

Università degli Studi di Salerno
Dipartimento di Scienze politiche e della comunicazione



XXXV Ciclo di Dottorato di ricerca in
Scienze del Linguaggio, della Società, della Politica e dell'Educazione:
Curriculum: Teoria e Storia delle Istituzioni

Tesi di dottorato in
Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa
secondo l'approccio Neo-Istituzionale

Coordinatore del dottorato

Prof. Filippo Fimiani

Handwritten signature of Filippo Fimiani in black ink.

Tutor

Prof.ssa Roberta Troisi

Handwritten signature of Roberta Troisi in black ink.

Dottorando

Gaetano Alfano

Handwritten signature of Gaetano Alfano in black ink.

A.A. 2021/2022

A mio Padre

ABSTRACT

Questo lavoro si pone l'obiettivo di indagare il fenomeno della corruzione d'impresa secondo l'approccio Neo-Istituzionale. Si tratta di un framework che consente di studiare il fenomeno corruttivo considerando sia la rete di relazioni tra le imprese, sia le influenze derivanti dal contesto istituzionale in cui una o più imprese si collocano. Il focus è pertanto sia di tipo micro -singola impresa- che meso -gruppi di imprese-.

Il primo capitolo presenta una review della letteratura. Partendo dalla definizione del fenomeno, si propone una classificazione dei principali contributi sul tema, organizzata secondo i tre livelli: macro, meso, micro.

Il secondo capitolo indaga la relazione tra isomorfismo organizzativo e corruzione. A differenza della maggior parte degli studi in tema, questa sezione considera sia la natura pubblica che privata della corruzione. Più specificamente, si è studiato come, in presenza di pressioni omogenee, il comportamento imitativo delle imprese non consista semplicemente nel commettere reati di corruzione, quanto piuttosto nel commettere attività illegali con un simile livello di gravità.

Il terzo capitolo indaga in che modo l'aver commesso reati di corruzione influenzi l'uscita dal mercato delle imprese. In particolare, si è verificato se la natura della corruzione -pubblica o privata- e la gravità della stessa siano correlate alla scelta delle imprese di uscire dal mercato.

Le analisi empiriche hanno avvalorato le ipotesi che esiste una relazione tra isomorfismo organizzativo e corruzione. In particolare, è stato dimostrato come la debolezza delle istituzioni faciliti la diffusione delle forme più gravi di corruzione. Inoltre, si è dimostrato come il costo aggiuntivo di gestione dovuto alla corruzione sia nel medio-lungo periodo non supportabile dalle imprese, facilitandone l'uscita.

Infine, la perdita di capitale d'immagine al seguito di una condanna per corruzione comporta una maggiore probabilità di uscita dal mercato delle imprese, soprattutto nel caso di crimini più gravi e/o in ambito pubblico.

Il lavoro ha due principali implicazioni importanti: 1) Dal punto di vista manageriale, la normalizzazione della corruzione si traduce in un costo aggiuntivo rispetto ai costi legali per le imprese. 2) In termini di policy, il concentrarsi unicamente su un solo ambito della corruzione può non essere sufficiente a limitare la propagazione di altre forme di corruzione.

ABSTRACT

This dissertation examines the topic of firm corruption from a Neo-Institutional perspective. It deals with a framework for examining the issue of corruption, taking into consideration both the network of contacts between firms and the institutional context in which one or more organisations are situated. Hence, both micro- and meso-enterprise groupings are emphasised.

The first chapter is a summary of the relevant literature. Starting with the notion of the phenomenon, it is provided a classification of the main developments in the field, organized at three levels: macro, meso, and micro.

The second chapter analyses the relationship between organisational isomorphism and corruption. Unlike the majority of earlier studies on the subject, this chapter examines both the public and private aspects of corruption. Specifically, it has been explored how, in a context characterised by homogeneous pressures, firms' imitative behaviour consists not just of corruption-related crimes, but also of crimes of equivalent seriousness.

In the final chapter, the effects of firms offences on corporate market exits are examined. It has been found, in particular, the existence of a relation between the type and degree of corruption (public or private) and the decision of firms to exit the market.

Empirical evidence supports the hypothesis that organisational isomorphism is associated with corruption. It has been established in particular that institutional weakness facilitates the spread of the most serious forms of corruption. In addition, it has been shown that the increased cost of management resulting from corruption is not sustainable by firms over the medium to long term, hence facilitating their exit. Lastly, the loss of image capital following a judgment for corruption raises the

likelihood of a firm's exit from the market, especially in the case of more serious crimes and/or in the public sphere.

This study has two key implications: 1) From a managerial perspective, the normalisation of corruption incurs additional expenses for firms beyond legal fees. 2) From a policy perspective, focusing on one type of corruption may not be sufficient to prevent the growth of other types of corruption.

SOMMARIO

<i>Introduzione</i>	IV
I. Literature review	
1.1 Introduzione.	1
1.2 Una definizione di corruzione	2
1.3 Tipi di corruzione	6
1.4 Teorie e modelli di corruzione	11
1.4.1 Teorie e modelli di livello macro	14
1.4.2 Teorie e modelli di livello micro	17
1.4.3 Teorie e modelli di livello meso	22
1.5 Conclusioni	27
II. Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa	
2.1 Introduzione	29
2.2 Il concetto di Isomorfismo	33
2.2.1 Isomorfismo organizzativo	33
2.2.2 Isomorfismo coercitivo, istituzioni e comportamento illegale delle imprese	35
2.2.3 Isomorfismo mimetico, mercato, capitale sociale e comportamento illegale delle imprese	38
2.3 Dati e metodi	42
2.3.1 Fonti dei dati	42
2.3.2 Approccio empirico	44
2.3.2 Analisi descrittiva dei dati e descrizione delle variabili utilizzate nei modelli di analisi	45
2.3.3 Pressioni istituzionali e diffusione della corruzione pubblica e privata	69
2.3.4 Pressioni istituzionali e gravità della corruzione	74
2.4 Commenti ed implicazioni	81
III. Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese	
3.1 Introduzione	86
3.2 Imprese, contesti istituzionali e corruzione come determinanti per l'uscita dal mercato	90
3.2.1 Caratteristiche d'impresa ed uscita dal mercato	90
3.2.2 Istituzioni ed uscita dal mercato	92
3.2.3 Corruzione ed uscita dal mercato	95
3.3 Dati e metodi di analisi	98
3.3.1 Fonti dei dati	98
3.3.2 Strategia empirica	98
3.3.3 Analisi e risultati	99
3.4 Conclusioni ed implicazioni	105
<i>Bibliografia</i>	109

Introduzione

È ben noto come negli ultimi anni vi sia stato un interesse crescente da parte della comunità scientifica, in particolare di natura economica, nei confronti del fenomeno della corruzione. Una rilevante corrente di pensiero ha inteso gli studi della corruzione come determinante negativa dell'economia di un paese. In particolare, si è dimostrato come il ricorso diffuso a tali pratiche abbia impatti negativi sulla crescita di una nazione (Del Monte and Papagni, 2001), non favorisca gli investimenti dei capitali privati esteri (Rivera-Batiz, 2001) e possa condurre ad una diminuzione della fiducia nelle imprese (Venard and Hanafi, 2008). Benché tali studi abbiano come punto di riferimento -in particolare- i paesi in via di sviluppo, l'Italia rappresenta altrettanto un campo di indagine di particolare interesse. Secondo Transparency International, organizzazione preposta alla misurazione della percezione della corruzione delle singole nazioni, l'Italia si colloca ai primi posti in Europa per rilevanza del fenomeno, in posizione di outlier tra le nazioni democratiche ed industrializzate. L'Italia, sebbene in risalita, si pone, inoltre, al 54esimo posto nel mondo per la percezione della corruzione. In particolare, secondo l'annuale monitoraggio di Transparency International sui casi di corruzione trattati dai media, i settori più colpiti dalla corruzione risultano essere la pubblica amministrazione (25% dei casi), gli appalti pubblici (16%) e la sanità (13%). Per quanto riguarda i reati l'indagine mostra come la corruzione, intesa come scambio di denaro tra pubblico ufficiale e privato, sia la pratica più diffusa (28%), seguita da peculato, abuso di ufficio e truffa.

Introduzione

Secondo fonte nazionale Unimpresa¹ il fenomeno comporta sul piano nazionale una riduzione degli investimenti esteri del 16%, un aumento dei costi degli appalti del 20% nonché un costo economico altissimo stimabile in 100 miliardi di euro in 10 anni. Nel report annuale della ACFE (Report to the Nations 2018) il costo della corruzione è stimato all'incirca come il 5% del fatturato delle imprese private. Di recente, un report della Price Waterhouse Coopers (2018) ha mostrato come il 40% delle fusioni ed acquisizioni internazionali delle società italiane sia a rischio corruzione.

Ad una analisi dei dati è evidente quanto la corruzione sia prevalentemente una pratica d'impresa molto più che un fenomeno ascrivibile a soggetti privati. Ciononostante, è altrettanto evidente una distonia tra l'unità base della corruzione, che in termini scientifici riporterebbe ad un'analisi micro o meso, e l'approccio macro che al contrario sembra ricorrere nella maggioranza degli studi in tema (e.g. Gorsira et al., 2016; Choi and Thum, 2005). È il fenomeno aggregato della corruzione ad interessare, per la sua capacità di produrre ricadute sulle classiche grandezze macroeconomiche quali il mercato, le istituzioni, o più specificamente, la natura della domanda e dell'offerta, la qualità delle istituzioni (Aidt, 2009; Gerring and Thacker, 2005). Gli approcci micro e meso sembrano ad oggi trascurati o considerati meno rilevanti della prospettiva macroeconomica. Eppure, ci sono molte ragioni per ritenere particolarmente significativo uno studio che esamini le pratiche corruttive partendo dall'unità di analisi impresa ed il contesto in cui molto spesso queste hanno luogo.

Secondo una definizione condivisa dalla letteratura e coniata nel lavoro seminale di Pope “la corruzione è l'abuso di potere al fine di un interesse privato” (Pope, 2000). Dalla definizione traspare come la corruzione, contravvenendo alle norme per un

¹ <https://www.unimpresa.it/stadio-roma-unimpresa-con-corruzione-in-10-anni-100-miliardi-di-pil-in-italia/17126>

interesse privato, sia necessariamente legata all'abuso di potere, tipicamente correlato ad un ruolo o ad una posizione. Entrambi i soggetti coinvolti in uno scambio corruttivo travalicano le funzioni a loro legalmente assegnate per il raggiungimento di un obiettivo che devia da quelli istituzionali. È la stessa struttura della corruzione ad essere fondata su una matrice organizzativa attraverso le nozioni di ruolo, cattivo utilizzo del potere, mancato allineamento tra gli obiettivi individuali e gli obiettivi istituzionali. Il numero limitato di lavori di natura manageriale dà enfasi a queste nozioni. Attraverso un -ricorrente- approccio contingente, tali studi si articolano prevalentemente su due filoni. Il primo si lega alle caratteristiche soggettive degli agenti o dei gruppi all'interno delle organizzazioni che operano attraverso pratiche corruttive (Ashforth al., 2008; Gorsira et al., 2016). Il secondo pone al centro dell'analisi elementi oggettivi quali le forme organizzative, i livelli gerarchici, i ruoli come antecedente di natura oggettiva della corruzione. Questo rapporto deterministico sulla misura della corruzione trova una propria giustificazione teorica e di conseguenza di metodo nel modello criminologico della *Crime-Opportunity* (Vaughan, 1999; Jha and Panda, 2017), secondo il quale è la combinazione di più elementi a rappresentare un'opportunità per la commissione di pratiche di corruzione, o per definire il tetto di gravità della corruzione. A guardare bene, il modello criminologico può rappresentare un'applicazione al campo della corruzione del più generale modello organizzativo della contingency analysis (Tushman, 1979, Hambrick and Cannella, 2004).

Laddove la prospettiva micro, essenziale ai fini della giusta contestualizzazione della corruzione è carente, a fronte dell'abbondanza degli studi macro, la prospettiva meso, intesa come indagine dei comportamenti collettivi, posti in essere da reti di imprese è totalmente assente. Eppure, la teoria organizzativa ha in molte circostanze ritenuto più utile spiegare i comportamenti d'impresa spostandosi dall'indagine atomistica a quella collettiva. In quest'ottica si inserisce la teoria neo-istituzionale.

Introduzione

La teoria, introdotta inizialmente da Meyer and Rowan (1977) e successivamente sviluppata da Powell e DiMaggio (1983), si basa sul concetto che le pressioni istituzionali spingono le organizzazioni a comportarsi in maniera sempre più simile tra loro, trascurando le logiche di efficienza. Successivamente, con l'introduzione del concetto di campo organizzativo (Scott, 1991) lo studio delle organizzazioni secondo l'approccio neo-istituzionale ha iniziato a considerare l'ambiente istituzionalizzato in cui esse agiscono nel suo complessivo. In particolare, il campo organizzativo va inteso come un "luogo" in cui diversi agenti interagendo tra di loro concorrono alla diffusione di specifiche pratiche. L'intera corrente neo-istituzionalista si fonda sull'idea che al centro dell'indagine occorre porre gruppi, cluster d'impresa, sia perché in questo modo se ne può più agevolmente definire la dimensione, sia perché esistono spazi di relazioni nei quali, oltre la prospettiva di mercato, è necessario che le imprese siano coinvolte, per ragioni che non riguardano necessariamente gli obiettivi economici della sopravvivenza. In questa direzione va il lavoro di Powell e DiMaggio (1991) a cui si deve la nozione di isomorfismo essenziale per la comprensione dei fenomeni collettivi d'impresa e più in generale degli agenti economici: si tratta sostanzialmente dello studio di comportamenti uniformi cagionati da influenze istituzionali diverse.

In sintesi, si ritiene che la corruzione sia un fenomeno sottovalutato e scarsamente indagato da parte della letteratura manageriale/organizzativa.

I gap della letteratura sono innanzitutto gap di area di ricerca. Come detto sembra che la corruzione interessi come tema macroeconomico per i suoi effetti su ulteriori grandezze macroeconomiche. Questo lavoro, al contrario, sposta l'indagine sul piano dell'impresa nel proprio contesto istituzionale, dove secondo i dati precedentemente indicati, essa è tipicamente generata.

Il piano è pertanto tanto micro quanto meso. L'indagine vuole utilizzare i comportamenti corruttivi ascrivibili alle singole imprese come metrica condivisa da

gruppi di impresa. L'approccio meso adottato per lo studio della corruzione affronta il fenomeno combinando il punto di vista organizzativo e sociale, considerando la singola impresa nel proprio ambiente, e valutando in che modo l'ambiente influenzi il comportamento individuale. Un framework teorico utile a questo lavoro fa riferimento alla prospettiva neo-istituzionalista ed in particolare alla nozione di isomorfismo (Powell and DiMaggio, 1981). Si tratta di un framework molto utilizzato per spiegare i fenomeni collettivi delle imprese che operano in ambito legale, ed solo in pochi casi applicato anche all'ambito illegale (Venard, 2001; Venard and Hanafi, 2008; Zevenbergen, 2002; Abdelkader et al., 2022).

L'ulteriore gap della letteratura è di tipo metodologico. La corruzione è ciò che le percezioni raccontano che sia. D'altra parte esiste, come già detto, un indice di percezione della corruzione unanimemente riconosciuto come misura attendibile della diffusività del fenomeno, costruito su percezioni di testimoni privilegiati attraverso somministrazione di questionario (Hellman et al., 2000; Lancaster and Montinola, 2001). L'imitazione delle pratiche corruttive viene valutata tenendo conto di due misure ad esse riconducibili utili a definirne la pervasività: la gravità ed il grado di imitazione delle pratiche corruttive. Quanto il comportamento illegale di un'impresa sia simile a quello di un'altra impresa e quali siano gli effetti di queste attività, in termini di gravità, sono aspetti che sono stati affrontati in modo limitato in altri studi del settore (Gao, 2010). Tale misura "oggettiva" del fenomeno è valutata utilizzando una banca dati unica nel suo genere perché ricavata dagli archivi della Corte di Cassazione, relativamente alle cause penali in materia di corruzione. L'attendibilità del dato in prima battuta è data dal fatto che si tratta di verità, se pure giudiziarie, ricostruite attraverso elementi di prova e narrazioni sottoposte a tre gradi di giudizio. L'obiettivo è studiare secondo le teorie istituzionaliste due aspetti fondamentali delle dinamiche di mercato: la pervasività della corruzione, declinata come la diffusione di pratiche corruttive di un determinato livello di gravità, e gli effetti che le condanne per corruzione hanno sull'uscita dal mercato delle imprese

Introduzione

corrotte. Infine, questo lavoro non è limitato allo studio della corruzione pubblica ma considera contemporaneamente anche il fenomeno della corruzione tra privati, che è altrettanto una novità nel campo degli studi della corruzione.

Le analisi empiriche hanno avvalorato le ipotesi che esiste una relazione tra isomorfismo organizzativo e corruzione.

I risultati confermano l'ipotesi che l'imitazione sia un potente meccanismo attraverso il quale la corruzione d'impresa viene attuata e si diffonde nel paese. I risultati confermano, inoltre, in linea con precedenti lavori (Baucus and Mitteness, 2015; Zhu and Zhang, 2017; Ufere et al., 2020), l'effetto che la regolamentazione ed il controllo locale di scarsa qualità hanno sulla corruzione. La debolezza dei contesti istituzionali in cui le imprese operano ha, inoltre, un'influenza positiva sulla pervasività della corruzione. Nello specifico, si è dimostrato come il comportamento imitativo delle imprese non consiste semplicemente nel commettere reati di corruzione, ma piuttosto nel commettere attività illegali con un simile livello di gravità, secondo una soglia comunemente accettata di gravità. Inoltre, è stato dimostrato come politiche di prevenzione e/o repressione che abbiano ad oggetto unicamente una sola tipologia di corruzione (pubblica o privata) non siano in grado di limitare la propagazione di altre forme di corruzione. Infatti, le analisi hanno mostrato come focalizzarsi principalmente sulla corruzione pubblica possa comportare l'effetto negativo di una crescita della diffusione locale della corruzione privata.

In aggiunta è considerata l'uscita dal mercato delle imprese correlata a fenomeni corruttivi. I risultati hanno avvalorato le teorie del *sanding the wheels* (Belitski et al., 2016). L'aumento dei costi di gestione e la concorrenza sleale, da associarsi al diffondersi della corruzione, comportano uno svantaggio di medio-lungo periodo per le imprese a cui è correlata una probabilità maggiore di uscita dal mercato rispetto alle imprese che operano secondo legalità. Infine, sono importanti i risultati che considerano l'effetto della gravità della corruzione sull'uscita dal mercato. Alla

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

gravità si può attribuire la capacità di erodere il capitale di immagine di un'impresa. Da questo studio emerge come la capacità del capitale di immagine di "limitare" nel breve periodo gli effetti di una crisi dovuta ad una condanna vengano ridotti fino ad annullarsi al crescere della gravità della corruzione. La parte conclusiva del lavoro è dedicata alle implicazioni di tipo manageriale e di policy.

Capitolo 1: Literature review

1.1 Introduzione

Questo capitolo fornisce una sintesi della letteratura sul tema della corruzione. La letteratura è stata raccolta ed analizzata attraverso i maggiori motori di ricerca per le pubblicazioni scientifiche (Google Scholar e World of science). L'analisi della letteratura ha tenuto conto sia dei lavori più recenti in materia di corruzione sia quei lavori che, sebbene meno recenti, hanno assunto un carattere seminale.

I lavori considerati hanno evidenziato come i numerosi fattori che determinano la corruzione possono essere descritti da vari modelli teorici che legano le cause della corruzione a diverse teorie. Queste teorie solitamente relazionano le cause della corruzione alla presenza in un territorio di burocrazie complesse con istituzioni inefficienti (Huntington, 2017), oltre che alla presenza di contesti culturali e sociali che possono favorirne la diffusione (Torsella and Venard, 2016), nonché a ragioni legate all'opportunismo dei singoli agenti (Zhang, 2009).

Molti studi, inoltre, evidenziano che la corruzione assume forme diverse, ognuna correlata a proprie cause (De Graaf, 2007; Ashforth et al., 2008; Owusu et al., 2019; Boehm and Lambsdorff, 2009). Ad esempio il comportamento può essere sporadico oppure "sistemico". Nel primo caso le cause della corruzione vanno ricercate nelle caratteristiche individuali del soggetto corrotto (ad esempio può essere frutto di avidità). Nel secondo caso le cause derivano dalla cultura, dalle norme o dai valori organizzativi o sociali, nonché dal contesto.

È quindi necessario prima valutare il tipo di corruzione che caratterizza un contesto, verificare se la corruzione è disorganizzata e dunque relativa al singolo soggetto ed a dinamiche opportunistiche, o se ci sono cause più profonde e strutture complesse che guidano il comportamento individuale.

Il capitolo è così strutturato: nella prima sezione viene data una definizione di corruzione, nella seconda parte si descrivono le teorie ed i modelli maggiormente utilizzati in letteratura per lo studio dei fenomeni corruttivi.

1.2 Una definizione di corruzione

La maggior parte degli studi di letteratura aventi ad oggetto la corruzione riservano alle battute introduttive un tentativo di definizione. In questo senso, negli ultimi 20 anni vi è stato un acceso dibattito su quella che possa essere una definizione definitiva del fenomeno “corruzione”. La difficoltà sta nel fatto che essa può essere definita sia in funzione dei comportamenti o azioni degli agenti, sia come un processo (Ashforth et al., 2008).

Ad oggi, la definizione più utilizzata nei lavori scientifici è quella fornita dalla banca mondiale:

“La corruzione è l’abuso di un ufficio pubblico per un guadagno privato”.

Hodgson e Jiang (2007), Thompson (2013) e Guerrero (2014) tra gli altri, hanno esposto tre critiche principali a questa definizione. In primo luogo, confina la definizione all'ufficio pubblico, mentre la corruzione può verificarsi nel settore privato senza il coinvolgimento di funzionari pubblici (Hodgson and Jiang, 2007). Ad esempio, attraverso il processo di privatizzazione e sviluppo dei partenariati pubblico-privato, la distinzione tra la sfera pubblica e quella privata si è offuscata, soprattutto perché abbiamo assistito al trapasso di alcune responsabilità dalle istituzioni pubbliche alle imprese private (Kurer, 2005). Considerando questa

obiezione, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) estende la definizione agli uffici pubblici e privati (OCSE, 2008). Transparency International affronta questo problema concentrandosi sull'abuso di "potere affidato" (Transparency International, 2009) piuttosto che restringere il campo di applicazione a qualsiasi ambito o sfera specifica.

La seconda critica alla definizione di corruzione è che essa definisce la corruzione come guidata da guadagni privati. I guadagni derivanti dalla corruzione, tuttavia, non sono solo di carattere privato, ma possono manifestarsi come benefici per intere organizzazioni, compresi i partiti politici (Thompson, 2013). Per questo motivo l'Agenzia Norvegese per la Cooperazione allo Sviluppo (Norad) sposta l'enfasi da chi guadagna, a come questi guadagni vengono ottenuti, riferendosi al "guadagno illecito" (Mungiu-Pippidi, 2015). Allo stesso modo, la definizione usata da Bicchieri e Duffy (1997) si concentra sulle violazioni delle norme di comportamento, concettualizzando la corruzione come "l'uso illegittimo di ruoli pubblici e di risorse a vantaggio del privato, in cui "privato" spesso si riferisce a grandi imprese, gruppi di imprese o ai partiti politici.

In terzo luogo, il termine "abuso" nella definizione è ampio e può includere altri comportamenti scorretti, come l'appropriazione indebita che potrebbe non essere comunemente intesa come corruzione (Begovic, 2005).

Per identificare i tipi di abuso che costituiscono la corruzione, l'ambito può essere ristretto agli atti che violano la legge. Tuttavia, a causa delle differenze tra le legislazioni nazionali si può avere una difficoltà nello stabilire quali pratiche specifiche rientrino nella definizione di corruzione. Ciò che è considerato corrotto in un sistema giuridico può essere una pratica legittima in un altro, anche se è dannoso per gli interessi pubblici (Naidoo and Gardiner, 2007)¹. Ad esempio, fino a poco

¹ Le differenze legislative dei differenti stati ha costretto L'OCSE a rivedere le legislazioni dei paesi membri sul trattamento fiscale dei pagamenti di tangenti fino al 2011 (OCSE, 2011).

Literature review

tempo fa, i pagamenti ai funzionari stranieri in alcuni paesi erano considerati commissioni deducibili dalle tasse (Tanzi and Davoodi, 2001).

Per alcuni ricercatori e professionisti anti-corruzione, la corruzione "non è in fondo semplicemente una questione di legge; piuttosto è fondamentalmente una questione di moralità" (Miller et al., 2005). Definizioni come "il carattere morale di un agente" (Miller, 2014) e "violazioni delle norme legali, morali o sociali" (Misangyi et al., 2008) sono soggettive, e fanno affidamento sull'opinione pubblica per identificare ciò che deve essere considerato immorale. Quindi, ciò che è corrotto secondo tali definizioni varia tra le culture e nel tempo (Kurer, 2005). In effetti, le stesse regole delle istituzioni possono essere immorali, ma le azioni di violazione di queste regole potrebbero ancora costituire corruzione. Per esempio, un individuo che corrompe una guardia carceraria per agevolare il rilascio di un prigioniero politico è un caso speciale di corruzione per cause nobili (Hodgson and Jiang, 2007).

Altre definizioni si concentrano sul tipo di comportamento atteso dagli individui che occupano i ruoli di responsabilità e sulle motivazioni delle trasgressioni. Per esempio:

"La corruzione è un comportamento che si discosta dai doveri formali di un ruolo pubblico a causa di ragioni private che portino a guadagni pecuniari o di status" (Nye, 1967).

Altri studiosi, riconoscendo che le regole o i doveri non possono essere sempre chiaramente definiti, creando ambiguità sulla definizione di corruzione, fanno riferimento a principi che guidano il comportamento individuale, come il principio di imparzialità e le norme di non discriminazione (Kurer, 2005). Secondo tali principi, i processi decisionali di un individuo dovrebbero rispettare le aspettative di neutralità e resistere "alla sovversione intenzionale (o al tentativo di sovversione) di un giusto processo decisionale per quanto riguarda l'assegnazione di qualsiasi

beneficio" (Sole, 2005). Allo stesso modo, il principio di libera concorrenza, che richiede "che le relazioni personali o di altro tipo non abbiano alcun ruolo nelle decisioni economiche che coinvolgono più di un partito" (Begovic, 2005; Tanzi and Davoodi, 2001), è al centro del concetto di corruzione definito come "l'inosservanza intenzionale del principio di libera concorrenza volta a ricavare da questo comportamento qualche vantaggio per sé o per persone collegate" (Tanzi and Davoodi, 2001).

La definizione di corruzione, cui si fa riferimento in questo lavoro, condivisa da buona parte della letteratura è stata coniata nel lavoro seminale di Pope and Vogl:

“La corruzione è l’abuso di potere al fine di un interesse privato” (Pope and Vogl, 2000).

Dalla definizione traspare come la corruzione, contravvenendo alle norme per un interesse privato, sia necessariamente legata all’abuso di potere, tipicamente correlato ad un ruolo o ad una posizione. Entrambi i soggetti coinvolti in uno scambio corruttivo travalicano le funzioni a loro legalmente assegnate per il raggiungimento di un obiettivo che devia da quelli istituzionali. È la stessa struttura della corruzione ad essere fondata su una matrice organizzativa attraverso le nozioni di ruolo, cattivo utilizzo del potere, mancato allineamento tra gli obiettivi individuali e gli obiettivi istituzionali (Ashforth al., 2008; Gorsira et al., 2016).

In definitiva, tutte le definizioni di cui sopra si concentrano sugli individui che abusano dei loro poteri e forniscono alcuni vantaggi sleali ad altri. Tuttavia, per comprendere appieno la corruzione, è necessario considerare sia l'offerta che la domanda (Tanzi, 1998). La maggior parte delle definizioni di corruzione, invece, ignorano coloro che beneficiano di tali vantaggi ingiusti, o che forniscono incentivi ai funzionari sotto forma di tangenti.

1.3 Tipi di corruzione

Questa sezione discute il fenomeno della corruzione esaminando le manifestazioni di corruzione più comuni.

Gli eventi di corruzione differiscono a partire dal fatto che, come osservato nella sezione precedente, possono verificarsi sia nel settore privato che in quello pubblico. Essa, inoltre, varia negli obiettivi che soddisfa; i tipi di guadagni raggiunti attraverso la corruzione; nel modo in cui i benefici sono assegnati o condivisi; le organizzazioni coinvolte.

Nel settore pubblico vengono individuati due tipi di corruzione. Il primo è la corruzione di alto livello politico o di grandi dimensioni, che si verifica ai massimi livelli del settore pubblico. In questo caso, colui che elargisce una “tangente” tenta di influenzare la direzione di alcune politiche (sia economiche che territoriali) in modo tale da ottenere un vantaggio personale o per la propria organizzazione. Un esempio di questo tipo di corruzione è la “State Capture”² (Yakovlev, 2006) in cui le aziende tentano di influenzare la politica su questioni come l'accesso alle risorse e al lavoro. Un esempio simile, ma distinto, è la “Regulatory Capture” (Dillon et al., 2018), che riguarda l'industria o le normative sui monopoli naturali.

Il secondo tipo di corruzione nel settore pubblico è la corruzione burocratica o “petty corruption”, in cui la questione in gioco è l'attuazione di regolamenti o politiche. Questo tipo di corruzione è definita “petty” poiché il valore dei vantaggi che possono essere ricevuti e il potenziale danno causato alla società sono ritenuti inferiori rispetto alla corruzione politica (Alamgir et al., 2017). Sfruttando la discrezionalità sull'interpretazione delle politiche, un burocrate può offrire dei benefici per omissione (ad es. permettendo che l'appropriazione indebita da fondi pubblici o di

² La State Capture è una forma di corruzione sistemica in cui la linea politica di uno stato è dettata principalmente da interessi privati.

progetto passi inosservata), o per commissione (ad es. fornendo patenti di guida ai candidati che non hanno superato il test).

Tra le motivazioni più diffuse alla base della corruzione vi è il tentativo di “facilitare il processo” (Andres and Ramlogan-Dobson, 2011) per ridurre una burocrazia statale troppo ingombrante e favorire politiche pubbliche più favorevoli ad una organizzazione (Rose-Ackerman and Truex, 2012). Altra motivazione fondamentale alla base della corruzione di un funzionario pubblico è la “violazione dei processi competitivi” come mezzo illegittimo per assicurarsi l’assegnazione di risorse pubbliche (Bayar, 2005; Bayar, 2009) o contratti (Boehm and Lambsdorff, 2009) a discapito di imprese maggiormente meritevoli. Queste nozioni, ampiamente esplorate in letteratura, hanno portato allo sviluppo di alcune teorie che descrivono l’eccesso di burocrazia non come una causa bensì come un effetto della corruzione (Bardhan, 2018; Habib and Zurawicki, 2002; Wang et al., 2020). La teoria considera come alcuni burocrati, potendo trarre profitto dai processi lenti, possono ulteriormente complicare il sistema, creando nuovi incentivi al pagamento di tangenti per le persone che richiedono i loro servizi (Banerjee et al., 2012; Aidt, 2009). Questi incentivi possono diffondersi a livelli più elevati di governo. Attraverso la progettazione di istituzioni inefficienti, i politici possono fornire opportunità per i burocrati di raccogliere rendite economiche, che a loro volta condividono i proventi con gli alti livelli di governo. Così, i singoli casi di corruzione, realizzati in via sporadica, possono essere sostituiti da fenomeni più complessi di corruzione sistemica (Kaufmann, 1998). In questi casi, la corruzione diventa la norma, e i proventi della corruzione sono condivisi tra i funzionari di tutti i livelli di governo.

I vantaggi nei casi di corruzione individuali sono ritenuti motivati dal guadagno personale, mentre la corruzione istituzionalizzata può andare a beneficio dell'istituzione stessa (Thompson, 2013). Un esempio di corruzione istituzionale si trova nella sfera politica, dove le politiche a beneficio di particolari gruppi di

interesse vengono approvate in cambio di donazioni politiche, che a loro volta finanziano le campagne elettorali, aiutando il partito ad ottenere o mantenere lo status quo ottenuto. Le decisioni corrotte in tali casi diventano spesso centralizzate, con ogni membro dell'istituzione che segue la posizione principale. Gli individui che approcciano questo tipo di corruzione sistemica possono indirettamente beneficiare di una maggiore capacità istituzionale di raggiungere determinati obiettivi, ma a costo della legittimità istituzionale (Thompson, 2013). In ultima analisi, la capacità delle istituzioni di realizzare i propri obiettivi (legali) può essere compromessa. È il caso della corruzione organizzativa, intesa come violazione delle regole organizzative stabilite per consentire all'organizzazione di raggiungere i propri obiettivi legali (Hodgson and Jiang, 2007).

Quando la corruzione diventa sistemica, spesso si basa su reti complesse che sostengono la sua esistenza e supportano la sua sopravvivenza. Mentre la corruzione del “mercato” disorganizzato si basa sulla domanda e sull'offerta di vantaggi e favori (Zimelis, 2020), la corruzione sistemica si basa sulle reti utilizzate in maniera stabile per organizzare gli scambi (Ameen and Ahmad, 2011). Le reti corrotte possono essere basate sui social network, come i social club che promuovono la fiducia e la cooperazione (Boehm and Lambsdorff, 2009). Dove la corruzione è organizzata attraverso le reti, gli scambi diventano più prevedibili e le relazioni corrotte più stabili perché fenomeni di opportunismo (i.e. disattendere un accordo corruttivo già stabilito tra gli agenti coinvolti) diventano più difficili. I membri di una rete corrotta possono monitorare il comportamento degli altri e sanzionare “gli opportunisti” con l'esclusione sia dagli scambi della rete corrotta, sia dal social network. (Zimelis, 2020).

La corruzione sistemica può portare a una diffusione del fenomeno al di fuori del settore pubblico. Il fenomeno delle porte girevoli tra il settore pubblico e quello privato si riferisce ai movimenti di individui tra i ruoli del settore pubblico e le posizioni nelle aziende private. Anche se, di per sé, il trasferimento tra i ruoli non

comporta necessariamente la corruzione, può presentare un conflitto di interessi per gli individui e sul modo in cui concepiscono i propri ruoli (Wilks-Heeg and Blick, 2013). Inoltre, la promessa di una futura posizione lucrativa, per esempio, nel consiglio di amministrazione di una società è uno degli incentivi che possono essere utilizzati per corrompere i funzionari pubblici a “prendersi cura” degli interessi dell'azienda o del settore.

Ci sono molti tipi di beni che possono essere scambiati in accordi corrotti. Oltre all'incentivo più comunemente riconosciuto di una tangente monetaria, possono essere fatte altre offerte finanziarie, come garantire un prestito o vendere beni a un prezzo inferiore a quello di mercato (Boehm and Lambsdorff, 2009). Un accordo corrotto può anche assumere la forma di un baratto - uno scambio di beni o servizi (Cartier-Bresson, 1997). In effetti, può essere offerto qualsiasi tipo di risorsa, comprese informazioni, potere o lealtà (Carvajal, 1999).

L'istituzione a cui appartiene un agente e la posizione che occupa in essa, detta i poteri che gli sono affidati e i potenziali beni che potrebbero essere offerti. In molti casi, la distinzione tra corruzione del settore privato e del settore pubblico sfuma o addirittura diventa irrilevante. Ad esempio, quando una società è parzialmente o completamente privatizzata, il potere discrezionale dei suoi dipendenti di fornire un trattamento preferenziale a determinati clienti è assimilabile a quello del funzionario pubblico all'atto di una decisione individuale. Un'organizzazione governativa può delegare alcune funzioni, come la supervisione delle procedure di aggiudicazione di appalti pubblici, a una società privata. Se una società offerente corrompe la società responsabile del processo di offerta, il risultato della corruzione risulta essere identico a quello che si sarebbe ottenuto se l'organizzazione governativa avesse svolto direttamente questa funzione. Tuttavia, gli scambi corrotti tra imprese private senza coinvolgimento di funzionari pubblici attirano meno attenzione perché si ritiene, non sempre a ragione, che il settore privato sia più in grado di autoregolarsi, e l'impatto della corruzione interamente nella sfera privata è talvolta ritenuto meno

dannoso per la società (Argandoña, 2003). Inoltre, un calo della corruzione nel settore pubblico può significare un aumento della corruzione del settore privato (Rose-Ackerman and Truex, 2012) derivante da fattori quali porte girevoli, privatizzazione e delega di ruoli alle aziende del settore privato.

Gli eventi di corruzione differiscono tra le istituzioni, le posizioni individuali e i tipi di vantaggi scambiati. Laddove un individuo ha potere sul reclutamento, la corruzione può assumere forme di nepotismo e clientelismo, permettendo la proliferazione di altre trasgressioni come l'appropriazione indebita.

L'appropriazione indebita di fondi societari e la collusione tra le imprese nei processi di offerta sono a volte intese come forme di corruzione (Sohail and Cavill, 2008). Ciò può includere scambi reciproci tra cui potere, lealtà e informazione (Carvajal, 1999). Tuttavia, le attività di appropriazione indebita e collusione sono violazioni delle regole organizzative e istituzionali, ma non sempre sono corruzione, in quanto gli scambi di benefici tra agenti di solito non avvengono. Una distrazione di fondi societari a fini prettamente personali non è generalmente considerata corruzione. Al contrario, una distrazione di beni societari che comporti un vantaggio economico per un'altra società è considerata corruzione sia in letteratura che in questo lavoro di tesi. L'appropriazione ed il successivo trasferimento di beni mobili od immobili da una società ad una diretta concorrente in cambio di una tangente sono un esempio tipico di casi di appropriazione indebita da considerarsi come corruzione.

La natura degli incentivi utilizzati varia a seconda del livello di organizzazione della corruzione. La forma più elementare di incentivo utilizzato nella corruzione decentrata e sporadica è una ricompensa finanziaria. Per uno scambio di favori più organizzato è necessaria una rete corrotta in quanto tali scambi si basano su livelli più elevati di fiducia. È stato suggerito nella letteratura che, a differenza delle reti corrotte di scambio sociale, lo scambio economico derivante dalla corruzione del mercato è caratterizzato dalla mancanza di "regole del gioco" (Cartier-Bresson,

1997). C'è certamente un livello inferiore di organizzazione, ma ogni accordo corrotto ha sue caratteristiche che derivano dal tipo di “bene scambiato” e dalle regole di negoziazione (Boehm and Lambsdorff, 2009). Infine, le parti beneficiarie non sono necessariamente gli agenti direttamente coinvolti nella creazione di un accordo corrotto. Ne traggono certamente qualche beneficio, ma la motivazione delle azioni può essere la promozione di interessi istituzionali e/o organizzativi.

Per riassumere, questa sezione ha esaminato la letteratura sulle definizioni e sui tipi di corruzione, illustrando la natura multiforme del fenomeno. La mancanza di accordo tra gli studiosi su una definizione univoca di corruzione conduce alla mancanza di consenso sui tipi di comportamento che rientrano nel termine corruzione.

1.4 Teorie e modelli di corruzione

Questa sezione esamina i filoni chiave della letteratura che si è focalizzata sulla corruzione e le sue cause. La categorizzazione delle teorie in questa sezione segue i lavori di De Graaf (2007), dove l'attenzione è sulle cause di corruzione del settore pubblico, e Ashforth et al. (2008), dove l'analisi è fornita per il settore privato.

In generale, ci sono tre livelli di analisi: micro, meso e macro (De Graaf, 2007). Le analisi a livello micro spesso considerano la corruzione un problema di alcune “individualità” (Teoria della mela marcia o “Bad apple theory”) in ambienti altrimenti non corrotti. Esse si concentrano sugli individui, sulle loro caratteristiche e sui processi decisionali. Le teorie della cultura organizzativa appartengono al livello meso ed analizzano i fattori organizzativi o di gruppo che influenzano o predeterminano il comportamento individuale. Le teorie macro esplorano le variabili sociali che producono un comportamento corrotto, sia influenzando direttamente gli individui e le loro azioni (contrastando le teorie dei valori morali), sia agendo attraverso le strutture organizzative in cui vi è una diminuita attenzione a questioni etiche (l'ethos delle teorie della pubblica amministrazione).

Literature review

Il livello di analisi scelto per la modellizzazione e l'analisi della corruzione è in gran parte determinato dai tipi di strumenti disponibili all'interno delle discipline. Come tale, in economia, la corruzione è modellata principalmente a livello individuale o a livello macroeconomico. Attraverso applicazioni della teoria della scelta razionale (Dimant and Shulte, 2016) e della teoria dei giochi (Osborne, 1994), il comportamento corrotto a livello micro è rappresentato attraverso individui che fanno scelte razionali sulle azioni disponibili. Le cause della corruzione a livello macro, invece, sono analizzate utilizzando tecniche econometriche, come le analisi di regressione, spesso considerando caratteristiche macroeconomiche ed effettuando analisi cross-country (Seldadyo and De Haan, 2005), per osservare quali fattori correlano ad alti livelli di corruzione percepita. È più ridotta l'analisi economica che analizzi i fattori organizzativi determinanti della corruzione.

La sociologia, d'altra parte, è meglio attrezzata dell'economia per analizzare come la cultura organizzativa, le norme e i valori determinano il comportamento individuale. Pertanto, gli studi che analizzano le cause di corruzione a livello di organizzazione provengono per lo più dalla sociologia, ma quest'area rimane tuttora sotto esplorata (Pinto et al., 2008).

In economia, le analisi di regressione che studiano la corruzione sono più frequentemente effettuate con dati a livello macro e cross-country. I legami causali non sono sempre identificati e le raccomandazioni per la riduzione della corruzione spesso non sono chiaramente definite (De Graaf, 2007). Tuttavia, questa letteratura fornisce una visione dei fattori che possono facilitare la corruzione.

Le analisi macroeconomiche possono aiutare a comprendere gli ambienti economici, politici, istituzionali e culturali in cui prospera la corruzione (Seldadyo and De Haan, 2011, Judge et al., 2011, Umphress and Bingham, 2011). Tra le variabili economiche, il reddito, solitamente misurato in base al PIL pro capite, è più spesso associato ad una diminuzione della corruzione (Seldadyo and De Haan, 2011). Una

delle spiegazioni fornite per questa relazione è che la povertà crea incentivi per dare e ricevere tangenti (Judge et al., 2011). In aggiunta, anche la distribuzione del reddito è importante, essendo una maggiore disuguaglianza associata a livelli di corruzione più elevati. Tuttavia, resta ancora non del tutto chiara la direzione di queste relazioni. Ad oggi, gli studi che si sono dedicati a valutare queste relazioni suggeriscono che vi sia una causalità reciproca tra povertà e corruzione e tra disuguaglianza e corruzione (Gundlach and Paldam, 2009). Nello specifico, si è visto come la corruzione comporti un deterioramento delle pratiche di governance che può portare ad un aumento della povertà. Nel contempo, le zone più povere essendo caratterizzate da istituzioni economiche più deboli possono rilevarsi più vulnerabili al diffondersi di pratiche corruttive. Analogamente, si è visto come il diffondersi della corruzione possa essere agevolata dalla presenza di disuguaglianze, ed allo stesso tempo generarne (Tanzi, 1998; Mandal and Marjit, 2013). Gli studi incentrati sui paesi in via di sviluppo suggeriscono generalmente che la corruzione è un problema dei paesi poveri e che la sua attenuazione dipende dallo sviluppo economico.

Un'altra variabile economica correlata negativamente con la corruzione è la concorrenza internazionale (Judge et al., 2011). La soluzione proposta alla corruzione, quindi, è quella di promuovere la concorrenza (Emerson, 2006; Venables, 2016). L'intuizione alla base di questo argomento è che la concorrenza riduce gli utili in eccesso con i quali possono essere pagate tangenti (Olken and Pande, 2012). Fattori politici come la democrazia, la responsabilità politica e le libertà civili sono anche associati a bassi livelli di corruzione (Seldadyo and De Haan, 2005). Pertanto, le misure di riduzione della corruzione proposte promuovono le libertà economiche e sociali, il decentramento, la deregolamentazione e una maggiore responsabilità sociale da parte degli agenti coinvolti (Park, 2003).

Tra le variabili burocratiche e normative, lo stato di diritto, una magistratura indipendente e la qualità della burocrazia sono negativamente correlati alla

corruzione (Seldadyo and De Haan, 2005). La stabilità socio-politica è identificata come un fattore importante (Park, 2003). In particolare, si è visto come una significativa eterogeneità etnica possa portare a livelli maggiori di instabilità socio-politica con un conseguente diffondersi della corruzione (Yehoue, 2007).

Le analisi di regressione che caratterizzano gli studi macro di corruzione forniscono una visione dei fattori associati con la diffusione del fenomeno o meglio con la percezione del fenomeno. Trarre conclusioni sulle direzioni della causalità, tuttavia, è difficile, soprattutto perché gli indici di percezione della corruzione utilizzati nella maggior parte di questi studi sono proxy deboli per valutarne la vera diffusione (Olken and Pande, 2012) in quanto costruite su percezioni di testimoni privilegiati attraverso somministrazione di questionario (Hellman et al., 2000; Munck, 2009).

1.4.1 Teorie e modelli di livello macro

A livello macro di analisi della corruzione i principali studi si appoggiano generalmente su tre filoni di pensiero che si basano su altrettante teorie: la teoria dell'Ethos della pubblica amministrazione, le teorie dei valori morali contrastanti e, in maniera più ridotta, le teorie sull'efficienza.

Le teorie dell'"ethos della pubblica amministrazione" considerano i meccanismi attraverso i quali le cause di corruzione a livello macro permeano attraverso il livello delle organizzazioni e influenzano gli individui. Una di queste cause è la pressione sociale per l'efficienza e le prestazioni, con contemporanea noncuranza per l'integrità e l'etica (De Graaf, 2007). Nonostante l'enfasi posta sulla pubblica amministrazione da De Graaf (2007), questo filone di teorie è rilevante sia per la corruzione del settore pubblico che privato, dove le pressioni competitive possono, in alcune circostanze, sostenere un certo livello di tolleranza della corruzione.

Un'altra parte della letteratura trova le cause della diffusione della corruzione nella inefficienza dello stato. Secondo questa letteratura, la corruzione è vista come una

soluzione alle lentaggini dovute a una eccessiva burocrazia e/o alla presenza di cattive politiche che limitano lo sviluppo di un territorio (Rose-Ackerman, 2010; Rose- Ackerman e Truex, 2012).

La teoria dei “valori morali contrastanti” (clashing moral values) propone un collegamento diretto tra fattori sociali a livello macro (valori e norme) e i comportamenti corrotti. Gli individui occupano un certo numero di ruoli all'interno della società, ciascuno con determinati obblighi e responsabilità. Un conflitto può sorgere quando le aspettative e le norme associate ad un ruolo si scontrano con quelle di un altro ruolo (De Graaf, 2007). Un esempio di valori morali contrastanti può essere trovato nelle aspettative poste sui funzionari pubblici. Da un lato, ci si aspetta che il funzionario svolga il suo ruolo di funzionario con imparzialità e applichi il principio di libera concorrenza nelle sue decisioni. D'altra parte, ci sono ulteriori aspettative culturali su di essi che mirano al mantenimento degli interessi della loro comunità. Pertanto, le norme legali o civiche possono essere in conflitto con le norme sociali ampiamente accettate. In tali casi, anche se alcune pratiche sono illegali, non possono essere considerate un illecito da alcuni gruppi sociali in quanto queste pratiche sono socialmente accettabili ed economicamente vantaggiose (Rose-Ackerman, 2010). Per esempio, nelle culture in cui i legami comunitari tendono ad essere forti, come in India, c'è una pressione sociale per promuovere gli interessi della comunità. Più forti e stretti sono i rapporti sociali, maggiore è il potenziale di corruzione indotta dalla pressione sociale, e più difficile è identificare e punire tale corruzione (Tanzi, 1998).

Le analisi empiriche mostrano infatti che i valori culturali hanno un impatto sulla prevalenza della corruzione. Licht et al. (2007), basandosi su principi della psicologia, hanno valutato l'impatto dell'incorporazione culturale, sulla base di proxy derivanti da attributi linguistici, sulla corruzione. L'analisi di regressione effettuata mostra come le culture che promuovono l'autonomia individuale sono correlate a livelli più elevati di rispetto della legge quindi a livelli più bassi di

corruzione. Al contrario, livelli più elevati di integrazione culturale e relazioni comunitarie più forti sono associati a livelli più elevati di corruzione.

In presenza di istituzioni deboli, la corruzione è talvolta pensata come un metodo di “problem solving” (Marquette and Peiffer, 2015). Laddove il contesto economico è caratterizzato da rigidità imposte dal governo, gli investimenti possono essere compromessi, portando a una bassa crescita economica. La corruzione, quindi, è vista come un modo per consentire agli investitori e alle aziende di scavalcare la burocrazia migliorando l'efficienza (Castro et al., 2020; Huntington, 2017). I modelli che vedono la corruzione come uno strumento necessario per aumentare l'efficienza si basano su modelli di “queuing and bidding” (code e offerta). Sebbene questi modelli possano adattarsi meglio al livello micro, spesso sono applicati anche a livello macro. Questi modelli evidenziano come la corruzione di un funzionario che sta distribuendo beni economici possa aumentare l'efficienza riducendo i costi dei tempi di attesa (Dzhumashev, 2014). La corruzione in questo caso può essere efficiente nel senso che consente di risparmiare tempo, soprattutto nei casi in cui il tempo è un bene prezioso, e in alcune circostanze può migliorare l'allocazione delle risorse (Dzhumashev, 2014). I modelli di offerta mostrano che le aziende qualora si aspettino maggiori profitti sono disposte a pagare le tangenti più alte. Si sostiene che le tangenti, quindi, promuovono l'efficienza contribuendo ad assegnare i progetti alle imprese più efficienti in base alla loro disponibilità a pagare (Beck e Maher, 1986; Bardhan, 2017).

Sebbene i modelli di corruzione che migliorano l'efficienza non siano recenti, e nonostante le prove empiriche contro la nozione di corruzione come “grasso” per lo sviluppo economico (Ugur, 2014; Mauro, 1995), vale la pena citarli in quanto ancora validi per descrivere la corruzione in paesi con istituzioni estremamente inefficaci (Aidt, 2009; Marquette and Peiffer, 2015).

1.4.2 Teorie e modelli di livello micro

Quando si considera il livello micro, si assume che siano le caratteristiche individuali a dare luogo a comportamenti corrotti. Gli individui sono dotati della capacità di prendere decisioni autonome, che non sono predeterminate da fattori organizzativi o ambientali (sebbene fattori facilitanti come l'esistenza di opportunità di corruzione siano a volte inclusi nell'analisi (Bayar, 2005; Uribe, 2012)). Tra le teorie che studiano la corruzione a questo livello di analisi vi è la Teoria della Scelta Pubblica (De Graaf, 2007). Essa considera che il comportamento deriva da una decisione razionale, con gli individui che confrontano i costi e i benefici di linee d'azione alternative (comprese quelle corrotte) al fine di scegliere quelle ottimali che massimizzano la loro utilità o il reddito. A questa teoria sono dovute molte delle azioni anticorruzione che mirano ad incrementare i costi (in termini di sanzioni) o sulla riduzione dei benefici.

Un altro tipo di teorie sul piano micro è la teoria della mela marcia (bad apple theory). In questa visione, la causa del comportamento corrotto è il cattivo carattere, la predisposizione alla criminalità, o la mancanza di valori morali degli individui (De Graaf, 2007). Altre cause del comportamento corrotto associate a questa teoria sono la mancanza di autocontrollo, il basso sviluppo morale cognitivo o le cattive scelte etiche fatte da individui altrimenti buoni (Ashforth et al., 2008).

In psicologia, si assume che il comportamento corrotto di un individuo è associabile a processi di apprendimento, rinforzo, desensibilizzazione e assuefazione agli atti corrotti, che portano all'impotenza di fronte alla corruzione diffusa e allo sviluppo di pregiudizi che supportano il comportamento corrotto (Aquino, 2021).

In economia, i modelli di corruzione più diffusi a livello micro sono sviluppati sulla base delle teorie del rent-seeking e del principal-agent (Begovic, 2005; Cartier-Bresson, 1997). La ricerca di rendite (rent-seeking) si riferisce alle "attività direttamente improduttive" (Gupta et al., 2001) che influenzano l'allocazione delle

risorse. Ad esempio, una società potrebbe tentare di ottenere il potere di monopolio in una regione influenzando i funzionari locali responsabili dell'assegnazione delle licenze di esercizio. In caso di successo, l'azienda è quindi in grado di applicare prezzi di monopolio per il suo servizio, raccogliendo rendite economiche (ritorni ai fattori di produzione al di sopra dei loro costi economici). Per essere applicabile questo tipo di attività si richiede che il potere sul processo di assegnazione delle licenze sia di tipo monopolistico; vi siano incentivi economici che spingono le parti a mettere in atto il processo corruttivo (Gupta et al., 2001) (ad es. quando la società è disposta a fornire una tangente ai funzionari che impediscono l'ingresso di altre società nel mercato locale). L'atto corruttivo avviene nel momento in cui i benefici per entrambe le parti coinvolte nel processo di scambio siano maggiori dei costi ipotizzabili. Questo modello è particolarmente adatto per analizzare la corruzione in settori quali l'assegnazione di permessi (Damania et al., 2004), la vendita di voti legislativi (Beck et al., 2001) e l'appropriazione indebita (Niehaus and Sukhtankar, 2013).

I modelli di agente principale considerano le relazioni tra agenti corrotti e i loro mandanti, per conto dei quali gli agenti prendono decisioni, e la capacità di creare rendite dagli atti di corruzione. Il rapporto agente principale è caratterizzato da asimmetrie di informazione. Nello specifico, gli agenti possono avere incentivi ad abusare del loro potere, ma i principali non hanno un modo economico di osservare e controllare le azioni degli agenti, con conseguenti possibili risultati negativi o indesiderabili per il principale (Della Porta, 2017). I principali, tuttavia, possono ridurre questi inconvenienti applicando diverse misure: 1) impegnarsi in un costoso monitoraggio del comportamento dei loro agenti, associato ad un adeguato sistema per punire le trasgressioni; 2) limitare i poteri discrezionali degli agenti; 3) fornire agli agenti incentivi a scegliere azioni non corrotte (Aidt, 2009; Della Porta, 2017). Nell'esempio precedente dell'assegnazione delle licenze, gli agenti sono i burocrati responsabili dell'assegnazione delle licenze e i loro principali sono i politici che

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

delegano la responsabilità dell'attuazione delle politiche (ad es. l'assegnazione delle licenze) ai burocrati. I principali possono essere rappresentati come attori benevoli, onesti e non corruttibili (Aidt, 2009). In alternativa nell'ambito delle elezioni, la popolazione può rappresentare il principale che eleggendo politici corruttibili affida potere decisionale ad un politico-agente che tende a non rappresentare gli interessi della popolazione e allocare risorse per fini individualistici. Questa visione del modello dell'agente principale conduce ad una sovrapposizione del modello con il modello di rent-seeking in cui sia i burocrati che i politici possono impegnarsi in attività corruttive con lo scopo di aumentare le propri rendite (Della Porta, 2017; Begovic, 2005).

Altri studi micro-economici sono basati su un adattamento del modello criminologico della *Crime-Opportunity* (Breit and Vaara, 2014; Jha and Panda, 2017), secondo il quale è la combinazione di più elementi a rappresentare un'opportunità per la commissione di pratiche di corruzione, o per definire il tetto di gravità della corruzione. A guardare bene, il modello criminologico può rappresentare un'applicazione al campo della corruzione del più generale modello organizzativo della *contingency analysis* (Hambrick and Cannella, 2004).

La teoria della *Opportunity Structure* si basa sulla possibilità di compiere atti di corruzione in relazione alla dimensione oggettiva che caratterizza l'organizzazione (Saksena, 2001; Hill 2010; Sz wajkowski, 1985). Questo approccio, in generale, considera le possibili combinazioni di circostanze che rendono possibile un evento (McKendall and Wagner, 1997) come opportunità per la realizzazione di diversi livelli dello stesso evento.

Seguendo quest'ultima strada, alcuni studi, ad esempio, hanno considerato correlate le forme organizzative delle aziende con il grado di corruzione organizzativa. Altri studi, più specificamente, hanno evidenziato come il grado di corruzione di un'organizzazione è correlato al grado di potere all'interno delle organizzazioni,

legato a sua volta alla quantità e tipologia di risorse da riallocare (Javor and Jancsics, 2016). Sulla stessa linea Luo (2005) ha classificato le organizzazioni imprenditoriali coinvolte in pratiche corruttive considerando due scale di misura fondate sul loro grado di coinvolgimento. La prima definita sulla qualità e il tipo di pratiche svolte nel tempo, la seconda è gerarchica e considera il livello organizzativo coinvolto. Le pratiche corruttive possono essere effettuate dal singolo o da un gruppo (Hill, 2010). Pinto et al. (2008) sottolinea come questa distinzione possa portare a diversi tipi di corruzione, di cui si parlerà più nello specifico nel paragrafo successivo.

Tutti questi modelli si concentrano generalmente sui corrotti (di solito i funzionari pubblici) e sulle loro motivazioni e incentivi, lasciando gli incentivi dei corruttori in gran parte inesplorati (Tanzi, 1998, Hodgson and Jiang, 2007). Il processo che porta alla stipula di un accordo corrotto, così come i processi decisionali associati allo scambio non sono presi in considerazione in modo esplicito in questo tipo di modelli, ma vengono molto spesso sottointesi (Kaufmann and Vicente, 2011). Al contrario, questo aspetto viene ad essere centrale nella teoria dei costi di transazione che vedono la corruzione come un tipo di transazione, con la propria domanda e offerta di favori ed i suoi costi (Boehm and Lambsdorff, 2009, Cartier-Bresson, 1997). I modelli in questo filone di letteratura considerano sia il corruttore che il corrotto come agenti che tentano di massimizzare l'utilità derivante da uno scambio corrotto (Bayar, 2005, Bayar, 2009). I social network tra gli agenti agiscono come facilitatori e creano opportunità di corruzione, promuovendo la fiducia tra gli attori (Uribe, 2014). Gli studi sulla corruzione d'impresa si sono concentrati principalmente sulle ricadute che produce sul mercato, ovvero sugli effetti distorti sulla competizione e sull'uso improprio delle risorse. Da questi studi emerge come i rischi legati alle pratiche corruttive sono l'incremento dei costi di impresa e l'effetto negativo sull'immagine delle imprese (Argandoña, 2003). In aggiunta, Guiso et al. (2015) mette in evidenza come i comportamenti corruttivi siano propensi a massimizzare i

profitti nel breve periodo e come, nel lungo periodo, essi si traducano in una spesa aggiuntiva che tende a limitare le performance di una azienda.

Tuttavia, i meccanismi esatti e le connessioni logiche tra le reti di agenti, i meccanismi sui quali si fondano la fiducia e il modo in cui si diminuiscono le probabilità di forme di opportunismo, non sono ancora stati chiaramente definiti.

Il comportamento individuale su cui si basano i modelli precedentemente descritti rientrano principalmente nell'ambito della Teoria della scelta pubblica. Cioè, il comportamento degli agenti è guidato dall'interesse personale e le scelte sono fatte per massimizzare il profitto atteso, il reddito o l'utilità, soggetti a asimmetrie informative e avversione al rischio. I costi morali legati alla corruzione sono raramente presi in considerazione. Quando si fa riferimento a tali costi, essi non sono rappresentati formalmente (Bayar, 2005; Situngkir, 2003), o, se rappresentati, sono solo un parametro di costo aggiuntivo nelle funzioni di trade-off, ignorando il contenuto e le fonti di tali costi (Groenendijk, 1997). Un altro metodo per rappresentare il livello morale nella letteratura economica è attraverso il livello individuale di onestà. Le cause della corruzione in tali modelli sono simili a quelle alla base della teoria delle mele marce: il cattivo carattere, qualunque sia la fonte, porta a comportamenti corrotti.

I modelli empirici legati a queste teorie sono solitamente caratterizzati da modelli analitici che considerano le differenze tra attori separati in gruppi onesti o disonesti (corrotti). Gli agenti corrotti prendono decisioni basate esclusivamente sulla massimizzazione della propria utilità, mentre i gruppi onesti si presume che abbiano forti valori morali che impediscono loro di impegnarsi nella corruzione. I processi decisionali di attori onesti non sono generalmente sviluppati ulteriormente. In questa configurazione, gli attori non hanno alcuna conoscenza dei tipi di individui che stanno affrontando, e basano le loro decisioni sulla probabilità di affrontare un partner onesto (Aidt, 2009; Uribe, 2014; Bayar, 2005; Bayar, 2009). In alternativa,

gli individui sono rappresentati come aventi un grado di onestà variabile secondo una scala (Situngkir, 2003).

Non tutti gli individui sono guidati esclusivamente da considerazioni monetarie, e anche gli orientamenti del valore morale e le norme sociali guidano il comportamento (Rose-Ackerman, 2010). In contesti dove l'impegno morale e le norme di comportamento sono importanti, "i calcoli utilitaristici razionali di guadagni e perdite sono ampiamente considerati insufficienti per decidere il comportamento" (Hodgson and Jiang, 2007). In questi casi è più opportuno considerare gli attori come agenti che seguono delle regole piuttosto che inclini a massimizzare il proprio profitto.

1.4.3 Teorie e modelli di livello meso

A differenza delle teorie sulla corruzione che analizzano il fenomeno a livello individuale, le teorie che identificano le cause della corruzione a livello organizzativo e sociale non conferiscono agli individui il pieno controllo sulle loro decisioni e azioni. Invece, il comportamento è visto come il prodotto di influenze al di là del controllo individuale. Su questa linea si fonda la corrente neo-istituzionalista basata sull'idea che al centro dell'indagine occorre porre gruppi, cluster d'impresa, sia perché in questo modo se ne può più agevolmente definire la dimensione, sia perché esistono spazi di relazioni nei quali, oltre la prospettiva di mercato, è necessario che le imprese siano coinvolte, per ragioni che non riposano necessariamente sugli obiettivi economici della sopravvivenza. In questa direzione va il lavoro di Powell e Dimaggio (1991) a cui si deve la nozione di isomorfismo essenziale per la comprensione dei fenomeni collettivi d'impresa e più in generale degli agenti economici: si tratta sostanzialmente dello studio di comportamenti uniformi cagionati da influenze istituzionali diverse.

Si tratta dei contributi che segnano la traiettoria principale del presente progetto di ricerca. Si tratta inoltre, di una evoluzione dell'oggetto di indagine da un piano

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

prettamente micro (una impresa e le sue caratteristiche, individualmente considerata) ad uno meso (somma di imprese capaci di generare un comportamento collettivo), meno considerato nella letteratura economica del fenomeno corruttivo. Tali teorie sono critiche nei confronti degli studi atomistici dei comportamenti sociali ed organizzativi, ritenendo necessario un approccio che tenga conto dei processi sociali e delle istituzioni che ne caratterizzano il contesto (DiMaggio and Powell, 1991). Per istituzione si accetta la definizione fornita da North (1991) che la configura come le regole, non esclusivamente formali, che governano le interazioni politiche, economiche e sociali di un sistema.

Quindi, in questa ottica, l'azione organizzativa è caratterizzata dalle posizioni assunte dal gruppo di attori che compongono l'ambiente istituzionale e dalle norme culturali-cognitive che lo definiscono (Scott, 2001). Il costrutto centrale delle teorie neo-istituzionali è il campo organizzativo (Scott, 1991). Il campo organizzativo viene definito come il dominio in cui un'azione organizzativa è condizionata dalla rete di relazioni in cui un attore, che sia esso un individuo od una azienda, è inserita (Warren, 1967; Scott 1991).

La teoria fortemente orientata dai lavori di DiMaggio e Powell (1983) è caratterizzata dalla nozione di isomorfismo che si basa sulla constatazione che i comportamenti delle imprese tendono ad uniformarsi sotto l'influenza di forze istituzionali. Queste forze istituzionali possono essere viste come dei vincoli che spingono le imprese ad uniformarsi all'ambiente in cui sono localizzate (DiMaggio and Powell, 1983; Meyer and Rowan, 1977), spesso trascurando ragioni di efficienza per incrementare la propria legittimazione e capacità di sopravvivenza (Orri et al., 1991). In quest'ottica il mercato è un'istituzione. In particolare, la pressione di mercato in termini di necessità di produrre gli stessi beni e soddisfare consumatori simili, può portare all'imitazione delle pratiche produttive delle imprese considerate "vincenti", a prescindere dalla loro forma giuridica (Daddy et al, 2016). In aggiunta, il livello di competizione all'interno di un mercato, specialmente se alto, può far sì che

Literature review

l'imitazione sia vista come un valido strumento per ridurre l'incertezza che caratterizza i mercati (Yi et al., 2017).

La teoria è stata applicata nell'ambito della corruzione da Venard and Hanafi (2008) con lo scopo di esaminare quali sono i fattori istituzionali che portano alla diffusione della corruzione nei paesi in via di sviluppo, utilizzando modelli di equazioni strutturali. Gli studi che utilizzano le teorie neo-istituzionali hanno mostrato come istituzioni qualitativamente più deboli (sia a livello normativo che di enforcement) favoriscono la diffusione della corruzione ad un livello più alto (Venard, 2009; Venard and Hanafi, 2008). In particolare, si è visto come i meccanismi alla base dell'isomorfismo, di cui si parlerà più in dettaglio nel capitolo successivo, sono utilissimi per spiegare la diffusione del fenomeno corruttivo in un contesto istituzionalizzato (Zevenbergen, 2002; Abdelkader et al., 2022).

Altre teorie a livello meso presente in letteratura si rifanno alla teoria della cultura organizzativa. Secondo questa teoria la cultura e la struttura delle organizzazioni inducono ad un comportamento corrotto in quanto le loro pratiche e disposizioni sono influenzate dai singoli stati mentali degli agenti (De Graaf, 2007). Le soluzioni alla corruzione in questo caso implicano sfidare la cultura organizzativa e instillare pratiche etiche attraverso la formazione, l'istituzione di migliori sistemi di segnalazione e disciplina dei comportamenti corrotti e, se necessario, il cambiamento di leadership (Ashforth et al., 2008).

Pinto et al. (2008) definiscono ed analizzano due tipi di corruzione organizzativa: Organizzazioni di individui corrotti (OCI) e Organizzazioni corrotte (CO). Nelle Organizzazioni di individui corrotti, gli individui sono i principali beneficiari della corruzione, e spesso il guadagno individuale viene ottenuto a spese dell'organizzazione. Anche se non vi è una relazione di scambio ben definita come nei modelli di costi di transazione o la peculiarità del singolo agente come nelle teorie di bad apple prima descritte, questi modelli ne condividono tuttavia molti aspetti.

Quando la proporzione di mele marce in un'organizzazione è elevata, il problema viene analizzato a livello organizzativo, alla ricerca dei fattori che spieghino come il comportamento corrotto individuale sia facilitato, incoraggiato o sostenuto all'interno di un'organizzazione. Le Organizzazioni corrotte, d'altra parte, sono caratterizzate da individui corrotti che agiscono in collaborazione tra loro a beneficio dell'organizzazione. Gli aspetti soggettivi legati alle organizzazioni corrotte sono prevalentemente enfatizzati in una serie di studi volti alla comprensione della Organizational Illegality (Wu, 2005; Venard, 2009), come fenomeno proprio delle organizzazioni nel complesso e dunque come fine, se pure deviato, perseguito dall'entità impresa. Un assunto rilevante in tale filone evidenzia come un'organizzazione promuove pratiche di corruzione quando gli individui e l'organizzazione stessa, ognuno in possesso delle proprie caratteristiche, lavorano in simbiosi con l'intento di promuoverne gli interessi, a prescindere da eventuali limiti legali (De Celles and Pfarrer, 2004). Allo stesso modo, Pinto et al. (2008) descrivono le organizzazioni corrotte come costituite da un gruppo di membri, definiti la coalizione dominante, che si fanno carico in modo diretto o indiretto delle azioni correttive per produrre benefici per l'organizzazione. Nello specifico, Pinto et al. (2008) individua nel processo di selezione del personale una delle pratiche organizzative che possono portare alla creazione di organizzazioni di individui corrotti o ad organizzazioni corrotte. In definitiva, alla base di queste organizzazioni vi è un ambiente organizzativo guidato da individui caratterizzati da bassi livelli di integrità o di etica. In alternativa, vengono offerti una serie di meccanismi di socializzazione che portano a comportamenti corrotti. La corruzione può diffondersi attraverso i social network, dove il comportamento corrotto viene appreso e adottato attraverso le interazioni con altri attori.

I meccanismi cognitivi alla base della corruzione includono la normalizzazione di alcuni comportamenti. Il tipo di meccanismi che più comunemente portano all'OCI rispetto al CO è attraverso trigger emotivi. Ad esempio, se le pratiche organizzative

sono considerate sleali nei confronti dei propri dipendenti, o i livelli di soddisfazione sul lavoro sono bassi (Carvajal, 1999), le risposte emotive possono dar luogo a comportamenti non etici e corruzione individuale non coordinata. Altri meccanismi sociali includono l'identificazione del corrotto con un determinato gruppo. Nel caso dell'OCI, è l'identificazione con entità esterne all'organizzazione che innesca la corruzione, e nel caso del CO, è la lealtà e l'appartenenza all'organizzazione stessa che porta ad azioni corrotte.

In tabella 1 sono riasunte le principali teorie adottate per lo studio della corruzione in funzione del livello di analisi.

Tabella 1: Livelli di analisi e teorie della corruzione.

Livello di analisi	Principali Teorie
Macro	Teorie di correlazione tra diffusione della corruzione e caratteristiche sociali e macroeconomiche; Ethos della pubblica amministrazione; Teoria dei valori morali contrastanti.
Meso	Neo-istituzionalismo; Cultura organizzativa.
Micro	Teoria della mela marcia; Scelta razionale; Modelli Agente-principale; Crime opportunity.

1.5 Conclusioni

Questo capitolo ha rivisto parte della letteratura sulla corruzione partendo dalla sua definizione fino ad arrivare alla descrizione dei modelli teorici maggiormente utilizzati in letteratura.

Le caratteristiche stesse della corruzione, che può verificarsi in ambiti molto diversi e con pratiche che differiscono per natura degli agenti coinvolti e dell'oggetto della corruzione, rende difficoltosa la definizione stessa del fenomeno.

Gli studi di letteratura di natura economica molto spesso si concentrano sugli effetti che alcuni fattori hanno sulla diffusione del fenomeno corruttivo a livello macro, e concentrandosi quasi unicamente sulla corruzione pubblica. Tuttavia solo raramente cercano di individuare come i molteplici fattori che caratterizzano il contesto in cui il fenomeno si verifica (ad esempio quello locale) possano contribuire al meccanismo di formazione e diffusione del fenomeno. Nonostante vi siano lavori che considerano le prospettive di analisi macro, meso e micro, il focus della letteratura presente è prevalentemente incentrato sui lavori macro e micro con il risultato che l'area organizzativa, prevalentemente collocabile al livello meso, è, ad oggi, poco esplorata. In aggiunta solo raramente questi lavori affrontano la corruzione globalmente considerando sia l'ambito privato che quello pubblico.

Literature rewiev

Capitolo 2: Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

2.1 Introduzione

L'analisi della letteratura presentata nel precedente capitolo ha evidenziato come gli studi economici che hanno affrontato il tema della corruzione siano incentrati principalmente sulla diffusione del fenomeno. In particolare, la maggior parte degli studi in letteratura ha esaminato il fenomeno della corruzione cercando di comprendere i meccanismi che ne supportano la diffusione. In questi studi si è prestata molta attenzione ai fattori istituzionali, economici e sociali che ne rappresentano i principali “driving factor” (Ashforth et al., 2008, Boehm and Lambsdorff, 2009).

Tuttavia, sorprendentemente, la maggior parte degli studi in materia non hanno affrontato sistematicamente il fenomeno considerando la prospettiva soggettiva delle imprese nel proprio contesto economico e sociale. Il focus è stato o principalmente di carattere macro con lo scopo di valutare i fattori esterni all'impresa che portano alla diffusione delle pratiche corruttive o di carattere micro in cui il focus è incentrato sulle caratteristiche socio-economiche dell'agente che intraprende tali pratiche. Il primo approccio è caratteristico di quei lavori che si concentrano principalmente sul confronto tra differenti nazioni, tipicamente impiegando variabili macroeconomiche (ad esempio: Park, 2003; Seldadyo and De Haan, 2011). Il secondo approccio, invece, è tipico degli studi sociologici in cui le caratteristiche degli individui sono

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

considerate alla base del comportamento corruttivo (Aidt, 2009; Jha and Panda, 2017).

Il fatto che esista una dimensione organizzativa della corruzione sembra oggi ad essere un argomento di poco interesse, relegato ad un numero sparuto di lavori in campo manageriale ed altrettanti in campo sociologico (Pinto et al., 2008).

Questa dimensione organizzativa rappresenta il leitmotiv del presente lavoro.

L'approccio meso adottato per lo studio della corruzione affronta il fenomeno combinando il punto di vista organizzativo e sociale, considerando l'individuo nel proprio ambiente, e valutando in che modo l'ambiente influenzi il comportamento individuale.

Secondo questa falsariga, un framework utile a questo lavoro fa riferimento alla prospettiva neo-istituzionalista ed in particolare alla nozione di isomorfismo (Powell and DiMaggio, 1981). Si tratta di un angolo di visuale molto utilizzato per spiegare i fenomeni collettivi delle imprese che operano in ambito legale, ed in alcuni casi applicato anche all'ambito illegale (Venard, 2009; Venard and Hanafi, 2008; Zevenbergen, 2002; Abdelkader et al., 2022).

L'impiego delle teorie neo-istituzionalista suppone che le imprese adottino gli stessi comportamenti a causa della comune pressione esercitata su di loro dalle istituzioni e dall'ambiente in cui operano. Pertanto, i concetti di pressione istituzionale ed imitazione sono essenziali.

Lo scopo principale di questa sezione sta nel valutare in che misura la pressione istituzionale, che, si vedrà, è prevalentemente esercitata dalle istituzioni locali sia legata all'istituzione mercato, incida o meno sulla diffusione del fenomeno corruttivo, distinguendo tra il fenomeno corruttivo di matrice pubblica e di matrice privata. Infine, si intende non limitare l'analisi alla comprensione dell'esistenza o meno di un fenomeno imitativo. Si vuole proporre un passo in avanti che cerca di

quantificare l'imitazione secondo standard di gravità condivisi. L'idea è che le imprese non solo cercano di imitarsi, e ciò vale anche nel caso di comportamenti illeciti, ma che a maggiori pressioni corrispondano dinamiche imitative di maggiore gravità. In quest'ottica il lavoro presentato cerca di dare più contributi allo sviluppo della letteratura corrente sia riguardante l'isomorfismo che sulla corruzione.

Il contesto istituzionale utilizzato in questo lavoro è descritto come un sistema complesso di istituzioni locali che definiscono collettivamente la qualità dell'ambiente istituzionale in cui le imprese operano e decidono di mettere in pratica attività illegali (Zevenbergen, 2002). La scelta del piano locale è coerente con la dimensione meso. Le imprese agiscono e decidono secondo gli ambienti di riferimento, differenziandosi proprio perché le pressioni tanto istituzionali e di mercato sono specifiche e non riconducibili ad un unico aggregato omogeneo valido per tutte.

La decisione da parte di un'impresa di intraprendere attività corruttive, con o senza la partecipazione di una parte pubblica, è essenzialmente una questione locale influenzata dall'operare congiunto di varie istituzioni (normative, politiche di mercato ecc.) che possono variare notevolmente da luogo a luogo, anche nello stesso contesto nazionale. In questo senso, questo lavoro si discosta da una certa parte di letteratura, relativamente scarsa in numero, che affronta il tema dell'isomorfismo in termini di istituzioni centrali secondo studi di carattere cross-country (Baucus and Mitteness, 2015; Venard, 2009; Ufere et al., 2020)

Come detto, l'imitazione delle pratiche corruttive viene valutata tenendo conto di due misure ad esse riconducibili e che vanno a definirne la pervasività: la gravità ed il grado di imitazione delle pratiche corruttive. Quanto il comportamento illegale di un'impresa sia simile a quello di un'altra impresa e quali siano gli effetti, in termini di gravità, di queste attività sono aspetti che sono stati affrontati in modo limitato in altri studi del settore (Gao, 2010).

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Che cosa si intende per imitazione del comportamento corruttivo e espressa in termini di simili livelli di gravità? Come si è specificato nel capitolo precedente la definizione stessa di quali attività siano da considerarsi “atti di corruzione” è un concetto che deriva dal codice penale vigente in una nazione. Allo stesso modo si può definire la gravità della corruzione sfruttando le diciture utilizzate nei vari codici nazionali. Le misure derivanti dal codice penale, utilizzate per stabilire le pene da comminare in presenza di un reato, sono utili in quanto determinano sia le caratteristiche generali dei comportamenti corruttivi sia le aggravanti relative allo specifico reato. In questo modo, una volta stabilite una serie di soglie di gravità, è possibile analizzare l'imitazione delle pratiche corruttive in relazione al livello di gravità dell'azione.

In pratica, la definizione di un livello di gravità della pratica illegale ci consente di valutare quanto un fenomeno sia simile in termini di gravità ad un altro, a prescindere dalla tipologia di reato commesso, ma solo considerando gli effetti che esso ha provocato.

Questa è la dimensione della pervasività della corruzione legata al concetto di isomorfismo coercitivo: l'imitazione può coinvolgere diversi tipi di corruzione che tuttavia condividono un grado comune di gravità.

Inoltre, in accordo con la definizione di isomorfismo imitativo derivante dalla teoria del neo-istituzionalismo, l'imitazione può essere espressa in termini di tipologia di pratiche corruttive messe in pratica, ovvero al tipo di comportamento che le imprese effettivamente intraprendono.

In definitiva, la pervasività dell'azione corruttiva può essere associata ad una specifica tipologia di azione, ad esempio il pagamento di una tangente per velocizzare una pratica, con livelli di gravità comparabili.

Va inoltre sottolineato che il lavoro contribuisce alla descrizione del fenomeno corruttivo considerando contemporaneamente sia la corruzione di natura pubblica

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

che la corruzione di natura privata. Questo tipo di approccio risulta essere estremamente raro negli studi presenti in letteratura.

I successivi paragrafi di questo capitolo descrivono più nel dettaglio il framework teorico utilizzato, le fonti dei dati, i metodi analitici impiegati, i risultati e la discussione finale dei risultati.

2.2 Il concetto di isomorfismo

In questa sezione viene descritto il concetto di isomorfismo. In particolare vengono fornite le definizioni dei due principali meccanismi di isomorfismo (coercitivo e mimetico). Per entrambe viene prestata particolare attenzione alle pressioni istituzionali che influenzano il comportamento delle imprese. Queste pressioni possono esser viste come forze esterne all'impresa che possono avere un impatto determinante sulla scelta di intraprendere una determinata pratica, che sia essa legale od illegale.

2.2.1 Isomorfismo organizzativo

Le teorie neo-istituzionali definiscono l'isomorfismo come un meccanismo fondato su un processo di imitazione. Esso consente di spiegare alcune dinamiche di omogeneizzazione delle pratiche di imprese che avvengono in determinati contesti (Di maggio and Powel, 1983; Di maggio and Powel, 2000). Spesso questi concetti sono stati impiegati per lo studio della diffusione delle pratiche di gestione delle imprese in ambito legale (Amor-Esteban et al., 2018; Nasir et al., 2021).

In particolar modo, nel loro lavoro seminale, Di maggio and Powel (1983) suddividono l'isomorfismo considerando tre meccanismi base che possono essere visti come le tre cause principali alla base dell'imitazione.

La prima forma di isomorfismo è nota come isomorfismo coercitivo, essa è legata alla presenza di pressioni esterne all'organizzazione che spingono ad uniformarsi ad

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

un comportamento. In generale, la coercizione può essere dettata da norme statali o locali o da diversi tipi di accordi contrattuali vincolanti per le imprese. Dal punto di vista organizzativo, questa forma di isomorfismo può essere definita come una pressione di tipo verticale esercitata sull'impresa da una serie di istituzioni legate al mercato (Jacob-John, 2018; Wang et al. 2020).

La seconda forma di isomorfismo è nota come isomorfismo mimetico. Essa è legata alla necessità da parte delle imprese di rispondere alle incertezze del mercato o di altri fattori ambientali. In quest'ottica l'imitazione di pratiche ritenute vincenti viene visto come un modo di semplice attuazione per ridurre i costi relativi all'incertezza (Gaba and Terlaak, 2013). Dal punto di vista organizzativo, l'isomorfismo mimetico è una pratica orizzontale per allineare la propria attività a quella di altre aziende (Chen et al., 2018, Gao et al., 2010).

La terza forma di isomorfismo è nota come isomorfismo normativo. Questo tipo di isomorfismo nasce solitamente nelle pratiche legali a seguito di processi di professionalizzazione ed è spesso legata a codici di condotta professionali (Dagilene et al., 2020; Hessels and Terjesen, 2010). Il meccanismo di imitazione in questo caso viene ad essere molto spesso il risultato di ragionamenti di tipo morale e di appropriatezza delle azioni (Ditlev-Simonsen and Midttun, 2011). La specificità dell'isomorfismo normativo fa sì che nella quasi totalità degli studi empirici sulla corruzione, così come in questo lavoro, questo meccanismo venga ignorato in quanto di difficile definizione per le attività illegali e per le difficoltà, spesso insormontabili, di poterlo misurare dai dati.

2.2.2 Isomorfismo coercitivo, istituzioni e comportamento illegale delle imprese

Come detto in precedenza, l'isomorfismo coercitivo si riferisce alla influenza che le istituzioni di regolamentazione, sia nazionale che locale, hanno sulla determinazione dei comportamenti di un'impresa. Una definizione di istituzione comunemente accettata in letteratura, e ripresa in questo lavoro di tesi, è stata data da Scott (1995):

“Le istituzioni sono quelle strutture e attività cognitive, normative e regolative che forniscono stabilità e indirizzano i comportamenti sociali (Scott, 1995).”

In sostanza le imprese, considerate come entità politiche economiche e legali, tendono a legittimare il loro operato seguendo i regolamenti e le norme applicabili nel loro ambito di impresa (Pedersen et al. 2013; Wei et al., 2017). Questa descritta è una forma di ripetizione del comportamento di tipo legale: una istituzione forte riesce ad indirizzare un comportamento d'impresa che a sua volta è incentivato a conformarsi alla pressione perché al contempo si conforma alle altre imprese, traendo da questo legittimazione. La qualità delle istituzioni è spesso legata all'esistenza stessa dei regolamenti. A regolamenti che hanno determinate caratteristiche di equità, che vengono effettivamente applicati dalle amministrazioni locali o che in generale godono del sostegno dei cittadini vengono solitamente associati alti livelli di qualità delle istituzioni (Alon and Hageman, 2017, Habib and Bhuiyan, 2017).

Le cose cambiano in caso di istituzioni qualitativamente deboli. Diversi studi di matrice neo-istituzionale hanno sottolineato come vi sia uno stretto legame tra la qualità delle istituzioni legislative e la diffusione del fenomeno corruttivo (Zhu and Zhang, 2017). Istituzioni deboli non controllerebbero fenomeni di tipo imitativo tra imprese, di tipo illegale. Qui la logica è opposta. Le imprese si conformano alle altre,

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

ricevendo legittimazione a compiere un illecito, in assenza di una pressione istituzionale capace di orientarne i comportamenti in maniera virtuosa.

Gli studi sulla corruzione hanno mostrato come a livelli più bassi di qualità delle istituzioni sia associabile una diffusione maggiore delle pratiche illegali (Lee et al., 2020). La scarsa pressione istituzionale esercitata da istituzioni percepite come di scarsa qualità può portare ad una riduzione dell'allineamento delle imprese ai sistemi legali a cui vengono preferiti sistemi illegali che hanno la capacità di massimizzarne i profitti (Venard, 2009). Il legame tra scarsa qualità delle istituzioni e diffusione delle attività illegali è stato studiato anche per spiegarne le dinamiche nel tempo (Koroso et al., 2019). È stato dimostrato che il riconoscimento di alcune istituzioni possa affievolirsi nel tempo, soprattutto quando esse non rispondono più alle dinamiche di mercato. In questo caso quelle che potevano essere istituzioni di qualità in un determinato periodo smettono di esserlo col tempo attivando il meccanismo di diffusione di nuove pratiche, non necessariamente illegali (Zevenberger, 2002). In aggiunta, è stato dimostrato come una ridotta pressione istituzionale possa portare alla diffusione di pratiche caratterizzate da crescenti livelli di gravità (Alfano and Troisi, 2019; Troisi and Alfano, 2022).

Dal punto di vista organizzativo, la riduzione delle pressioni istituzionali può essere legata alla mancanza o inadeguatezza delle regolamentazioni oppure può essere dovuta dalla mancanza di coordinazione tra le diverse istituzioni politiche, di regolamentazione e controllo (Chen et al., 2018).

Definire le norme ed applicarle è fondamentale per determinare un sistema istituzionale di qualità. Tuttavia, le istituzioni non operano da sole, anzi, sono molto spesso dipendenti le une dalle altre e svolgono tra di loro attività complementari. Il modo in cui le varie istituzioni influenzano il comportamento delle imprese è fortemente influenzato dal modo in cui esse si rafforzano reciprocamente. La mancanza di coordinamento tra le varie istituzioni determina un ambiente

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

istituzionale di bassa qualità che risulta essere inefficace nell'indirizzare i comportamenti delle imprese (Zevenberger, 2002). Banerijee (2019) ha dimostrato che in ambienti istituzionali caratterizzati da istituzioni di bassa qualità che non riescono a sostenersi l'un l'altra aumenta il diffondersi delle attività criminali a cui è associabile un livello di gravità maggiore. L'interdipendenza tra istituzioni è particolarmente importante quando si studiano i fenomeni illegali in quanto richiedono un rapporto molto stretto tra le istituzioni politiche, regolative e di controllo. La gestione del territorio è legata a differenti attività che coinvolgono numerosissimi agenti e che indirizzano un gran numero di comportamenti. In questi ambiti le amministrazioni locali hanno un ampio margine di manovra su determinate attività che definiscono l'uso del territorio, la concessione di licenze e la determinazione di tasse ed oneri. È un dato di fatto che elevati livelli di corruzione a livello locale possano risultare dalla combinazione di regolamenti troppo stringenti o elevati oneri amministrativi (Niyobuhungiro and Schenck, 2021).

Come si è accennato, in questo sistema sinergico la magistratura e le forze dell'ordine hanno una funzione di controllo fondamentale. La magistratura oltre al delicato compito di emettere dei giudizi è centrale nella determinare la percezione che i cittadini e le imprese hanno dell'ambiente istituzionale. È stato dimostrato come in ambienti istituzionali in cui le istituzioni di controllo sono percepite come inefficienti, o peggio inefficaci, vi sia una proliferazione delle pratiche corruttive (Santos-Reyes, and Santos-Reyes, 2012).

Allo stesso modo, molti studi mostrano come la scarsa qualità delle istituzioni politiche, sia a livello centrale che locale, sia legato alla diffusione di pratiche illegali (Newburn and Sparks, 2012). Inoltre, la letteratura evidenzia come a bassi livelli di qualità delle istituzioni politiche siano associabili livelli maggiori di gravità di abusi del suolo (Troisi, 2022).

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Riassumendo, la qualità dei sistemi istituzionali che governano le imprese rappresentano un vincolo a quelle che sono le pratiche che esse intraprendono. Dal punto di vista organizzativo, bassi livelli di qualità delle istituzioni locali, sia regolative che di controllo, possono portare ad una debole pressione coercitiva delle istituzioni. Quando ciò avviene è più probabile che la pervasività delle attività corruttive, sia pubbliche che private, sia maggiore.

Alla luce di quello che è stato discusso in questo paragrafo sono state formulate le seguenti tre ipotesi:

H1: minore è la qualità delle istituzioni regolative locali, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese.

H2: minore è la qualità delle istituzioni di controllo locali, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese.

H3: minore è la qualità delle istituzioni politiche locali, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese.

2.2.3 L'isomorfismo mimetico, mercato, capitale sociale e comportamento illegale delle imprese

Si è definito isomorfismo mimetico l'impatto orizzontale che hanno il comportamento di altre imprese sul comportamento imitativo di una impresa. Originariamente, questo meccanismo di imitazione era visto come il metodo che le imprese sfruttano per scambiarsi pratiche considerate di successo (Dimaggio and Powell, 1983).

L'imitazione in questo meccanismo è facilitata dai molteplici collegamenti che vi sono tra imprese che operano nello stesso mercato. Va tuttavia specificato che gli scambi di informazioni tra imprese nonché la conoscenza di pratiche di successo non sono in genere limitate dalla vicinanza geografica. La diffusione dei comportamenti

solitamente avviene anche in ambienti geograficamente non prossimi ma, per esempio, all'interno degli stessi settori merceologici (Daddi et al., 2016).

L'incertezza dei mercati è da ritenersi il vero motore che spinge il processo dell'imitazione. La necessità di ridurre i costi dell'incertezza del mercato e dell'ambiguità del comportamento delle altre imprese spinge le imprese ad imitare pratiche adottate in passato da altre imprese, spesso leader del settore, e che si sono dimostrate efficaci ad adattarsi al mercato. Pertanto l'isomorfismo mimetico è fortemente influenzato dalle dinamiche di mercato ed, in particolar modo, dalle pressioni specifiche che si sviluppano all'interno di uno specifico settore. Gli studi economici hanno mostrato come i mercati tendano a esercitare pressioni omogenee sulle imprese che operano nello stesso settore (Singh et al., 2021).

Quindi l'imitazione legale tra imprese è il risultato della necessità di mantenere competitiva la propria attività in un settore e la necessità di limitare gli imprevisti.

La pressione del mercato è risultata essere un volano anche per l'imitazione dei comportamenti illegali (Lozeau et al., 2002). Le imprese tenderebbero ad assumere comportamenti illegali per acquisire un vantaggio competitivo sulle altre imprese che operano nello stesso settore (Bologna, 2017). Si è visto che in mercati caratterizzati da un livello molto alto di competitività e da forte incertezza le imprese tendono ad adottare pratiche corruttive come uno dei tanti mezzi possibili per ottenere risorse esterne e per assicurarsi la sopravvivenza (Hanousek, 2021).

Gli studi in letteratura non hanno evidenziato ancora in modo certo se esistano dei meccanismi di diffusione del fenomeno corruttivo da un settore all'altro. Molto spesso questi si concentrano su un singolo settore e valutano come le pratiche si diffondano tra le imprese.

Ufere et al. (2020) hanno dimostrato come in alcuni settori la corruzione pubblica possa essere considerata come una attività "normale" da intraprendere per ridurre la dipendenza da specifiche risorse gestite dal pubblico.

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Inoltre va specificato come l'adozione di pratiche illegali possa essere visto come l'uniformarsi alle prassi del settore. In questo ambito le ricerche di Venard (2009) mostrano come alcune multinazionali tendono ad applicare pratiche illegali in ambiti locali corrotti, pratiche che tuttavia non sono applicate in modo generale a tutte le attività della società, soprattutto nei contesti locali non corrotti.

La decisione di intraprendere un'azione corruttiva da parte di una impresa può essere analizzata tenendo conto dei costi di transazione che sono implicati nella tipologia di attività corruttiva. I costi da associare alla corruzione sono principalmente 2: il primo legato alla segretezza, il secondo legato all'opportunismo (Barasa, 2018). La segretezza è un requisito fondamentale per evitare le perdite economiche e di immagine a seguito di un'indagine giudiziaria. Nonché per evitare le condanne penali che sono associate a questi reati. In secondo luogo, questo tipo di pratiche è caratterizzato da un forte potenziale di opportunismo. L'impossibilità di rivolgersi ad un'autorità arbitrale legale comporta l'impossibilità di ottenere "giustizia" nel caso una delle parti coinvolte non rispetti l'accordo intrapreso. Le organizzazioni scelgono di intraprendere pratiche corruttive solamente nel caso in cui i benefici, in termini di vantaggio di competizione, sono maggiore dei costi percepiti (Troisi and Alfano, 2022).

Come si è detto la teoria neo-istituzionalista consente di inquadrare il fenomeno della corruzione nel suo ambiente istituzionale. Gli individui mettono in pratica azioni di corruzione in funzione dell'ambiente socio economico in cui vivono (Pena López and Sánchez Santos, 2014). In più, il comportamento è influenzato soprattutto dalla rete in cui si opera e dalle norme sociali del contesto istituzionale (Hofstede, 2003).

Networks e norme sociali sono due parametri che si intersecano con il concetto di capitale sociale. Il capitale sociale è un concetto complesso che può essere definito come presenza di "leggi" o regole che possono facilitare la collaborazione all'interno di networks di individui o imprese. Il capitale sociale è un concetto che aiuta a

considerare differenti caratteristiche della vita sociale di una località (Hoi et al., 2018).

Alcuni lavori hanno sottolineato come il capitale sociale possa essere collegato al diffondersi di reti di corruzione (Pena López and Sánchez Santos, 2014). Il concetto alla base di questa diffusione sta nella elevata dipendenza e fiducia che si stabilisce tra i membri del network. Questo aumento di fiducia si traduce in una proliferazione delle stesse pratiche corruttive tra i membri del network. È stato dimostrato che in contesti con un elevato capitale sociale si riducono le pratiche di corruzione e la gravità delle stesse pratiche, non viste come “perdonabili” dalla comunità. In quest’ottica il capitale sociale può essere considerato come un’istituzione locale non formale in grado di orientare il comportamento degli individui e delle imprese in quel contesto.

In aggiunta, al capitale sociale un altro indicatore che descrive l’ambiente istituzionale in cui un’impresa opera è dato dalla pervasività dell’economia sommersa. Si è visto come in ambienti caratterizzati da una forte componente di economia sommersa vi sia una proliferazione di pratiche corruttive di gravità maggiore al crescere del livello di pervasività dell’economia sommersa. La presenza di una forte componente di economia sommersa costituisce per le imprese un ambiente in cui è più semplice procurarsi risorse illegalmente e contatti utili a stabilire pratiche corruttive (Choi and Thum, 2005).

Riassumendo, una volta introdotte in un mercato, i vari tipi di attività di una impresa sono soggette alle pressioni che il mercato esercita su di esse. Le pressioni del mercato influenzano la diffusione della pratica attraverso meccanismi di imitazione che mirano a ridurre le incertezze di gestione delle imprese. Le imprese che adottano tali pratiche sono convinte che queste conducano ad un aumento dei profitti. Infine si è visto che la pressione di mercato conduce a pratiche di corruzione più gravi.

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Alla pressione di mercato si è aggiunto il capitale sociale come un'ulteriore pressione istituzionale sul comportamento d'impresa. In particolare si è visto che a valori inferiori di capitale sociale sono associati valori maggiori di diffusione della corruzione con crescenti valori della gravità della stessa. Infine, si è considerata la presenza di un elevato livello di economia sommersa come un'ulteriore fattore che influenza la diffusione della corruzione.

Alla luce di quello che è stato discusso in questo paragrafo sono state formulate le seguenti ipotesi:

H4: maggiore è la pressione di mercato, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese all'interno di un certo mercato.

H5: minore è il capitale sociale, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese.

H6: maggiore è l'economia sommersa, maggiore è la gravità delle azioni imitate dalle imprese.

2.3 Dati e Metodi

2.3.1 Fonti dei dati

I dati utilizzati per le analisi empiriche sono stati raccolti da varie fonti affidabili.

La maggior parte delle informazioni riguardanti le attività di corruzione sono state estratte dalle sentenze della Corte di Cassazione, pubblicate sul sito internet della stessa (<http://www.italgiure.giustizia.it/sncass/>). La Cassazione rende disponibili alla consultazione online tutte le sentenze emanate. Nello specifico questo lavoro ha preso in esame le sentenze della Corte di Cassazione in materia di corruzione relativa al periodo di tempo tra il 2015 ed il 2019.

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

Dalle lista delle sentenze sono state estratte in modo randomico, utilizzando lo strumento di campionamento fornito da Excel, oltre 1400 osservazioni relative a vari crimini riconducibili al concetto di corruzione in base ai reati individuati dal codice penale.

La raccolta è stata eseguita per parole chiave, utilizzando gli articoli del codice¹. Il campione di osservazioni è stato raccolto seguendo un approccio stratificato in modo da avere un numero paragonabile si osservazioni di corruzione privata e pubblica (circa 700 osservazioni ognuna). Tutte le sentenze riguardanti imprese “cartiere²” quindi appositamente fondate per perpetrare attività illegali sono state escluse dal campione, così come tutte le sentenze che si concludevano con una assoluzione degli indagati per non sussistenza del fatto. Sono state incluse le sentenze che confermavano il fatto ma che risultavano non eseguibili per sopraggiunti i limiti di prescrizione del reato.

L'utilizzo delle sentenze della corte di cassazione ci ha consentito di avere un elevato numero di informazioni relative a crimini di corruzione accertati e non più appellabili, essendo la decisione della Corte conclusiva dell'intera azione giudiziaria.

Le sentenze ci offrono verità giudiziarie, che possono essere utilizzate per ricavare informazioni riguardanti la miriade di modi in cui l'attività illegale può avvenire. In essa ci sono numerose informazioni riguardo alle attività illegali perpetrate dalle imprese, consentendo di specificare nel dettaglio le caratteristiche delle attività criminali.

¹ Per parole chiave si sono utilizzati i seguenti articoli del codice penale: 216; 217; 314; 315; 316; 317; 320; 323; 326; 332; 640; 641; 646; 648 bis.

² Le “società cartiere”, una tipologia particolare di imprese la cui attività principale è emettere fatture per operazioni inesistenti. Solitamente sono caratterizzate dall'assenza di una reale attività produttiva, sia di beni che di servizi, ed un saldo contabile prossimo allo zero. Le loro attività sono spesso associate al riciclaggio di denaro proveniente da attività mafiose che non sono oggetto di analisi in questo studio.

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Le ulteriori informazioni necessarie per le analisi sono state raccolte da altri siti istituzionali quali i siti dei ministeri, dei comuni, Orbis e dell'Istat. Questi siti sono stati scelti nell'ottica di utilizzare fonti il quanto più possibili affidabili.

I siti delle amministrazioni locali sono stati fondamentali per raccogliere le informazioni necessarie per la costruzione delle variabili che descrivono l'isomorfismo coercitivo, in particolare per valutare la qualità delle istituzioni locali.

L'isomorfismo mimetico è stato costruito invece su dati che descrivono il mercato ed il capitale sociale definito su dati dell'ISTAT. In aggiunta le informazioni necessarie a catalogare i tipi di attività corruttive sono state ricavate dalle sentenze stesse.

2.3.2 Approccio empirico

Lo studio è stato svolto considerando un approccio empirico che si divide in tre step.

1. Analisi descrittiva dei dati. Questo step mira ad analizzare i dati dal punto di vista descrittivo. Sono state individuate le attività corruttive più diffuse. La geo-localizzazione delle osservazioni ha consentito di osservare il fenomeno sia dal punto di vista quantitativo che geografico.
2. Individuazione delle pressioni istituzionali che possono portare alla diffusione della corruzione privata o pubblica in un contesto istituzionale attraverso l'implementazione di regressioni logistiche.
3. Individuazioni delle pressioni istituzionali che conducono all'imitazione di pratiche corruttive con uno specifico livello di gravità attraverso l'implementazione di modelli per l'analisi di scelte multiple ordinate.

2.3.2 Analisi descrittiva dei dati e descrizione delle variabili utilizzate nei modelli di analisi

Il dataset utilizzato per le analisi è composto da 1460 osservazioni di cui 737 rappresentative di casi di corruzione con il coinvolgimento delle amministrazioni pubbliche e 723 rappresentative di casi di corruzione tra privati. Le informazioni contenute nelle sentenze della Corte di Cassazione hanno consentito di geolocalizzare i reati. La georeferenziazione è stata eseguita sfruttando il Software Qgis. Figura 1 mostra la diffusione del fenomeno corruttivo. Dalla figura è evidente che i casi di corruzione ricoprono l'intero territorio nazionale. Il risultato è in linea con altri studi del settore, principalmente di natura pubblica, che definiscono la corruzione in Italia endemica e diffusa a tutti i livelli (Del Monte and Papagni, 2007). Figura 1 mette in evidenza ulteriori aspetti molto interessanti sulla diffusione del fenomeno corruttivo sul territorio nazionale.

Come era lecito aspettarsi la maggiore concentrazione di casi di corruzione si ha nelle aree metropolitane, con una particolare concentrazione di casi nelle città metropolitane di Milano, Roma e Napoli. Essendo la corruzione analizzata corruzione di impresa era prevedibile che la maggioranza dei casi si distribuisse nelle zone del paese con una maggiore concentrazione di imprese (ISTAT).

Tuttavia, Figura 1 evidenzia un altro dato molto interessante. L'analisi della distribuzione dei casi sul territorio nazionale mette in evidenza come in determinate zone vi sia una concentrazione maggiore di casi di corruzione. In aggiunta la concentrazione risulta essere in molti ambiti uniforme anche dal punto di vista del tipo di corruzione. Per esempio è facile notare un proliferare di casi di corruzione privata nel basso Lazio e nella parte meridionale della Sardegna. Così come ci sono livelli di concentrazione di casi di corruzione pubblica in altre zone del paese, ad esempio Palermo e Reggio Calabria.

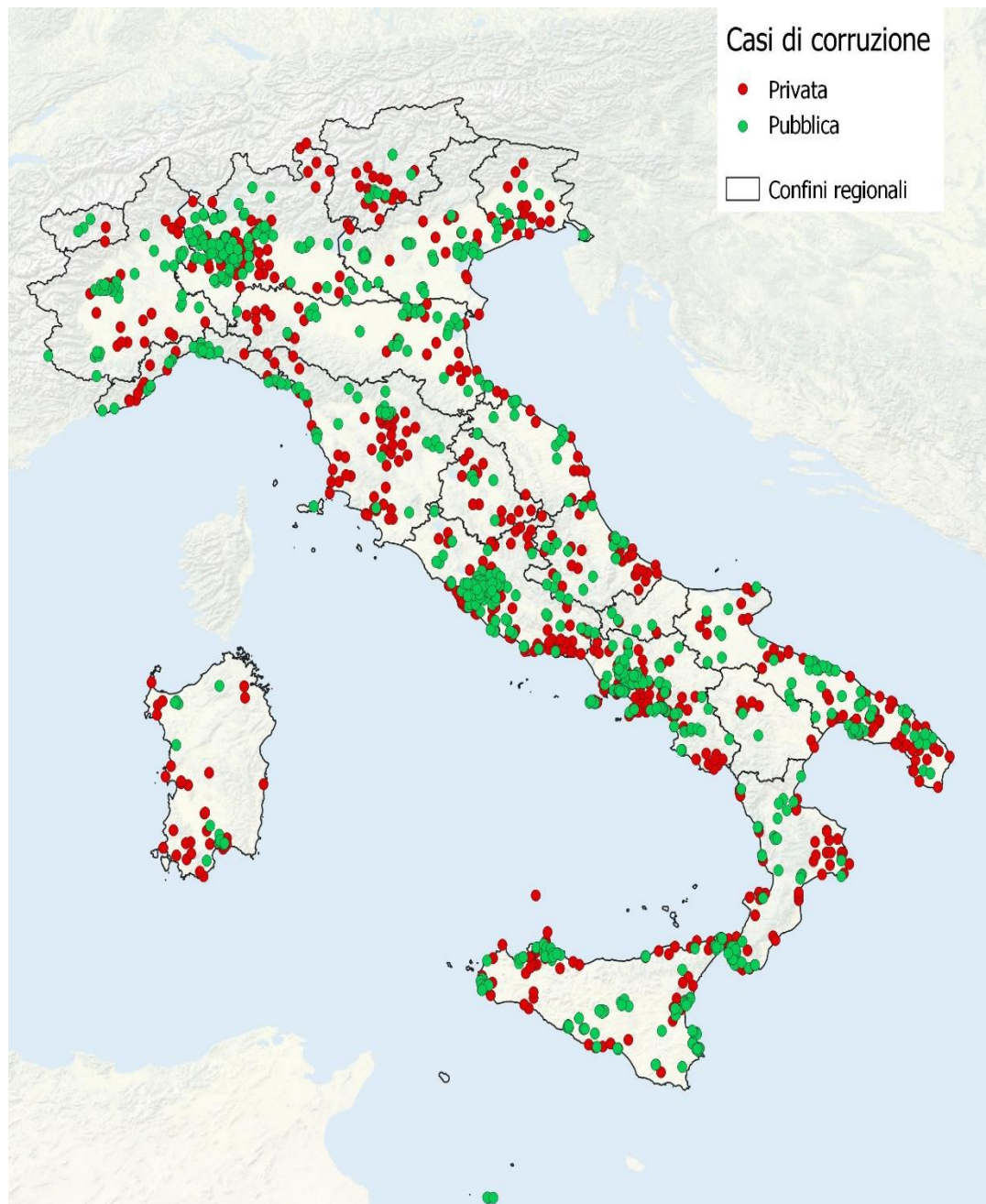


Figura 1: Geolocalizzazione dei casi di corruzione.

Questo risultato è in linea con le teorie neo-istituzionali che individuano nelle pressioni istituzionali locali il motore per la diffusione della corruzione (Sakib, 2020; Venard, 2009). È intuibile come le differenze in termini di qualità delle istituzioni

locali ed in termini di capitali sociale possano portare alla diffusione di differenti forme di corruzione. Nel proseguo dell'indagine si è tentato di individuare quali fattori locali sono stati significativi per la diffusione di una determinata forma di corruzione considerando le caratteristiche istituzionali locali (Vedi step 2).

In seguito, l'analisi descrittiva dei dati si è concentrata sulle tipologie di azioni criminali commesse dalle imprese. L'analisi delle sentenze ha permesso di individuare tre tipologie principali di azioni perpetrate dalle imprese distinguendo per i diversi ambiti, pubblico e privato.

Per quanto riguarda l'ambito pubblico le tipologie di corruzione maggiormente diffuse si riferiscono ad azioni atte ad influenzare le aste pubbliche, che mirano ad ottenere "favoritismi" o che sono finalizzate ad ottenere "agevolazioni" nel rilascio dei permessi. Tabella 2 mostra in che modo i casi di corruzione pubblica si distribuiscono in base alla tipologia di azione.

Tabella 2: tipologie di azioni di corruzione pubblica.

Tipologia di corruzione	Frequenza assoluta	Frequenza percentuale
Turbativa d'asta per forniture ed appalti	317	43.01%
Favoritismi	179	24.29%
Permessi	201	27.27%
Altro	40	5.43%
Totale	737	100%

Tabella 2 evidenzia come la maggior parte dei casi (43%) sia atta ad influenzare il risultato delle aste pubbliche, sia che riguardi l'assegnazione di forniture sia che riguardi appalti per la realizzazione di opere pubbliche. Si riporta un esempio di corruzione per favorire l'assegnazione di servizi:

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

N., quale amministratore di fatto della società cooperativa a responsabilità limitata [...] aveva distratto ripetutamente somme di danaro dalle casse della stessa società: somme che, tramite la società a responsabilità limitata N.G. cui il ricorrente era legale rappresentante - veniva destinata per la commissione del reato di turbata libertà degli incanti. In altri termini, si trattava di somme di denaro per migliaia di euro che ogni anno, dal 2007 al 2012, venivano versate al B. affinché, in favore della società amministrata dal N., turbasse degli incanti relativi a gare di appalto per la aggiudicazione dei servizi di pulizia di autobus e immobili, guardiania ed altre attività accessorie presso le aziende pubbliche dei trasporti di V. di cui B. era presidente e poi amministratore unico e quindi incaricato di pubblico servizio. (Sentenza 9502/2016)

ed un esempio di turbativa d'asta per l'assegnazione di opere pubbliche:

Gli imputati erano a capo di una vera e propria associazione per delinquere, dedita anche a pilotare gli appalti pubblici a favore sempre degli stessi imprenditori. Sarebbero, in particolare, state inquinate le gare per la valorizzazione archeologica della villa Prato di S. (valore 700mila euro), il restauro del Comune di P. (23mila euro), e la sistemazione dell'istituto scolastico [...] sempre a P.. (Sentenza 29151/2017)

Questi esempi già consentono di individuare alcuni aspetti specifici del singolo caso (durata, forme associative ecc.) di cui si parlerà in seguito per la definizione della gravità della corruzione. La grande diffusione di questa tipologia di corruzione non sorprende. In Italia il tema degli appalti pubblici è particolarmente sentito in quanto questo settore viene considerato ancora vulnerabile. L'attenzione al settore degli

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

appalti è elevata a livello nazionale basti pensare alla fondazione nel 2009 dell'ANAC (Autorità nazionale anticorruzione) ed alle numerose modifiche apportate alla normative relative all'assegnazione di contratti pubblici, la cui ultima stesura è del 2022 (Decreto Legislativo 18 aprile 2016, n. 50).

L'ANAC inoltre sottolinea come il problema sia sentito anche a livello locale con la partecipazione di amministrazioni pubbliche, imprese e cittadini in iniziative, anche internazionali, per combattere il fenomeno³.

La seconda forma di azione per diffusione è relativa al pagamento di tangenti per il rilascio di permessi da parte delle amministrazioni locali. Ad esempio:

H.R., quale incaricato di pubblico servizio, in quanto vicepresidente della G. società di gestione di servizi aeroportuali presso l'aeroporto [...], aveva costretto P.S. a versargli una somma di denaro e un assegno, prospettandogli la mancata proroga triennale del contratto di subconcessione relativa a spazio utilizzato come punto vendita della propria attività di ristorazione (sentenza 38921/2017).

mostra come per questo tipo di corruzione l'iniziativa possa essere proposta, se non forzata da parte del funzionario pubblico.

Infine, la terza tipologia di azione di corruzione pubblica riguarda il pagamento da parte del privato per ottenere favoritismi da parte dell'agente pubblico:

V.C. (tenente colonnello della Guardia di Finanza) [...] per avere - ricevendo la promessa (70000 euro) e in parte la corresponsione (40000 euro) di denaro e altri beni - favorito PB e PT, quali

³<https://www.anticorruzione.it/-/dietro-la-piccola-rivoluzione-italiana-nella-lotta-per-appalti-pubblici-liberi-dalla-corruzione>

amministratori della B. s.p.a. [...], informandolo su ulteriori attività ispettive sulle società del gruppo. (Sentenza 13854/2018.

In questa categoria ricadono tutti i casi in cui la corruzione sia portata avanti per ottenere una “accelerazione” (*to grease*) delle procedure della pubblica amministrazione come ipotizzato in molti lavori in materia (Méon and Weill, 2010). Per quanto riguarda l'ambito privato le azioni corruttive sono caratterizzate principalmente per la presenza di uno scambio tra gli attori coinvolti nell'attività corruttiva. Da questo punto di vista la differenziazione tra i vari scambi è definita dalla specificità degli asset scambiati (Barasa, 2018; Troisi and Alfano, 2022). In particolare modo gli asset scambiati possono riguardare; il denaro, immobili, forza lavoro o altri assets. Tabella 3 mostra la frequenza con cui le varie tipologie di assets vengono scambiate.

Tabella 3: tipologie di azioni di corruzione privata.

Tipologia di assets scambiato	Frequenza assoluta	Frequenza percentuale
Denaro	500	69.16%
Lavoro	117	16.18%
Immobili	80	11.07%
Altro	26	3.60%
Totale	723	100%

Tabella 3 mostra come la maggior parte dei casi sia caratterizzata da uno scambio di moneta tra le parti. Ciò non sorprende in quanto questa risulta essere la forma di scambio più sicura tra quelle osservabili perché caratterizzata dalla possibilità di “nascondere” il passaggio con attività fittizie e non coinvolge altre persone al di fuori degli agenti coinvolti nello scambio. La sua diffusione è favorita dalla

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

percezione di un rischio ridotto di essere individuati che si solito si associa a questo forma di scambio (Williamson, 1981).

A titolo di esempio:

[...] quale consigliere di amministrazione e poi amministratore unico della P. s.p.a., e dal secondo quale amministratore delegato della P. e consigliere di amministrazione della C. s.r.l., [...], distraendo attrezzature vendute dalla C. alla P. senza incassare il prezzo di vendita [...](Sentenza 14329/2015).

La dinamica di queste attività è molto simile anche nel caso vengano scambiati altri tipologie di assets. Lo scambio è sempre mirato a favorire un'impresa, nella maggior parte dei casi nello stesso settore, a svantaggio di un'altra impresa.

Come ulteriore analisi si è provveduto a geolocalizzare le forme più diffuse di corruzione tramite Gis (Figure 2 e 3).

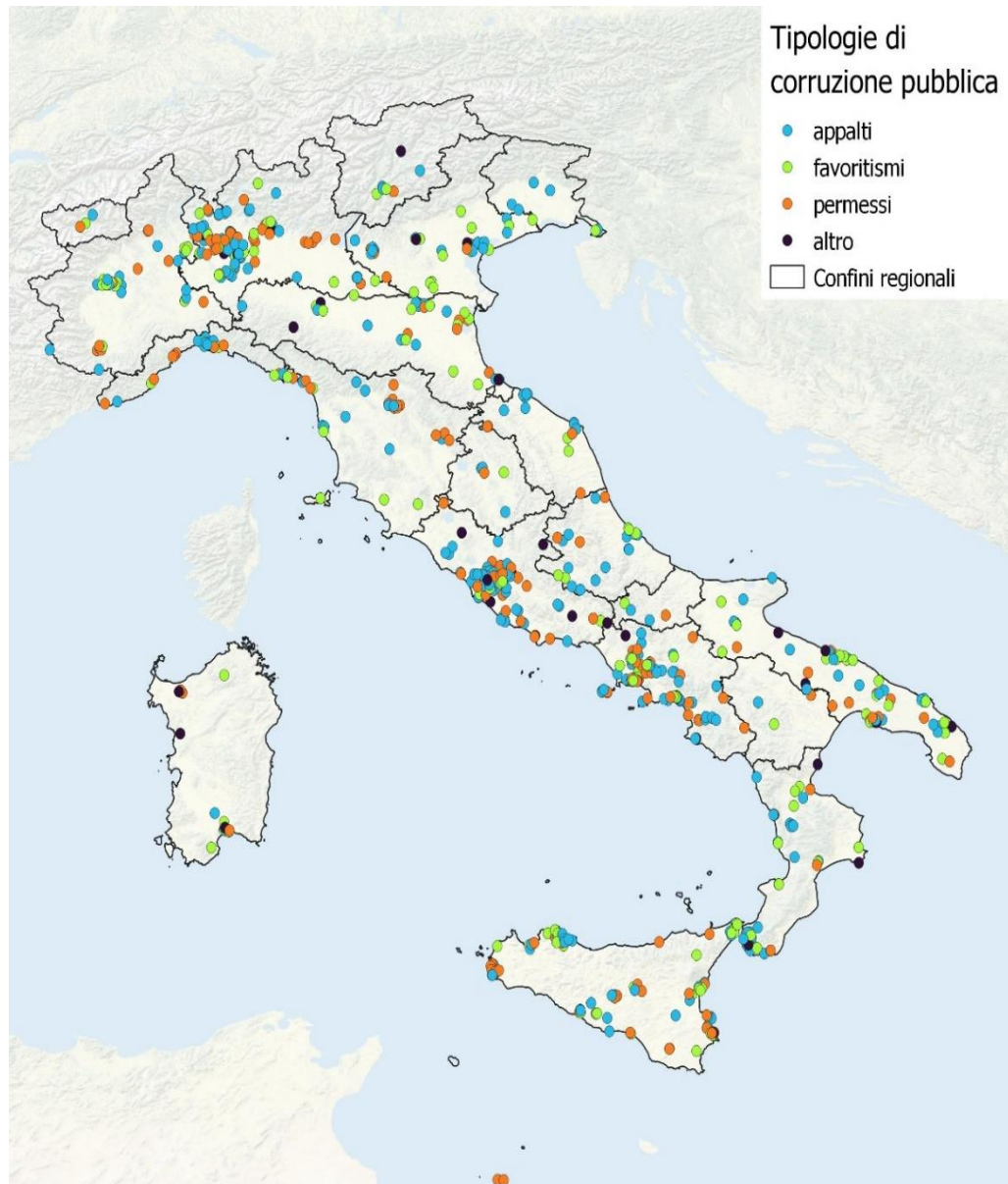


Figura 3: Tipologie di corruzione pubblica.

Anche in questo caso è possibile notare come vi sia una concentrazione in alcuni ambiti locali di specifiche azioni di corruzione, pubblica o privata, facendo pensare alla presenza di meccanismi locali di imitazione delle attività criminose.

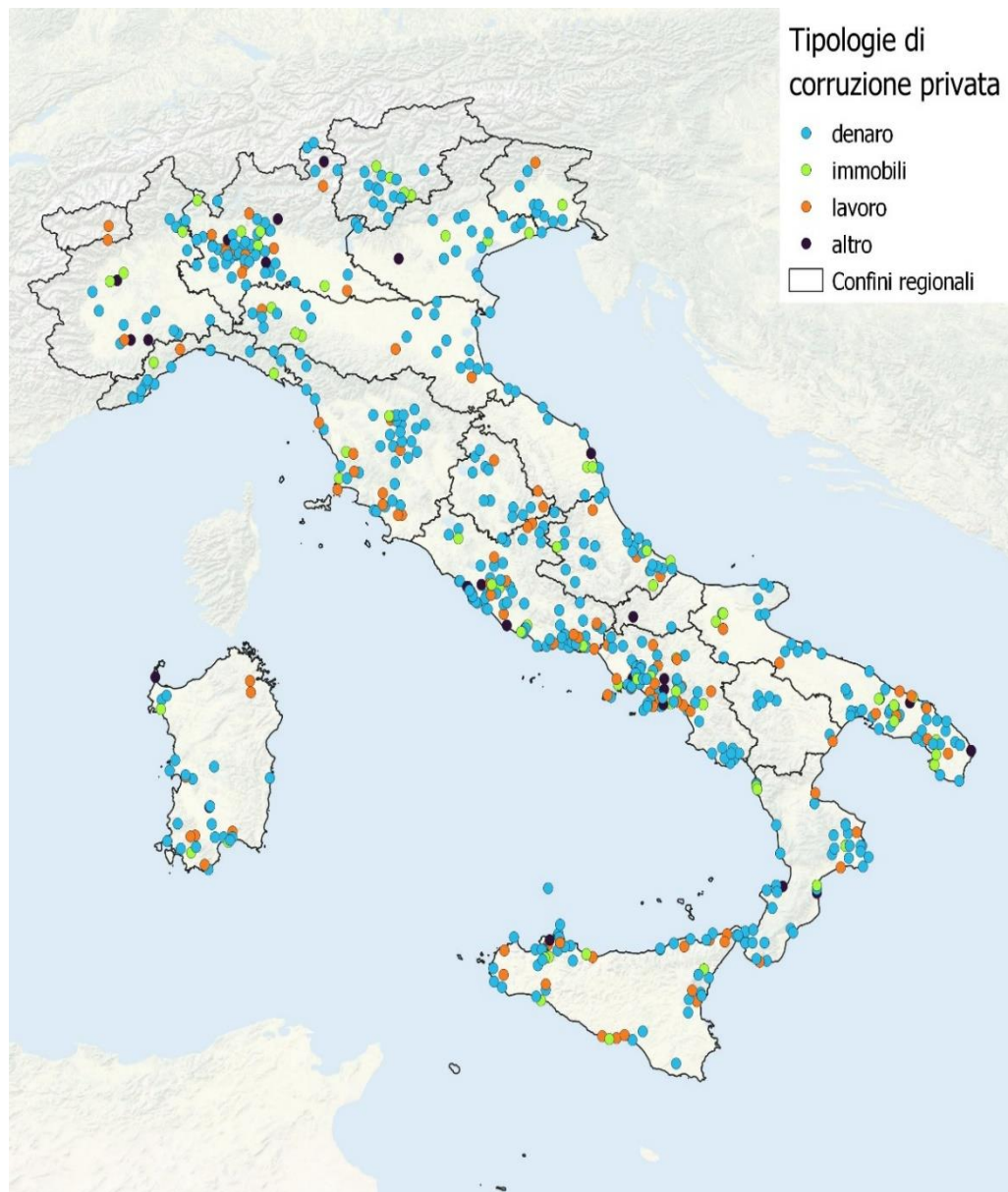


Figura 4: Tipologie di corruzione Privata.

Dopo aver esaminato le tipologie di corruzione si è proceduto ad analizzare e/o valutare le variabili che misurano la qualità delle istituzioni locali, della pressione di mercato e del capitale sociale dei contesti in cui è stato commesso il reato di corruzione. Queste variabili sono state utilizzate per definire operativamente i concetti di isomorfismo coercitivo e mimetico.

Variabili che misurano l'isomorfismo coercitivo

Per quanto riguarda l'isomorfismo coercitivo si è proceduto a valutare la qualità delle istituzioni locali. Sono state considerate numerose variabili che descrivono vari aspetti relativi alla qualità delle istituzioni, come suggerito da vari studi in letteratura. In seguito, tramite un'analisi fattoriale delle variabili scelte sono stati ottenuti degli indicatori multipli che quantificano il livello qualitativo delle istituzioni locali (Shukla et al., 2006).

Le proxy utilizzate per misurare la qualità delle istituzioni sono state scelte dalla lista proposta dalla Banca Mondiale e/o proposte da altri studi in letteratura. Gli indicatori proposti dalla banca mondiale sono attualmente le proxy più complete ed affidabili per misurare concetti latenti quali la qualità delle istituzioni. In aggiunta, data la loro importanza è relativamente facile raccogliere i dati necessari per la loro quantificazione. Anche per livelli di analisi locali.

Gli indicatori scelti permettono di identificare tre distinti indici che descrivono le istituzioni locali: le istituzioni di regolamentazione, le istituzioni politiche e le istituzioni di controllo (Adirim et al., 2017).

La pianificazione urbanistica è stata scelta come proxy per valutare la qualità delle istituzioni di regolamentazione. I piani regolatori sono uno degli strumenti utilizzati dalle istituzioni locali per regolamentare il territorio. Anzi, si può affermare che il piano regolatore, coi i regolamenti ad esso connessi, sono lo strumento principe utilizzato dalle amministrazioni locali per decidere l'assetto e regolamentare le attività economiche all'interno dei propri confini amministrativi (Nestico et al., 2020). Ad essi sono associati le pratiche di gestione dello sviluppo economico e dell'impiego delle risorse locali (Goytia et al., 2010). Gli studi di letteratura hanno associato ad una regolamentazione in materia urbanistica una maggiore capacità da parte delle istituzioni locali di gestire lo sviluppo socio-economico locale (Bevilacqua et al., 2019). L'indicatore è stato costruito considerando il grado di

aggiornamento dello strumento urbanistico del comuni in cui è stata effettuata l'azione corruttiva. In particolare la variabile è di tipo categoriale ordinabile ed assume il valore 1 qualora il piano in vigore sia stato approvato prima del 2000, valore 2 se entrato in vigore tra il 2000 ed il 2010, valore 3 se approvato dopo il 2010. La variabile è utile per identificare quanta attenzione le amministrazioni locali hanno dato alla gestione del proprio territorio. Infatti, è desumibile che un'amministrazione che abbia adottato un piano regolatore recentemente sia in grado di gestire meglio il proprio territorio.

In aggiunta alla pianificazione urbanistica, la quantificazione degli oneri amministrativi sono stati utilizzati per la quantificazione della qualità delle istituzioni. L'aumento delle imposte locali è stato associato all'isomorfismo coercitivo in numerosi studi. Chen et al., (2018) hanno mostrato come un aumento delle imposte locali sia una delle fonti di pressione coercitiva più importanti da considerare quando si vuole analizzare la diffusione di pratiche illegali.

Per quantificare la pressione istituzionale dovuta alle imposte locali sono state considerate le aliquote relative all'imposta unica comunale (IUC) - che raccoglie al suo interno la tassazione sugli immobili (IMU) e la tassazione per lo smaltimento dei rifiuti urbani (TASI) - e l'aliquota IRAP emanata dalla regione e che tassa le attività produttive.

La terza ed ultima variabile per misurare la qualità delle istituzioni di regolamentazione tiene conto della stabilità della politica locale. Il concetto di instabilità politica è stato associato ad un abbassamento della credibilità delle istituzioni politiche in alcuni studi (Aron, 2000). In particolare, si è visto come la diminuzione di credibilità sia temporaneo con un ritorno ai livelli precedenti di credibilità delle istituzioni politiche a seguito di una ritrovata stabilità politica.

Un indicatore molto utilizzato per misurare la stabilità politica tiene conto di quanti anni un politico, a livello locale il sindaco, abbia mantenuto la carica. In questo studio

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

si è considerato il numero di anni che il sindaco aveva trascorso in carica al momento della commissione del crimine.

Per quanto riguarda le istituzioni politiche è prassi comune in letteratura considerare il livello di investimenti in determinate voci di spesa come una buona proxy per valutarne l'operato. In particolar modo sono considerate in molti lavori le voci di spesa relative al mantenimento dell'ordine pubblico, alla protezione dell'ambiente (in cui ricadono anche le voci per la gestione dei rifiuti urbani) ed allo sviluppo delle infrastrutture. Queste voci di spesa sono scelte solitamente poiché i loro effetti sono direttamente valutabili dai cittadini e quindi utili a determinare la forza delle istituzioni politiche locali (Han and Koo, 2010). Le variabili sono state costruite considerando il quantitativo di euro pro capite investito dai comuni per ogni voce di spesa.

Infine per valutare la qualità delle istituzioni di controllo sono stati utilizzati l'efficienza dei tribunali di primo grado, il tasso di crimini/denunce ed il tasso arresti/denunce. Tutte queste variabili sono utilizzate in letteratura per determinare la qualità delle istituzioni di controllo (Han and Koo, 2010). Le variabili misurano quanto le istituzioni di controllo, le forze dell'ordine e l'autorità giudiziaria, siano in grado di tenere sotto controllo un ambiente istituzionale, garantendone il corretto funzionamento (Alfano and Troisi, 2019).

Nello specifico, l'efficienza giudiziaria è stata valutata implementando un modello DDF, una diversa formulazione dei modelli di Data Envelope Analysis, che valuta l'efficienza del sistema giudiziario in funzione di variabili di input ed output (Falavigna et al., 2019). Il modello è stato costruito tenendo conto delle peculiarità del sistema giudiziario italiano su dati di definizione dei casi forniti dal Ministero della Giustizia. In particolar modo, il sistema lineare che definisce la relazione tra inputs e outputs restituisce un valore pari a zero se un particolare tribunale è

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

efficiente, valori maggiori di zero nel caso vi siano forme di inefficienza nell'utilizzo delle risorse tecniche ed umane.

Formalmente l'efficienza è determinata risolvendo il seguente sistema lineare:

$$\begin{aligned} & \min_{\beta, \lambda} \beta \\ & \text{subjected to } X\lambda \geq x_i \\ & Y^d \lambda \geq y_o^d + \beta y_o^d \\ & Y^u \lambda \leq y_o^u - \beta y_o^u \\ & \max\{y_i^u\} \geq y_o^u - \beta y_o^u \\ & \lambda \geq 0 \end{aligned}$$

dove X , Y^d e Y^u sono gli input, gli output desiderati e gli output indesiderati. λ e β sono parametri da stimare che determinano la soluzione ottimale.

Nel sistema si è considerato il numero di giudici e gli avanzamenti di carriera come input. Come output sono stati considerati il numero di casi definiti a secondo della procedura utilizzata. Infine come output indesiderato, da minimizzare nel sistema, si è considerato il numero di sentenze cadute in prescrizione. Per maggiori informazioni consultare Falavigna et al. (2019) e Troisi and Alfano (2023). I risultati dell'analisi sono mostrati in figura 5.

Individuate le variabili che misurano la qualità delle istituzioni, per evitare problemi di multicollinearità nelle analisi successive si è proceduto a ridurre il numero di variabili attraverso l'impiego di una Analisi Fattoriale Esplorativa e Confermativa.

Questo tipo di analisi consente di individuare se si può associare un numero di fattori non osservabili F_i , detti fattori latenti, ad un certo numero di variabili di interesse Y_i , in questo caso le misure della qualità delle istituzioni.

Nello specifico si considera ogni variabile come una combinazione lineare dei fattori latenti:

$$Y_i = \beta_{io} + \sum_k \beta_{ik} + e_i$$

Dave β_{ik} sono detti loadings e sono i parametri che definiscono la combinazione lineare, da stimare. e_i è un termine di errore.

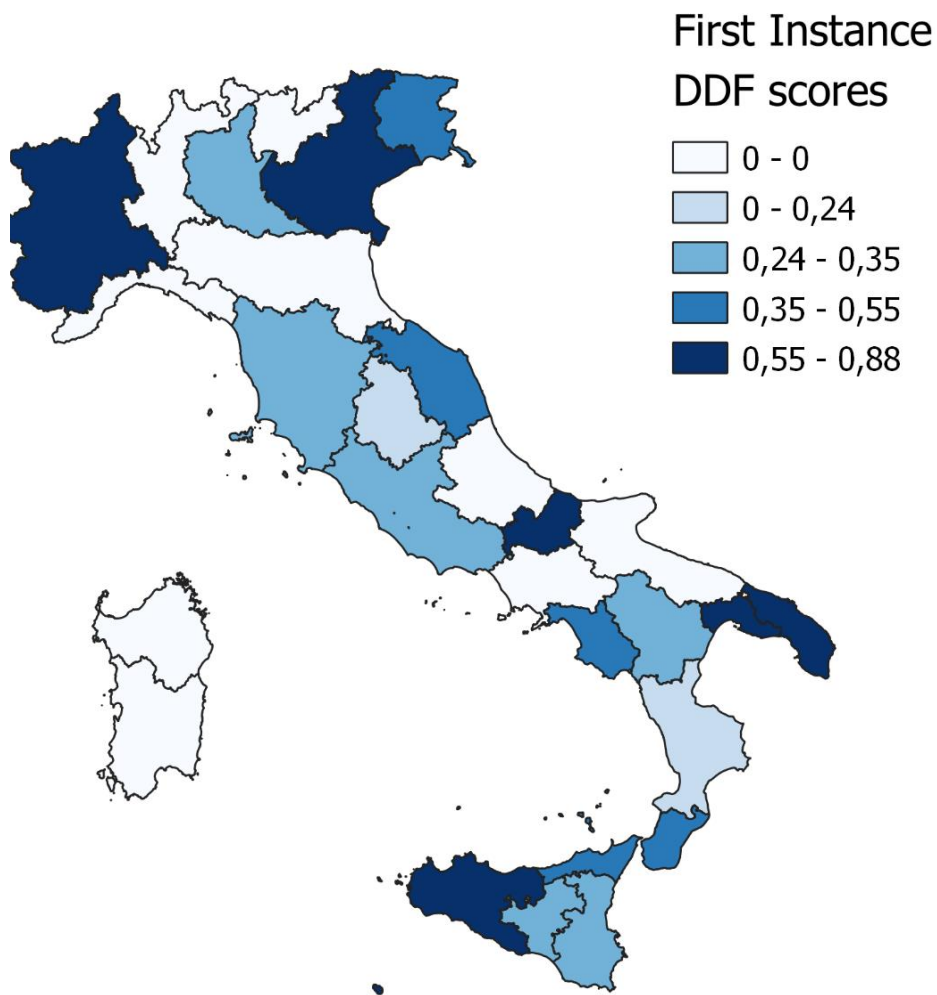


Figura 5: Efficienza dei tribunali di primo grado (tratto da Troisi and Alfano, 2023).

La varianza delle variabili Y_i risulta essere:

$$Var(Y_i) = \sum_k \beta_{ik}^2 + \sigma_i^2$$

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

il modello spiega la varianza di una variabile decomponendola in una parte comune spiegata da tutti i fattori latenti individuati ed una componente unica, σ_i^2 , che risulta specifica di quella variabile.

In generale il modello è utilizzato per ridurre il numero di variabili linearmente correlate tra di loro. Esso determina un numero ridotto di fattori latenti che singolarmente sono in grado di spiegare una buona parte della varianza spiegata dalle più numerose variabili originarie.

L'analisi fattoriale, prima esplorativa poi confermativa, ha consentito di ridurre il numero di variabili esplicative della qualità delle istituzioni in un numero ridotto di fattori tra loro non più linearmente dipendenti. Le analisi sono state svolte in ambiente R-studio.

Preventivamente all'analisi sono stati valutati i risultati di un test KMO per l'adeguatezza dei dati (0.76). In seguito si è valutato il coefficiente α (0.81). In entrambi i casi il valore ottenuto era sufficiente per procedere nell'analisi.

I test di adattamento dei risultati ai dati hanno indicato che i tre fattori individuati nell'analisi fattoriale esplorativa ben si adattano ai dati in nostro possesso. In particolar modo si è ottenuto un valore di 0.985 per il test di Tucker-Lewis ed un valore di 0.048 per l'indice RMSEA.

I risultati dell'analisi fattoriale confermativa sono riportati in tabella 4.

L'analisi fattoriale ha permesso di individuare tre fattori latenti legati alle variabili che descrivono la qualità delle istituzioni (SS loading maggiore di 1).

Il primo fattore è stato definito come “qualità delle istituzioni locali di regolamentazione” in quanto le variabili ad esso maggiormente correlate sono l'imposta unica comunale (0.974) e l'IRAP (0.84). Il secondo fattore individua la “qualità delle istituzioni locali di controllo” in quanto legato principalmente

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

all'efficienza giudiziaria⁴ (0.951). Infine, il terzo fattore è stato rinominato “qualità delle istituzioni politiche locali” essendo correlato maggiormente alle variabili che descrivono l'operato delle amministrazioni locali.

Tabella 4: Risultati dell'analisi fattoriale per individuare i fattori latenti della qualità delle istituzioni.

Variabili	Fattore 1	Fattore 2	Fattore 3
Pianificazione urbanistica	0.587		
Imposta unica comunale	0.974		
Irap	0.841		
Stabilità politica	0.725		
Investimenti in sviluppo del territorio			0.754
Investimenti in ordine pubblico			0.698
Investimenti in infrastrutture			0.935
Efficienza giudiziaria		0.951	
Rapporto crimini denunce		0.847	
Rapporto arresti denunce		0.824	
SS loadings	2.547	2.345	1.524

Lo score ottenuto dal singolo fattore è ottenuto per ciascuna osservazione attraverso la combinazione lineare dei loading ed il valore delle variabili che insistono sul fattore. Per semplicità di commento dei modelli successivi questo valore è stato moltiplicato per meno uno, in modo che a punteggi più alti si associ un livello minore di qualità delle istituzioni.

⁴ Il valore dell'efficienza è stato trasformato in modo da essere positivamente correlato alle altre variabili.

Variabili che misurano l'isomorfismo mimetico.

Per quanto riguarda l'isomorfismo mimetico, si è considerata la tipologia dell'azione corruttiva una variabile fondamentale. La stessa definizione di isomorfismo mimetico afferma che le imprese operanti in un determinato settore tendono ad imitare le pratiche portate avanti da altre imprese operanti nello stesso settore (Singh et al., 2021). La variabile è stata resa operativa come una variabile "dummy" che ammette quattro possibili scelte sia per la corruzione privata che pubblica. In particolare per la corruzione pubblica è possibile scegliere tra reati di turbativa d'asta, favoritismi, permessi ed altre attività. Per la corruzione privata in base alla forma di asset scambiato distinguendo tra denaro, lavoro, immobili ed altro.

Allo stesso modo si è considerata anche l'industria in cui un'impresa opera come una proxy delle pressioni dello specifico mercato di riferimento. La variabile è anch'essa una dummy che distingue tra imprese che operano nel settore della manifattura, nel settore edile, nel settore dei servizi o altro.

È stato dimostrato che l'incertezza dello specifico mercato comporta la proliferazione di determinate attività criminali, così come è stata individuata una correlazione positiva tra l'incertezza stessa e la gravità delle azioni commesse (Hanousek et al., 2021). Quindi, in aggiunta al settore industriale in cui l'impresa opera si è considerato anche il tasso di fallimento delle imprese in quel settore come proxy dell'incertezza e della competitività all'interno del mercato (Russo et al., 2007).

Come è stato detto nel paragrafo riguardante l'isomorfismo mimetico, si è considerato il capitale sociale un concetto fondamentale per spiegare la diffusione di determinate pratiche in un ambiente istituzionale. Il capitale sociale è stato misurato in base ai dati forniti dall'ISTAT riguardanti gli aspetti della vita quotidiana e considerando le metodologie di calcolo proposte da (Zarzosa and Somarriba, 2013).

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Infine, si considera l'effetto della presenza dell'economia sommersa. Il livello di economia sommersa presente in un contesto locale è quantificata tramite un indicatore che varia in un range che va da 1 a 5 indicativo di un livello crescente di economia sommersa.

La gravità della corruzione

Come è stato osservato in più occasioni, uno degli aspetti fondamentali del fenomeno corruttivo è la sua gravità. Il diffondersi di casi di corruzione più gravi ha effetti nefasti sulla credibilità delle istituzioni, a qualsiasi livello. Inoltre, sono responsabili di una profonda distorsione del mercato. È per questo motivo che alcuni autori sottolineano l'importanza di associare alla diffusione del fenomeno corruttivo anche informazioni sulla gravità dello stesso (Ivković, 2005).

Come si è detto, il terzo step di analisi mira a valutare gli effetti delle pressioni istituzionali attraverso variabili che descrivono l'isomorfismo coercitivo e mimetico sull'imitazione da parte delle imprese di azioni corruttive di un dato livello di gravità.

In questa sezione si descrive come è stato sviluppato il concetto di gravità. In seguito si mostra la procedura utilizzata per valutarlo analiticamente.

In generale il concetto di gravità connesso ad un atto di corruzione risulta essere estremamente complesso. La gravità di un atto corruttivo è influenzata da diversi fattori che ne definiscono l'intensità (Troisi, 2022). Già dagli esempi forniti in precedenza è possibile intuire come alla stessa tipologia di reato possono essere associate delle "aggravanti" che amplificano gli effetti che il reato ha sull'opinione pubblica e sul mercato. Ad esempio, il reato di turbativa d'asta assume un valore del tutto diverso se a promuoverlo è un'associazione di stampo mafioso rispetto ad un singolo imprenditore.

In questo studio la gravità del fenomeno corruttivo viene costruita tenendo conto dei fattori specificati dal codice penale e che gravano sulla definizione delle pene.

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

Nello specifico sono stati considerati quattro caratteristiche dei reati per definire il livello di gravità, così come indicato in altri studi in letteratura.

Il primo aspetto preso in considerazione determina la dimensione economica della pratica corruttiva, o intensità dell'azione corruttiva. Ad ogni azione corruttiva è possibile associare un valore economico. Nella maggior parte dei casi il valore è fornito dalla somma scambiata tra gli agenti coinvolti nel crimine. In altri casi, il valore non è ben stabilito ma può essere facilmente stimabile. Ad esempio il valore monetario dello scambio di lavoro nella corruzione privata può essere valutato considerando il quantitativo di ore lavorative complessivamente ottenute dallo scambio. Il valore economico della corruzione è l'unità di misura più utilizzata negli studi di letteratura per definire la gravità della corruzione (Zhao, 2021; Troisi and Alfano, 2020).

In questo studio il valore economico è espresso in migliaia di euro. Constatato che i crimini di corruzione esaminati sono avvenuti complessivamente tra il 2005 ed il 2015, non è stato ritenuto necessario considerare l'effetto dell'inflazione sugli stessi.

Il secondo aspetto considerato importante per valutare la gravità di un reato corruttivo considera l'associazionismo degli agenti coinvolti. Questo aspetto tiene conto della relazioni esistenti tra gli agenti. In particolare, la variabile è strutturata come una variabile categoriale ordinabile con un valore di associazionismo che va da 1 a 3. Essa assume valore 1 se gli agenti coinvolti sono entrambi individui non ricollegabili ad altre associazioni. Assume valore 2 se i soggetti individuano una associazione criminale semplice. Valore 3 se si è nel caso di associazione a delinquere, di stampo mafioso (Nese and Troisi, 2019).

In letteratura è stata sottolineato come i reati perpetrati dalle organizzazioni criminali assumano molto spesso un livello di gravità maggiore (Meeker et al., 1987).

Il terzo aspetto considera la durata dell'attività criminale, espressa in anni. È intuibile come fenomeni corruttivi che si protraggono nel tempo conducano ad azioni

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

criminali con maggiori ricadute sulla società e sul mercato. In questi casi la gravità è incrementata dal numero di volte per cui l'azione si ripete e dalla possibilità nel tempo di ampliare la rete di agenti coinvolti. Infine, si considera una variabile che tiene conto di tutte le ulteriori aggravanti che sono specifiche del caso. Per esempio, un'impresa che costruisce un edificio con un'autorizzazione "gentilmente" concessa da un funzionario pubblico compiacente può essere aggravata dal non rispetto delle norme sismiche, dalla costruzione su suoli protetti ecc. La variabile tiene conto di tutte le gravanti riportate nelle sentenze di cassazione.

Considerato ciò risulta essere chiaro che la gravità è un concetto multi-sfaccettato e multi-componente la cui valutazione richiede l'impiego di adeguate tecniche di analisi multivariata.

Per individuare i casi di corruzione in base agli aspetti relativi alla gravità si è avvalsi delle tecniche di clustering. L'obiettivo della tecnica è quello di individuare gruppi di casi di corruzione che condividono caratteristiche di gravità simili.

L'analisi cluster è una tipologia di analisi multivariata che mira ad individuare gruppi di osservazioni sulla base di caratteristiche fissate. L'analisi restituisce un certo numero di gruppi in modo che le osservazioni con caratteristiche simili vengano inserite nello stesso gruppo.

In questo lavoro si è deciso di utilizzare una tecnica di clustering non gerarchica, anche nota come k-means clustering. Definita una misura della distanza tra le osservazioni è possibile applicare l'analisi sia a dati categoriali che quantitativi (Cox and Cox, 2008).

Per misurare la distanza tra le osservazioni si è impiegata la distanza euclidea:

$$d_{ij} = \sqrt{(x_{i1} - x_{j1})^2 + (x_{i2} - x_{j2})^2 + \dots + (x_{in} - x_{jn})^2}$$

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

La distanza euclidea è preferibile ad altre tipologie di distanza soprattutto nei casi di ricerche empiriche in cui non vi è una legge appositamente formulata per valutare la distanza tra espressioni dello stesso fenomeno. (Borg and Groenen, 2005).

L'analisi cluster utilizzando la tecnica de k-means trova la migliore soluzione al problema seguendo il seguente metodo iterativo:

1. Si individuano elementi che determinano il centroide di un cluster (solitamente sono gli elementi più distanti tra loro);
2. Si individua per ogni osservazione il centroide del cluster più vicino;
3. Si individua il centro del cluster appena formato
4. Si ricalcolano le distanze tra i centri dei cluster e le osservazioni non ancora in un cluster;
5. Si ripete il processo fino ad ottenere un centroide del cluster stabile.

Per evitare che alcune variabili influenzino più di altre la formazione dei gruppi è buona prassi standardizzare le variabili (Borg and Groenen, 2005). Le analisi sono state effettuate in ambiente R-studio. Il numero di cluster è stato scelto in base al coefficiente di silhouette. Il valore maggiore del coefficiente si è ottenuto per 3 clusters (0.43). Figure 6 mostra l'individuazione dei cluster mentre tabella 5 riporta le statistiche descrittive per i tre cluster individuati.

Tabella 5 è utile per determinare le caratteristiche dei tre cluster individuati. Il primo cluster è formato prevalentemente da osservazioni che hanno un valore delle caratteristiche che definiscono la gravità della corruzione più basse. Ovvero si caratterizzano per essere reati compiuti prevalentemente individualmente ed a cui sono associabili bassi valori economici (2849 k€). Per questo motivo si considerano i reati appartenenti al gruppo 1 come reati di basso livello di gravità.

Al contrario il cluster 2 è caratterizzato dal più alto valore di tutte le caratteristiche che definiscono la gravità. Sono i reati dal valore economico maggiore (63466 k€), perpetrati prevalentemente da associazioni a delinquere con il maggior numero di

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

aggravanti (4.42) e che si protraggono a lungo nel tempo (31 mesi). Per questo motivo il cluster 2 è rappresentativo dei fenomeni di corruzione caratterizzati da un alto valore di gravità.

Il cluster tre si pone in una posizione intermedia per tutte le caratteristiche della gravità andando ad individuare un livello intermedio di gravità. Tabella sei indica i due ambiti di corruzione analizzati, privata e pubblica.

Tabella 5: Media delle caratteristiche dei reati di corruzione per i tre cluster individuati

Cluster	Intensità della corruzione	Forma di associazione	Durata	Aggravanti
1	2849	0,41	8,38	1,42
2	63466	1,51	31,28	4,42
3	25611	1,19	19,80	3,47
Totale	30642	1,04	19,82	3,10

Tabella 6: elementi nei cluster per ambito della corruzione

Cluster	Privata	Pubblica
1	23,42%	20,55%
2	8,01%	18,84%
3	18,08%	11,10%
Totale	49,52%	50,48%

In particolare la tabella evidenzia come il numero di casi di lieve entità sia in percentuale più alto per i casi di basso livello di gravità (rispettivamente 23% e 21% per la corruzione pubblica e privata). Di particolare interesse è la presenza di un 18% di casi di corruzione pubblica caratterizzati da un alto livello di gravità, soprattutto

confrontato con l'8% di casi dello stesso livello di gravità per la corruzione privata. Questo risultato è in linea con tutti quegli studi che affermano che la corruzione pubblica si connota di caratteristiche di gravità maggiori rispetto alla corruzione tra privati (Kolthoff, 2020).

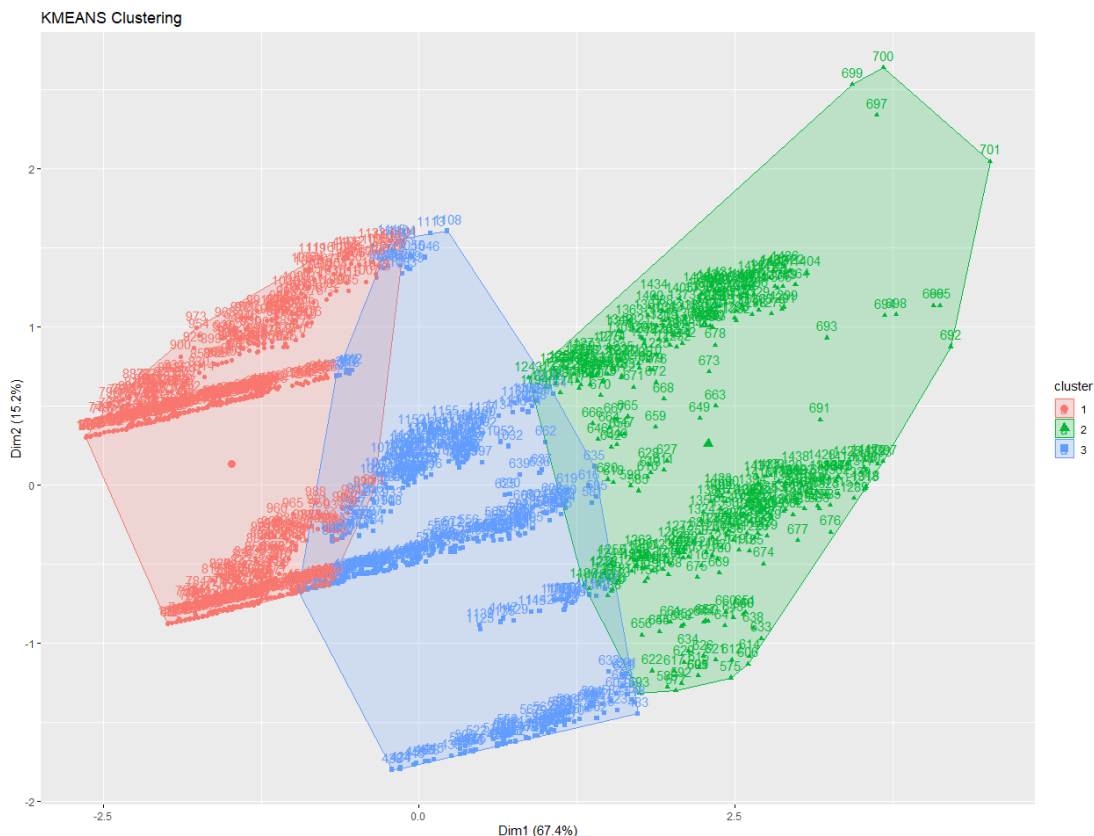


Figura 6: Risultati della cluster analysis

Figura 7 e 8 geo-referenziano la gravità sull'intero territorio nazionale. Anche in questo caso le figure mostrano come in alcuni contesti locali vi sia una proliferazione di casi di simile livello di gravità. Il fenomeno è evidente per entrambi gli ambiti della corruzione. La distribuzione individuata in Figura 7 e 8, con la concentrazione in aree limitate di fenomeni caratterizzati da un livello di gravità simile è un ulteriore indizio che conferma le teorie neo-istituzionali di diffusione di un fenomeno corruttivo per imitazione.

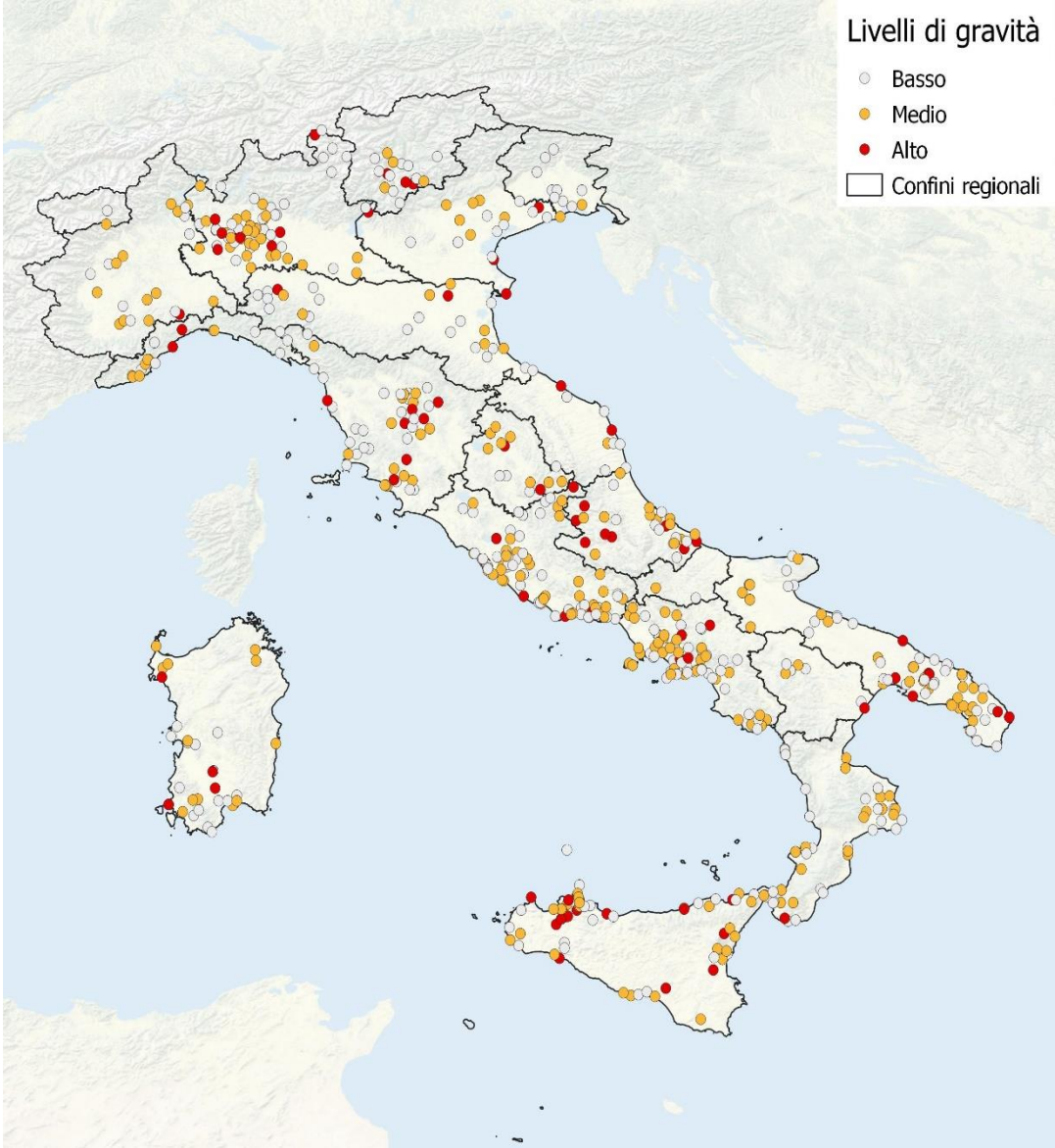


Figura 7: Livello di gravità degli atti di corruzione privata

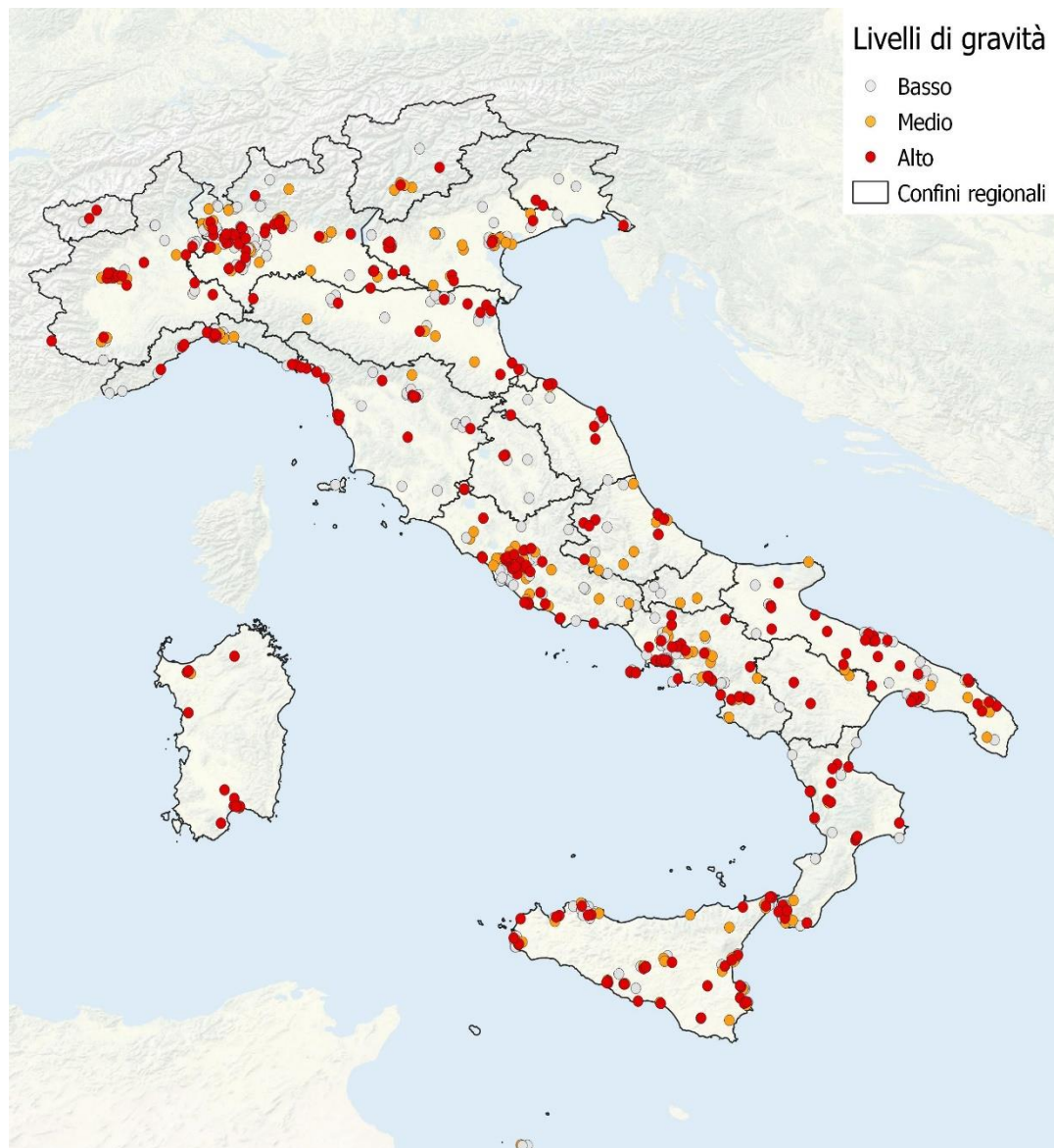


Figura 8: Livello di gravità degli atti di corruzione pubblica.

2.3.3 Pressioni istituzionali e diffusione della corruzione pubblica e privata

Sulla base delle considerazioni fatte nel paragrafo precedente in questa sezione si analizza in che modo le pressioni istituzionali influenzano la diffusione di una

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

determinata norma di corruzione. Si è visto che i casi di corruzione pubblica e privata si distribuiscono sul territorio nazionale con zone in cui vi sono forti concentrazioni di una forma di corruzione o dell'altra (Figure 3 e 4).

È lecito pensare che a seconda delle caratteristiche istituzionali dell'ambiente in cui l'impresa opera vi sia una maggiore probabilità che si diffonda una determinata forma di corruzione.

Utilizzando il modello teorico dei costi di transazione Sartor and Beamish (2018) hanno mostrato come vari fattori di incertezza (incertezza ambientale ed incertezza relativa al comportamento degli attori) possono portare alla diffusione di una determinata forma di corruzione. In quest'ottica la forma di corruzione scelta è quella che meglio si adatta a ridurre i rischi connessi all'incertezza.

Lo stesso ragionamento si può trasferire alle pressioni istituzionali. Le pressioni istituzionali orientano le scelte strategiche delle imprese (Abernethy and Chua, 1996). Quindi in un ambiente in cui vi sono più pressioni istituzionali che lavorano in sinergia è possibile che le pressioni istituzionali percepite come più deboli possano spingere le imprese ad adottare strategie illegali differenti che comportano la decisione di intraprendere attività corruttive di diversa natura.

Se si considerano le istituzioni di controllo e di regolamentazione, è possibile che in determinati ambiti locali si abbia la percezione che le istituzioni siano più stringenti per uno dei due ambiti con un conseguente fiorire dell'altro ambito. La maggiore attenzione alla corruzione pubblica giustificata dalla convinzione che il mercato limiti fino ad espellere le imprese corrotte, spesso si scontra con incapacità stessa del mercato di autoregolarsi (Rose-Ackerman, 2010). Con un conseguente diffondersi della corruzione privata.

Molti studi evidenziano come il fiorire della corruzione pubblica sia associata ad una debolezza delle istituzioni politiche (Huntington, 2017). Al contrario, qualora le istituzioni politiche sono percepite come forti, quindi meno approcciabili, è lecito

pensare che un'impresa che vuole avvantaggiarsi in modo illecito sia più attratta da una forma di corruzione privata.

Inoltre come si è detto in precedenza, ambienti caratterizzati da capitale sociale basso ed da una fiorente economia sommersa possono portare alla formazione di reti di imprese corrotte. Queste reti possono trarre vantaggio dall'attuazione di una serie di attività illegali atte a procurarsi un illecito vantaggio nei confronti delle imprese esterne alla rete (Sartor and Baemish, 2018).

Il modo in cui le variabili relative all'isomorfismo coercitivo e mimetico influenzino la scelta tra corruzione privata e pubblica è analizzato mediante l'implementazione di un modello di regressione logistica.

Le regressioni logistiche sono impiegate in numerose analisi in cui la variabile di interesse è dicotomica ed in particolar modo negli studi riguardanti le scelte imprenditoriali, anche in ambito illegale (Sartor and Beamish, 2018; Troisi and Alfano, 2022).

Questo tipo di modello studia la probabilità che si verifichi un evento applicando una trasformazione logistica sulla probabilità. Definendo il logit come il rapporto tra la probabilità che si verifichi un evento e la probabilità che esso non si verifichi. Il modello si basa su una relazione lineare tra il logaritmo del logit e le variabili esplicative considerate. Analiticamente si ha:

$$\log\left(\frac{p(y = 1)}{1 - P(y = 1)}\right) = \beta_0 + \sum \beta_i X_i + u$$

In cui p è la probabilità che si verifichi l'evento, β è il vettore dei parametri da stimare con il metodo della massima verosomiglianza, u è il termine di errore.

La variabile di risposta del modello è dicotomica ed assume valore 1 quando nel reato di corruzione è coinvolta un'amministrazione pubblica, zero quando è commesso tra privati.

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

Il modello viene definito in maniera compiuta definendo le variabili esplicative relative all'isomorfismo coercitivo e mimetico. Per quanto riguarda l'isomorfismo coercitivo sono utilizzate i valori dei fattori che descrivono la qualità delle istituzioni di regolamentazione, di controllo e politiche locali.

Per quanto riguarda l'isomorfismo mimetico si tengono in considerazione i diversi settori in cui le imprese operano ed il tasso di fallimento delle imprese del settore. In aggiunta si considerano il capitale sociale e la presenza di economia sommersa. Non si è ritenuto necessario inserire nel modello le tipologie di azione corruttiva poiché teoricamente sono definite in un momento successivo del processo.

Tabella 7 mostra i risultati della regressione logistica ed i test di adattamento della regressione. La multicollinearità tra le variabili è stata valutata attraverso un VIF test che non ha evidenziato rilevanti problemi di multicollinearità (valori del VIF inferiori a 5).

Considerando le variabili relative all'isomorfismo coercitivo, il modello mostra che vi è proporzionalità inversa tra la forma di corruzione e la bassa qualità delle istituzioni di regolamentazione (-0.14, $p < 0.001$). Ovvero, più è bassa la qualità delle istituzioni di regolamentazione locali più è alta la probabilità che in quel contesto si diffondano casi di corruzione privata. Al contrario, la bassa qualità delle istituzioni politiche ha una relazione positiva con la scelta della forma di corruzione (-0.27, $p < 0.001$). Vale a dire che in località in cui vi è una bassa qualità delle istituzioni politiche vi è una maggiore probabilità di avere una proliferazione di casi di corruzione pubblica.

Considerando le variabili relative all'isomorfismo mimetico vi sono risultati contrastanti per i diversi settori industriali. Il settore delle costruzioni è positivamente relato alla forma di corruzione (0.26, $p < 0.05$) mentre il settore manifatturiero è negativamente relato alla forma di corruzione (-0.31, $p < 0.05$). Questo risultato implica che vi è una maggiore probabilità di avere casi di corruzione

pubblica quando le imprese operano nel settore delle costruzioni. Viceversa, è più probabile che la corruzione sia di tipo privato qualora le imprese operino nel settore manifatturiero.

Tabella 7: Risultati della regressione logistica.

Variabili	Coefficienti beta	Errore standard
Intercetta	0.258	0.205
Bassa qualità delle istituzioni locali di regolamentazione	-0.145***	0.029
Bassa qualità delle istituzioni locali di controllo	0.055	0.056
Bassa qualità delle istituzioni politiche locali	-0.273***	0.065
Costruzioni	0.260*	0.129
Manifatturiero	-0.315*	0.139
Servizi	-0.245	0.214
Capitale sociale	0.031*	0.015
Tasso di mortalità delle imprese	0.001	0.016
Economia sommersa	-0.010	0.043
Wald test	P(> X2) = 5.3e-11	
Pseudo R2	0.310	
Livello di significatività; *** p<0.001, ** p<0.01, *p<0.05		

Infine, il modello mostra come vi sia una relazione positiva tra la forma di corruzione ed il valore di capitale sociale (-0.03, p<0.05). Il risultato implica che in ambienti istituzionali caratterizzati da un alto valore di capitale sociale vi è una probabilità maggiore di avere una forma di corruzione privata rispetto ad ambienti con basso capitale sociale.

Le restanti variabili considerate nel modello non sono significativamente correlate con la probabilità che si verifichi un caso di corruzione pubblica o privata. Va tuttavia evidenziato che l'assenza di significatività di queste variabili non indica in nessun modo che esse non agiscano sulla diffusione del fenomeno in generale. Solamente non influenzano le strategie delle imprese verso una determinata forma di corruzione. I risultati dell'analisi saranno discussi successivamente insieme ai risultati relativi alla diffusione di forme di corruzione di simili livelli di gravità.

2.3.4 Pressioni istituzionali e gravità della corruzione

In questo paragrafo si analizzano gli effetti delle variabili relative all'isomorfismo coercitivo e mimetico sull'imitazione di crimini di corruzione di simile livello di gravità.

Considerando come è stata valutata la gravità il modello di analisi più adatto sarebbe un modello di regressione per scelte multiple ordinabili, nello specifico un Generalized Ordered Logit Model (Williams, 2006).

Questo tipo di modello tiene conto della specificità della variabile dipendente, una variabile categoriale con più di due scelte caratterizzato da una gerarchia tra le scelte.

I modelli classici di regressioni logistiche ordinate si basano sull'assunzione di base che i coefficienti di regressione siano lineari. Ovvero che il passaggio tra una categoria alla successiva sia lineare all'aumentare del valore delle variabili esplicative. Tuttavia questa assunzione viene spesso violata (Long and Freese, 2006)

Qualora questo non avvenga, ovvero l'apporto di una variabile esplicativa non rimane costante nel passaggio alle categorie successive, è preferibile un altro approccio. In questi casi un modello molto usato in letteratura è il *Partial Odd Model* (PPO) (Williams, 2006).

Considerando N osservazione ognuna rappresentativa di una agente che deve scegliere tra M alternative. Considerando per semplicità 3 alternative, così come

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

avviene per la gravità della corruzione, la probabilità che si scelga una specifica alternativa vale, in generale:

$$P(Y_i > j) = \frac{e^{(\alpha_j + X\beta_j)}}{1 + e^{(\alpha_j + X\beta_j)}}, j = 1, 2, \dots, M$$

Quindi, considerando tre variabili si hanno due set di parametri (α, β) da stimare attraverso la risoluzione di un sistema di due equazioni. La procedura semplicemente stima i valori dei coefficienti considerando per la prima equazione la probabilità di essere nella prima categoria o nelle successive (1 vs 2+3). La seconda equazione considera la probabilità di essere nelle prime due categorie rispetto alla probabilità di essere nella terza categoria (1+2 vs 3).

In questo modo il metodo “rilassa” il vincolo di linearità dei parametri (α, β) e consente di valutare un numero $M - 1$ di coppie di parametri che descrivono come le variabili esplicative influenzino il passaggio tra un gruppo e l'altro.

Il modello è stato valutando considerando la gravità individuata dall'analisi cluster come variabile di risposta. La variabile assume valore crescente da 1 a 3 all'aumentare del livello di gravità (bassa, media, alta).

Le variabili esplicative considerate sono tutte le variabili che descrivono l'isomorfismi coercitivo e mimetico, precedentemente illustrate. In aggiunta a tali variabili sono state inserite altre variabili come variabili di controllo.

Si è considerata la forma di corruzione come una variabile importante nel definire la gravità del fenomeno. Tabella 6 ha di fatto mostrato una relazione tra la forma di corruzione e la gravità. Considerare la variabile nel modello ci consente di quantificare questa relazione e constatare se statisticamente significativa. La variabile è una dicotomica ed assume valore 1 se il caso è di corruzione pubblica, 0 altrimenti. Infine sono state considerate come variabili di controllo la forma giuridica e la dimensione dell'impresa principale tra quelle che partecipano al reato. Studi

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

dimostrano che le imprese di capitale, soggette a maggiori pressioni di mercato, sono più propense alla corruzione rispetto alle imprese cooperative (Lopez and Mitra, 2000). La variabile è una dicotomica che assume valore 1 se l'impresa è di capitale, 0 se una cooperativa. D'altro canto la dimensione dell'impresa è rappresentativa delle risorse di cui l'impresa dispone e che possono risultare in un aggravio delle attività illegali svolte (Rand and Tarp, 2012). La variabile è misurata con la tradizionale proxy del numero di impiegati.

I test preliminari del modello hanno mostrato che i dati in nostro possesso violano l'assunzione di linearità dei regressori. Quindi si è proceduto ad implementare un modello *Partial Odd Model*. La violazione della linearità è confermata ulteriormente dai valori dei coefficienti beta che variano in valore assoluto tra i vari livelli di gravità (Tabella 8).

Tabella 8 mostra i risultati del modello e dei test effettuati per accertarne la bontà. Anche in questo caso si è controllata la multicollinearità tra le variabili utilizzate. Come suggerito in letteratura si è proceduto ad effettuare un VIF test su un modello OLS che considera la variabile di risposta come continua, in quanto il VIF test non è compatibile con modelli che restituiscono più di un valore di intercetta (Williams, 2006).

Nel complessivo i risultati del modello empirico supportano le ipotesi effettuate per l'isomorfismo coercitivo e mimetico. Una bassa qualità delle istituzioni di regolamentazione e di controllo è positivamente correlata alla gravità della corruzione (0.10, $p < 0.001$ e 0.15 $p < 0.05$ per il modello 1 e 0.09, $p < 0.001$ e 0.21, $p < 0.01$ per il modello 2).

Tabella 8: Risultati del *Partial Odd Model*.

Variabili	Corruzione Pubblica e Privata			Sola Corruzione Pubblica			Sola Corruzione Privata		
	Modello 1	Modello 2	Modello 2	Modello 1	Modello 2	Modello 2	Modello 1	Modello 2	Modello 2
	1 vs 2+3	1+2 vs 3	1+2 vs 3	1 vs 2+3	1+2 vs 3	1+2 vs 3	1 vs 2+3	1 vs 2+3	1+2 vs 3
Intercetta	-2.04e+00***	-3.08e+00***	-3.08e+00***	-3.04e+00***	-4.08e+00***	-4.08e+00***	-1.74e+00***	-1.74e+00***	-4.08e+00***
Bassa qualità delle istituzioni locali di regolamentazione	(5.04e-01)	(6.46e-01)	(6.46e-01)	(6.04e-01)	(6.48e-01)	(6.48e-01)	(6.05e-01)	(6.05e-01)	(5.36e-01)
	1.07e-01***	9.14e-02**	9.14e-02**	9.24e-02**	8.95e-02**	8.95e-02**	1.25e-01***	1.25e-01***	9.37e-02***
Bassa qualità delle istituzioni locali di controllo	(3.11e-02)	(3.50e-02)	(3.50e-02)	(4.11e-02)	(3.50e-02)	(3.50e-02)	(3.18e-02)	(3.18e-02)	(2.50e-02)
	1.51e-01*	2.07e-01**	2.07e-01**	1.11e-01*	2.17e-01**	2.17e-01**	2.41e-01**	2.41e-01**	2.28e-01**
Bassa qualità delle istituzioni politiche locali	(6.60e-02)	(7.35e-02)	(7.35e-02)	(5.25e-02)	(7.42e-02)	(7.42e-02)	(8.20e-02)	(8.20e-02)	(7.17e-02)
	1.52e-02	8.93e-02	8.93e-02	1.45e-02	8.18e-02	8.18e-02	2.48e-02	2.48e-02	7.93e-02
Turbativa d'asta	(7.76e-02)	(8.51e-02)	(8.51e-02)	(6.87e-02)	(7.95e-02)	(7.95e-02)	(8.76e-02)	(8.76e-02)	(7.51e-02)
	1.39e+00***	8.60e-01*	8.60e-01*	1.24e+00***	7.60e-01**	7.60e-01**			
Favori	(4.09e-01)	(3.68e-01)	(3.68e-01)	(5.36e-01)	(2.27e-01)	(2.27e-01)			
	1.36e+00	6.38e-01	6.38e-01	1.15e+00	5.48e-01	5.48e-01			
Permessi	(4.45e-00)	(3.95e-01)	(3.95e-01)	(5.35e-00)	(4.68e-01)	(4.68e-01)			
	1.37e+00**	7.19e-01	7.19e-01	1.24e+00**	8.20e-01	8.20e-01			
Denaro	(4.34e-01)	(7.88e-01)	(7.88e-01)	(4.97e-01)	(6.88e-01)	(6.88e-01)			
	1.25e+00***	1.55e+00***	1.55e+00***				1.45e+00**	1.45e+00**	2.23e+00***
Immobili	(3.53e-01)	(4.68e-01)	(4.68e-01)				(9.53e-01)	(9.53e-01)	(3.24e-01)
	6.48e-01	9.89e-01	9.89e-01				7.28e-01	7.28e-01	1.10e+00
Lavoro	(4.17e-01)	(5.76e-01)	(5.76e-01)				(5.36e-01)	(5.36e-01)	(4.36e+01)
	3.83e-01	5.26e-01	5.26e-01				3.87e-01	3.87e-01	6.58e-01
Costruzioni	(3.97e-01)	(5.75e-01)	(5.75e-01)				(3.75e-01)	(3.75e-01)	(5.75e-01)
	8.67e-01**	7.31e-01*	7.31e-01*	7.67e-01**	6.84e-01*	6.84e-01*	7.67e-01*	7.67e-01*	7.89e-01*
Manifatturiero	(3.10e-01)	(3.42e-01)	(3.42e-01)	(3.24e-01)	(3.62e-01)	(3.62e-01)	(3.97e-01)	(3.97e-01)	(3.56e-01)
	5.26e-01	5.43e-01	5.43e-01	4.27e-01	4.43e-01	4.43e-01	5.89e-01	5.89e-01	6.18e-01
Servizi	(3.16e-01)	(3.90e-01)	(3.90e-01)	(4.26e-01)	(4.78e-01)	(4.78e-01)	(4.36e-01)	(4.36e-01)	(5.23e-01)
	3.64e-01	7.49e-01	7.49e-01	2.75e-01	7.10e-01	7.10e-01	3.24e-01	3.24e-01	8.36e-01
	(3.24e-01)	(3.94e-01)	(3.94e-01)	(2.98e-01)	(4.38e-01)	(4.38e-01)	(3.73e-01)	(3.73e-01)	(6.18e-01)

Tasso di mortalità delle imprese	1.51e-01*	4.10e-01***	1.82e-01*	3.18e-01**	1.81e-01**	4.75e-01**
	(6.12e-02)	(1.21e-01)	(6.02e-02)	(1.78e-01)	(7.12e-03)	(2.03e-01)
Capitale sociale	-1.19e-03*	-8.45e-02***	-1.29e-03*	-7.35e-02***	-1.38e-03**	-8.86e-02***
	(5.80e-04)	(2.00e-02)	(5.75e-04)	(1.97e-02)	(3.80e-04)	(2.26e-02)
Economia sommersa	2.05e-02*	2.85e-02*	1.83e-02*	1.85e-02**	2.36e-02*	2.85e-02*
	(1.04e-02)	(1.25e-02)	(9.64e-03)	(0.75e-02)	(1.14e-02)	(1.25e-02)
Forma di corruzione	9.50e-01*	1.65e+00**				
	(4.73e-01)	(5.71e-01)				
Forma giuridica	3.12e-01*	5.15e-01**	2.92e-01*	6.13e-01***	3.22e-01*	5.18e-01**
	(1.58e-01)	(1.92e-01)	(1.48e-01)	(2.13e-01)	(1.75e-01)	(1.86e-01)
N. di dipendenti	5.91e-06	-1.71e-06	4.91e-06	-1.78e-06	6.18e-06	-1.28e-06
	(4.00e-05)	(3.87e-05)	(4.20e-05)	(3.42e-06)	(5.98e-05)	(3.14e-05)
	Likelihood ratio test p. < 2.22e-16	Likelihood ratio test p. < 1.85e-14	Likelihood ratio test p. < 1.85e-14	Likelihood ratio test p. < 1.85e-14	Likelihood ratio test p. < 3.89e-12	Likelihood ratio test p. < 3.89e-12
	McfAddern R2 0.247	McfAddern R2 0.218	McfAddern R2 0.218	McfAddern R2 0.218	McfAddern R2 0.223	McfAddern R2 0.223
Osservazioni	1460	737	737	737	723	723

Livello di significatività: *** p<0.001, ** p<0.01, *p<0.05

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

I risultati suggeriscono che in ambienti con una minore attenzione alla regolamentazione locale e/o con una applicazione locale delle norme più bassa è più probabile che le imprese commettano reati di corruzione che si assomigliano tra loro in termini di alto livello di gravità. Ciò supporta le ipotesi H1 ed H2. Al contrario, la mancanza di significatività della variabile relativa alla qualità delle istituzioni politiche locali non da supporto all'ipotesi H3.

Considerando le variabili che descrivono l'isomorfismo imitativo, il modello suggerisce che le imprese che corrompono il pubblico al fine di manovrare i risultati di una asta pubblica in generale tendono a commettere reati più gravi rispetto le altre possibili azioni di corruzione pubblica (1.39, $p < 0.001$). In parziale accordo con questo risultato è il risultato relativo ai reati di corruzione pubblica che hanno per oggetto il rilascio illegale di permessi. In questo caso la variabile è significativa solo per il modello 1 (1.37, $p < 0.01$). Ovvero, qualora la corruzione pubblica riguardi il rilascio di permessi è più probabile che vi sia un livello di gravità della corruzione intermedio.

Quando si considerano i reati di corruzione privata la sola variabile significativa risulta essere lo scambio di denaro (1.25, $p < 0.001$ e 1.55z $p < 0.001$ rispettivamente per il modello 1 e 2). Nei casi in cui le pratiche di corruzione privata si risolvono in uno scambio di denaro è più probabile che le imprese imitino forme di corruzione più gravi.

Il mercato in cui l'impresa opera è significativo e positivamente legato al livello di gravità della corruzione nel caso del settore delle costruzioni (0.31, $p < 0.01$ e 0.73, $p < 0.05$, rispettivamente per i modelli 1 e 2). Il risultato suggerisce che è più probabile che le imprese che operano nel settore delle costruzioni imitino forme di corruzione più gravi rispetto alle imprese degli altri settori. In aggiunta, considerando che il tasso di mortalità delle imprese è anch'esso positivamente legato al livello di gravità (0.15, $p < 0.05$ e 0.41, $p < 0.05$ rispettivamente per il modello 1 e 2) i risultati

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

confermano l'ipotesi H4. Per le imprese che operano in mercati caratterizzati da una maggiore competitività è più alto il livello di gravità della corruzione.

Il capitale sociale è negativamente correlato al livello di gravità della corruzione (-0.01, $p < 0.05$ e -0.08, $p < 0.001$ rispettivamente per il modello 1 e 2). Al contrario l'economia sommersa è positivamente legata al livello di gravità della corruzione (0.02, $p < 0.05$ per entrambi i modelli). Dunque, nel caso l'impresa operi in contesti caratterizzati da un alto capitale sociale e/o un basso livello di economia sommersa è più probabile che le imprese imitino forme di corruzione meno gravi. Dando supporto sia all'ipotesi H5 che all'ipotesi H6.

I risultati confermano inoltre gli indizi rilevati nei paragrafi precedenti che un livello di gravità della corruzione sia associabile ai casi di corruzione pubblica rispetto ai casi di corruzione privata (0.95, $p < 0.5$ e 1.65, $p < 0.001$ rispettivamente per il modello 1 e 2). Infine vi è una significativa correlazione tra la forma giuridica dell'impresa e la gravità della corruzione, confermando altri studi che le imprese di capitale commettono corruzioni più gravi rispetto alle imprese cooperative. Le altre variabili esaminate non sono significative.

In aggiunta al modello generale che considera contemporaneamente sia i casi di corruzione pubblica che privata (Colonne 3 e 4 di Tabella 8), l'analisi è stata effettuata considerando separatamente i casi di corruzione pubblica (Colonne 4 e 5 di Tabella 8) e corruzione privata (Colonne 6 e 7 di Tabella 8). I modelli sono stati implementati escludendo, rispettivamente per la corruzione pubblica e privata, le dummy che specificavano la tipologia di azione corruttiva. Inoltre, è stata eliminata la variabile dicotomica che specificava la forma di corruzione.

I risultati di queste ulteriori analisi hanno confermato quelli ottenuti per il modello generale, in dicendo una robustezza degli stessi. La direzione e la significatività delle relazioni tra le variabili esplicative esaminate e la gravità della corruzione sono state confermate.

2.4 Commenti ed implicazioni

Lo scopo di questa sezione era indagare i fattori istituzionali che determinano la pervasività della corruzione d'impresa in Italia. L'analisi di questo fenomeno illegale ha mostrato che esiste effettivamente una correlazione tra la corruzione e l'isomorfismo organizzativo. Il lavoro mostra come le istituzioni e la pressione di mercato influenzano la diffusione della corruzione sul territorio nazionale. In aggiunta il fenomeno è stato visionato da una nuova prospettiva utile per comprendere l'estensione della corruzione da un punto di vista comportamentale ed organizzativo invece che un fenomeno oggettivo. Inoltre, il fenomeno è stato studiato considerando entrambi gli ambiti in cui si diffonde, l'ambito privato e pubblico, prospettiva raramente intrapresa negli altri studi in materia.

In particolare le analisi empiriche hanno permesso di verificare due ipotesi sulla relazione tra isomorfismo organizzativo e la corruzione di impresa.

I risultati confermano l'ipotesi che l'imitazione sia un potente meccanismo attraverso il quale la corruzione d'impresa viene attuata e si diffonde nel paese. I modelli di analisi empirica hanno trovato relazioni positive, statisticamente non trascurabili, tra la corruzione e l'isomorfismo coercitivo e mimetico. Nel dettaglio, i risultati riguardanti l'isomorfismo coercitivo confermano precedenti lavori sull'effetto che un basso livello regolamentazione locale e un basso livello di controllo locale hanno sulla corruzione. Le istituzioni diventano disfunzionali quando la qualità della regolamentazione e dell'applicazione nel suo complesso è scarsa (Dur and Vollaard, 2019; Banerjee, 2019). La debolezza di questi quadri istituzionali hanno un'influenza positiva sulla pervasività della corruzione d'impresa (Venard, 2009; Lian et al., 2019; Ufere et al., 2000). Va tuttavia sottolineato che questo lavoro presenta due importanti differenze rispetto i lavori presenti in letteratura.

1) Il comportamento imitativo delle imprese non consiste semplicemente nel commettere reati di corruzione, ma piuttosto nel commettere attività illegali con un

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

simile livello di gravità. Questo mostra come istituzioni deboli siano non solo un incentivo ad agire illegalmente ma anche ad agire secondo una soglia accettata di gravità. Una soglia che tende a crescere man mano che diminuisce la qualità del quadro istituzionale di riferimento.

2) Non si è trovata evidenza empirica di una relazione tra la bassa qualità delle istituzioni politiche locali e la pervasività della corruzione d'impresa. Da questo punto di vista sembra non esserci complementarità tra il ruolo di queste istituzioni e il sistema delle imprese (Koroso et al., 2019). Ciò può essere spiegato considerando i soggetti a cui esse si riferiscono. Le regolamentazioni locali assegnano dei diritti (tipo i permessi per le attività produttive) e stabiliscono la tassazione per le imprese. La decisione di un'impresa di uniformarsi alla regolamentazione dipende da quanto queste regole sono considerate accettabili (Niyobuhungiro and Schenck, 2021). In aggiunta, a differenza delle istituzioni di controllo il cui target locale sono le imprese, ed in generale gli agenti, che commettono reati, le istituzioni politiche si rivolgono all'intera comunità cui fanno riferimento. Quindi è possibile che la loro efficacia sul vincolare il comportamento di impresa sia diminuita, in particolare in termini di scelta di intraprendere pratiche illegali.

3) Si è visto come il concentrarsi unicamente su un solo ambito della corruzione possa non essere sufficiente a limitare la propagazione di altre forme di corruzione (Tabella 7). Le analisi hanno mostrato come focalizzarsi principalmente sulla corruzione pubblica possa portare al diffondersi locale della corruzione privata. Considerare il mercato come un ambiente autoregolato che punisce ed espelle le imprese che non rispettano le regole (Rose-Ackerman, 2008), può portare alla pericolosa sottovalutazione di un problema diffuso come la corruzione privata di impresa (Ashforth, 2008). Inoltre, anche se le analisi hanno associato alle azioni di corruzione pubblica una probabilità di connotarsi di un livello di gravità maggiore, la clusterizzazione dei reati ha mostrato che entrambe le forme di corruzione,

pubblica e privata, possono raggiungere lo stesso livello di gravità (Ashforth, 2008), aspetto sottovalutato negli studi che si limitano alla sola corruzione pubblica.

Anche i risultati relativi all'isomorfismo mimetico sono in linea con gli studi precedenti che supportano l'ipotesi che la corruzione d'impresa si propaghi in base al settore ed alla forma di reato (Gao, 2010; Ufere et al., 2020). I risultati presentati mostrano come vi siano mercati in cui la competitività spinge le imprese verso le forme più gravi di corruzione al fine di procurarsi il massimo vantaggio possibile. Allo stesso modo vi è la diffusione di alcune pratiche per le loro caratteristiche intrinseche, in alcuni casi associate ad un aumento della gravità del crimine. È il caso della turbativa d'asta per la corruzione pubblica e lo scambio di denaro nelle dinamiche della corruzione privata. Il guadagno legato alla certezza di vincere una gara pubblica è sicuramente un incentivo per l'impresa ad aumentare l'asticella della corruzione. Allo stesso modo i minori rischi connessi all'utilizzo del denaro come forma di scambio, spinge le imprese a rischiare di più, essendo vista come una forma di scambio più sicura (Sartor and beamish, 2018; Troisi and Alfano 2022).

Infine, si è mostrato come le caratteristiche stesse dell'ambiente istituzionale sia legato alla pervasività del fenomeno corruttivo. Contesti caratterizzati da un basso livello di capitale sociale e una proliferare dell'economia sommersa sono il terreno ideale per la nascita di reti di imprese criminali che consolidandosi nel tempo tendono ad aumentare il numero e la gravità dei reati commessi (Choi and Thum, 2005). Si è mostrato altresì che ambienti con scarso capitale sociale sono maggiormente associabili alle forme di corruzione privata. In questi ambiti, le reti di imprese corrotte trovano un terreno fertile per nascondere le loro attività illegali.

Riassumendo, spiegare la misura in cui le imprese replicano gli stessi comportamenti illeciti in termini di gravità rappresenta il principale contributo teorico di questo studio. In primo luogo, individua quale sia la soglia accettabile di violazione delle regole, e quindi mostra la dimensione comportamentale che supporta le scelte delle

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

imprese. In secondo luogo, il concetto di gravità implica dei costi, costi che aumentano al crescere della gravità. In particolare i costi sono in termini di credibilità delle istituzioni stesse con un conseguente indebolimento dell'azione di regolamentazione, di prevenzione ed azione repressiva del fenomeno che esse sono in grado di svolgere. In secondo luogo, i costi sono in termini di distorsione del mercato con un progressivo indebolimento dello stesso. In terzo luogo, considerare contemporaneamente sia la corruzione privata che pubblica ha fornito una visione più chiara e completa del fenomeno.

Da queste riflessioni si possono trarre due implicazioni principali. La prima è di carattere manageriale. Anche se la corruzione comporta un guadagno per le imprese nel breve termine, a lungo andare il proliferare di azioni di corruzione diviene un costo stesso per l'impresa. La "normalizzazione" di queste pratiche all'interno di un mercato può, col tempo, divenire una spesa aggiuntiva a quella legale, con un aggravio economico non trascurabile per le imprese. È il caso, ad esempio della normalizzazione del pagamento di una tangente per velocizzare le pratiche amministrative.

In secondo luogo, in termini di politiche locali, comprendere la propagazione di un fenomeno in termini di similarità nella gravità dei reati può rappresentare una linea guida per politiche sia di prevenzione che di repressione.

La prevenzione dovrebbe essere l'obiettivo principale, soprattutto se la repressione è strettamente legata alle risorse che possono essere investite. La prevenzione dovrebbe avvenire a livello locale e di settore. A livello locale, in quanto una regolamentazione locale di bassa qualità è spesso un incentivo a impegnarsi in azioni corruttive, specialmente di natura pubblica. Ciò è dovuto al desiderio delle imprese di limitare i costi amministrativi della legalità, o perché i piani normativi sono strumenti obsoleti. Un approccio normativo efficace e accettabile che consideri le esigenze delle imprese a livello locale, può rappresentare la principale forma di

prevenzione A livello di settore industriale, sono necessarie riforme che si concentrino sulla specificità del settore e dei comportamenti illeciti specifici che possono diffondersi all'interno di quel settore. Nessuna politica di prevenzione e repressione può essere svolta considerando la corruzione come un paradigma. La corruzione di impresa deve essere studiata a fondo da un punto di vista comportamentale ed imprescindibilmente dal contesto istituzionale in cui essa opera.

Infine, vanno notati i limiti di questo studio. Il primo riguarda la parzialità del concetto di gravità. L'attenzione si concentra sulle caratteristiche della condotta criminale insieme alle violazioni della norma. Non si è tenuto conto delle ricadute che il fenomeno ha sulla credibilità delle istituzioni e sulle distorsioni di mercato che genera. Tuttavia, anche se questo rappresenta un fattore rilevante per comprendere il livello di gravità, non è centrale per lo studio. L'indice normativo utilizzato è più appropriato nella prospettiva comportamentale assunta, e si concentra quindi sul livello di violazione delle regole che le imprese sono disposte a commettere.

Il secondo limite riguarda i dati. Le sentenze delle supreme corti di cassazione colgono la parte della corruzione d'impresa che è perseguibile penalmente. Riguardano il terzo e ultimo grado del procedimento penale nazionale, che non è obbligatorio. Un'impresa può quindi accettare un patteggiamento o semplicemente non presentare ricorso, e quindi non viene colto il quadro completo di tutti i procedimenti legali nel campo della corruzione. Inoltre, i dati raccolti sono cross-sectional e quindi non possono mostrare l'evoluzione dell'isomorfismo nel tempo. Tali limitazioni sono però controbilanciate dall'oggettività dei dati, che hanno sufficiente attendibilità nel definire le caratteristiche del fenomeno, altrimenti difficilmente accertabili.

L'ultimo limite riguarda il focus nazionale dell'analisi. Il comportamento delle imprese oggetto di indagine risente delle caratteristiche istituzionali e di mercato

Un'analisi neo istituzionale della corruzione d'impresa

italiane e quindi non è generalizzabile. Tuttavia, il disegno della ricerca può influenzare ulteriori studi su attività di corruzione in altre nazioni.

Capitolo 3: Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

3.1 Introduzione

Nel capitolo precedente si è visto come l'ambiente istituzionale influenzi la diffusione di forme di corruzione con livelli di gravità paragonabili. I risultati ottenuti hanno mostrato come l'ambiente istituzionale influenzi il comportamento delle imprese corrotte e di come la qualità dell'ambiente stesso sia legato alla gravità della corruzione.

Le teorie istituzionaliste come intese nel capitolo precedente sono un potente strumento di analisi delle dinamiche di mercato (North, 1991). In questo capitolo, proseguendo ad utilizzare un framework neo-istituzionalista, si vuole studiare uno specifico aspetto delle dinamiche di mercato: l'uscita dal mercato. In particolar modo si vuole indagare come la corruzione influenzi in generale l'uscita delle imprese dal mercato e più nello specifico quale siano i legami tra forma e gravità della corruzione e l'uscita dal mercato delle imprese corrotte.

Nel capitolo precedente si è accennato più volte come in letteratura si consideri il mercato come una sorta di giudice che espelle le imprese corrotte (Ashforth, 2008). Lo scopo dell'analisi presentata in questo capitolo è capire quali pressioni istituzionali e caratteristiche d'impresa congiuntamente a quelle della corruzione effettivamente influenzino l'uscita dal mercato delle imprese corrotte.

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

Recentemente, lo studio dell'uscita dal mercato delle imprese ha attirato l'interesse di numerosi studiosi, in quanto un aspetto importante per determinare le dinamiche di mercato (Cefis et al, 2022). Comprendere le motivazioni alla base dell'uscita dal mercato da parte di un'impresa risulta essere particolarmente importante per studiarne le strategie imprenditoriali in mercati competitivi ed in generale sullo stato dell'economia (DeTienne and Wenneberg, 2015). In quanto l'uscita dal mercato delle imprese influenza ed è allo stesso tempo influenzata dalle dinamiche macroeconomiche del mercato stesso (Guerrieri et al, 2020; Bartik et al., 2020).

Storicamente, l'uscita dal mercato è stata studiata tenendo conto delle caratteristiche personali degli imprenditori (Gimeno et al., 1997) o più nel generico delle caratteristiche dell'impresa (Millán et al. 2012). Tuttavia, negli ultimi anni si è prestata sempre più attenzione all'influenza che il contesto socio-economico ha sul delineare le strategie di uscita dal mercato delle imprese (Armour and Deakin 2003; Fertala 2008; Millán et al. 2012). Con un ridotto numero di studi che considerano contemporaneamente le caratteristiche micro delle singole imprese e macro del contesto nazionale (Bradley et al., 2011; Leroy et al., 2015; Ebert et al., 2018). Ed è proprio in quest'ultima ottica che si inserisce lo studio in esame con l'unica differenza che alle caratteristiche delle imprese vengono associati caratteristiche meso dell'ambiente istituzionale che le circonda.

Molti studi si sono concentrati su come le istituzioni legali influenzino l'uscita dal mercato delle imprese, tuttavia si sa relativamente poco su come la corruzione o la presenza di istituzioni illegali (economie sommerse) influiscano sull'uscita dal mercato delle imprese. La decisione da parte di un'impresa di uscire dal mercato è senza dubbio influenzata dall'ambiente istituzionale in cui essa opera, tuttavia la corruzione può essere un altro fattore determinante nel delineare la strategia di uscita (Dreher and Gassebner, 2013). Come si è accennato nei capitoli precedenti, la corruzione può facilitare le relazioni con le istituzioni pubbliche consentendo un accesso agevolato a risorse e permessi. Tuttavia il rapporto tra uscita dal mercato e

corruzione non è del tutto chiaro. Infatti se da un lato le teorie di facilitazione (teoria del *greasing the wheels*) vedono la corruzione come un modo per accaparrarsi risorse “aggiuntive” facilitando la permanenza nel mercato. Dall'altro canto, i costi aggiuntivi dovuti all'”istituzionalizzarsi” di queste pratiche di sicuro facilitano l'uscita dal mercato delle imprese (teoria del *sanding the wheels*) (Belitski et al., 2016). Goel and Saunoris (2020) in uno studio sull'effetto della corruzione sulla percentuale di imprese che escono da un mercato hanno trovato una relazione negativa tra corruzione ed uscita dal mercato, avvalorando l'ipotesi di *greasing the wheels*.

Tuttavia poco si sa ancora su come la corruzione influenzi la decisione di uscire dal mercato delle imprese. In aggiunta, le dinamiche con cui la forma di corruzione e la gravità della stessa risultano essere quasi del tutto inesplorate. Ed è proprio nell'ottica di ridurre questi gap di letteratura che si inserisce questo lavoro.

Il tipo di corruzione e la gravità della corruzione sono direttamente connesse al tema della perdita di immagine che giocoforza un'impresa subisce nel momento che viene condannata per crimini di corruzione (Karpoff et al., 2008)

La reputazione delle imprese è da considerarsi uno degli assets più importanti di una impresa in quanto può fornire alle stesse un vantaggio non trascurabile nei confronti delle imprese concorrenti (Boyd et al., 2010; Roberts and Dowling, 2002). In molti studi si è ipotizzato che la reputazione sia un efficace “salvagente” per superare momenti di crisi e garantire la sopravvivenza dell'impresa nel lungo periodo (Boyd et al., 2010). Gardberg et al. (2012) evidenzia come il rapporto tra corruzione ed immagine dell'impresa sia biunivocamente correlato. Infatti, se da una parte l'immagine è una risorsa che le imprese possono utilizzare per attenuare gli effetti dovuti ad uno scandalo dovuto ad attività di corruzione. Dall'altra parte la corruzione mina la credibilità stessa dell'impresa danneggiandole l'immagine. Di conseguenza, la gravità della corruzione assume un ruolo fondamentale nel determinare fino a che

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

punto un'impresa possa sopportare la perdita di credibilità a seguito di uno scandalo. Quanto la reputazione possa "limitare" gli effetti della corruzione si ripercuote senza alcun dubbio sulla decisione di un'impresa di uscire dal mercato.

Riassumendo, con questo lavoro si vogliono dare alla letteratura sull'uscita dal mercato delle imprese tre contributi:

1. Si vuole dare un'ulteriore conferma alla funzione che la corruzione ha nel determinare le strategie di uscita dal mercato delle imprese. Uscendo dalla logiche di singolo mercato si vuole individuare in che modo le istituzioni locali e le caratteristiche micro dell'impresa definiscono il comportamento delle stesse in materia di uscita dal mercato e del ruolo che la corruzione ha in quei contesti. Quindi, dato l'ambiente istituzionale locale in cui le imprese operano, si vuole verificare se l'aver commesso crimini di corruzione conduca ad una probabilità maggiore o minore di uscire dal mercato.
2. Si vuole verificare in che modo le differenti forme di corruzione, pubblica o privata, influiscono sulla scelta di uscire dal mercato delle imprese corrotte.
3. Si vuole verificare quale sia l'effetto della gravità della corruzione sulla decisione di uscire dal mercato. In particolare modo si vuole individuare fino a che punto le caratteristiche individuali dell'impresa riescano a limitare i danni di immagine che comporta l'individuazione di un reato di corruzione, caratterizzato da un livello di gravità specifico. Con una conseguente decisione di rimanere o uscire dal mercato.

Nel proseguo il capitolo riassume la letteratura utilizzata e descrive il framework teorico utilizzato. In seguito si descrivono i dati ed i modelli analitici utilizzati. Per finire di riportano i risultati delle analisi effettuati e si conclude con il commento degli stessi.

3.2 Imprese, contesti istituzionali e corruzione come determinanti per l'uscita dal mercato.

In questo paragrafo vengono discussi gli effetti che le caratteristiche delle imprese, degli ambienti istituzionali e della corruzione possono avere sull'uscita dal mercato delle imprese.

L'uscita dal mercato di un'impresa può essere studiata in più modi. In letteratura esiste una distinzione netta tra studi che considerano l'uscita come un fenomeno omogeneo senza considerare le molteplici forme in cui essa possa verificarsi. D'altro canto vi sono altri studi che considerano gli aspetti eterogenei del fenomeno (Cefis et al., 2022). In generale, l'uscita da un mercato può avvenire attraverso la chiusura volontaria, la bancarotta, la fusione o l'acquisizione da parte di altre imprese o la migrazione verso altri settori (Benmarker et al., 2009; Fafchamps and Schündeln, 2013; Saridakis et al., 2013; Fraisse et al., 2018; Cerqueiro et al., 2019).

In questo lavoro, considerando l'ipotesi più volte citata che il mercato espella del tutto le imprese che hanno commesso attività corruttive, si è considerata come forma di uscita dal mercato la chiusura dell'impresa, che sia essa volontaria o forzata (bancarotta). Ovvero, si è considerato il caso in cui l'impresa cessi tutte le proprie attività produttive senza che esse siano trasferite ad altre attività (Golombek and Raknerud, 2018; Martinez et al., 2019).

3.2.1 Caratteristiche d'impresa ed uscita dal mercato

Ci sono numerosi studi che legano caratteristiche micro dell'impresa al fenomeno dell'uscita dal mercato (Wennberg et al., 2011).

Le caratteristiche d'impresa maggiormente associate all'uscita dal mercato sono: l'età, le dimensioni e la performance dell'impresa.

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

L'età dell'impresa è stata utilizzata già nei lavori seminali di Jovanovic (1982) e di Ericson and Pakes (1995). Da questi lavori deriva il concetto di "svantaggio della novità" (*liability of newness*). La *liability of newness* tiene conto del processo di apprendimento cui le imprese sono soggette man mano che operano in un mercato. In particolar modo si tiene conto delle lacune che le imprese di recente formazione hanno sulle dinamiche di mercato e sull'efficienza delle pratiche messe in atto. Ovviamente, la mancanza di conoscenza unita un alto livello di inefficienza nell'uso delle risorse porta all'uscita dal mercato prematura delle imprese più giovani. Le probabilità di uscita dal mercato si riducono con l'apprendimento, quindi all'aumentare dell'età dell'impresa.

Tuttavia la relazione tra età ed uscita dal mercato non è sempre lineare. Fichman and Levinthal (1991) hanno ulteriormente approfondito la relazione tra età ed uscita sostenendo che questa avrebbe una forma ad U (*u-shaped relationship*). La teoria di Fichman and Levitan individua un periodo iniziale, definito adolescenziale, in cui le probabilità di uscita dal mercato sono ridotte dalla presenza di un capitale iniziale, utile a ridurre l'impatto della mancata conoscenza del mercato, e dall'alta motivazione del management. Il rischio di uscita aumenta dopo circa un anno e mezzo dall'entrata nel mercato per poi ridursi col tempo. Tuttavia, all'aumentare dell'età il rischio di uscita può nuovamente aumentare nel caso in cui le imprese più vecchie non siano in grado di adattarsi ai cambiamenti del mercato, ovvero non si sia proceduto ad un processo di innovazione. Tale fenomeno è stato definito *liability of senescence*.

La presenza di questa relazione ad u è stata riscontrata da molti autori in studi su mercati caratterizzati da un forte processo innovativo (Strotmann, 2007; Hannan et al., 1998). Le imprese che operano in mercati hightech solitamente hanno una probabilità di uscita dal mercato maggiore rispetto le imprese operanti in settori lowtech. Le maggiori opportunità che solitamente sono presenti in questi mercati sono tuttavia accompagnate da un alto livello di incertezza dovuto alle caratteristiche

tecniche ed alla domanda dei prodotti di nuova concezione (Segarra and Callejón, 2002).

La seconda caratteristica di impresa considerata è la dimensione dell'impresa. In generale è stato dimostrato che le imprese di dimensioni maggiori hanno una probabilità di uscita dal mercato inferiore rispetto alle imprese di dimensioni minori (tra i primi esempi, Dunne et al. 1988; Mata and Portugal, 1994). In questo caso si parla di *liability of smallness* (Aldrich and Auster, 1986). La *liability of smallness* è legata al concetto di economia di scala. In particolare, si considera che le imprese più piccole siano affette da una diseconomia di scala che ne aumenta la probabilità di uscita dal mercato. In aggiunta, si è visto come le imprese più grandi oltre all'economia di scala possano sfruttare a proprio vantaggio un maggior accesso sia alle risorse materiali che umane.

L'ultima caratteristica di impresa considerata in questo lavoro tiene conto delle performance dell'impresa. Ovviamente l'andamento economico di un'impresa nel tempo è determinante nel decidere se continuare o meno un'attività economica (Köke 2002; Heiss and Köke 2004). Studi empirici hanno dimostrato che prestazioni sotto la media del mercato sono associabili ad un probabilità di uscita dal mercato maggiore.

Riassumendo, l'età, le dimensioni e le prestazioni di un'impresa sono caratteristiche a livello micro che influenzano l'uscita da un mercato. Considerando gli studi presenti in letteratura si può ipotizzare:

HPI: è più probabile l'uscita dal mercato per imprese più giovani, piccole e con performance sotto la media

3.2.2 Istituzioni ed uscita dal mercato

Si è visto nel capitolo precedente di come la qualità delle istituzioni sia correlate alla diffusione della corruzione. Tuttavia le teorie istituzionali sono utili anche per spiegare l'uscita dal mercato delle imprese.

L'approccio di considerare le caratteristiche dell'impresa e dell'ambiente esterno è sempre più diffuso in letteratura. In particolar modo numerosi lavori descrivono l'ambiente esterno all'impresa in termini di qualità delle istituzioni (Meyer et al., 2009; Surdu et al., 2018). In quest'ottica, le istituzioni definiscono le regole alla base del mercato che ne garantiscono il corretto funzionamento (North, 1991; Levchenko, 2007).

Come già detto l'ambiente istituzionale è caratterizzato da un numero di istituzioni locali che concorrono a definirne la qualità (Zevenberger, 2002). La presenza di una regolamentazione, l'accesso alla giustizia e la qualità delle istituzioni politiche, come si è visto, sono caratteristiche fondamentali per definire la qualità di un ambiente istituzionale. Quando gli ambienti istituzionali sono caratterizzati da istituzioni di bassa qualità, i manager delle imprese tendono a percepirli come ambigui in quanto non vi è certezza sulle pratiche da considerare accettabili (Miller et al., 2005). Un ambiente istituzionale ambiguo genera dei costi decisionali aggiuntivi per le imprese. Costi di cui si tiene conto nel momento di scegliere la strategia migliore per l'impresa, tra cui la scelta di uscire dal mercato (Yi et al., 2017).

Per le imprese operare in ambienti di bassa qualità istituzionale richiede risorse in termini di capacità di prevedere le ambiguità del mercato e valutare le opportunità di investimenti aggiuntive (Delios and Henisz, 2003; Liou et al., 2016; Meyer et al., 2009).

In aggiunta alle istituzioni legali vanno considerate le istituzioni illegali, tra cui spicca la presenza dell'economia sommersa (Fialova and Schneider, 2011). Si è visto

che una pervasività dell'economia sommersa comporta una diffusione delle pratiche corruttive. In particolare, essa può portare alla diffusione di pratiche illegali o di metodi per nascondere pratiche legali al fine di ridurre la pressione fiscale (Dell'Anno and Piirisild, 2007). Tuttavia, l'economia nascosta ha un effetto non del tutto chiaro sull'uscita dal mercato. La sua presenza può essere vista in modi contrastanti, da un lato essa si pone come una forma di acquisizione delle risorse (illegali) che spinge le imprese a rimanere sul mercato. Dall'altro lato all'economia sommersa è legata un aumento della competizione, aggravato dalla presenza di competitors che si avvantaggiano illecitamente sugli altri. Goel and Saunoris (2022) hanno studiato l'effetto che la presenza dell'economia sommersa ha sull'uscita delle imprese. Il loro studio ha trovato una correlazione positiva tra l'economia sommersa e la permanenza delle imprese sul mercato. Ovvero, hanno dimostrato come la presenza di un economia sommersa comporti un "vantaggio" nell'acquisizione delle risorse che si traduce in una maggiore probabilità di rimanere in un mercato.

Riassumendo, la qualità delle istituzioni influenza l'uscita dal mercato delle imprese. In particolare, ambienti istituzionali di bassa qualità producono costi decisionali aggiuntivi per le imprese. In aggiunta, l'uscita dal mercato è influenzata dalla presenza di istituzioni illegali, come l'economia sommersa. Detto ciò si ipotizza che:

H2. È più probabile l'uscita dal mercato delle imprese che operano in ambienti istituzionali di bassa qualità.

H3: È meno probabile l'uscita dal mercato delle imprese che operano in presenza di alti livelli di pervasività dell'economia sommersa.

3.2.3 Corruzione ed uscita dal mercato

Come si è detto lo scopo principale di questo capitolo è verificare se esiste una correlazione tra la corruzione e l'uscita dal mercato. In letteratura quest'argomento è stato scarsamente trattato (Goel and Saunoris, 2020).

L'effetto della corruzione sull'uscita dal mercato è discusso a livello teorico da alcuni studiosi con la nascita di due teorie contrastanti. Una teoria ipotizza che la corruzione faciliti le attività dell'impresa nel mercato abbassando la probabilità di uscita della stessa dal mercato (teoria del *greasing the wheels*). Al contrario altri studiosi sostengono che la corruzione comporti un aumento dei costi legati all'attività e che quindi favorisca un'uscita dal mercato delle imprese (teoria del *sanding the wheels*) (Kalyuzhnova and Belitski 2019). Tra i pochi studi in letteratura che cercano di dare una risposta empirica su come la corruzione influenzi l'uscita dal mercato va citato lo studio di Goel and Saunoris (2020). Questo studio analizza la probabilità di uscita dal mercato delle imprese corrotte considerando i singoli stati degli Stati Uniti d'America come unità di analisi. Il risultato della ricerca sostiene la teoria del *greasing the wheels*, ovvero che la probabilità di uscire dal mercato di queste imprese diminuisce al diffondersi della corruzione.

Questo capitolo mira ad estendere questo risultato passando da una logica di settore ad una logica di singola impresa. In particolar modo si vuole verificare se a livello micro la relazione negativa tra corruzione ed uscita dal mercato sia confermata. Dunque ipotizziamo:

H4: La corruzione è negativamente correlata alla probabilità di uscita dell'impresa dal mercato.

In aggiunta, si intende approfondire l'analisi sugli effetti della corruzione e l'uscita dal mercato andando a considerare le caratteristiche della corruzione stessa. In

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

particolar modo l'effetto che ha la forma di corruzione (pubblica o privata) e la gravità della stessa sulla probabilità di uscita dal mercato di un'impresa corrotta.

Per capire in che modo la forma e la gravità della corruzione influenzino l'uscita dal mercato ci avvaliamo di alcuni studi che esaminano la relazione tra corruzione e reputazione delle imprese (ad esempio Gardberg et al., 2012).

La reputazione di un'impresa è definibile come:

"una percezione delle azioni passate e delle prospettive future di un'azienda che descrive l'appeal dell'azienda rispetto i suoi principali concorrenti" (Fombrun, 1996: 72).

Uno degli asset di cui può avvalersi un'impresa e la reputazione o meglio ancora il *reputational capital* (Fombrun, 2005). Il *reputational capital* descrive la qualità dei rapporti che un'impresa ha formato con i suoi stakeholders (investitori, clienti ed impiegati) a cui si associa il rispetto che un brand può suscitare (Fombrun, and Gardberg, 2000).

Una condanna per corruzione per l'impresa è paragonabile ad una crisi che comporta un'inevitabile perdita d'immagine. Alla perdita di immagine si associa una modifica delle relazione tra l'impresa, stakeholders ed altre imprese (Karpoff and Lott, 1993). Tuttavia, la reputazione dell'impresa può essere un ancora di salvezza per le stesse. Si è teorizzato che la reputazione nei casi di corruzione può essere paragonata ad uno "scudo" che assorbe nel lungo periodo i danni della corruzione proteggendo l'impresa (Fombrun, and Gardberg, 2000). Tuttavia, la reputazione funge da scudo fino ad un certo punto, in alcuni casi l'impatto della corruzione può essere talmente grande da annullarne completamente gli effetti. Per esempio, nel caso della Lockheed corporation, una delle maggiori industrie aerospaziali statunitensi, la reputazione è stata sufficiente a limitare gli effetti di uno scandalo di corruzione. Lo scandalo avvenuto negli anni 70 e che riguardava il pagamento di forti tangenti per ottenere appalti militari, ebbe importanti conseguenze a livello economico e

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

dirigenziale. Tuttavia la grande reputazione che l'azienda aveva, anche per la sua lunga storia, evitò un tracollo della stessa¹.

La perdita di *reputational capital* è influenzato dalla ricaduta mediatica del caso di corruzione. Infatti, la perdita di reputazione per corruzione è caratterizzato da una forte asimmetria informativa (Dowling, 2004). Una maggiore pubblicità al caso ha di sicuro effetti negativi sulla perdita di reputazione per l'impresa. Allo stesso modo si può ipotizzare una relazione tra la perdita di reputazione, tipo e gravità della corruzione.

Come si è accennato nel capitolo precedente, i casi di corruzione pubblica in Italia godono di un maggiore interesse da parte delle istituzioni, con un conseguente innalzamento dell'appeal mediatico che questi casi hanno. Quindi si può ipotizzare che a seguito della maggiore "pubblicità" che ricevono da parte dei media i casi di corruzione pubblica, per le imprese che ne sono accusate aumenti la probabilità di uscita dal mercato. In aggiunta, la gravità della corruzione ha un forte legame con la propensione dei media a trattarne i casi (Citak, 2012), con i casi di corruzione più gravi che trovano una maggiore attenzione da parte dei media. Quindi si può ipotizzare che la perdita di reputazione aumenti all'aumentare della gravità della corruzione e che quindi all'aumentare della gravità aumenti la probabilità che un'impresa esca dal mercato.

Considerando quanto si è detto si ipotizza che:

H5: La probabilità di uscita dal mercato è maggiore nei casi di corruzione pubblica.

H6: La probabilità di uscita dal mercato aumenta all'aumentare della gravità della corruzione.

¹ <https://www.ojp.gov/ncjrs/virtual-library/abstracts/annals-crime-lockheed-incident>

3.3 Dati e metodi di analisi

3.3.1 Fonti dei dati

I dati utilizzati per le analisi empiriche sono stati raccolti considerando le fonti descritte nel precedente capitolo.

I dati relativi alla corruzione sono stati estratti dalle sentenze della Corte di Cassazione. I dati necessari per caratterizzare i contesti istituzionali dal sito dell'ISTAT e dai vari siti delle istituzioni locali (Comuni, Regioni, Prefetture ecc.). Per i dati aziendali è stato utilizzato il database di ORBIS.

Per le analisi si è utilizzato il campione di 1400 osservazioni relative ad imprese che hanno commesso crimini di corruzione, sia pubblica che privata. In aggiunta a questi dati sono state raccolte 1400 ulteriori osservazioni riguardanti imprese che non hanno commesso reati di corruzione. Queste osservazioni sono state raccolte in modo da poter confrontare la probabilità di uscita dal mercato per imprese che hanno o non hanno commesso reati di corruzione.

Il metodo di campionamento utilizzato è il campionamento stratificato. Le 1400 imprese non corrotte sono state scelte in modo da avere per entrambi i campioni un numero simile di imprese operanti nello stesso settore. Le imprese sono state selezionate randomicamente per ciascun settore tra quelle registrate nel database ORBIS.

3.3.2 Strategia empirica

L'approccio empirico utilizzato considera 2 step:

1. Si è valutato l'effetto delle istituzioni, delle caratteristiche dell'impresa e della corruzione sulla probabilità di uscita dal mercato considerando il campione di 2800 imprese (corrotte e non corrotte).

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

2. Si è valutato l'effetto che la forma di corruzione e la gravità della corruzione hanno sull'uscita dal mercato considerando il campione di 1400 imprese corrotte.

3.3.3 Analisi e risultati

Tabella 9 mostra la percentuale di imprese che hanno cessato ogni attività produttiva (per bancarotta fraudolenta o liquidazione volontaria) distinguendo per tipologia di corruzione. La tabella mostra che la percentuale più alta di imprese uscita dal mercato si ha nel caso di imprese che hanno commesso corruzione pubblica (21% dei casi), seguono le imprese che hanno commesso corruzione privata (17% dei casi), vi è una percentuale del 9% di imprese che non hanno commesso reati di corruzione che sono uscite dal mercato.

Tabella 9: Imprese attive e non attive per forma di corruzione

Imprese	Nessuna attività	Attive
Corruzione Privata	16,64%	83,36%
Corruzione Pubblica	21,28%	78,72%
Non Corrotte	9,23%	80,87%

Tabella 9 ci fornisce un primo indizio su come la corruzione sia legata all'uscita dal mercato. Tuttavia, il legame tra corruzione ed uscita dal mercato viene ulteriormente indagato attraverso l'impiego di una regressione logistica.

Il modello logistico impiegato ha come variabile dipendente l'uscita dal mercato, in particolar modo la variabile è dicotomica ed assume valore 1 se l'impresa è uscita dal mercato e valore 0 se l'impresa è ancora attiva.

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

Il modello viene definito in maniera compiuta definendo le variabili esplicative relative alla qualità delle istituzioni, alle caratteristiche delle imprese e le variabili che caratterizzano la corruzione.

Per quanto riguarda la qualità delle istituzioni le variabili sono le stesse che sono state utilizzate nel capitolo precedente che definiscono la qualità delle istituzioni di regolamentazione, di controllo e politiche (vedi paragrafo 2.3.2). In aggiunta, si è considerata un'ulteriore variabile esplicativa che quantifica la qualità delle istituzioni bancarie. In particolare questa variabile è misurata come la percentuale di imprese che hanno ottenuto l'accesso al credito da parte di un istituto bancario (Fafchamps and Schündeln, 2013). La variabile è stata introdotta nel modello in quanto si è dimostrato in altri studi che la qualità delle istituzioni bancarie è un fattore di contesto non trascurabile quando si parla di uscita dal mercato delle imprese (Fraisie et al., 2015).

Infine, si è utilizzata la variabile che misura la pervasività dell'economia sommersa così come è stata descritta nel capitolo precedente.

Per quanto riguarda le caratteristiche di impresa sono state considerate: la dimensione espressa come numero di impiegati (Rand and Tarp, 2012); l'età in anni (Cefis and Marsili, 2006); le performances dell'impresa valutata considerando se il fatturato di un'impresa rapportata al numero di impiegati sia inferiore o superiore al valore medio delle imprese operanti nello stesso settore (Heiss and Köke 2004). La variabile è dicotomica ed assume valore 1 se l'impresa ha performance superiori alla media del settore, zero se ha performance inferiori alla media del settore.

Per quanto riguarda la corruzione in questo primo modello si è considerata come una variabile dicotomica che assume valore 1 se l'impresa è corrotta, 0 se non corrotta.

I risultati del modello sono riportati in Tabella 10 con i risultati dei test di adattamento del modello. La multicollinearità delle variabili è stata esclusa

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

considerando un VIF test che non ha mostrato segni rilevanti di collinearità tra le variabili implementate (valori per ogni variabili inferiori a 5).

I risultati mostrano come la bassa qualità delle istituzioni politiche locali sia positivamente correlata con la probabilità di uscita dal mercato (0.71, $p < 0.05$ rispettivamente). Ovvero, è più probabile che le imprese che operano in contesti di minore qualità delle istituzioni politiche locali escano dal mercato. Al contrario l'accesso al credito è negativamente correlato con l'uscita dal mercato (-7.74, $p < 0.001$). Ovvero in contesti in cui l'accesso al credito è maggiore è minore la probabilità di uscita dal mercato. La bassa qualità delle istituzioni di regolamentazione e di controllo non risultano essere significativamente correlata alla probabilità di uscita dal mercato. Questi risultati in parte supportano l'ipotesi H2.

Tabella 10: effetto della corruzione sull'uscita dal mercato

	Coefficiente beta	Standard error
Intercetta	7,49E-02*	3,09E-02
Bassa qualità delle istituzioni locali di regolamentazione	1,43E-01	2,01E-00
Bassa qualità delle istituzioni locali di controllo	9,38E-01	9,28E-01
Bassa qualità delle istituzioni politiche locali	7,17E-01*	3,10E-01
Accesso al credito	-7,74E-00***	2,23E-00
Economia sommersa	-3,23E-01	3,50E-01
Numero di dipendenti	-3,88E-02***	1,37E-02
Età dell'impresa	-3,88E-00*	1,86E-00
Performance dell'impresa	-8,37E-01*	4,39E-01
Corruzione	1,33E-03***	9,37E-01
Wald test p-value =	< 2.22e-14	
Pseudo R2	0.254	
Livello di significatività; *** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$		

L'economia sommersa non è significativamente correlata con l'uscita dal mercato. Il risultato non conferma l'ipotesi H3.

Imprese e corruzione, un'analisi organizzativa

Per quanto riguarda le caratteristiche dell'impresa i risultati mostrano che il numero di dipendenti (-0.03 , $p < 0.001$), l'età dell'impresa (-3.88 , $p < 0.05$) e le performance dell'impresa (-0.84 , $p < 0.01$) sono negativamente correlati con l'uscita dal mercato. I risultati suggeriscono che imprese più grandi, con più esperienza e con un livello di performance superiore alla media hanno una probabilità minore di uscire dal mercato. Supportando in questo modo H1).

Infine i risultati per la variabile che tiene conto della corruzione si ha una relazione positiva con la probabilità di uscita dal mercato. Ovvero, è più probabile che le imprese che sono state condannate per aver svolto attività illegali escano dal mercato. I risultati non confermano l'ipotesi H4.

I risultati di tabella 10 hanno confermato come una condanna per corruzioni faciliti l'uscita dal mercato di un'impresa, ovvero i risultati danno supporto alla parte di letteratura che considera negativo l'effetto della corruzione (teoria del *sanding the wheels*). Alla luce di questo risultato si è implementato un ulteriore modello di regressione logistica che mira ad individuare in che modo le caratteristiche della corruzione influenzino l'uscita dal mercato.

Quindi considerando il solo campione di imprese corrotte si è valutato un modello avente per variabile dipendente sempre l'uscita di mercato, ma con una diversa specificazione delle variabili esplicative.

In questo secondo modello la variabile corruzione è stata sostituita da una nuova variabile dicotomica che tiene conto della forma di corruzione. La variabile assume valore 1 se la corruzione è pubblica, valore zero se la corruzione è privata.

In aggiunta, si è considerata la gravità della corruzione come ulteriore caratteristica della stessa. La variabile è la stessa utilizzata nei modelli di regressione descritti nel capitolo precedente. Varia da 1 a 3 al crescere del livello di gravità della corruzione.

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

Infine, sono state considerate le interazioni della gravità della corruzione con la dimensione, l'età dell'impresa e la forma di corruzione. Età e dimensioni delle imprese sono state associate alla reputazione delle imprese in molti studi (Ansong and Agyemang, 2016). Queste variabili sono state aggiunte per valutare se tra la gravità della corruzione ed età e dimensione dell'impresa vi sia un effetto di moderazione. L'effetto di moderazione è verificato anche per la forma di corruzione, in modo da verificare se la gravità sia percepita in modo diverso a seconda del tipo di corruzione considerata.

I risultati del modello sono riportati in tabella 11 con i risultati dei test di adattamento del modello. Anche in questo caso la multicollinearità delle variabili è stata esclusa considerando un VIF test che non ha mostrato segni rilevanti di collinearità tra le variabili implementate (valori per ogni variabili inferiori a 5).

I risultati in tabella 11 confermano in buona parte i risultati di Tabella 10. Tuttavia i risultati relativi all'effetto della qualità delle istituzioni di controllo e l'accesso al credito differiscono dal caso precedente. Nel caso in cui siano considerate solo le imprese corrotte, la bassa qualità delle istituzioni di controllo locali e positivamente correlata con l'uscita dal mercato (-0.87, $p < 0.05$). Nel caso si considerino imprese corrotte, un aumento della qualità delle istituzioni di controllo locale comporta una più probabile uscita dal mercato. Al contrario, l'accesso al credito diviene non significativa per valutare la probabilità di uscita dal mercato delle imprese corrotte.

Considerando le variabili introdotte nel modello, la regressione logistica suggerisce la presenza di una relazione tra la forma di corruzione ed il logit dell'uscita dal mercato (0.001, $p < 0.001$). Il risultato suggerisce che la probabilità di uscita dal mercato aumenta se l'impresa è condannata per un caso di corruzione pubblica rispetto ai casi di condanne per corruzione privata. Il risultato supporta l'ipotesi H5.

Tabella 11: effetto delle caratteristiche della corruzione sull'uscita dal mercato

	Coefficiente beta	Standard error
Intercetta	1,02E-03*	5,08E-02
Bassa qualità delle istituzioni locali di regolamentazione	-1,57E-01	2,02E-01
Bassa qualità delle istituzioni locali di controllo	8,78E-01*	4,25E-01
Bassa qualità delle istituzioni politiche locali	6,46E-01*	3,08E-01
Accesso al credito	-7,92E+00	7,19E+00
Economia sommersa	-6,12E-01*	3,04E-01
Numero di dipendenti	-3,86E-02**	1,11E-02
Età dell'impresa	-3,57E+00**	1,28E+00
Performance dell'impresa	-8,49E-01*	4,13E-01
Forma di Corruzione	1,19E-03***	2,32E-02
Gravità della corruzione	7,47E-02***	8,17E-01
Gravità x Dipendenti	4,17E-04*	2,03E-02
Gravità x Età	2,31E-01*	1,08E+00
Gravità x Forma di corruzione	-7,95E-02	7,25E-02
Wald test p-value = < 1e-16		
Pseudo R2	0.314	
Livello di significatività; *** p<0.001, ** p<0.01, *p<0.05		

In maniera simile la gravità della corruzione è anch'essa positivamente correlata all'uscita dal mercato (0.007, p<0.001). Dunque, quando i casi di corruzione sono più gravi è più probabile che l'impresa esca dal mercato. In accordo con l'ipotesi H6.

Considerando i termini che considerano l'interazione tra gravità e dimensione dell'impresa (-0.0004, p<0.001) ed età dell'impresa (-0.023, p<0.05) sono positivamente correlati con l'uscita dal mercato. Il risultato mostra come la gravità

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

abbia un significativo effetto di moderazione. L'effetto della moderazione comporta che all'aumentare della gravità diminuisce l'effetto dell'età e delle dimensioni (segni opposti tra i beta). Il contributo benefico alla permanenza nel mercato fornito dall'età e dalla dimensione viene ridotto, fino ad essere in alcuni casi annullato, dalla presenza del termine di interazione che tiene conto dell'effetto di moderazione della gravità.

Non è stata trovata conferma di un effetto di moderazione tra gravità e forma di corruzione.

I risultati dei modelli descritti in questa sezione sono discussi nel complessivo nel paragrafo conclusivo.

3.4 Conclusioni ed implicazioni

Lo scopo delle analisi presentate in questo capitolo era valutare se l'essere condannati per atti di corruzione comporti una probabilità maggiore di uscita dal mercato rispetto alle imprese che operano nella legalità.

L'uscita dal mercato delle imprese corrotte è stata analizzata tenendo conto delle caratteristiche individuali dell'impresa, delle caratteristiche del contesto istituzionale che la circonda, in termini di qualità delle istituzioni, e delle caratteristiche della corruzione. In aggiunta, a differenza di molti lavori in letteratura che considerano le istituzioni a livello nazionale e l'uscita dal mercato a livello di settore, in questo studio si è considerato il livello micro per quanto riguarda le imprese ed un livello meso per l'ambiente istituzionale caratterizzato tramite la qualità delle istituzioni locali. I risultati hanno mostrato come la qualità delle istituzioni di controllo sia determinate per l'uscita dal mercato delle imprese corrotte. In aggiunta, hanno confermato i risultati di altri studi su come le caratteristiche delle imprese siano significative nel determinarne la permanenza sul mercato (Wenneberg et al., 2011; Strotmann, 2007). Nello specifico, le imprese più grandi, con più esperienza e con

un livello di performance superiore alla media hanno una maggiore probabilità di restare sul mercato.

I contributi più interessanti di questa ricerca si possono riassumere in due punti:

- 1) La corruzione d'impresa riduce le probabilità di permanenza delle imprese sul mercato.
- 2) L'uscita dal mercato delle imprese corrotte è fortemente influenzata dalle caratteristiche della corruzione.

Se consideriamo il primo punto i risultati di quest'analisi danno supporto alle teorie del *sanding the wheels*. La corruzione comporta un aumento dei costi per le imprese a cui va sommato l'effetto negativo dovuto alla concorrenza sleale dovuta al diffondersi di queste pratiche nel settore (Belitski et al., 2016). Con molta probabilità quest'effetto è amplificato nel lungo periodo dove il guadagno iniziale a seguito di un atto di corruzione viene annullato dai costi di enforcement e controllo che si associano alla corruzione nel lungo periodo (Troisi and Alfano, 2022).

I risultati relativi alle caratteristiche della corruzione sono ancor più interessanti. Prima di tutto si è visto come l'uscita dal mercato aumenti nei casi di corruzione pubblica. La letteratura sulla corruzione ha in parte trascurato il fenomeno della corruzione privata sostenendo che essa procuri un livello minori di danni e che l'uscita dal mercato di queste imprese fosse in qualche modo autocontrollato dal mercato stesso. Al contrario i risultati di questo lavoro in generale confermano la teoria di Ashforth (2008) secondo la quale gli effetti della corruzione privata non possono essere trascurati. I risultati di questa analisi e delle analisi effettuate nel capitolo precedenti enfatizzano come la corruzione privata possa avere caratteristiche di gravità paragonabili alla corruzione pubblica e come il mercato non sempre svolga la sua funzione di autocontrollo. Significativi sono anche i risultati che riguardano la gravità della corruzione. Infatti, se l'uscita dal mercato delle imprese a cui si associano livelli maggiore di gravità della corruzione non sorprende,

Corruzione ed uscita dal mercato delle imprese

è molto interessante il risultato che considera l'effetto di moderazione che la stessa ha sulle caratteristiche dell'impresa. In molti studi si è teorizzato, ed in parte verificato, come il capitale di immagine di un'impresa possa essere uno scudo nei confronti della crisi innescata da uno scandalo (Gardberg et al., 2012). Tuttavia questo "scudo" riesce a proteggere le imprese solo per livelli bassi di gravità. I danni all'immagine nei casi di maggiore gravità, molto probabilmente dovuta alla maggiore risonanza mediatica di queste notizie, comporta un danno per le imprese che non sempre è assorbibile nel medio-breve periodo.

In definitiva, questa ricerca ha aggiunto un ulteriore tassello alle teorie che tentano di spiegare l'effetto della corruzione e delle istituzioni sulle dinamiche di mercato. In particolar modo si è visto come la forma di corruzione e le caratteristiche della stessa influenzino l'uscita dal mercato delle imprese corrotte.

Le implicazioni della ricerca sono due. Dal punto di vista manageriale, i risultati rafforzano ulteriormente il concetto di corruzione come costo aggiuntivo per le imprese. Nel lungo periodo la corruzione comporta un aggravio economico per le imprese fino ad arrivare ad una probabile uscita dal mercato, non sempre volontaria (bancarotta).

Dal punto di vista delle politiche di prevenzione e contrasto alla corruzione, la ricerca mostra che il mercato non sempre è capace di autoregolarsi, o almeno non lo è del tutto. Quindi in ottica di prevenzione, si sottolinea come il focus delle attività di controllo e di regolamentazione debba concentrarsi egualmente su tutte le forme di corruzione considerandone le peculiarità, in quanto le pratiche di lotta alla corruzione pubblica non sempre sono efficaci nel contrastare la corruzione privata.

Infine, la ricerca presentata in questo capitolo soffre degli stessi limiti che sono stati discussi nelle conclusioni del precedente capitolo, a cui si rimanda il lettore.

Bibliografia

- Abdelkader, E. K., & Saloua, E. J. S. (2022). Corruption: An overview of measurement indicators. *African Scientific Journal*, 3(10), 001-001.
- Abernethy, M. A., & Chua, W. F. (1996). A field study of control system “redesign”: the impact of institutional processes on strategic choice. *Contemporary accounting research*, 13(2), 569-606.
- Adirim, T., Meade, K., Mistry, K., Franklin, W. H., Bundy, D. G., Ferguson, L. E., ... & Richerson, J. (2017). A new era in quality measurement: the development and application of quality measures. *Pediatrics*, 139(1).
- Aidt, T. S. (2009). Corruption, institutions, and economic development. *Oxford review of economic policy*, 25(2), 271-291.
- Alamgir, M., Campbell, M. J., Sloan, S., Goosem, M., Clements, G. R., Mahmoud, M. I., & Laurance, W. F. (2017). Economic, socio-political and environmental risks of road development in the tropics. *Current Biology*, 27(20), R1130-R1140.
- Aldrich, H., & Auster, E. R. (1986). Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications. *Research in organizational behavior*.
- Alfano, G., & Troisi, R. (2019, November). Corrupt political leaders and the failures of the institutional checks. In *ECMLG 2019 15th European Conference on Management, Leadership and Governance* (p. 17). Academic Conferences.
- Alon, A., & Hageman, A. M. (2017). An institutional perspective on corruption in transition economies. *Corporate Governance: An International Review*, 25(3), 155-166.
- Ameen, A. A., & Ahmad, K. (2011, November). The Role of Finance Information Systems in anti financial corruptions: A theoretical review. In *2011 International Conference on Research and Innovation in Information Systems* (pp. 1-6). IEEE.
- Amor-Esteban, V., Galindo-Villardón, M. P., & García-Sánchez, I. M. (2018). Industry mimetic isomorphism and sustainable development based on the X-STATIS and HJ-biplot methods. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(26), 26192-26208.
- Andres, A. R., & Ramlogan-Dobson, C. (2011). Is corruption really bad for inequality? Evidence from Latin America. *Journal of Development Studies*, 47(7), 959-976.
- Ansong, A., & Agyemang, O. S. (2016). Firm reputation and financial performance of SMEs: The Ghanaian perspective. *EuroMed Journal of Management*, 1(3), 237-251.

Bibliografia

- Ansong, A., & Agyemang, O. S. (2016). Firm reputation and financial performance of SMEs: The Ghanaian perspective. *EuroMed Journal of Management*, 1(3), 237-251.
- Aquino, R. A. (2021, June). Philippine Youth's Perceptions, Knowledge and Comprehension of Corruption in the Country. In *Proceedings of the First International Conference on Computing, Communication and Control System, I3CAC 2021, 7-8 June 2021, Bharath University, Chennai, India*.
- Argandoña, A. (2003). Private-to-private corruption. *Journal of Business Ethics*, 47, 253-267.
- Armour, J., Deakin, S., & Konzelmann, S. J. (2003). Shareholder primacy and the trajectory of UK corporate governance. *British Journal of Industrial Relations*, 41(3), 531-555.
- Aron, J. (2000). Growth and institutions: a review of the evidence. *The world Bank research observer*, 15(1), 99-135.
- Ashforth, B. E., Gioia, D. A., Robinson, S. L., & Trevino, L. K. (2008). Re-viewing organizational corruption. *Academy of Management review*, 33(3), 670-684.
- Banerjee, A., Mullainathan, S., & Hanna, R. (2012). *Corruption* (No. w17968). National Bureau of economic research.
- Banerjee, S. (2019). Foreign direct investments: Examining the roles of democracy, corruption and judicial systems across countries. *Journal of Applied Business and Economics*, 21(6), 2-46.
- Barasa, L. (2018). Corruption, transaction costs, and innovation in Africa. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 10(7), 811-821.
- Bardhan, P. (2017). Corruption and development: a review of issues. *Political Corruption*, 321-338.
- Bardhan, P. (2018). Reflections on corruption in the context of political and economic liberalization. *Institutions, Governance and the Control of Corruption*, 113-131.
- Bartik, A. W., Bertrand, M., Lin, F., Rothstein, J., & Unrath, M. (2020). *Measuring the labor market at the onset of the COVID-19 crisis* (No. w27613). National Bureau of Economic Research.
- Bayar, G. (2005). The role of intermediaries in corruption. *Public Choice*, 122(3-4), 277-298.
- Bayar, G. (2009). Corruption and intermediaries-A game theoretical approach.
- Beck, P. J., & Maher, M. W. (1986). A comparison of bribery and bidding in thin markets. *Economics letters*, 20(1), 1-5.
- Beck, T., Clarke, G., Groff, A., Keefer, P., & Walsh, P. (2001). New tools in comparative political economy: The database of political institutions. *the world bank economic review*, 15(1), 165-176.
- Begović, B. (2005). *Corruption, lobbying and state capture* (Vol. 106). CLDS working paper.

- Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A. S., & Thurik, R. (2022). Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics*, 1-17.
- Benmarker, H., Mellander, E., & Öckert, B. (2009). Do regional payroll tax reductions boost employment?. *Labour Economics*, 16(5), 480-489.
- Bevilacqua, C., Ou, Y., Pizzimenti, P., & Minervino, G. (2019). New public institutional forms and social innovation in urban governance: Insights from the “Mayor’s Office of New Urban Mechanics”(MONUM) in Boston. *Sustainability*, 12(1), 23.)
- Bicchieri, C., & Duffy, J. (1997). Corruption cycles. *Political studies*, 45(3), 477-495.
- Boehm, F., & Lambsdorff, J. G. (2009). A new institutional economics perspective on corruption and anti-corruption. *Revista de Economía Institucional*, 11(21).
- Borg, I., & Groenen, P. J. (2005). *Modern Multidimensional Scaling: Theory and Applications*. Springer Science & Business Media.
- Boyd, D. E., Chandy, R. K., & Cunha Jr, M. (2010). When do chief marketing officers affect firm value? A customer power explanation. *Journal of Marketing Research*, 47(6), 1162-1176.
- Bradley, S. W., Aldrich, H., Shepherd, D. A., & Wiklund, J. (2011). Resources, environmental change, and survival: Asymmetric paths of young independent and subsidiary organizations. *Strategic Management Journal*, 32(5), 486-509.
- Breit, E., & Vaara, E. (2014). Corruption and the media: Infotainment, moralization, dramatization, and conversationalization. In *Organizations and the Media* (pp. 48-61). Routledge.
- Cartier-Bresson, J. (1997). Corruption networks, transaction security and illegal social exchange. *Political studies*, 45(3), 463-476.
- Carvajal, R. (1999). Large-scale corruption: definition, causes, and cures. *Systemic Practice and Action Research*, 12, 335-353.
- Castro, A., Phillips, N., & Ansari, S. (2020). Corporate corruption: A review and an agenda for future research. *Academy of Management Annals*, 14(2), 935-968.
- Cefis, E., Bettinelli, C., Coad, A., & Marsili, O. (2022). Understanding firm exit: a systematic literature review. *Small Business Economics*, 59(2), 423-446.
- Cerqueiro, G., Penas, M. F., & Seamans, R. (2019). Debtor protection and business dynamism. *The Journal of Law and Economics*, 62(3), 521-549.
- Chen, Z., Fuller, D. B., & Zheng, L. (2018). Institutional isomorphism and Chinese private corporate philanthropy: state coercion, corruption, and other institutional effects. *Asian Business & Management*, 17(2), 83-111.
- Chetwynd, E., Chetwynd, F., & Spector, B. (2003). Corruption and poverty: A review of recent literature. *Management Systems International*, 600, 5-16.
- Choi, J. P., & Thum, M. (2005). Corruption and the shadow economy. *International Economic Review*, 46(3), 817-836.

Bibliografia

- Cıtak, N. (2012). A Critical Analysis of the Effects of Measurements on International Company Scandals: The Fraud Act. *Emerging Fraud: Fraud Cases from Emerging Economies*, 43-63.
- Cox, M. A., & Cox, T. F. (2008). Multidimensional scaling. In *Handbook of Data Visualization* (315-347). Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-33037-0_14
- Daddi, T., Testa, F., Frey, M., & Iraldo, F. (2016). Exploring the link between institutional pressures and environmental management systems effectiveness: An empirical study. *Journal of Environmental Management*, 183, 647-656.
- Dagiliene, L., Frenzel, M., Sutiene, K., & Wnuk-Pel, T. (2020). Wise managers think about circular economy, wiser report and analyze it. Research of environmental reporting practices in EU manufacturing companies. *Journal of Cleaner Production*, 274, 121968.
- Damania, R., Fredriksson, P. G., & Mani, M. (2004). The persistence of corruption and regulatory compliance failures: theory and evidence. *Public choice*, 121(3-4), 363-390.
- De Graaf, G. (2007). Causes of corruption: Towards a contextual theory of corruption. *Public Administration Quarterly*, 39-86.
- DeCelles, K. A., & Pfarrer, M. D. (2004). Heroes or villains? Corruption and the charismatic leader. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 11(1), 67-77.
- Del Monte, A., & Papagni, E. (2007). The determinants of corruption in Italy: Regional panel data analysis. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 379-396.
- Delios, A., & Henisz, W. J. (2003). Political hazards, experience, and sequential entry strategies: The international expansion of Japanese firms, 1980–1998. *Strategic management journal*, 24(11), 1153-1164.
- Della Porta, D. (2017). *Corrupt exchanges: Actors, resources, and mechanisms of political corruption*. Routledge.
- Dell'Anno, R., & Piirisild, M. (2007). Measuring the non-observed economy in a transition economy: the case of Bosnia–Herzegovina. *Comparative Economic Studies*, 49, 609-631.
- DeTienne, D., & Wennberg, K. (2016). Studying exit from entrepreneurship: New directions and insights. *International Small Business Journal*, 34(2), 151-156.
- Dillon, L., Sellers, C., Underhill, V., Shapiro, N., Ohayon, J. L., Sullivan, M., ... & "EPA Under Siege" Writing Group. (2018). The Environmental Protection Agency in the early Trump administration: Prelude to regulatory capture. *American Journal of Public Health*, 108(S2), S89-S94.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, 147-160.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1991). Introduction. *The new institutionalism in organizational analysis*, 1-38.

- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (2000). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. In *Economics Meets Sociology in Strategic Management*. Emerald Group.
- Dimant, E., & Schulte, T. (2016). The nature of corruption: An interdisciplinary perspective. *German Law Journal*, 17(1), 53-72.
- Ditlev-Simonsen, C. D., & Midttun, A. (2011). What motivates managers to pursue corporate responsibility? A survey among key stakeholders. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 18(1), 25-38.
- Dowling, G. R. (2004). Journalists' evaluation of corporate reputations. *Corporate Reputation Review*, 7, 196-205.
- Dreher, A., & Gassebner, M. (2013). Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public choice*, 155, 413-432.
- Dunne, T., Klimek, S. D., & Roberts, M. J. (2005). Exit from regional manufacturing markets: The role of entrant experience. *International Journal of Industrial Organization*, 23(5-6), 399-421.
- Dur, R., & Vollaard, B. (2019). Salience of law enforcement: A field experiment. *Journal of Environmental Economics and Management*, 93, 208-220.
- Dzhumashev, R. (2014). Corruption and growth: The role of governance, public spending, and economic development. *Economic Modelling*, 37, 202-215.
- Ebert, T., Brenner, T., & Brixy, U. (2019). New firm survival: The interdependence between regional externalities and innovativeness. *Small Business Economics*, 53, 287-309.
- Emerson, S. M. (2006). Corruption in Bulgaria. *Public Integrity*, 8(1), 65-76.
- Ericson, R., & Pakes, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *The Review of economic studies*, 62(1), 53-82.
- Fafchamps, M., & Schündeln, M. (2013). Local financial development and firm performance: Evidence from Morocco. *Journal of Development Economics*, 103, 15-28.
- Fafchamps, M., & Schündeln, M. (2013). Local financial development and firm performance: Evidence from Morocco. *Journal of Development Economics*, 103, 15-28.
- Falavigna, G., Ippoliti, R., & Manello, A. (2019). Judicial efficiency and immigrant entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 421-449.
- Fertala, N. (2008). The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs?. *Empirica*, 35, 59-80.
- Fialová, K., & Schneider, O. (2011). Labor institutions and their impact on shadow economies in Europe. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5913).
- Fichman, M., & Levinthal, D. A. (1991). Honeymoons and the liability of adolescence: A new perspective on duration dependence in social and organizational relationships. *Academy of Management review*, 16(2), 442-468.
- Fombrun, C. J. (2005). Corporate reputations as economic assets. *The Blackwell handbook of strategic management*, 285-308.

Bibliografia

- Fombrun, C. J., & Gardberg, N. (2000). Who's tops in corporate reputation?. *Corporate reputation review*, 3, 13-17.
- Fraisse, H., Hombert, J., & Lé, M. (2015). *The Competitive Effects of a Bank Megamerger on Access to Credit* (No. 18). Banque de France.
- Fraisse, H., Hombert, J., & Lé, M. (2018). The competitive effect of a bank megamerger on credit supply. *Journal of Banking & Finance*, 93, 151-161.
- Gaba, V., & Terlaak, A. (2013). Decomposing uncertainty and its effects on imitation in firm exit decisions. *Organization Science*, 24(6), 1847-1869.
- Gao, Y. (2010). Mimetic isomorphism, market competition, perceived benefit and bribery of firms in transitional China. *Australian Journal of Management*, 35(2), 203-222.
- Gardberg, N. A., & Fombrun, C. J. (2006). Corporate citizenship: Creating intangible assets across institutional environments. *Academy of management Review*, 31(2), 329-346.
- Gardberg, N. A., Sampath, V., & Rahman, N. (2012, July). Corruption and corporate reputation: The paradox of buffering and suffering. In *Proceedings of the seventy-second annual meeting of the Academy of Management*. doi (Vol. 10).
- Gerring, J., & Thacker, S. C. (2005). Do neoliberal policies deter political corruption?. *International Organization*, 59(1), 233-254.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative science quarterly*, 750-783.
- Goel, R. K., & Saunoris, J. W. (2020). Market exit of firms: Does corruption act as grease or sand?. *Managerial and Decision Economics*, 41(8), 1539-1548.
- Goel, R. K., & Saunoris, J. W. (2022). Corrupt thy neighbor? New evidence of corruption contagion from bordering nations. *Journal of Policy Modeling*, 44(3), 635-652.
- Goel, R. K., Saunoris, J. W., & Goel, S. S. (2020). Supply chain reliability and international economic growth: impacts of disruptions like COVID-19.
- Golombek, R., & Raknerud, A. (2018). Exit dynamics of start-up firms: Structural estimation using indirect inference. *Journal of Econometrics*, 205(1), 204-225.
- Gorsira, M., Steg, L., Denkers, A., & Huisman, W. (2018). Corruption in organizations: Ethical climate and individual motives. *Administrative Sciences*, 8(1), 4.
- Goytia, C., de Mendoza, C., & Pasquini, R. (2010). Land regulation in the urban agglomerates of Argentina and its relationship with households' residential tenure condition. *Documento de trabajo no. WP10CC1*. Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, MA.
- Groenendijk, N. (1997). A principal-agent model of corruption. *Crime L. & Soc. Change*, 27, 207.
- Guerrero, M. A. (2014). The 'captured liberal' model of media systems in Latin America. *Media systems and communication policies in Latin America*, 43-65.

- Guerrieri, V., Lorenzoni, G., Straub, L., & Werning, I. (2022). Macroeconomic implications of COVID-19: Can negative supply shocks cause demand shortages?. *American Economic Review*, *112*(5), 1437-74.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2015). Corporate culture, societal culture, and institutions. *American Economic Review*, *105*(5), 336-339.
- Gundlach, E., & Paldam, M. (2009). The transition of corruption: From poverty to honesty. *Economics Letters*, *103*(3), 146-148.
- Gupta, S., De Mello, L., & Sharan, R. (2001). Corruption and military spending. *European journal of political economy*, *17*(4), 749-777.
- Habib, A., & Bhuiyan, M. B. U. (2017). Determinants of monetary penalties for environmental violations. *Business Strategy and the Environment*, *26*(6), 754-775.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of international business studies*, *33*, 291-307.
- Hambrick, D. C., & Cannella Jr, A. A. (2004). CEOs who have COOs: Contingency analysis of an unexplored structural form. *Strategic Management Journal*, *25*(10), 959-979.
- Han, J., & Koo, J. (2010). Institutional isomorphism and decoupling among Korean firms: Adoption of performance compensation system. *한국사회학*, *44*(3), 27-44.
- Hannan, M. T., Carroll, G. R., Dobrev, S. D., & Han, J. (1998). Organizational mortality in European and American automobile industries Part I: Revisiting the effects of age and size. *European sociological review*, *14*(3), 279-302.
- Hanousek, J., Shamshur, A., Svejnar, J., & Tresl, J. (2021). Corruption level and uncertainty, FDI and domestic investment. *Journal of International Business Studies*, 1-25.
- Heiss, F., & Köke, J. (2004). Dynamics in ownership and firm survival: evidence from corporate Germany. *European Financial Management*, *10*(1), 167-195.
- Hellman, J. S. (2000). *Measuring governance, corruption, and state capture: How firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies* (Vol. 2312). World Bank Publications.
- Hessels, J., & Terjesen, S. (2010). Resource dependency and institutional theory perspectives on direct and indirect export choices. *Small business economics*, *34*, 203-220.
- Hill, D. (2010). A critical mass of corruption: Why some football leagues have more match-fixing than others. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, *11*(3), 38-52.
- Hofstede, G. (2003). What is culture? A reply to Baskerville. *Accounting, organizations and society*, *28*(7-8), 811-813.
- Hogdson, G. M., & Jiang, S. (2007). The economics of corruption and the corruption of economics: an institutionalist perspective. *Journal of Economic Issues*, *41*(4), 1043-1061.
- Hoi, C. K., Wu, Q., & Zhang, H. (2018). Community social capital and corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, *152*, 647-665.

Bibliografia

https://www.isprambiente.gov.it/files/pubblicazioni/rapporti/Rapporto_Consumo_d_i_Suolo_in_Italia_2014.pdf,

- Huntington, S. P. (2017). Modernization and corruption. In *Political corruption* (pp. 253-264). Routledge.
- Ivković, S. K. (2005). Police (mis) behavior: a cross-cultural study of corruption seriousness. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*.
- Jacob-John, J. (2018). Adherence to responsibility in organic dry food supply chains. *European Business Review*.
- Jávora, I., & Jancsics, D. (2016). The role of power in organizational corruption: an empirical study. *Administration & Society*, 48(5), 527-558.
- Jha, C., & Panda, B. (2017). Individualism and corruption: a cross-country analysis. *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*, 36(1), 60-74.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 649-670.
- Judge, W. Q., McNatt, D. B., & Xu, W. (2011). The antecedents and effects of national corruption: A meta-analysis. *Journal of world business*, 46(1), 93-103.
- Kalyuzhnova, Y., & Belitski, M. (2019). The impact of corruption and local content policy in on firm performance: Evidence from Kazakhstan. *Resources Policy*, 61, 67-76.
- Karpoff, J. M., & Lott Jr, J. R. (1993). The reputational penalty firms bear from committing criminal fraud. *The Journal of Law and Economics*, 36(2), 757-802.
- Karpoff, J. M., Lee, D. S., & Martin, G. S. (2008). The consequences to managers for financial misrepresentation. *Journal of Financial Economics*, 88(2), 193-215.
- Kaufmann, D. (1998). Research on corruption: Critical empirical issues. *Economics of corruption*, 129-176.
- Kaufmann, D., & Vicente, P. C. (2011). Legal corruption. *Economics & Politics*, 23(2), 195-219.
- Köke, J. (2002). Determinants of acquisition and failure: evidence from corporate Germany. *Structural Change and Economic Dynamics*, 13(4), 457-484.
- Kolthoff, E. (2020). Criminological responses to corruption. In *Handbook on corruption, ethics and integrity in public administration* (pp. 434-448). Edward Elgar Publishing.
- Koroso, N. H., Zevenbergen, J. A., & Lengoiboni, M. (2019). Land institutions' credibility: analyzing the role of complementary institutions. *Land use policy*, 81, 553-564.
- Kurer, O. (2005). Corruption: An alternative approach to its definition and measurement. *Political Studies*, 53(1), 222-239.
- Kurer, O. (2005). Corruption: An alternative approach to its definition and measurement. *Political Studies*, 53(1), 222-239.

- Lancaster, T. D., & Montinola, G. R. (2001). Comparative political corruption: Issues of operationalization and measurement. *Studies in Comparative International Development*, 36, 3-28.
- Lee, C. C., Wang, C. W., & Ho, S. J. (2020). Country governance, corruption, and the likelihood of firms' innovation. *Economic Modelling*, 92, 326-338.
- Leroy, H., Manigart, S., Meuleman, M., & Collewaert, V. (2015). Understanding the continuation of firm activities when entrepreneurs exit their firms: Using theory of planned behavior. *Journal of Small Business Management*, 53(2), 400-415.
- Levchenko, A. A. (2007). Institutional quality and international trade. *The Review of Economic Studies*, 74(3), 791-819.
- Lian, H., Li, H., & Ko, K. (2019). Market-led transactions and illegal land use: Evidence from China. *Land Use Policy*, 84, 12-20.
- Licht, A. N., Goldschmidt, C., & Schwartz, S. H. (2007). Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance. *Journal of comparative economics*, 35(4), 659-688.
- Liou, R. S., Chao, M. C. H., & Yang, M. (2016). Emerging economies and institutional quality: Assessing the differential effects of institutional distances on ownership strategy. *Journal of World Business*, 51(4), 600-611.
- Long, J. S., & Freese, J. (2006). *Regression models for categorical dependent variables using Stata* (Vol. 7). Stata press.
- Lopez, R., & Mitra, S. (2000). Corruption, pollution, and the Kuznets environment curve. *Journal of Environmental Economics and Management*, 40(2), 137-150.
- Lozeau, D., Langley, A., & Denis, J. L. (2002). The corruption of managerial techniques by organizations. *Human relations*, 55(5), 537-564.
- Luo, Y. (2005). An organizational perspective of corruption. *Management and Organization Review*, 1(1), 119-154.
- Mandal, B., & Marjit, S. (2013). Trade reform, intermediation and corruption. *Economic Modelling*, 33, 741-746.
- Marquette, H., & Peiffer, C. (2015, March). Collective action and systemic corruption. In *ECPR Joint Sessions of Workshops, University of Warsaw* (Vol. 29).
- Martinez, M. G., Zouaghi, F., Marco, T. G., & Robinson, C. (2019). What drives business failure? Exploring the role of internal and external knowledge capabilities during the global financial crisis. *Journal of Business Research*, 98, 441-449.
- Mata, J., & Portugal, P. (1994). Life duration of new firms. *The journal of industrial economics*, 227-245.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The quarterly journal of economics*, 110(3), 681-712.
- McKendall, M. A., & Wagner III, J. A. (1997). Motive, opportunity, choice, and corporate illegality. *Organization Science*, 8(6), 624-647.
- Meeker, J. W., Dombrink, J., & Pontell, H. N. (1987). White-collar and organized crimes: Questions of seriousness and policy. *Justice Quarterly*, 4(1), 73-98.
- Méon, P. G., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth?. *Public choice*, 122(1), 69-97.

Bibliografia

- Méon, P. G., & Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease?. *World development*, 38(3), 244-259.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, 83(2), 340-363.
- Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic management journal*, 30(1), 61-80.
- Millán, J. M., Congregado, E., & Román, C. (2014). Persistence in entrepreneurship and its implications for the European entrepreneurial promotion policy. *Journal of Policy Modeling*, 36(1), 83-106.
- Miller, S. (2014). Human rights, police corruption and anti-corruption systems for police organisations. *Australian Journal of Human Rights*, 20(2), 165-180.
- Miller, S., Roberts, P., & Spence, E. (2005). *Corruption and anti-corruption: An applied philosophical approach*. Pearson Prentice Hall.
- Misangyi, V. F., Weaver, G. R., & Elms, H. (2008). Ending corruption: The interplay among institutional logics, resources, and institutional entrepreneurs. *Academy of Management review*, 33(3), 750-770.
- Munck, G. L. (2009). *Measuring democracy: A bridge between scholarship and politics*. JHU Press.
- Mungiu-Pippidi, A. (2015). *The quest for good governance: How societies develop control of corruption*. Cambridge University Press.
- Naidoo, U., & Gardiner, S. (2007). On the front foot against corruption. *The International Sports Law Journal*, (1-2), 21-30.
- Nasir, N. M., Nair, M. S., & Ahmed, P. K. (2021). Institutional isomorphism and environmental sustainability: a new framework from the Shariah perspective. *Environment, Development and Sustainability*, 1-14.
- Nese, A., & Troisi, R. (2019). Corruption among mayors: evidence from Italian court of cassation judgments. *Trends in Organized Crime*, 22(3), 298-323.
- Nesticò, A., Elia, C., & Naddeo, V. (2020). Sustainability of urban regeneration projects: Novel selection model based on analytic network process and zero-one goal programming. *Land Use Policy*, 99, 104831.
- Newburn, T., & Sparks, R. (2012). Criminal justice and political cultures. In *Criminal Justice and Political Cultures* (pp. 13-27). Willan.
- Niehaus, P., & Sukhtankar, S. (2013). Corruption dynamics: The golden goose effect. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 230-269.
- Niyobuhungiro, R. V., & Schenck, C. J. (2021). The dynamics of indiscriminate/illegal dumping of waste in Fisantekraal, Cape Town, South Africa. *Journal of Environmental Management*, 293, 112954.
- North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of theoretical politics*, 2(4), 355-367.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1), 97-112.
- Nye, J. S. (1967). Corruption and political development: A cost-benefit analysis. *American political science review*, 61(2), 417-427.

- Olken, B. A., & Pande, R. (2012). Corruption in developing countries. *Annu. Rev. Econ.*, 4(1), 479-509.
- Orru, M. (1991). The institutional logic of small-firm economies in Italy and Taiwan. *Studies in Comparative International Development*, 26, 3-28.
- Osborne, M. J., & Rubinstein, A. (1994). *A course in game theory*. MIT press.
- Owusu, E. K., Chan, A. P., & Shan, M. (2019). Causal factors of corruption in construction project management: An overview. *Science and engineering ethics*, 25, 1-31.
- Park, H. (2003). Determinants of corruption: A cross-national analysis. *Multinational Business Review*, 11(2), 29-48.
- Pedersen, E. R. G., Neergaard, P., Pedersen, J. T., & Gwozdz, W. (2013). Conformance and deviance: Company responses to institutional pressures for corporate social responsibility reporting. *Business strategy and the environment*, 22(6), 357-373.
- Pena López, J. A., & Sánchez Santos, J. M. (2014). Does corruption have social roots? The role of culture and social capital. *Journal of Business Ethics*, 122(4), 697-708.
- Pinto, J., Leana, C. R., & Pil, F. K. (2008). Corrupt organizations or organizations of corrupt individuals? Two types of organization-level corruption. *Academy of Management Review*, 33(3), 685-709.
- Pope, J., & Vogl, F. (2000). Making anticorruption agencies more effective. *Finance and Development*, 37(2), 6-9.
- Rand, J., & Tarp, F. (2012). Firm-level corruption in Vietnam. *Economic Development and Cultural Change*, 60(3), 571-595.
- Rivera-Batiz, F. L. (2001). International financial liberalization, corruption, and economic growth. *Review of International Economics*, 9(4), 727-737.
- Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic management journal*, 23(12), 1077-1093.
- Rose-Ackerman, S. (2010). *The institutional economics of corruption* (pp. 47-63). B. Budrich.
- Rose-Ackerman, S., & Truex, R. (2012). Corruption and policy reform. *Yale Law & Economics Research Paper*, (444).
- Russo, A., Catalano, M., Gaffeo, E., Gallegati, M., & Napoletano, M. (2007). *Industrial dynamics, fiscal policy and R&D: Evidence from a computational experiment*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(3-4).
- Sakib, N. H. (2020). Institutional isomorphism of anti-corruption agency: The case of anti-corruption Commission in Bangladesh. *Chinese Political Science Review*, 5(2), 222-252.
- Saksena, P. (2001). The relationship between environmental factors and management fraud: An empirical analysis. *International Journal of Commerce and Management*, 11(1), 120-139.

Bibliografia

- Santos-Reyes, D. E., & Santos-Reyes, J. R. (2012). Patterns of temporal diffusion of crime in Mexico. *International Journal of Safety and Security Engineering*, 2(1), 54-68.
- Saridakis, G., Mole, K., & Hay, G. (2013). Liquidity constraints in the first year of trading and firm performance. *International Small Business Journal*, 31(5), 520-535.
- Sartor, M. A., & Beamish, P. W. (2018). Host market government corruption and the equity-based foreign entry strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 49, 346-370.
- Scott, A. J. (Ed.). (2001). *Global city-regions: trends, theory, policy*. OUP Oxford.
- Scott, W. R. (2005). Institutional theory: Contributing to a theoretical research program. *Great minds in management: The process of theory development*, 37(2), 460-484.
- Segarra, A., & Callejón, M. (2002). New firms' survival and market turbulence: New evidence from Spain. *Review of industrial Organization*, 1-14.
- Seldadyo, H., & De Haan, J. (2011). Is corruption really persistent?. *Pacific Economic Review*, 16(2), 192-206.
- Shukla, M. K., Lal, R., & Ebinger, M. (2006). Determining soil quality indicators by factor analysis. *Soil and Tillage Research*, 87(2), 194-204.
- Singh, S., Khare, A., Pandey, S. K., & Sharma, D. P. (2021). Industry and community peers as drivers of corporate social responsibility in India: The contingent role of institutional investors. *Journal of Cleaner Production*, 295, 126316.
- Situngkir, H. (2003). Money-Scape: A generic agent-based model of corruption. *Computational economics archive*, 405008.
- Sohail, M., & Cavill, S. (2008). Accountability to prevent corruption in construction projects. *Journal of Construction Engineering and management*, 134(9), 729-738.
- Sole, S. (2005). The state of corruption and accountability. *State of the Nation: South Africa 2004-2005*, 86-111.
- Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial survival. *Small business economics*, 28, 87-104.
- Surdu, I., Mellahi, K., Glaister, K. W., & Nardella, G. (2018). Why wait? Organizational learning, institutional quality and the speed of foreign market re-entry after initial entry and exit. *Journal of World Business*, 53(6), 911-929.
- Szwajkowski, E. (1985). Organizational illegality: Theoretical integration and illustrative application. *Academy of Management Review*, 10(3), 558-567.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *Staff papers*, 45(4), 559-594.
- Tanzi, V., & Davoodi, H. (2001). Corruption, growth, and public finances. In *The political economy of corruption* (pp. 101-122). Routledge.
- The World Bank (2017). A decade of measuring the quality of governance. http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/booklet_decade_of_measuring_governance.pdf

- Thompson, K. (2013). Does anti-corruption legislation work. *Int'l Trade & Bus. L. Rev.*, 16, 99.
- Tushman, M. L. (1979). Work characteristics and subunit communication structure: A contingency analysis. *Administrative Science Quarterly*, 82-98.
- Torsello, D., & Venard, B. (2016). The anthropology of corruption. *Journal of management inquiry*, 25(1), 34-54.
- Troisi, R. (2022). Illegal land use by Italian firms: An empirical analysis through the lens of isomorphism. *Land Use Policy*, 121, 106321.
- Troisi, R., & Alfano, G. (2020). Firms' crimes and land use in Italy. An exploratory data analysis. In *International Symposium: New Metropolitan Perspectives (749-758)*. Springer
- Troisi, R., & Alfano, G. (2022). Proximity and inter-firm corruption: A transaction cost approach. *Small Business Economics*, 1-16.
- Troisi, R., & Alfano, G. (2023). Is "justice hurried actually justice buried"? An organisational perspective of the Italian criminal justice. *International Journal of Public Sector Management*, (ahead-of-print).
- Ufere, N., Gaskin, J., Perelli, S., Somers, A., & Boland Jr, R. (2020). Why is bribery pervasive among firms in sub-Saharan African countries? Multi-industry empirical evidence of organizational isomorphism. *Journal of Business Research*, 108, 92-104
- Ugur, M. (2014). Corruption's direct effects on per-capita income growth: a meta-analysis. *Journal of Economic Surveys*, 28(3), 472-490.
- Umphress, E. E., & Bingham, J. B. (2011). When employees do bad things for good reasons: Examining unethical pro-organizational behaviors. *Organization Science*, 22(3), 621-640.
- Uribe, C. A. (2014). The dark side of social capital re-examined from a policy analysis perspective: Networks of trust and corruption. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 16(2), 175-189.
- Venables, A. J. (2016). Using natural resources for development: why has it proven so difficult?. *Journal of Economic Perspectives*, 30(1), 161-184.
- Venard, B. (2009). Organizational isomorphism and corruption: An empirical research in Russia. *Journal of business ethics*, 89, 59-76.
- Venard, B., & Hanafi, M. (2008). Organizational isomorphism and corruption in financial institutions: Empirical research in emerging countries. *Journal of Business Ethics*, 81, 481-498.
- Wang, S., Zhao, D., & Chen, H. (2020). Government corruption, resource misallocation, and ecological efficiency. *Energy Economics*, 85, 104573.
- Warren, R. L. (1967). The interorganizational field as a focus for investigation. *Administrative science quarterly*, 396-419.
- Wei, Z., Shen, H., Zhou, K. Z., & Li, J. J. (2017). How does environmental corporate social responsibility matter in a dysfunctional institutional environment? Evidence from China. *Journal of Business Ethics*, 140(2), 209-223.

Bibliografia

- Wennberg, K., Wiklund, J., Hellerstedt, K., & Nordqvist, M. (2011). Implications of intra-family and external ownership transfer of family firms: short-term and long-term performance differences. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(4), 352-372.
- Wilks-Heeg, S., Blick, A., & Crone, S. (2013). What is the extent of electoral fraud at English elections?. *Democratic Audit UK*.
- Williams, R. (2006). Generalized ordered logit/partial proportional odds models for ordinal dependent variables. *The stata journal*, 6(1), 58-82.
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American journal of sociology*, 87(3), 548-577.
- Wu, X. (2005). Corporate governance and corruption: A cross-country analysis. *Governance*, 18(2), 151-170.
- Yakovlev, A. (2006). The evolution of business–state interaction in Russia: From state capture to business capture?. *Europe-Asia Studies*, 58(7), 1033-1056.
- Yehoue, E. B. (2007). Ethnic diversity, democracy, and corruption.
- Yi, J., Hong, J., chung Hsu, W., & Wang, C. (2017). The role of state ownership and institutions in the innovation performance of emerging market enterprises: Evidence from China. *Technovation*, 62, 4-13.
- Zarzosa Espina, P., & Somarriba Arechavala, N. (2013). An assessment of social welfare in Spain: Territorial analysis using a synthetic welfare indicator. *Social Indicators Research*, 111, 1-23.
- Zevenbergen, J. (2002). Systems of Land Registration Aspects and Effects. *Geodesy*, 51, TU Delft, Delft University of Technology.
- Zhang, A. (2009). Corruption as a determinant of transaction governance structure. *Strategic Outsourcing: An International Journal*, 2(1), 27-36.
- Zhao, Y. (2021). *Roaring Tiger or Bounce Tigger? Examining Corruption Seriousness Perception in China from a Socio-Cultural Perspective*. State University of New York at Albany.
- Zhu, J., & Zhang, D. (2017). Does corruption hinder private businesses? Leadership stability and predictable corruption in China. *Governance*, 30(3), 343-363.
- Zimelis, A. (2020). Corruption research: A need for an integrated approach. *International Area Studies Review*, 23(3), 288-306.