. La differenza tra la curva di offerta in condizioni di legalità e quella in condizioni di proibizione costituisce l'incentivo per il coinvolgimento della criminalità, appunto perché questa dispone di strumenti peculiari per tenere sotto controllo il rischio, assumere una posizione dominante e proteggere il mercato dalle incursioni dei potenziali competitori.

In partenza, l'imprenditore operante sul mercato illegale gode di una protezione analoga a quella di un'industria normale protetta da una tariffa. La concorrenza non si ristabilisce perché non entrano sul mercato quei potenziali competitori che non vogliono intraprendere una carriera criminale – ovvero esiste una barriera morale all'ingresso sul mercato. Le imprese che restano sul mercato «proibito», sono quelle che regolano le loro relazioni con mezzi illeciti: la più abile, spregiudicata, e violenta, diviene dominante. Nel caso dei narcotici, la formazione di un monopolio sarebbe poi favorita anche dal potere di mercato attribuito all'offerta dalla domanda dipendente.

La tesi del monopolista criminale è in contraddizione con l'andamento rilevato dei prezzi, decrescenti o stabili²³, dei narcotici illegali?

alcolici, in cui l'eliminazione della proibizione «swamped the industry with competition», ma è difficile dire che il gioco d'azzardo, in quanto legalizzato (Las Vegas), è competitivo, e dedurre dal controllo su di esso esercitato dalla criminalità: «evidently criminals cannot always survive competition; evidently sometimes they can». Meno contraddittorio sembra in effetti Schelling nel successivo saggio del 1971 [1984].

²³ Si parla in genere, per gli anni Ottanta, di prezzi finali decrescenti per le droghe pesanti e stabili per le leggere, e non mancano prove a sostegno di questa tesi [specialmente per la cocaina negli Stati Uniti, Cooper 1990]. La polizia inglese sostiene che i prezzi dell'eroina sul mercato britannico, sono stati negli anni Ottanta costanti (in valore reale), nel senso che alla diminuzione del prezzo della dose si è accompagnato un minor contenuto in termini di prodotto puro. Altre fonti parlano di prezzi costanti per la cocaina, dopo la brusca diminuzione degli anni Settanta, e decrescenti per l'eroina.

Si se si ipotizza che il monopolista adotti una strategia classica di massimizzazione del profitto, con riduzione dell'offerta. No, se si ipotizza, invece, che il monopolista criminale è in grado – perché tale – di sfruttare economie di scala ed economie altrimenti esterne all'impresa e connesse alla condizione di illegalità (violenza, corruzione, vulnerabilità del consumatore, condizioni di lavoro illegali, ecc.) e non ha ragione di preferire la massimizzazione del profitto nel breve periodo, rinunciando a politiche di prezzo finalizzate all'espansione della domanda: adotterà politiche di discriminazione del prezzo per attrarre nuovi consumatori, ed in generale fisserà il prezzo in modo da non indurre i consumatori a rivolgersi ad altre sostanze psicoattive. Il crimine organizzato è, infatti, in grado di operare a costi inferiori rispetto a quelli di un'offerta dispersa, «disorganizzata».

3.2. Monopolio come conseguenza della repressione

Le ragioni per cui un mercato illegale è suscettibile di assumere connotazioni monopolistiche, sono connesse non solo alla dichiarazione di illegalità, ma anche alla repressione (per un mercato «proibito» l'*enforcement* della proibizione): «We could easily put insulin and antibiotics into the hand of organized crime by forbidding their sale; we could do the same with a dentist's novocaine. (We could, that is, if we could sufficiently enforce the prohibition. If we cannot enforce it, the black market would be too competitive for any organized monopoly to arise)» [Schelling 392].

Per sua natura, l'*enforcement* dà luogo a discriminazione e la discriminazione può essere utilizzata (via corruzione ad esempio) dall'impresa più abile e spregiudicata, contro i concorrenti. La corruzione, ed in genere le modalità di cui i criminali dispongono per orientare le strategie repressive, rappresentano perciò un mezzo, con la violenza, per acquisire il dominio del mercato.

La barriera morale (che tiene fuori dal mercato l'*upperworld*) non richiede una attività repressiva: è sufficiente la dichiarazione di illegalità. Lo stato di illegalità discrimina le imprese criminali, che sono sul mercato, da quelle «rispettabili», che non vi entrano. Introducendo l'attività repressiva, si avrà che essa ha implicazioni tali da favorire alcune imprese criminali a danno di altre. L'impresa criminale che così prevale (impresa dominante) è la criminalità «organizzata».

Senza repressione vi è, dunque, competizione tra imprese criminali, mentre in presenza di repressione vi è monopolio? Il punto risulta tutt'altro che chiaro. Effetti sui costi si hanno – come già detto – in ambedue i casi, sebbene in diversa misura, perché la proibizione, anche quando non vi sia attività repressiva, pone vincoli all'impresa non consentendole di ottimizzare la propria struttura come la otti-

mizzerebbe l'impresa legale²⁴. La repressione accresce i rischi, da un lato, e favorisce l'adozione di strategie aggressive, dall'altro. Il differenziale di prezzo che la proibizione di per sé assicura, tende a crescere con l'intensità della repressione, assicurando profitti crescenti: «these so-called victimless crimes are highly remunerative, if undetected, when entry into their performance is restricted by law [...] Indeed, a somewhat more effective enforcement of the prohibition would serve to increase the potential earnings» [Becker, Stigler 1988, 594]²⁵. Emergerà l'impresa che riesce ad assicurarsi, con un rapporto privilegiato con gli apparati repressivi, maggiore invulnerabilità.

Ma la formazione del monopolio ha altre implicazioni in termini di «disciplina» del mercato: qualificando l'aborto illegale come un *dirty business*, Schelling aggiunge «while organized crime might drastically reduce fatalities, it may be afraid of getting involved with anything that kills» [Schelling 1989, 391]. In un mercato competitivo sarebbe elevato il ricorso alla violenza, e la violenza è controproducente. L'«industria» nel suo insieme ha «a collective interest in restricting violence so as to avoid trouble with the public and the police» [*ibidem*, 381]. L'impresa dominante non ha bisogno di fare analogamente uso della violenza. La repressione consente, via corruzione, la formazione dell'impresa dominante: con la repressione si introduce un principio di regolazione del mercato che affianca, integra e al limite sostituisce il ricorso alla violenza.

Non solo per questi motivi, tuttavia, si parla della preferibilità sociale del crimine organizzato rispetto al crimine disorganizzato. Se la domanda reagisce ai prezzi crescenti (è elastica), tanto maggiore la repressione e tanto più monopolistico il mercato, tanto minore sarà la quantità della merce «proibita» venduta [Buchanan 1980]²⁶. Inoltre la repressione seleziona le imprese più efficienti.

Ma se il crimine organizzato opera a costi inferiori di quelli che si avrebbero in un mercato non monopolistico, l'effetto considerato da Buchanan potrebbe non manifestarsi e vi sarebbero motivi per preferire – sempre se la domanda è sufficientemente elastica – il crimine disorganizzato, appunto meno efficiente, e quindi una repressione blanda e comunque inferiore a quello che Schelling [1984, 390] defi-

²⁴ Anche in assenza di repressione, le imprese operanti su un mercato «proibito» non potranno acquisire beni e servizi alle stesse condizioni che avrebbero se operassero sul mercato legalmente.

²⁵ Schelling [1984] critica il concetto di crimine senza-vittima, e a tal fine sviluppa l'analisi della criminalità organizzata come impresa che impone una protezione e quindi un'imposta che graverà alla fine sul consumatore (la criminalità come «industria della protezione» sarà poi oggetto di altri studi: da ultimo, Gambetta [1992]).

²⁶ Anche negli scritti sul contrabbando [Bhagwati 1974, 1981] si discute della preferibilità, per queste ragioni, del monopolio.

nisce l'*optimum degree of enforcement* dal punto di vista della formazione del monopolio criminale.

La materia è evidentemente complessa e gli argomenti non sono convergenti. E questo si salda al fatto che le strategie di repressione hanno, in genere, obiettivi molteplici: dall'impedire (ridurre) il consumo delle sostanze proibite, al controllo, o alla regolazione, del mondo criminale. Sia la proibizione, sia il livello della repressione restano opzioni gravide di conseguenze, visto che la proibizione non cancella – non può cancellare – il mercato. «Unless the society has a preoccupation, with this one goal to the exclusion of all others, it will not – it cannot – completely drive out the illegal activity, “whatever the cost”» [Becker, Stigler 1988, 594].

Le cose si complicheranno ulteriormente se, come si assume accada nel caso dei narcotici, la domanda governata dall'assuefazione è non elastica, ma rigida al prezzo.

3.3. Il consumatore e il fondamento della proibizione

La proibizione²⁷ implica di per sé una scelta di penalizzazione della domanda: il consumo è proibito e *di conseguenza* sono proibite le transazioni che gli permettono di avere luogo. Non sempre, tuttavia, ad essa è associata la previsione di sanzioni nei confronti del consumatore in coerenza con il principio che un comportamento deve essere sanzionato, non perché chi lo compie fa del male a sé, ma perché così facendo, produce danni a terzi: «The only purpose for which power can be rightfully exercised over any member of a civilized community, against his will, is to prevent harm to other. His own good, either physical or moral, is not a sufficient warrant» [Stuart Mill 1985].

Nell'introduzione della proibizione, era certamente implicita l'intenzione paternalistica di influire sul consumatore: «Prohibition may create a prevailing sentiment that a certain good is “bad” or “immoral”, thereby decreasing consumer demand» [Miron, Zwiebel 1991]. Gli si voleva istillare un principio etico, ma non si poteva impedire che restasse a sua discrezione di condividerlo o non condividerlo: «In the black-markets it is especially hard to identify just what the evils are. In the first place, a law-abiding citizen is not obliged to consider the procurement and consumption of illegal commodities inherently

²⁷ Uno stesso regime di proibizione ha implicazioni ben diverse, a seconda delle caratteristiche degli ordinamenti giuridici vigenti (si pensi all'obbligatorietà dell'azione penale). Anche questo è un tema da approfondire, e richiede un confronto con gli studiosi di diritto penale.

sinful. We have constitutional procedures for legislating prohibitions; the out-voted minority is bound to abide by the law but not necessarily to agree with it» [Schelling 1984, 386]. Anche nel caso dei narcotici, molte persone delle più svariate origini etniche e di tutte le classi sociali non hanno condiviso le motivazioni addotte per giustificare la proibizione.

Chi assume droga, spesso non ritiene di commettere un crimine, anche se è consapevole di acquisire un prodotto illegale. Vuole procurarsi un «piacere» [Eatherly 1974] attraverso l'uso di una sostanza che per qualche ragione non è legalizzata. Il fatto che a quel «piacere» siano associati danni alla propria salute psicofisica (ma questo è vero in parte ed è vero per molte altri consumi legali), può indurlo a darsi regole moderatrici del consumo, ma non modifica la sua percezione della legittimità di quel consumo.

I consumatori di droghe sono fondamentalmente i giovani, ed è dimostrato che all'atto dell'ingresso in una carriera lavorativa, molti abbandonano questo consumo. Più che come una prova della diversa propensione all'illegalità in ragione dell'età, questo è interpretabile come una conseguenza della diversa importanza attribuita al futuro (o del diverso tasso di preferenza intertemporale) a seconda dell'età. I narcotici sono ritenuti in numerosi ambienti pregiudizievole del rendimento sul lavoro, e della rispettabilità dei costumi.

Anche ignorando il principio ribadito da Stuart Mill, la penalizzazione del consumatore ha elevati rischi. Può risultare impopolare, se è diffusa la convinzione che il consumo sia proibito per «altre ragioni»²⁸. E può essere addirittura controproducente, sia perché il tossicodipendente non è assimilabile ad una persona normalmente in grado di intendere e di volere²⁹, ossia non è in grado di comportarsi razionalmente di fronte a variazioni di rischio o di prezzo, sia perché può spingere il consumatore alla sostituzione con altre sostanze psicoattive più difficili da identificare, ed eventualmente più dannose [Thornton 1991]. Il tossicodipendente che attribuisce scarso valore ai danni alla salute, non darà gran peso al rischio di sanzioni. Il consumatore non tossico risulterà difficile da identificare e percepirà come poco probabile il rischio di incorrere in sanzioni [Becker, Stigler 1988].

Questo stato di cose rende gli schemi dell'analisi economica dei

²⁸ Le più ovvie delle quali possono essere nella regolazione criminale [North, Miller 1973], o nella regolazione dei rapporti interetnici e della coesistenza internazionale [Lamour, Lamberti 1973; Simmons, Said 1974; Labrousse 1991; Choiseul Praslin 1992].

²⁹ Che per Fisher [1927] era invece una giustificazione della proibizione: «The flaw in the moral suasion program as a complete solution of the problem of narcotics, alcohol included, is that the will is weakened by the drug habit».

comportamenti criminali [Becker 1968; Rogers 1973; Block, Heineke 1975; Heineke 1978] e delle modalità ottimali della loro prevenzione-repressione [Hirsch e altri 1974; Pyle 1983] poco applicabili al caso dei narcotici.

Ma sono, soprattutto, le conseguenze dell'assuefazione-tossicodipendenza a turbare gli economisti. Essa fa sì che le condizioni restrittive (derivanti dalla proibizione-repressione) non raggiungano l'effetto auspicato: il consumatore ha un comportamento irrazionale, refrattario alla legge dell'utilità decrescente così come alla *moral suasion*. Dato l'effetto del consumo sulla volontà, non risponde al principio di responsabilità individuale, essenziale per sostenere il modello della razionalità economica.

3.4. Quali modalità ottimali della repressione?

Posto l'obiettivo di impedire/ridurre il consumo delle sostanze proibite, gli economisti si sono interrogati su quale impostazione dell'*enforcement* potesse risultare più efficace. L'*enforcement* della proibizione si confronta, infatti, con varie alternative: reprimere³⁰ l'offerta (*supply-side*) o la domanda (*demand-side*), o ambedue, e in quali fattispecie in particolare?

La fiducia nella capacità della proibizione di indurre un elevato grado di monopolio e nel benefico effetto del monopolio in termini di riduzione delle quantità offerte e consumate, domina i primi contributi [Rottenberg 1968] in cui si suggeriscono politiche *supply-side* finalizzate ad ottenere il massimo risultato in termini di incremento del prezzo al dettaglio. Ma risulta incongrua quando si guardi alle caratteristiche della domanda, ed in particolare alla bassa elasticità della domanda al prezzo, derivante dalla dipendenza [Little 1967; Koch, Grupp 1971 e 1973]. E risulta incongrua anche via via che si constata che l'intensità dell'azione repressiva non ha conseguenze significative sul livello dei prezzi.

Con domanda rigida, la repressione *supply-side* che determinasse aumenti nei prezzi, sarebbe controproducente: il risultato, oltre ad una crescente spesa nelle attività di *enforcement*, sarebbe una crescente spesa per l'acquisto dei narcotici. Se inducessero aumenti dei prezzi, le politiche *supply-side* equivarrebbero all'istituzione di un'imposta pagata dal consumatore di droga, con l'aggravante che l'imposta può essere tragicamente traslata su altri se il consumo è finanziato con il crimine.

³⁰ Si usa il termine «reprimere» in senso lato, comprendendovi la dissuasione, la creazione di alternative profittevoli, ecc.

Il dibattito ha variamente indugiato sull'individuazione del livello dell'organizzazione dell'offerta da colpire per rendere non solo più efficace, ma anche più efficiente, l'*enforcement* della proibizione, da un lato, e, dall'altro, sui caratteri ottimali delle modalità di *enforcement*. Sul primo fronte ci si è sforzati di identificare il segmento dell'offerta non solo più vulnerabile, ma anche più suscettibile di mettere in questione – se colpito – la profittabilità dei traffici [Reuter 1989]. Sul secondo, si è cercato di dare indicazioni sul dimensionamento ottimo degli interventi [Poliavin 1986; McCormick, Tollison 1984] e sulla produttività di successivi investimenti nell'attività di *enforcement* [Rubin 1980; Schmidt Witte 1984; Bebchuk, Kaplow 1992a e b].

Poiché le tendenze del consumo dimostrano che la repressione dell'offerta è scarsamente efficace – dicono i sostenitori dell'approccio *demand-side* – si devono individuare politiche rivolte al consumatore, influenti sulle sue disposizioni e aspettative, come quelle di educazione nel lungo periodo, e recupero nel breve [Erickson 1969; Fernandez 1969; Edwards 1974]. Ma l'approccio *demand-side*, una volta che le politiche dissuasive si siano rivelate costose e poco produttive, porterà inevitabilmente a posizioni più drastiche, favorevoli alla penalizzazione del consumo (per chi almeno non giunge a dubitare dell'opportunità della proibizione)³¹.

Nel complesso, questi contributi offrono un panorama abbastanza sconcertante, restando individuabili al più come esercizi utili per indurre gli apparati repressivi a introdurre nelle loro strategie anche variabili di natura economico-finanziaria. Del resto, le agenzie anti-droga non hanno preso parte al dibattito sulla preferibilità dell'uno o dell'altro approccio, perché non possono rinunciare alla repressione dell'offerta, ed hanno via via articolato sempre più l'ambito di riferimento degli interventi repressivi, giustificando, sulla base del nesso con l'odioso narcotraffico, politiche che altrimenti la collettività, ma soprattutto la comunità degli affari, avrebbero severamente contrastato. In genere le politiche adottate rispondono assai più alle logiche della regolazione criminale, che non a quelle dell'effettiva riduzione del mercato «proibito»³².

³¹ Politiche *demand-side* del tipo persuasivo sono state promosse negli Stati Uniti durante l'amministrazione Reagan [Bach 1988] e ad esse è attribuito il «successo» coincidente con la diminuzione del numero dei consumatori occasionali, tra il 1985 e il 1988. Leggi dissuasive sono state varate dagli Stati Uniti e da molti paesi europei (in Italia la legge Vassalli-Russo Jervolino) in quest'ultimo periodo.

³² La strategia delle indagini bancarie e dei sequestri patrimoniali, con il graduale passaggio delle agenzie preposte all'*enforcement* (negli Stati Uniti a partire dalla fine degli anni Settanta, e poi altrove) da una strategia «get the people at the top» ad una strategia «get the assets» [Dorn e altri 1992, 69], non ha come riferimento le indicazioni degli economisti, ma l'individuazione di un ulteriore livello di controllo delle attività

4. Gli sviluppi

Due aspetti del punto di vista tradizionale, hanno soprattutto sollecitato approfondimenti ulteriori: la caratterizzazione del mercato (specie quello di sbocco) come un mercato monopolistico egemonizzato dalla criminalità, da un lato, e l'ipotesi di irrazionalità (miopia) del consumatore associata alla tossicodipendenza o all'assuefazione, dall'altro.

4.1. Il crimine disorganizzato

Elementi per sostenere che il mercato finale della droga non avesse la forma monopolistica ipotizzata, sono stati avanzati per la prima volta da Moore [1977] che aveva effettuato all'inizio degli anni Settanta, un'indagine sul mercato dell'eroina a New York. Ad essi se ne sono poi affiancati altri raccolti su altre attività illegali [Reuter 1983 e 1985] e sul narcotraffico con varie indagini di campo negli Stati Uniti [Reuter e altri 1991] e in Europa³³.

L'organizzazione dei mercati di sbocco dei narcotici, è stata descritta [Ingold 1985; Lewis e altri 1985; Arlacchi 1988b] come una piramide³⁴, in cui ogni gradino corrisponde alla commercializzazione di quantitativi via via decrescenti, con quanto ne consegue dal punto di vista dei mezzi finanziari investiti. In realtà, la piramide è instabile e i ruoli standard dell'importatore, del grossista e del dettagliante (spacciatore), si disarticolano e frantumano, coinvolgendo un numero crescente di operatori e un numero elevato di passaggi intermedi opportuni per la dissimulazione dei traffici [Lewis 1991].

Più che di mercati nazionali, è sensato parlare di mercati di sbocco locali: ad esempio ciascuna delle HIDTA (*high intensity drug trafficking areas*) individuate per gli Stati Uniti ha propri importatori³⁵.

Le imprese presenti nella distribuzione sono molte, il loro grado di integrazione è bassissimo, le barriere all'entrata sono irrilevanti, le relazioni tra imprese instabili, gli orizzonti di piano brevi. Il processo

criminali. La perseguibilità del riciclaggio (così come l'efficacia dei sequestri) resta, però, tutta da dimostrare [Naylor 1987].

³³ Indagini riferite al mercato dell'eroina sono anche state realizzate ad esempio in Gran Bretagna [Lewis et al. 1985] ed in Italia [Arlacchi e Lewis 1985 e 1990a e b]. Una bibliografia completa di questi lavori è in AA.VV. [1992].

³⁴ In genere, tentativi come questi, di descrivere con un modello semplificato l'organizzazione dell'offerta, sono tipici dell'approccio europeo più che di quello Usa (salvo la teoria del monopolio criminale), perché gli analisti americani non ritengono sufficienti i dati empirici disponibili.

³⁵ E lo stesso vale per il sistema dei mercati europei.

è ad alta intensità di lavoro e le imprese si comportano in genere come *price-takers* [Moore 1977; Johnson e altri 1985; Toury, Wilson 1990; Reuter e altri 1991].

Si confrontino due prodotti, come il tabacco e la marijuana³⁶, e vedrà che l'illegalità non dà luogo a spinte al monopolio, ma accade semmai il contrario. Ci sono incentivi economici perché i mercati illegali siano popolati da molte imprese, in linea di principio effimere. Nei mercati illegali non esistono né barriere all'entrata né capacità di fissare il prezzo, ovvero nessuno, stando ai principi dell'*industrial organization*, dei classici indicatori dei mercati controllati centralmente [Reuter 1985]. Il rischio induce la suddivisione delle operazioni, escludendo la internazionalizzazione delle economie esterne e/o di scala. Anche le spinte all'integrazione verticale che deriverebbero, ad esempio, dalla necessità di «coltivare» il mercato, non sono abbastanza forti da soverchiare le spinte alla frammentazione.

L'impresa criminale non ha relazioni «normali» né con i dipendenti, né con i fornitori. Le transazioni che instaura con i vari soggetti, sono diverse dalle transazioni analoghe che intercorrono sui mercati legali: in particolare sono più esposte al rischio e quindi più instabili.

L'analisi tradizionale poneva l'accento sugli elevati margini di profitto degli operatori. Moore [1977] fa notare come si arrivi a conclusioni erranee sulla profittabilità dell'industria confondendo tra calcolo in termini di utilità e calcolo in termini monetari: «In describing the calculations of heroin dealers, it is important to talk in term of utility rather than simply money profit and to remember that utility will be affected not only by changes in money profits, but also by changes in levels of risk to the dealer» [*ibidem*, 10-11]. Considerando il rischio, l'attività illegale non risulterebbe nel complesso più profittevole di una qualsiasi altra attività «normale»³⁷.

L'affermarsi della tesi del crimine disorganizzato in contrapposizione a quella classica del monopolio criminale, non prelude in genere all'individuazione di interpretazioni sintetiche del funzionamento del mercato dal lato dell'offerta. I dati acquisiti si riferiscono, prima di tutto, soltanto alle fasi finali della catena distributiva. Poi vertono su casi specifici³⁸ ed al più possono suggerire che occorre tener conto

³⁶ Nel caso del mercato delle droghe leggere [Rogers 1973; Atha, Blanchard 1985] tutte le indagini parlano di condizioni di concorrenza.

³⁷ È la segmentazione del mercato del lavoro che rende lo spaccio per alcune tipologie di forza lavoro più conveniente di una attività normale, perché le attività normali cui esse possono aspirare, garantiscono redditi più bassi.

³⁸ L'ultima indagine di campo, realizzata sugli spacciatori arrestati a Washington DC, descrive un settore della distribuzione finale in cui dominano i giovani di colore (l'88,3% sono maschi, il 69,4% sotto i 30 anni, il 97,1% sono neri), che vi realizzano

delle realtà sociali «that shape individual behavior in ways difficult to capture in conventional economic form» [Reuter e altri 1991, 27]. Del resto, prendono in esame soprattutto la distribuzione in strada (quella che dà più spesso luogo ad arresti, ed è più nota alle agenzie investigative).

Nel complesso, queste indagini, pur aggiungendo indicazioni utili alla comprensione delle modalità di organizzazione dell'«industria», non portano prove decisive a favore né della tesi della concorrenza, né di quella del monopolio. Stabilito che non esiste la grande impresa monopolistica (criminale, ma configurata come un'impresa monopolistica legale), non è chiaro quali siano neppure le modalità di organizzazione del solo segmento della vendita al dettaglio: nulla vieta, ad esempio, che le imprese effimere individuate operino in regime di franchising, che siano *price-takers* nel senso che è il grossista a definire il prezzo finale, . . . Nulla vieta, in sostanza, che la distribuzione al dettaglio descritta sia l'ultimo anello di una catena che ha a monte imprese verticalmente integrate; che il *dealer* abbia caratteristiche comuni a quelle del dettagliante che opera in una struttura distributiva legale frammentata come quella italiana ed europea⁹⁹.

La difficoltà a individuare un modello rappresentativo di organizzazione del mercato emerge anche nei lavori dei criminologi [Dorn e altri 1992], che escludono l'esistenza di *una* forma di mercato: la forma dipende dalle condizioni del contesto. Se i casi estremi sono il mercato di concorrenza per i consumatori ricchi e il monopolio per i consumatori poveri, vi sono casi intermedi con «mafia-like or cartel-like features» [*ibidem*, IX]. Sette diversi modelli d'impresa sono identificabili: l'impresa legale che si occupa anche sotto mentite spoglie di droga, l'impresa criminale multi-prodotto, gli informali opportunisti, gli specialisti, le società di mutuo aiuto, le comunità commerciali, le società miste [*ibidem*, 55 e ss.].

Erano stati gli stessi autori in un altro lavoro [Dorn e altri 1991] ad invitare, del resto, a riflessioni più attente. Una volta acclarato che «the old linear conception of monopolistic supplier is so-much of an over-simplification», si deve arguirne che: «Ever more than in the

tali guadagni (per gli occupati a tempo pieno i guadagni sono stimati in 3.600 dollari al mese) da restare, in buon numero, stabilmente esclusi dal mercato del lavoro regolare [Reuter et al. 1991]. Se i guadagni sono relativamente elevati, notevoli sono i rischi a causa non solo della repressione, ma dell'uso della violenza come strumento di competizione. Non essendovi barriere morali, questi rischi non identificano barriere all'entrata.

⁹⁹ Naturalmente, rispetto alla distribuzione al dettaglio di un prodotto legale, quella dei narcotici avrebbe non solo margini di rischio nel primo caso sconosciuti, ma anche un maggior grado di concorrenza, a meno che il singolo dettagliante non sia in grado di imporre, con la violenza, il rispetto dell'area di mercato che al dettagliante legale è garantito, in principio, dalla licenza.

past, a more accurate conception of the diverse and polymorphous nature of drug markets will be a necessary prerequisite for the future success of law-enforcement strategies and the policies that affect them» [*ibidem*, 225].

Se le tesi di Schelling (e non solo le sue) non sono state del tutto confutate, il cammino da compiere è impegnativo: l'offerta di una sostanza proibita è in grado di rispondere alle condizioni di contesto (l'evoluzione della domanda e le modalità dell'*enforcement*) moltiplicando le strategie adattive.

4.2. La razionalità del consumatore

In linea con quanto abbiamo prima detto sulle caratteristiche dei consumatori dei narcotici (con riferimento soprattutto ai consumatori dei paesi ricchi), l'analisi economica avrebbe potuto considerare non la domanda in astratto, ma le sue diverse tipologie, e si sarebbe trovata con tipologie contraddistinte da diverso grado di elasticità (e non solo), a seconda del tipo di consumatore e del tipo di sostanza consumata [Campiglio, Mazzocchi 1974]. La domanda rigida avrebbe caratterizzato solo alcuni consumatori di alcune sostanze.

Gli esponenti della scuola di Chicago hanno, invece, individuato nella domanda di un bene il cui consumo dà assuefazione, una sfida alla tesi della generalizzabilità del modello del comportamento razionale, e si sono sforzati di mostrare che questa sfida poteva essere superata con successo. «Addictions would seem to be the antithesis of rational behavior. Does an alcoholic or heroin user maximize or weight the future? Surely his preferences shift rapidly over time as the mood changes. Yet [...] we claim that addictions, even strong ones, are usually rational in the sense of involving forward looking maximization with stable preferences» [Becker, Murphy 1988, 676]⁴⁰.

Il saggio che affronta quest'impegnativo compito [Becker, Murphy 1988], è un'applicazione del modello già sviluppato da Becker [1976] ed un'estensione di un precedente lavoro di Stigler-Becker [1977]. In esso si assume che il consumo del bene che dà assuefazione, sia legato al consumo passato⁴¹: si ha *addiction* quando, e solo quando, un maggior consumo corrente dà luogo a un maggiore consumo futuro. Questa complementarità del consumo effettuato in pe-

⁴⁰ L'origine dell'assuefazione non è solo nei narcotici: «People get addicted not only to alcohol, cocaine and cigarettes, but also to work, eating, music, television [...]» [Becker, Murphy 1988, 675].

⁴¹ Il modello Becker-Murphy ha avuto vasta eco nel dibattito, e lo si può dare per conosciuto. Se ne riprendono, qui, solo gli elementi essenziali ai fini della trattazione.

riodi diversi ha due facce: una, detta *reinforcement*, è insita nella spinta ad aumentare il consumo nel tempo legata alle proprietà del bene⁴²; l'altra, tolleranza [Blumir 1983], deriva dal fatto che via via che il consumo aumenta, l'utilità dell'ultima quantità consumata diminuisce.

Il consumo passato è definito come stock di *consumption capital*, i cui effetti sono smaltiti con il passare del tempo ad un tasso costante, esogeno, δ . Lo stock di *consumption capital* non dipende solo dal consumo pregresso del bene, ma dal «percorso di vita» dell'individuo⁴³: gli individui hanno percorsi di vita diversi, ed ogni percorso è modificabile se intervengono eventi imprevisti e scioccanti (guerre, catastrofi, disgrazie, divorzi, ecc.). Misura perciò l'intensità del bisogno di intossicarsi, come risultato sia dell'influenza del livello di intossicazione raggiunto, sia di altri elementi, δ definisce perciò lo stato stazionario di assuefazione.

L'individuo razionale – anche se dipendente – decide il proprio consumo corrente, tenendo conto dello stock (bisogno di intossicarsi) e del proprio programma di vita (capacità di guadagno futura, consumo futuro di sostanze psicoattive, ecc.) attraverso il proprio tasso di preferenza intertemporale, σ , anch'esso costante ed esogeno. La relazione tra il consumo corrente e lo stock è così definita da una funzione concava che interseca in due punti la retta dello *steady state*. I due punti identificano due posizioni instabili, ma «Unstable steady states are not an analytical nuisance to be eliminated by appropriate assumptions, for they are crucial to the understanding of rational addiction behavior. The reason is that an increase in the degree of potential addiction (i.e., an increase in the degree of adjacent complementarity) raises the likelihood that the steady state is unstable» [682].

I due punti di *steady state* sono posizionati, data la forma della relazione tra consumo corrente e stock, in corrispondenza di livelli molto diversi (molto basso e molto alto) di consumo corrente. Il modello sembra perciò suffragare la distribuzione bimodale dei consumatori statisticamente rilevata [638].

Se il prezzo del bene scende, la curva concava si sposta verso l'alto: il consumatore reagisce acquistando maggiori quantità del be-

⁴² La suscettibilità a generare assuefazione è diversa a seconda delle sostanze, ma anche la suscettibilità a divenire assuefatto è diversa a seconda degli individui: «A good may be addictive to some persons but not to others, and a person may be addicted to some goods but not to other goods. Addictions involve an interaction between persons and goods» [Becker, Marphy 1988, 682].

⁴³ Sono le z del percorso individuale individuate da Becker [1976] e riprese da Stigler e Becker [1977].

ne⁴⁴, fino ad avvicinarsi alla nuova posizione di *steady state*. Ergo, la domanda è elastica.

La catena delle assunzioni e delle variabili fissate esogenamente è tale da far apparire il modello come barocco per alcuni aspetti, e in perpetuo pericolo di circolarità per altri. Il consumatore di Becker-Murphy ha un bisogno di intossicarsi, anche in assenza di consumo corrente. Quando inizia il consumo, l'effetto dello stock è già attivo (il bisogno di sostanze psicoattive, tali da generare assuefazione, è latente – si direbbe – in ogni individuo). Dal momento in cui il consumo inizia, è la complementarità adiacente (e quindi sono i valori di δ e σ), che stabilisce come il consumatore si comporterà e l'individuazione degli *steady states* diventa un fatto incidentale. Proprio perché lo *steady state* è instabile, il consumatore dedito può smettere se approfitta dell'instabilità per troncarsi del tutto, e questo è perfettamente razionale.

La razionalità del modello è una specie di trappola in cui il consumatore è catturato, in funzione di alcuni parametri (δ e σ) e di eventi a loro volta esogeni, che modificano il suo percorso di vita. I parametri sono riferiti o alla natura del bene (δ) o alle propensioni del soggetto (σ), e sono ambedue fuori del suo controllo, σ è costante, nonostante che il tasso di preferenza intertemporale di un soggetto esprima le sue idee sul mondo e che le idee sul mondo di ogni individuo cambino, e non di poco, durante il suo percorso di vita.

Il consumatore di Becker-Murphy non è in grado di scontare i normali (purtroppo) accidenti che costellano ogni vita umana, ma solo le conseguenze della sua *addiction*; non ha *self-control*. Può reagire a circostanze nuove (e non necessariamente imprevedibili) sia piombando nella tossicodipendenza sia uscendone senza ricorrere ad alcuna terapia. Accettando il modello, ci si dovrebbe sorprendere che la dipendenza da droghe non sia elevata tra tutte le persone che hanno subito lutti, sono state colpite da catastrofi, ecc. (lo è tra i reduci americani che hanno combattuto nei paesi dell'oppio)⁴⁵. E nello stesso tempo si dovrebbero suggerire, invece di politiche riabilitative e di recupero, politiche di dissuasione basate sulla drammatizzazione (un po' quello che è accaduto per l'AIDS, sebbene non si sia trattato da una «politica» nel senso ora utilizzato).

⁴⁴ Nel caso di consumatore *addicted* l'influenza della variazione del prezzo sulla domanda sarà più significativa nel lungo che nel breve. E anche questo conforta gli autori sulla bontà del modello come strumento di interpretazione dei comportamenti osservati.

⁴⁵ Si può ricordare che l'oppiomania come *army disease* è una costante nella storia americana: l'alto numero di oppiomani della fine dell'800 era messo in relazione con i reduci della guerra civile.

Becker-Murphy conoscono le critiche⁴⁶ che i teorici del *self-control* già hanno rivolto al precedente lavoro di Stigler-Becker, ma sono talmente soddisfatti di aver dimostrato che il *cold turkey* (la pelle d'oca associata all'improvviso abbandono del consumo) è razionale e la domanda reagisce razionalmente ai prezzi, da liquidare queste critiche con qualche battuta [*ibidem*, 691].

4.3. Il giudizio sulla proibizione

Schelling si era posto il problema se la proibizione fosse una corretta politica di contenimento del crimine organizzato: «Black markets always offer to the policy maker, in principle, the option of restructuring the market-of increasing legal competition, of compromising the original prohibition, of selectively relaxing either the law itself or the way it is enforced» [Schelling 1980, 378], anche se non era giunto a conclusioni definitive.

I ricercatori che hanno studiato l'organizzazione del mercato di sbocco dei narcotici non ne hanno, invece, tratto – come si è già accennato – elementi per giudicare l'appropriatezza del regime di proibizione, ma indicazioni sulle modalità ottimali dell'*enforcement*. Anche nei suoi ultimi lavori Moore [1990, 1991] mantiene intatto questo punto di vista, pur manifestando preoccupazione per i rischi di varia natura (anche politica) impliciti nella proibizione.

Nei lavori della scuola di Chicago sulla domanda, le implicazioni rispetto al regime di proibizione⁴⁷ non sembrano essere l'aspetto più rilevante. Dall'ultima elaborazione del modello Becker-Murphy [Becker et al. 1991] si derivano buone ragioni per respingere, o considerare con grande cautela, la tesi antiproibizionista. Vi è poi chi suggerisce di sostituire alla proibizione una regolazione accompagnata da un consistente prelievo fiscale (come in Italia già avviene per le sigarette e negli Stati Uniti per gli alcolici) [Karel 1990].

Non mancano coloro che insistono sugli effetti collaterali dannosi della proibizione [Barnett 1987] o sulla sua bassissima efficacia [Nadelmann 1990, 1992]. Ma i nemici della «liberalizzazione» sono molti [Inciardi 1990] e spesso agguerriti.

Un punto di vista che merita citare, è quello di Akerlof [1991], per cui il consumatore di sostanze psicoattive non è in grado di effettuare scelte coerenti, che tengano cioè conto degli effetti futuri delle

⁴⁶ E del resto si autocriticano: «This paper relies on a weak concept of rationality [...] The consumer become more and more myopic as time preference for the present gets larger [...] It is then rationale to ignore the future effects of a change in current consumption» [Becker e Murphy 1988, 683].

⁴⁷ Come noto, Milton Friedman è uno strenuo antiproibizionista.

sue azioni quotidiane. Il consumatore tenderà a rimandare sistematicamente nel tempo la decisione di sospendere o controllare l'uso della sostanza dannosa, ma piacevole. «Procrastination occurs when present costs are unduly salient in comparison with future costs» [*ibidem*, 11]. Si determina così una situazione in cui la percezione dell'utilità è distorta: «The principle of revealed preference cannot therefore be used to assert that options that are chosen, must be preferred to options that are not chosen. Individuals may be better off if their options are limited and their choice constrained» [*ibidem*, 2]. Anche piccole deviazioni dalla razionalità nella scelta corrente, in condizioni di scelte frequenti e ripetute, possono avere effetti cumulativi disastrosi. La repressione è perciò inevitabile.

5. Sono possibili osservazioni ulteriori?

Ci sono molti aspetti del funzionamento dei mercati dei narcotici che risultano ancora oscuri. E la sensazione che le tattiche dell'*intelligence* non abbiano dietro un impianto strategico soddisfacente, permane. La questione non è di poco conto. Vi sono relazioni non chiarite tra i mercati della droga e l'evoluzione delle forme della criminalità, a scala internazionale e locale. Il commercio di queste sostanze è una componente non trascurabile delle transazioni nord-sud. Le politiche *demand-side*, persuasive o dissuasive che siano, hanno costi – sia dal punto di vista finanziario che dal punto di vista sociale (e politico) – molto elevati, pur non risultando davvero efficaci. Vi sono molte ragioni per cercare di capirne di più.

5.1. La divisione del lavoro nel mercato proibito: la sostenibilità della tesi del monopolio criminale

L'esame della letteratura concernente l'organizzazione dell'offerta dei narcotici, denuncia che lo stato dell'arte è sostanzialmente insoddisfacente. Alla domanda «come si caratterizza l'offerta?» non è stata data in fondo risposta. Gli inviti ad accantonare la tesi, in un certo senso tranquillizzante, del monopolio criminale, non propongono un altro modello: la conclusione finora raggiunta è che i mercati sono polimorfici e mutevoli.

Abbiamo visto che sul fronte della materia prima esiste una moltitudine di produttori, e torneremo dopo sulle implicazioni della diffusione territoriale delle coltivazioni sotto il profilo dei rapporti nord-sud. Ma il traffico internazionale e nazionale dei narcotici destinati ai

paesi «ricchi», com'è organizzato? Alcuni elementi che la letteratura (e soprattutto la letteratura europea) consente di apprezzare, possono essere enunciati in premessa, per tentare di individuare, poi, i filoni di ricerca che appaiono più promettenti.

Il primo è legato alla storia dell'organizzazione del traffico come si è via via andata evolvendo nei paesi in cui il consumo si è recentemente diffuso. In partenza singoli consumatori giocano un ruolo pionieristico, sia pubblicizzando le sostanze, sia organizzando direttamente l'approvvigionamento [Ruggiero 1992]. Poi, cominciano a intervenire sul mercato imprese criminali già insediate, non necessariamente coincidenti con criminalità organizzata. Infine, quando il mercato ha raggiunto una sufficiente maturità, l'offerta si differenzia e assume caratteri marcatamente competitivi, mentre il consumatore consolida un potere di mercato sufficiente a consentirgli di influire su qualità e prezzi. Maggiore è il grado di maturità del mercato, più complessa è la struttura distributiva, maggiore è il numero degli operatori come il numero dei passaggi finalizzati alla dissimulazione dei traffici.

Il secondo è legato alla distribuzione del potere di mercato, e deriva direttamente dalla precedente osservazione. L'articolazione dei traffici impedisce un accentramento del potere di mercato, quale quello che consegue alla formazione di un monopolio o di un oligopolio. La mancanza di barriere all'entrata e di vincoli tecnologici significativi consente agli operatori che partecipano all'offerta, di detenere un grado non trascurabile di autonomia. Il consumatore sa di trovarsi di fronte a molteplici forme di offerta e di poter scegliere.

Il terzo concerne in particolare le droghe pesanti (a più alti valori unitari) nel senso che esse sono suscettibili di essere commercializzate a scala internazionale attraverso reti di operatori abilitati a traffici legali. Se per le droghe leggere l'ipotesi di un'assenza di comunicazione tra *under-world* e *upperworld* può essere inficiata dall'incerto impegno nell'*enforcement* della proibizione, per le pesanti la stessa ipotesi diventa improponibile in ragione delle modalità di dissimulazione privilegiate dall'offerta.

5.1.1. I caratteri dell'organizzazione dei traffici

Prendiamo le mosse dalla constatazione che ciò che definisce l'illegalità dei traffici è la merce trattata. Solo in parte delle transazioni si ha un contatto fisico con la merce. Vi sono transazioni che richiedono l'instaurazione di rapporti con l'*upperworld*, e ve ne sono di più complesse sotto il profilo tecnico e/o finanziario. Il rischio derivante dalla proibizione, e dal suo *enforcement*, peserà diversamente perciò sulle numerose transazioni che l'organizzazione dei traffici ingloba. Se si descrivono minutamente le operazioni da compiere per raccogliere

e raffinare la materia prima, trasportarla fino all'area di consumo e distribuirla al dettaglio, nonché redistribuire il guadagno tra gli agenti coinvolti, si vede che alcuni passaggi sono esposti a maggior rischio, mentre altri lo sono meno.

Se esistesse un unico narcotico prodotto in una stessa area, vi sarebbero buoni motivi per ritenere che l'offerta assuma una forma monopolistica: un'impresa (criminale) organizza, direttamente e indirettamente, l'effettuazione di tutte le operazioni. Ma così non è. Esistono molte aree di produzione, e sostanze diverse. L'adattabilità dell'offerta è dimostrata dal continuo modificarsi della composizione delle sostanze offerte in ogni singolo mercato e, corrispondentemente, dal continuo avvicinarsi delle rotte: la *french connection*, la rotta balcanica, indiana, nigeriana, ecc. Se esiste un vincolo alla continua riorganizzazione dei traffici, esso pare essere di natura finanziaria: la costruzione di una rete impone la disponibilità di capitali iniziali. Ma non sempre che questo vincolo sia in pratica molto incisivo: da un lato, l'*upperworld* non è molto schizzinoso quando la remunerazione dell'investimento è elevata; dall'altro, il mercato internazionale pullula di istituzioni finanziarie sospese tra *upperworld* ed *underworld*⁴⁸. Da un lato, si moltiplicano le imprese (criminali) coinvolte a scala nazionale e internazionale⁴⁹. Dall'altro, si formano continuamente nuove organizzazioni basate nei paesi produttori.

I processi di integrazione verticale sembrano limitati. Le imprese che si occupano del trasporto e dell'importazione, non sono in genere rappresentate tra i grossisti. Sovente gli importatori e i grossisti sono piccole imprese, essenzialmente legate a un prodotto (l'eroina pakistana e non quella laotiana). Gli operatori provenienti dai paesi produttori, più che grossisti, sono degli agenti. Molti operatori si occupano solo del traffico dei narcotici (ed eventualmente hanno anche un'attività legale, magari non solo di facciata), e non di altre attività criminali. Chiameremo nel seguito queste imprese mono-prodotto, per distinguerle dalle imprese multi-prodotto che risultano coinvolte soprattutto in alcune operazioni specifiche.

Che cosa contraddistingue le transazioni che intervengono nel mercato «proibito» (dei narcotici), e le distingue da quelle che si avrebbero per prodotti legali? queste transazioni devono essere dissimulate, in modo da non incorrere direttamente nel rischio di sanzione, e da non creare analoghi rischi per gli interlocutori dell'*upper-*

⁴⁸ È noto il coinvolgimento nei traffici delle peculiari istituzioni finanziarie create dai popoli asiatici per l'introito delle rimesse degli emigranti [BINM 1992].

⁴⁹ La criminologia [Ruggiero 1992] ha elaborato una tesi, opposta a quella del narcotraffico come presupposto del sussistere della criminalità organizzata, secondo cui la diffusione delle droghe «designa il passaggio dal criminale professionale al criminale massa» [*ibidem*, 252].

world (le imprese fornitrici di beni e servizi e lo stesso consumatore, quando anch'egli faccia parte dell'*upperworld*). Quali sono i requisiti della dissimulazione? la mobilità e la flessibilità. Bisogna modificare gli itinerari, sminuzzare ogni operazione in tanti segmenti, aggiungere operazioni ridondanti in sé, ma efficaci per interrompere i circuiti informativi. E bisogna curare i rapporti con l'*upperworld*, apparire rispettabili e affidabili, non destare sospetti e/o creare relazioni di fiducia. Il monopolista ipotizzato per il caso limite di un mercato mono-prodotto instaurerebbe transazioni difficili con l'*upperworld*: sarebbe più esposto.

Gli studi empirici cui ci siamo prima riferiti, descrivono la distribuzione finale dei narcotici, come un'organizzazione che si ridefinisce continuamente come risposta dinamica agli sforzi di *enforcement*, dato che la condizione di illegalità altera, in funzione della posizione nel mercato e degli sforzi repressivi, le opportunità degli agenti che cercano di sottrarsi alle perdite derivanti dalla repressione. Tutto questo è vero, ma non è decisivo. È difficile ad esempio mettere in relazione le trasformazioni subite dai traffici nel tempo con l'alterna intensità degli sforzi repressivi, piuttosto che con le tendenze del consumo, i rivolgimenti politici, le guerre e guerriglie locali, la formazione di organizzazioni criminali in molti paesi di nuovo sviluppo (o senza sviluppo), ecc. Un mercato proibito con le dimensioni e le articolazioni che ha quello dei narcotici, risponde ad un numero molto alto di variabili intervenienti.

5.1.2. *Le imprese multi-prodotto*

Il narcotraffico è stato a lungo presentato (e lo è ancora in certe sedi), come il regno della criminalità organizzata, ovvero delle imprese criminali multi-prodotto. Da quest'associazione si è dedotto, valutando le propensioni e le abilità della criminalità organizzata, che il mercato dei narcotici assumesse, di volta in volta, una forma monopolistica. Chi ha contestato quest'approccio, lo ha fatto non solo in funzione degli elementi di conoscenza raccolti sul funzionamento dei narcomercati, ma anche in funzione dell'evoluzione della criminalità organizzata [Reuter 1985] verso attività legali. Per questo essa rifuggirebbe da mercati (come quello dei narcotici) che non garantiscono profitti elevati e possono compromettere gli esiti delle attività principali [Falcone 1991].

Se questa è l'evoluzione subita da La Cosa Nostra negli Stati Uniti, ciò non impedisce, da un lato, che il «posto» lasciato libero dalla criminalità organizzata tradizionale sia occupato da nuove formazioni criminali, né impedisce che le imprese legali della vecchia criminalità organizzata possano essere coinvolte, eventualmente alla pari con altre

imprese dell'*upperworld*, in operazioni connesse al narcotraffico. Per ammettere queste possibilità (che le cronache avvalorano), bisogna prescindere dalla correlazione obbligata tra crimine organizzato e monopolio, che pure la letteratura ha generalmente assunto, riservandosi di tornare poi sull'ipotesi del monopolio per valutarne il rilievo.

Gli elementi noti indicano che la criminalità organizzata, nuova* e tradizionale, americana ed europea o di altri continenti, è coinvolta con varie modalità nell'esecuzione del narcotraffico [Savona 1992b]. Sofferamoci prima di tutto sulla presenza della criminalità organizzata nel traffico internazionale: osserveremo che esso si svolge in un ambiente che in parte coincide con la «terra di nessuno» dello spazio internazionale e per altra parte interessa paesi nuovi, caratterizzati da debolezza istituzionale⁵¹. E osserveremo, nello stesso tempo, che il mondo della criminalità organizzata si evolve nel tempo, con la formazione di imprese internazionali e con il sempre più frequente abbinateamento di attività criminali e legali.

Da un alto, vi sono perciò ambienti che si prestano a consentire l'organizzazione di operazioni-chiave (per il narcotraffico e non solo)⁵² come il trasporto, l'introduzione nel mercato di sbocco, il riciclaggio, con minori rischi di quelli che si incontrerebbero altrove. Dall'altro, vi sono imprese criminali che si sono costruite collocazioni tali da consentire un'efficace specializzazione in queste funzioni: gli attributi rilevanti sono, infatti, nelle connessioni che l'impresa ha con imprese specializzate mono-prodotto (di trasporto, finanziarie, ecc.) legali, e più in generale nelle relazioni con l'*upperworld* ed eventualmente anche nei rapporti con gli apparati repressivi⁵³.

La presenza della criminalità organizzata sul «grande mercato» porta alla formazione di un oligopolio se non di un monopolio? Il numero delle mafie⁵⁴ operanti nei traffici internazionali indica che non si è in presenza di un monopolio, ma non dice quale sia il grado

⁵⁰ La nuova criminalità organizzata coincide in genere con quella proveniente dai paesi in via di sviluppo (che talvolta è antichissima).

⁵¹ Anche i paesi produttori rispettano in genere questa condizione.

⁵² Queste operazioni non sono, tra l'altro, specifiche del mercato dei narcotici, ma sono di servizio a molti altri mercati illegali (le armi, il contrabbando d'oro, ecc.) e legali [Greenway 1984; Arlacchi 1988a; Hunt 1988; Clutterbuck 1990; Ehrenfeld 1990, 1992; Martin Romano 1992].

⁵³ Il fatto che la criminalità organizzata intervenga nelle operazioni tecnicamente più rischiose, può indicare che non ci sono rapporti degli apparati repressivi con i trafficanti (sono sconosciuti), o il contrario: che l'unico modo per svolgere queste operazioni senza rischi eccessivi, è di affidarle alle mafie, proprio perché hanno relazioni consolidate con gli apparati repressivi.

⁵⁴ Usiamo il termine mafia nell'accezione ormai diffusa a scala internazionale: mafia cinese, indiana, ecc. e non solo italiana. I cartelli colombiani sono, in questo contesto, assimilabili alle mafie.

di concorrenza. Intuitivamente si può arguire che siano più probabili stadi intermedi, con forme di collusione capaci di coinvolgere un numero anche grande di operatori, ma senza che si formi alcun oligopolio collusivo stabile. Qualora la collusione tra mafie desse luogo a prezzi troppo elevati, altre imprese sarebbero disposte ed assicurare lo stesso servizio a prezzi inferiori. E potrebbe trattarsi di imprese dell'*upperworld* visto che non c'è l'incomunicabilità tra i due mondi ipotizzata dal punto di vista tradizionale.

Si può obiettare che le mafie sono in grado di difendersi dalle incursioni dei competitori, attraverso il ricorso alla violenza. Ma per queste mafie «evolute» il ricorso alla violenza ha controindicazioni gravi⁵⁵, mentre non è detto che nella «terra di nessuno» dei traffici internazionali l'uso della violenza sia una prerogativa esclusiva delle mafie⁵⁶.

In altre parole, non sembrano esserci, in questi segmenti dei traffici internazionali (leciti e illeciti), barriere all'entrata che impediscano una competizione del tipo *hit and run*, come quella che caratterizza i mercati contendibili [Baumol et al. 1982; Baumol 1982; Spence 1983, ma il punto richiede ulteriori approfondimenti].

Le numerose imprese (criminali) multi-prodotto che si muovono sullo scenario internazionale, trovano occasioni di guadagno significative, anche senza acquisire posizioni monopolistiche. Il vantaggio sta nelle economie di varietà che la loro collocazione consente di realizzare.

Passiamo ora al tema successivo: se e perché la criminalità organizzata assume il controllo di determinati mercati di sbocco e non di altri. Ogni mafia che opera nelle funzioni di organizzazione dei traffici internazionali, può godere di un vantaggio di «posizione» per acquisire il controllo di un mercato di sbocco, ma non è detto lo reputi conveniente⁵⁷. L'impresa criminale confronterà i benefici che può derivare dall'integrazione verticale che così realizzerebbe, ed i rischi che ne conseguono per la sua attività di impresa multi-prodotto, e deciderà di conseguenza.

⁵⁵ Ogni mafia tende ad usare la violenza per l'eliminazione dei concorrenti, ma il ricorso alla violenza ha, nell'attuale contesto, vari limiti: la ritorsione è sempre possibile con possibili *escalation* distruttive per tutti i contendenti; non vi sono altre barriere all'ingresso sul mercato; la violenza confligge con l'acquisizione di posizioni significative su mercati legali. Il ricorso alla violenza è un mezzo estremo, paradossalmente non molto diverso da altri strumenti usati dalle imprese legali nel confronto competitivo.

⁵⁶ Il monopolio della violenza da parte delle singole mafie sembra piuttosto tipico dei mercati locali (con controllo del territorio, per usare un'espressione coniata dagli apparati repressivi).

⁵⁷ L'esempio italiano indica che è difficile che la criminalità monopolizzi un mercato locale se non controlla le fasi decisive per il suo approvvigionamento [è il caso di Verona, studiato da Arlacchi e Lewis 1990].

5.1.3. Organizzazione ed incertezza

Schelling sosteneva che i principi che valgono per l'*upperworld*, valgono anche per l'*underworld*, ovvero che la formazione dell'impresa criminale monopolista (della criminalità organizzata) è il frutto di economie di gestione del rischio (internalizzazione di esternalità) e di economie di scala. I *core markets* criminali si collocano dove le economie di scala sono sfruttabili grazie a una domanda crescente.

La tesi del crimine «disorganizzato» fa correttamente chiarezza sul fatto che l'illegalità dà, invece, luogo a condizioni specifiche: come osserva Moore [1986] «the dominant factor shaping the illicit drug industry is the simple fact that it is illicit» [*ibidem*, 32]. La funzione di produzione legale, con le sue funzioni di costi associate, non può essere estesa ai mercati illegali, con l'unico accorgimento di tener conto dell'influenza sul costo del rischio (ovvero spostando verso l'alto la stessa curva di costo). Il fatto che l'organizzazione della produzione sia sfuggente, orientata alla adattabilità e all'incoerenza in ragione della necessità di dissimulare, determina l'impossibilità di valorizzare le economie di scala, perché i segmenti sono mutevoli, non standardizzati, né standardizzabili. E dà origine a funzioni di costo diverse da quelle considerate nell'analisi economica dei mercati legali.

Mentre nel rappresentare l'offerta sui mercati legali si assume che ogni impresa operi in modo da ottenere il massimo di certezza, per rappresentare l'offerta su un mercato «proibito» si deve assumere che ogni impresa operi in modo da massimizzare l'incertezza ed insieme da tenerla sotto controllo (garantire l'esito delle transazioni). L'industria che opera nel mercato «proibito», sviluppa perciò tecnologie sue proprie orientate alla dissimulazione. Promuove una divisione del lavoro che assicura la «cancellazione delle tracce».

Se nel mercato legale la divisione del lavoro è un mezzo per specializzarsi, identificarsi in modo autonomo, definendo le connessioni a monte e a valle, nel mercato «proibito» la divisione del lavoro è un mezzo per nascondersi, nascondere le connessioni a monte e a valle. Che cosa garantisce la ricomposizione dell'industria, ovvero l'esito delle transazioni? la creazione di intermediari che fungono da interfaccia. Le transazioni che nell'industria legale avvengono sul mercato aperto, nell'industria «proibita» sono gestite da imprese *ad hoc* che producono dissimulazione. Vi è dunque più intermediazione.

Le dimensioni delle imprese resteranno piccole perché le interfacce sono mutevoli. Le imprese saranno effimere, perché la loro stabilità è in contrasto con le esigenze della dissimulazione.

L'industria «proibita» risulta perciò paradossalmente più «organizzata» di quella legale. Il principio ordinatore delle transazioni è nella loro apparente «disorganizzazione». L'industria appare inefficiente nel senso che include molte fasi che hanno come scopo di pro-

durre rimescolamento, consenso e controllo. Ma il bene che produce non è la droga; è la droga in condizioni di assenza di pubblicità. Se sul mercato legale si compra un certo bene con date caratteristiche pubblicizzate, sul mercato «proibito» si compra un bene la cui qualità è anche nella segretezza. Mentre sul mercato legale la concorrenza sul prezzo trova ampio spazio per manifestarsi, sul mercato «proibito» la concorrenza si gioca assai più sulla «qualità» (qualità merceologica e riservatezza) del prodotto. Il prezzo è sottoposto a un vincolo nel senso che esiste un prezzo superato il quale il consumatore soddisfa il suo bisogno rivolgendosi ad un altro bene con analoghe proprietà³⁸.

Sono le economie di gestione del rischio a governare l'organizzazione dell'offerta, mettendo fuori gioco le economie di scala che, in un mercato legale, sarebbero derivate da una così significativa crescita della domanda.

L'affermazione di Schelling sulle analogie nelle modalità di funzionamento dei mercati dell'*upperworld* e dell'*underworld*, risulta perciò fuorviante, se da essa si deduce che la funzione di produzione ha nei due mercati la stessa forma. I principi di regolazione del mercato «proibito» non sono gli stessi: la definizione istituzionale del bene «proibito» dà origine a delle tecnologie *ad hoc*. La forma del mercato (come del resto dice Schelling) è creata dalla politica.

Due ultime osservazioni – rinviando ad un'altra occasione per gli indispensabili approfondimenti ulteriori – si rendono, infine, necessarie. L'organizzazione del mercato «proibito» di cui si sta parlando, è peculiare, ma trova alcune analogie con alcune modalità di organizzazione dei mercati legali. Il mercato «proibito» dà luogo ad una tipologia estrema dell'organizzazione della produzione nota come specializzazione flessibile. Come la specializzazione flessibile è una risposta ad uno stato di incertezza che non permette standardizzazione del prodotto e delle procedure³⁹, la particolare specializzazione flessibile dell'industria «proibita» è una risposta ad uno stato di incertezza che coinvolge tutte le transazioni.

L'altra osservazione verte invece sull'influenza della specializzazio-

³⁸ Questo sarebbe coerente con le tendenze registrate nei prezzi negli ultimi anni. È opportuno, inoltre, ricordare che quelle tendenze coesistono con differenziali elevati di prezzo rispetto a quello che si avrebbe in un mercato legale. Dice Moore [1991] che il prezzo dell'eroina è, negli Stati Uniti, 60 volte quello della morfina legale e quello della cocaina è 15 volte il prezzo legale. Il prezzo finale della cocaina a parità di cocaina pura è 31 volte il prezzo alla produzione. Sul mercato inglese il prezzo finale dell'eroina è circa cinque volte il prezzo all'importazione, e 25 (5×5) volte il prezzo alla produzione.

³⁹ Ricapitoliamo sinteticamente le caratteristiche del modello [Sabel, Zeitlin 1982]: invece di soddisfare un bisogno al prezzo più basso possibile, si personalizzano i prodotti. L'efficienza non sta nel ridurre il prezzo, ma nell'offrire beni diversi a costi cumulativi più bassi.

ne sui caratteri dell'impresa. L'ipotesi che in genere si assume, è che la specializzazione conferisca all'impresa maggiore stabilità, aumenti le sue probabilità di sopravvivenza, ma l'ipotesi non vale per questi mercati illegali, che sembrano contraddistinti dal massimo di specializzazione e dal massimo di instabilità. Ciò indicherebbe che le competenze necessarie per acquisire quelle specializzazioni, sono diffuse, ed insieme che i vantaggi da esse ricavabili, sono decrescenti nel tempo. Più che di competenze si tratterà, infatti, di attributi (affidabilità, camuffabilità, ecc.) alcuni dei quali almeno si logorano con l'uso.

5.1.4. *Un network di networks*

La descrizione dell'«industria» dei narcotici, definita nell'ambito della propria strategia repressiva dagli Stati Uniti [The White House 1992], fa riferimento ad un'articolazione di *networks* ai cui vertici stanno i cartelli andini e le mafie. Si è visto che l'articolazione esiste ma il *network* è (come nella sua accezione socioantropologica) un'organizzazione fluida e instabile, che si adatta continuamente a un contesto in movimento e non ha vertici. Non è l'impresa a rete dell'economia industriale dove i legami tra imprese sono trame durature (rispetto allo scambio nel mercato), e non si possono interrompere senza incorrere in costi addizionali [Richardson 1972].

L'assetto dell'«industria» dei narcotici illegali è un ampio *network di networks* (si perdoni il bisticcio), estremamente flessibile e in continuo dinamismo, per fronteggiare, oltre ai rischi legati all'attività repressiva, nazionale e internazionale, la competizione che si instaura nei diversi segmenti o tra le diverse reti. Non c'è Mr. Big⁶⁰, così come non ci sono le condizioni di concorrenza «pura» ipotizzate da alcuni sostenitori del crimine disorganizzato. La distribuzione del potere di mercato è la conseguenza della mancanza di un'«autorità» in grado di regolare il mercato deregolato dalla proibizione e dei limiti del ricorso alla violenza.

Ad una conclusione molto simile a questa è arrivato, con un analogo percorso analitico, anche Pierre Kopp [1992].

Il est proposé de traiter de l'économie de la drogue comme d'un système organisé par des réseaux mafieux engendrant des marchés, sous la contrainte de la réglementation publique. Le réseau assure les relations fonctionnelles nécessaires

⁶⁰ A ben vedere la questione che si solleva, riproponendo un Mr. Big, è quella del banditore: può il mercato «proibito» funzionare senza un banditore? I narcotici non sono quotati alla borsa di Chicago, ma non sembra indispensabile che esista un banditore. Se dovesse esistere, potrebbe appartenere tanto all'*upperworld* che all'*underworld* (ma nel primo caso Mr. Big diventerebbe il Grande Vecchio).

à la communication entre les marchés situés à l'interface des maillons de la chaîne. Caractéristique déterminante: le fonctionnement de la filière ne suit pas un cheminement verticale unique où la hiérarchie des firmes renvoie à un découpage fonctionnelle de l'activité productrice. Au contraire, nombre des éléments constituant le réseau s'élèvent ou descendent dans la filière, court-circuitant les intermédiaires et montant les opérations en direct. Quoiqu'en disent les tenants de l'analyse formelle, les marchés de la drogue ne ressemblent en rien à des clones des marchés purs et parfaits. Impossible d'y voir la réglementation publique jouer sur les prix et le quantités en faveur d'un équilibre parétien. Les agents constitutifs de l'économie de la drogue fonctionnent dans un cadre caractérisé par l'incertitude. Ils expérimentent des règles nouvelles, transformant ainsi l'organisation antérieure des marchés et en suscitant de nouvelles. L'environnement est peu transparent, l'illégalité des transactions et l'absence de filières stable engendrent une grande complexité et une certaine incertitude suscitant ainsi des comportements de rationalité limitée de la part des agents [*ibidem*, 524-525].

Per molteplici ragioni⁶¹ i mercati dei narcotici non sono allo stato monopolizzabili. E tuttavia questo non impedisce che sia molto grande l'entità delle risorse in essi assorbite, visto che le loro dimensioni sono imponenti e che le procedure che li regolano implicano enormi sprechi.

È un bene o un male, allora, la proibizione? Se si condivide il giudizio che le merci proibite sono *bad*s (ma toccano questi giudizi all'economista?), è un bene, perché il mercato acquisisce dimensioni inferiori a quelle che avrebbe, *coeteris paribus*, in assenza di proibizione. Se ci si esime da giudizi morali, è un male perché dà luogo a spreco di risorse.

5.2. Il potere di mercato del produttore di materia prima

Il punto di vista occidental-centrico ha molto trascurato quest'aspetto. Affrontiamolo esaminando come, verosimilmente, l'abbandono della proibizione inciderebbe sulla forma di mercato, inducendo, con una spinta alla concentrazione, una diminuzione del potere di mercato detenuto dai produttori di materia prima [Fonseca 1992]. Questa ipotesi trova fondamento nel confronto che si può istituire tra i narcotici illegali e altre sostanze psicoattive, da un lato, o altri prodotti «coloniali», dall'altro.

Che accadrebbe, ad esempio, se si arrivasse alla proibizione del

⁶¹ Per andare a fondo sulle ragioni sarebbe necessario indagare non solo il mercato dei narcotici, ma le strategie e i comportamenti delle imprese criminali internazionali.

tabacco, da parte dei paesi industrializzati o anche dei soli Stati Uniti? le grandi multinazionali del tabacco (che si confrontano, sui singoli mercati nazionali regolamentati, con imprese nazionali, pubbliche o non) abbandonerebbero questa produzione. La persistenza di una domanda da parte dei consumatori tradizionali, dipendenti in forma più o meno grave, creerebbe le condizioni per il formarsi di una industria analoga a quella che attualmente fornisce i prodotti da cannabis. Aumenterebbe verosimilmente la concorrenzialità rispetto al tabacco di altri prodotti.

Il fatto che si operi in condizioni di legalità, ha consentito, nel caso del tabacco, non solo la formazione di un mercato concentrato, ma una ripartizione della produzione di foglie tra paesi tropicali e paesi temperati che svantaggia i primi. In genere, si assume che l'eliminazione della proibizione per i derivati da cannabis – prodotti il cui mercato è ritenuto ben organizzato e competitivo – non influirebbe sulle caratteristiche del mercato [Kleiman 1989; Savona 1992a], mentre l'esempio del tabacco suggerisce che, in mancanza di interventi regolativi *ad hoc* (*anti-trust*), l'equilibrio concorrenziale sarebbe probabilmente sovvertito.

Analogamente per le droghe pesanti, l'eliminazione della proibizione, con la contemporanea introduzione di regole concernenti la manipolazione della materia prima e le modalità di vendita al consumatore (regole il cui obiettivo sarà la maggior salvaguardia possibile della salute psicofisica del consumatore), porterebbe ad un'organizzazione oligopolistica del mercato, dominata, ad esempio, dalle case farmaceutiche.

Il controllo del mercato di sbocco da parte di poche imprese minaccerebbe la relativa autonomia di cui attualmente godono i produttori. Verrebbero introdotte anche nei casi dell'oppio e della coca come in quelli della grandissima parte dei prodotti «coloniali», forme di organizzazione del mercato che consolidano il potere dell'intermediario (eventualmente anche trasformatore), basato nei paesi industriali. Le forme locali e tradizionali di uso delle droghe verrebbero ulteriormente soppiantate dalle modalità di manipolazione-confezione previste per il consumatore ad alto reddito. E verrebbero meno gli incentivi in base ai quali tra i classici prodotti «coloniali» la cui coltivazione risulta praticabile nelle aree di produzione dei narcotici, e questi ultimi, i contadini locali trovano più conveniente dedicarsi ai secondi. L'estensione e la ubicazione dell'area coltivata sarebbero definite unilateralmente dagli intermediari.

La proibizione è, dunque, per i produttori di materia prima, più vantaggiosa della sua abolizione, nel senso che attribuisce loro un più elevato potere di mercato.

5.3. La razionalità della domanda e l'autodifesa del consumatore

Il gran dibattere sul grado di elasticità della domanda dei narcotici, e sui suoi riflessi sugli esiti delle attività repressive, ha fatto trascurare quell'aspetto cruciale del mercato proibito dei narcotici che è rappresentato dalla crescente diffusione del consumo. La crescita del consumo nei paesi «ricchi» sembra qualificare le droghe come beni posizionali [Campiglio, Mazzocchi 1974]: nei paesi «ricchi», le droghe, nonostante la proibizione, hanno rappresentato negli ultimi decenni il prodotto la cui domanda cresceva più rapidamente, anche rispetto alle sostanze psicoattive legali.

Il fatto che queste tendenze della domanda possano essere, in parte, una spia dei disagi (problemi di integrazione, di identità, ecc.) che accompagnano lo sviluppo economico, non è in sé motivo sufficiente a contraddire la precedente argomentazione. Anzi, la avvalorata.

Come per i beni posizionali in genere, l'elemento cruciale della diffusione del consumo non è tanto nell'elasticità della domanda al prezzo, ma nell'elasticità della domanda al reddito. Utilizzando lo schema di Hirsch [1981], si avrebbe che l'affollamento non deriva in questo caso né da scarsità sociale pura, né da un «eccesso» di domanda, ma dal regime di proibizione. È questo che dà luogo a prezzi elevati, determinando un effetto di razionamento, ma non di declassamento.

Il fatto che i narcotici siano beni posizionali, non implica che il consumatore non sia in grado di affrontare la sua scelta in modo razionale. Il punto è come si esprime la razionalità del consumatore. Il modello dell'assuefazione razionale ipotizza che il consumatore affronti questa scelta entro un sistema di vincoli che restano al di fuori della sua volontà. Altri hanno derivato da analoghe premesse modelli comportamentali diversi: «la persona [...] può tentare di preconstituire la scelta del periodo futuro attraverso l'imposizione di regole o vincoli costringenti. [...] Ci può essere una consapevole riduzione nella libertà d'azione [...]» [Brennan, Buchanan 1992, 177]. Si delinea così un approccio che può fornire una risposta più persuasiva al grandissimo numero di questioni che Becker-Murphy hanno incapsulato nei loro parametri esogeni. Partendo dalla teoria della scelta di Elster [1983], Thaler [1981, 1991] propone una teoria economica del *self-control*, in cui i vincoli all'azione non sono imposti dall'esterno, ma rientrano nelle strategie individuali. Il problema del mutamento endogeno delle preferenze è affrontato non in termini di conflitto intertemporale tra le preferenze, ma in termini di diversi set di preferenze all'interno del soggetto. Il *self-control* prende così la forma di un modello agente principale (in questo contesto si parla di *doer* e di *planner*) con la necessità di definire norme e/o incentivi che regolino internamente l'azione del soggetto al fine di adeguare il comporta-

mento frutto delle preferenze correnti al comportamento ottimo di lungo periodo.

L'utilità tratta dal consumo, la disutilità associata alle conseguenze presenti e future dell'assuefazione, le disutilità implicite nelle modalità di reperimento delle sostanze, ecc., possono così essere tenute in conto individuando modelli comportamentali che non escludono il contesto, a sua volta definito in termini di caratteri del soggetto e di caratteri dell'ambiente.

Il modello del *self-control*, applicato al tossicodipendente, le cui condizioni di manifestazione della volontà sono vincolate da un bisogno che lo rende insensibile alle variabili di lungo periodo e gli sottrae l'orizzonte di piano, non dà evidentemente lungo a risultati analoghi a quelli che si ottengono per il consumatore non *addicted*. E lo stesso consumatore «deviante», che è prima «deviante» e poi consumatore di narcotici, avrà suoi specifici paradigmi di definizione delle preferenze.

Se nel modello Becker-Murphy si diventa casualmente (esogenamente) *addicted* ed altrettanto casualmente si può smettere di esserlo, nella realtà vi sono relazioni di causa-effetto molteplici tra il consumo di droghe e il programma di vita (variabile con l'età), tra il consumo di droghe e il posto in cui si vive, tra la tossicodipendenza e i dati psicofisici. Il modello del *self-control* può permettere di tener conto delle diverse circostanze, isolando i casi in cui i presupposti del *self-control* sono stati travolti, e quelli in cui le condizioni ambientali determinano programmi di vita «devianti»⁶².

Del resto, come già si è in precedenza notato, anche nel mercato dei narcotici, il consumatore è un agente attivo, che interferisce con le modalità dell'offerta. La dissimulazione del traffico è un attributo significativo [nel senso di Lancaster 1971] per il consumatore che non vuole essere «punito» (con sanzioni di legge o con giudizi negativi del proprio ambiente) e si ritrova anche qui una relazione tra grado di verticalizzazione e attributi apprezzati dal consumatore [Robertson, Langlois 1992].

Il fatto che il consumatore assegni un valore positivo alla dissimulazione, può apparire in contraddizione con la sua esigenza di disporre del massimo di informazioni per ottimizzare la propria scelta. Ma anche questo non è detto, perché, riguardando la dissimulazione le procedure della transazione, possono esserci procedure clandestine dal punto di vista delle regole formalmente in vigore, ma facilmente

⁶² È vero che introdurre distinzioni può apparire discriminatorio, ma non vi è discriminazione peggiore di quella che parte dall'assunto che *tutti devono essere uguali*. È ben noto che l'attuale crisi della democrazia è in parte dovuta ad eccesso di universalismo [Donolo, 102 e ss.], e che la via d'uscita è nell'articolazione differenziale dell'universalismo.

intercettabili dalla domanda⁶³. La fortuna arrisa a variegate forme di vendita al dettaglio, in cui il dettagliante è una persona rispettabile (con un'attività normale), ne è testimonianza.

Questo ragionamento converge con quanto sopra osservato a proposito del vincolo al prezzo. Se i consumatori fossero tutti tossicodipendenti con domanda inelastica, l'organizzazione dell'offerta avrebbe caratteristiche diverse. Se i consumatori avessero tutti, compresi i tossicodipendenti, una domanda elastica ai prezzi (non tenessero conto degli altri aspetti che il consumo ha sotto il profilo dell'utilità), il vincolo apparirebbe irrealistico. Non è dunque solo perché il mercato è proibito, ma anche perché la domanda di sostanze psicoattive ha sue peculiari caratteristiche, che il mercato dei narcotici assume le connotazioni prima segnalate.

5.4. Il ruolo degli apparati repressivi

Le argomentazioni via via svolte danno preminenza nel modo di funzionare del mercato dei narcotici, all'incidenza che la proibizione ha sulla regolazione dell'offerta e al *self-control* della domanda (di sostanze psicoattive). Un *enforcement* efficace aumenta il rischio, ma il rischio esiste comunque se esiste la proibizione. Sembrerebbe perciò eccessivo l'accento posto dalla letteratura⁶⁴, soprattutto quella statunitense, alle *malfesance* degli apparati repressivi e tipicamente alla loro corruttibilità.

Le conseguenze discriminatorie dell'*enforcement* non derivano solo dalla corruzione, ma anche dagli strumenti di investigazione in uso.

Con la corruzione, l'impresa intenzionata a prevalere si addossa un costo aggiuntivo (corrompe) per ottenere che alle imprese concorrenti siano imposti costi addizionali più alti⁶⁵. Se, invece, la discriminazione è il risultato dell'*intelligence*, il costo addizionale associato all'intervento repressivo potrà cadere in modo casuale su alcune impre-

⁶³ Il dibattito [Moore 1977] ha insistito sull'aspetto della scarsa *enforceability* dei contratti nel caso di un mercato illegale. È vero che in questo mercato mancano i tribunali cui adire se l'altro contraente non rispetta i patti (ma l'efficacia di questa tutela è dubbia anche per i mercati legali). Un gran numero di imprese e un'elevata sostituibilità dei beni possono, tuttavia, ridurre considerevolmente il rischio di «bidoni» [Akerlof 1970].

⁶⁴ Quella letteratura non ha riferimento solo all'industria dei narcotici, ma al crimine in generale.

⁶⁵ I sequestri di narcotici effettuati dagli apparati repressivi incidono di norma in misura molto modesta sulle quantità commercializzate totali: l'aumento del costo riguarda l'impresa che ha subito il sequestro, ma è molto piccolo se rapportato al mercato nel suo insieme. L'impresa colpita dal sequestro può così essere posta fuori mercato.

se e non su altre, o potrà cadere su alcune imprese predeterminate, senza che l'informatore sopporti un costo addizionale.

In ambedue i casi (corruzione o delazione) non è però chiarito che cosa trattenga i concorrenti dall'imitare i comportamenti del corrotto, o del delatore. Solo ipotizzando che la polizia non accetti di essere corrotta, o informata, se non da uno, o da pochi, si colma questa lacuna. L'ipotesi è forse plausibile (è l'argomento principale usato per contestare l'opportunità di dar vita ad un'agenzia centrale anti-crimine), ma «severa» per le implicazioni che ne discendono.

Sembra, dunque, arduo attribuire la scarsa efficacia complessiva dell'azione repressiva alle *malfesance*. È vero, invece, che, nel caso del mercato dei narcotici, la fattibilità (tecnica ed economico-finanziaria) della repressione *supply-side* è dubbia⁶⁶, mentre la fattibilità della repressione *demand-side* (in forme dissuasive) ha controindicazioni gravi, oltre che elevati costi. Ad esempio, i successi ottenuti negli Stati Uniti dall'amministrazione Reagan, con la contrazione del numero dei consumatori occasionali, sarebbero stati il frutto di azioni persuasive, e le azioni persuasive non richiedono corpi repressivi.

Dei mercati che perché vietati, e non per altre loro caratteristiche, si definiscono come suscettibili di essere penetrati dalle imprese criminali [Savona 1990], quello dei narcotici non appare certo più agevole da reprimere di altri. Semmai il contrario. Lo stesso rischio per l'«industria» nel suo insieme, legato alle modalità della repressione, è piccolo quando la struttura è parcellizzata: in una struttura fortemente parcellizzata nessuna impresa ha convenienza a corrompere, o a denunciare un'altra, sia perché il vantaggio derivante dall'eliminazione di un concorrente è modesto, sia perché la probabilità di ritorsione è elevata.

Più che la repressione è, allora, il controllo delle attività criminali il compito demandato agli apparati di sicurezza. Il modo in cui questo compito viene attuato, dà luogo ad un modello di regolazione della criminalità⁶⁷: «there is always a degree of accomodation between

⁶⁶ Un equivoco associato al proibizionismo, è menzionato da Schelling. Si può giustificare la proibizione in ragione di alcune conseguenze ricollegabili all'attività bandita: «Even those who vote to ban gambling or saloons or dope can do so, not because they consider the consumption sinful, but because some of the consequences are bad; and if it is infeasible to prohibit the sale of alcohol only to alcoholics, or gambling only by minors, we have to forbid all of it to forbid the part in question» [Schelling 1980, 387]. E questo rende arduo valutare il risultato della repressione: «One might conclude that the consumption of narcotics that actually occurs is precisely the consumption that one wanted to prevent, and that it is the more harmless consumption that has been eliminated».

⁶⁷ Lo studio della regolazione criminale [Savona 1992a] è di grande interesse: le burocrazie anti-crimine avranno, infatti, modelli di regolazione diversi da quelli delle

the police and the criminals-tacit or explicit understanding analogous to what in military affairs would be called the limitation of war, the control of armament, and the delineation of the spheres of influence» [Schelling 1980, 389]. Ed è probabile che in questo modello di regolazione agiscano spinte forti alla conservazione delle condizioni (la proibizione, prima di tutto) che definiscono la «suscettibilità criminale» delle diverse attività, e spinte altrettanto forti alla sopravvalutazione del potere e delle abilità del nemico.

Gli apparati repressivi sono restii a superare l'immagine di mercati dei narcotici egemonizzati da Mr. Big, perché i vantaggi di questa rappresentazione sono importanti: il nemico è più facilmente identificabile sia pure in forme allusive (la criminalità organizzata); si può più agevolmente convincere il pubblico che è difficile batterlo; si può chiedere di più ai cittadini sia dal punto di vista del contributo finanziario, sia da quello della rinuncia alle proprie libertà personali. Quando l'attività di repressione è destinata difficilmente – *whatever the cost* – ad essere coronata da successo, queste implicazioni possono diventare decisive.

6. A proposito del mantenimento o dell'eliminazione della proibizione

Si potrebbe concludere queste note senza trattare direttamente il tema del mantenimento o del superamento della proibizione, lasciando al lettore di dedurre per suo conto dagli argomenti sviluppati se «il gioco valga la candela». Ma è forse più corretto riepilogare le valutazioni parziali (il metro non può essere solo quello economico) che quest'analisi consente.

L'idea che la proibizione, con *enforcement*, dia origine ad un mercato monopolistico in mano alla criminalità, pareva a Schelling un argomento importante, seppure non decisivo, *contro* la proibizione: «This argument cannot by itself settle the question of whether (and which) narcotics (or other evil commodities) ought to be banned, but it is an important consideration» [*ibidem*, 392]. Non era dunque facile dare risposta alla «decisive question [...] whether the goal of somewhat reducing the consumption of narcotics, gambling, prostitution or anything else that is forced by law into the black market, is or is not outweighed by the costs to society of creating a criminal industry» [*ibidem*, 393]. Sebbene il mercato che si è delineato qui, non sia il mercato monopolistico *à la* Schelling, le sue caratteristiche giustificano conclusioni analoghe.

istituzioni rappresentative. Oltre alla regolazione della criminalità organizzata, la proibizione dei narcotici ha poi a che fare con la regolazione della devianza.

Si è visto che a) la proibizione è più un mezzo di *moral suasion* che il presupposto per un'azione repressiva non praticabile neppure a costi elevatissimi, b) i consumatori non hanno nei confronti delle sostanze che danno luogo ad assuefazione, atteggiamenti diversi da quelli con cui trattano le analoghe sostanze psicoattive legali, c) la proibizione dà luogo a un grande spreco di risorse.

Data la scarsa reprimibilità dei traffici, non si sono neppure potute contenere le conseguenze più gravi della diffusione del consumo dei narcotici, identificabili con: α) le modalità del consumo che deprimono le motivazioni al lavoro e quindi la produttività, o possono dar luogo a prestazioni lavorative in condizioni di irresponsabilità, con l'insorgere specie in alcuni settori di forti esternalità negative⁶⁸, β) la parte della domanda che, incapace di procurarsi il reddito necessario con un'attività normale, o in altri modi legali, commette a questo fine reati, forieri di danni a terzi tanto maggiori quanto maggiore è la condizione di irresponsabilità; μ) la formazione di un gran numero di posti di lavoro «criminali» a redditi relativamente elevati, e perciò di gruppi consistenti di *dropout*, stabilmente esclusi, nella gran parte, da un inserimento futuro nel mercato del lavoro legale. Anzi, con l'estendersi del consumo, queste conseguenze si sono manifestate in forme più gravi e in aree sempre più vaste. Queste conseguenze esistono con la proibizione ed esisterebbero, in qualche misura, anche senza la proibizione⁶⁹. Sono tutte il riflesso di autonomi stati di disagio individuale o collettivo, e possono essere prevenute solo con strumenti *ad hoc*, diversi dalla proibizione. Se, ad esempio, un pilota d'aereo non può essere un consumatore abituale di sostanze psicoattive, occorre sottoporlo a dei test, per evitare l'influenza sul lavoro di questo consumo, e per far questo non c'è bisogno della proibizione⁷⁰.

Le motivazioni ragionevoli più significative che restano a difesa del mantenimento della proibizione, discendono, alcune, dal fatto che la proibizione c'è ed ha avuto nell'ultimo periodo un'enfasi particolare. L'abbandono della proibizione potrebbe, ad esempio, avere un effetto di incoraggiamento sul consumatore potenziale. Altre discendono, invece, dalla constatazione dell'entità dei differenziali nei prezzi (rispetto ai prodotti leciti) dato che la caduta dei prezzi conseguente l'abbandono della proibizione, porterebbe ad una forte crescita del numero di consumatori [MacCoun 1992]. Senza la proibizione po-

⁶⁸ È il caso del consumatore-conduttore di mezzi di trasporto individuali e collettivi che provoca incidenti.

⁶⁹ La terza, in assenza di proibizione, esisterebbe soltanto se la regolamentazione prevista desse luogo e contrabbando.

⁷⁰ Anzi - come dimostrano le polemiche in atto in Italia in quel periodo - la proibizione può rendere più odiosi questi controlli.

trebbe accrescersi il numero dei soggetti interessati da forme gravi di tossicodipendenza (droghe pesanti), specie nei segmenti della società caratterizzati da forte marginalità. Ipotizzando di destinare le risorse attualmente investite nell'attività repressiva (polizia, giustizia, carceri, ecc.) a programmi sociali e a campagne di scoraggiamento del consumo, ci si metterebbe in grado di confrontare in modo più preciso i costi e i benefici dei diversi approcci⁷¹.

Va, infine, ricordato che l'abolizione della proibizione svantaggerebbe i produttori di materia prima, erodendo il loro potere di mercato e riproponendo il grande tema dei rapporti nord-sud.

In principio, perciò, le ragioni per il mantenimento della proibizione non sono così inoppugnabili da far scartare le tesi antiproibizioniste come faziose ed infondate. Per alcune di queste sostanze, in particolare le droghe leggere⁷², è anzi difficile capire quali siano le ragioni dei paesi «ricchi» a favore del mantenimento⁷³. Per le altre, non si può passare sotto silenzio che nulla ha contribuito quanto la proibizione ad accrescere il peso economico delle attività illegali in questi anni⁷⁴. Né può valere il principio che l'impresa criminale, una volta che esista, non può essere ricacciata indietro, perché reagisce alla perdita di alcuni mercati, rendendone altri «suscettibili»: l'evoluzione constatata della criminalità organizzata non conferma quest'assunto.

Per tutte le droghe, e non solo per le droghe pesanti, l'indirizzo dei paesi «ricchi», nell'ultima fase, è stato di aumentare la rigidità delle norme e l'entità delle sanzioni. Ma il risultato di norme rigide e di sanzioni severe, se l'efficacia dell'*enforcement* è limitata, è fatalmente un maggior grado di iniquità e di arbitrio⁷⁵. E questo, con il crescente potere assunto dalle burocrazie anti-droga, tende ad affollare le

⁷¹ Come osserva Savona [1992a]: «Le analisi sui costi ed i benefici di nuove forme di regolazione sono difficili e richiedono enormi attenzioni che mal si combinano con le sempre più frequenti semplificazioni del problema».

⁷² Vari stati degli Stati Uniti hanno depenalizzato la marijuana, senza che ne derivassero conseguenze particolari [Arnao 1991].

⁷³ Più degli oligopoli che producono i beni legali concorrenti, sembrano essere gli apparati repressivi a temere i contraccolpi della eliminazione della proibizione delle droghe leggere. L'intuito dell'economista suggerisce, infatti, che, data la virulenza della campagna anti-tabacco, specie in alcuni paesi, le grandi imprese del tabacco vedono ormai più vantaggi che svantaggi nell'eliminazione della proibizione per le droghe leggere.

⁷⁴ Diverso è dire che senza il traffico «proibito» di droga non vi sarebbe criminalità organizzata. E tra gli argomenti usati dagli antiproibizionisti, questo sembra tra i più fragili.

⁷⁵ Quando l'ordinamento preveda l'obbligatorietà dell'azione penale, c'è l'aggravante che queste conseguenze non sono dichiarate e possono essere influenzate da pressioni non trasparenti.

schiere di coloro che propendono per l'abbandono più che per la riforma della proibizione.

Riferimenti bibliografici

- Aaron, P. e Musto, D. (1981), *Temperance and Prohibition in America: A Historical Overview*, in Moore, M. H., Gerstein, D. R. (1981).
- AA.VV. (1992), *Penser la drogue. Penser les drogues*, Paris, Editions Descartes.
- Adams, E. e Kozel, N. (a cura di) (1985), *Cocaine Use in America: Epidemiologic and Clinical Perspectives*, Rockville, NIDA.
- Akerlof, G. (1991), *Procrastination and Obedience*, in «American Economic Review», giugno.
- (1970), *The Market for «Lemons»: Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism*, in «Quarterly Journal of Economics», n. 2.
- Amsel, Z. e altri (1976), *Reliability and Validity of Self-Reported Illegal Activities and Drug Use Collected from Narcotic Addicts*, in «International Journal of Addictions», n. 2.
- Andreano, R. e Siegfried, J. J. (a cura di) (1980), *The Economics of Crime*, New York, Wiley & Sons.
- Arlacchi, P. (1988a), *Saggio sui mercati illegali*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 3.
- (1988b), *Il sistema mondiale della droga*, in «Micromega», n. 3.
- Arlacchi, P. e Lewis, R. (1985), *Camorra, contrabbando e mercato della droga in Campania*, Roma, Commissione parlamentare antimafia, dattiloscritto.
- (1990a), *Droga e criminalità a Bologna*, in «Micromega», n. 4.
- (1990b), *Imprenditorialità illecita e droga. Il mercato dell'eroina a Verona*, Bologna, Il Mulino.
- Arnao, G. (1992), *Proibizionismo, antiproibizionismo e droghe*, Roma, Millelire.
- (1991), *Proibito capire. Proibizionismo e politiche di controllo sociale*, Torino, Edizioni Gruppo Abele.
- Aspe Dossier (1992), *Le città europee e la droga*, Torino, Edizioni Gruppo Abele.
- Atha, M. J. e Blanchard, S. (1985), *Cannabis Use in Britain*, in *Drug Abuse: Opposing Viewpoints*, a cura di Malyon, T. e Bach, J. S., St. Paul (Minn.), Greehaven Press, 1988.
- Barnett, R. E. (1987), *Curing the Drug-Law Addiction*, in *Dealing with Drugs. Consequences of Government Control*, a cura di Hamowy, R., Lexington (Ma.), D.C. Heath.
- Baumol, W. J. (1982), *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industrial Structure*, in «American Economic Review», marzo.
- Baumol, W. J., Panzar, J. C. e Willing, R. D. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, San Diego (Cal.), Harcourt Brace Jovanovich.
- Bebchuk, L. e Kaplow, L. (1992a), *Optimal Sanctions when Individuals Are Imperfectly Informed about the Probability of Apprehension*, NBER working paper, n. 4079.
- (1992b), *Optimal Sanctions when the Probability of Apprehension Varies among Individuals*, NBER working paper n. 4078.

- Becker, G. S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press.
- (1968), *Crime and Punishment: An Economic Approach*, in «Journal of Political Economy», aprile, ora in Stigler, G. J. (1988).
- Becker, G. S. e altri (1991), *Rational Addiction and the Effect of Price on Consumption*, in «American Economic Review», n. 2.
- Becker, G. S. e Murphy, K. (1988), *A Theory of Rational Addiction*, in «Journal of Political Economy», n. 2.
- Becker, G. S. e Stigler, G. J. (1988), *Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers*, in Stigler, G. J. (1988).
- Bhagwati, J. N. (1981), *Alternative Theories of Illegal Trade. Economic Consequences and Statistical Detection*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», n. 3.
- Bhagwati, J. N. (a cura di) (1974), *Illegal Transactions in International Trade. Theory and Measurement*, North-Holland P.C.
- BTM (1989), *International Narcotics Control Strategy Report*, Washington DC, Department of State.
- (1992), *International Narcotics Control Strategy Report*, Washington DC, Department of State.
- Blair, R. D. e Vogel, R. J. (1973), *Heroin Addiction and Urban Crime*, in «Public Finance Quarterly», n. 4.
- Block, M. K. e Heineke, J. M. (1975), *A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice*, in «American Economic Review», n. 3.
- Blumir, G. (1983), *Eroina. Storia e realtà scientifica. Discussione in Italia. Manuale di autodifesa*, Milano, Feltrinelli.
- Brennan, G. e Buchanan, J. M. (1992), *La ragione delle regole*, Milano, Angeli.
- Buchanan, J. (1980), *A Defense of Organized Crime?*, in Andreano, R. e Siegfried, J. J. (1980).
- Campiglio, L. e Mazzocchi, G. (1974), *Economia della droga*, in AA.VV., *Droga e società italiana*, Milano, Giuffrè.
- Cherrington, E. H. (1969), *The Evolution of Prohibition in the United States of America: A Chronological History of the Liquor Problem and the Temperance Reform in the United States from the Early Settlements to the Consummation of National Prohibition*, Montclair (N.J.), Patterson Smith.
- Choiseul Praslin de, C. H. (1991), *La drogue. Une économie dynamisée par la repression*, Paris, Presses du CNRS.
- Clark, N. H. (1976), *Deliver us from Evil: An Interpretation of the American Prohibition*, New York, Norton.
- Clutterbuck, R. L. (1990), *Terrorism, Drugs, and Crime in Europe: After 1992*, London, Routledge.
- Cooper, M. H. (1990), *The Business of Drugs*, Congressional Quarterly, Washington DC.
- Darrow, C. S. (1927), *The Prohibition Mania: A Reply to Professor Irving Fisher and Others*, New York, Boni and Liveright.
- Donolo, C. (1992), *Il sogno del buon governo. Apologia del regime democratico*, Milano, Anabasi.
- Dorn, N., Murji, K. e South, N. (1992), *Traffickers: Drug Markets and Law Enforcement*, London, Routledge.
- Dorn, N. e South, N. (1991), *Drugs, Crime and Law Enforcement. Some Issues*

- for Europe, in *Crime in Europe*, a cura di Heidensohn, F. e Farrell, M., London, Routledge.
- Eatherly, B. J. (1974), *Drug-Law Enforcement: Should we Arrest Pushers of Users?*, in «Journal of Political Economy», n. 1.
- Edwards, C. N. (1974), *Drug Dependence: Social Regulation and Treatment Alternatives*, New York, J. Aronson.
- Ehrenfeld, R. (1992), *Evil Money: Encounters Along the Money Trail*, New York, Harper Business.
- (1990), *Narcoterrorism. How Governments around the World have used the Drug Trade to Finance and Further Terrorist Activities*, New York, Basic Books.
- Elster, J. (1983), *Ulisse e le sirene*, Bologna, Il Mulino.
- Erickson, E. (1969), *The Social Cost of the Discovery and Suppression of the Clandestine Distribution of Heroin*, in «Journal of Political Economy», n. 2.
- Erich, I. (1987), *Crime and Punishment*, in *The New Palgrave. A Dictionary in Economics*, New York, Macmillan.
- Falcone, G. (1991), *Cose di cosa nostra*, Milano, Rizzoli.
- Feldman, H. (1930), *Prohibition: Its Economic and Industrial Aspects*, New York, Appleton & Co.
- Fernald, J. C. (1890), *The Economics of Prohibition*, New York, Funk & Wagnalls.
- Fernandez, R. (1969), *The Clandestine Distribution of Heroin, its Discovery and Suppression: A Comment*, in «Journal of Political Economy», n. 3.
- Fisher, L. (1927), *Prohibition at its Worst*, New York, Alcohol Information Committee.
- (1930), *The Noble Experiment*, New York, Alcohol Information Committee.
- Fonseca, G. (1992), *Economie de la drogue: taille, caractéristiques et impact économique*, in «Revue Tiers-Monde», luglio-settembre.
- GAFI (1990), *La lutte contre le blanchissement de capitaux*, Paris, La Documentation Française.
- Gambetta, D. (1992), *La mafia siciliana. Un'industria della protezione privata*, Torino, Einaudi.
- Gordon, D. M. (1973), *Class and the Economics of Crime*, in Melmerstein, D.
- Gottfredson, M. e Hirshi, T., *A General Theory of Crime*, Stanford, Stanford University Press, 1990.
- Greenway, W. (1984), *Flying High: Inside Big-Time Drug Smuggling*, Mead (N.Y.), Dodd.
- Heineke, J. (1978), *Economic Models of Criminal Behavior: An Overview*, in *Economic Models of Criminal Behavior*, a cura di Heineke, North Holland P.C.
- Hirsch, F. (1981), *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani.
- Hirsch, W. Z., Sonenblum, S. E. e Chapman, J. I. (1974), *Crime Prevention and the Police Service Production Function*, in *Public and Urban Economics*, a cura di Grieson, R. M., Lexington (Ma.), Heath & Co.
- Hunt, C. W. (1988), *Booze, Boats and Billions: Smuggling Liquid Gold*, Toronto, M&S.
- Inciardi, J. A. (a cura di) (1990), *The Drug Legalization Debate*, Newbury Park, Sage.

- Inciardi, J. A. e McBride, D. C. (1990), *The Case against Legalization*, in Inciardi, J. A. (1990).
- Ingold, R. (1985), *La dépendance économique chez les héroïnomanes*, in «Revue Internationale de la Police Criminelle», n. 391.
- Johnson, B. D. e altri (1985), *Taking Care of Business: The Economics of Crime by Drug Abusers*, Lexington (Ma.), Heath & Co.
- Johnston, L., O'Malley, P. e Bachman, J. (1988), *Illicit Drug Use, Smoking and Drinking by America's High School Students, College Students and Young Adults*, Washington DC., U.S. Department of Health and Human Services.
- Journey, C. W. (1931), *The Only Solution of the Liquor Problem is to Permit Light Wines and Beer and Medicinal Liquor*, Washington DC., National P.C.
- Kandel, D. (1980), *Drug and Drinking Behavior Among Youth*, in «Annual Review of Sociology», n. 6.
- Kaplan, L. J. e Kessler, D. (a cura di) (1976), *An Economic Analysis of Crime: Selected Readings*, Springfield (Ill.), Thomas.
- Kaplan, M. (1992), *Narcotraffico. Gli aspetti sociopolitici*, Torino, Edizioni Gruppo Abele.
- Karel, R. B. (1990), *A Model Localization Proposal*, in Inciardi, J. A. (1990).
- Katz, J. (1989), *The Seduction of Crime*, New York, Basic Books.
- Kennedy, J. (1985), *Coca Exotica. The Illustrated Story of Cocaine*, Fairleigh, Dickinson University Press.
- Kennedy, M., Reuter, P. e Riley, K. J. (1992), *A Simple Economic Model of Cocaine Production*, Rand Co., Washington DC., dattiloscritto.
- Kerr, K. A. (1985), *Organized for Prohibition*, Yale, Yale University Press.
- Kleimann, M. A. R. (1989), *Marijuana: Cost of Abuse, Cost of Control*, New York, Greenwood Press.
- Koch, J. V. e Grupp, S. E. (1973), *Police and Illicit Drug Markets: Some Economic Considerations*, in «British Journal of the Addictions», n. 68.
- (1971), *The Economics of Drug Control Policies*, in «International Journal of the Addictions», n. 4.
- Kopp, P. (1992), *La structuration de l'offre de drogues en réseaux*, in «Revue Tiers-Monde», luglio-settembre.
- Labrousse, A. (1991), *La drogue, l'argent et les armes*, Paris, Fayard.
- Lamour, C., Lamberti, M. R. (1973), *Il sistema mondiale della droga. La tossicomania come prodotto del capitalismo internazionale*, Torino, Einaudi.
- Lancaster, K. (1971), *Consumer Demand: A New Approach*, New York, Columbia University Press.
- Lee, H. W. (1963), *How Dry we Were: Prohibition Revisited*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall.
- Lewis, R. (1989), *European Markets in Cocaine*, in «Contemporary Crises».
- (1991), *Flexible Hierarchies and Dynamic Disorder – the Trading and Distribution of Illicit Heroin in Britain and Europe, 1970-1990*, in AA.VV., *Drugs Problems*, Oxford, Oxford University Press.
- Lewis, R. e altri (1985), *Scoring Smack: The Illicit Heroin Market in London, 1980-1983*, in «British Journal of Addiction», n. 80.
- Little, A. D. Inc. (1967), *Drug Abuse and Law Enforcement*, Washington DC.
- Lowes, P. D. (1966), *The Genesis of International Narcotic Control*, Geneva.

- MacCoun, R. J. (1992), *Would Drug Legalization Open the Floodgates? Understanding the Effects of Legal Sanction on Psychoactive Drug Consumption*, Rand Co., mimeo, Washington DC.
- Maddux, J. F. e Desmond, D. P. (1986), *Relapse and Recovery in Substance Abuse Careers*, in Tims, F. m., Leukefeld, C. G.
- Malyon, T. (1985), *Love Seeds and Cash Crops-The Cannabis Commodity Market*, in *Big Deal: The Politics of the Illicit Drug Business*, a cura di Henman, A., Lewis, R. e Malyon, T., London, Pluto.
- Martin, J. M. e Romano, A. T. (1992), *Multinational Crime: Terrorism, Espionage, Drug & Arms Trafficking*, Newbury Park, Sage.
- McCormick, R. E., Tollison, R. D. (1984), *Crime on the Court*, in «Journal of Political Economy», n. 2.
- Melmerstein, D. (1973), *Economics Mainstream Radings and Radical Critiques*, Random House.
- Miller, J. D. e altri (1982), *National Survey on Drug Abuse: Main Findings*, NIDA, Rockville.
- Ministero degli interni (1992, 1991, 1990), *Attività antidroga delle forze di polizia nel 1991 (1990, 1989)*, Roma.
- Miron, J. A., Zwiebel, J. (1991), *Alcohol Consumption During Prohibition*, in «American Economic Review», n. 2.
- Moore, M. H. (1970), *Economics of Heroin Distribution*, Croton on Hudson, Hudson Institute.
- (1977), *Buy and Bust. The Effective Regulation of an Illicit Market in Heroin*, Lexington (Ma.), Lexington Books.
- (1980), *Policies to Achieve Discrimination on the Effective Price of Heroin*, in Andreano, R., Siegfried, J. J. [1980].
- (1986), *Drug Policy and Organized Crime*, appendice a President's Commission on Organized Crime. Report to the President and the Attorney General, *America's Habit: Drug Abuse, Drug Trafficking, and Organized Crime*, Washington DC.
- (1990), *An Analitical View of Drug Control Policies*, Kennedy School of Government, Cambridge (Ma).
- (1991), *Drugs, the Criminal Law, and the Administration of Justice*, in «The Milbank Quarterly», n. 4.
- Moore, M. H. e Gerstein, D. R. (a cura di) (1981), *Alcohol and Public Policy: Beyond the Shadow of Prohibition*, New York, National Academic Press.
- Musto, D. (1987), *The American Disease: Origins of Narcotic Control*, Oxford, Oxford University Press.
- Nadelmann, E. A. (1992), *Régimes globaux de prohibition et trafic international de drogue*, in «Revue Tiers-Monde», luglio-settembre.
- (1990), *The Case for Legalization*, in Inciardi, J. A. (1990).
- Naylor, R. T. (1987), *Hot Money and the Politics of Debt*, Toronto, McClelland & Stewart.
- NIDA (1989), *Workplace Drug Abuse Policy: Considerations and Experience in the Business Community*, Rockville.
- North, D. C. e Miller, R. L. (1973), *The Economics of Crime Prevention*, in Mermelstein, D. (1973).
- O'Brien, R. e Cohen, S. (1984), *The Encyclopedia of Drug Abuse*, New York, Facts on File.

- Olievenstein, C. (1984), *Il destino del tossicomane*, Roma, Borla.
- Poliavin, I. (1986), *Crime, Deterrence and Rationale Choice*, in «American Sociological Review», n. 1.
- Polich, J. M. e altri (1984), *Strategies for Controlling Adolescent Drug Use*, Santa Monica (Cal.), Rand Co.
- Presidenza del consiglio dei ministri, Dipartimento per gli affari sociali (1992), *La legge contro la droga a due anni dalla approvazione*, Roma.
- Pyle, D. J. (1983), *The Economics of Crime and Law Enforcement*, London, Macmillan.
- Reuter, P. (1983), *Disorganized Crime: The Economics of the Visible Hand*, Cambridge (Ma.), MIT Press.
- (1985), *The Organization of the Illegal Markets: An Economic Analysis*, Washington DC., National Institute of Justice.
- (1987), *Racketeering in Legitimate Industries*, Washington DC., Rand Co.-National Institute of Justice.
- (1989), *Quantity Illusion and Paradoxes of Drug Interdiction: Federal Intervention into Vice Policy*, Washington DC., Rand Co.
- Reuter, P. e altri (1991), *Money from Crime: A Study of the Economics of Drug Dealing in Washington DC*, Santa Monica (Cal.), Rand Co.
- Richardson, G. (1972), *The Organisation of Industry*, in «Economic Journal», n. 3.
- Robertson, P. L. e Langlois, R. N. (1992), *Modularity, Innovation, and the Firm*, in *Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth*, a cura di Scherer, F. M. e Perlmen, M., Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Rogers, A. (1973), *The Economics of Crime*, New York, Dryden Press.
- Rottenberg, S. (1968), *The Clandestine Distribution of Heroin, Its Discovery and Suppression*, in «Journal of Political Economy», n. 1.
- Rottenberg, S. (a cura di) (1973), *The Economics of Crime and Punishment*, Washington DC., American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Rubin, P. (1973), *The Economic Theory of the Criminal Firm*, in Rottenberg, S. [1973].
- (1980), *The Economics of Crime*, in Andreano, R., Siegfried, J. J. (1980).
- Ruggiero, V. (1992), *La roba. Economie e culture dell'eroina*, Parma, Pratiche Editrice.
- Sabel, C. e Zeitlin, J. (1982), *Alternative storiche alla produzione di massa*, in «Stato e mercato», n. 5.
- Savona, E. U. (1990), *Un settore trascurato: l'analisi economica della criminalità, del diritto penale e del sistema di giustizia penale*, in *Ragioni del diritto e ragioni dell'economia*, a cura di Velicogna, N. e Pocar, V., Milano, Angeli.
- (1992a), *La regolazione del mercato della criminalità*, Roma, dattiloscritto.
- (1992b), *The Organized Crime, Drug Connection: National and International Perspectives*, in *Drugs, Law and the State*, a cura di Traver, H. H. e Gaylor, M. S., Hong Kong University Press.
- Schelling, T. C. (1980), *Economics and Criminal Enterprise*, in Andreano, R., Siegfried, J. J. (1980).
- (1984), *What is the Business of Organized Crime?*, in *Choice and Consequence*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.

- Schiray, M. (1992), *Approche internationale: évaluation des connaissances des marchés interdits de la drogue en Europe, avec un regard sur les Etats Unis*, in AA.VV. [1992].
- Schmeckebier, L. F. (1929), *The Bureau of Prohibition: Its History, Activities, and Organization*, Washington DC., Brookings Institution.
- Schmidt, P. e Witte, A. D. (1984), *An Economic Analysis of Crime and Justice: Theory, Methods, and Application*, Orlando (Fla.), Academic Press.
- Seefeldler, M. (1990), *Oppio. Storia di una droga dagli Egizi ad oggi*, Milano, Garzanti.
- Sickles, R. e Taubman, P. (1991), *Who Uses Illegal Drugs?*, in «American Economic Review», n. 2.
- Simmons, L. R. S. e Said, A. A. (a cura di) (1974), *Drugs, Politics and Diplomacy: The International Connection*, Beverly Hills (Cal.), Sage.
- Sinclair, A. (1976), *Prohibition. The Era of Excess*, New York, Harper & Row P.
- Smith, J. P. e Welch, F. R. (1989), *Black Economic Progress after Myrdal*, in «Journal of Economic Literature», giugno.
- Sorman, G. (1992), *En attendant les barbares*, Paris, Fayard.
- Spence, M. (1983), *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure: A Review Article*, in «Journal of Economic Literature», settembre.
- Staley, S. (1992), *Drug Policy and the Decline of American Cities*, New Brunswick (N.J.), Transaction, P.
- Steffens, L. (1992), *The Shame of the Cities*, New York, Hill & Wang.
- Stigler, G. J. (1970), *The Optimal Enforcement of Laws*, in «Journal of Political Economy», n. 3.
- Stigler, G. J. (a cura di) (1988), *Chicago Studies in Political Economy*, The University of Chicago Press.
- Stigler, G. J. e Becker, G. S. (1977), *De Gustibus Non Est Disputandum*, in «American Economic Review», marzo.
- Stuart Mill, J. (1985), *On Liberty*, London, Penguin Books.
- Thaler, R. (1991), *Quasi Rational Economics*, New York, Russell Sage Foundation.
- Thaler, R. e Shefrin, H. (1981), *An Economic Theory of Self-Control*, in «Journal of Political Economy», n. 2.
- The White House (1992), *National Drug Control Strategy. A Nation Responds to Drug Use*, Washington DC.
- Thornton, M. (1991), *The Economics of Prohibition*, Salt Lake City, University of Utah Press.
- Thurow, L. C. (1970), *Equity Versus Efficiency in Law Enforcement*, in «Public Policy», n. 4.
- Timberlake, J. (1963), *Prohibition and the Progressive Movement, 1900-1920*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.
- Tims, F. M., Leukefeld, C. G. (a cura di) (1986), *Relapse and Recovery in Drug Abuse*, Rockville, NIDA.
- Toury, M. e Wilson, J. Q. (a cura di) (1990), *Drugs and Crime*, Chicago, University of Chicago Press.
- Trautmann, C. (1990), *La lutte contre la toxicomanie et le trafic des stupéfiants: rapport au premier ministre*, Paris, Documentation Française.

- Wagstaff, A. e Maynard, A. (1988), *Economic Aspects of the Illicit Drug Market and Drug Enforcement Policies in the United Kingdom*, London, HMSO.
- Warburton, C. (1932), *The Economics Results of Prohibition*, New York, Columbia University Press.
- Woodwiss, M. (1988), *Crime, Crusades and Corruption*, New York, Barnes & Noble.
- Yamada, T. e Kang, J. M. (1991), *Crime Rates Versus Labor Market Conditions: Theory and Time-Series Evidence*, NBER working paper n. 3801.
- Zimring, F. e Hawkins, G. (1992), *The Search for Rational Drug Control*, Cambridge, Cambridge University Press.