

3. Le relazioni di fiducia nel mercato e nello stato

di Luigi Campiglio

1. Introduzione

L'importanza dell'esistenza di relazioni di fiducia per il buon funzionamento del mercato e il suo sviluppo è stata già notata: Arrow [1974] sottolinea ad esempio come la mancanza di «fiducia reciproca» sia una caratteristica delle economie arretrate, e Banfield (1958), individua la «cultura della sfiducia» come la centrale caratteristica di un comune della Basilicata da lui studiato, ipotizzando che l'origine di tale cultura sia da cercare nella povertà e nell'incertezza di vita. La motivazione di questa relazione è di sviluppare in modo sistematico queste intuizioni all'interno di una nuova interpretazione del concetto di mercato: la teoria dei grafi viene utilizzata come base analitica di questa interpretazione, dimostrando la sua peculiare flessibilità nell'interpretare i fatti economici. L'intuitivo concetto di connessione rappresenta il naturale legame fra i rapporti di scambio e i rapporti di fiducia: questo legame viene prima esplorato sul piano formale e poi analizzato nelle sue implicazioni economiche e politiche. Gli argomenti sviluppati trovano una applicazione pratica nell'analisi del fenomeno mafioso.

2. Fondamenti teorici del concetto di mercato

Mi propongo anzitutto di fondare teoricamente il concetto di mercato: la motivazione di ciò è data dalla sorprendente inesistenza di una adeguata definizione del concetto di mercato, anche se si tratta del termine più utilizzato nel dialogo economico. Il Palgrave Dictionary registra voci come «market failure» o «market price» ma non quella di mercato: il mercato appare così come un sostantivo ricco di aggettivi e predicati, ma privo di un significato chiaro e operativo. Il problema è rilevante sia sul piano teorico che su quello normativo: è sufficiente pensare all'incertezza e confusione che accompagnano la transizione verso il mercato da parte dei paesi dell'Est. Per costruire una nuova concezione di mercato occorre superare e negare la concezione corrente: il mercato non è un meccanismo di allocazione delle risorse ma è invece il sostegno, il supporto comune sul quale un meccanismo opera, realizzando scambi e allocazioni (efficienti). Il mercato

è perciò un bene pubblico puro e più precisamente una infrastruttura sociale che sostiene e consente la realizzazione di scambi: in quanto sostegno (infrastrutturale) il mercato genera esternalità collettive, è caratterizzato da elevati costi fissi e rendimenti crescenti, e richiede l'intervento dello Stato per la sua realizzazione iniziale e il successivo mantenimento. Ciò che correntemente si denomina come economia di mercato può essere più esattamente definita come una economia decentrata di tipo capitalistico.

Per comprendere la natura del mercato come sostegno occorre partire dalla ovvia ma cruciale osservazione del fatto per cui non esiste, di regola, un singolo prezzo per ogni bene, ma piuttosto una funzione di densità dei prezzi che determina opportunità di scambio e redistribuzioni di reddito legate ad asimmetrie informative e potere di mercato [Campiglio 1992]. Le opportunità di scambio rappresentano altrettante comunicazioni e connessioni aperte fra i diversi soggetti economici: quanto maggiore è il numero di interconnessioni aperte fra i diversi soggetti di una economia, tanto più elevata è la probabilità che, attraverso un arbitraggio continuo dei differenti prezzi, la distribuzione di prezzi «collassi» in un prezzo unico. Di conseguenza la cosiddetta «legge del prezzo unico» può essere considerata il limite asintotico di un mercato altamente interconnesso: in concreto è l'eccezione più che la regola. Non può sfuggire che il linguaggio fin qui utilizzato ha una forte analogia con quello della teoria dei grafi e in effetti la teoria dei grafi consente una «naturale» e rigorosa rappresentazione del concetto di mercato qui proposto. Il mercato può essere così definito come una rete di comunicazioni fra soggetti economici, cioè un grafo non orientato G definito da un insieme di vertici $V(G)$ e un insieme non ordinato di spigoli $E(G)$ che collegano i vertici. Se il grafo è invece orientato il mercato risulta definito da un insieme di vertici $V(G)$ e un insieme ordinato di archi $A(G)$: la scelta fra le due rappresentazioni dipende dalla natura del problema. Il grafo che rappresenta il mercato è il sostegno delle funzioni di domanda e offerta (e quindi degli scambi) e deve essere precisato in alcune caratteristiche. Infatti tale grafo può essere:

a) semplice, il che esclude cappi (spigoli che uniscono se stessi) e spigoli multipli fra vertici. Questa seconda ipotesi semplifica l'analisi, ma trascura il fatto importante per cui fra due soggetti esistono di regola più canali di comunicazione: questo problema può essere parzialmente risolto attribuendo un peso a ciascuno spigolo, il cui valore dipende dalla forza del legame e quindi anche dal suo grado di molteplicità;

b) connesso, se esiste almeno un cammino che collega due vertici qualsiasi attraverso una sequenza di vertici differenti (catena): un grafo non connesso si chiama sconnesso. La connettività per vertici,

$k(G)$, di un grafo G (non completo) misura l'intensità della connessione ed è definita dal minor numero di vertici la cui rimozione sconnette G . Un grafo sconnesso, ad esempio due semplici vertici isolati, esprime in modo naturale l'idea dell'assenza di un mercato;

c) completo, nel caso in cui, dati n vertici per ciascuno di essi esistono $(n-1)$ spigoli di collegamento con gli altri vertici. Il numero di spigoli che si collegano a un dato vertice misura il suo grado e se tutti i vertici hanno lo stesso grado il grafo è regolare: di conseguenza un grafo completo, K_n , è regolare di grado $(n-1)$ e ha $\frac{1}{2} n (n-1)$

spigoli. Se un mercato è esprimibile come grafo completo ed esiste altresì libertà piena di arbitraggio, l'esistenza di un prezzo unico diventa una possibilità concreta: il mercato dei cambi, in condizioni regolari, è un buon esempio di mercato completo, ma rappresenta l'eccezione e non la regola nel funzionamento dei mercati;

d) regolare, come nel caso del grafo completo. L'ipotesi che ogni vertice di un grafo connesso abbia lo stesso grado appare tuttavia una rappresentazione poco plausibile del concreto funzionamento dei mercati: è sufficiente considerare l'esistenza di asimmetrie informative come regola, anziché eccezione, delle economie moderne. In un grafo che rappresenti il mercato è perciò plausibile supporre che esista una sequenza (crescente) di gradi sull'insieme di vertici. È inoltre interessante considerare la possibilità che all'interno di un grafo connesso esistano componenti complete: ciò appare infatti una adeguata rappresentazione della presenza di coalizioni e collusioni all'interno di una economia;

e) numerato, se si attribuisce un numero, una lettera o un nome distinto a ciascun vertice. I grafi numerati rappresentano situazioni in cui l'identificazione di un vertice è essenziale alla natura del problema: se un vertice numerato è identificato con Milano non può allora essere rietichettato con Roma, il che appare un requisito plausibile per molti problemi economici (non si può rietichettare un venditore come compratore). Vi è tuttavia un problema dimensionale (e quindi di calcolabilità delle soluzioni) poiché il numero di grafi possibili, per un dato numero di vertici, è molto più elevato nel caso di grafi numerati rispetto al corrispondente numero di grafi non numerati. Un grafo può avere al massimo $\frac{1}{2} n (n-1)$ spigoli (grafo completo) e poiché ciascuno di questi spigoli è presente o assente vi sono $2^{n(n-1)/2}$ grafi numerati (a meno di isomorfismi). Ad esempio se il numero di vertici è 8, il numero di grafi non numerati è di 12.346 mentre il numero di grafi numerati è pari a 268.435.456;

f) bipartito, se l'insieme dei vertici di un grafo G può essere diviso in due insiemi A e B in modo tale che ciascuno spigolo di G uni-

sca un vertice in A ad un vertice in B . In un grafo bipartito completo ogni vertice di A è unito a ciascun vertice di B da esattamente uno spigolo: il grafo bipartito completo con r vertici in A e s vertici in B è indicato con $K_{r,s}$. Un grafo $K_{1,s}$ è chiamato grafo stella e si presta bene a rappresentare il rapporto fra tutti i soggetti economici e un banditore walrasiano: più in generale i grafi bipartiti consentono una efficace rappresentazione di molti problemi economici, dei quali il più tipico è quello dell'accoppiamento, come fra compratori e venditori o lavoratori e posti di lavoro.

Un grafo (che rappresenti un mercato) può essere analizzato sul piano deterministico e statico o sul piano dinamico e stocastico: l'analisi statico-deterministica è utile per analizzare il ruolo delle infrastrutture di comunicazione, mentre quella dinamica offre una prospettiva nuova sul processo di evoluzione e consolidamento di un mercato. È infatti possibile considerare un grafo come un organismo vivente che si evolve nel tempo e che si sviluppa attraverso l'acquisizione casuale di spigoli. Più esattamente è possibile definire una catena markoviana $\bar{G} = (G_t)_0^\infty$ i cui stati sono grafi su $V = \{1, 2, \dots, N\}$: il processo inizia con il grafo vuoto e per $1 \leq t \leq \binom{n}{2}$ il grafo G_t è ottenuto da G_{t-1} con l'aggiunta di uno spigolo, essendo tutti gli spigoli equiprobabili. Di conseguenza G_t ha esattamente t spigoli e per $t = \binom{n}{2}$ abbiamo $G_t = K_n$.

Il principale contributo della teoria dei grafi casuali è quello di individuare stadi e caratteristiche dell'evoluzione di una particolare proprietà, come ad esempio la connessione (di un mercato): questa evoluzione presenta caratteristiche sorprendenti in quanto la proprietà di connessione (del mercato) non si sviluppa in modo graduale, ma appare invece improvvisamente, secondo un movimento regolato da una funzione di soglia. (Questa scoperta e lo sviluppo della teoria dei grafi casuali sono dovuti ai contributi dei primi anni Sessanta di Erdos e Rényi: un eccellente contributo originale e riassuntivo può essere trovato in Bollobas [1985]). Più precisamente una proprietà Q è monotona (crescente) se un grafo G possiede la proprietà Q quando uno dei suoi sottografi possiede Q . Per molte proprietà esiste una funzione di soglia $M_0(n)$ (M è il numero degli spigoli) tale per cui se $M(n)$ cresce più lentamente di $M_0(n)$ allora quasi ogni grafo G_M , appartenente allo spazio di probabilità consistente di tutti i grafi con un dato insieme di n vertici numerati e M spigoli, sarà senza la proprietà Q . Viceversa se $M(n)$ cresce più velocemente di $M_0(n)$ allora quasi ogni G_M possiederà la proprietà Q . Ad esempio $M_0(n) = \frac{1}{2} n \log n$ è

una funzione di soglia per la connettività e ciò significa che, data una funzione $\omega \rightarrow \infty$, non importa quanto lentamente, avremo che:

a) per $M(n) = \frac{1}{2} (\log n - \omega(n))$ quasi ogni G è sconnesso,

b) per $M(n) = \frac{1}{2} (\log n + \omega(n))$ quasi ogni G è connesso.

È intuitivo il fatto per cui una proprietà monotona crescente, come la connettività, diventa più probabile con l'aumentare del numero di spigoli. Sul piano economico ciò significa che per creare un mercato occorre aumentare incessantemente le infrastrutture tecniche di comunicazione fra soggetti fino al punto in cui la connessione tecnica indurrà una connessione sociale e, come già è stato notato [Kelly 1992] una improvvisa espansione degli scambi e dell'attività economica. In questo quadro numerosi concetti economici acquistano maggior chiarezza o significato: ad esempio una economia di mercato è più precisamente definibile come una economia decentrata; l'idea di «grado di evoluzione» di un mercato acquista precisione e l'assenza o incompletezza di mercati equivale ad affermare che un mercato è sconnesso.

3. La relazione di fiducia: aspetti formali

Arrow sottolinea come «le iniziative collettive di qualsiasi tipo, non solo quelle governative, diventano difficili o impossibili non solo perché A può tradire B , ma perché anche se A vuole fidarsi di B sa che è improbabile che B si fidi di lui» [Arrow 1974, 26]. Il fatto che ciò si verifichi significa che la relazione di sfiducia è diventata conoscenza comune e un «male» pubblico. Possiamo esplorare meglio questo problema se consideriamo le caratteristiche della relazione binaria R definita come «avere fiducia di». La fiducia viene qui considerata come un concetto primitivo per poter esplorare meglio i rapporti con la definizione proposta di mercato: in realtà la nozione di fiducia a cui faccio riferimento è molto precisa e «naturale». La fiducia è una aspettativa sul mantenimento di promesse future e poiché il futuro è incerto esiste una probabilità positiva che una promessa non venga mantenuta. Di conseguenza una teoria della fiducia è anche necessariamente una teoria della sfiducia o della avversione al rischio di aver mal riposto la propria fiducia: un poco di cautela è più utile di una fiducia illimitata. Esistono tuttavia problemi economici per i quali un soggetto richiede una fiducia assoluta: chi potrà garantirmi che i miei eredi avranno cura della mia collezione di quadri? Nessuno può fornire una garanzia assoluta, ed è significativo che in queste circostanze molti decidano di nominare come eredi lo Stato o enti religiosi: il ruolo dello Stato può essere adeguatamente reinterpretato come

quello di una istituzione che garantisce certezza assoluta sul futuro e rispetto alla quale è quindi possibile avere una soluzione di fiducia altrettanto assoluta.

Se riprendiamo la nozione di fiducia come concetto primitivo, possiamo considerare una generica collettività a cui si applica la relazione R e ciò consente di notare alcune interessanti proprietà di tale relazione:

a) la relazione R non è necessariamente riflessiva: è possibile che un individuo non abbia fiducia di se stesso;

b) la relazione R non è necessariamente completa: a può avere fiducia di b , cioè aRb , mentre non vale la relazione opposta, sia per sfiducia, sia perché b «non sa» se concedere fiducia o meno. Vi è qui un chiaro problema informativo;

c) la relazione R non è necessariamente transitiva: aRb e bRc non implica necessariamente aRc . La relazione di transitività non può essere assunta sotto forma di una ipotesi di razionalità sullo stesso piano delle relazioni di preferenza nel consumo, ma appare un requisito centrale per un efficiente funzionamento dei moderni sistemi economici.

Le relazioni di fiducia sono suscettibili di essere rappresentate sotto forma di grafi e l'esempio proposto da Arrow può essere rappresentato sotto forma di un grafo orientato e con segno. In questo caso i due individui posseggono una relazione completa nella quale aRb ma non bRa . Consideriamo a questo punto un gruppo composto da 4 individui nel quale esiste una relazione di fiducia positiva, completa e transitività: potrebbe trattarsi del caso di una famiglia. Nell'esempio proposto la relazione R è ciclica e la relazione di transitività appare plausibile per il numero limitato di soggetti: l'esempio della famiglia si presta ad una interpretazione importante del concetto stesso di fiducia. Sia infatti X un insieme e $R \subseteq X^2$ una relazione binaria in X : allora (X, R) è un grafo orientato semplice. Un grafo orientato si dice (debolmente) connesso se il grafo non orientato ad esso soggiacente è connesso: un grafo si dice fortemente connesso se, per ogni nodo $v \neq w \in V(G)$ esiste una catena orientata da v a w (una catena (aperta) è una sequenza di nodi distinti). Viceversa è evidente che l'insieme $A(G)$ degli archi di un grafo orientato semplice è una relazione binaria sull'insieme dei nodi $V(G)$. Di conseguenza la teoria delle relazioni binarie, e quindi anche delle relazioni di fiducia, non è altro che la teoria dei grafi orientati semplici. Anche la connessione è esprimibile come relazione e in particolare si può dimostrare che le relazioni di:

a) «essere connesso a» in un grafo non orientato,

b) «essere fortemente connesso a» in un grafo orientato,

sono relazioni di equivalenza sull'insieme dei vertici $V(G)$. Ciò implica che in questi due casi la relazione di fiducia R è necessariamente:

- 1) riflessiva, cioè aRa
- 2) simmetrica, cioè aRb e bRa
- 3) transitiva, cioè aRb e bRc implicano aRc .

Esiste quindi uno stretto legame fra la relazione di connessione (del mercato) e la relazione di fiducia: in condizioni ideali quindi mercato efficiente e fiducia diventano sinonimi l'uno dell'altro.

In concreto questa equivalenza non sussiste: il mercato rappresenta una connessione di tipo tecnico mentre la fiducia rappresenta una connessione di tipo sociale: la relazione di fiducia è semplice, ma è implausibile supporre che possa essere rappresentata come un grafo completo, perché ciò implicherebbe che ciascuno dovrebbe conoscere e avere fiducia di ogni altro soggetto. Per N elevato anche la connessione diventa una ipotesi forte: ma senza la connessione sociale della fiducia anche la connessione tecnica del mercato non può funzionare. Perché il mercato funzioni occorre superare questa difficoltà nel modo più «economico», attraverso una deliberata «architettura» delle relazioni di fiducia nel mercato. Vi sono, a questo scopo, due vie complementari, eventualmente ricombinabili: la prima è una via accentrata e la seconda è una via decentrata. Consideriamo il caso centralizzato: se tutti attribuiscono fiducia a un solo e medesimo soggetto (come lo Stato) la connessione sociale della fiducia viene ricostruita sotto forma di un grafo bipartito completo, che nel caso limite è semplicemente il grafo stella $K_{1,n}$. Può essere così rappresentata l'idea centrale dell'analisi proposta da Gambetta [1992] sul ruolo della mafia: considero più avanti i problemi posti da questa interpretazione.

La via decentrata è invece quella di far perno su sottografi connessi: ad esempio le relazioni di fiducia che si possono instaurare all'interno di una famiglia sono connesse e quindi riflessive, simmetriche e transitive e ciò può essere rappresentato come una componente connessa di un grafo sconnesso. In questo quadro il problema diventa quello di «aggiungere spigoli» di fiducia quanto basta per poter far emergere un grafo connesso.

La connessione del grafo che rappresenta la relazione di fiducia possiede la medesima funzione di soglia del mercato: oltre una certa soglia la fiducia diventa improvvisamente una «norma» sociale, mentre al di sotto rimane intrappolata all'interno delle famiglie (se non dei soli individui). È solo a questo punto che possiamo abbandonare l'analisi della fiducia come concetto primitivo per utilizzare invece la definizione prima proposta: è necessario che il mantenere le promesse diventi la «norma» sociale sia a livello istituzionale, sia soprattutto a livello individuale.

4. Sistemi economici e relazioni di fiducia

Il modo più diretto per comprendere l'importanza delle relazioni di fiducia nell'economia è quello di considerare un rapporto di scambio attraverso una scatola di Edgeworth. Si supponga di considerare due individui con una dotazione iniziale di risorse nel punto X : esiste una potenzialità di scambio vantaggioso per entrambi. Si supponga tuttavia che mentre l'individuo A ha fiducia di B , l'individuo B non ha fiducia di A , ad esempio perché teme di essere truffato e di non potersi poi rivalere legalmente. Se il guadagno atteso non è tale da compensare il suo rischio, B guadagna se *non* scambia: si noti che questa soluzione è efficiente, dato il vincolo della fiducia. Il vincolo di fiducia di B sposta verso l'interno la frontiera dell'utilità: se escludiamo il problema delle relazioni di fiducia la frontiera esterna è raggiungibile solo se l'allocazione iniziale è già efficiente, ma questa è solo una curiosità perché in tal caso non vi è ragione di scambiare e nemmeno di stabilire relazioni di fiducia. In altre parole non vi è scambio senza fiducia e maggiore è la fiducia, maggiore è la probabilità di uno scambio sempre più efficiente.

Un modo indiretto per misurare empiricamente questa ipotesi è quello di misurare il periodo che intercorre fra l'inizio e il perfezionamento contrattuale di uno scambio: se ad esempio al Sud la sfiducia è maggiore che al Nord allora anche il tempo medio di ogni transazione dovrebbe essere superiore. Se il volume complessivo di transazioni è legato alla sua velocità allora «troppa» sfiducia riduce anche il livello di attività economica. Si noti che se l'allocazione iniziale è in X il mercato sta operando con prezzi «sbagliati»: nel caso di due beni si avrà congiuntamente un eccesso di domanda e un eccesso di offerta e il mercato non sarà in equilibrio (e quindi nemmeno efficiente). Si viene così a stabilire una relazione diretta fra grado di fiducia e il numero degli scambi e quindi anche fra fiducia e livello di attività economica: inoltre viene altresì a stabilirsi una relazione fra grado di fiducia (macroeconomico), il sistema relativo dei prezzi e le connesse inefficienze allocative. Il riconoscimento del ruolo che le relazioni di fiducia possono avere a livello micro e macroeconomico consente di porre su basi più convincenti il quadro analitico dei modelli a prezzi fissi: è possibile cioè fornire una spiegazione endogena per l'ipotesi di rigidità dei prezzi, ad esempio utilizzando una misura di avversione al rischio come misura del grado di fiducia. Questa linea di analisi fornisce un sostegno teoricamente fondato all'intuizione di Arrow sulle cause istituzionali del «fallimento del sistema dei prezzi» [Arrow 1974, 25].

Si noti che questa interpretazione rende molto problematico il tradizionale equilibrio walrasiano: infatti ciascuno degli N individui può scambiare potenzialmente con qualsiasi altro, ma perché ciò av-

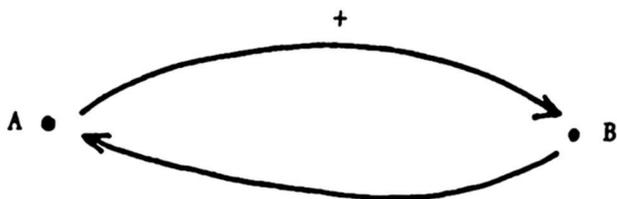


FIG. 3.1. La relazione di fiducia fra due persone.

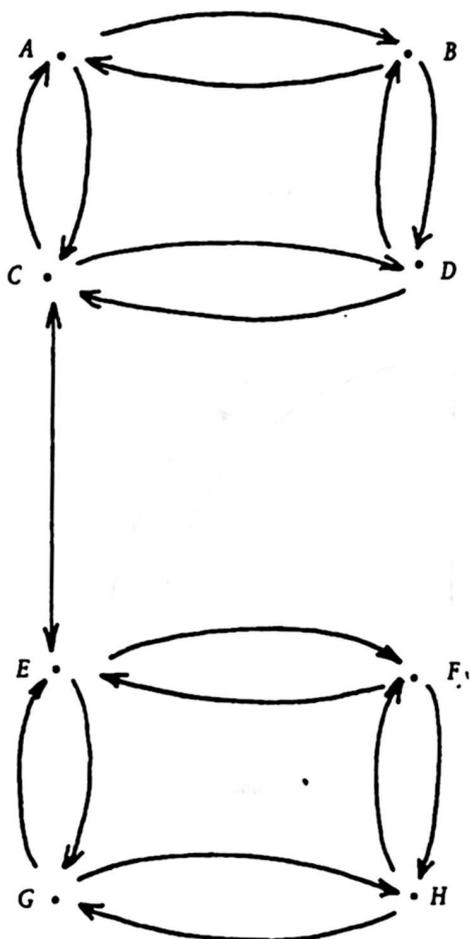


FIG. 3.2. La relazione di fiducia per $N=4$ e $N=8$.

venga prima che lo scambio si realizzi devono già sussistere $N(N - 1)$ relazioni di fiducia. Ciò implica un problema e una potenziale incoerenza logica: il problema è che il numero di relazioni di fiducia da instaurare è notevolmente elevato, mentre il problema di coerenza riguarda il fatto che le relazioni di fiducia possono indurre comporta-

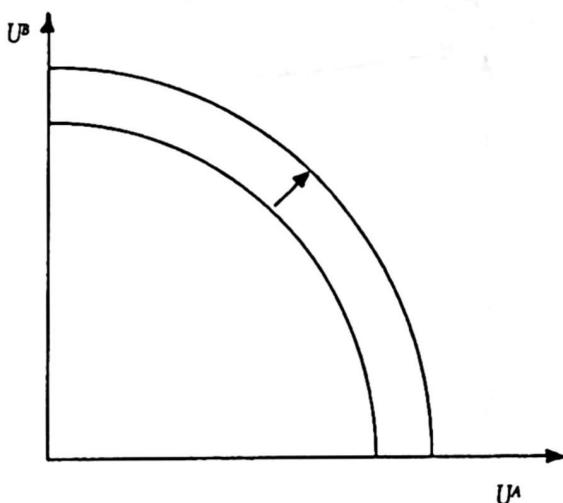
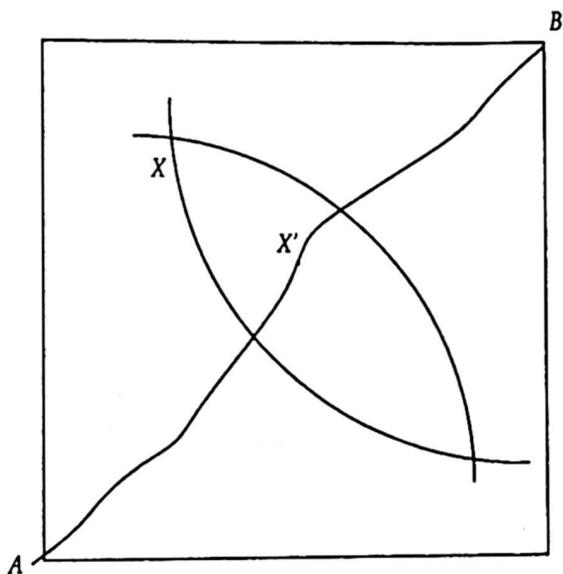


FIG. 3.3. Scambio e relazioni di fiducia.

Nota: Tutte le relazioni sono di segno positivo.

menti strategici, che per definizione sono invece esclusi da un equilibrio walrasiano. Un modo per uscire da questa «impasse» è quello di richiedere che le persone si comportino «come se» avessero fiducia negli altri, indipendentemente dal fatto che la fiducia l'abbiano veramente. Il meccanismo attraverso cui gli individui si comportano «come se» avessero fiducia negli altri è determinato dal grado di deterrenza e di efficace applicazione della legge, cioè dalla probabilità con cui chi non mantenga la sua promessa viene poi punito. In presenza di una deterrenza pari a zero possiamo misurare il grado di fiducia di chi si comporta onestamente perché ciò rappresenta un suo valore di

comportamento: nonostante le quotidiane evidenze contrarie la gran parte dei comportamenti collettivi sono infatti comportamenti onesti, da parte di individui che offrono fiducia per poterla ricevere. A prova di ciò si consideri il fatto che nel 1990, in Italia, il 95% dei furti era di autore ignoto: la deterrenza è prossima allo zero, ma non per questo tutti gli italiani rubano. D'altra parte la deterrenza esercita un distinguibile effetto sulla frequenza delle principali categorie di reati di natura economica, mentre risultano significative proprio quelle variabili per le quali è maggiore il peso delle relazioni di fiducia: è il caso del grado di terziarizzazione e della densità demografica che collegano la crescente dimensione interpersonale delle relazioni economiche [Campiglio 1990].

Queste considerazioni ci portano a proporre una distinzione fra relazioni di fiducia «artificiali», indotte cioè da una deterrenza, e relazioni di fiducia sostanziali indotte dalla «similarità»: la fiducia per similarità è esemplificata al meglio nel caso della famiglia, ma una relazione per similarità si applica ad ogni partizione, come ad esempio gli italiani rispetto agli inglesi, oppure fra lavoratori dipendenti e indipendenti. Ma la similarità più rilevante sul piano economico è quella che si esprime attraverso l'articolazione delle associazioni di categoria dalle più aggregate a quelle minori: ad esempio a Milano esistono più di 400 associazioni ufficiali che vanno dall'Associazione Industriale Lombarda, all'Associazione degli artigiani di Milano e Provincia, all'Associazione nazionale grossisti carta e cancelleria (oltre a una Associazione Bontà!). Se ipotizziamo un legame fra relazioni di fiducia e similarità ciò rimanda al problema del come definire le partizioni e in particolare il loro numero: una sola partizione appare semplicistica, mentre un numero elevato aggiunge al problema delle relazioni di fiducia fra individui quello della fiducia fra associazioni. La definizione di partizioni è connessa con la possibilità di definire scale di equivalenza e ciò a sua volta rappresenta la via per rappresentare la società come una «somma» di funzioni rappresentative di ogni partizione. Maggiore è il numero di partizioni «rilevanti» in una società, maggiori sono i «costi di transazione» necessari per stabilire relazioni di fiducia fra partizioni e, a parità di altre condizioni, minore è il numero di tali relazioni. Esiste cioè il problema di un «disegno» ottimale di tali classi di equivalenza. Se l'immagine spesso proposta di una frantumazione della vita sociale corrisponde alla realtà, ciò significa una diminuzione della rete di relazioni di fiducia e ciò implica, a parità di altre condizioni un numero più ridotto di scambi. Un segnale politico di questo problema è rappresentato dal ruolo economico delle «lobby» e dal freno che esse possono congiuntamente esercitare sulla possibilità di implementare politiche economiche efficienti ed eque.

5. Sistemi politici e relazioni di fiducia

La prima e fondamentale relazione di fiducia (o sfiducia) nella sfera politica riguarda il rapporto fra individuo e Stato e il modo più diretto di cogliere tale rapporto è la partecipazione dei cittadini alla vita politica per mezzo del voto. L'analisi contemporanea del rapporto fra economia e politica trascura l'aspetto prioritario della decisione di votare, che appare invece prioritaria sia nella sostanza che sul piano puramente temporale: seguendo la tradizionale classificazione di Hirschman [1970] si è implicitamente identificato lo Stato con la sola opzione voce, mentre esiste una opzione uscita, cioè sfiducia e ritiro di partecipazione, che è invece altrettanto (e forse più) importante sul piano delle conseguenze economiche. La decisione di votare esprime infatti un diritto-dovere del cittadino ma, in modo ancora più profondo, la natura del suo rapporto fiduciario con lo Stato. La carenza di un rapporto fiduciario con lo Stato si esprime anzitutto in una carenza di partecipazione elettorale: non si partecipa alla forma più elementare di vita democratica perché non vi è fiducia nel necessario rapporto di delega (o principale-agente) che si instaura fra il cittadino e i suoi rappresentanti politici. Analogamente non si realizza uno scambio economicamente vantaggioso se non vi è fiducia che il contratto verrà perfezionato secondo gli accordi e tutelato dalla legge in caso di inadempienza. Scarsa deterrenza e inadeguata applicazione della legge finiscono perciò con il sostenere deboli relazioni di fiducia sia nella sfera economica che nella sfera politica: come conseguenza sia in Italia come negli Stati Uniti la sfiducia nella politica si rispecchia nella sua causa primaria e cioè una inadeguata deterrenza e applicazione efficace della legge. Ciò risulta confermato con evidenza dalla relazione diretta esistente fra non votanti e delitti violenti che si osserva per entrambi i paesi. Nel caso italiano è utile sottolineare che la scarsa partecipazione elettorale è particolarmente accentuata proprio al Sud: il cosiddetto «voto di scambio» non è quindi in grado di rovesciare una carenza di fiducia verso lo Stato di misura ancora più ampia. Quanto più i cittadini ritirano la loro fiducia allo Stato e cresce quindi l'opzione uscita del non-voto, tanto più cresce la difficoltà di una applicazione efficace della legge e aumenta la frequenza di delitti. La relazione di fiducia nello Stato può essere misurata anche attraverso altri comportamenti sociali rilevanti, quali ad esempio la donazione di sangue: anche in questo caso una bassa partecipazione nel donare sangue è legata sia a una bassa partecipazione elettorale, sia al livello di reddito pro capite e quindi al grado di sviluppo economico.

Si consolida così sul piano quantitativo l'ipotesi iniziale di un legame fra arretratezza economica e relazioni di fiducia.

La carenza di fiducia che sottende alla non partecipazione democratica è un problema che ripropone in una luce nuova la questione

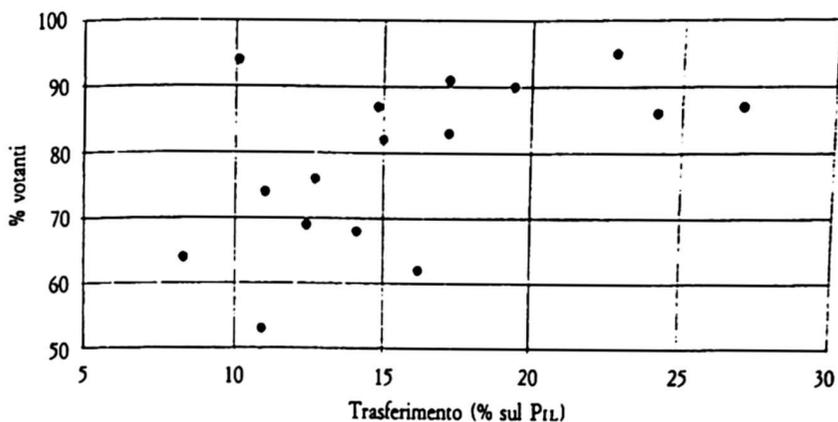


FIG. 3.4. Trasferimenti del settore pubblico e partecipazione politica.

del ruolo dello Stato nella società e nell'economia. In questi ultimi dieci anni si è molto dibattuto sul come fare perché lo Stato venga vincolato sul piano intertemporale per raggiungere risultati efficienti: il problema della inconsistenza dinamica è in realtà un problema di relazioni di fiducia che riguarda i rapporti privati ancor prima di quelli fra cittadini e Stato. Vi sono ambiti intertemporali, come ad esempio l'inefficienza di un sistema puro di assicurazioni private, nei quali lo Stato non è semplicemente un «giocatore» ma è invece la soluzione del gioco stesso, con l'introduzione di un sistema di sicurezza sociale che nelle aspettative degli assicurati non può fallire. Se lo Stato risolve con la sua presenza il problema della inconsistenza dinamica ciò accresce la relazione di fiducia fra cittadino e Stato, mentre la indebolisce nel caso contrario. Uno Stato «consistente» rappresenta perciò la via centrale per rafforzare le relazioni di fiducia fra Stato e cittadino.

Ho definito la relazione di fiducia sulla base della possibilità di (ri)partire un insieme: in modo simmetrico una relazione di fiducia può essere interpretata come possibilità di (ri)aggregare profili di preferenze. Questa seconda via si ricollega a una originaria intuizione di Arrow il quale aveva congetturato la possibilità di superare le difficoltà di aggregazione collettiva nel caso in cui le preferenze fossero sufficientemente «simili». Ciò ha portato a un interessante contributo di Caplin e Nalebuff [1988; 1991] i quali dimostrano che se la funzione di densità delle preferenze dei votanti rispetto al loro punto desiderato è concava, allora la regola di maggioranza non genera ciclicità qualora si adotti come criterio una maggioranza qualificata del 64% (il contributo più recente generalizza questo risultato). L'ipotesi di concavità mostra anche i limiti del risultato: la concavità equivale a un consenso sociale e all'assenza di polarizzazioni, e presuppone quindi l'esistenza di relazioni di fiducia fra gli individui che andrebbero spie-

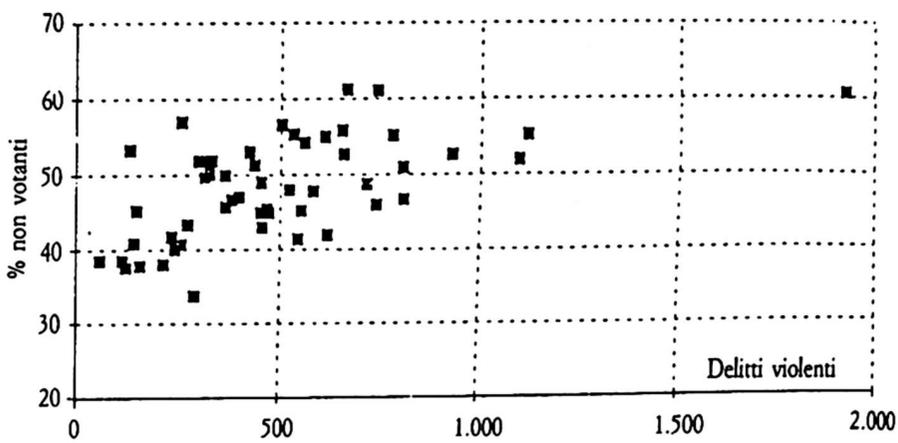


FIG. 3.5a. Partecipazione al voto e delitti violenti. Stati Uniti (1988).

Fonte: Campiglio [1992].

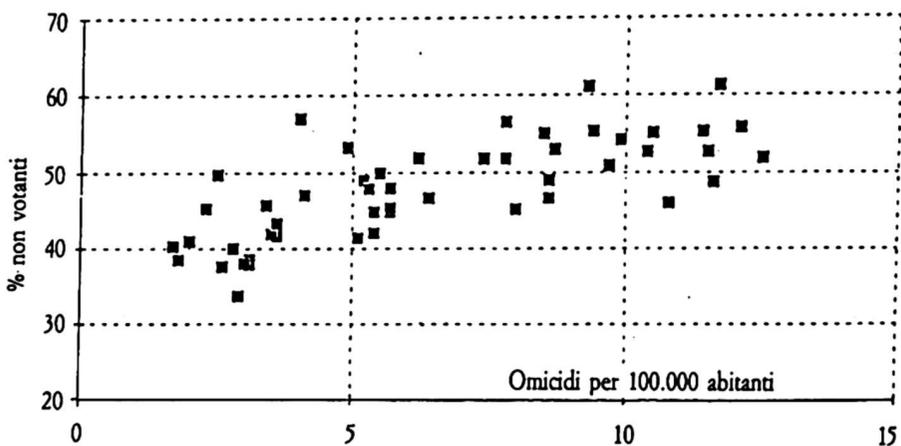


FIG. 3.5b. Partecipazione al voto e delitti violenti. Stati Uniti (1988).

Fonte: Campiglio [1992]

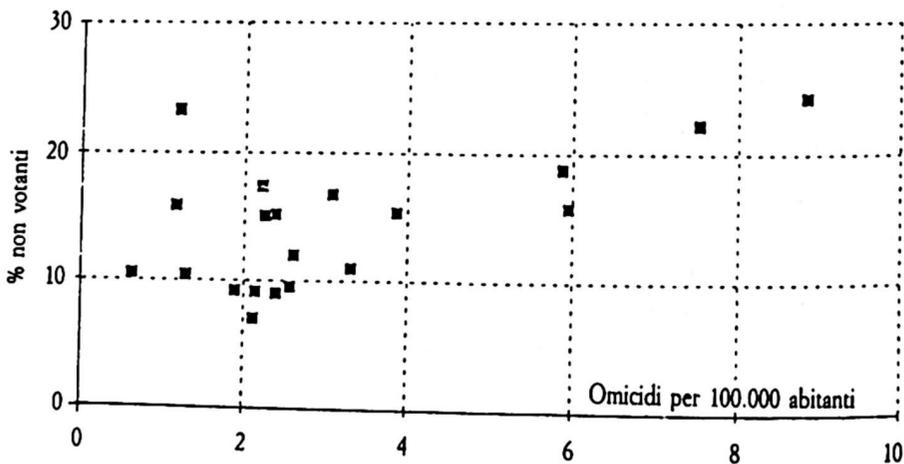


FIG. 3.5c. Partecipazione al voto e delitti violenti. Italia (1988).

Fonte: ISTAT [1988 e 1990].

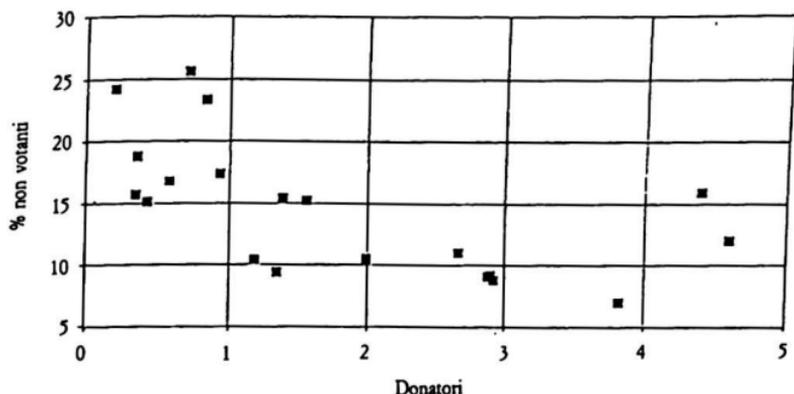


FIG. 3.6. Non votanti e donatori di sangue.

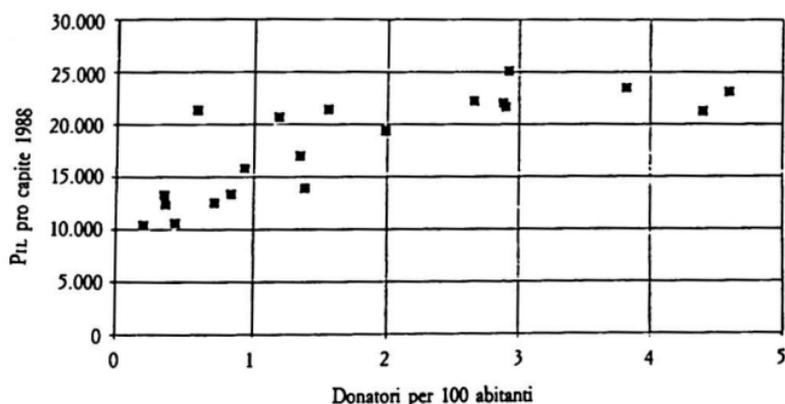


FIG. 3.7. PIL pro capite e donazione di sangue.

gate e rese endogene. Inoltre il criterio di maggioranza riguarda solo i votanti ed esclude per definizione proprio coloro che non votando esprimono così la loro relazione di sfiducia verso gli altri individui e verso lo Stato.

6. La mafia come svantaggio competitivo nazionale

La mafia è legata al nome di Palermo e della Sicilia così come la produzione orafa e di metalli preziosi è legata al nome di Arezzo e Valenza Po e le montature per occhiali a Belluno: mafia, oro e oc-

chiali hanno in comune il fatto di essere espressione di realtà economiche locali che si sono poi affermate sul piano internazionale. La mafia siciliana si è diffusa a livello nazionale e internazionale e, come accade per i metalli preziosi e le montature per gli occhiali, copre una quota importante del mercato mondiale in cui opera: ciò significa che la mafia siciliana potrebbe essere ridimensionata nel suo paese locale qualora altre organizzazioni, come ad esempio la cosiddetta mafia cinese, prendessero il sopravvento. Vi è tuttavia una importante differenza fra occhiali, oro e mafia: le realtà locali che esprimono occhiali e oro producono un vantaggio competitivo nazionale [Porter 1991], mentre la mafia produce invece uno svantaggio competitivo nazionale che si proietta a livello internazionale.

L'esistenza della mafia introduce una nuova categoria, quella appunto di svantaggio competitivo, che è necessario qualificare in quanto non rappresenta semplicemente l'immagine opposta del vantaggio competitivo. La mafia svantaggia la competitività del paese in molti modi: in primo luogo riduce la spinta imprenditoriale e con essa lo sviluppo della Sicilia. La Sicilia è la regione nella quale è minima la quota di occupazione generata da imprese private, che possiamo chiamare «occupazione interna» [Campiglio 1987], ed è simmetricamente più elevata la quota di occupazione pubblica. Poiché l'occupazione interna, cioè l'imprenditorialità, è strettamente legata al reddito pro capite il livello del reddito in Sicilia è certamente inferiore a quello che potrebbe essere in assenza della mafia. È ben vero che la mafia offre opportunità occupazionali e di reddito, ma queste sono comunque inferiori a quelle generabili da una imprenditorialità privata. La mafia blocca o frena l'imprenditorialità in quanto impedisce, in particolare con la violenza, ogni possibile forma di concorrenza e senza concorrenza non vi è spazio per una imprenditorialità innovativa: la mafia diventa imprenditrice solo quando è anche l'unico imprenditore. Questo svantaggio competitivo si trasmette poi sia a livello nazionale, in particolare nelle regioni meridionali adiacenti, sia a livello internazionale. In secondo luogo la mafia rappresenta uno svantaggio competitivo nazionale, in quanto trasmette a livello internazionale la diffidenza e la scarsa fiducia su cui essa si fonda e si sviluppa: una conseguenza è la scarsa disponibilità delle imprese estere ad essere presenti al Sud e una ulteriore conseguenza è la diffidenza degli altri paesi, in particolare quelli europei, nei confronti dell'Italia, per il timore che lo scambio di merci e servizi diventi anche un veicolo di diffusione della mafia nelle loro economie. Infine la mafia diminuisce la credibilità del nostro paese all'estero e, ad esempio, rende ancora incompiuta l'integrazione degli italiani di terza generazione negli Stati Uniti: la credibilità non è un concetto astratto e la sua carenza costa al paese risorse ingenti, specialmente nei momenti di crisi economica.

Pensare alla mafia come istituzione che garantisce un rapporto di fiducia esterno fra individui, così come suggerito da Gambetta [1992], permette di cogliere un aspetto soltanto parziale del fenomeno mafioso, senza spiegare adeguatamente i suoi concreti meccanismi di accumulazione. Fiducia e reputazione rappresentano componenti essenziali per l'iniziale sviluppo di un mercato dei capitali [Greenwald e Stiglitz 1991]: in questo senso il problema della Sicilia non è diverso da quello di tutti quei paesi nei quali è iniziato un processo di sviluppo. Il punto da spiegare è in realtà un altro e cioè il perché, in tutti gli altri paesi, la domanda di fiducia sia stata soddisfatta attraverso la cultura e la tradizione, di cui pure la Sicilia è ricca, anziché attraverso un'organizzazione mafiosa. La risposta va cercata in una direzione diversa: la diffidenza, causata dall'incertezza della vita, è una componente centrale dell'intera cultura meridionale: una importante conseguenza negativa è che la cultura associativa, in particolare fra imprese, è debole al Sud e forte al Nord. In questo quadro la mafia rappresenta una risposta alle difficoltà dell'associarsi nella vita economica e sociale: possiamo perciò definire la mafia come una associazione che produce relazioni di fiducia per i suoi associati, al pari delle logge massoniche o di ogni altra organizzazione segreta.

Tutte le caratteristiche conosciute sul funzionamento interno della mafia convergono nel sostenere questa idea: alla mafia non si aderisce ma se ne viene cooptati, si appartiene a una «famiglia» che è tale in almeno due aspetti cruciali, e cioè una relazione di fiducia assoluta al suo interno e il sostegno della «famiglia» ad ogni componente in difficoltà; accanto alla fiducia l'altro valore centrale dell'organizzazione mafiosa è l'onore, che nei suoi connotati economici non significa altro che la reputazione e infatti il mettere in dubbio la parola di un «uomo d'onore» significa mettere in dubbio la sua reputazione. In conclusione la mafia, in particolare la «famiglia» di mafia, produce relazioni di fiducia e reputazione per i suoi appartenenti: cultura e incidenti storici hanno fatto della mafia la risposta siciliana alla carenza di istituzioni del capitalismo nella sua fase iniziale. Si tratta tuttavia di una risposta necessariamente parziale, perché le relazioni di fiducia interna tendono ad indebolirsi quanto più la «famiglia» si ingrandisce: la «famiglia» di mafia è in continua espansione e quando raggiunge i limiti di crescita interna, definiti dal suo «orizzonte di controllo», prosegue la sua espansione inserendosi nella rete di connessioni del mercato. In questo ambito essa produce «fiducia artificiale», risolvendo, ma solo parzialmente, il problema di fiducia di chi non appartiene alla «famiglia»: si tratta tuttavia di una soluzione solo parziale che non favorisce lo sviluppo di una economia arretrata. La «famiglia» di mafia promuove infatti lo sviluppo di attività illecite con forza pari a quella con cui l'impresa-famiglia giapponese e la famiglia-

impresa del Nord-Italia promuovono invece lo sviluppo di attività lecite: ma le attività illecite organizzate, oltre una certa soglia, tendono a «scacciare» le attività lecite, dalle quali dipende invece la crescita economica.

La mafia non risolve quindi il problema di fiducia e reputazione necessario per lo sviluppo di un mercato dei capitali, dal cui buon funzionamento dipende la fase iniziale di sviluppo di una economia. Il segnale più chiaro e conosciuto dell'anomalo funzionamento del mercato dei capitali nel Sud è rappresentato dal differenziale dei tassi di interesse sugli impieghi: in altre parole le imprese al Sud pagano il denaro in misura nettamente maggiore che al Nord. Nell'ambito di uno studio della Banca d'Italia [Faini, Galli e Giannini 1992] sono state considerate 150 aziende siciliane che avessero rapporti bancari significativi sia con banche siciliane sia con banche del Centro-Nord: il tasso di interesse sui prestiti concessi da banche del Nord è inferiore di più di mezzo punto rispetto a quello delle banche siciliane. In Sicilia la concessione di un fido non sembra seguire le stesse regole che a Milano, anche nel caso la banca intenda applicarle, perché l'impresa stessa a volte non dispone delle informazioni interne che la banca normalmente richiede. Se le banche legassero la possibilità di ottenere condizioni più svantaggiose alla disponibilità di informazioni accurate contribuirebbero con ciò a diffondere una maggiore cultura di impresa.

Più in generale, la spiegazione del divario dei tassi fra Nord e Sud fa perno su due fattori: la scarsa concorrenza fra banche e il rischio più elevato degli impieghi, misurato attraverso la quota di sofferenze. Si tratta in realtà di spiegazioni parziali. Il differenziale dei tassi remunera un differenziale di fiducia, a sua volta specchio di una fondamentale asimmetria informativa, di cui le banche del Sud beneficiano a vantaggio di quelle del Nord. Nel mercato dei capitali l'impresa mafiosa è soggetto economico molto più dal lato dei depositi che dal lato degli impieghi: ma i tassi sui depositi, a differenza di quelli sugli impieghi, non registrano un analogo differenziale e ciò rappresenta un ulteriore meccanismo attraverso cui la mafia rappresenta uno svantaggio competitivo e influenza negativamente l'economia siciliana. Sul piano teorico i progetti di finanziamento nel Sud dovrebbero essere finanziati sulla base di un tasso sociale di interesse inferiore a quello di mercato: il meccanismo attraverso cui nella realtà ciò è avvenuto ha tuttavia prodotto il risultato opposto di innalzare i tassi medi, perché la copertura dello Stato ha reso le banche meno «attente» alla qualità dei progetti di finanziamento: in altre parole un miglior funzionamento del mercato dei capitali, senza più sovvenzioni, può rendere il tasso di mercato molto più vicino a quello sociale.

7. La tassazione mafiosa

L'attività della mafia è rivolta a molti settori, fra cui in particolare gli appalti, il mercato della droga e la «protezione» delle imprese: si tratta di un'attività che solo apparentemente ha caratteristiche private. La mafia opera in regime di monopolio, così come agirebbe lo Stato: non si tratta infatti di monopoli naturali, ma di monopoli di autorità, legati alla capacità di reprimere con la forza chiunque tenti di inserirsi senza autorizzazione. Sul piano economico, quindi, la mafia tende ad affermarsi con la medesima forza dello Stato, ma con conseguenze molto differenti. Il prelievo di risorse che la mafia effettua sull'economia siciliana rappresenta una forma di tassazione che si aggiunge a quella dello Stato: la differenza cruciale fra le due forme di tassazione è che mentre la tassazione pubblica può sempre essere evasa, non altrettanto avviene per la tassazione mafiosa. Si conoscono pochi esempi di tassazione a cui è impossibile sfuggire (le cosiddette tasse lump-sum): i pochi esempi possibili fanno tutti perno su caratteristiche fisiche dei tassati, come nel caso della tassazione pro capite, riportata in auge dalla Thatcher, mentre ogni altra forma di tassazione pubblica, come ad esempio l'IRPEF o l'IVA, può essere evasa o elusa.

La tassazione mafiosa è invece, esclusivamente e per definizione, un taxa individualizzata e personalizzata: è l'applicazione sistematica di una tassa, che non si può né evadere né eludere. Ciò vale in modo evidente per gli appalti e la «protezione» delle imprese, ma vale altresì per quella parte di prezzo che eccede il profitto «normale» nella produzione di droga. La personalizzazione della tassazione mafiosa significa che la mafia tenderà a tassare i soggetti economici per la loro massima capacità contributiva: il prelievo della mafia è certamente più efficace di quello dello Stato, in quanto possiede un potere di coercizione più temibile e informazioni individuali molto più accurate. Inoltre la tassazione mafiosa tende a trasferire sui tassati il rischio congiunturale: essa rappresenta quindi una forma moderna di tassazione pro capite differenziata. La mafia che si comporta come se fosse lo Stato produce effetti particolarmente negativi sul piano economico. In primo luogo gli effetti «distorsivi» del processo di tassazione non sono in alcun modo compensati da una simmetrica attività dal lato delle spese: di conseguenza la perdita di benessere e la riduzione di attività produttiva sono molto più ampie. In secondo luogo, la tassa mafiosa viene «traslata» a livello nazionale sotto forma di un maggior livello di tassazione per l'intero paese: parte del sostegno dal Nord al Sud rappresenta un indiretto contributo al pagamento della tassa mafiosa. In terzo luogo, e soprattutto, l'affiancarsi di una tassazione mafiosa alla tassazione dello Stato riduce al minimo le reali capacità di intervento dello Stato, che sono invece cruciali per una eco-

nomia in fase di sviluppo. In un modello di crescita endogena la tassazione ottimale per finanziare infrastrutture del tipo acqua e autostrade è una tassazione sul reddito [Barro e Sala i Martin 1990], che è invece resa irrealizzabile dalla contemporanea presenza di una tassazione mafiosa.

Il problema appare particolarmente cruciale per gli investimenti pubblici in infrastrutture, che nel corso degli anni Ottanta hanno registrato al Sud una forte riduzione [Prodi e Tamburini 1992]: gli investimenti infrastrutturali al Sud sono stati uno spreco da molti punti di vista. Opere inutili o mai completate, come ad esempio l'autostrada Messina-Palermo, in costruzione da oltre vent'anni, ma a cui mancano ancora 41 chilometri per il completamento. Tutto ciò ha portato a zero il rendimento sociale delle infrastrutture: tale rendimento è invece elevatissimo per opere che rispondano in modo diretto ed efficiente alle esigenze di sviluppo della Sicilia, come ad esempio per ciò che riguarda le infrastrutture per l'acqua. L'impatto economico di una politica delle infrastrutture indirizzate allo sviluppo è enorme e, nel caso del Sud, ancora tutto da sfruttare: lo snodo cruciale di tale politica è rappresentato da nuove regole nel campo degli appalti, capaci di attirare capitali italiani e soprattutto esteri. La Sicilia, specialmente nel corso degli anni Ottanta, ha registrato una tendenza a rinchiuersi verso se stessa, proprio nel momento in cui l'Europa e il mondo tendevano ad aprirsi sempre di più: ciò è all'origine di un ritardo che oggi occorre colmare con una politica economica «aperta» sul piano economico e sociale. Quella delineata rappresenta una indicazione strategica generale per una politica economica nuova che privilegi apertura e mobilità dei capitali e del lavoro, dal resto d'Italia verso la Sicilia e dalla Sicilia verso il resto d'Italia. Negli anni Novanta il fenomeno mafioso riflette, in negativo, la sfiducia nello Stato di diritto: l'economia della mafia è quindi quella di una organizzazione che si comporta «come se» fosse lo Stato, e a cui i cittadini «devono» (e non richiedono) fiducia. È difficile, se non impossibile, pensare e realizzare politiche di sviluppo in Sicilia fino a che due Stati, uno di diritto e uno autoritario, continueranno a operare con obiettivi opposti.

8. Conclusioni

È stata più volte espressa l'idea che l'esistenza di relazioni di fiducia rappresenti un fattore centrale per il buon funzionamento dell'economia e della politica. In questo contributo ho articolato questa intuizione sul piano formale e dell'evidenza empirica, con risultati che confermano l'intuizione originale e aggiungono ulteriori elementi di

riflessione teorica e alcune implicite indicazioni di politica economica. In particolare mi sembra utile sottolineare i seguenti aspetti:

1) È necessario fornire una definizione economicamente rilevante della nozione di mercato, poiché, curiosamente, si tratta di un concetto indefinito dell'analisi economica. Il mercato è stato qui caratterizzato in base all'ampiezza delle opportunità di scambio e la possibilità di un effettivo arbitraggio sui prezzi. L'ampiezza delle opportunità dipende dall'estensione della rete di comunicazioni fra i soggetti economici: in questo senso il mercato rappresenta il sostegno e il supporto comune dell'attività di scambio. Il mercato è costituito da una rete di infrastrutture tecniche materiali e immateriali che hanno le caratteristiche di un bene pubblico. La teoria dei grafi consente una rappresentazione «naturale» delle connessioni di mercato e delle sue principali caratteristiche economiche. Sul piano dinamico la teoria dei grafi prevede che alcune proprietà emergano improvvisamente al di là di una data funzione di soglia: la connettività è una di tali proprietà e ciò significa che anche l'emergere di un mercato può possedere tali caratteristiche di soglia.

2) Le relazioni di fiducia e le relazioni di mercato sono suscettibili della medesima rappresentazione analitica e, a particolari condizioni, possono anche coincidere. In concreto la connessione di una rete di relazioni di fiducia appare molto più complessa che nel caso del mercato: in effetti mentre il mercato emerge come risultato di connessioni tecniche, la fiducia emerge come risultato di connessioni sociali e il buon funzionamento di una economia dipende da entrambi. La fiducia intesa come norma sociale del mantenere le promesse sul futuro appare come il contenuto economico centrale della relazione di fiducia e quindi anche come il comportamento da promuovere sul piano istituzionale, ad esempio da parte dello Stato.

3) La mancanza di relazioni di fiducia sul piano economico si traduce in un minor numero di scambi rispetto a quelli possibili con fiducia completa. La mancanza di fiducia, misurabile con una elevata (o totale) avversione al rischio, provoca un fallimento del sistema dei prezzi sotto forma di una loro rigidità: la conseguenza è una inefficiente distribuzione delle risorse e un minor livello di attività economica. In questo quadro è possibile altresì spiegare la ciclicità dell'indice di fiducia economica dei consumatori e delle imprese. Possiamo distinguere fra una fiducia «artificiale» e una fiducia sostanziale o per similarità. La fiducia artificiale è quella legata all'idea di individui che si comportano «come se» avessero fiducia: la fiducia artificiale è positivamente legata alla efficace applicazione della legge e alla capacità di deterrenza. La fiducia sostanziale è invece legata alla definizione base di fiducia e cioè alla possibilità di riconoscersi come simili in una partizione della società: ciò pone un problema di «disegno» del numero

ottimo di partizioni economicamente «rilevanti» da individuare fra i singoli individui e l'intera società.

4) Il ruolo delle relazioni di fiducia nella sfera politica rappresenta un'area del tutto inesplorata ma cruciale. In particolare è stata trascurata l'importanza della non partecipazione alla vita democratica sotto forma di astensione dal voto: l'opzione uscita riguarda lo Stato con una importanza pari a quella del mercato. Si tratta di un fenomeno molto rilevante che limita di molto il significato politico del voto a maggioranza semplice. Se consideriamo la non partecipazione elettorale come una espressione di sfiducia verso lo Stato l'evidenza quantitativa segnala un chiaro legame con la frequenza di delitti violenti, a loro volta espressione di una inadeguata applicazione efficace della legge. La fiducia nello Stato non può essere né artificiale né per similitudine: la fiducia nello Stato può solo discendere da un comportamento adeguato al suo particolare ruolo. Lo Stato non è semplicemente uno dei possibili giocatori di cui occorre vincolare il comportamento per raggiungere una consistenza intertemporale: vi sono problemi economici, come le assicurazioni sociali, e politici, come l'ordine pubblico, per i quali lo Stato «è» la soluzione della inconsistenza intertemporale, e nel momento in cui esso diventi un giocatore al pari di altri finisce in realtà con il negare il suo ruolo. L'importanza delle relazioni di fiducia emerge anche da alcuni risultati recenti: si è dimostrato che se i votanti sono sufficientemente simili, una maggioranza qualificata del 64% evita il problema della ciclicità di votazioni. Ciò tuttavia sposta il problema sull'origine di questa similitudine, che va per l'appunto ricercata in un sistema di relazioni di fiducia fra gli individui e fra gli individui e lo Stato.

5) Il fenomeno mafioso rappresenta un concreto fattore di svantaggio competitivo nazionale che si proietta a livello internazionale. Fiducia e reputazione rappresentano componenti essenziali per l'iniziale sviluppo di un mercato dei capitali: in questo senso il problema della Sicilia non è diverso da quello di altri paesi nei quali è iniziato un processo di sviluppo. La mafia produce fiducia per i suoi appartenenti, e solo in modo subordinato per la collettività: in particolare la mafia non risolve il problema di fiducia e reputazione necessario per lo sviluppo di un mercato dei capitali. I tassi di interesse che le imprese siciliane pagano alle banche continua a rimanere superiore a quello pagato a banche del Nord e ciò rispecchia, oltre ad altri fattori, un differenziale di fiducia interno al sistema bancario.

6) La mafia tende ad affermarsi con la stessa forza dello Stato, ma con conseguenze economiche molto differenti. Il prelievo di risorse che la mafia opera sull'economia rappresenta una forma peculiare di tassazione globale (lump-sum) a cui non corrisponde alcun beneficio dal lato della spesa. La presenza di una tassazione di mafia rende impossibile articolare una politica fiscale che sia coerente con obiettivi

di crescita. Negli anni Novanta il fenomeno mafioso rispecchia, in negativo, la sfiducia nello Stato di diritto: l'economia della mafia è quindi quella di una organizzazione che si comporta «come se» fosse lo Stato e a cui i cittadini «devono» (e non richiedono) fiducia.

Riferimenti bibliografici

- Arrow, K. (1974), *The Limits of Organizations*, New York, W. W. Norton.
- Banfield, E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Chicago, The Free Press.
- Barro, R. J. e Sala i Martin, X. (1990), *Public Finance in Model of Economic Growth*, Working Paper Series n. 3362, National Bureau of Economic Research, maggio.
- Bollobas, B. (1985), *Random Graphs*, London, Academic Press.
- Campiglio, L. (1987), *Saggi su distribuzione personale del reddito e occupazione in Italia*, Milano, Giuffrè.
- (1990), *L'Illecito, in Tensioni e nuovi bisogni nella città in trasformazione*, in Milano, Franco Angeli.
- (1992), *The relevance of Economic Justice Issues in the Transition to a Market Economy*, relazione presentata al Convegno «Ciò che il mercato può e non può fare: Centesimus Annus e il problema della transizione economica in Cecoslovacchia», 6-7 marzo, Praga, Atti di prossima pubblicazione, Nova Spes, Roma.
- Caplin, A. e Nalebuff, B. (1988), *On 64% Majority Rule*, in «Econometrica», vol. 56, n. 4, luglio, pp. 787-814.
- (1991), *Aggregation and Social Choice: A Mean Voter Theorem*, in «Econometrica», vol. 59, n. 1, gennaio, pp. 1-23.
- Faini, R., Galli, G. e Giannini, C. (1992), *Finance and Development: The Case of Southern Italy*, Temi di Discussione, n. 170, giugno, Banca d'Italia.
- Gambetta, D. (1992), *La mafia siciliana*, Torino, Einaudi.
- Greenwald, B. e Stiglitz, J. (1991), *Information, Finance, and Markets: the Architecture of Allocative Mechanisms*, Working Paper Series n. 3652, National Bureau of Economic Research, marzo.
- Hirschman, A. (1970), *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- ISTAT (1988), *Statistiche giudiziarie*, Roma.
- (1990), *Annuario Statistico Italiano*, Roma.
- Kelly, M. (1992), *Division of Labor and the Extent of the Market: On the Dynamics of Industrialization*, Department of Economics, Uris Hall, Ithaca, NY, Cornell University, 14853.
- Porter, M. E. (1989), *The Competitive Advantage of Nations*, tr. it. *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano, Mondadori, 1991.
- Prodi, R. e Tamburini, G. (1992), *Capitali, tempo, procedure e infrastrutture: alcune considerazioni per una politica infrastrutturale in Italia*, Dipartimento di Scienze Economiche, Collana Rapporti Scientifici n. 132, aprile, Università di Bologna.
- Wilson, R. e Watkins, J. (1990), *Graphs*, New York, John Wiley & Son.