

Sommerso ed emersione nell'industria dell'abbigliamento e delle calzature nel Mezzogiorno*

di Gianfranco Viesti

1. Introduzione.

Il signor V opera nel Salento. L'azienda, impegnata nella produzione di abbigliamento – sia maglieria che capi sportivi – coincide con l'abitazione (una villetta fuori paese). Di fronte al tinello c'è una stanza nella quale si trova un macchinario, lungo circa 10 metri, per il taglio del tessuto; l'«azienda» si sviluppa anche al piano interrato. L'azienda è iscritta al registro delle imprese; per tentare di usufruire dei finanziamenti previsti dalla legge 215 sull'imprenditoria femminile, risulta formalmente intestata alla moglie del signor V, che segue direttamente la produzione. V, invece, si occupa di tutti gli spetti gestionali, dall'acquisto del tessuto al reperimento delle commesse, dal reclutamento della manodopera alla vendita diretta di alcuni capi. Proprio questi ultimi, non prodotti su commessa e venduti «porta a

* Questo testo è basato sui risultati di una ricerca sui processi di emersione delle imprese «sommese» nel tessile-abbigliamento-calzature nel Mezzogiorno, svolta dal Cerpem di Bari su incarico della Confindustria, nel periodo gennaio-aprile 1998. La ricerca è stata realizzata da un gruppo di lavoro diretto da Gianfranco Viesti (Cerpem e Università di Bari) con la condirezione di Franco Chiarello (Cerpem e Università di Bari). Del gruppo hanno fatto parte Massimo Bozzo (ora IG Puglia), Renata Brandimarte (Cerpem), Pino Cascione (Università di Bari), Domenico Cersosimo (Università della Calabria, Cosenza), Rossella Di Federico (Università di Pescara), Paola De Vivo (Università Federico II, Napoli). Viesti ha coordinato l'intero lavoro, ha effettuato interviste nell'area di Bari e ha redatto il rapporto finale di ricerca; Chiarello ha collaborato a tutte le fasi della ricerca e ha realizzato alcune interviste in provincia di Lecce; Bozzo ha effettuato la maggior parte delle interviste in provincia di Lecce e quelle alle imprese dell'abbigliamento del Nord Barese; Brandimarte ha collaborato alla direzione della ricerca e ha realizzato interviste a Roma e Bari; Cascione ha effettuato le interviste alle imprese calzaturiere del Nord Barese; Cersosimo ha realizzato le interviste in Basilicata e Calabria, Di Federico in Abruzzo e De Vivo in Campania. Sono state effettuate 71 interviste: 16 in Campania, nelle province di Caserta e Napoli; 6 in Abruzzo; 21 in provincia di Bari; 16 in provincia di Lecce; 12 nelle altre regioni. Sono stati intervistati 29 imprenditori del settore dell'abbigliamento-maglieria, 8 imprenditori calzaturieri, 14 sindacalisti, 17 fra responsabili di associazioni imprenditoriali e funzionari pubblici, 3 esperti e consulenti. Un particolare ringraziamento va a Romano Benini, consulente della Commissione Lavoro della Camera dei Deputati.

porta» o nei mercati di paese, sono il risultato di una produzione sommersa. Il tessuto viene acquistato, con regolare fattura, nei dintorni di Prato, dove V ha lavorato come operaio per circa vent'anni. Una minima parte di questo tessuto viene trasformata in prodotto la cui vendita viene fatturata, per permettere la deduzione fiscale dell'acquisto; il resto, che risulta formalmente materiale di scarto, viene impiegato nella produzione sommersa. «Neppure il mio commercialista sa il fatturato e neanche mia moglie, soltanto io lo so». Nel laboratorio di V è possibile eseguire tutte le fasi, dal taglio al confezionamento, allo stiro, all'apposizione del marchio finale e talvolta anche del prezzo. A queste fasi sono addette 18 operaie, alle quali di volta in volta si aggiungono parenti vari; 12 delle operaie sono «assicurate» e 6 lavorano in nero. Per le 12 assunte vi sono però diverse irregolarità: giornate lavorate superiori a quelle formalmente riconosciute, raggiungimento delle 12 o 13 ore di lavoro al giorno (motivato con il rispetto dei tempi di consegna), mancato riconoscimento degli straordinari, ovvero loro corresponsione «fuori busta», per contanti. V assimila il rapporto con le dipendenti ad una relazione padre/figlia nella quale spetta a lui educarle (insegnare il lavoro), tutelarle (le prende da casa e le riaccompagna al termine della giornata), gratificarle (retribuirle per ciò che sanno fare), punirle (licenziare chi minaccia di rivolgersi al sindacato)¹.

Il signor Z opera dal 1982 nel comprensorio di Casalnuovo, nel settore abbigliamento femminile, con prodotto «medio-fine». È contoterzista per clienti della zona di San Giuseppe Vesuviano e del CIS di Nola. Gli addetti dell'impresa sono 22-23; di essi 12 sono «regolarizzati», cioè sono regolarmente inquadrati per giustificare il fatturato, ma percepiscono solo una parte della retribuzione ufficiale. Il fatturato è di circa 2,2 miliardi, di cui un miliardo circa «ufficiale». L'azienda è ubicata in un sottoscala in affitto (due milioni al mese). Si avvale, per la fase di cucitura, di «laboratori» esterni in nero, a Grumo Nevano, Casandrino, Sant'Arpino e Sant'Antimo. L'indotto è calcolabile in un centinaio di addetti. Ad essi l'imprenditore fornisce capi tagliati e accessori. L'imprenditore non è iscritto a nessuna associazione e anche i suoi lavoratori – in gran parte donne e giovani – non sono sindacalizzati. La paga media è sulle 50 000 lire al giorno; è più bassa per le fasi più standardizzate, come gli adesivi, e più alta per chi svolge le fasi più complesse, come la finitura del capo. Tutti i lavoratori, anche quelli irregolari, godono di ferie, tredicesima e «malattia». Le retribuzioni so-

¹ L'intervista al signor V è stata realizzata da Massimo Bozzo.

no differenziate anche in relazione allo stato civile (più alte per i maschi coniugati) e alla produttività (ci sono rudimentali «premi di produttività»). Il signor Z ritiene che «l'utilizzo di lavoro irregolare sia un atto dovuto, perché lo fanno tutti. Se io ne metto a posto altri due o tre domani chiudo. Ora ci sono anche i cinesi che ci fanno concorrenza»: l'allusione è a due laboratori di abbigliamento, completamente irregolari, gestiti da imprenditori cinesi, con manodopera cinese e operanti nell'area; «i cinesi arrivano a fare pantaloni a 2000-2500 lire al paio; a noi, tutto regolarizzato, ce ne vogliono circa 9000, e in nero si arriva ad un minimo di 4000». Stando al signor Z, i suoi committenti esercitano una costante pressione al ribasso sui prezzi, minacciando di rivolgersi ad imprese dei paesi dell'Est, in special modo della Romania, «dove un tailleur costa 10 000 lire in meno, e 700 addetti costano, a parità di livello qualitativo, meno di 30 in Italia». La pressione sui prezzi impedisce di spostarsi in segmenti di mercato più elevati².

Perché esistono le imprese dei signori V e Z? Perché le loro aziende non sono regolarmente collocate in una zona attrezzata per le attività produttive, con regolare tenuta dei libri contabili e con completa regolarizzazione della forza-lavoro? Quali probabilità hanno le aziende dei signori V e Z di trasferirsi spontaneamente in una zona attrezzata, «mettendosi in regola» dal punto di vista amministrativo, fiscale e previdenziale? Quali fattori tengono i signori V e Z nel loro attuale assetto produttivo e quali li spingono ad «emergere»? Questo testo tenta di fornire alcune risposte a queste domande.

2. Il sommerso nel settore abbigliamento-calzature nel Mezzogiorno: alcuni fatti.

È opportuno chiarire in primo luogo di cosa si sta parlando. Con «imprese sommerse» si fa riferimento ad imprese che nella loro attività incorrono sistematicamente in violazioni della normativa fiscale e/o della normativa contributiva, e accessoriamente nella violazione di altre disposizioni di legge. Si fa riferimento sul primo fronte a pratiche quali la mancata iscrizione dell'azienda alla Camera di Commercio e al partitario IVA (aziende totalmente sommerse), alla fatturazione o la sottofatturazione della merce venduta, con il conseguente sottodimensionamento dell'imponibile fiscale, o alla chiusura e riapertura

² L'intervista al signor Z è stata realizzata da Paola De Vivo.

dell'azienda sotto altro nome per godere di vantaggi quali contributi per i nuovi assunti; sul secondo, all'utilizzo di lavoratori non formalmente assunti, e/o retribuiti meno di quanto previsto dai contratti di settore, alla corresponsione ai lavoratori assunti di una cifra inferiore a quanto indicato in busta paga (cosiddetto fenomeno della «doppia busta paga»), l'iscrizione a registro di un numero di giornate inferiori a quelle effettivamente svolte. Si tratta di un *continuum* di situazioni estremamente differenziate. Ad un estremo, infatti, si trovano aziende totalmente irregolari, che disattendono sistematicamente ogni disposizione di legge; all'altro, invece, imprese che, nell'ambito di una regolare conduzione aziendale, si avvalgono però parzialmente di pratiche irregolari¹. Anche limitando l'attenzione ad un preciso settore di attività economica, come in questo caso, con il termine «sommerso» si ricomprendono dunque fattispecie aziendali fortemente differenziate. La dislocazione delle imprese lungo questo teorico *continuum* (piena irregolarità-vicine alla piena regolarità) appare piuttosto differenziato sia per prodotto (con differenze fra calzature e abbigliamento e, all'interno di quest'ultimo per tipologie di prodotti) sia, soprattutto, per aree. Fra la situazione calabrese, campana e pugliese, ad esempio, vi sono differenze piuttosto marcate in aspetti non certo marginali del fenomeno. Sotto l'espressione «sommerso nel Mezzogiorno» vengono accomunate quindi realtà molto diverse. Conviene presentare in primo luogo dati e informazioni su sommerso ed emersione in questi settori nelle diverse aree meridionali.

Per quanto riguarda l'Abruzzo, stime sindacali quantificano in circa 5000 gli addetti al settore totalmente «sommersi», che dovrebbero essere pari ad un 30% dell'occupazione delle piccole imprese tessili regionali. La situazione appare però molto differenziata all'interno della regione. Nella sua parte settentrionale, e cioè la Val Vibrata in provincia di Teramo, il «sommerso» è ritenuto fenomeno di scarsa dimensione e in rilevante decremento negli anni novanta. Secondo uno dei principali imprenditori italiani dell'abbigliamento, attualmente nell'area della Val Vibrata il lavoro sommerso è un fenomeno quasi del tutto inesistente, al di là di piccoli episodi sporadici. In passato era, al contrario, piuttosto diffuso. La notevole riduzione del fenomeno nell'area, è iniziata dieci-quindici anni fa, in seguito allo sviluppo nel territorio di alcuni gruppi industriali di una certa rilevanza e consi-

¹ Non sono qui invece considerati i casi in cui l'attività svolta è apertamente illegale (per esempio, contrabbando di capi di abbigliamento, contraffazione). Si tratta quindi di attività economiche lecite svolte in forma totalmente o parzialmente irregolare.

stenza che commercializzano con proprio marchio; alla crescita di numerose imprese terziste di dimensioni non trascurabili (circa 80 dipendenti) che lavorano sempre prodotti di alto livello qualitativo, per conto di committenti locali del Nord Italia ed europei, nelle quali non è possibile praticare il lavoro sommerso per ovvi motivi di natura fiscale; al notevole sviluppo della rete industriale e della struttura socio-culturale di imprenditori e lavoratori che ha portato a far scomparire quasi del tutto la cultura del sottosalario. Sicuramente, oggi in Val Vibrata il lavoro sommerso riguarda meno del 10% delle imprese del settore presenti sul territorio e si tratta comunque di imprese di dimensioni estremamente ridotte². Questa analisi contrasta fortemente con le stime avanzate dalla Filta-Cisl³, che quantificherebbero addirittura fra 7000 e 8000 i lavoratori coinvolti nel «sommerso» in Val Vibrata. Diversa la situazione che sembrerebbe delinearci nelle province di Pescara e Chieti; qui il sommerso sembrerebbe ampiamente diffuso, e forse in aumento negli ultimi anni: stando a valutazioni di fonte imprenditoriale riguarderebbe circa il 20-25% delle imprese. Secondo il sindacato, nella provincia di Chieti, nel settore dell'abbigliamento, vi sarebbero circa 5000 addetti e solo una decina di aziende tra le diverse centinaia applicherebbe ai lavoratori il contratto nazionale. Alcune imprese, pur utilizzando buste paga normali, attraverso artifici tecnici erogherebbero salari di gran lunga inferiori al salario contrattuale nazionale; altre, invece, ricorrerebbero alla «doppia busta paga». Nell'area sarebbe diffuso anche il fenomeno del lavoro totalmente nero. Sarebbe alimentato specialmente da persone che hanno una certa specializzazione nel settore, di ex-dipendenti in mobilità di grandi aziende, dell'area di Chieti e di Pescara. Non avrebbero alcun interesse ad essere assunti in quanto senza contratto è possibile continuare a percepire l'indennità di mobilità e nello stesso tempo anche il salario offerto dall'imprenditore.

In Puglia gli addetti in complesso al settore tessile-abbigliamento-cuoio/calzature sono circa 54 000⁴. Di essi 15 000 sono nei distretti calzaturieri di Barletta (Ba) e Casarano (Le), circa 7500 ciascuno. I rimanenti 38 000 sono invece attivi nel tessile-abbigliamento, ancora una volta principalmente a Bari e Lecce, ma anche nelle province di

² L'intervista a Ugo Caucci, titolare della Casucci SpA, è stata raccolta da Rossella di Federico.

³ Il dato è tratto da: Segreteria Nazionale Filta-Cisl, *Per un progetto di emersione dell'economia informale del Mezzogiorno*, Lecce, 12.12.1997.

⁴ Il dato è tratto dal Censimento intermedio Istat, 1996.

Brindisi e Taranto. La Filta-Cisl stimava nel dicembre 1997⁵ un numero di addetti sommersi fra 30 000 e 35 000: non è chiaro se, e in che misura almeno in parte inclusi fra quelli ufficiali. Stime Cgil indicherebbero in circa 20 000 gli addetti tessile-abbigliamento perfettamente in regola; in circa altri 20 000 gli addetti tessile-abbigliamento formalmente in regola ma in parte «sommersi»; e ancora in altri 20 000 circa gli addetti al settore «in nero», cioè non registrati all'Inps. La provincia di Bari pare contenere al suo interno quasi tutte le fattispecie lungo il *continuum* regolare-irregolare, con una dimensione complessiva assai rilevante. Nell'intera provincia è presente un settore tessile-abbigliamento dalle dimensioni molto vaste e caratterizzato da un'estrema varietà di localizzazioni produttive, di specializzazioni di prodotto, di collocazioni per fascia di mercato, di capacità esportativa. Vi sono, ad esempio, un polo nord-barese della maglieria, specie intorno a Barletta; un polo dell'intimo, localizzato subito a nord del capoluogo e ad Andria; le consolidate produzioni di abbigliamento per bambino e di capispalla a sud, specie intorno a Putignano; un polo della produzione di abiti da sposa in Valle d'Itria. Contigua alla provincia di Bari è poi Martina Franca (Ta), da decenni centro produttivo di abbigliamento. In ciascuna di queste realtà il mix tra attività pienamente consolidate sul mercato ed altre in cui è parzialmente presente il sommerso è assai differenziato. Nell'intera provincia sembrano essere assenti, o assai poco rilevanti, casi di imprese totalmente sommerse; l'area in cui vi potrebbero essere imprese di questo tipo è quella della produzione di intimo, tra Bitonto e Corato. Sicuramente vi sono vaste aree di lavoro a domicilio, specie nella maglieria. Il livello di irregolarità (salari inferiori ai minimi, evasione contributiva) pare strettamente correlato alla capacità delle imprese e delle singole aree di specializzazione, da un lato di collocarsi nelle fasce medie e medio-alte di qualità, e dall'altro di esportare. Si noti che fascia di mercato ed esportazione non sono a loro volta automaticamente correlate. L'export della provincia è sovente, specie nella maglieria, nelle fasce basse di prodotti. Il sommerso è prevalente nelle imprese contoterziste. Esse lavorano sia per imprese esterne all'area (sono, ad esempio, rilevanti i flussi di subforniture di maglieria tra il barlettano e Carpi), sia per le imprese locali finali.

Sono distinguibili quattro tipologie di terzisti: 1) le grandi imprese esclusivamente di produzione conto terzi, con oltre 50 dipendenti, la cui competitività sta nella maggiore qualificazione (ad esempio ci sono façonisti di alta qualità nell'area di Martina Franca), nella stabilità

⁵ La fonte è la stessa citata nella nota 3.

del personale, ma anche del (crescente?) utilizzo di ulteriori terzisti («quartisti») maggiormente sommersi e nell'utilizzo, sicuramente crescente, di decentramento internazionale; ii) terzisti piccoli e regolari; si tratta di imprese normalmente iscritte alle associazioni di categoria, con impianti a norma e dipendenti (normalmente meno di 20) a libro paga. La loro competitività deriva sia dalla capacità di non farsi schiacciare dalle condizioni dei committenti, grazie alla qualità del loro prodotto e del «servizio» che garantiscono, sia dall'utilizzo di lavoro nell'ambito della famiglia allargata dell'imprenditore. Talvolta hanno irregolarità retributive, specie con la «doppia busta paga»: il lavoratore, spesso d'intesa con l'imprenditore, percepisce meno di quanto indicato formalmente; iii) terzisti piccoli e irregolari: aziende terziste con pochissimi macchinari e uso intensivo di manodopera sottopagata. Il lavoro si svolge quasi sempre presso il domicilio dell'imprenditore. La loro competitività sta esclusivamente nei bassi prezzi della cucitura e quindi nei bassi livelli salariali e nell'evasione contributiva; iv) le cooperative di lavoratori, fenomeno in crescita e che presenta aspetti controversi. In alcuni casi rappresentano positive esperienze di autorganizzazione dei lavoratori. In altri sono esclusivamente la razionalizzazione di rapporti contrattuali dominati dal committente. La loro competitività deriva dall'aggiustamento automatico delle retribuzioni agli incassi, cioè alla produttività. Indicativamente, il comparto nel quale il sommerso sembra meno presente è quello dell'abito da sposa e del bambino (area di Putignano-Valle d'Itria), caratterizzato da alto valore unitario del prodotto e rilevante quota di manodopera a più alta specializzazione sul totale. Nella filiera delle produzioni per bambino, le imprese finali baresi, ben posizionate sui mercati nazionali e internazionali, attivano anche consistenti flussi di decentramento all'estero della produzione. Nella situazione all'estremo opposto dovrebbe collocarsi, come già accennato, il comparto dell'intimo e della maglieria nel nord-barese. Qui il prodotto è di valore unitario più modesto, a più alta incidenza di costo diretto del lavoro sul valore aggiunto e commercializzato spesso attraverso i canali informali dell'ambulante.

Nel brindisino, stando a valutazioni di fonte sindacale, negli anni novanta è notevolmente cresciuta la produzione di abbigliamento in conto terzi⁶. Nell'area dovrebbero essere ampiamente diffuse tutte le fattispecie di sommerso. Molto interessante è la situazione nella provincia di Lecce. La provincia si caratterizza per una forte presenza di atti-

⁶Questo trova riscontro anche nell'aumento dell'occupazione registrato con il Censimento Istat, 1996.

vità produttiva sia nel calzaturiero che nell'abbigliamento. Nel calzaturiero è concentrata nell'area di Casarano, dove operano sia imprese di grandi dimensioni, sia un fitto tessuto di piccole e piccolissime imprese sia in conto proprio, sia, più spesso, in conto terzi. L'abbigliamento è invece diffuso in tutta la provincia; anche al suo interno emergono però interessanti poli di specializzazione, specie la calzetteria di Racale e la produzione di cravatte a Corsano e Tricase. In provincia di Lecce, da almeno dieci anni, non esisterebbero più imprese totalmente sommerse. La corresponsione di una paga inferiore alla cifra indicata in busta («doppia busta») sembrerebbe invece fenomeno largamente diffuso e in aumento. Ugualmente diffusi i casi di ore o giornate effettivamente lavorate superiori a quelle retribuite e figuranti nei registri presenze. Sia il primo che il secondo spesso discendono da una contrattazione tra datore di lavoro e prestatore d'opera, perfezionata, per gli aspetti formali, dai consulenti del lavoro. Vi sarebbero sicuramente molti lavoratori «a nero», cioè non registrati, confusi tra altri «assicurati» o «a domicilio». Il lavoratore a nero è spesso un familiare, altre volte è un «cassa integrato» o percepisce altri redditi (per esempio, bracciante). Vi sarebbero poi casi di richiesta della Cassa Integrazione senza necessità e di chiusura e riapertura di una stessa impresa sotto differente ragione sociale in modo da non riassumere alcuni dipendenti e non far maturare i diritti di anzianità, nonché di reiterazione del contratto di formazione per uno stesso lavoratore. La presenza di sommerso è concentrata nelle attività conto terzi, ad alta intensità di lavoro, gestite da piccoli laboratori. Non è però affatto facile indicare, seppur approssimativamente, quante imprese e quanti lavoratori sommersi esistano nell'abbigliamento-calzature della provincia di Lecce. Una cifra del tutto indicativa potrebbe essere intorno alle 15 000 unità lavorative, nell'insieme dei due settori.

Fra le province di Caserta e di Napoli, come è stato mostrato da una serie di ricerche svolte negli ultimi anni⁷, è attivo un polo produttivo

⁷ Si vedano ad esempio i lavori del gruppo coordinato da Luca Meldolesi (richiamati in Meldolesi, *Dalla parte del Sud*, Laterza, Bari 1998), Paola De Vivo, *Sviluppo locale e Mezzogiorno*, Angeli, Milano 1997; Unione degli Industriali della provincia di Caserta-Gruppo Giovani, *La provincia meridionale nell'era della globalizzazione: dallo sviluppo esogeno allo sviluppo locale*, a cura di F&C/R&M, marzo 1998. Il fenomeno non è certo nuovo. Su «Mondo Economico» del 5. 2. 1977, ad esempio, Enzo Pontarollo, richiamando un documento della Commissione nazionale sul lavoro a domicilio scriveva: «A Napoli la situazione si presenterebbe ancora più singolare e difficilmente controllabile. Si presume che solo in provincia di Napoli i lavoratori occupati a domicilio siano circa 50 000, così ripartiti: 40 000 in città, addetti ai settori delle calzature, abbigliamento, ricami, montaggio materiale elettrico; 500 occupati nel settore confezioni a Somma Vesuviana, San Giuseppe, Ottaviano, Nola e Poggiomarino, da 3 a 5000 a Grumo Nevano, Frattamaggiore, Cardito e Caivano nei settori delle calzature e confezioni; 2000 circa a Torre del Greco, addetti alla lavorazione del corallo».

molto ampio, sia di abbigliamento che di calzature. Gli addetti al tessile-abbigliamento-cuoio/calzature in Campania erano alla fine del 1996 circa 43 000⁸; di essi oltre 17 000 sono nel cuoio/calzature (che in Campania include la rilevante produzione conciaria di Avellino-Solofra); i rimanenti nel tessile-calzature. Stime Filta-Cisl indicavano inoltre 25 000 addetti «sommersi»; anche per questo dato vale quanto detto in precedenza: non è cioè chiaro in che misura questi addetti debbano ritenersi aggiuntivi rispetto a quelli ufficiali. Si può tentare di ricostruire una «mappa» dei sistemi produttivi locali cui sono associate, in maniera rilevante, attività sommerse⁹. Nella zona vesuviana è prevalente l'abbigliamento; nell'area di Gragnano, Positano, e in generale sulla costiera, vi è il comparto dei costumi da bagno. Nei territori a nord del capoluogo, e in special modo nel grumese e nel mugnanese, il calzaturiero è molto più presente, anche se non esclude del tutto il tessile: tipico è l'esempio di Grumo Nevano. Nell'aversano la situazione è più composita, anche se prevale in modo piuttosto netto il calzaturiero, con una rete di relazioni abbastanza fitte con il napoletano. Tra le altre province campane si segnalano Salerno e Benevento, dove iniziano a diffondersi piccole e piccolissime aziende, soprattutto dell'abbigliamento, molto presenti ad Angri, Cava dei Tirreni e nell'agro Nocerino. Nell'entroterra (Mercato S. Severino) si sta diffondendo la presenza, assieme ai calzaturifici, di aziende specializzate in semilavorati (tacchi, solette ecc.). Nell'area Nord-est di Napoli si può stimare che, nel settore dell'abbigliamento, il 60-70% dei lavoratori sia normalmente impiegato irregolarmente. L'irregolarità riguarda le posizioni lavorative e previdenziali, con l'evasione totale o parziale dei versamenti fiscali e contributivi. L'irregolarità sarebbe leggermente inferiore (riguarda intorno al 30% degli addetti) nel caso delle imprese del calzaturiero. Da una recente indagine su 20 aziende calzaturiere del casertano emerge, dal confronto tra fatturato dichiarato e produttività reale, una percentuale di attività sommersa attorno al 25-30%. Considerando l'incidenza delle fasi a monte a minor valore aggiunto (opifici, lavoro a domicilio), si potrebbe arrivare a stimare che il 50% delle posizioni lavorative siano completamente irregolari¹⁰. Moltissime imprese, comunque, presentano qualche aspetto di irregolarità (sottofatturazione, straordinari «fuori busta», salari erogati infe-

⁸ Dati Istat, Censimento intermedio 1996.

⁹ La ricostruzione di questa mappa e l'analisi della situazione campana sono di Paola De Vivo, a cui debbo la conoscenza di quanto segue.

¹⁰ Si tratta sempre di stime di Paola De Vivo.

¹¹ Informazioni e valutazioni nei casi di Lavello e dell'area cosentina mi sono state fornite

riori a quelli dichiarati). Si avvalgono spesso di lavoro a domicilio non regolarizzato e di rapporti di subfornitura con altre imprese dell'area completamente sommerse, cioè non registrate neanche alla Camera di Commercio. Ciò accade in caso di picchi di domanda, o di prodotti destinati alle fasce più basse di mercato. La maggior parte delle imprese dell'abbigliamento lavora conto terzi, sebbene in alcuni casi le aziende più consolidate sul mercato abbiano anche un marchio proprio. Ciò è imputabile da un lato alla specializzazione nel settore, che deriva da una tradizione artigianale sedimentata nel tempo e tuttora attiva nell'area campana, dall'altro alla fase di razionalizzazione che il settore ha subito negli ultimi anni e che ha portato al consolidamento delle imprese orientate alle fasce più elevate del mercato, che riescono a coniugare la tradizione artigianale con la produzione più prettamente industriale. Ciò vale anche per alcune imprese leader dell'abbigliamento. Nel caso del settore calzaturiero il conto proprio è riscontrabile con maggiore frequenza. Nella fase di avvio dell'attività, tutte le imprese normalmente impiegano dipendenti parzialmente o del tutto irregolari. Solitamente, è nella fase di consolidamento e di sviluppo delle imprese che avviene la regolarizzazione di parte dei lavoratori precedentemente in «nero». Ciò accade in ragione, da un lato dell'aumento delle dimensioni delle aziende, che non consente più di giustificare il rapporto tra fatturato dichiarato e lavoratori effettivamente impiegati; dall'altro di considerazioni legate più prettamente alla produttività del lavoro. La regolarizzazione di parte del sommerso non è però automatica. Sembrano invece esistere soglie al di sopra delle quali può essere rischioso per l'imprenditore non avere almeno una base di lavoro regolare. Le caratteristiche dell'ambiente economico e sociale dell'area spingono verso il sommerso. La concorrenza di altre imprese irregolari impone di comprimere i costi, in primo luogo quelli del lavoro, per rendere i propri prodotti maggiormente competitivi sul versante del prezzo. I committenti dei subfornitori (tra cui anche affermati gruppi industriali del Nord), spingendo i prezzi al ribasso, alimentano una spirale concorrenziale da cui, alle singole imprese, appare impossibile uscire. La criminalità, sebbene non sia avvertita come un problema che tocca direttamente l'impresa, ha comunque un effetto deterrente sulle prospettive di emersione; le imprese preferiscono occultarsi in scantinati o in posti poco visibili per sfuggire sia alle richieste della criminalità, che al controllo dello Stato. Costi «indiretti» derivanti da condizionamenti ambientali, come appunto criminalità o illegalità diffusa si rilevano in altre scelte aziendali: dalla vigilanza privata

all'obbligo di rivolgersi solo a particolari fornitori, alle scorciatoie per accelerare il rilascio di autorizzazioni o licenze. Il sommerso sembra ormai parte integrante del sistema economico napoletano; fuoriuscirvi significa rompere un equilibrio costituitosi tra imprese, lavoratori, famiglia e istituzioni.

Assai interessante è il caso di Lavello, centro della provincia di Potenza (ma assai prossimo alla provincia di Bari), in cui negli ultimi anni si è venuto sviluppando un piccolo ma vivace polo produttivo nella corsetteria¹¹. Lì il fenomeno sommerso sembra alquanto generalizzato. A ricorrervi sono sia le poche imprese finali sia le imprese contoterziste: mediamente il fatturato «sommerso» dovrebbe essere tra il 30 e il 40% di quello dichiarato. Le imprese vendono nella maggior parte a grossisti, che possono avere interesse a comprimere i volumi di attività dal momento che vendono, a loro volta, a dettaglianti e ambulanti che operano frequentemente in «nero» o al più con attività dichiarate del tutto marginali. I grossisti «costringono» le imprese lavellesi a fatturare meno della produzione effettiva, proprio per rendere possibile la loro fornitura agli ambulanti di prodotto in «nero». La compressione del fatturato, a ritroso, costringe le imprese della corsetteria a ridurre le giornate lavorative e, in generale, a nascondere attività produttiva. Molto diffusa sembra l'evasione dei contributi sociali e previdenziali: ciò accade soprattutto attraverso la riduzione delle giornate lavorative dichiarate, e conseguentemente, dei contributi versati. In particolare è possibile individuare tre tipologie di imprese in riferimento all'evasione contributiva¹²: i) imprese (generalmente le più marginali dal punto di vista produttivo) che corrispondono ai propri lavoratori salari mensili più bassi di quelli contrattuali e che quindi versano meno contributi; ii) imprese che corrispondono il salario contrattuale ai propri dipendenti ma che tuttavia versano meno contributi di quelli teorici, attraverso la dichiarazione di un numero inferiore di giornate lavorative rispetto a quelle effettive (da 2 a 7/8 giornate in meno al mese); iii) imprese che corrispondono un salario più basso di quello contrattuale ma versano per intero i contributi previdenziali e assicurativi. Vi sarebbero, infine, alcune imprese che pagano salari addirittura superiori a quelli contrattuali ma che versano contributi inferiori a quelli dovuti: in questo caso il ri-

te da Domenico Cersosimo, a cui debbo la conoscenza di quanto segue.

¹² Stando ai dati raccolti da Cersosimo, nell'area di Lavello operano circa 50 imprese, quasi tutte terziste.

¹³ Stando alle analisi di Domenico Cersosimo, il sommerso estremo non sarebbe mai esi-

sparmio di contribuzione da parte dell'impresa sarebbe ripartito tra imprenditore e lavoratori¹³.

Il sommerso, totale o parziale, interessa pressochè interamente il tessuto delle imprese dell'abbigliamento dell'Appennino e della fascia tirrenica cosentina, a prescindere dalla specializzazione produttiva e dalla dimensione¹⁴. Sarebbero diverse le imprese completamente «nere»; molte le imprese che evadono (totalmente o in parte) i contributi previdenziali e non applicano i salari contrattuali. In alcuni casi, i problemi del sommerso vengono scansati attraverso la costituzione di cooperative – che sarebbero per lo più fittizie – tra i lavoratori, in modo da evitare almeno il contenzioso diretto con i dipendenti-soci per ciò che attiene le retribuzioni salariali. Di recente vi sarebbe anche una crescita dei «prestatori d'opera», cioè lavoratori di fatto dipendenti che lavorano formalmente come autonomi. La diffusione alquanto generalizzata del sommerso sarebbe rafforzata da una «domanda» di sommerso da parte degli stessi lavoratori, i quali pur di continuare a beneficiare di privilegi (reali o solo apparenti) connessi allo status di disoccupato ufficiale (contributi agricoli, esenzione di ticket ecc.) gradiscono non essere formalmente assunti. La modifica recente delle contribuzioni agricole e, soprattutto l'intensificazione dei controlli sugli abusi in agricoltura potrebbe aver ridotto la «domanda» di sommerso nell'ultimo periodo da parte dei lavoratori.

Infine, il sommerso sembra essere ampiamente diffuso anche all'interno delle produzioni di abbigliamento siciliane. Nell'area di Palermo, dove è diffusa la produzione di camicie, specie per conto di imprese commerciali locali, si può stimare che sia «sommerso» ol-

stito tra le imprese della corsetteria lavellese. Ciò sostanzialmente per due motivi. Il primo, di natura culturale e politica, connesso alla tradizione democratica della società locale, in particolare all'assenza di forme di illegalità (contrattuale e di gestione) nell'agricoltura; il caporalato sarebbe un fenomeno del tutto estraneo all'agricoltura lavellese, i braccianti leader aderivano in massa al vecchio Pci, con tutto ciò che ne conseguiva in termini di tensione verso la legalità e dei diritti dei lavoratori agricoli. In secondo luogo, un deterrente potente al radicamento del «nero» nella comunità locale sarebbe insito nel fatto che erano dirigenti della Cna, coloro che si erano «inventati», nei primi anni ottanta, il settore della corsetteria come subfornitore di imprese finali emiliane (anche queste aderenti alla Cna). La nascita delle prime imprese «sotto il cappello» della Cna ha fatto sì che anche le successive si adeguassero agli standard gestionali delle prime e, quindi, ad evitare forme estreme di sommerso produttivo, occupazionale e contributivo.

¹⁴ Fanno eccezione le due uniche imprese di origine esterna – Marzotto a Praia a Mare e GTC a Castrovillari – che per motivi strutturali e di «visibilità» non ricorrono al sommerso. Anche questa analisi è di Cersosimo.

¹ Grazie ad un insieme di ricerche già disponibile, e all'evidenza raccolta nella ricerca su

tre il 60% dei circa 2000 addetti. Tale percentuale non dovrebbe essere molto diversa nelle produzioni della provincia di Enna (prevalentemente capispalla) e di Messina (jeans).

Alla luce di quanto detto sinora, possono essere avanzate alcune valutazioni d'insieme. Il sommerso, nella sua accezione più ampia, sembra piuttosto diffuso nei poli produttivi «leggeri» del Mezzogiorno. Tranne forse il caso della Val Vibrata, non può essere negata la presenza di attività sommerse in nessuna delle aree. L'incidenza del sommerso sul valore totale della produzione sembra però profondamente diverso nelle diverse aree del Mezzogiorno: sia in termini di utilizzo di lavoratori sommersi all'interno delle aziende sia di presenza di imprese sommerse rispetto al totale; in ogni caso, il sommerso convive sempre con attività economica emersa. Nella maggioranza dei casi prevale un sommerso collegato all'evasione contributiva e alla corresponsione di salari netti ai lavoratori inferiori ai minimi contrattuali. Vi è però anche evidenza di mancata fatturazione delle vendite e quindi di evasione fiscale. Anche le caratteristiche delle imprese sommerse sembrano differire piuttosto significativamente da area ad area: ciò è testimoniato, ad esempio, dalla diffusione ben diversa di imprese «totalmente sommerse»: assenti in Abruzzo e nel Salento, molto marginali nel barese e a Lavello, ben presenti, invece in Campania e in Calabria. Infine, non è purtroppo da escludere l'ipotesi che, quantomeno in alcune aree, il sommerso sia aumentato negli ultimi anni: sia in valore assoluto, sia in percentuale del totale dell'attività delle imprese.

3. L'economia dell'abbigliamento e maglieria nel Mezzogiorno, il «sommerso» e i fenomeni di decentramento produttivo.

Per comprendere le cause e le dinamiche delle produzioni sommerse nel Mezzogiorno è necessario avere diretta conoscenza dell'«economia industriale» di questi settori, comprendere a fondo le dimensioni, le strategie e le caratteristiche del decentramento produttivo, cioè dei rapporti economici che legano committenti e fornitori di fasi o di specifiche lavorazioni¹.

Qual è l'origine delle imprese meridionali di questi settori? In parte si tratta di imprese che traggono origine dall'esteso tessuto produt-

cui è basato questo testo, è possibile ricostruire con una certa attendibilità questi fenomeni.

² Cfr. S. Brusco - S. Paba, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo do-*

tivo che caratterizzava il Mezzogiorno negli anni cinquanta², orientato alla domanda locale. Per quanto quel tessuto si sia fortemente ridotto sin dagli anni sessanta a causa della concorrenza portata dalle più efficienti e più grandi imprese settentrionali, in alcune aree del Mezzogiorno sono rimaste concentrazioni, in alcuni casi molto significative, di imprese. In parte si tratta di imprese collegate al decentramento produttivo. Le prime esperienze di investimento esterno nell'industria dell'abbigliamento al Sud sono databili negli anni sessanta³. In quel periodo sorgono al Sud, specie in Abruzzo, Puglia e Campania, alcuni grandi insediamenti produttivi, che occupano centinaia, in alcuni casi migliaia di dipendenti. Gli investimenti sono opera sia di imprese italiane che di grandi gruppi internazionali dell'abbigliamento, tedeschi, francesi, scandinavi. Il ruolo delle imprese estere in questa prima fase dell'industrializzazione è di indubbio rilievo; l'organizzazione del lavoro è orientata allo sfruttamento di economie di scala tecniche, con grandi volumi produttivi e prodotti standardizzati. Con gli anni settanta, al Sud come al Nord, quel modello organizzativo entra in crisi, sotto la spinta della diversificazione della domanda e dell'aumento dei costi di produzione, *in primis* del lavoro. Questi grandi stabilimenti sono in maggioranza chiusi, ma molti di essi si trasformano in incubatori di micro-imprese: è questo l'ambiente nel quale si formano alcune migliaia di operai e capireparto che si trasformeranno in piccoli imprenditori indipendenti. Con l'inizio degli anni settanta, progressivamente, gli impianti sospendono la produzione; la Gepi interviene a sostegno di imprese quali la Marvin Gelber di Chieti (1972, poi IAC), della Hettemarks di Bari (1976, poi Geconf 2000), della Monti di Pescara, della Harry's Moda di Lecce; poi, ancora negli anni ottanta, della Issimo di Salerno. In diversi casi, la nascita delle nuove imprese è favorita sia da precisi accordi di fornitura per i vecchi datori di lavoro, sia dal sostegno del reddito operato dalla CIG. Queste imprese si vengono così a sommare al preesistente tessuto produttivo meridionale. Lo stesso accade ad alcune grandi imprese a capitale meridionale, come la Contegiacomo di Putignano (Ba), grande stabilimento attivo sin dall'inizio del secolo, anch'esso chiuso nel 1983.

pogueria agli anni novanta, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma 1997.

³ Si veda G. Viesti (a cura di), *Il filo dell'industria. Il decentramento produttivo da Nord a Sud nel settore dell'abbigliamento*, Cerpem, Bari 1991, e in particolare il capitolo di Michele D'Ercole, *Il decentramento nell'esperienza dei produttori meridionali*, *ivi*.

⁴ Stando alle testimonianze e alle informazioni raccolte in Viesti (a cura di), *Il filo dell'industria. Il decentramento produttivo cit.*

Verso l'industria dell'abbigliamento del Sud si dirige poi, a partire dalla fine degli anni settanta un consistente, anche se non quantificabile, flusso di commesse da parte di imprese del Centro-nord. A determinarlo, soprattutto la riorganizzazione per prodotti-mercati del mix produttivo dell'industria italiana che, a seguito tanto della mutata politica di cambio quanto della maggiore pressione concorrenziale dei nuovi produttori stranieri, ha una necessità sempre maggiore di contenimento dei costi di produzione. I flussi di decentramento⁴ si incrementano poi verso il 1984-85. Alla persistenza dei motivi precedenti si sovrappone il forte incremento produttivo nei comparti della maglieria e dell'abbigliamento, con la tendenziale saturazione dei tradizionali terzisti del Centro-nord. Sotto il profilo tecnologico-produttivo a ciò si sommano un'accresciuta frammentazione dei lotti, un aumento del numero di prodotti, una notevole accelerazione della variabilità delle tendenze di mercato. Così, il decentramento verso il Sud diventa una delle componenti della tendenza alla disintegrazione del ciclo produttivo tessile-abbigliamento da molti verificato negli anni ottanta in Italia⁵.

Il decentramento al Sud riguarda tutti i prodotti dei comparti maglieria e abbigliamento⁶. Appare cioè indipendente tanto dalle fasce di mercato cui sono indirizzati quanto dai mercati di destinazione. In genere⁷ un prodotto dell'industria del vestiario è tanto più facilmente decentrabile quanto più ha un contenuto moda non altissimo, ha cioè tempi non troppo brevi dal suo disegno alla vendita al consumatore

⁵ L'importanza del decentramento al Sud è ovviamente molto diversa nei vari comparti del tessile abbigliamento. All'indagine del 1991 (cfr. nota 4) essa appariva quasi nulla nel tessile, con l'esclusione di qualche caso di tessuti vari e per la casa. Nella maglieria, comparto tradizionalmente di forte decentramento all'esterno, le lavorazioni affidate ai terzisti meridionali erano limitate. Più comune il decentramento al Sud fra le imprese dell'abbigliamento. Informazioni più precise sul fenomeno sono disponibili attraverso la ricerca realizzata da SISMA (si veda D. Bigarelli - S. Brusco, *Struttura industriale e fabbisogni formativi nei settori della maglieria e delle confezioni in Italia. Un'analisi per regione, 1993*, in «Rivista Italiana di Economia», numero zero, ottobre 1995): al 1993 le imprese di Lombardia, Veneto, Emilia, Toscana, Umbria e Marche decentravano al Sud lavorazioni per circa 500 miliardi di lire. In tre regioni meridionali (Campania, Molise, Puglia), che insieme all'Abruzzo erano le principali destinazioni di questi flussi, vi erano al 1993 circa 17 500 addetti in imprese regionali subfornitrici di imprese esterne (sempre Bigarelli - Brusco, *Struttura industriale e fabbisogni formativi* cit.). L'impatto occupazionale del decentramento sarebbe quindi notevole.

⁶ Questo stando ai dati raccolti in Viesti (1991); non vi sono particolari motivi per ritenere che oggi la situazione sia diversa.

⁷ Cfr. G. Viesti - A. Forti, *La crescita multinazionale dei gruppi italiani di medio-grande dimensione. Il settore tessile-abbigliamento*, in F. Onida (a cura di), *L'industria motore dello sviluppo*, SIPI, Roma 1994, vol. I.

⁸ Questo accade in taluni casi, come nelle magliette, nell'intimo, nella maglieria, nell'abbigliamento sportivo di fascia bassa. Ma spesso i prodotti interessati sono ad alto valore fina-

finale; ha un alto peso del costo diretto della confezione rispetto alle altre componenti del costo finale, come ad esempio il costo del tessuto; è semplice, cioè realizzabile attraverso la cucitura di un numero limitato di parti, e tendenzialmente sempre le stesse; è standard, cioè viene prodotto in lotti relativamente ampi. All'aumentare della complessità costruttiva la convenienza al decentramento non viene meno: aumenta all'aumentare dell'input di lavoro necessario a produrre ciascun capo; ma parallelamente aumenta l'investimento necessario a trasferire il relativo *know-how* al fornitore. È importante notare quindi che le lavorazioni in conto terzi (anche quelle «sommerse») non riguardano necessariamente prodotti poveri, cioè a basso valore finale⁸. La produzione decentrata dalle imprese dell'abbigliamento italiane può essere rappresentata in quattro cerchi concentrici⁹. Il primo è l'area immediatamente circostante l'impresa stessa: la parte più rilevante della produzione decentrata avviene all'interno di questo primo cerchio, in cui i costi di produzione sono normalmente superiori a quelli conseguibili nei cerchi successivi. La vicinanza geografica riduce però sensibilmente i costi di contatto fra committente e terzista, permette di controllare meglio il lavoro, permette il radicarsi di un profondo rapporto fiduciario. L'industria italiana dell'abbigliamento sembra essere ancora organizzata intorno a aree industriali ristrette, caratterizzate da intensissimi flussi di relazioni fra imprese committenti e imprese fornitrici. Il secondo cerchio è rappresentato da imprese e laboratori artigiani del Centro Italia, ad esempio di Marche e Toscana. Il decentramento verso queste aree, probabilmente consistente negli anni settanta è però poi fortemente diminuito, a causa del venir meno dei vantaggi di costo che l'avevano determinato. Il terzo cerchio è il Mezzogiorno. La logica del decentramento verso il terzo cerchio sta nell'aver minori costi unitari di produzione, con una relativa facilità di contatti committente-terzista. Il quarto cerchio è il decentramento all'estero, spiegato dall'esistenza di costi del lavoro estrema-

le; spesso marchiati da *griffes* molto note sul piano internazionale (che naturalmente non hanno alcun interesse a che siano noti modalità e luoghi della produzione). In questo caso è la fase della produzione, al centro della catena del valore di questi prodotti, ad avere una remunerazione bassissima, infinitamente inferiore a quelle all'inizio della catena del valore (come design e progettazione) o alla sua fine, come la distribuzione.

⁸ L'idea dei «quattro cerchi» è di Andrea Forti. Cfr. sia il capitolo curato da Forti nella già citata ricerca *Il filo dell'industria* (1991), sia A. Forti - F. Silva, *Deindustrializzazione e delocalizzazione produttiva*, in *La ricostruzione industriale. Settimo rapporto CER-IRS*, il Mulino, Bologna 1995.

¹⁰ Oltre a Viesti - Forti, *La crescita multinazionale dei gruppi italiani di medio-grande dimensione* cit. e Forti - Silva, *Deindustrializzazione e delocalizzazione* cit., si veda ad esem-

mente bassi, non disgiunta però dall'eventuale esistenza di tradizioni produttive specifiche¹⁰. Il decentramento nel Mezzogiorno si colloca quindi, in tutti i sensi, a metà strada tra il tradizionale decentramento a terzisti centrosettentrionali e quello all'estero. In linea generale, che al crescere della distanza tra committente e terzista (andando verso il Sud e verso l'estero) diminuisce progressivamente il costo del lavoro. Al contrario, aumentano i costi di collegamento e di controllo; aumentano i tempi di «attraversamento della produzione» (dall'ordine alla realizzazione), i rischi di mancato rispetto della qualità e dei tempi di consegna, la «distanza culturale» e la fiducia reciproca (fondamentale elemento nelle relazioni intradistrettuali) fra le parti.

Una parte rilevante delle attività produttive «decentrate» in questi settori è frutto anche delle commesse di lavorazione di imprese meridionali ad altre imprese meridionali. Questo fenomeno è della massima importanza nell'industria delle calzature, che si distingue piuttosto nettamente da quella dell'abbigliamento-maglieria per avere più forti imprese finali meridionali. I flussi di decentramento nell'area calzaturiera di Barletta, ad esempio, traggono origine esclusivamente da imprese finali locali; il peso delle imprese locali è sicuramente prevalente anche nel Salento, anche se in quel caso non mancano terzisti per

pio S. Ciaralli, *Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile-abbigliamento-calzature: un confronto fra paesi europei*, in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1996*, Roma). Queste ricerche documentano un forte aumento delle operazioni di decentramento verso l'estero nel tessile-abbigliamento, attraverso una serie di indicatori: dalle cifre sul traffico di perfezionamento passivo all'esistenza stessa di piccole strutture di proprietà delle principali imprese italiane proprio per la gestione di queste operazioni. Il decentramento all'estero è stato senz'altro favorito dalla perdita di competitività prezzo della produzione italiana, conseguente alla lunga stagione del cambio forte e particolarmente notevole alla fine degli anni ottanta. Stesso effetto si è con tutta probabilità avuto dopo il 1995. Un altro motivo estremamente importante per spiegarlo è stata poi la crescita dimensionale di molte imprese e gruppi del tessile abbigliamento italiano (Viesti - Forti, *La crescita multinazionale dei gruppi italiani di medio-grande dimensione* cit.). Per impiantare con successo una rete di subfornitori all'estero serve un'ampia raccolta di informazioni, molte risorse tecniche disponibili per i controlli di produzione, tempo e risorse per eseguire test e prove, una dimensione complessiva tale da ammortizzare il rischio del fallimento di queste operazioni. Anche se si tratta, cioè, di operazioni senza investimento di capitale vi sono costi di accesso molto alti. Il fenomeno presenta inoltre caratteri di cumulatività. Da un lato le imprese che hanno impostato con successo le prime operazioni con l'estero tendono a ripeterle più facilmente, avendo fatto un'esperienza diretta e sentendosi quindi maggiormente in grado di ridurre i rischi e di compiere le scelte più opportune. Dall'altro paiono esservi fenomeni imitativi. Le informazioni, all'interno dell'industria, circolano velocemente; appena ci si rende conto che imprese concorrenti si affidano sempre più a fornitori esteri, si è notevolmente incentivati a ripetere l'operazione. Infine, a spiegare la crescita del fenomeno vi sono sicuramente le nuove possibilità apertesi nei paesi dell'Est.

¹¹ Stando a Bigarelli e Brusco, *Struttura industriale e fabbisogni formativi* cit., dei 17 300 addetti «emersi» nelle imprese terziste nell'abbigliamento-maglieria pugliesi, il 70% lavorava

aziende calzaturiere del Centro-nord ed estere. Diversa la situazione nell'abbigliamento-maglieria, in cui è prevalente il ruolo dei committenti esterni alle aree meridionali¹¹. Le ragioni che portano le imprese finali meridionali a decentrare all'esterno parte delle lavorazioni sono del tutto simili a quelle esaminate per i committenti esterni. Naturalmente per i committenti locali l'effetto prossimità è della massima importanza. Non sono comunque irrilevanti, anzi in alcuni casi sono in forte crescita, come già accennato, flussi di decentramento all'estero.

Infine, è fondamentale notare come la catena del decentramento possa allungarsi in molteplici passaggi. Infatti imprese che ricevono commesse di lavorazione a loro volta possono decentrarne parte ad altre imprese. Queste ultime possono, a loro volta, avvalersi di lavoratori a domicilio. È del tutto impossibile ricostruire le catene del decentramento, sia perché tendono, allungandosi, a diventare sempre più irregolari, sia perché sono per definizione instabili. I rapporti di sub-subcommittenza, infatti, vengono attivati di volta in volta, per far fronte, ad esempio, a picchi di domanda o a particolari lavorazioni. È possibile però dire con certezza che nell'economia di questi settori non vi sono solo rapporti fra committenti (meridionali o esterni) e terzisti, ma esistono catene di decentramento complesse, articolate e in continua modificazione. La logica di queste catene richiama la logica del passaggio dal «terzo» al «quarto» cerchio del decentramento illustrata in precedenza: è la ricerca di costi di produzione sempre più bassi a determinare le sub-subforniture, abbassando il valore riconosciuto al lavoro ad ogni successivo stadio.

4. Perché esiste il sommerso nell'abbigliamento-calzature del Mezzogiorno?

La prima, e forse principale, causa del sommerso nei settori abbigliamento e calzature nel Mezzogiorno è lo squilibrio fra il livello della produttività del lavoro e il suo costo ufficiale. È questo che sembra spiegare in primo luogo il «lavoro sommerso»: la produttività è infatti di molto inferiore al costo del lavoro minimo che sarebbe de-

prevalentemente per committenti esterni alla regione, e il rimanente 30% per altre imprese finali pugliesi. In Campania gli 8400 addetti in imprese terziste, lavoravano metà per imprese extraregionali e metà per imprese campane.

¹ Al 1996, nell'insieme del settore tessile-cuoio-abbigliamento meridionale si contavano circa 2000 imprese con esportazioni superiori a 50 milioni, oltre a 2500 «esportatori marginali», con un export inferiore ai 50 milioni. Dei principali 2000, 200 circa sono in Abruzzo,

terminato dall'applicazione del contratto collettivo. L'applicazione del contratto collettivo porterebbe cioè le imprese «sommese» automaticamente fuori mercato.

La bassa produttività non riguarda tutte le imprese di abbigliamento-calzature del Mezzogiorno. Non sono certo poche le imprese meridionali competitive, efficienti, capaci di affrontare qualsiasi mercato con i propri prodotti. Nell'area vi sono ad esempio alcune delle principali aziende calzaturiere italiane (si pensi alla Filanto di Casarano e alla Nuova Adelchi di Tricase, entrambe in provincia di Lecce), e alcune rilevanti imprese di abbigliamento: dalla Ittierre di Pettoranello (Is), alla Romano (marchio Meltin Pot) di Matino (Le), alla Ciro Paoone (marchio Kiton) di Arzano (Na). È alto il numero di imprese meridionali esportatrici¹. Non vi è dunque correlazione automatica tra localizzazione nel Mezzogiorno e inferiore livello di produttività. Certamente le condizioni «ambientali» del Mezzogiorno, si pensi per tutte alla minore dotazione infrastrutturale, tendono ad avere un effetto avverso sui livelli di produttività aziendali. Ma molte imprese riescono a controbilanciare questi effetti.

La principale causa dell'insufficiente valore della produzione per addetto sta nel non essere direttamente presenti sui mercati di sbocco dei prodotti, cioè a lavorare per «conto terzi». Ciò determina l'impossibilità per le imprese produttrici di impadronirsi di tutta la quota del valore aggiunto che in entrambi i settori è collegata alle fasi a valle della produzione, e cioè alla commercializzazione del prodotto. Il valore dell'attività economica delle imprese contoterziste incorpora cioè soltanto il valore della produzione fisica dei beni. Il prezzo che viene stabilito per queste produzioni risente fortemente dello squilibrato potere contrattuale fra le parti. I committenti infatti, possono mettere in concorrenza più fornitori: la semplicità delle lavorazioni, specie di cucitura, fa sì che vi sia sempre una «riserva di offerta di lavorazioni» disponibile; che cioè sia possibile spingere con facilità al ribasso i prezzi. Proprio il «sommerso» cioè l'esistenza di vaste aree di lavoro non contrattualizzato consente ai fornitori di ampliare e ridurre la propria capacità produttiva piuttosto facil-

950 in Campania (ma il dato qui include anche il polo conciario di Solofra) e circa 700 in Puglia. Cfr: G. Viesti, *Esportatori ed esportazioni nel Mezzogiorno 1992-96: un primo confronto*, in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1997*, Roma.

² Alcuni casi si possono citare a titolo semplificativo. Un terzista del basso Salento ha dichiarato di ricevere ad esempio tra le 1300 e le 1600 lire per ciascuna cravatta prodotta, venduta poi sul mercato finale (inclusi i costi della distribuzione commerciale) a più di 50 000 lire. Ad una grande impresa produttrice salentina sarebbe stato recentemente proposto da una

mente, senza troppi vincoli rappresentati dalla dotazione di capitale fisso. Si ricordi che i committenti sono sia imprese centrosettentrionali, sia, in misura crescente, imprese delle stesse aree. Come visto in precedenza, questi fenomeni sono stati poi rafforzati negli anni novanta da una crescente possibilità di delocalizzare all'estero, specie nei paesi dell'Europa Orientale, quote crescenti di lavorazioni di abbigliamento e calzature, che aumenta ulteriormente il potere contrattuale dei committenti. Il rapporto fra valore delle lavorazioni (acquisto dai fornitori) e valore finale dei prodotti è talvolta estremamente contenuto².

Lavorazione conto terzi e sommerso non sono però affatto sinonimi. In primo luogo esistono anche imprese «in conto proprio» sommerse. Si tratta di casi di imprese che commercializzano i propri prodotti o direttamente tramite venditori ambulanti o (in qualche caso) negozi, oppure tramite intermediari commerciali (grossisti); di prodotti di fascia di mercato bassa o molto bassa, senza marchio e senza indicazione del produttore. Condizione che si associa al sommerso nella produzione è l'evasione fiscale nella distribuzione: dichiarando fatturati assai inferiori alla realtà, i venditori finali non hanno bisogno che a loro volta i produttori fatturino le forniture. Non essendo obbligati a fatturare le forniture, i produttori non hanno alcun incentivo a regolarizzare la propria forza lavoro, per poterne detrarre il costo dal conto economico.

Simmetricamente, esistono nel Mezzogiorno molti terzisti del tutto emersi. Essi riescono ad ottenere con i propri prodotti ricavi tali da coprire i costi «emersi» delle lavorazioni e un margine di profitto. Come messo in luce in precedenza, ve ne sono senz'altro in Abruzzo e in Puglia; probabilmente in misura minore in Campania. A fianco alle imprese totalmente «emerse», cioè del tutto scevre da qualsiasi forma di irregolarità, vi sono poi quelle all'interno delle quali si verificano irregolarità che potrebbero essere definite «mino-

grande impresa veneta di realizzare magliette per 7000 lire l'una, includendo nel prezzo anche il valore del tessuto. Stando al proprietario di un tomaificio nei dintorni di Barletta, il prezzo di cucitura di una tomaia da parte di un terzista dell'area sarebbe al massimo di 280 lire, contro le 450-480 vigenti nel Centro-nord. Nell'area di Veglie (Le), stando alla testimonianza di un imprenditore, la confezione dei jeans sarebbe pagata dalle 2000 alle 6000 lire al paio: questi livelli di prezzo sarebbero del tutto incompatibili con il rispetto della legalità.

³ Tratto da: Unione degli Industriali della Provincia di Caserta, Gruppo Giovani, *La provincia meridionale nell'era della globalizzazione: dallo sviluppo esogeno allo sviluppo locale* cit.

⁴ Il passo è tratto dal Documento conclusivo dell'Indagine conoscitiva sul lavoro nero e minorile condotta nel 1998 dalla XI Commissione Permanente della Camera dei Deputati.

ri». Che cosa differenzia un terzista emerso da uno sommerso? I divari di produttività fra le due categorie di imprese sembrano connessi agli stessi elementi che determinano l'economia del decentramento produttivo esaminata in precedenza. Ad esempio: esistenza o meno di fasi accessorie alla semplice cucitura dei prodotti: a monte, il taglio; a valle lo stiraggio, l'imbustatura: tanto più le imprese riescono ad arricchire la propria offerta con fasi accessorie, tanto maggiore è il valore aggiunto per addetto. La capacità di offrire «servizio» ai committenti, in termini ad esempio di acquisto dei tessuti o di controllo della qualità dei prodotti; affidabilità dei tempi di consegna. La stabilizzazione dei rapporti di committenza spesso si accompagna a processi di miglioramento qualitativo; capacità di avere macchinario moderno (specie nella maglieria); una migliore organizzazione del lavoro (logistica, turni e così via). I divari sono sicuramente collegati anche alle capacità personali dell'imprenditore. Ancora, i divari sono collegati alla rotazione della forza lavoro. Tanto più è alta, connessa ad esempio all'impiego di forza lavoro femminile giovane per brevi periodi prima del matrimonio, tanto maggiori sono le possibilità per l'imprenditore di concordare (o di imporre) una bassa retribuzione. Ma, al tempo stesso minori sono i processi di apprendimento e quindi di incremento della produttività del lavoro.

Oltre alle determinanti della minore produttività interne alle imprese, vi sono sicuramente fattori ambientali che incentivano il sommerso e che contribuiscono anch'essi a determinare i divari di produttività. Vi è ad esempio correlazione tra sommerso e luoghi fisici della produzione. Per definizione, gli imprenditori irregolari (anche solo parzialmente) non desiderano evidenziare particolarmente la propria presenza; quindi operano in luoghi difficilmente distinguibili, spesso in sottoscala adattati per la produzione. La sommersione fiscale e previdenziale, dunque, come ovvio, determina la sommersione «fisica». Ma è interessante notare che il nesso di causalità va anche in senso contrario: il lavorare in spazi non idonei, spesso ristretti, non consente di razionalizzare lo stesso assetto produttivo, la disposizione dei lavoratori (cosa che ha un effetto non irrilevante sulla produttività); crea rilevanti problemi di magazzinaggio e logistici. In una recente ricerca, i luoghi fisici dove avviene la produzione calzaturiera nell'area di Aversa (Ce), sono così descritti:

Gli assi stradali principali presentano una segnaletica insufficiente, non sempre sono completati e versano in uno stato di sostanziale abbandono. Le strade di collegamento secondarie presentano spesso un carente stato di ma-

nutrizione; l'attraversamento da parte di mezzi pesanti, associato alla scarsa manutenzione, fa sì che siano frequenti le buche. I tempi di percorrenza, anche come conseguenza dell'intenso traffico dell'area urbana, sono di conseguenza piuttosto elevati, e il rischio di perdersi è non trascurabile, almeno per le persone non del posto. L'accessibilità alle aziende non è dunque ottimale, complice, forse, lo scarso interesse delle imprese ad apporre eventuale segnaletica di guida³.

Ancora, si pensi che nelle zone industriali del calzaturiero barlettano, da cui originano circa 500 miliardi di esportazione annui non esistono forniture di acqua potabile, fogna bianca e nera, illuminazione, trasporto pubblico, servizio pubblico di pulizia strade, servizio pubblico di raccolta rifiuti. Meno presente è il nesso fra sommerso e criminalità. I casi dove ciò assume rilevanza sono fortemente concentrati in Campania, in particolare nell'area compresa fra Napoli e Caserta. Qui l'effetto «invisibilità» come difesa dalla criminalità sembra essere un risvolto positivo, per l'impresa, del sommerso. Il problema del racket sembra in particolare avvertito in alcuni comuni del napoletano a più alta densità di microimprese, quali Frattamaggiore, Sant'Arpino, Grumo Nevano, che, stando ad alcuni osservatori, importerebbero fenomeni malavitosi da comuni vicini, meno ricchi di insediamenti produttivi e a maggiore intensità criminale, ad esempio Afragola, Sant'Antimo, Giugliano.

Vi sono dunque molti motivi per cui possono determinarsi livelli di produttività bassi, insufficienti a garantire il pagamento delle retribuzioni stabilite dai contratti collettivi di lavoro, dei relativi oneri contributivi e l'accumulazione di un profitto di impresa. Ciò determina una consistente domanda di lavoro al di sotto delle condizioni contrattuali legali.

Questa domanda «irregolare» incontra un'offerta «irregolare». In parte ciò avviene a causa dell'ampia disoccupazione, e di situazioni di indigenza che possono spingere alcuni lavoratori ad abbassare notevolmente il proprio salario di riserva. In questi casi l'incontro fra domanda e offerta è reso possibile dal forte squilibrio di potere contrattuale a favore della prima. L'ampia forza lavoro disponibile, e le qualifiche molto basse richieste per alcune lavorazioni, offrono a chi chiede lavoro un'ampia possibilità di sostituzione. In parte ciò deriva da situazioni socioeconomiche più complesse. Forti sono i nessi,

³ È questa una visione che molti fra i sindacalisti intervistati tendono a respingere in toto, dipingendo il lavoro sommerso esclusivamente come una fattispecie imposta degli imprenditori, talora facendosi forza della propria posizione contrattuale per lucrare un sovra-

ad esempio, tra sommerso e lavoro familiare. Ancora, sembrano piuttosto diffusi casi in cui si instaura una reciproca convenienza fra imprenditore e lavoratori nel non rispettare le regole del contratto collettivo di lavoro e le disposizioni in materia previdenziale. Si tratta di lavoratori, o di operaie a domicilio che rifiutano la regolarizzazione perché questa comporterebbe un aumento del reddito familiare dichiarato, con un conseguente incremento del carico fiscale (e, ad esempio, la perdita degli assegni familiari). Oppure, si tratta di lavoratori in cassa integrazione o in mobilità, anche da lungo tempo, che arrotondano il sussidio con lavori saltuari, non regolari. Questi ultimi sono disposti ad accettare un salario anche contenuto, innescando una concorrenza al ribasso sul mercato del lavoro sfruttata da taluni imprenditori. Con le parole dell'Indagine conoscitiva della Camera dei Deputati sul lavoro nero:

il fenomeno incontra atteggiamenti diffusi di accettazione da parte di chi vi è coinvolto. [...] L'offerta di lavoro si riorganizza per proprio conto: pur di trovare un'occupazione si accetta il rischio di lavorare senza regole, rinunciando ai propri diritti in termini di sicurezza fisica e previdenziale. Talora ciò permette di conseguire nell'immediato un reddito più elevato di quello che si percepirebbe con un contratto di lavoro regolare⁴.

Vi è infine una possibile convenienza bilaterale, di breve periodo, nell'evasione dei versamenti contributivi: imprenditori e lavoratori in taluni casi si accorderebbero per monetizzare immediatamente una parte delle ritenute contributive, accrescendo il reddito disponibile, esentasse, del lavoratore e riducendo i costi dell'imprenditore⁵. Entrambi i fenomeni sembrano presenti: da un lato, casi di accordi per reciproca convenienza; dall'altro, casi di condizioni di fatto imposte alla parte più debole. Anche sotto questo aspetto, quindi, il termine sommerso si mostra ambivalente, tendendo a definire tanto comportamenti evasivi condivisi quanto situazioni di sfruttamento, anche molto forte.

In quasi tutti i casi una parte dell'aggiustamento tra produttività e costo del lavoro avviene a carico della collettività, attraverso forme

profitto, talora per effettive necessità di contenimento dei costi.

⁴ In questo senso è cruciale il ruolo di molti consulenti del lavoro, che riescono ad escogitare varie irregolarità per i propri clienti. Taluni imprenditori si affidano ad un commercialista che spesso diventa una sorta di consulente universale, e finisce per determinare in larga parte la politica aziendale, gestendo le assunzioni del personale e i rapporti con i fornitori. Viene così a detenere in taluni casi, il controllo della variabile più importante dell'impresa, cioè il costo del lavoro, e conseguentemente hanno spesso un potere molto

di evasione fiscale e contributiva. In modalità varie, come ampiamente visto, il cuneo fra salario netto e costo del lavoro viene ridotto attraverso una molteplicità di formule, utilizzate anche contemporaneamente dalla stessa impresa⁶.

Tutto ciò infine avviene perché le irregolarità e le illegalità che si verificano su così vasta scala vengono ampiamente tollerate da molti di coloro che dovrebbero reprimerle. L'attività repressiva delle forze dell'ordine (Guardia di Finanza, Carabinieri) è molto intensa verso le appendici estreme del fenomeno, cioè verso i casi di più intenso sfruttamento della manodopera, di utilizzo di manodopera minorile, di attività totalmente sommerse gestite da extracomunitari (spesso cinesi), di ambienti di lavoro molto insalubri. Questo è il motivo, tra l'altro, per cui nei reportage giornalistici sul fenomeno il sommerso è molto spesso assimilato *in toto* alle sue forme più estreme, di peggiore sfruttamento: queste situazioni senz'altro esistono, ma non rappresentano affatto tutto lo spettro delle posizioni. Una delle esperienze di repressione attiva del sommerso è rappresentata dalla *Task Force* costituita presso la Prefettura di Napoli alla fine del 1995 fra Asl, Inps, Inail e Ispettorato del Lavoro, con la collaborazione di Polizia, carabinieri e Guardia di Finanza. Essa opera con controlli a tappeto in una zona, coinvolgendo centinaia di uomini, e attraverso l'incrocio di fonti statistiche⁷. L'attività repressiva, a parte questi casi, pare però estremamente limitata. Questo avviene per una serie di motivi. In primo luogo per le scarse risorse, in termini di uomini e di mezzi disponibili presso alcune delle istituzioni che dovrebbero vigilare sul corretto funzionamento del mercato del lavoro; e, in alcuni casi per la non sufficiente professionalità disponibile. In secondo luogo, almeno per quanto è stato possibile appurare, per la scarsa collaborazione fra le diverse istituzioni pubbliche interessate: modalità di analisi incrociata di dati già disponibili potrebbero ad esempio già consentire un miglioramento degli interventi.

grande nell'influenzare i comportamenti degli imprenditori e il futuro delle imprese.

⁶ Dal dicembre 1995 al marzo 1998 sono state ispezionate 291 imprese (di tutti i settori): in esse sono stati riscontrati 2204 lavoratori a libro matricola e 1616 in nero. Di questi ultimi 359 erano extracomunitari, e 51 minorenni. Come si vede, si tratta di numeri molto piccoli.

⁷ Documento conclusivo dell'Indagine conoscitiva sul lavoro nero e minorile (XI Commissione Permanente della Camera dei Deputati), 1998, p. 21.

⁸ Nella testimonianza dell'ex presidente dell'Associazione degli Industriali della Provincia di Lecce, egli stesso imprenditore calzaturiero: «da un contesto di mancata emersione l'unico soggetto che può trarre vantaggio è il committente; ieri soltanto extralocale, oggi anche locale, a scapito del *façonista*. Più c'è sommerso più si risparmia per alcune lavorazioni:

Ma soprattutto ciò sembra avvenire perché vi è una vastissima area di tolleranza verso il fenomeno. Domina la considerazione per cui è meglio un lavoro sommerso della disoccupazione e che intervenire significa in primo luogo danneggiare i lavoratori interessati. Le stesse organizzazioni sindacali hanno una straordinaria cautela nell'opera di denuncia. La domanda di lavoro a basso costo incontra così irregolarmente la corrispondente offerta. Il «premio per il rischio» di questi comportamenti è molto basso. Vi è «carenza di riprovazione sociale per lo svolgimento di attività in violazione delle norme legali e contrattuali»⁸.

5. I costi delle attività sommerse.

È accettabile che nel Mezzogiorno vi siano attività sommerse tanto diffuse? Quali costi e quali benefici comportano le attività sommerse qui analizzate? Si può avviare il ragionamento ricordando almeno tre aspetti negativi del sommerso, in parte già richiamati: lo sfruttamento (almeno di parte) dei lavoratori; l'evasione fiscale e contributiva; la tolleranza dei comportamenti illegali.

Il primo attiene alle condizioni dei lavoratori coinvolti. Seppure, come si è visto, in alcuni casi possano esservi aree di reciproca convenienza fra imprenditori del sommerso e lavoratori, resta il fatto che in tutti i casi in cui ciò non accade, o accade solo in parte, si ha una compressione illegittima dei diritti contrattuali dei lavoratori coinvolti. Chi lavora nel sommerso, a parità di «fatica», di impegno lavorativo, gode di minori diritti di lavoratori impegnati in altri segmenti dell'economia. Il mercato del lavoro meridionale offre senz'altro una fortissima disparità di trattamenti, una situazione quasi «balcanizzata»: si va da posizioni, spesso nel settore pubblico, di buona retribuzione e di forti, talvolta esagerate, garanzie sindacali (e talvolta a fronte di impegno difficile da valutare), a situazioni opposte, di grande impegno richiesto a fronte di coperture molto modeste. Questa situazione appare come una rilevante causa del complessivo sottosviluppo: il mancato funzionamento del mercato del lavoro, o il suo funzionamento per compartimenti stagni dai confini assai opinabili, modifica le convenienze relative, influenza i comportamenti e le aspettative in-

putroppo anche questa è una legge economica».

² Questo effetto si nota non soltanto all'interno della stessa area, ma anche tra diverse aree. Un produttore salentino di calze spiega che «è sempre stato impossibile commercializ-

dividuali. Queste iniquità non dovrebbero essere accettate. In particolare, in questo quadro dovrebbe essere fatto ogni sforzo per regolarizzare le condizioni del lavoro dipendente nelle attività manifatturiere, affinché esso assuma sempre più legittimità sociale. Se l'alternativa è lavorare nei sottoscala del sommerso, la scelta, quando possibile, del non lavoro in attesa di migliori condizioni viene rafforzata.

Il secondo aspetto negativo riguarda la mancata partecipazione, da parte degli interessati, al patto collettivo nazionale di cittadinanza. Ad ogni impresa che svolge attività economica è chiesto di contribuire al mantenimento delle attività pubbliche attraverso i versamenti fiscali, per ogni posizione lavorativa è chiesto di accantonare parte del reddito lordo a fini contributivi. Non si tratta di questione da poco: l'esistenza di aree di irregolarità fiscale e contributiva determina, a parità di altre condizioni, un sovraccarico per chi non evade, e rende complessivamente più costoso fare impresa e creare occupazione in Italia. Alla luce delle tendenze demografiche di più lungo periodo, poi, la quota del lavoro totale italiano localizzata nel Mezzogiorno dovrebbe, a meno di migrazioni molto forti, tendere a crescere. Sulle spalle dei lavoratori meridionali vi sarà quindi in misura crescente il peso del finanziamento del sistema pensionistico nazionale. Appare essenziale che il lavoro che viene svolto nel Mezzogiorno venga sempre più regolarizzato, e che a lavoro svolto, e alla paga contrattuale corrisponda sempre l'accantonamento previdenziale e in genere contributivo. Il sommerso implica comportamenti irregolari e spesso apertamente illegali. Tali comportamenti sono vissuti però tanto da chi li pratica, quanto da chi ne è a conoscenza, come la vera «normalità». Persino per alcuni rappresentanti sindacali, è «comprensibile», che ad esempio alcune giornate possano non venire conteggiate nella busta paga, con una conseguente riduzione (magari lieve) del compenso del lavoratore rispetto ai livelli contrattuali e con la mancata corresponsione dei versamenti contributivi. Tale situazione, è, come detto, largamente accettata. Laddove non c'è lavoro, non c'è possibilità di impiego regolare, ben venga l'arte di arrangiarsi. Non si può negare che questa situazione giovi a mantenere nel Mezzogiorno livelli di reddito, e quindi una complessiva tenuta sociale, più accettabili.

Ma l'accettazione diffusa dell'illegalità è uno degli ostacoli, forse il principale, allo sviluppo economico. Aree nelle quali le regole scritte della legge e più in generale della convivenza non sono rispettate e non vengono fatte rispettare, sono aree nelle quali si diffonde una sottocultura assai diversa da quella della concorrenza e del mercato. La competitività viene legata alla capacità di ignorare le regole generali, di

volgerle a proprio favore; ma questo, se è possibile in sede locale, rende impossibile un vero sviluppo competitivo. Chi sta sul mercato perché imbroglia, trucca i libri paga, impiega lavoratori irregolari, evade il fisco difficilmente può diventare un imprenditore di successo. Aree nelle quali questi comportamenti sono diffusi e soprattutto visibili a tutti e tollerati sono aree nelle quali lo sviluppo di vera capacità imprenditoriale conosce più ostacoli che altrove. In generale, il Mezzogiorno avrà tanto più sviluppo quanto più nelle sue città e nelle sue aree industriali saranno esplicitamente e sistematicamente rispettate le leggi. Certo, il fatto che le leggi siano così sistematicamente disattese porta ad interrogarsi sulla loro ragionevolezza, cosa che si farà più avanti. Questo introduce una nuova variabile, ma non muta la considerazione precedente: che un alto livello di legalità è preconditione importante per lo sviluppo economico.

6. *Effetti statici e dinamici delle produzioni sommerse.*

A fronte di queste considerazioni da talune parti, si sentono evidenziare i vantaggi del lavoro sommerso in queste attività produttive. Le argomentazioni avanzate sono sostanzialmente di due tipi. Con la prima, più comune, si tende a sostenere che il sommerso è l'unica forma di lavoro possibile in talune aree. In questi casi, si argomenta, è illusorio immaginare il crescere di imprese e quindi di occupati perfettamente regolari. Il sommerso sarebbe dunque un *second best*, l'unica alternativa ad esso sarebbe l'aperta disoccupazione. Anzi, l'avvio di iniziative produttive, pur in presenza di forti diseconomie ambientali, sarebbe indice di comportamenti virtuosi da parte degli imprenditori sommersi. Con la seconda, più raffinata, si tende a sostenere che le produzioni sommerse sono la necessaria anticamera di imprese totalmente emerse. Prova ne è, si dice, il percorso compiuto da molti sistemi produttivi del Nord-est e del Centro, caratterizzati nelle fasi iniziali del loro sviluppo (indicativamente negli anni sessanta e settanta) da una vasta presenza di attività sommerse e da diffuse irregolarità fiscali e previdenziali e oggi caratterizzati da un vasto tessuto di imprese emerse e molto solide. Similmente il sommerso meridionale sarebbe uno stadio di un processo di crescita quali-quantitativo del tessuto produttivo.

Queste argomentazioni hanno due logiche implicazioni di politica economica: la prima è di avere grande tolleranza per le attività economiche sommerse, sia per la loro funzione di fornire, comunque, un la-

voro, sia perché potrebbero essere levatrici di future imprese più competitive. La seconda è che se processo (e quindi politica) di emersione deve esserci, deve tendere sostanzialmente ad assecondare gli sviluppi virtuosi «di mercato».

Il sommerso crea lavoro: questa argomentazione sembra ragionevole. Ma occorre anche chiedersi: il sommerso distrugge lavoro? I posti di lavoro creati dal sommerso hanno un effetto di spiazzamento su altri posti di lavoro? Ciò equivale, almeno in parte a chiedersi: la presenza del sommerso aiuta la competitività delle imprese emerse? Per taluni aspetti la risposta non può che essere positiva. La presenza del sommerso consente, anche ad imprese in sè perfettamente regolari, di ottenere prodotti e/o singole lavorazioni «ai costi del sommerso», e poi di venderle «ai prezzi di mercato». Questo giova ai committenti extrameridionali: per quanto essi normalmente si affidino a terzisti «emersi», in queste stesse imprese potrebbero determinarsi condizioni di parziale sommersione (ad esempio «doppia busta paga» nei confronti di lavoratori regolarmente inquadrati). Ancora, i loro fornitori possono svolgere funzioni di intermediari, allocando lotti produttivi ad imprese «sommerse»¹. Con una simile logica, in misura probabilmente ancora maggiore, il sommerso tende ad avvantaggiare le imprese committenti locali, che possono giovare di costi produttivi, esterni alla propria impresa, ma assai prossimi e quindi facili da controllare, molto contenuti. A diversi livelli nelle diverse aree produttive meridionali, questo effetto è sensibile.

Per i sistemi produttivi meridionali vi sono tuttavia costi corrispondenti. Si può forse addirittura ipotizzare che essi siano maggiori dei vantaggi. Le imprese sommerse operano infatti una potente concorrenza sleale nei confronti di quelle emerse; con la disponibilità a realizzare prodotti o ad offrire lavorazioni a prezzi bassissimi determinano una forte pressione sul sistema dei prezzi. Tutto il sistema fornitore lavora quindi su margini estremamente contenuti; margini molto contenuti rendono difficili gli investimenti per migliorare la produttività: si mira a ridurre il costo di lavoro. Il sommerso rende molto più difficili i processi di accumulazione di conoscenze, di capacità professionali, degli stessi capitali necessari per rafforzare l'attività

zare il mio prodotto in Campania e in Calabria. Lì gli operatori locali sembrano seguire uno statuto a parte rispetto alla nostra legislazione fiscale e contributiva. Non si tratta solo di prodotti venduti a costi inferiori. Lì tutte le operazioni di produzione e compravendita avvengono senza alcuna formalizzazione e controllo: un mercato integralmente sommerso». Un produttore salentino di cravatte racconta come il processo di emersione della sua impre-

d'impresa. Rende difficile l'evoluzione delle imprese terziste, la loro trasformazione in imprese capaci di stare autonomamente sul mercato. Determina concorrenza sleale².

È impossibile qualsiasi verifica certa degli effetti di spiazzamento. Ma si ha l'impressione che i posti di lavoro creati dal sommerso in questi settori abbiano l'effetto, seppure in parte, di spiazzare posti di lavoro legali. È senz'altro vero che il sommerso può rappresentare un *second best*, avendo come unica alternativa in taluni casi, l'aperta disoccupazione. Ma grande attenzione va posta al fatto che, appunto, l'occupazione sommersa può spiazzare occupazione emersa; i posti di lavoro sommersi essere alternativi a posti di lavoro emersi.

Resta un interrogativo di fondo, il più importante di tutti: il sommerso tende spontaneamente ad emergere? Le imprese sommerse tendono con il tempo a trasformarsi in vere imprese di mercato? La risposta a questi quesiti è cruciale. Estremizzando, se tutte le imprese sommerse tendessero spontaneamente, nel tempo, ad emergere, i costi del sommerso tenderebbero a scomparire: crescerebbero i livelli salariali e le tutele dei lavoratori, crescerebbero versamenti contributivi e fiscali, aumenterebbe il livello di legalità. Conseguentemente i costi di una politica repressiva sarebbero molto alti: potrebbero distruggere potenziali imprese, potenziali posti di lavoro, potenziali incassi fiscali. Ancora una volta non sembra esservi una facile risposta a questi quesiti. Le dinamiche spontanee di emersione sembrano dipendere in maniera cruciale dal tipo di attività economica, dalle caratteristiche di imprese e imprenditori, dal periodo storico, dalle dinamiche del contesto in cui le imprese operano. Va ancora una volta sottolineato con forza come «il» sommerso non esista, ma esistano, anche all'interno della stessa industria e dello stesso territorio, realtà assai differenziate. Quindi, diverse dinamiche spontanee. Più studi hanno ad esempio messo in luce come nell'area centro-nordorientale del paese, e in particolare nelle Marche e in Veneto, attività semisommerse preesistenti proprio nei settori manifatturieri leggeri siano state alla radice dell'im-

sa sia reso impossibile dalla concorrenza sleale che gli viene portata da produttori del casertano, a minor produttività, ma integralmente sommersi e quindi in grado di offrire prezzi migliori ai committenti.

³ Questi calcoli sono basati su dati forniti dall'Associazione degli Industriali della Provincia di Brindisi.

⁴ Molto grave è soprattutto la situazione delle infrastrutture civili e produttive nell'area fra Napoli e Caserta, in cui pure è molto vivace la produzione. Vi è un degrado ambientale notevolissimo. Intervistato, il presidente dell'Api di Napoli nota preoccupato che «le aziende sommerse riescono benissimo a convivere con il degrado; anzi per certi versi ne traggono vantaggio; c'è il timore che si stia creando una classe imprenditoriale non sana, che, formata-

petuoso sviluppo di produzione e di imprese a partire dagli anni settanta. In quei casi politiche volte all'eliminazione delle attività sommerse avrebbero evidentemente avuto un disincentivo forte sul successivo sviluppo economico. Forse avrebbero avuto un impatto complessivo negativo sul benessere collettivo. Ma l'attuale sommerso meridionale emergerà?

Il primo e più importante fattore che può rallentare o addirittura impedire questo processo è l'alto e crescente differenziale fra costo del lavoro sommerso e il costo del lavoro ufficiale. Questo differenziale rappresenta l'incremento minimo di produttività che le imprese sommerse devono ottenere per poter emergere. Questo differenziale nel Mezzogiorno di oggi non è solo alto ma ha subito anche un forte e repentino incremento. Con il decreto Mastella dell'agosto 1994 e con il successivo accordo fra Governo italiano e Commissione Europea del successivo gennaio 1995 («Pagliarini-Van Miert») è stato infatti repentinamente posto fine alla politica di compressione dei costi non salariali del lavoro nel Mezzogiorno avviata alla fine degli anni sessanta, con l'abolizione delle gabbie salariali. Con quella decisione, per ragioni di tipo prevalentemente politico si stabilì il principio dell'eguale retribuzione per uguale lavoro nelle diverse aree del paese, ma con una preoccupazione di carattere economico tale decisione fu saggiamente affiancata da misure (sgravi contributivi e fiscalizzazione degli oneri sociali) volte a compensare la minore produttività media delle imprese meridionali. A partire dal 1995, la forte riduzione di quelle misure ha comportato un aumento medio del costo ufficiale del lavoro nel Mezzogiorno assai consistente, molto variabile per impresa (a seconda dei profili occupazionali) ma mediamente quantificabile in almeno 20 punti percentuali. Si è così creato repentinamente e fortemente alzato il livello-obiettivo di produttività che le imprese dovrebbero raggiungere per emergere, a parità di tutte le altre condizioni. Tra l'altro l'applicazione, quantomeno in via ufficiale, del contratto collettivo nazionale di lavoro era preconditione legale per potersi giovare di sgravi contributivi e fiscalizzazione. Venuto meno il vantaggio economico è naturalmente venuto meno un forte «incentivo alla legalità». Emergere è diventato molto più difficile. Si prenda un esempio concreto: un'azienda dell'abbigliamento brindisina che nell'estate 1996 avesse livelli salariali effettivi al 65% di quelli contrattuali e desiderasse portarsi nella piena legalità in tre anni. Fra l'aumento salariale, e dei connessi oneri, e la parallela diminuzione degli sgravi dal 10,6% al 2%, e della fiscalizzazione dal 4% all'1% essa si troverebbe a sopportare in un triennio un aumento del costo del lavoro da circa 12 a circa 22 mi-

lioni, con un incremento intorno all'80%. Per emergere l'impresa dovrebbe avere altissimi livelli di profitto in partenza, ovvero dovrebbe quasi raddoppiare la sua produttività media in tre anni³. La riduzione degli sgravi contributivi ha poi penalizzato le imprese migliori, che già applicavano il contratto collettivo. Una risposta diffusa è stata «una necessaria illegalità», concretizzatasi nella riduzione delle giornate lavorate dichiarate all'Inps. Le attuali dinamiche del costo del lavoro sembrano portare quindi più all'aumento che alla diminuzione del sommerso.

Un secondo elemento è rappresentato dalle politiche di cambio. Lo sbocco sui mercati esteri è un potente acceleratore dei processi di emersione. L'attività di esportazione, per propria natura, implica un certo grado di emersione: possono esportare solo imprese regolari, che abbiano posizioni fiscali corrette, rapporti con istituti di credito; spesso, una certa affidabilità complessiva, richiesta dai clienti internazionali. Emergere consente di esportare; trovare sbocco sui mercati internazionali incentiva l'emersione, la progressiva completa regolarizzazione, in un evidente circolo virtuoso positivo. Lo sbocco diretto sui mercati internazionali, è, nei settori abbigliamento, maglieria, calzature fenomeno consueto. Una impresa italiana su sei, all'incirca, in questi settori esporta. Per le più giovani imprese meridionali – che si affacciano su di un mercato domestico presidiato dalla loro concorrenti centrosettentrionali assai competitivi, con rilevanti barriere all'entrata in termini di conoscenza delle segmentazioni di mercato, capacità distributiva, diffusione del marchio, fidelizzazione dei clienti – può presentare in alcuni casi difficoltà molto minori l'esportazione che la vendita sul mercato interno. Non a caso, il peso dell'export sul fatturato complessivo di molte aree produttive meridionali di questi settori è molto alto, molto spesso superiore al 50% e con punte oltre il 90% nel calzaturiero barlettano. Per le imprese centro-nordorientali le politiche di cambio vigenti negli anni settanta, di persistente deprezzamento reale della lira nei confronti delle principali valute europee ed extraeuropee hanno rappresentato un potente incentivo all'export, e quindi all'emersione, garantendo loro sempre un buon margine di competitività prezzo. Questo è stato particolarmente rilevante perché in quei casi (esattamente come per molte imprese meridionali oggi) le produzioni si collocavano sovente sulle fasce basse e medio-

si in un ambiente degradato, mancherà degli strumenti culturali, della giusta mentalità per uscire dal sommerso anche se e quando tale ambiente dovesse essere bonificato».

³ Si tratta dei contratti stipulati da alcune organizzazioni imprenditoriali di consulenti

basse dei mercati, assai sensibili al fattore prezzo. Ancora nel 1992-95, nel periodo in cui la lira è stata fuori dallo Sme, l'exort complessivo di questi settori è cresciuto vivacemente, sia al Sud che al Nord. Con l'ingresso della lira nel sistema della moneta unica europea lo scenario muta drasticamente, con una definitiva parità nei confronti delle altre valute europee, e una politica di cambio più forte (rispetto a quella della lira) nei confronti dell'area del dollaro. Ciò comporterà per le imprese meridionali in emersione, il venir meno di un fattore incentivante assai rilevante; le obbligherà ad accumulare velocemente capacità competitiva «non di prezzo»: cosa senz'altro positiva ma assai difficile. Emergere ai tempi dell'Euro è più difficile che emergere ai tempi della lira debole. Allora comparare i propri costi del lavoro in lire, con ricavi all'esportazione in valuta poteva consentire di colmare almeno in parte i divari fra produttività e costi con l'aiuto del cambio. Oggi, con costi e ricavi, sostanzialmente, in valuta comune, il differenziale va tutto colmato in termini reali.

Questo ci porta ad un terzo elemento: cioè alla pressione competitiva di altri produttori internazionali sia sul mercato interno che su mercati terzi. Nell'esperienza di emersione degli anni settanta oltre alla lira debole vi erano infatti altri due importanti fattori: rilevanti protezioni tariffarie e non tariffarie dei mercati dei paesi avanzati garantite dagli Accordi Multifibre; una capacità produttiva e competitiva dei nuovi produttori in via di sviluppo minore di quella attuale. Oggi lo scenario si presenta diverso. In primo luogo, le decisioni dell'Uruguay Round hanno delineato una protezione decrescente dei mercati dei paesi avanzati; il modificarsi dell'assetto tariffario e non tariffario determinerà a parità di altre condizioni una pressione competitiva molto maggiore da parte di produttori di paesi non Ocse, rendendo più teso il clima di mercato in cui potrebbero affacciarsi imprese meridionali emergenti. Prova ne sia l'ormai alto e ancora crescente peso dell'import extracomunitario di prodotti tessili e calzaturieri sul totale dei consumi europei. Le vicende degli ultimi due decenni hanno poi portato un notevole diffondersi delle capacità produttive, e soprattutto commerciali, in questi prodotti in molti dei paesi in via di sviluppo; in particolare, ma non solo, asiatici. A ciò si aggiunge il notevole effetto avuto dalla liberalizzazione economica nei paesi dell'Est sull'economia di questi settori. Oggi il Mezzogiorno affronta una concorrenza localizzativa e commerciale molto più intensa di quella del passato.

Un quarto e ultimo fattore è connesso alle «economie ambientali» in senso lato, cioè alle caratteristiche del contesto socioeconomico e infrastrutturale. Non si dimentichi mai che la dist^oè3©D3™Σ3±è3

$\mu/3\sum/3\alpha^D3\theta^{\sum}3f_{\neq 3\approx} \neq 4 \vee ; 4 \ 94^{\vee}; 48\&48\&5 \ \dots 5^{\vee} \cdot 5^{\vee} \cdot 57^{\vee} \cdot 59^{\vee} \sum 5^{\vee} \sum 5 <^{\vee} \cdot 5$
 $\vee \sum 5 \neq \hat{e} 5 \mu^{\vee} \sum 5 \delta^{\vee} \hat{e} 5 \sum^{\vee} \sum$
 $6^{\vee} \cdot 6 \ A 6^{\vee} \cdot 7 \ \cdot 7 \ \cdot 7 \ \cdot 7^{\vee}$

7⁷ $\sum 7 D^{\vee} 7 F_c \cdot 7 H_c \cdot 7 L^{\vee} \sum 7 R_c \cdot 7 U^{\vee} 7 V_c$ vista gli ultimi anni non presentano significativi miglioramenti nell'ambiente esterno che possano avere un effetto di traino sull'emersione. Vi è qualche eccezione: l'efficienza dei porti meridionali è notevolmente cresciuta; vi è qualche interessante dinamica nel sistema aeroportuale; sono diminuiti i costi di connessione telefonica. Ma nell'insieme il territorio meridionale sicuramente non svolge una netta funzione di stimolo all'emersione delle imprese⁴.

Queste considerazioni portano ad una conclusione piuttosto allarmata: alcuni dei principali fattori che, in altri contesti storico-geografici hanno portato a processi virtuosi di emersione e di rafforzamento di un tessuto semisommerso di imprese produttrici di beni di consumo tradizionali sembrano piuttosto indeboliti nel panorama meridionale contemporaneo. L'evidenza disponibile sui casi di cui qui si è discusso è comunque ambivalente. In alcuni casi sembrano infatti in corso fenomeni di emersione di imprese sommerse. Indicazioni in positivo vengono dal Salento, nei diversi comparti produttivi; un esempio evidente è dato dal polo della calzetteria maschile di Racale e Melissano. Anche dall'area del nordbarese vi sono indicazioni di sistemi di imprese che si vanno rafforzando. D'altra parte la forte crescita, notata in precedenza, del numero di soggetti esportatori potrebbe indirettamente avvalorare l'esistenza di processi di emersione, specie in Campania. In altri casi vi è una diversa evidenza, specie nel napoletano. Ma anche in Puglia e in Abruzzo sono state molte le testimonianze che hanno fatto riferimento ad un aumento, anche sensibile, di fenomeni soprattutto di «semisommersione»: doppia busta paga, riconoscimento di un numero di giornate inferiore.

Ma vogliono tutti emergere? In alcuni operatori sommersi non pare esservi alcuna tensione all'emersione: pensano che le loro imprese non potranno mai diventare competitive nella legalità, e quindi che possano sopravvivere soltanto nel sommerso. Hanno ben chiaro che

(Anilf, Ucict, Unapi) con il sindacato Cisl. Sono dei veri e propri contratti collettivi nazionali depositati presso il Cnel e ai quali hanno aderito aziende in tutta Italia. L'esperienza è partita dall'Abruzzo e si è poi estesa in Sicilia e in Puglia. Il meccanismo di questi contratti è semplice: si stabiliscono per contratto salari inferiori rispetto al ccnl; su questi livelli salariali compressi si innesta poi un processo di gradualità. Per esempio, l'accordo Anilf/Cisl stipulato in provincia di Lecce prevede una retribuzione di riallineamento (cioè un obiettivo da raggiungere) pari a circa 1 100 000 lire: rispetto a questo obiettivo si partirebbe con la gra-

L'attività non durerà in eterno, ma che finché durerà tenderà a conservare quelle caratteristiche. In quei casi, più che di attività propriamente imprenditoriali sarebbe il caso di parlare di sfruttamento di posizioni di rendita connesse all'illegalità o alla paralegalità. Le produzioni sommerse in questi casi non sono imprese, ma un modo per sopravvivere. Molti façonisti «sbarcano il lunario». Come fenomeno parallelo in alcuni casi vi è resistenza dei lavoratori, per i motivi messi in luce in precedenza. Sicuramente, e questa è una delle considerazioni più allarmanti, il sommerso ha creato complessi equilibri socioeconomici, che vanno radicandosi in diverse economie locali. Il sommerso può cristallizzarsi come situazione di sopravvivenza, diventare una condizione permanente.

7. Le politiche per l'emersione.

Per ridurre i costi delle attività sommerse e per incrementarne i possibili benefici sono estremamente opportuni interventi di politica economica. In particolare sembrano opportuni interventi che incentivino l'emersione.

Le esperienze più significative in questo senso, che si sono successivamente estese in altre aree e che si sono poi tradotte anche in disposizioni di legge, si sono avute in provincia di Lecce. Lo strumento per l'emersione ha preso il nome «contratto di gradualità»; poi è stato regolamentato a livello nazionale il così detto «accordo provinciale di riallineamento retributivo». La storia di quelle vicende è, per sommi capi, la seguente. A partire dal 1986, a Casarano, fu avviato un tavolo di negoziazione sui temi della legalità nel mondo del lavoro, a cui parteciparono sindacalisti, alcuni imprenditori e alcuni consulenti del lavoro. Alla fine degli anni ottanta furono definite le prime intese: le imprese erano incentivate ad emergere, e ad applicare il collettivo perché la fiscalizzazione degli oneri sociali e quindi la riduzione del costo del lavoro era concessa solo a quelle aziende che avessero applicato i contratti. Il riconoscimento ufficiale arrivò nell'agosto del 1990 con la legge 210. All'articolo 2 *bis*, veniva prevista la possibilità di stipulare a livello provinciale accordi di riallineamento retributivo. Un'accordo in questo senso venne quindi formalizzato a Lecce; si prevedeva di raggiungere il 100% dei livelli salariali nazionali entro il 1994. Il punto di partenza di riferimento era il 50% del salario nazionale, indicato per il 1988; erano poi previste tappe intermedie. L'indicazione di questa percentuale derivava da una valutazione di quella che era la retri-

buzione realmente corrisposta anche nelle aziende che non applicavano la gradualità. La legge fissava il 31 maggio 1991 come termine per il recepimento da parte delle imprese: l'accordo venne formalizzato dalle organizzazioni datoriali e sindacali, ma il termine si rivelò troppo breve per le imprese; soltanto un numero ristretto riuscì ad aderire. L'obiettivo di riallineamento non fu comunque raggiunto. Si stipulò allora un successivo accordo per rimodulare i termini. Questo ulteriore accordo non ottenne però il riconoscimento da parte dell'Inps, il quale già utilizzava come parametro per il calcolo dei contributi la paga base nazionale: l'Inps non riconosceva gli sgravi e le fiscalizzazioni per le aziende che applicavano il contratto di gradualità. L'atteggiamento dell'Inps e il già citato decreto ministeriale sull'abolizione degli sgravi contributivi rese più difficile l'opera di coinvolgimento delle imprese.

Si innescarono, allora, azioni congiunte tra associazioni datoriali, sindacali e forze politiche salentine, che contribuirono ad una nuova riapertura dei termini, sancita da un decreto legge dell'estate 1995; questo decreto disponeva che i contributi dovessero essere versati sulla base della retribuzione prevista nell'accordo di gradualità e non più rispetto alla paga nazionale. Un risultato immediato fu la stipula, nel gennaio 1996, di un ulteriore accordo provinciale di riallineamento retributivo, che partiva dal 70% del corrispondente trattamento contrattuale. Intanto ad inizio 1996, un numero ristretto di imprese, avviato sul percorso della gradualità già dal 1991, era pervenuto all'80% del salario nazionale. Nel novembre 1996 la legge 608 ribadiva che il calcolo dei contributi andava effettuato sulla base del contratto di gradualità. Ma l'Inps si rifiutava di assimilare la legge 608 ad una deroga al minimale contributivo giornaliero: ne scaturì un nuovo «movimento» delle forze sociali. Questo movimento portava all'approvazione del Pacchetto Treu (legge 196/97) il quale, oltre a stabilire un nuovo termine (luglio 1998) per la stipula di nuovi accordi in altri settori, ha definitivamente sancito che i contributi vanno calcolati sulla base dell'accordo di gradualità, ovviamente per le imprese che vi aderiscono.

Nel 1998 il riallineamento è pervenuto all'80% del salario nazionale ed interessa circa 320 imprese (di cui circa 70 sono calzaturiere) con un numero complessivo di addetti vicino agli 8000 (l'80% dei quali nel tessile-abbigliamento e il restante nel calzaturiero). Nell'aprile 1998 il salario di gradualità doveva passare dall'80 all'85% del minimo nazionale. Ma molti imprenditori richiedevano uno slittamento dei termini facendo presente che questo aumento avrebbe creato problemi competitivi alle loro imprese. Con l'intesa del sindacato, si è così pervenuti ad una rimodulazione del contratto

di gradualità, che ha spostato l'obiettivo 85% dall'aprile 1998 all'ottobre 2000, con la previsione di raggiungere poi il 100% nel 2001.

Nel Salento i contratti di gradualità hanno dunque avuto un relativo successo in termini di adesioni, nonostante queste complesse vicende normative. Il relativo successo è stato reso possibile dal diffondersi dell'associazionismo e della rappresentanza: tanto dal crescente ruolo del sindacato, quanto, soprattutto, dalla crescente rappresentatività acquisita dalle associazioni datoriali. Per il sindacato la gradualità è stato un mezzo per tendere alle retribuzioni nazionali, ottenendo da subito il rispetto di tutti gli altri dispositivi contrattuali e degli altri istituti lavoristici. Le associazioni imprenditoriali sono state attratte dalla circostanza che la gradualità, almeno finché non si raggiunge il 100%, è un'occasione di formalizzare, in una specifica area geografica, una retribuzione inferiore da quella prevista a livello nazionale. Gli ostacoli incontrati nella storia della gradualità hanno contribuito a rafforzare la coesione dei soggetti promotori piuttosto che disincentivarli dal proseguire. Il conflitto con l'Inps, poi, per il riconoscimento del calcolo contributivo sulla base del contratto di riallineamento (e non sulla paga nazionale) ha indotto amministratori e politici locali a far propria la causa della gradualità. Proprio il coinvolgimento dei principali attori locali ha permesso che l'emersione fosse considerata come un tema legato a quello più generale dello sviluppo del territorio.

Per diversi aspetti, quindi, la complessiva vicenda della gradualità in provincia di Lecce è da giudicare positivamente. La negoziazione degli accordi ha consentito di instaurare progressivamente un clima di relazioni industriali molto più corretto. Ha consentito di far sviluppare un vero e proprio partenariato territoriale, quando gli attori sindacali, imprenditoriali e politici del territorio hanno scoperto, come nel caso del contenzioso con l'Inps, di avere obiettivi comuni. Ha «sollevato il velo» sul sommerso: da argomento tabù, da ignorare, ne ha fatto un argomento comune di discussione nelle comunità. Non è un caso che il processo di gradualità si accompagni in quell'area da un lato ad un progressivo ma sensibile rafforzamento del tessuto produttivo locale: leggibile molto chiaramente ad esempio attraverso i dati dell'export ed evidente a chiunque conosca la realtà economica salentina; dall'altro ad una complessiva modernizzazione della società salentina, dei suoi attori, dei suoi comportamenti. Proprio questo porta a chiedersi da un lato quanto sia stata anche la gradualità a contribuire a queste positive dinamiche; dall'altro quanto invece queste dinamiche di fondo non siano state un in-

dispensabile prerequisito della gradualità. L'impressione è che la gradualità sia stata un elemento positivo, ma comunque di accompagnamento di un processo di più lungo respiro.

È fondamentale notare che per le aziende leccesi che hanno avviato la gradualità nel 1991 questo ha consentito di avere la legalizzazione di livelli salariali compresi fra il 65 e l'80% dei minimi nazionali per un periodo che (stando all'attuale situazione degli accordi) si prolungherà sino al 2001; quindi, per dieci anni. Nessuna impresa, almeno stando a quanto si è potuto appurare, è sinora arrivata in fondo alla gradualità, cioè all'applicazione piena del contratto nazionale.

Purtroppo la storia dei contratti di gradualità in provincia di Lecce è rimasta quasi del tutto isolata. In provincia di Chieti le aziende sommerse che nei primi anni novanta hanno aderito ai contratti di gradualità (che prevedevano un salario iniziale pari a circa il 70% di quello nazionale) sono state poche decine; tra queste solo pochissime sono riuscite a riallinearsi. Le altre sono ancora rimaste nell'illegalità o sono del tutto scomparse dal mercato. In provincia di Bari la gradualità ha avuto uno scarsissimo successo. È del tutto assente nel settore calzaturiero. Nel tessile ha coinvolto un numero molto limitato di imprese; al 1998 sono in gradualità una quindicina di imprese, con circa 400 addetti. Cifre bassissime se paragonate alle stime sull'occupazione sommersa in questi settori. Nove imprese, stando ad informazioni ottenute dal sindacato, sarebbero in particolare in gradualità sin dal 1991: invece di arrivare al 100% a fine 1994 sono ferme al 75%. Il nuovo accordo stipulato dalle organizzazioni dell'area Bari-Andria nell'aprile 1996 prevedeva di iniziare dal 65% per arrivare al 100% in tre anni: hanno aderito poche imprese. Migliore la situazione a Taranto, dove però la dimensione complessiva dell'industria è più ridotta: 17 imprese e 500 addetti circa. A Brindisi l'accordo provinciale di riallineamento, per il tessile-abbigliamento-calzature, sottoscritto nel 1996 aveva avuto un buon successo, coinvolgendo 75 imprese con circa 1400 addetti. Dal primo gennaio 1998 l'applicazione di tale accordo è stata però sospesa da parte dell'Associazione Industriali, nonostante il dissenso sindacale. Al momento della sospensione il programma prevedeva il passaggio al 75% della retribuzione del contratto collettivo. L'Assindustria ha valutato questo passaggio non sopportabile dalle imprese, e ha quindi proposto la sospensione dell'accordo per un periodo «limitato» ma non quantificato.

Maggior successo, seppur tra difficoltà, stanno avendo le politiche di emersione nell'interessante caso di Lavello. Lì il primo contratto di emersione è stato siglato nel 1990; vi hanno aderito 11 imprese sulle

16 allora esistenti. Al livello salariale del 60% del primo anno di applicazione tutte le imprese hanno rispettato la legalità piena (sia salariale che contributiva). Già al 70% la maggior parte delle imprese è però ripiombata nell'evasione contributiva e ancor più negli anni successivi. Alla fine del quadriennio di applicazione solo due imprese sono riuscite a raggiungere la soglia del 100% del salario di fatto ma non quella della contribuzione. Nel 1997 è stato siglato un nuovo contratto di gradualità. Ad oggi sono 22 le imprese che hanno sottoscritto il contratto, alcune delle quali appartengono al gruppo delle 11 imprese che hanno già sottoscritto il contratto del 1990 (possono beneficiare del nuovo contratto solo per i nuovi assunti oppure per vecchi dipendenti nel caso di cambio di ragione sociale dell'impresa). Delle rimanenti imprese, le 6 finali sono già in fase di firma, 4-5 non possono aderire perché i dipendenti non intendono delegare i sindacati alla firma, mentre le imprese rimanenti non vogliono aderire per altri motivi (sono per lo più le imprese più giovani e marginali che temono l'ingresso in azienda del sindacato attraverso il contratto di gradualità).

Scarsissimo il successo della gradualità, invece, in Campania. Dal 1996 ad oggi in provincia di Napoli gli accordi hanno riguardato 4 aziende (tutte sotto indagine ispettiva), per complessivi 27 lavoratori. Migliore, invece, la situazione ad Avellino, dove hanno aderito 24 imprese, con 350 lavoratori. A Benevento sarebbero una ventina le imprese interessate al recepimento. A Caserta e Salerno, invece gli accordi sono partiti sin dall'inizio degli anni novanta e oggi riguardano circa 500 addetti per provincia. Infine in provincia di Cosenza solo due imprese hanno aderito ai contratti di gradualità, di cui una attualmente chiusa. Non vi sono accordi di gradualità, in questi settori, in Sicilia.

Perché i contratti di gradualità hanno avuto un successo discreto in provincia di Lecce ma scarso in tutte le altre aree del Mezzogiorno e nullo a Napoli? Un'importante spiegazione del successo leccese, che infatti non si ritrova in altre aree, è la capacità di sindacati e associazioni datoriali di rappresentare gli imprenditori, anche sommersi. La capacità di rappresentanza delle associazioni imprenditoriali delle altre province in questi settori, specie di quelle aderenti alla Confindustria, è molto bassa: si pensi che solo una ventina sono le imprese tessili dell'intera provincia di Bari associate all'Associazione Industriali. Del tutto simile la situazione in Campania. Lo stesso sindacato ha una rappresentatività molto bassa dei lavoratori coinvolti.

La mancata diffusione di una «cultura territoriale» dell'emersione ha creato poi evidenti problemi nella stessa diffusione dell'informazione. Non pochi fra gli imprenditori tessili in Campania hanno idee

molto confuse sulla attuale legislazione. In diversi casi i consulenti del lavoro svolgono un ruolo di filtro: se essi non sono d'accordo con queste procedure l'imprenditore è di fatto escluso.

Ma vi è un problema di fondo, connesso alla natura stessa dello strumento. I contratti di gradualità partono da due assunti di base: uno corretto e l'altro invece assai più dubbio. L'assunto che appare senz'altro corretto è quello, appunto, della necessaria «gradualità»: l'emersione può avvenire soltanto con il tempo, consentendo alle imprese di riallinearsi progressivamente alle condizioni del contratto collettivo nazionale, in tempi predefiniti. Ma la gradualità nei termini in cui è normalmente convenuta fra le parti (100% del livello nazionale in tre anni) presume che le imprese abbiano già i requisiti (in termini di produttività per addetto) per una applicazione piena dei minimi salariali nazionali o che possano raggiungerli nel limite previsto dei tre anni. Ciò significa interpretare il sommerso quasi esclusivamente come una scelta volontaria da parte dell'imprenditore, che occulterebbe così sotto forma di extraprofitti il differenziale fra livelli di produttività «emersi» o «quasi-emersi» e costi del lavoro «sommersi». Egli aderirebbe pertanto alla gradualità scambiando extraprofitti con legalità. Invece la causa principale del sommerso in questi settori pare risiedere nel fatto che la maggioranza delle imprese, per i propri livelli di produttività, sarebbe fuori mercato applicando il contratto collettivo. E appare dubbio che in tre anni possano avere incrementi di produttività tali da portarle al 100%. È da notare poi che la gradualità non interviene su quell'area molto vasta di sommerso caratterizzata dalla «doppia busta paga» e/o dalla dichiarazione di un numero di giornate inferiori a quelle effettivamente svolte. In questi casi, infatti, i lavoratori interessati sono formalmente assunti ai termini del ccln, e per essi è ovviamente impossibile qualsiasi forma di gradualità.

L'impressione è che allora le imprese aderiscono ai contratti di gradualità per tre motivi: o perché effettivamente sono imprese sommerse molto vicine a poter applicare il ccln: in questo caso (purtroppo non molto frequente) la gradualità accompagna una precedente evoluzione positiva. Oppure, perché si tratta di imprese sorprese in situazione irregolare da controlli (come nel caso delle 4 di Napoli): per esse non vi è alternativa. Infine molte imprese aderiscono al contratto di gradualità con tutta probabilità conscie di non poterne rispettare i termini, ma sapendo di poter contare su di un periodo di legalizzazione di livelli salariali e contributivi inferiori ai minimi. Questo può portare ad un ovvio fallimento; ma può avere anche un effetto positivo, come a Lecce, perché avvia un processo positivo di emersione.

La gradualità può anche avere costi non irrilevanti. Essa può determinare un periodo di legalizzazione di costi inferiori per imprese che in realtà non hanno né la possibilità né la volontà di emergere, e che uscite dalla gradualità, possono facilmente tornare nel sommerso, ad esempio cambiando ragione sociale. Questa situazione genera degli evidenti squilibri nei processi concorrenziali: permette ad alcune imprese di portare una concorrenza sleale ma legalizzata alle altre, specie a quelle migliori. Anche lo sviluppo irregolare, e molto diluito nel tempo, della gradualità può creare problemi. In provincia di Bari, a fianco ad imprese che ormai hanno raggiunto il 90%, sono presenti altre imprese che, avendo aderito alla gradualità in epoche successive, attualmente sono ancora al 65% del livello retributivo nazionale. Purtroppo, parrebbero non pochi i casi di imprese che sono state in gradualità e poi sono rientrate nel sommerso: questo è del tutto verosimile, dato che hanno iniziato a soffrire progressivamente la concorrenza delle imprese rimaste «in nero». Infine si sta facendo sentire la concorrenza di quelli che Cgil-Cisl-Uil definiscono «contratti-pirata»¹.

8. Conclusioni e proposte.

Tutte le argomentazioni e le vicende ricostruite nelle pagine precedenti permettono a questo punto di articolare intorno ad alcuni principali punti un ragionamento conclusivo e alcuni elementi di una possibile politica per l'emersione.

Nell'ambito dei sistemi produttivi di abbigliamento e calzature del Mezzogiorno esiste un numero piuttosto ampio di «imprese sommer-

dualità dal 60%, cioè da circa 650 000 lire al mese. A confronto si consideri che gli accordi stipulati da Cgil, Cisl, Uil con Api o Assindustria prevedono una retribuzione-obiettivo pari a circa 1 600 000 lire. I sindacati confederali ritengono che l'applicazione di questi contratti «pirata» non sia un mezzo per combattere il sommerso ma serva solo per ratificare l'esistente. Le organizzazioni che li hanno sottoscritti ritengono che questi siano gli unici livelli salariali che il mondo del *façon* si possa permettere. La polemica è molto accesa. Le organizzazioni sindacali hanno chiesto all'Inps di non accettare la possibilità di corrispondere una contribuzione di gradualità nel quadro di questi contratti. Sono da segnalare, però, sentenze della Magistratura (ad esempio la Pretura di Chieti) a favore dei «contratti pirata».

¹ È da ricordare che la normativa in vigore sino al 1992, e che su questo aspetto non è mai stata oggetto di contestazione comunitaria, prevedeva uno sgravio contributivo decennale per i neoassunti, a cui potrebbero essere equiparati i lavoratori in emersione.

² Non dovrebbe ad esempio essere difficile per l'Inps individuare le imprese all'interno delle quali apparentemente si lavora un numero limitato di giorni al mese. Nel Documento conclusivo dell'Indagine conoscitiva sul lavoro nero e minorile condotta nel 1998 dalla XI Commissione Permanente della Camera dei Deputati si legge (p. 23): «le audizioni [...] hanno fornito elementi incoraggianti in merito a un possibile incremento dell'efficacia dei con-

se». Con «imprese sommerse» si fa riferimento ad imprese che nella loro attività incorrono sistematicamente in violazioni della normativa fiscale e/o della normativa contributiva, e accessoriamente nella violazione di altre disposizioni di legge. Vi sono motivi per pensare che si tratti di un fenomeno estremamente complesso, molto differenziato per tipologie (da imprese quasi-legali ad imprese illegali) e per aree. Vi sono altresì motivi per pensare che almeno una parte delle attività di abbigliamento-calzature oggi sommerse o semisommerse del Mezzogiorno possano non tendere spontaneamente all'emersione. Questo dipende sia da condizioni soggettive degli imprenditori (alcuni dei quali non hanno desiderio di emergere o sono troppo lontani dai livelli di produttività necessari) e dei lavoratori (che possono essere cointeressati al sommerso); sia da condizioni di scenario (aumento del costo del lavoro, cambio forte, accresciuta concorrenza internazionale); sia da condizioni del contesto locale (mancati miglioramenti ambientali, difficoltà per il singolo di emergere quando gli altri rimangono sommersi).

Questo determina una situazione negativa. Viene a mancare il principale vantaggio del sommerso (la potenzialità di far nascere gradualmente imprese competitive); diventa dubbio anche l'effetto positivo sull'occupazione (perché l'occupazione sommersa almeno in parte può spiazzare quella emersa); rimangono certi i costi: sfruttamento di molti lavoratori, evasione fiscale e contributiva, tolleranza dell'illegalità diffusa. L'attuale situazione ha dei costi collettivi molto alti.

Tutto ciò rende fortemente auspicabile una politica che miri all'emersione del sommerso; essa appare coerente con gli interessi generali del paese e anche di molti dei soggetti oggi interessati (ma non di tutti). Una politica per l'emersione non può che basarsi sul concetto di gradualità: cioè sul fatto che le imprese sommerse debbano gradualmente, progressivamente, convergere verso una situazione obiettivo. Il reiterarsi degli accordi di gradualità, e il progressivo spostamento dei termini sta però facendo perdere credibilità a questo aspetto delle politiche. Appare perciò utile, per quanto assai difficile, non più procedere per aggiustamenti progressivi ma con la fissazione di un periodo predefinito, dando così ai protagonisti la ragionevole certezza che alla scadenza, non vi saranno rinvii. Questo tempo deve essere congruo. La sua durata non può essere indicata con precisione sia perché è opportuno che sia differente in differenti contesti sia perché dipende dalle caratteristiche della situazione obiettivo. In ogni caso il termine dei 3 anni pattuito comunemente appare eccessivamente breve. Si tenga conto che nel caso più «virtuoso», cioè la provincia di Lecce, i successivi slit-

tamenti stanno consentendo una transizione dal 50 all'85% del salario minimo nazionale in tredici anni: la lunghezza del periodo è stata sicuramente influenzata negativamente dalla contemporanea forte riduzione di sgravi e fiscalizzazioni, ma è comunque indicativa.

Il punto centrale è naturalmente la situazione obiettivo. Se si immagina che la gradualità debba portare verso un livello pari al 100% del contratto collettivo nazionale bisogna avere ben chiaro sin dall'inizio: a) che le imprese che possono riuscirvi hanno bisogno di un periodo di tempo lungo. Le imprese sommerse «migliori» devono recuperare facilmente venti punti percentuali di produttività individuale. Anche immaginando circuiti virtuosi di sviluppo, ciò può implicare un periodo di tempo consistente; b) che per una parte rilevante delle imprese oggi sommerse o semisommerse l'emersione sarebbe del tutto impossibile. Tale politica dovrebbe mettere in conto il fatto che una quota rilevante delle imprese oggi sommerse o semisommerse, e della relativa occupazione, sarebbe cancellata.

Esiste un evidente *tradeoff* tra tempi di emersione e situazione-obiettivo da un lato e numero di imprese che possono emergere dall'altro. Tanto più i tempi sono ristretti e quanto più si mira ai livelli del contratto nazionale, tanto minore è il numero di imprese che riusciranno ad emergere. Possibili interventi legislativi, concordati in sede comunitaria, per forme di riduzione degli oneri contributivi delle imprese possono naturalmente essere utili nell'accompagnare questo processo, riducendo la necessaria compressione della componente salariale¹. È senz'altro opportuno che la normativa non si limiti a fotografare, legalizzandola, la situazione esistente: ciò non stimolerebbe significativi incrementi di produttività nelle imprese; da questo punto di vista i contenuti dei «contratti pirata» appaiono sicuramente negativi. Ma dall'altro è opportuno che la normativa sull'emersione possa spingere le imprese verso incrementi salariali compatibili con incrementi di produttività raggiungibili nel medio termine. Così come il *mix* fra situazioni sommerse ed emerse, e le stesse tipologie delle sommerse variano nelle diverse aree meridionali, così tempi e modalità dei processi di emersione dovrebbero essere differenziati fra aree. Le stesse differenze fra le due maggiori regioni meridionali, Campania e Puglia, sembrano significative.

È comunque necessario evidenziare chiaramente che non poche

trolli, facendosi affidamento soprattutto sui risultati conseguibili grazie all'informatizzazione degli ispettorati e allo sviluppo di azioni di vigilanza incrociata».

³ Le strategie di emersione andranno comunque accuratamente programmate. E fortemente pubblicizzate sul territorio, attraverso una vasta azione promozionale precedente

imprese sommerse non potranno mai emergere. Come ricordato, questo dipende in parte da ragioni soggettive: taluni imprenditori mirano soltanto a lucrare una rendita dall'irregolarità e sono molto più pronti ad uscire dal settore piuttosto che a modificare questa situazione. In non pochi casi si è stabilito un sistema di reciproche convenienze fra imprenditori e lavoratori che si mantiene solo in caso di attività sommerse. Ancora, in non pochi casi il livello della produttività e dei salari è così basso che appare incompatibile con qualsiasi ipotesi di emersione. In tutti questi casi sono indispensabili intense politiche repressive, che portino alla cessazione dell'attività d'impresa. Il persistere di attività sommerse (specie nelle fasce «peggiori», a minore produttività), disincentiva fortemente sino a renderli impossibili i processi di emersione; esse determinano forme di concorrenza sleale tali in molti casi da impedire processi di regolarizzazione. Il sommerso «peggiore» può impedire l'emersione del sommerso «migliore». In generale, politiche di ripristino della legalità appaiono indispensabile complemento di qualsiasi strategia per l'emersione. In primo luogo è necessario, come appena detto, impedire che continui la concorrenza sleale a danno delle imprese che avviano un processo di emersione. Ma vi è una più generale necessità di reinstaurare, con il tempo, principi di legalità nei comportamenti condivisi da tutti gli operatori: anche in questo caso le difficoltà appaiono graduate per territori: molto minori, ad esempio, nel basso Abruzzo, molto grandi nel nord della provincia di Napoli.

Si tratta di un processo lungo e difficile, che incontrerà resistenze diffuse. Molti sono infatti gli interessi al mantenimento dello *status quo*. È un processo che implicherà la chiusura di imprese e la conseguente interruzione di attività di lavoro, con impatti sociali negativi e per di più concentrati in specifici territori. Ma l'emersione funziona solo se insieme alla «carota» degli incentivi vi sono tangibili «bastoni» repressivi. Tecnicamente l'opera appare possibile. Essa implica la stretta collaborazione di tutte le istituzioni interessate e delle forze dell'ordine, attraverso un sistematico monitoraggio del territorio. Intensificazione dei controlli sui trasporti di merce e sulle vendite ambulanti o comunque non fatturate; controlli incrociati fra le basi dati; controlli

all'inizio tanto dei processi di emersione quanto dell'intensificarsi dell'azione repressiva. È necessario aver un effetto di annuncio molto forte. Tale annuncio dovrebbe essere trasmesso capillarmente, magari sollecitando la collaborazione, oltre che delle associazioni datoriali e dei sindacati, anche delle Camere di Commercio e soprattutto dei Sindaci.

all'interno delle basi dati esistenti². Vi è naturalmente un problema politico: soprattutto in alcune aree la volontà di riaffermare una legalità diffusa e condivisa come presupposto per lo sviluppo economico³.

Infine, il più importante, e sinora forse più trascurato, elemento di una politica per l'emersione: la realizzazione di tutti gli interventi di politica industriale che possano favorire quell'incremento della produttività aziendale che è il principale motore del processo. Qui la casistica degli interventi necessari è ben nota, essendo da tempo sperimentata. Particolarmente importante è mettere a disposizione delle imprese un'offerta di servizi reali qualificata, che possa aiutarle nel miglioramento di ogni aspetto della vita aziendale: consulenze tecnico-produttive per gli impianti; servizi di manutenzione; elettronica per la gestione, per il magazzino e per la produzione, sistemi CAD; servizi di stilismo e modellismo e così via. Pare opportuno evitare che l'intervento assuma la forma di centri pubblici che erogino questi servizi. Piuttosto l'intervento potrebbe concretizzarsi in un forte incentivo all'insediamento nelle diverse aree di servizi gestiti da strutture tecniche qualificate già esistenti nel Centro-nord del paese e all'estero, previa gara concorrenziale. Ovvero in agevoli condizioni di accesso delle imprese meridionali a quei servizi.

Fondamentale è l'attività di formazione. Anche in questo caso appare opportuno riflettere con attenzione sulle modalità di fruizione di possibili servizi di formazione, evitando il proliferare di centri a bassa qualificazione. Potrebbe piuttosto essere incentivata non l'offerta ma la domanda di formazione: ciascun imprenditore in emersione potrebbe ricevere un bonus per inviare i propri dipendenti in via di regolarizzazione presso altre, più avanzate imprese che accettassero di partecipare al programma, o presso istituzioni formative specializzate nel settore. Infine, nel pacchetto di emersione dovrebbero essere messi a disposizione delle imprese suoli a costo molto contenuto, in aree attrezzate, programmando nel tempo, progressivamente, lo spostamento delle imprese sommerse. All'emersione contabile-lavoristica dovrebbe corrispondere un'emersione fisica e, soprattutto, simbolica: le fabbriche nuove come segno dei tempi che cambiano, definitivamente, per tutti.

Si tratta di strategie complesse e difficili, non vi è dubbio. Ciò è ancora più vero se si riflette sul fatto che tutti i contenuti di una politica di emersione vanno promossi contemporaneamente perché siano efficaci: pattuizione di salari di emersione; avvio di azioni repressive; azioni di supporto all'aumento della produttività andrebbero infatti realizzati contemporaneamente perché siano efficaci. Proprio la vicenda dei contratti di gradualità mostra che pattuizioni anche coraggiose fra le parti sociali risultano inefficaci se non sono accompagnate da interventi di politica economica che favoriscano gli incrementi di produttività man mano che aumentano i costi del lavoro; così come da un'energica repressione delle residue attività sommerse. Da questo punto di vista potrebbero essere opportuni veri e propri programmi pluriennali per l'emersione su base territoriale. La costruzione di questi interventi appare per certi versi simile a quella dei Patti Territoriali: come in quel caso elementi decisivi appaiono infatti la concertazione degli obiettivi e delle strategie fra i diversi attori sul territorio, l'attribuzione di compiti a ciascun attore, un pacchetto di incentivi per le imprese. Potrebbero forse essere immaginati, su questa falsariga dei veri e propri Patti Territoriali finalizzati all'emersione.

Una strategia per l'emersione è senz'altro complessa e difficile, implica rilevanti investimenti pubblici e può comportare anche costi economici e sociali consistenti. Ma appare un corollario assolutamente indispensabile di un complessivo percorso che porti il Mezzogiorno sempre più a configurarsi come una grande regione europea, in cui redditi ed occupazione siano determinati dall'azione di imprese che competono su mercati trasparenti e nella piena legalità.