

Anatomia della tangente

di Diego Gambetta

1. *Corrotti e corruttori.*

Come lettori di giornali, testimoni casuali, vittime o protagonisti interessati sono pochi gli italiani che, da Palermo a Torino, possano vantarsi di non saper nulla di corruzione. Le storie di corrotti e corruttori non ci lasciano indifferenti e nella maggior parte di noi suscitano reazioni che oscillano fra cinismo e indignazione, compiacenza e pulsioni riformiste. Tanto più spettacolare è perciò il contrasto fra l'ubiquità fattuale e discorsiva del fenomeno e la pressoché completa assenza di studi italiani in materia.

Anche il convegno da cui questo intervento ha origine, non fa eccezione e — pur essendo dedicato agli enti locali nel Mezzogiorno che di vicende di corruzione non paiono scarsamente investiti — nessuna delle relazioni fa riferimento diretto al fenomeno. Non credo ciò si debba alla distrazione degli organizzatori; piuttosto al fatto che, per ragioni che non saprei identificare, quasi nessuno fa ricerca sull'argomento¹.

In ciò che segue non posso colmare da solo un lacuna collettiva di tale portata. Mi limiterò ad esplorare un modo possibile di analizzare una specie particolare di corruzione che è apparsa con notevole frequenza in tutta Italia: la corruzione nelle gare d'appalto. Intendo riferirmi a quei casi in cui un agente pubblico (P), sia esso un politico o un amministratore o entrambi insieme, bandisce una gara tra

« Meridiana », n. 4, 1988.

¹ Il convegno cui si fa riferimento è il seminario dell'Imes del 2-4 giugno 1987 per il quale si veda l'introduzione di P. Pezzino in questo numero. Franco Cazzola (*Della corruzione*, Bologna: Il Mulino, 1987), rappresenta una recente ed interessante eccezione. L'autore tuttavia sembra comprimere nel termine «corruzione» comportamenti di varia natura che, sotto il profilo analitico, stanno insieme tra loro più per il fatto di essere nello stesso libro che per essere spiegabili e definibili da un solo modello teorico. Ma a Cazzola la teoria non interessa — vi dedica infatti solo 4 pagine di riassunto — e forse giustamente, dato il livello attuale degli studi in materia. Per apprezzare la complessità dei problemi teorici cfr. Susan Rose-Ackermann, *Corruption*, New York: Academic Press, 1979 e Jens C. Andvig, *The economics of corruption*, Oslo, Norwegian Institute of International Affairs, 1986.

un insieme (A) di imprese private per l'assegnazione di un contratto e — in cambio di una somma di denaro, nota a tutti come *la tangente* — agisce illegalmente in modo tale da favorire una delle imprese concorrenti, indipendentemente dalla competitività nel rapporto prezzi-qualità e da altri legittimi criteri.

Le caratteristiche dei comportamenti che intendo analizzare sono abbastanza generali da potersi applicare tanto ad una caserma che appalti la fornitura della frutta, quanto ad un ministero o un ente locale che appaltino la costruzione di una diga o i servizi mensa. Non farò riferimento esplicito a casi effettivamente accaduti. Vi sarà tuttavia un'ispirazione proveniente in parte da fatti di cui sono stato testimone involontario quando ero impiegato della Regione Piemonte e in parte da fatti di cui sono venuto casualmente a conoscenza durante alcune interviste con imprenditori di varia natura in una grande città del Sud.

I comportamenti che producono la tangente sono di tipo strettamente economico, nel senso che identificano una transazione fra due contraenti, P e A, da cui entrambi — *ceteris paribus* — ricavano un beneficio; P riceve una somma non in cambio di nulla, bensì in cambio di un servizio fatto a A, sulla cui esatta natura ritornerò tra poco. Tali transazioni sono penalmente e moralmente sanzionabili, spesso anche socialmente dannose; tuttavia ciò che qui mi preme evidenziare è che il più delle volte il rapporto tra P e A non identifica necessariamente estorsione, non si tratta cioè di una imposizione in cui l'agente pubblico esige un pagamento che il privato subisce in cambio di qualcosa che sarebbe dovuto gratuitamente. Come in ogni relazione economica vi sono contrattazioni, accordi riusciti, accordi falliti, «bidoni» e strategie per evitarli da entrambe le parti.

Considerare in questa luce la corruzione nelle gare d'appalto è di per sé già una tesi non irrilevante. Ciò non perché sia frutto di elaborazioni particolarmente sofisticate, quanto perché contrasta con l'idea, sbagliata ma diffusa nel nostro paese, che incassare sia un'azione più deplorabile che pagare. Contrasta, cioè, con l'idea che siano soprattutto i corrotti, piuttosto che i corruttori, a meritare condanna. I corruttori, cioè le imprese private, sono percepiti come alla mercé dei corrotti, e la loro azione come un male inevitabile e giustificabile dalle pressioni dell'interesse privato, che fanno di un imprenditore un individuo il cui fine socialmente legittimo è quello di fare buoni affari. I corrotti invece, pur talora qualificandosi come membri dell'ambita categoria dei «furbi», vengono visti come coloro che approfittano della loro posizione — qui l'interesse privato viene degradato

a cupidigia — imponendo costi a ciò che o non si dovrebbe concedere perché illecito, o si dovrebbe ottenere semplicemente per via del fatto di essere cittadini che pagano le tasse.

Questa visione viene poi, nella testa dei più, indissolubilmente connessa con beni, settori, impiegati e funzioni *pubbliche*. È in ciò che è pubblico che la nostra immaginazione tende a collocare la corruzione, sullo sfondo di corridoi desolati, discorsi bisbigliati, climi caldo-umidi, volti grigi mal rasati e scrivanie dal fine palese incerto (l'accento regionale che si tendeva un tempo ad associare alla corruzione era romano-meridionale, ora invece con ammirevole equità la corruzione parla spesso con inflessioni toscana, piemontese o veneta). In contrasto con questa immagine, vi è invece quella del settore privato, come efficiente, arioso, spina dorsale della creatività innovativa, della sana società civile, corruttore per necessità piuttosto che malandrinnaggine (un tempo questa immagine comprendeva anche accento nordico e clima freddo).

È come se, irrealisticamente, si applicassero due livelli di moralità diversi, uno agli individui che lavorano nel settore privato e un altro a quelli che operano nel settore pubblico: ai primi la morale comune (e molta pubblicistica liberale) permette di comportarsi secondo l'interesse privato fino a mostrarsi distratta o comprensiva nei confronti delle «occasional» deviazioni verso la corruzione, mentre dai secondi esige un agire motivato esclusivamente dall'altruismo e da considerazioni di pubblico benessere. Si confondono quelli che devono essere i desiderabili attributi di *sistemi* diversi — privato e pubblico — con quelli che dovrebbero essere le virtù minime che occorre attendersi degli *individui*: così, mentre è logico e plausibile far differenza fra i primi, attendersi cioè che il sistema pubblico persegua gli interessi collettivi e non sia corrotto, è moralmente infondato e socialmente assurdo far differenza fra i secondi e aspettarsi che gli operatori pubblici siano, anzi debbano essere, più onesti ed altruisti dei privati. L'onestà di un sistema non deriva necessariamente dall'onestà incondizionata degli individui che lo compongono. Più semplicemente un sistema onesto è tale perché scoraggia gli individui che lo compongono a comportarsi disonestamente e ne incentiva i comportamenti corretti, senza fare assunzioni troppo ottimiste circa le loro «natural» inclinazioni.

Per associazione quasi spontanea intorno alla parola corruzione roteano termini come «disonestà», «sperpero», «parassitismo», «degrado», «inefficienza», «ingiustizia», «clientelismo». In queste note vorrei muovermi invece su un'orbita più ristretta e analitica, evitando

moralismi e nessi causali affrettati, con l'intento di identificare quelle condizioni che incentivano la tangente.

Occorre qui, tuttavia, una breve digressione di teoria dell'azione: per «condizioni» non intendo stati interni che strutturano la moralità e l'onestà degli individui, ma mi riferisco a condizioni esterne, come ad esempio i rischi di essere scoperti e denunciati o le garanzie di non essere bidonati dai compari. A sua volta l'analisi delle condizioni esterne acquista senso se si considera che la distribuzione «naturale» delle probabilità di delinquere in una popolazione ha una forma a campana: ad un estremo vi è un buon gruppo di individui che, rocce di moralità e legalità interiorizzata, sono incorruttibili in qualsiasi circostanza, all'altro estremo vi si trova un gruppetto di coatti del crimine che delinquerebbero comunque. Ma è nel mezzo che fluttua la maggior parte, che decide se delinquere o meno a seconda delle condizioni. Dal punto di vista di una teoria laica della politica, quindi, comprendere tali condizioni è più importante che comprendere i processi che producono i comportamenti estremi, poiché offre strumenti per regolare l'unico tipo di azioni che possono essere regolate, in quanto reattive ai sistemi di incentivi su cui può agire il «design» istituzionale.

2. Procedure di appalto e probabilità di corruzione.

Per quanto curioso possa sembrare, *la corruzione si basa su un accordo di cooperazione* per il successo del quale, come per quello di molti altri accordi, informazione e fiducia sono cruciali¹. L'accordo ha la seguente forma generale: P si impegna ad agire in modo tale da far vincere, per esempio, l'impresa A1; A1 in cambio si impegna a pagare la tangente a P.

L'informazione necessaria concerne innanzitutto l'identificazione reciproca dei protagonisti. Affinché A1 possa corrompere P e farsi aggiudicare l'appalto, A1 deve poter identificare P o viceversa. Se per esempio P non riesce a conoscere il nome di almeno una delle imprese candidate non sarà in grado di prendere contatto. Al tempo stesso, se A1 non sa esattamente chi è il P che prenderà la decisione di assegnare il contratto, non sarà in grado di mandare segnali di disponibilità. Inoltre, né P né A1 possono, per così dire, farsi pubblicità,

¹ Cfr. D. Gambetta (a cura di) 1988, *Trust. Making and breaking cooperative relations*. Oxford, Basil Blackwell.

per facilitare l'identificazione; per lo meno, non possono farsi una pubblicità non mirata, per l'ovvio motivo che si tratta di uno scambio illegale. Infine, nel momento in cui l'identificazione ha successo, tanto P che A1 devono avere qualche garanzia che nell'iniziare i contatti e nel suggerire la transazione corrotta l'altra parte non reagirà con una denuncia.

Ad influenzare la realizzazione degli accordi di corruzione vi sono pertanto quei fattori che aumentano le possibilità di identificazione reciproca e che garantiscono fiducia minima nella complicità preliminare. Credo siano tre i gruppi di fattori su cui varrebbe la pena far ricerca. (i) Vi è, per cominciare, un ampio spazio per l'attività di mediazione (questo potrebbe forse spiegare perché mediatori vengono sistematicamente scoperti nelle vicende di corruzione). Il mediatore sopporta i costi di identificazione e di ricerca di informazioni, riduce i rischi di un contatto diretto, e talora agisce da garante della credibilità delle parti. (ii) È anche plausibile ritenere che ambienti più ristretti, economie più stagnanti e un numero limitato di imprese concorrenti, siano tutti elementi tali da rendere i processi di identificazione reciproca più facili. (iii) Vi è poi un terzo fattore da tener presente, che possiamo chiamare la cultura della corruzione. Un'elevata diffusione di corruzione nelle generazioni passate genera un accumulo delle conoscenze e delle abilità necessarie a manipolare rapporti corrotti, riduce le distorsioni nelle comunicazioni delicate, le perdite di tempo, i rischi. Al tempo stesso, tanto P che A saranno incentivati a spendere risorse per stabilire contatti e coltivare i rapporti, nell'aspettativa di trovare con maggiore facilità comprensione dall'altra parte. Inoltre, quanto più diffusa è la sola aspettativa che la corruzione sia diffusa — che cioè P sia predisposto a farsi corrompere o che A sia ben felice di corrompere — tanto maggiori sono le probabilità che A1 si convinca che per spuntarla sui concorrenti deve darsi da fare perché in caso contrario a farlo saranno A2, A3... An².

Ad influenzare gli scambi di informazioni concorrono naturalmente le diverse forme di assegnazione degli appalti previste per legge. Nei casi in cui l'appalto viene assegnato attraverso il meccanismo della concessione (o della licitazione privata) i vincoli istituzionali contro la corruzione sono deboli. Infatti, all'interno dei criteri che la legge stabilisce circa le caratteristiche che l'impresa prescelta deve avere

² Per una trattazione articolata dell'effetto della cultura della corruzione cfr. Raaj Kumar Sah, *Persistence and pervasiveness of corruption: new perspectives*, Yale University, paper non pubblicato.

(ad esempio un fatturato non inferiore ad una certa cifra) P è libero di scegliere l'impresa a sua completa discrezione, senza vincoli sulle modalità in cui l'impresa viene «contattata» o il prezzo fissato. Questo è il caso in cui un P corrotto può veramente vendere la vincita e farsi corrompere senza lasciare tracce.

Nei casi, invece, in cui la forma di assegnazione dell'appalto è un'asta, in genere le modalità sono tali per cui P non può vendere ad A direttamente la vincita, ma può solo vendere un'informazione cruciale così da mettere A in condizioni di vincere³.

Supponiamo che il meccanismo della gara sia l'asta al massimo ribasso. Tutte le imprese concorrenti mandano la loro offerta di prezzo in busta chiusa, riducendo dell'ammontare che ritengono opportuno il prezzo di partenza stabilito ufficialmente da P. L'unica informazione che, in questo caso, P potrebbe passare illecitamente ad A1 riguarda il prezzo richiesto da A2, A3... An, in modo tale che A1 possa presentare un'offerta con un prezzo leggermente inferiore a quello praticato dalle altre e aggiudicarsi la gara. Lo scambio tuttavia non è facile. Le imprese per prudenza spesso consegnano pochi istanti prima della scadenza così da rendere impossibile il passaggio di informazione. E se anche ciò non fosse, è pur sempre un'operazione poco elegante e piuttosto rischiosa quella di togliere il sigillo alle buste prima del termine. Inoltre, non v'è certezza che una frazione di secondo dopo che il corruttore ha consegnato, non si presenti ancora un'ultima impresa con un'offerta ancora più bassa. Questo impedisce a P di dare garanzie circa il successo dell'operazione, e A1 è quindi restia a pagare la tangente anticipatamente, cosa che naturalmente P preferirebbe. In aggiunta a tutto questo, poi, vi è il fatto che anche se A1 ricevesse dettagli sotto banco circa le offerte di A2, A3...An sarebbe comunque costretta ad offrire un prezzo di concorrenza, più basso cioè di quello offerto da A2, A3... An; in sostanza A1 sarebbe costretta a lavorare con margini ristretti. (Si noti, per inciso, come questo sia un caso in cui la corruzione non danneggia l'interesse pubblico ma può finire con il promuoverlo, visto che A1 farà un'offerta inferiore alle altre, offerta che, senza l'informazione corrotta, non avrebbe necessariamente fatto)⁴.

³ Qui escludo i casi in cui la gara venga grossolanamente truccata, alterando documenti ufficiali (per cui per esempio l'impresa prescelta lascia in bianco il prezzo cosicché P possa aggiungerlo dopo aver visto i prezzi praticati dalle altre imprese), oppure ignorando anche sostanzialmente i requisiti di legge (per esempio dando per vincitrice un'impresa che non ha quotato il prezzo più basso in una gara al massimo ribasso). I rischi di questo tipo di operazioni sono così alti da renderle poco probabili. Le imprese concorrenti sono infatti in grado di contestare il risultato della gara con relativa facilità e le prove del misfatto possono rimanere più facilmente impresse nei documenti.

⁴ Cfr. Rose-Ackermann, *Corruption* cit., per una dimostrazione di come in certi casi la corruzione selezioni l'impresa più efficiente nel mantenere bassi i costi.

Per cui, alla fine, se A1 deve ancora pagare la tangente, il margine si riduce ulteriormente e, in conclusione, l'incentivo di A1 a corrompere P nelle gare al massimo ribasso è limitato. Gli operatori pubblici che cercano di imporre questa forma di gara non sembrano riscuotere grandi simpatie nell'ambiente.

Vi è però una possibilità per A1 di cavarsela veramente alla grande nell'asta al massimo ribasso. Non è facile, ma se ha successo A1 riesce a farcela senza neppure dover pagare P, e in più spremendo il denaro pubblico. Troppo raramente si considera la possibilità, in realtà frequente, in cui sono le imprese stesse a mettersi d'accordo e ad agire all'unisono, in effetti come un monopolio. In questo caso, A1, A2, A3... An si accordano che a vincere la gara sarà per esempio A2: A1, A3... An faranno offerte elevate così A2 potrà fare l'offerta più bassa, ma sempre più alta di quella di concorrenza. P starà a guardare e gli sarà molto difficile trovare un modo per chiedere una tangente. Infatti non ha nulla da vendere in questo caso; al più, se vuole la tangente, può minacciare di denunciare l'accordo, posto che ne sia a conoscenza, e chiedere un prezzo per il silenzio. Ma come è facile da capire, non è questo un modo che lo possa render caro alle imprese, che di fronte ad una richiesta del genere possono minacciare serie contromisure.

Occorrono condizioni particolari perché un accordo tra le imprese sia possibile (la situazione non è dissimile dal classico gioco detto «Il dilemma del prigioniero»): le imprese devono conoscersi e accordarsi *tutte*, oppure fare in modo che quelle che non fanno parte dell'accordo non partecipino. Ma soprattutto devono trovare una forma di accordo tale da potersi fidarsi reciprocamente. Infatti se è A2 la prima ad essere prescelta, A1, A3... An devono avere due garanzie: (i) che vi saranno altre occasioni o territori in cui A2 potrà restituire il favore e (ii) che giunti a quella occasione A2 non farà finta di dimenticarsi che non è il suo turno.

Se manca la condizione (i) cioè il contratto offerto da P è uno solo o, più in generale, non ve ne sono altri simili in vista, il gioco non ha iterazioni future: pertanto le imprese avranno molte più difficoltà a mettersi d'accordo, perché tutte vorrebbero essere la prima prescelta e nessuna aspettare. In questo caso, con ogni probabilità, finiranno col farsi concorrenza. (A questa conclusione si potrebbe obiettare che, in caso di assenza di iterazioni future in cui tutte le imprese si trovino insieme e possano restituirsi i favori passati, è possibile evitare la concorrenza e raggiungere ugualmente l'accordo: posto che un'impresa paghi alle altre una cifra tale da indurle ad aste-

nersi dal far loro concorrenza. Questa è tuttavia solo all'apparenza un'obiezione rilevante, perché nella realtà le condizioni per cui questa strategia, pur possibile in teoria, sia profittevole sono molto restrittive).

Tanto la prima che la seconda condizione, che rendono l'accordo tra imprese possibile, sono negativamente correlate con il numero di imprese coinvolte: tanto più grande quest'ultimo tanto più difficile e costoso sarà trovare l'accordo. Più grande sarà infatti il numero di commensali per la stessa torta, più costoso e complesso sarà tenerli sotto controllo così da esser sicuri che tutti rispettino l'ordine di priorità.

Infine, indipendentemente dal numero, sembra plausibile ritenere che, in assenza di possibilità di ritorsione, la tentazione di A2 di dimenticarsi che al turno successivo deve cedere il passo può essere piuttosto forte e l'intero processo può disfarsi se i «free-riders» non possono essere tenuti sotto controllo. Le imprese bidonate non possono certo rivolgersi alla legge. Non si può comunque escludere che, specie al Sud d'Italia, vi siano valide agenzie in grado di agire come sostituti e di offrire una credibile protezione⁵. In queste zone, gli accordi tenderanno ad essere più solidi, meno rischiosi e pertanto più alacramente perseguiti.

Ma P, di fronte all'audacia delle imprese e dei loro accordi di oligopolio, non rimane passivo. L'altra forma di gara, cioè l'asta con il ribasso prestabilito, potrebbe essere interpretata come una risposta, alquanto astuta, di P, che si sentiva escluso dalle imprese. In questo caso P stabilisce il prezzo iniziale, come nel caso dell'asta al massimo ribasso; ma la differenza — ed è una grande differenza — consiste nel fatto che P, ufficialmente all'insaputa delle imprese, stabilisce anche un ribasso ottimale. La gara è vinta dall'impresa che indovinerà questo ribasso o che vi si avvicinerà di più. Questo tipo di gara presenta delle ottime possibilità di corruzione, innanzitutto perché P ha effettivamente qualcosa di molto preciso da vendere sul mercato della corruzione, e cioè il valore del ribasso ottimale. Facciamo un esempio: poniamo che il prezzo iniziale della gara per il contratto di costruzione di un asilo sia di 1 miliardo e che il ribasso accettabile e «segretamente» prestabilito sia del 15%. L'impresa che verrà a conoscere questo numeretto offrirà di costruire la scuola per 850 milioni e, azzeccando il ribasso ottimale, si aggiudicherà l'appalto.

⁵ Cfr. D. Gambetta, *Fragments of an economic theory of the mafia*, in «Archives Europeennes de Sociologie», Vol. XXIX, 1, 1988.

(Saggiamente P non conterrà mai i suoi ribassi in un «range» di pochi punti percentuali — per esempio dall'1 al 3% — perché così qualche impresa potrebbe indovinare per caso, ma lo sventaglierà su valori più distanti e magari introdurrà le virgole per esser più sicuri).

È facile capire che in questo caso non vi è modo in cui le imprese possano accordarsi tra loro *senza* il concorso di P, perché comunque non saprebbero quale prezzo avanzare per poter vincere. La versione ufficiale è che questo sistema fu introdotto con il nobile proposito di evitare che le imprese si facessero una concorrenza così accesa da ridurre il prezzo al di sotto dei costi, e di esser poi costrette a lavorare in perdita o a consegnare un prodotto di qualità inferiore a quella pattuita.

3. I bidoni

Per concludere vorrei dire qualcosa sui «bidoni» che P e A possono infliggersi a vicenda. Quando A si trova a dover concorrere con l'asta al ribasso prestabilito che ho appena descritto, si trova in condizioni di inferiorità rispetto a P. Se vuole il contratto deve pagare P e non c'è modo di saltare l'ostacolo. Vi è però un modo di aggirare l'ostacolo, modo di cui c'è traccia nei fatti e non solo nelle deduzioni astratte: poniamo che A1 si accordi con P per avere il valore del ribasso e prometta di pagare ad appalto assegnato. Poniamo però che, con fine astuzia, si accordi segretamente con A2 di passargli la percentuale del ribasso prestabilito. In cambio A2 promette ad A1 di dividere in qualche modo i profitti. Al momento della gara solo A2 partecipa e vince, mentre A1 che aveva ottenuto il numero non partecipa adducendo una scusa qualsiasi. In questo modo A2 vince, ma non deve niente a P perché non ha mai avuto rapporti con P; anche A1 non deve niente a P perché, pur avendo avuto il numero, non ha poi partecipato. In conclusione P rimane con un palmo di naso. Questa beffa però, se lo scambio corrotto ha da continuare, avrà come semplice conseguenza che P reagirà facendosi pagare anticipatamente al momento di vendere l'informazione, senza aspettare la vincita.

Un altro bidone interessante può verificarsi quando P sia costituito da più di un decisore, per esempio da un politico e dal suo segretario. In questo caso, vi è il rischio che P1 venda ad A1 e P2 venda a A2: magari non necessariamente per «disonestà», ma per reciproca ignoranza. Per cui A1 e A2 si trovano entrambe ad offrire il prezzo giusto generando una situazione di imbarazzante *impasse*. È un caso

in cui il bidone può avere serie conseguenze, e se esistono imprese specializzate in ritorsione, P1 o P2 o entrambi corrono rischi, perlomeno di dover restituire la tangente anticipata. Se poi recalcitrano, avendola già spesa per comprare una BMW, i rischi si fanno più seri.

In chiave di bidoni, una domanda interessante è come mai P non venda il numero chiave a più di un'impresa, rivendendo in sostanza la stessa merce più volte. Le ragioni sono le più diverse. Una è che P rischia di perdere il flusso di tangenti potenziali future, perché le imprese, come minimo, non vorranno più fare affari con P. Se però P è vicino alla pensione e ha un biglietto aereo in tasca per il Sud America, oppure se si tratta di un appalto *una tantum*, che non prevede ripetizioni future, allora il rischio che P cerchi di truffare A1 vendendo anche ad A2, A3... dovrebbe sussistere effettivamente. Da quel poco di etnografia che ho potuto raccogliere non mi risulta che si sia mai verificata una circostanza del genere. Il che suggerirebbe che A1, A2, A3... probabilmente si assicurano contro questo tipo di truffa o accordandosi tra loro, per cui A1 verrebbe a sapere che anche A2 ha ricevuto lo stesso trattamento di favore da P, oppure acquisendo protezione da imprese esterne e facendo sapere a P che, se truffa, rischia grosso. Tuttavia, il numero piuttosto elevato di P e di A, che soprattutto nel Sud d'Italia fanno una brutta fine, induce a pensare non solo che i bidonati si risentono con facilità, ma che spesso qualcosa va storto e che il meccanismo è pieno di falle di cui è difficile identificare l'esatta natura.

Quanto ho descritto sopra non è che un piccolo assaggio di quello che si può fare per analizzare i rapporti economici di corruzione. È il frutto di deduzioni teoriche, rese meno astratte dall'iniezione di qualche realtà fattuale. Tuttavia importanti ragionamenti sono appena abbozzati e domande rilevanti tralasciate. Il rigore e l'analiticità dei ragionamenti potrebbero essere spinti ben al di là; parimenti, sarebbe desiderabile che la raccolta delle informazioni, pur difficile data la natura del fenomeno, si arricchisse di materiale etnografico per ora largamente assente.

Prendiamo, ad esempio, il problema dei prezzi delle tangenti. La presenza del rischio legato all'illegalità induce a pensare che P, una volta stabilito un contatto con A1, preferisca mantenerlo nel tempo, anche a costo di fare uno sconto sul prezzo della tangente, piuttosto che cercare di alzare il prezzo contattando le imprese A2, A3... al fine di spuntare un'offerta più alta di quella di A1. Questo non solo perché P ha difficoltà ad estendere identificazione e fiducia al di là di un certo numero di imprese, ma anche perché, in caso P desse il

contratto ad A2 solo perché A2 paga l'1% in più, avrebbe di che temere la ritorsione di A1. A parità di fiducia nella complicità dell'ambiente, più il numero di protagonisti si allarga più alto è il rischio che l'illecito venga scoperto. In generale, sarà pertanto plausibile aspettarsi un mercato ristretto. Non mi è però chiaro se da ciò consegue che la tendenza sarà a sviluppare un rapporto monopolistico per cui per ogni P vi sarà un solo elemento di A, un'evoluzione che sembra contraddire i fatti.

Analogamente, non è del tutto chiaro perché, in certi settori perlomeno, il valore della tangente pare essere una proporzione stabile del valore del contratto (10%), e su di essa non si contrattano oppure si contrattano molto poco (il minimo pare 8% per gli amici, e 12% il massimo, per gli antipatici). Si racconta che un ministro dei lavori pubblici negli anni '60 riuscì con successo a stabilizzare il valore proporzionale della tangente, ma non so quanto ciò sia vero, né esattamente perché vi sarebbe stato questo bisogno. Forse, come ho descritto poc'anzi, contrattare rendeva l'operazione rischiosa, più esposta al malanimo degli esclusi.

Queste sono solo alcune delle domande interessanti che rimangono aperte. La mia speranza è che, se non vi corrompono troppo in fretta, qualcuno di voi leggendo queste righe possa subire la tentazione di rispondervi con maggior rigore ed esaustività di quanto abbia potuto fare io.