



Via Po, 53 – 10124 Torino (Italy)
Tel. (+39) 011 6702704 - Fax (+39) 011 6702762
URL: <http://www.de.unito.it>

WORKING PAPER SERIES

LAVORO NERO ED IMPRESE IN NERO: ANALISI DEL COMPORTAMENTO DI IMPRESE E FAMIGLIE

Giovanni Bianco

Dipartimento di Economia "S. Cagnetti de Martiis"

Working paper No. 08/2002



Università di Torino

Giovanni Bianco (Gianni)

Lavoro nero ed imprese in nero: analisi del comportamento di imprese e famiglie.

Ottobre 2002

Introduzione

1. I mercati del lavoro nero (LN).
 - 1.1. Cause e tendenze nel lavoro sommerso.
 - 1.2. La domanda di LN.
 - 1.3. L'offerta.
 - 1.3.1. I mercati e le catene dell'immigrazione regolare e clandestina.
 - 1.3.1.1. Il mercato degli stagionali.
 - 1.4. L'equilibrio sui mercati.
 - 1.5. La formazione del salario nero w_{nero} .
 - 1.6. La produttività del LN.
 - 1.5. L'ottimo impiego del fattore lavoro.
 - 1.6. La convenienza nell'uso del LN.
 - 1.7. Una stima del valore dell'evasione.
 - 1.8. L'emersione spontanea.
 2. La realtà delle imprese sommerse, IN.
 - 2.1. La scelta dei fattori produttivi in una IN.
 - 2.2. La produttività dei fattori in una IN.
 - 2.3. La determinazione del saggio salariale nero e dell'occupazione in una IN.
 - 2.4. Dipendenza, mercati dei prodotti e relative barriere.
 - 2.5. Una stima del valore dell'evasione.
 - 2.6. La formazione del prezzo dei prodotti in nero e l'emersione spontanea.
- Conclusioni.
Bibliografia.

Introduzione.

Un comportamento di crescente diffusione e sempre maggior rilevanza nelle economie occidentali, sino ad assumere una dimensione macroeconomica non più trascurabile, è rappresentato dalla immersione dell'attività economica, cioè dall'eclissare sia fattori produttivi che prodotti dai mercati regolari, sia dall'evadere gli obblighi fiscali relativi. L'economia sommersa o in nero, riguarda l'acquisto e l'offerta sia di fattori produttivi che di merci, sia su mercati sommersi (in nero) ed irregolari, paralleli a quelli regolari, che su mercati regolari, sebbene in questo caso irregolarmente nel modo, ed infine sia la produzione che gli impianti e le strutture utilizzate, totalmente o parzialmente sommersi. Le ragioni che determinano lo sviluppo di tale comportamento sono evidentemente numerose, dalla crescente competizione nella produzione come conseguenza della progressiva apertura dei mercati a livello globale (la globalizzazione), all'andamento demografico nelle aree industriali ed in particolare nei flussi migratori, dal modificarsi dell'etica imprenditoriale alla diffusione sociale di una maggior disobbedienza civile, sempre più manifesta ed espressa da soggetti in precedenza non coinvolti ma anzi difensori delle regole della convivenza sociale ed economica. Ne sono esempi vistosi l'irregolarità contrattuale nel mercato del lavoro, che genera un fenomeno noto come lavoro nero, la clandestinità nella gestione di imprese produttive, che genera un fenomeno noto come imprese in nero, e la diffusione di produzioni vietate ed illegali perché dannose, con truffe ed inganni correnti e crescenti sulle lavorazioni e composizioni delle merci e sulle loro conseguenze a danno del consumatore, nonché la crescita di irregolarità nei processi produttivi e nei luoghi di lavoro, che generano conseguenze dannose e pericolose sull'ambiente e sui cittadini; nell'insieme lo sviluppo di una ampia economia sommersa. L'aspetto più rilevante in termini quantitativi e di crescente diffusione, è certamente rappresentato dal lavoro in nero, LN, benché occorra osservare che anche le imprese in nero, IN, sono assai diffuse, specie nel Mezzogiorno, costituendo un primato nazionale nel contesto europeo. A questi due fenomeni se ne affiancano altri due, la diffusione di molte irregolarità parziali verso i lavoratori assunti, un fenomeno noto anche come lavoro grigio, e la crescita di produzioni irregolari, grigie, da parte di un numero sempre maggiore di imprese regolari, accanto alle intramontabili elusioni ed evasioni finanziarie ed alle costituzioni di fondi neri ed esportazioni di capitali. L'economia sommersa comprende ovviamente anche le attività criminali di vario tipo, le relative ramificazioni e tutto il loro indotto. Sebbene si tratti di ambiti non sempre così separati ed indipendenti, ma anzi caratterizzati da ampie aree di sovrapposizioni, nelle considerazioni qui sviluppate si considereranno solamente due categorie di sommerso: il lavoro nero, LN, comprendendovi anche il grigio; separatamente le IN, (che ovviamente utilizzano LN), comprendendovi anche le parti di imprese (succursali, dipendenze, ecc.) in nero. La necessità di una tale limitazione deriva evidentemente dall'interesse verso il sommerso produttivo, potenzialmente da potersi far emergere, mentre l'utilità di tale suddivisione deriva dal dover contenere analiticamente il fenomeno nelle categorie prevalenti, assimilandovi i fenomeni sostanzialmente omogenei, separandone solamente l'analisi dei comportamenti essenzialmente diversi.

Il lavoro nero, LN.

Il lavoro in nero, LN, corrisponde a quattro tipologie di occupazione irregolare: totalmente o parzialmente sommersa, a tempo pieno o a tempo parziale. Quindi può riguardare lavoratori occupati ma non dichiarati correttamente, totalmente o parzialmente in nero ai fini assicurativi e previdenziali, lavoratori già occupati ma impegnati ulteriormente nel tempo libero in secondi lavori, infine lavoratori impiegati part time o in attività stagionali.

L'ISTAT stimava nel 1998 tale universo in oltre 5,5 milioni di lavoratori, di cui 3,3 milioni occupati come primo lavoro, pari al 13% dell'occupazione totale nazionale, e 2,2 milioni occupati come secondo lavoro, pari al 7% dell'occupazione nazionale, per un totale complessivo superiore al 20% dell'occupazione totale in Italia (calcolato sulle posizioni lavorative), Tabella 1.

Tabella 1. Il mercato del lavoro tra regolari ed irregolari (in migliaia).

	Totale 1998	Var. 98/92 in %	Var. 98/92 in unità (000)	1992 composizione %	1998
OCCUPATI	22446	-2,1	-474	100	100
regolari	19144	-3,5	-687	86,5	85,3
non regolari	3302	6,9	213	13,5	14,7
<u>Posizioni plurime</u>	6780	-9,8	-735	100	100
regolari	4594	-17,3	-963	73,9	67,8
non regolari	2186	11,6	228	26,1	32,2
TOTALE POSIZIONI	29225	-4,0	-1209	100	100
regolari	23738	-6,5	-1650	83,4	81,2
non regolari	5487	8,7	441	16,6	18,8
TOTALE ULA	22915	-2,3	-542	100	100
regolari	19450	-4,3	-870	86,6	84,9
non regolari	3464	10,4	327	13,4	15,1
di cui: stranieri	578	46,3	183	1,7	2,5
posizioni plurime	835	11,9	89	3,2	3,6

Fonte: elaborazione Ires-Cgil su dati ISTAT.

Sebbene lo stesso Istituto ritenga superate tali stime non si dispone di dati aggiornati circa la dimensione raggiunta dal fenomeno. Altri Istituti di ricerca economica e sociale quali lo CNEL, il CENSIS, lo SVIMEZ, il Dipartimento di economia dell'Università di Napoli, la Fondazioni Brodolini di Roma, il Comitato per l'emersione del lavoro non regolare (presso Presidenza del Consiglio), la Banca d'Italia, ritengono il fenomeno abbia raggiunto valori superiori, Tabella 2; in particolare è interessante osservare come la Fondazione Brodolini ritenga, un po' provocatoriamente, che "di fatto un lavoratore italiano su due ricorrerebbe al lavoro nero per guadagnare una parte almeno del proprio reddito" [cfr. Commissione Parlamentare XI Legislatura XIII, in Camera dei Deputati, (1998), Lavoro nero e minorile, Commissione XI (Lavoro pubblico e privato), Atti parlamentari XIII Legislatura, Camera dei Deputati Roma, citazione in Allegati, Università degli Studi di Napoli Federico II].

Tabella 2. Le stime del lavoro nero (in percentuale dell'occupazione totale).

Soggetti	Stime
Ministero Tesoro 2002	25%
Ministero Welfare 2002	22%
Confindustria 2002	27%
SVIMEZ 1999	22,4%
Censis 1999	23,5%
Fondazione Brodolini*	40%
INPS 1998**	50%
Banca d'Italia 1998	22,6%
Università di Linz 1998	25,8%
ISTAT 1997	21,7%

Fonte: ns. elaborazione su dati pubblicati.

*Compreso il lavoro nero saltuario ed occasionale.

** Risultati di operazioni di vigilanza integrata, lavoratori in nero 7% ed irregolari 43%.

L'elaborazione effettuata dalla Banca d'Italia sui Conti nazionali ISTAT e sull'Indagine sulle forze di lavoro ISTAT del 1994, evidenzia l'incidenza percentuale del LN nei due aggregati produttivi principali, dell'industria e dei servizi, per grandi aree geoeconomiche nazionali, [cfr. Audizione Banca d'Italia presso la Commissione Parlamentare XI Legislatura XIII, in Camera dei Deputati, op. cit. (1998)]. Risultano evidenti: le dicotomie nella diffusione complessiva tra l'area centro nord e quella centro sud, nel centro nord; l'elevata incidenza nel settore dei servizi in tutta l'estensione nazionale, del settore industriale nel sud; gli elevati valori raggiunti in tutto il paese, superiori ai corrispettivi presenti nei paesi europei.

Tabella 3. Incidenza % del lavoro irregolare.

Incidenza %	Centro nord		Mezzogiorno	
	Industria	Servizi	Industria	Servizi
Posizioni non regolari *	13,4	32,0	41,6	39,6
di cui: irregolari in senso stretto **	7,5	3,5	38,2	11,6
Unità di lavoro non regolari*	11,5	20,4	41,0	29,4
Di cui: irregolari in senso stretto **	8,2	4,4	35,3	13,3

Fonte: elaborazione Banca d'Italia su ISTAT Conti nazionali ed Indagine forze di lavoro 1994.

*irregolari: occupati non dichiarati, secondo lavoro, stranieri non residenti sul totale

**irregolari sul totale: regolari, irregolari, occupati non dichiarati, secondo lavoro, stranieri non residenti.

Il lavoro nero parziale, una nuova frontiera.

Se il LN come occupazione totalmente in nero si è diffuso soprattutto tra gli stranieri clandestini ed i giovani nazionali in cerca di prima occupazione, in anni recenti si osserva la diffusione di LN come irregolarità nella gestione del rapporto di lavoro, (orari di lavoro, livelli retributivi, versamenti previdenziali, condizioni di lavoro, produzioni illecite, ecc), a tutti i livelli professionali ed in tutti i settori produttivi. Non si tratta di sommerso a tutti gli effetti ma di irregolarità parziale e molto più mimetizzabili: una retribuzione dichiarata corretta ma in realtà non erogata, un orario da contratto ma in realtà molto superiore e non riconosciuto, un impiego per la stessa persona parte in regola parte no, una attività dell'impresa in regola, altre no, prodotti regolari altri illegali, ecc. Pur non disponendo di valutazioni macroeconomiche quantitative, (i risultati puntuali relativi ai controlli svolti dai servizi ispettivi di INPS, INAIL, GdF, ASSL, non sono assemblati ed elaborati), ma solo di informazioni qualitative, in possesso di testimoni privilegiati, (ispettori, consulenti del lavoro, magistrati, commercialisti, sindacalisti, imprenditori, lavoratori, ecc.), si può ritenere

che tale forma di sommerso sia ormai ampiamente diffusa ed in costante crescita; azzardando una dimensione il fenomeno riguarda oltre 5 milioni di lavoratori, circa il 20% dell'occupazione nazionale totale.

Le imprese in nero (IN).

Le IN totalmente sommerse sono imprese produttrici di merci per i mercati ma totalmente o per una parte consistente, inesistenti sotto ogni punto di vista formale, amministrativo e fiscale, produttivo e commerciale. Sebbene il riferimento sia ad imprese strutturate operanti in varie fasi, dalla produzione alla commercializzazione, la loro condizione di irregolarità le rende spesso contigue ad imprese criminali che svolgono attività illecite, (droga, prostituzione, riciclaggio, contrabbando, ecc.), con una frequente rottura di un confine comunque sottile e fragile, basti pensare al finanziamento iniziale o alla produzione per tali imprese o con il loro supporto in caso di esportazioni. Alcune IN producono illegalmente beni regolari, altre beni illeciti o vietati ma in modo irregolare o illecito, mentre alcune imprese regolari si appoggiano ad esse per produzioni in nero o di tipo illecito.

Dunque solo per necessità si assume la possibilità di distinguere le IN produttrici di beni e servizi per il mercato, che può essere a sua volta sommerso o regolare, trascurando tutte le numerose *lieasons dangereuses* esistenti. In tale ipotesi si sarebbe in presenza di almeno tre sottoinsiemi: uno di microimprese, perlopiù individuali, molte collocate nell'artigianato, nella manutenzione e nell'assistenza alle persone; un secondo di imprese familiari, spesso allargato al gruppo parentale o locale, collocate nel conto terzi e nel decentramento produttivo; un terzo di imprese di una certa dimensione, in alcuni casi con centinaia di addetti, quasi tutte collocate nel centro e sud del paese ed in alcuni settori produttivi quali l'abbigliamento, la pelletteria e taluni ambiti della meccanica, dotate di una relativa autonomia produttiva. Le osservazioni sviluppate riguardano alcuni loro comportamenti microeconomici, l'equilibrio nella scelta dei fattori, l'organizzazione della produzione ed i rapporti con i mercati, o la loro sostituzione con contratti di produzione conto terzi, a domicilio o a cottimo.

1. I mercati del lavoro nero (LN).

Il mercato del lavoro per il LN risulta essere, pur nella sua oscurità formale, un caso di perfetta libertà di entrata e massima trasparenza, caratterizzata da piena accessibilità alle informazioni ed elevatissima velocità di circolazione delle stesse tra operatori. Ciò fa sì che esista una tendenza a deprimere i livelli salariali ma non un unico livello salariale a livello nazionale, piuttosto livelli locali in relazione alla diversa elasticità dell'offerta (e domanda), quindi alle condizioni occupazionali locali, alle attività di controllo, alle situazioni ambientali, alla distribuzione temporale dell'offerta correlata agli arrivi di immigrati clandestini; in ogni caso soggetti ai differenziali salariali territoriali, settoriali e compensativi già in atto ed in base al tipo di inserimento previsto nell'impresa.

Nel caso di mercato di LN come primo lavoro, il più rilevante quantitativamente, le imprese ricercano perlopiù non occupati, siano immigrati, regolari o clandestini, siano lavoratori espulsi dal settore regolare, ma anche giovani in cerca di prima occupazione. L'offerta di LN è generata da alcuni cambiamenti in atto nei precedenti equilibri nazionali ed internazionali: il ridursi della forza lavoro nazionale per cause demografiche e legislative, il suo modificarsi per progressiva qualificazione e formazione professionale interna, con innalzamento dei salari di riserva nazionali ed innalzamento della soglia di valutazione dei lavori "cattivi", la scarsa mobilità territoriale delle giovani leve di lavoratori, il miglioramento delle condizioni economiche e culturali nelle loro famiglie di origine; sul piano internazionale il generarsi o l'ampliarsi di flussi di immigrazione europea e mondiale. L'offerta di LN risulta pertanto molto elastica perché costituita da persone in condizioni di debolezza contrattuale ed alla ricerca di un reddito di inserimento o di

sopravvivenza, quindi con salari di riserva praticamente nulli, tranne i giovani nazionali di cui si esaminerà il comportamento successivamente, e legata all'espansione o contrazione quantitativa dei nuovi flussi di forza lavoro in entrata. La domanda di LN assume diversi profili a seconda riguardi professionalità specifiche e di difficile reperimento in condizioni locali di piena occupazione, casi nei quali tende naturalmente ad irrigidirsi, o riguardi lavoro generico ad elevata sostituibilità, casi nei quali non può che elasticizzarsi, o infine riguardi soggetti clandestini per i quali risulta estremamente elastica. La domanda di LN risulta a sua volta influenzata anche da alcuni cambiamenti rilevanti a livello nazionale, come la riduzione dell'attività di ricerca e di innovazione, il conseguente invecchiamento del sistema produttivo e dei prodotti, la progressiva riduzione delle penalizzazioni delle evasioni ed irregolarità, l'incremento di tolleranza dell'abusivismo e dell'illegalità diffusa, la progressiva riduzione dell'etica imprenditoriale sostenuta dal dilagare del pensiero unico, e da alcuni cambiamenti mondiali quali la globalizzazione dei mercati con il relativo incremento della competizione, la capacità imitativa di paesi emergenti e la loro dinamica imprenditoriale.

Questi cambiamenti in atto mentre ampliano le dimensioni del mercato del lavoro nazionale e soddisfano l'occupazione per lavori cattivi, pongono problemi di sottoutilizzazione e valorizzazione delle risorse estere in arrivo, spesso utilizzate in modo inefficiente, ed interne come nel caso di giovani nazionali disoccupati di cui non si utilizza la formazione scolastica e professionale in modo congruo. Inoltre sul piano sociale la diffusione del LN comporta l'ampliarsi della precarietà, con il dilatarsi dei tempi di inserimento nel lavoro, e dell'iniquità retributiva per la coesistenza di salari diversi per identiche posizioni ed attività, mentre sul piano imprenditoriale comporta una elevata flessibilità ed assenza di costi di licenziamento, ma anche una riduzione della fedeltà ed affidabilità dei dipendenti, quindi delle relazioni interne all'impresa; in effetti anche per il LN, come per i contratti atipici, lo stress derivante dalla forte minaccia di licenziamento riduce la tensione creativa e partecipativa nel lavoro, peggiorando le relazioni interne e richiedendo un incremento del controllo organizzativo, spesso dei costi.

Per i giovani nazionali a proposito di LN si osserva un comportamento contraddittorio: da un lato l'accettazione di LN e salari bassi, ma contestualmente il rifiuto di molte occasioni di lavoro regolare per la presenza di salari di riserva elevati. Una spiegazione può essere la permanenza di aspettative elevate, o di assunzioni a tempo indeterminato in ambito pubblico, il posto di lavoro fisso, o di assunzioni retribuite in base a prerogative ritenute ancora valide, legate al titolo di studio ed alla formazione professionale ottenuta scolasticamente.

La distribuzione del LN tra le diverse tipologie di impresa non risulta agevole da stimare ed infatti si dispone di poche indagini, tra cui una del CENSIS, [cfr. *CENSIS, (1998), Stima sul lavoro, Censis Roma*], che ha stimato una possibile distribuzione del LN in alcune tipologie di impresa, valutandone una incidenza complessiva sull'occupazione totale di circa il 25%, pari a 5,98 milioni di occupati, un valore in linea con il dato complessivo stimato dall'ISTAT di 5,49 milioni, di cui 3,3 mln per primo lavoro e 2,2 mln per doppio lavoro), Tabella 1.

Un tentativo di valutazione della distribuzione del LN per tipologia di impresa è stato effettuato da un istituto di ricerca, da cui risulterebbe un totale di 5,98 mln di lavoratori, pari a circa il 20% dell'occupazione nazionale, collocato prevalentemente in imprese regolari, quindi nell'indotto e nelle imprese sommerse, Tabella 4.

Tabella 4. Distribuzione LN (incidenza % e valore assoluto in mln).

Tipologia di impresa	Imprese regolari	Conto terzi	Imprese sommerse	Lavoro autonomo Irregolare	Totale nazionale
Incidenza	8,7%	5,8%	5,7%	4,7%	24,9%
Valore Assoluto	1,39	2,09	1,37	1,13	5,98

Fonte: CENSIS 1998.

Anche la distribuzione tra modalità di erogazione non è certa, disponendo di una stima precedente effettuata sempre dal CENSIS per area geografica, [cfr. *Censis, (1996), Indagine, citazione in Commissione Parlamentare XI Legislatura XIII, in Camera dei Deputati, op. cit. (1998)*], Tabella 5, da cui si evincono il notevole peso de LN saltuario e l'incidenza del LN come secondo lavoro nel nord industriale.

Tabella 5. Caratteristiche lavoro sommerso, (valori %).

Modalità di erogazione	Nord	Centro	Sud	Italia
Doppio lavoro	33,3	20,0	-	23,1
LN saltuario	60,0	40,0	66,7	57,7
LN continuativo	6,7	40,0	33,3	19,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine Censis, 1996.

Nel caso di LN come secondo lavoro (svolto all'esterno dell'impresa in cui si è assunti), o lavoro aggiuntivo (straordinario svolto nella stessa impresa), l'offerta risulta elastica per due ordini di ragioni convergenti, il prevalere dell'effetto di sostituzione sull'effetto reddito per i lavoratori generici già occupati (dipendenti) e la presenza di bassi costi opportunità per i soggetti esterni alla forza lavoro (pensionati, studenti, casalinghe); l'offerta risulta invece rigida per lavoratori specializzati o altamente qualificati, per la loro insostituibilità, (specie quando comporta il trasferimento di conoscenze esclusive), e spesso il prevalere di un effetto reddito. La domanda si differenzia in molto elastica, quando inerisce prestazioni di lavoro generiche per profili lavorativi ampiamente reperibili, (raccolta agricola, sartoria standard, hostess ai convegni, recapito pacchi, ecc.), in piuttosto rigida quando riguarda prestazioni specifiche e soggetti richiesti per i loro profili e competenze, ed in molto rigida quando riguarda tecnici di grandi imprese in grado di trasmettere conoscenze rilevanti, casi nei quali le piccole imprese trovano meno costosa una loro utilizzazione parziale piuttosto che l'acquisto di informazioni sul mercato o di tali professionalità formate.

Un quadro d'insieme.

A questo punto se si volesse dare un quadro complessivo del fenomeno del sommerso nel lavoro occorrerebbe tener conto del LN (totale), come primo e secondo lavoro, pari al 24,4% dell'occupazione totale (dipendenti ed indipendenti), cioè di 5,5 mln di lavoratori, e di quello parziale (grigio), che potrebbe riguardare una percentuale intorno al 22%, sempre dell'occupazione totale, cioè oltre 5 mln di lavoratori; una dimensione complessiva del lavoro irregolare superiore al 46%, Tabella 6. In effetti esperti e testimoni privilegiati sostengono la consistenza di una tale dimensione, così come una ricerca condotta dal CENSIS, che individua una incidenza del lavoro grigio del 9,9% per i lavoratori multioccupati e dell'11,5% per i monooccupati, pari al 21,4% dell'occupazione totale ed in aggiunta al 20% di LN.

Tabella 6. Incidenza del lavoro nero ed irregolare.

Occupati irregolari	Valore assoluto	Valore percentuale su totale occupati
LN primo lavoro	3.300.000	14,7%
LN secondo lavoro	2.200.000	9,7%
Irregolari (grigio)	5.000.000	22%
Totale nero e grigio	10.500.000	46,4%

Fonte: ns. elaborazione.

1.1. Cause e tendenze nel lavoro sommerso.

La polverizzazione della produzione in microimprese deriva da due tendenze generali ma caratteristiche dell'evoluzione del nostro sistema industriale, il generarsi autonomo e continuo di nuove microimprese ed il decentramento esterno di funzioni produttive da parte di imprese maggiori. La prima causa, generazione di numerosissime microimprese, deriva da molti tratti specifici del sistema produttivo nazionale e si caratterizza in parte per una relativa durata e stabilità nel tempo, più raramente in un successivo ampliamento, in parte per una cessazione dell'impresa e relativa attività nel breve periodo, spesso seguita da nuovi avviamenti che contribuiscono a determinare una estrema volatilità nel sistema nazionale delle imprese. Si tratta spesso di imprese in grado di realizzare prodotti tecnicamente semplici, più spesso singole componenti, quindi di imprese con competenze e capacità progettuali limitate, con cronica difficoltà di approvvigionamento ed accumulazione finanziaria, spesso collegate o integrate produttivamente con altre microimprese ed ancora più spesso dipendenti da imprese di maggiori dimensioni; nel loro insieme esse generano una sorta di nebulosa intorno alle imprese maggiori, o in alcune aree e distretti industriali di insediamento. La seconda causa di nascita di molte microimprese risiede nella crescente tendenza al decentramento produttivo, corrispondente alla disintegrazione di una impresa o di un ciclo produttivo in più imprese minori o più momenti produttivi; il fenomeno risulta presente in tutta la storia industriale nazionale, con fasi alterne di crescita o riduzione, più di recente con caratteri organizzativi e giuridici molto diversificati, dai contratti di produzione o di fornitura, all'outsourcing, alla faconneries, alla soccida, ecc.

Queste due tendenze evolutive del nostro sistema produttivo hanno conosciuto fasi alterne, succedendosi nel sistema industriale fasi di aggregazione ed ampliamento della capacità produttiva interna, a fasi di disaggregazione del processo produttivo e ricorso al mercato o alla fornitura esterna. A partire dalla ricostruzione del paese dopo l'ultimo conflitto mondiale, si generò un ampio tessuto produttivo di microimprese individuali o famigliari operanti per altre imprese capofila, le ben note attività conto terzi svolte in casa o in garage, se non in cantina; la successiva crescita e consolidamento di molte medie e grandi imprese ed il delinearsi di molti distretti industriali, determina un'ancora ampia utilizzazione di microimprese, utilizzate come riduzione dei rischi d'impresa e del costo del lavoro e del capitale, realizzando un decentramento delle prestazioni molto controllato, prevalentemente attraverso il ricorso a contratti di cottimo, mimetizzando così la crescita e l'ampliamento diretto. Negli anni sessanta si avviava un processo inverso di assorbimento del decentramento produttivo da parte delle imprese di maggiori dimensioni, (proprietarie o committenti), che si andavano consolidando strutturalmente, soprattutto finanziariamente, ed espandendo trainate da una impetuosa domanda interna e da un primo affacciarsi su mercati esteri molto dinamici, con nuovi investimenti innovativi e l'assunzione dei fino ad allora lavoratori esterni dotati ormai di notevole capitale umano professionale; il decentramento riprende tuttavia a partire dagli anni '70 soprattutto per ragioni legate in vario modo alla incapacità, (impreparazione), delle dirigenze

aziendali, rimaste sostanzialmente legate a modelli di formazione tradizionali ed autoritari, di governare i cambiamenti intervenuti nella società e nell'offerta di lavoro, con conseguenti difficoltà di governo e riorganizzazione nelle imprese di maggiori dimensioni; la risposta a tali problemi è ancora ricercata nel decentramento, come scelta strategica per realizzare una nuova espansione delle attività attraverso l'ampliamento dell'indotto produttivo sotto forma di polverizzazione e destrutturazione in varie forme, dal conto terzi, alle subforniture, alle produzioni a contratto, tendenza riscontrabile nella progressiva riduzione di occupazione diretta nelle grandi e medie imprese. Negli anni successivi il decentramento conosce una fase di relativa stabilizzazione, sebbene continui a realizzarsi una espansione della fascia delle piccole imprese nel tessuto produttivo nazionale, che cominciano a caratterizzarsi per una estrema volatilità e breve durata; infine negli anni più recenti si registra una nuova fase espansiva, ora influenzata da modelli e tendenze comuni alle grandi economie occidentali, sia secondo una rivisitazione delle modalità tradizionali sia individuandone di innovative, quale l'outsourcing, importate da sistemi economici più dinamici. Nell'ottica assunta nel presente lavoro il decentramento produttivo tende a creare imprese in cui il sommerso è più mimetizzabile e la probabilità di ispezione inferiore, oltre che ridurre le tutele giuridiche previste nei contratti collettivi.

Uno specifico decentramento produttivo in atto più di recente riguarda alcune attività della pubblica amministrazione, in precedenza rigorosamente gestite internamente o direttamente da propri servizi o proprie imprese. Questo decentramento presenta aspetti positivi di flessibilità, rapidità e talvolta economicità, ma evidenzia alcune ricadute negative di un certo peso; infatti si osserva una diffusione di LN nelle imprese esterne delegate alle funzioni ed attività decentrate ed una riduzione della qualità complessiva delle realizzazioni e prestazioni erogate. Le cause di tali diseconomie esterne sono da ricercarsi nelle modalità di assegnazione delle commesse pubbliche con gare d'appalto poco documentate e sempre più spesso con trattative private sostanzialmente segrete, e nella crescente diffusione della cattura del regolatore, (corruzione). Tali cause riducono o annullano ogni criterio di trasparenza e quindi di certezza sia sul non uso di LN da parte dell'impresa appaltante e soprattutto delle imprese sub-appaltanti, benché sia nota la presenza di notevoli irregolarità e LN in tali imprese, sia sulle capacità professionali degli addetti, spesso inesistenti con una ricaduta sul patrimonio pubblico, come ne sono casi evidenti la disastrosa manutenzione di spazi verdi, strade, servizi alla persona, ecc. Un secondo tipo di causalità delle diseconomie esterne deriva dai limitati controlli effettuati da parte pubblica dopo l'assegnazione esterna di attività pericolose, sia sui comportamenti dell'appaltante ma soprattutto sui passaggi successivi ad altre imprese; ciò genera continui disastri ambientali ed interferisce, contaminandoli, con i processi produttivi agricoli ed ambientali, creando nuovi problemi nelle catene alimentari di uso corrente. Un caso esemplare risulta l'assegnazione dello smaltimento di rifiuti tossici, che senza obbligo di tracciabilità del loro percorso e processo di eliminazione, ha alimentato una rete di imprese di malaffare ed un nuovo sommerso ambientale, (ecomafie), coperti da imprese capofila formalmente in regola.

Le cause del nuovo sommerso.

Il decentramento, la piccola dimensione facilitano anche la diffusione di un nuovo sommerso occupazionale. Molti autori definiscono tale nuovo ambito di lavoro "occupazione volatile", a significare una breve durata del rapporto di lavoro, un suo continuo cambiamento, una sua elasticità infinita, [cfr. B. Contini, (1998), *Memorandum e Relazioni per la Commissione Parlamentare, Op. Cit.*; G. Roma, (2002), *Op. Cit.*]. In questo tipo di occupazione si osserva uno scardinamento delle regole in atto, essendovi le attività presenti non totalmente sommerse ma semi sommerse, le regole contrattuali erose piuttosto che totalmente inosservate, con una distribuzione progettata di posizioni lavorative tra regolari ed in nero o in parte regolari e parte in nero, con una elusione più che evasione fiscale, con irregolarità nelle autorizzazioni piuttosto che totale illegalità, con abusivismo contenuto piuttosto che sfacciato. In questo nuovo universo una stessa persona si trova ad avere occupazione e retribuzione

parte in nero e parte in regola, o una mansione in nero ed una regolare, o svolgere in una impresa attività regolare ed in un'altra attività in nero, (spesso imprese appartenenti ad una unica proprietà), così come per le imprese risultano parte in regola e parte non, o parte della loro produzione lecita e parte illecita, stabilimenti o dipendenze o imprese decentrate irregolari pur essendo l'impresa madre in regola. Le conseguenze del nuovo sommerso non riguardano esclusivamente il piano soggettivo, ma anche quello sociale inducendo comportamenti volatili sempre più estesi, anche verso regole di convivenza civile, ed incrementando una approssimazione e tolleranza del nero, dell'abusivismo e dei comportamenti illegali. Le cause possono essere individuate nella progressiva trasformazione del carattere negativo di sommerso, nella individuazione di una nuova concezione di rapporto di lavoro e delle regole contrattuali, ma anche della (dis)obbedienza civile e della regolazione sociale anche con riguardo ai capisaldi della protezione sociale. L'elevato tasso di disoccupazione permanente e le richieste espresse dai giovani, (attraverso i salari di riserva), sostenuti dalle famiglie a lungo, sono altre cause di eccesso di offerta per lavori ritenuti congrui alle proprie aspirazioni e per i quali la domanda si trasforma tendenzialmente in esclusivamente di tipo nuovo sommerso.

Alcune tendenze.

Le tendenze in atto sul mercato del sommerso sono di ulteriore crescita, dell'offerta e della domanda, con il conseguente raggiungimento di soglie critiche per l'attività di controllo delle forze ispettive attualmente disponibili; tutte le previsioni ne indicano una ulteriore diffusione a livelli molto elevati essendo il fenomeno del sommerso, se non represso, molto condizionante le scelte imprenditoriali ed una irresistibile lusinga anche per le imprese più corrette. Secondo alcune proiezioni delle tendenze in atto, [cfr. G. Roma, (2002), Op.cit.], i valori probabilistici di ulteriore diffusione del LN sono assai elevati, il 100% nel Mezzogiorno (cioè la certezza), tra il 33% ed il 66% nelle aree del Centro e del Nord, mentre valori inferiori al 33% riguardano solo poche Province del Nord Ovest.

Anche le analisi sperimentali realizzate con metodi descrittivi e di carattere generale, come la valutazione territoriale di congruità, non indicano tendenze diverse: con tale metodo si può osservare l'esistenza o meno di una correlazione ragionevole (giustificabile) tra i livelli di reddito prodotto e distribuito ed i livelli realizzati nel consumo e risparmio, nelle immatricolazioni o spese in divertimento, ma anche immobili in proprietà, sportelli bancari, spazi di divertimento, ecc. Nel caso esista incongruenza, cioè eccessiva divaricazione tra la produzione effettiva e dichiarata, (ad esempio tra un elevato consumo di energia elettrica in rapporto alla produzione dichiarata), tra redditi dichiarati e spese effettuate, si sarebbe in presenza di sommerso economico e di lavoro nero. I primi esercizi effettuati confermano che le province con maggior incongruità sono concentrate nel Mezzogiorno, ma il fenomeno si va diffondendo sempre più al Centro e più lentamente al Nord.

Infine anche i risultati annuali delle ispezioni INPS confermano una costante crescita e diffusione di LN, (irregolari), come percentuale di dipendenti nelle imprese visitate, un valore superiore al 70%, in tutto il territorio nazionale ed in tutti i settori produttivi, sebbene l'attività ispettiva si sia ridotta notevolmente, essendo la percentuale di aziende visitate su quelle attive ridotta a valori intorno al 5%, con una capacità di recupero dei crediti da parte dell'ente stesso ridotta a valori intorno al 25% dell'evaso accertato, Tabella 7.

Tabella 7. L'azione ispettiva INPS.

Aziende	1991	1992	1993	1994
Attive	1.373.595	1.378.711	1.359.902	1.328.491
Visitate	100.929	102.459	90.451	83.996
Iregolari	50.499	61.807	59.301	54.538
% Irr/Reg	50%	60%	65%	65%

	1995	1996	3/97	
Aziende				
Attive	1.347.865	1.378.339	1.441.713	
Visitate	56.091	49.895	10.970	
Irregolari	39.771	35.783	7.867	
% Irr/Reg	70%	71%	71,7%	

Fonte: INPS allegati Commissione XI Legislatura XIII.

1.2. La domanda di LN.

L'accesso al mercato del LN per i datori di lavoro, famiglie ed imprese, non presenta particolari barriere all'entrata ma solo il rischio di essere individuati e penalizzati, quindi il costo connesso alla irregolarità, assumibile in prima approssimazione pari al prodotto tra la probabilità di essere multati ed il livello della multa conseguente, $[C_{ind}=(P_{prob.ind.} \cdot C_{multa})]$, un rischio che i datori stimano sulla base dell'intensità dell'azione ispettiva condotta dalla Pubblica Amministrazione; in alternativa il costo connesso alla irregolarità può essere quello relativo alla cattura del regolatore (ispettore), sempre in prima approssimazione pari al prodotto della probabilità di essere individuati per il versamento necessario per la corruzione dell'ispettore stesso, $[C_{som}=(P_{prob.ind.} \cdot C_{regol.})]$, un valore inferiore al precedente per le imprese eventualmente individuate. Tuttavia si può affermare che negli ultimi anni tale costo e quindi la barriera che esso rappresenta, risulta in costante riduzione concordemente alla progressiva riduzione dell'azione ispettiva, e ciò spiega in parte la diffusione quasi dichiarata di LN in talune attività industriali, nel turismo e nell'assistenza familiare.

1.3. L'offerta.

L'offerta di LN nelle categorie relative alle tipologie occupazionali considerate, riguarda persone già occupate, persone rimaste senza lavoro, pensionati, casalinghe, studenti, ma sempre più giovani in cerca di prima occupazione ed immigrati europei ed extra europei, regolari e clandestini. Di questi segmenti si esamineranno in particolare gli ultimi due per la loro crescente rilevanza e novità.

1.3.1. I mercati e le catene dell'immigrazione regolare e clandestina.

Una componente crescente e fondamentale di offerta di LN deriva dal flusso immigratorio di lavoratori dall'Europa e dal resto del Mondo, realizzato con due modalità di entrata, più raramente quella regolare attuata seguendo le procedure previste che ne limitano fortemente le possibilità sia per la ridotta disponibilità e sia per l'incertezza generata dalle continue modificazioni, o più frequentemente quella irregolare, cioè clandestina, attuata superando i confini nascostamente, ma spesso palesemente con gli sbarchi, senza alcuna autorizzazione. L'entrata nel mercato del lavoro regolare o in nero dipende direttamente dal tipo di entrata nel paese, che nel secondo caso, estremamente superiore, è determinata solo dalla possibilità di regolazione ex post in occasione delle regolarizzazioni generali, (le cosiddette sanatorie); il LN risulta quindi l'unica condizione possibile per chi non rientra immediatamente nelle condizioni previste e non viene espulso dal territorio nazionale.

In ogni caso tale entrata comporta per l'immigrato elevati costi, correlati ai numerosi rischi fisici e morali, fino alla morte ed alla schiavitù, in cui incorre trattandosi di un fenomeno in prevalenza pilotato e gestito da organizzazioni internazionali, oltretutto costi immediati di entrata nell'area

comunitaria e costi successivi di permanenza ed emersione. I primi costi sono valutabili sulla base degli usuali protocolli contabili, ma risulta evidente che si tratterebbe di una forma di approssimazione non accettabile, a causa della mancata corrispondenza di una azione politica ed amministrativa di regolazione del fenomeno stesso. I costi immediati sono pari al prezzo complessivo del trasferimento dal paese originario al paese occidentale prescelto, (Italia), e costituisce una importante se non la vera barriera alla decisione di emigrare, decisione sostenuta ed alimentata da imprese mercanti di persone, che stabiliscono tale prezzo oltre che sulla base dei costi effettivi del trasferimento, (viaggio, vitto, alloggio ecc.), in relazione al livello dell'offerta (sempre rilevante) alimentata da forme di persuasione diretta e spesso occulta. Si tratta in prevalenza di cartelli tra imprese criminali locali ed internazionali che organizzano sia la raccolta che il trasferimento, utilizzando per il reclutamento vere reti sul territorio e finte agenzie viaggi integrate con imprese per il trasporto; è indubbio la realizzazione di un elevato utile complessivo. I prezzi dell'emigrazione dipendono oltre che dalla localizzazione delle aree di raccolta e di destinazione degli immigrati, anche da alcune variabili quali la penetrabilità della frontiera prescelta, la facilità di permanenza nel paese e la tolleranza verso i clandestini. Il pagamento in genere è anticipato nel paese di origine, ma può essere dilazionato nel tempo, come riscatto successivo garantito dalle famiglie nei paesi di origine, una forma di credito d'onore in ambito di illegalità. Un secondo insieme di costi nella clandestinità è rappresentato dai costi di inserimento ed ospitalità, in genere elevati trattandosi di mercati in nero di tipo speculativo. Anche la regolarizzazione rappresenta un costo, in teoria di rilevanza non eccessiva trattandosi di pagamenti forfettari, ma in realtà molto spesso elevata essendo rappresentata da esborsi impropriamente a carico dell'immigrato lavoratore. Monetizzando un accesso clandestino in Italia comporta in media una spesa a persona superiore ai 3.000 eu se proveniente dall'Europa orientale, e superiore ai 5.000 eu se da paesi più lontani, mentre la permanenza comporta una spesa stimata successivamente, al punto 1.7, e la regolarizzazione amministrativa una spesa superiore a quella relativa all'accesso, corrispondendo al pagamento dei propri contributi assicurativi e previdenziali pregressi richiesti, o in alternativa all'offerta di servizi aggiuntivi non retribuiti o a retribuzioni grigie per una ampia durata temporale.

Marginalmente si osserva anche come la distribuzione occupazionale dei lavoratori immigrati nelle attività e settori produttivi sia stata in parte guidata da organizzazioni informali e da conoscenze precedenti che ne hanno facilitato l'inserimento in taluni ambiti piuttosto che altri. Dalle rilevazioni effettuate risulterebbe che la decisione di dove emigrare sarebbe fortemente influenzata da catene etniche di richiamo e sostegno, cioè da richiami rivolti ad amici e parenti nei paesi di origine da persone già inserite nel lavoro ed in grado di offrire ospitalità, informazioni e talvolta opportunità professionali, un sistema di mutualità e soccorso che assume rilevanza oltreché interesse sociologico. La collocazione lavorativa di molti immigrati consente infatti di osservare come nelle popolazioni arabe vi sia un forte orientamento verso attività commerciali e mercantili, specie nei mercati rionali cittadini, in quelle cinesi verso la ristorazione o attività nel proprio ambito etnico, in quelle asiatiche e latino-americane verso attività assistenziali alla persona, (badanti), in quelle africane più ampiamente verso l'industria e l'agricoltura, in quelle dell'est europeo verso attività industriali e servizi, in quelle albanesi e rumene verso il settore delle costruzioni, della manutenzione e dell'artigianato tradizionale.

1.3.1.1. Il mercato degli stagionali.

L'offerta di LN degli stagionali si può considerare a sé in relazione alla sua specifica peculiarità, la limitata durata del soggiorno. La notevole espansione della loro presenza negli anni recenti evidenzia sia la continua crescita di domanda di manodopera esterna all'impresa per periodi limitati nell'anno, fasi

cicliche quali la raccolta in agricoltura o i servizi nel turismo, (settori in cui la crescita nelle dimensioni produttive delle imprese, rimaste in prevalenza familiari, comporta il sempre più frequente ricorso al lavoro esterno), sia di manodopera aggiuntiva di grande flessibilità, utilizzabile ed utilizzata ripetutamente nel tempo. La flessibilità, l'adattabilità e la mobilità hanno determinato un incremento rapidissimo della domanda, (cioè delle richieste di permessi regolari da parte delle imprese), dai 20 mila previsti inizialmente ai 33 mila concessi nel 2001, fino ai 44 mila nel 2002, valori considerati dalle stesse autorità competenti, Ministero degli Interni e Ministero del Welfare, molto inferiori alle presenze effettive, stimate pari a circa 130 mila lavoratori nell'arco dell'anno. Una recente ricerca [cfr. *CENSIS, (2002), I lavoratori stagionali in Italia, Ricerche Censis Roma*], definendo un profilo medio degli immigrati stagionali mediterranei ed africani (età, scolarizzazione, paese di provenienza, ecc.), osserva alcuni aspetti legati alla loro modalità di immigrazione: meno di un quarto, 22%, ha ottenuto visti regolari di entrata, oltre il 36% ha ottenuto visti specifici per lavori stagionali, il 42% è entrato senza alcun visto; solo il 43% ottiene per il lavoro un contratto scritto, mentre l'orientamento settoriale riguarda per il 36% l'agricoltura, il 24% i servizi, il 27% il commercio (in particolare nell'ambulante), e solo per il 13% l'industria manifatturiera; un dato rilevante riguarda la loro presenza che rappresenta ormai il 60% della forza lavoro stagionale in Italia, comprendente quella nazionale, comunitaria ed europea, (est europeo). Anche per gli stagionali la decisione di immigrare comporta un costo medio elevato, ad esempio agli stagionali mediterranei per il solo attraversamento marittimo, in condizioni precarie e pericolose, viene richiesto un pagamento di 1.200 eu a persona. L'offerta di lavoro stagionale risulta dipendere per oltre il 45% da quelle catene etniche di collegamento già ricordate, (famigliari, parenti e compaesani), per il 20% da offerte di lavoro segnalate da occupati connazionali o conoscenti e per il 35% dall'iniziativa individuale sorretta, comunque sorretta da conoscenze raccolte presso precedenti stagionali; l'impresa emigrativa risulta essere stata organizzata nel 31% dei casi utilizzando uffici od organizzazioni di reclutamento nel paese di origine, (10% ambasciate, 12% agenzie private, 9% enti religiosi), nel 37% dei casi ricorrendo ad amici e conoscenti e nel 32% affrontando i rischi individualmente.

1.4. L'equilibrio sui mercati.

Il sostanziale libero accesso al mercato del lavoro non si traduce per il LN nell'incontro diretto tra domanda ed offerta, piuttosto esso si realizza, accanto alle catene etniche richiamate, attraverso l'intervento di mediatori commerciali od organizzazioni del volontariato assistenziale, (che ne curano anche un minimo di inserimento e preparazione professionale, compresa la conoscenza della lingua), cui vengono presentate dalle famiglie ed imprese le richieste secondo profili professionali. Tuttavia operano anche organizzazioni informali di immigrati, di tipo sindacale non ufficiale, che collocano, per mansioni speciali o settori particolari, i lavoratori (specie clandestini) tutelandone livelli salariali minimi ed organizzano uno smistamento funzionale dei nuovi flussi in arrivo. Tale mercato, formalmente di libero accesso e tollerato nella sua clandestinità, in realtà conosce una intermediazione che sembra sfuggire all'osservazione ed ai controlli, da ricordare per le strette analogie con precedenti nazionali neppure remoti ed in parte ancora operanti, di mediatori e procacciatori (a pagamento) di lavoro giornaliero o settimanale, perlopiù in nero o grigio sia mediatori che lavoratori. Tale arruolamento quotidiano di squadre di lavoratori avveniva nel Mezzogiorno e non solo per il settore agricolo, ma anche per settori industriali, riguardando anche grandi impianti e stabilimenti industriali statali del Mezzogiorno, IRI, ENI, per attività di manutenzione, magazzinaggio ma spesso anche direttamente nella produzione. Il potere di tali mediatori è sempre stato ed è ancora riposto nell'assenza o difficile accessibilità di informazione pubblica, nella disponibilità privilegiata di informazioni e nelle relazioni particolari con le

imprese richiedenti, (ad esempio con i responsabili interni delle assunzioni), che assegnano ad essi il compito ed il potere di effettuare una prima scrematura sull'offerta di lavoro, potere reso più evidente dalla condizione di clandestinità di molti offerenti.

1.5. La formazione del salario nero w_{nero} e di quello atteso w_{neroa} .

Si può ritenere che i due livelli di saggio salariale nero che si determinano sui due mercati del LN, (lavoro principale e secondo lavoro), w_{neroP} e w_{neroS} , risentano nel breve periodo sostanzialmente di criteri di valutazione delle prestazioni lavorative (job evaluation), mentre nel lungo periodo risentano sia dei livelli dei saggi salariali regolari sia di una valutazione basata sulle caratteristiche del soggetto (skill evaluation), tendendo perciò a crescere con il crescere dell'informazione reciproca, cioè dell'osservazione da parte dell'imprenditore del livello di produttività, professionalità ed affidabilità (skill) raggiunto dal lavoratore LN; tali saggi salariali riflettono ovviamente i differenziali intersettoriali ed intrasettoriali correnti, mentre l'assenza di garanzie per il lavoratore LN implica anche l'assenza di automatismi di recupero dell'inflazione o di premi di produzione legati ai risultati.

LN come primo lavoro.

Il saggio salariale per LN principale, w_{neroP} , risulta inferiore a quello regolare sia per l'assenza di oneri sociali ed assicurativi, evasi, sia per la remunerazione netta inferiore al minimo contrattuale previsto dai contratti collettivi per ogni settore produttivo o per aree specifiche (contratti di area); il salario minimo regolare rappresenta quindi il livello di salario massimo raggiungibile nel nero. Un aspetto interessante è rappresentato dall'efficienza realizzata dai datori di lavoro (imprese e famiglie) nell'allineamento salariale, nel praticare una riduzione salariale sostanzialmente identica per aree geografiche omogenee, e riprodotte esattamente i differenziali geografici, settoriali e mansionari esistenti a livello nazionale; ciò evidenzia sia l'elevata velocità di circolazione delle informazioni tra datori locali, sia il ruolo calmieratore ed allineatore svolto dai numerosi momenti di volontariato operanti nel collocamento, (specie in ambito servizi alla persona). La definizione puntuale del salario nero avviene attraverso la riduzione del saggio regolare, oltreché per evasione dei contributi sociali, per l'applicazione di un duplice criterio, quello standard della produttività del soggetto e quello della asimmetria nella forza contrattuale tra le parti: il primo criterio risulta penalizzante per l' assunto, (aprioristico), che i lavoratori immigrati siano mediamente meno efficienti nel lavoro; il secondo criterio opera ovviamente a sfavore del lavoratore in nero per la sua estrema precarietà e ricattabilità, con la sola eccezione delle realtà locali di piena occupazione o delle richieste professionali di competenze rare ed elevate specializzazioni.

In termini di rilevazioni dirette non si dispone di molti dati, per ovvie ragioni di diffidenza, solo di qualche stima sindacale per alcuni insediamenti produttivi tessili e pellettieri, Tabella 8, i cui valori salariali mensili, sono comunque estensibili ad altre situazioni. I salari risultano sempre inferiori a 515 eu mensili (1 mln L.), livello peraltro superiore al minimo richiesto per la recente regolarizzazione (439 euro mensili), che in realtà si raggiungono come livello superiore massimo, a fronte di valori rilevati minimi di 205 euro (400 mila L.), sempre per orari giornalieri e settimanali superiori a quelli previsti dai contratti regolari. I valori indicati in Tabella corrispondono a valori medi rilevati nelle rispettive province, mentre la loro divaricazione sembrerebbe rivelare una retribuzione superiore nel settore calzaturiero ma inferiore nelle città di maggiori dimensioni rispetto alle zone più decentrate, fatto che farebbe pensare all'esistenza di maggior concorrenza urbana e minor ospitalità nei centri minori.

Tabella 8. Dati sul LN in alcune situazioni provinciali.

Aree territoriali			Addetti		Salario medio*		Produzioni	% lavoro nero	
Abruzzo	TE	PS	7500	9000	900	800	Confezioni- casual	35	55
Molise	IS	CB	4000		850		Casual	55	
Lazio	FR	LA	4500	3500	700	700	Confezioni	70	35
Campania	CA	AV	3500	3500	700	700	Confezioni	60	60
Campania	NA	SA	15000	5500	600	700	Pelleteria Confezioni	70	80
Puglia	Barlet.	BA	6500	5500	900	900	Calzature Abbigliam.	45	70
Puglia	Putign.	LE	5000	5500	800	700	Abbigliam. Ricami Conf	60	80
Puglia	Casarano		8000		900		Calzature	70	
Basilicata	MT		4500		850		Confezioni	80	
Calabria	CS		3000		600		Confezioni	80	
Sicilia	ME	CT	3000	3500	600	600	Confezioni Confezioni	90	90

* in migliaia di L per provincia.

Fonte: elaborazione su dati FILTA-CISL presentati in Commissione parlamentare.

LN come secondo lavoro e straordinario. Gli stagionali.

Il saggio salariale per secondo lavoro, w_{neros} , non si discosta molto da quello regolare netto nel caso di lavoratori in attività, mentre si riduce più o meno intensamente quando si tratta di pensionati ed altre figure extra professionali (casalinghe, studenti) o di immigrati clandestini, mentre gli oneri sociali non versati si ripartiscono tra datore e lavoratore essenzialmente in base ai rapporti di forza tra le parti.

Il saggio salariale per lavoro straordinario nero per lavoratori regolari risulta stabilirsi ad un livello coincidente o superiore al corrispettivo regolare, in funzione delle variabili qualità della prestazione e necessità congiunturale dell'impresa, perlopiù con equa divisione tra le parti degli oneri non versati. Per i lavoratori assunti con contratti atipici ed irregolari il lavoro straordinario è quasi sempre nero, non essendo riconosciuto ma imposto senza remunerazione come prolungamento obbligatorio dell'orario pattuito, ulteriore irregolarità contrattuale. Marginalmente si può osservare che il LN straordinario volontario, di lavoratori di una grande impresa assunti regolarmente, risulta essere una rara condizione di perfetto equilibrio di forza tra le parti del mercato: la domanda dell'impresa, che ha interesse e convenienza ad utilizzare le ore di lavoro straordinario in nero per il loro minor costo marginale rispetto al costo alternativo per nuove assunzioni di dipendenti regolari, (rappresentato dai costi di ricerca, selezione e formazione specifica, e dai rischi connessi all'asimmetria informativa); l'offerta del lavoratore, che può esprimere le proprie preferenze bliberato dalle necessità della sussistenza, senza pressioni e ricatti o rischi di ritorsioni, senza vincoli temporali (quali periodi) né quantitativi (quale ammontare di ore straordinarie), potendo quindi realizzare appieno l'effetto netto desiderato tra i propri effetti reddito e di sostituzione.

Per i lavoratori stagionali regolari il riferimento contrattuale è costituito dagli accordi nazionali di categoria, che tuttavia vengono ampiamente disattesi; per quelli clandestini le remunerazioni risultano notevolmente inferiori, spesso ulteriormente ridotte con forme di ospitalità obbligatorie, per quanto disumane.

Il saggio salariale nero atteso, w_{neroa} .

Il livello salariale del LN considerato dall'impresa dipende anche dal livello di controllo in atto: in presenza di minaccia credibile di ispezione e contravvenzione l'effetto sarebbe un aumento del saggio salariale in nero corrente per l'impresa che lo utilizza e ciò ne ridurrebbe la convenienza. Infatti in tali circostanze il saggio salariale nero verrebbe corretto dal rischio di essere individuati, stimabile come probabilità dell'evento, $P_{\text{rob(ind)}}$, in un certo intervallo temporale, t_{ind} , quindi dal livello della multa conseguente, C_{mul} , e dalla probabilità che la stessa venga applicata rigorosamente, $P_{\text{rob(appli)}}$, divenendo quindi $w_{\text{nera}} = [w_{\text{ner}} + (w_{\text{mul}} \cdot P_{\text{rob(ind)}} \cdot P_{\text{rob(appli)}})]$. Il guadagno salariale derivante dall'impiego di LN, pari al prodotto della differenza tra salario regolare ed in nero per la quantità di LN, dipenderà

quindi dalla probabile ampiezza dell'intervallo temporale franco godibile, quello in cui l'impresa riuscirà a farla franca prima d'essere individuata, ed inversamente dall'intensità della minaccia e dalla sua credibilità. Da ciò una prima indicazione di politica per l'emersione, il potenziamento dell'azione repressiva, rendendola più ampia, costante e rigorosa, (certa), allo scopo di determinare un maggior effetto deterrente preventivo verso l'uso di LN, modificando così il livello del saggio salariale nero con aspettative negative, elevando w_{mul} ma soprattutto $P_{rob(ind)}$ e più ancora $P_{rob(appli)}$.

LN come occupazione di clandestini.

I lavoratori clandestini caratterizzati da mobilità totale, precarietà assoluta, con salari di riserva nulli e forte ricattabilità, percepiscono saggi salariali molto inferiori ai regolari, spesso ad un livello di minimo vitale, (inferiore al livello di sussistenza definito secondo una prospettiva consumistica ed una dimensione culturale occidentali). Sul mercato l'offerta, sebbene intermittente in funzione degli arrivi e delle partenze per altre destinazioni extra nazionali, risulta molto elastica, in presenza di una domanda espressa da famiglie ed imprese relativamente elastica (in competizione solo per alcune tipologie di lavoratori), con un saggio salariale di equilibrio collocato tra il 50% ed il 70% del saggio salariale netto regolare.

LN come occupazione di stagionali.

Le informazioni disponibili ed i risultati di una recente ricerca già citata, [cfr. CENSIS, (2002), Op. cit.], sui lavoratori stagionali, regolari e clandestini, attestano una retribuzione basata per oltre il 50% dei casi sull'orario di lavoro pattuito (anche in modo irregolare), per il 27% sulla produzione realizzata (cottimo), per il 13% su un valore fisso a giornata, e per il 10% su paga oraria; un valore retributivo medio a giornata, come ordine di grandezza viene stimato in circa 30 euro (58.000 L) per un orario superiore alle 10 ore. Tuttavia l'oscillazione dei valori è ampia e su base mensile risulta compresa tra un minimo di 500 euro (agricoltura) ed un massimo di 1200 euro (turismo), variabilità che dipende anche dei differenziali geografici.

1.5. La produttività del LN.

Nelle imprese in cui la produttività è scandita da una organizzazione del lavoro rigida, di derivazione tayloristica o delle "relazioni umane" come nelle medie e grandi dimensioni, l'adattamento del LN è inevitabile così come la sua produttività fisica, scandita esternamente. Nelle imprese in cui la produzione è organizzata sulle persone, con modalità del tipo descritto dalla "teoria della contingenza", modello prevalente nelle piccole imprese, le più interessate al LN, si possono considerare le solite condizioni:

- la produttività delle persone impegnate nel LN come secondo lavoro o lavoro straordinario (volontario), risulta collocarsi su valori corrispondenti o superiori a quelli ordinari, per i più stretti controlli presenti ed un maggior autocontrollo e coinvolgimento del lavoratore (un'opportunità di reddito in grado di soddisfare l'effetto sostituzione);

- la produttività delle persone impegnate nel LN come lavoro principale risulta differenziarsi significativamente. Per gli assunti tra i non occupati, (giovani alla prima occupazione o persone espulse dal lavoro regolare), la produttività non risulterebbe allineata ai valori medi di settore ma inferiore per ragioni comprendenti sia un assenteismo padronale, minor uso di innovazioni, minor razionalizzazione e valorizzazione delle capacità potenziali degli addetti, e sia, simmetricamente, una minor applicazione ed interesse al lavoro da parte del dipendente per ragioni di ordine psicologico (frustrazione derivante dalla sotto remunerazione, precarietà e non riconoscimento delle competenze acquisite). Per i lavoratori immigrati risultano esservi significative distinzioni sulla base della formazione scolastica o professionale e della provenienza: i lavoratori provenienti da aree dell'est europeo risultano in genere portatori di forti motivazioni e disponibilità all'apprendimento, in possesso di discrete

qualificazioni professionali o tecniche anche se spesso da adattare al modo di produrre occidentale, di una discreta capacità di inserimento produttivo, quindi con una produttività sostanzialmente allineata a quella standard richiesta dal mercato; i lavoratori provenienti da aree extra europee offrirebbero una produttività media fortemente differenziata in ragione della formazione di base e della capacità di inserimento, in genere giudicate inferiori ai valori medi nazionali, (anche per l'esistenza di difficoltà di ordine culturale e codici interpretativi diversi), con la conseguente frustrazione professionale e dei titoli di studio acquisiti nel paese di origine, non spendibili sul mercato del lavoro italiano; infine i lavoratori provenienti da aree geopolitiche di grande povertà esprimerebbero una produttività piuttosto modesta, così come capacità di inserimento e di apprendimento by doing.

1.6. L'ottimo impiego del fattore lavoro.

Anche per le imprese con LN la determinazione della quantità ottima di LN, rispetto al lavoro occupato in totale, può configurarsi con metodo standard della massimizzazione dell'utilità, rappresentata dalla massimizzazione del profitto conseguibile o in alternativa dalla massimizzazione delle dimensioni aziendali, soggetta ai soliti vincoli e rischi. L'ottimo impiego del LN dal punto di vista teorico corrisponde dunque alla condizione di eguaglianza tra produttività marginale in valore e saggio salariale, $P'_{\text{nero}} = W_{\text{nero}}$, graficamente evidenziato dall'incontro della curva della produttività in nero (domanda) e della linea del salario nero atteso (offerta), curve collocate ambedue a livello inferiore rispetto alle curve del lavoro regolare, Grafico B; in alternativa si possono considerare le curve della produttività e del saggio salariale risultanti dalle medie ponderate dei valori relativi a quelle dei lavoratori regolari e di quelli in nero, Grafico A. La proporzione di LN da assumere sulla quantità totale di lavoratori occupati deriva dalla decisione di quanto incrementare il profitto unitario e totale, o di quanto aumentare le dimensioni dell'impresa, con il solo limite dell'innalzamento del livello del salario nero atteso (e quindi del salario medio complessivo), cioè della convenienza in relazione anche al progressivo abbassamento della produttività. Occorre ricordare che il LN garantisce anche la possibilità per l'impresa di realizzare un ulteriore incremento di profitto per evasione dell'imposizione fiscale diretta sulla produzione realizzata (dal LN), se mantenuta in nero.

La massimizzazione delle dimensioni, Grafico A, si può ipotizzare venga scelta da imprese con curve di produttività media e marginale del fattore lavoro molto elastiche, tali da essere poco discoste tra loro, fatto che consente all'impresa di realizzare una espansione occupazionale (in nero) sostanzialmente efficiente fino al punto di incontro tra il saggio salariale (offerta) e la curva della produttività media (domanda), realizzando così l'ampliamento massimo consentito nelle assunzioni (e nelle dimensioni), con una componente di LN che dipende dal livello del salario nero atteso.

La massimizzazione del profitto, Grafico B, si può ipotizzare venga scelta in presenza di curve più rigide, situazione che consentirebbe all'impresa di impiegare LN per realizzare il normale equilibrio occupazionale nell'incontro tra la curva della produttività marginale ed il livello del saggio salariale, considerando l'impiego di LN indifferentemente o come riduzione ponderata del saggio salariale medio presente nell'impresa, o come doppia modalità occupazionale, come indicato, regolare ed in nero, essendo in ambedue i casi l'incremento di profitto totale proporzionale all'impiego percentuale di LN. Anche considerando diffuse condizioni di concorrenza imperfetta e sleale (impiego di LN), si otterrebbe che la configurazione delle curve della produttività ad elevata elasticità subirebbe modificazioni non così rilevanti e rimarrebbe invariata la convenienza ad un ampio impiego di LN; la configurazione delle curve di produttività più rigide si modificherebbe accentuando le inclinazioni, incentivando ulteriormente l'uso di LN in termini di maggior profitto.

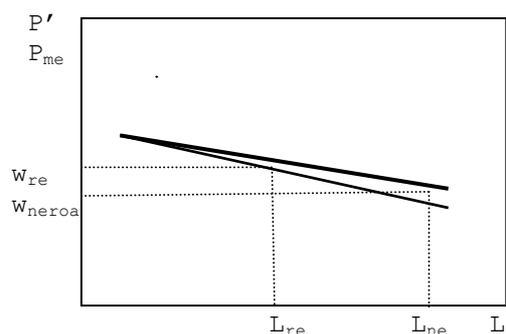


GRAFICO A

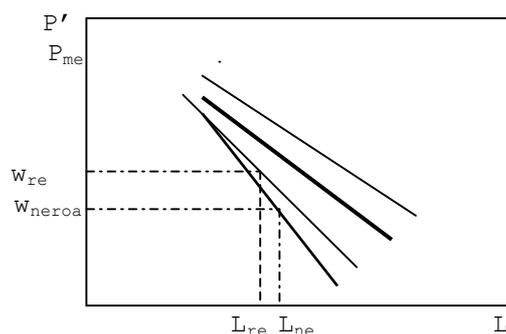


GRAFICO B

Nella realtà non si dispone di valutazioni precise sulla percentuale di LN presente nelle imprese nei vari settori e realtà territoriali, ma solo di alcune stime realizzate per distretti industriali o per aree a forte concentrazione produttiva, la precedente Tabella 7 e, su base regionale, la Tabella 9. Da esse si osserva che la presenza maggiore si ha nell'agricoltura e nei servizi, sebbene alcuni valori siano elevati anche nell'industria, e con percentuale crescente da Nord a Sud; i valori stimati riguardano indistintamente tutte le forme di LN, (irregolarità contrattuali, lavoro nero, imprese in nero), e tutte le dimensioni delle imprese interessate, (piccole e grandi), non consentendo commenti puntuali ma solo una valutazione dell'ordine di grandezza del sommerso nazionale per aree amministrative regionali, con l'unica considerazione che i valori sono superiori alle stime ufficiali ISTAT.

Tabella 9. Presenza percentuale di LN in alcune aree

Area	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale
Nord	55,2	8,9	16,4	16,3
Nord Ovest	57,5	9,5	16,0	15,8
Piemonte	58,7	8,9	16,3	17,1
Valle d'Aosta	41,7	18,5	24,0	24,7
Lombardia	51,0	9,3	14,4	13,6
Liguria	75,9	13,1	22,0	23,6
Nord Est	53,3	8,0	16,9	17,1
Trentino A.A.	62,3	8,1	21,0	22,7
Veneto	52,5	8,1	17,6	17,1
Friuli V.G.	56,0	5,8	13,6	14,2
Emilia Romagna	50,7	8,5	16,1	16,6
Centro	70,2	16,1	16,6	20,5
Toscana	72,9	10,8	16,4	19,2
Umbria	54,1	15,9	21,4	22,9
Marche	55,8	9,8	13,9	16,9
Lazio	79,2	25,5	16,6	22,0
Sud	80,4	39,8	20,9	34,3
Abruzzo	50,2	19,5	16,5	22,3
Molise	72,4	26,8	18,2	31,1
Campania	77,4	40,5	23,6	35,3
Puglia	89,1	32,2	18,4	30,3
Basilicata	78,2	31,2	16,2	33,7
Calabria	90,2	57,6	20,7	46,5
Sicilia	85,3	53,4	22,7	38,1
Sardegna	67,0	32,7	17,9	27,7
ITALIA	69,9	17,2	17,8	22,6

Fonte: Banca d'Italia, Audizione Commissione Parlamentare.

1.7. La convenienza nell'uso del LN.

La convenienza ad utilizzare LN da parte delle imprese e famiglie è del tutto palese, ma può essere interessante conoscerne l'entità, anche solo come ordine di grandezza, così come stimare il beneficio monetario legato alla scelta di immigrare. Per meglio valutare il fenomeno del LN nelle sue condizioni estreme si propongono due stime relative a situazioni molto diffuse, di un immigrato regolare dall'est europeo inserito nell'industria delle costruzioni, e di un extra comunitario clandestino attivo nei servizi alla persona.

Un esempio di lavoro nero e relativo salario.

Occorre anzitutto osservare nel LN le condizioni di lavoro sul piano retributivo sono sostanzialmente identiche, per lavoratori nazionali o esteri, giovani o meno, mentre sono peggiori su quello professionale per i giovani nazionali perché quasi mai corrispondenti alla formazione scolastica raggiunta. La valutazione dei salari presentata è stata fatta con una indagine diretta ad imprenditori e lavoratori immigrati, ed a testimoni privilegiati, (assistenti sociali, responsabili di enti assistenziali, sindacalisti); la valutazione del costo della vita per gli immigrati si è realizzata sempre con il metodo dell'indagine diretta a testimoni privilegiati, configurando una situazione limite, di pura sopravvivenza in una grande città, con annullamento dei consumi non strettamente necessari, pur considerando un margine per spese personali.

La stima contabile viene fatta in modo analogo, considerando simili le condizioni di vita e di spesa residenziale ma diversi i livelli salariali, tali sia per i normali differenziali salariali esistenti tra settori produttivi sia per la forte casualità nella distribuzione dell'offerta sul territorio, con le relative situazioni di scarsità ed eccesso. I due casi risultano pertanto:

- assistenza domiciliare leggera ad una persona anziana non malata ma da sorvegliare, in cui si richiede una occupazione giornaliera diurna di 16 ore per 6 giorni settimanali, (due mezze giornate libere), con convivenza notturna, per un impegno totale di 96 ore settimanali, in realtà superate con la convivenza, che comportano, oltre alla compagnia e l'accompagnamento fuori casa della persona, la pulizia degli spazi utilizzati, l'acquisto e preparazione del cibo per sé e l'assistita, per un salario mensile di 600 eu pari a 7.200 eu per 12 mesi, (senza riconoscimento di tredicesima, festività, straordinari o qualche maggiorazione), pari ad un saggio salariale orario di circa 1,6 eu; a tale salario si deve aggiungere l'ospitalità completa (alimentazione, uso degli spazi comuni e dei servizi, camera personale, ecc.) valutabile (virtualmente, essendo per i datori di lavoro il costo opportunità di tali beni pressoché nullo) in 400 eu, per giungere così ad un salario virtuale di 1.000 eu mensili e di 12.000 eu l'anno; se il servizio di assistenza si effettua senza ospitalità (minimo 16 ore giornaliera) per sei giorni la settimana, il salario si incrementa ad oltre 1.200 eu mensili, e di 14.400 eu per 12 mesi, cui corrisponde un saggio salariale orario di circa 2,5 eu, (salario ridotto a 13.200 eu annuali nel caso frequente di 11 mesi di lavoro). Il salario annuale per 12 mesi per questa occupazione in nero si colloca quindi tra un minimo di 7.200 euro ed un massimo di 14.400 eu (ridotti a 6.600 eu ed un massimo di 13.200 eu nel caso di 11 mesi di lavoro).

- lavoro edile ordinario, (operaio edile in cantiere), con un saggio salariale orario di 6 eu per un orario minimo giornaliero di 8 ore e cinque giorni lavorativi la settimana, quindi un salario mensile di circa 1000 eu, ed annuale di circa 12.000 eu per 12 mesi di lavoro, (senza tredicesima o altra gratificazione); il lavoro si prolunga spesso, con il consenso delle parti, fino a 12 ore giornaliere e 6 giorni lavorativi la settimana, per un compenso mensile di circa 1150 eu e annuale di 13.800 eu per 12 mesi di lavoro (senza tredicesima o altra gratificazione); spesso anche le domeniche e le festività sono lavorate, benché pagate senza alcun incremento retributivo, così da raggiungere un salario di 18.980 eu per 12 mesi (senza tredicesima o altra gratificazione). Nel caso di occupazione non in cantiere ma in imprese di ristrutturazione o manutenzione, il

saggio salariale sale a 7 eu con un impegno minimo di 8 ore giornaliere e cinque giorni lavorativi, per un salario mensile di circa 1.700 eu ed annuale di 20.400 eu per 12 mesi. Il reddito annuale per questa occupazione in nero si colloca quindi tra un minimo di 12.000 eu ed un massimo di 20.400 eu, (nel caso di 11 mesi di lavoro, come ampiamente diffuso, il salario varierà da un minimo di 11.000 eu ad un massimo di 18.700 eu).

La convenienza per il datore.

Per verificare la convenienza per il datore di lavoro si possono considerare i costi relativi ad equivalenti prestazioni di lavoro con saggi salariali regolari:

- al primo tipo di prestazione, 16 ore giornaliere per sei giorni la settimana, corrisponde una occupazione di due persone con contratto regolare, infermieri generici abilitati o persone non abilitate, i cui costi non sono comunque così diversi, ad un saggio salariale orario lordo di 7,5 eu, che nell'ipotesi minima comporta un costo mensile di 3.700 eu compresa la quota di tredicesima; nell'ipotesi di 24 ore di assistenza per sei giorni si richiedono tre persone, con in più un differenziale salariale (indennità) per il servizio notturno, che spalmato sulla giornata porterebbe il saggio salariale orario regolare minimo a 8 eu con una spesa mensile di circa 6.240 eu compresa la quota di tredicesima. La spesa mensile nel regolare oscilla tra 3.700 eu e 6.240 eu pari ad una spesa annuale compresa tra un minimo di 48.000 eu ed un massimo di 81.000 eu.

- al secondo tipo di prestazione, nel settore edile, un contratto regolare comporta un saggio salariale orario lordo minimo di 9 eu che per 8 ore al giorno determina un costo mensile di circa 2.400 eu (compresa la quota di tredicesima), mentre per eventuali lavoratori autonomi, artigiani, utilizzati con molta frequenza nell'edilizia e nelle piccole imprese, il saggio salariale orario minimo sale a circa 15 eu, con un costo giornaliero di 120 eu e mensile di circa 3.600 eu. La spesa mensile oscilla quindi tra 2.400 eu e 3.600 eu, corrispondente ad una spesa annuale compresa tra un minimo di 28.800 eu ed un massimo di 43.200 eu. Per le prestazioni regolari occorre ricordare che si debbono aggiungere i pagamenti per le festività infrasettimanali e le ferie.

Tabella 10. Confronto tra salari mensili regolari ed in nero * (in euro).

Salario mensile	⁽¹⁾ Assistenza min	⁽¹⁾ Assistenza max	Costruzioni min	Costruzioni max
Regolare	3.700	6.240	2.400	3.600
In nero	600 ⁽²⁾	1.200	1.000	1.700
Differenza mensile	3.100	5.040	1.400	1.900
Salario annuale				
Regolare	48.100	81.100	31.200	46.800
In nero	7.200	14.400	12.000	20.400
Differenza annuale	40.900	66.700	19.200	26.400

*in nero nell'ipotesi di probabilità di individuazione nulla, calcolato per 12 mesi; ⁽¹⁾orario nell'assistenza di 16 ore, orario nelle costruzioni di 8 ore giornaliere; ⁽²⁾con ospitalità.

Fonte: ns. elaborazione.

Il confronto effettuato in Tabella 10 su pagamenti per 12 mesi di LN e di lavoro regolare evidenzia l'estrema convenienza economica delle prestazioni in nero, nell'ipotesi che il rischio di essere individuati e multati sia molto basso. Tre aspetti risultano egualmente vantaggiosi per il datore: i minori costi, anche per le ore aggiuntive di straordinario pagate normalmente; la flessibilità e disponibilità della forza lavoro in nero; la possibilità di evasione fiscale relativamente alla produzione realizzata in nero. In negativo vi sarebbero, oltre al rischio di essere multati, una minori qualità nelle prestazioni, nella produttività ed affidabilità degli addetti rispetto a quelle corrispondenti a dipendenti nazionali, benché occorra anche osservare che spesso l'alternativa risulta inesistente per l'esaurirsi progressivo dell'offerta di lavoro nazionale in attività non più gradite, tra cui rientrano quelle di

assistenza alla persona, di attività cantieristica nelle costruzioni e di addetto nelle attività agricole, ma sempre più in molte attività artigianali. Una nota necessaria per completezza riguarda l'esistenza di condizioni di LN di tipo schiavistico, con orari giornalieri superiori alle 12 ore, nessuna festività concessa né retribuita, pagamenti inferiori allo stesso livello pattuito e già inferiore al regolare, condizioni di ospitalità subumane o estremamente misere, ecc.; dalle cronache risultano essere casi di una certa frequenza nel settore agricolo nel Mezzogiorno, nel settore industriale (laboratori per immigrati asiatici, cinesi soprattutto), ma anche nell'ambito dei servizi di collaborazione domestica della ricca borghesia nazionale.

Il tornaconto del lavoratore in nero.

Il tornaconto per i lavoratori clandestini va ricercato sia sul piano psicologico, l'affrancamento personale e familiare dal bisogno, sia su quello prosaico di migliori livelli di consumo e benessere materiale. In termini di comportamento economico si osservano alcuni modelli assai differenti tra loro: uno estremo legato ad una scelta di immigrazione transitoria per realizzare elevati livelli di risparmio, in parte minima a scopo precauzionale quanto piuttosto per accumulazione originaria o per obiettivi rilevanti, da realizzarsi nel proprio paese di origine, ad esempio avviandovi una attività in proprio (comportamento simile a quella operante in Italia nelle generazioni oggi d'età superiore ai 70 anni e poi via via sfumato, i cui obiettivi erano l'acquisto dell'abitazione, il garantire elevati livelli di studio ai figli, ma anche l'avviamento di una attività in proprio; ancora oggi tale modello opera in paesi come la Turchia, i cui molti lavoratori immigrati in Germania tendono a ritornare alle o con le loro famiglie avendo accumulato un capitale sufficiente per avviare attività commerciali o artigianali nel settore industriale, ad esempio nelle forniture per il settore automobilistico; l'altro estremo, orientato al conseguimento immediato dei livelli di consumo occidentali, abitazione, automobile, abbigliamento, cellulare, ecc. senza obiettivi di lungo periodo e quindi con la ricerca di una integrazione maggiore nella società ospitante, anche con la colonizzazione di specifiche aree urbane; tra questi estremi si muovono combinazioni intermedie variamente combinate; tutti questi modelli risultano operanti al netto dei pagamenti dei debiti contratti precedentemente per povertà e per realizzare la scelta immigrante.

L'analisi contabile dei diversi comportamenti richiamati potrebbe risultare complessa e ripetitiva, quindi l'osservazione si limita ai due casi precedenti calcolando le spese relative alla quotidianità e quindi il margine finanziario per l'immigrato, da cui derivano poi le varie scelte soggettive:

- per un addetto all'assistenza, ospitato, le spese mensili ridotte alla sussistenza possono essere contenute a 50 eu per trasporti, 50 eu per abbigliamento, 100 eu per spese personali, totalizzando una spesa complessiva mensile di 200 eu; per i non ospitati i costi differiscono per 200 eu o 300 eu relativi alla spesa per abitazione in condivisione ed alimentazione, mantenendo le altre voci di spesa invariate, per un totale mensile di 400-500 eu. La spesa totale annuale sarebbe così compresa tra un minimo di 2.400 eu ed un massimo di 6.000 eu, (nell'ipotesi di 11 mesi di lavoro alcune spese non varierebbero);

- per un addetto al settore delle costruzioni con sole spese di sussistenza, i consumi mensili necessari risultano pari a 150 eu per alimentazione (autogestita), 50 eu per trasporti, 50 eu per abbigliamento, 150 eu per spese personali, 150-200 eu per abitazione in condivisione, per un totale di 600 eu mensili; ma questa spesa risulta ancora riducibile in tutte le voci nell'ipotesi di pura sopravvivenza, (scelta razionale nei casi di permanenza transitoria), ad un totale di 400 eu; la spesa annuale (12 mesi) risulta compresa tra un minimo di 4.800 eu ed un massimo di 7.200 eu.

La Tabella 11 seguente raccoglie possibili bilanci individuali relativi ai valori calcolati di reddito (salario senza pagamento di imposte) e di spese mensili per 12 mesi (per omogeneità di confronto con le altre Tabelle, ma anche per la rigidità di molte spese, anche in caso di assenza). La differenza tra le stime dei ricavi e delle spese sostenute può costituire una indicazione dei risparmi potenziali o del netto destinabile a consumi immediati, quindi del valore monetario della scelta di immigrare: per chi lavora nelle costruzioni il risparmio annuale potrebbe essere compreso tra un minimo di 7.000 eu ed un

massimo di 13.000 eu, mentre per chi lavora nell'assistenza il risparmio può variare tra un minimo di 4.500 eu ed un massimo di 8.000 eu.

Tabella 11. Bilancio annuale individuale (euro).

Bilancio annuo	Assistenza <small>min</small>	Assistenza <small>max</small>	Costruzioni <small>min</small>	Costruzioni <small>max</small>
Reddito*	7.200	14.400	12.000	20.400
Spese*	2.400	6.000	4.800	7.200
Risparmio poten.	4.800	8.400	7.200	13.200
Su 11 mesi	4.200	6.700	5.800	10.900

*Calcolati su 12 mesi. **Calcolati su 11 mesi.
Fonte: ns elaborazione.

Livelli di risparmio maggiore possono essere conseguiti da prestazioni più intense, ad esempio in forme di lavoro a cottimo, o per livelli retributivi maggiori, lavoratori specializzati. Le somme calcolate di potenziale risparmio possono costituire come detto una stima ex post del valore della scelta di emigrare, valore più che sufficiente (a parte le deformazioni nella diffusione delle informazioni) a generare un enorme flusso di arrivi da paesi poveri, nonostante i costi legati a tale scelta prima esaminati. Il risparmio realizzato se valutato come potere di acquisto nei paesi di provenienza, operazione certa nell'emigrato transitorio ed in quello orientato ad inviare il denaro alla propria famiglia di origine, rende assolutamente razionale e premiante la scelta di emigrare, e per i più intraprendenti rappresenta l'unica possibilità legale, (non viene considerata la propria trasgressione di clandestino), di realizzare una accumulazione originaria per avviare una qualche attività in proprio. Se si raccolgono indicazioni di soddisfazione, più o meno ampia, per i risultati ottenuti, è risultato difficile conoscere i valori assegnati ex ante, nei paesi di origine, alla decisione di immigrare. La Tabella 12 raccoglie i livelli massimi di retribuzione in nero in alcuni settori produttivi in aree del nord industriale, sempre sulla base delle informazioni ottenibili; occorre non dimenticare che il quadro complessivo delle remunerazioni del LN, comprende anche situazioni di tipo schiavistico, di ricatto permanente, di truffe, di remunerazioni pattuite ma non ricevute, ed in numero crescente in tutti i settori produttivi, ma in particolare nell'agricolo e nel terziario.

Tabella 12. I livelli massimi di reddito annuo da LN per settore (euro).

Settori	Assistenza	Costruzioni	Commercio	Turismo
Redditi annui	13.000	19.000	11.000	8.000
Settori	Agricoltura	Manifattura	Servizi	Tessile
Redditi annui	6.000	12.000	6.000	5.000
Settori	Pelletteria	Manutenzione	Calzature	Pulizia
Redditi annui	6.000	5.000	6.000	5.000

Fonte: ns elaborazione su rilievi diretti.

Il risparmio degli immigrati e del LN.

Le valutazioni presentate per le situazioni lavorative indicate risultano confermate da alcune organizzazioni di assistenza e smistamento di lavoratori in nero immigrati e clandestini, oltreché da una recente indagine sul reddito e risparmio degli immigrati che lavorano in Italia, [cfr. *People Swg, ricerca per il Gruppo Costa di Genova, citata in L'Espresso, 28.2.2002*], che individua un reddito medio mensile di 750 eu ed una spesa media mensile di 250 eu,

corrispondenti ad un reddito annuo di 8.300 eu ed una spesa di 2.750 eu, con una distribuzione di redditi abbastanza ampia, da 2.600 eu a 25.000 eu, di cui il 70% nell'intervallo 2.600 eu-13.000 eu, distribuzione presentata nella Tabella 13. Gli immigrati stabili in Italia, (o con progetto di permanenza di lungo periodo), un insieme stimato dagli operatori del trasferimento di moneta all'estero in più di 3.000.000 persone, (pari a circa il 6% della popolazione), risultano in grado di realizzare un risparmio medio individuale di 5.500 eu, per un valore di risparmio complessivo assai rilevante per gli operatori stessi, oltre i 15 mld di eu, gran parte inviato nei paesi di origine. Per gli immigrati stagionali, il cui salario risulta vicino ai valori massimi indicati, si dispone anche di alcune informazioni circa l'impiego del reddito, che confermano i nostri calcoli esposti in precedenza: la quota di reddito risparmiata ammonta al 45,2%, mentre la spesa (54,8%) si distribuisce per il 20,2% per il sostentamento, il 16,9% per l'appartamento, (il 60% affitta in condivisione una casa e spende circa 200 eu pro capite di canone), il 9,3% per il tempo libero, il 3,7 per la salute, il 3,1% per trasporti, l'1,5% per istruzione.

Tabella 13. Reddito annuo del nucleo familiare di immigrati.

Reddito (euro)	quota	Reddito (euro)	quota
Meno di 2.600	16%	Tra 13.000 e 18.000	8%
Tra 2.600 e 5.000	24%	Tra 18.000 e 25.000	4%
Tra 5.000 e 7.500	25%	Superiore a 25.000	1%
Tra 7.500 e 13.000	20%	Non risponde	2%

Fonte: People Swg, 2002.

Sulla base delle valutazioni presentate si può osservare come esista un oggettivo interesse reciproco per il LN, rappresentato per le imprese dai minori costi, maggior flessibilità e produzione in nero, per i lavoratori da redditi elevati ed assenza di imposte. Ovviamente due sono i presupposti di tale convenienza: che l'azione repressiva sia minima e sempre più ridotta, e contrattabile all'italiana (cattura del regolatore); che lo Stato continui ad offrire servizi gratuiti per quanto riguarda la salute e l'assistenza (sanità, asili, scuole, ecc.), cioè che gli immigrati regolari e clandestini possano accedere comunque al welfare state come forma di assicurazione. Si è già ricordato, ma va ribadito, che la simulazione presentata può essere estesa ai giovani (o meno) nazionali attivi nel LN.

1.8. Una stima del valore dell'evasione.

L'evasione diretta relativa ai dipendenti in nero riguarda il non versamento o versamento parziale degli oneri sociali e previdenziali, (INPS, INAIL, ecc.), quella indiretta riguarda gli oneri fiscali non versati per la produzione realizzata in nero, (IRPEF, IRPEG, IVA, ecc.); ad essi si debbono aggiungere in taluni casi il mancato adeguamento delle postazioni di LN alle condizioni di sicurezza sul lavoro, di igiene e rispetto dell'ambiente e di altri adempimenti dettati da obblighi legislativi ed amministrativi. Il danno per l'Erario pubblico nelle sue istituzioni previdenziali risulta di difficile stima, tuttavia un esempio concreto di comparazione tra un operaio generico, occupato secondo i valori contrattuali nazionali nel settore tessile, ed una stessa figura occupata in nero può consentire di individuare l'ordine di grandezza dell'evasione annuale per ogni addetto e per approssimazione dell'evasione totale nazionale.

Assumendo come valori dei contratti quelli collettivi di categoria e per il LN quelli risultanti dalle verifiche, si possono osservare situazioni di identica remunerazione in busta per il dipendente:

a) caso normale	
salario lordo annuale lavoratore regolare	14000 euro
netto in busta	8000 euro
contributi sociali	6000 euro
(eventuali sgravi o fiscalizzazioni)	(1500 euro)
b) caso di emersione	
salario lordo annuale lavoratore in emersione	10500 euro
netto in busta	6000 euro
contributi sociali (pattuiti al 75%)	4500 euro
c) caso di contratto irregolare (grigio)	
salario lordo annuale lavoratore irregolare	9000 euro
netto in busta	6000 euro
contributi sociali su una dichiarazione al 60%	3000 euro
d) caso di lavoro nero	
salario lordo annuale lavoratore in nero	6000 euro
netto in busta	6000 euro
contributi sociali	0 euro

Si conferma ovviamente la convenienza per l'impresa ad usare LN, come irregolarità contrattuale ed ancor più come lavoro nero totale, realizzandosi un risparmio compreso tra 5000 eu ed 8000 eu per persona occupata, mentre, (per quel che qui interessa), l'evasione annuale di oneri sociali per addetto oscilla tra un minimo di 3000 eu, per LN come irregolarità contrattuale, ed un massimo di 6000 eu per LN totale. Assumendo la stima ISTAT di 3,3 mln di persone nel LN come primo lavoro, di cui 2,5 mln per LN dipendente con evasione annuale di 5000 eu e 0,8 mln per LN indipendente con evasione di 3000 eu, e di 2,2 mln di persone nel LN come secondo lavoro con evasione di 2000 eu, quindi la stima di altre fonti di 5 mln di persone come lavoro irregolare (grigio) con evasione annuale di 3000 eu, si può stimare una evasione annuale minima, per soli contributi previdenziali ed assicurativi del lavoro, e prudenziale, calcolata su un livello salariale minimo (operaio generico), di $[(5000 \cdot 2,5) + (3000 \cdot 0,8) + (2000 \cdot 2,2) + (3000 \cdot 5)] = [12,5 + 2,4 + 4,4 + 15] = 34,4$ mld eu, ovviamente al lordo degli sgravi e fiscalizzazioni concesse ed operanti. Occorre ribadire che si tratta di un valore calcolato su un ammontare incerto di sommerso, elevato perché comprensivo del lavoro grigio ma contenuto considerando la sottostima del fenomeno da parte dell'ISTAT, in ogni caso prudenziale per quanto attiene il livello retributivo considerato, corrispondente ad un salario minimo. L'ISTAT stima un'evasione di contributi sociali per i soli lavoratori dipendenti di ammontare pari ad una percentuale superiore all'1,6% del PIL e del 3% delle entrate totali della Pubblica amministrazione; considerando nel 2001 il PIL pari a 1200 mld euro, ne deriverebbe una evasione di 19,2 mld eu, cifra congrua con quelle qui stimate relativamente ai soli lavoratori in nero dipendenti e con secondo lavoro in nero, (16,9 mld eu). Una seconda stima dell'evasione degli obblighi assicurativi riguarda l'INAIL, relativi agli incidenti sul lavoro nero, e può essere fatta, sempre come ordine di grandezza, considerando una incidenza di infortuni nel sommerso almeno pari a quella relativa al mondo produttivo regolare. Negli ultimi decenni l'INAIL ha registrato una media di 1.100.000 incidenti annui di cui circa il 10% mortale, con un costo complessivo, per infortuni e malattie professionali, di 28,4 mln di euro (55.000 mldL) l'anno, comprendente oneri diretti ed indiretti per le imprese, oneri a carico delle vittime, spese per indennizzi e cure, costi per la collettività, ma non le voci di spesa indirette relative alle diseconomie conseguenti l'incidente, perdita di tempo lavoro della vittima e dei soccorritori, riparazione dei danni a macchine ed impianti, ritardi nella produzione, spese legali, penali, ecc.), stimate dall'UE come

valore medio nell'ambito dei paesi membri pari mediamente 2,5 volte il costo assicurativo. Una semplice proporzione tra numero di lavoratori regolari e sommersi a parità di incidenza di infortuni, consentirebbe di stimare il numero di infortuni in 270.000 l'anno, con costo complessivo di circa 7 mld di euro (13.500 mldL), totalmente a carico della collettività essendo totale l'evasione INAIL relativa al LN, costo sociale con ogni probabilità superiore se si considerasse, come sarebbe duopo, maggiore la probabilità di incidenti ed infortuni nel LN.

La stima degli oneri sociali evasi dal LN nel complesso, calcolata in modo prudenziale, potrebbe essere di circa 42 mld di euro (81.300 mldL).

Una stima dell'evasione fiscale.

Sull'evasione di imposte dirette ed indirette del LN non si dispone di stime, mentre sono offerte, con molto prudenza, stime sul sommerso nella sua globalità da alcuni autori tra cui si possono richiamare lo specifico Gruppo di lavoro presso il Ministero delle Finanze e la SECIT, che negli anni passati hanno stimato una sottrazione di versamenti dovuti, da attribuire al sommerso economico, superiore al 10% dell'intero gettito tributario.

Partendo dai dati ISTAT si può proporre una stima dell'ordine di grandezza della sola evasione del LN; per fare ciò è conveniente utilizzare i dati relativi al LN espresso in ULA, (Unità di Lavoro Apparente, cioè attività lavorativa normalizzata a 8 ore giornaliere e 5 giorni settimanali). La produttività media nazionale ai prezzi di mercato può essere stimata come rapporto tra PIL, circa 1200 mld eu, ed ULA totali, circa 23 mln, ottenendo un valore di circa 52.000 eu annui (100,6 mlnL): si può ritenere che tale valore valga anche per il LN operante in imprese regolari, cioè per 2,1 mln di ULA, mentre si può ritenere sia inferiore per il LN di clandestini, 0,6 mln di ULA, e pari a 40.000 eu annui (77 mlnL), cioè circa il 77% di quella regolare, ed infine sia 20.000 eu annui (39 mlnL) pari al 38% di quella standard, per il LN come secondo lavoro, 0,8 ULA. Il valore totale della produzione realizzata con LN si può così stimare come somma di tre valori parziali: $[(2,1 \cdot 52000) + (0,6 \cdot 40000) + (0,8 \cdot 20000)]$, il primo relativo alla produzione con produttività pari a quella regolare del valore di circa 109,2 mld di euro (211.500 mldL), il secondo relativo ai clandestini e stranieri del valore di circa 24 mld eu (46.500 mldL), il terzo relativo al secondo lavoro del valore di circa 16 mld eu (31.000 mldL); il totale che ne deriva è di 149,2 mld di eu, (289.000 mldL).

Se a questo valore si aggiungesse quello relativo al lavoro irregolare (grigio), stimando una produttività pari a quella regolare, si otterrebbe $[(5 \cdot 52000)]$, pari a 260 mld eu, (503.000 mldL).

Il valore stimato di 149,2 mld eu della produzione realizzata da LN, risulta inferiore a quello indicato dall'ISTAT, il più prudente tra le varie stime proposte, e pari al 15% del PIL regolare, cioè a 180 mld di euro (348.500 mldL); ciò può dipendere dall'aver qui valutato in modo differenziato la produttività delle diverse tipologie di LN, infatti assumendo una produttività unica e comune il calcolo porterebbe, $[(3,5 \cdot 52000)]$, ad un valore molto prossimo di 183 mld eu (354.000 mldL).

A tale valore stimato della produzione da LN potrebbe corrispondere una evasione fiscale minima (IVA, IRPEF, IRPEG, Tasse, ecc. per una incidenza complessiva minima del 40%) di circa $[(149,2 \cdot 0,4)] = 60$ mld di euro (11.500 mldL), cui sommare una evasione relativa al 50% della produzione derivante da lavoro irregolare (grigio) pari a $[(130 \cdot 0,4)] = 52$ mld eu, (50.000 mldL); l'evasione fiscale complessiva può collocarsi prudenzialmente ad un valore di 112 mld eu, (61.500 mldL).

1.9. L'emersione spontanea.

L'emersione spontanea del LN, accanto a quella indotta amministrativamente come con la recente regolarizzazione degli immigrati clandestini, corrisponde più ad un atto di buona volontà o di convenienza strategica per l'impresa, che non

all'effetto di minacce credibili o convenienze economiche, anche quando offerte dalle politiche economiche, come si è visto. L'emersione spontanea dei dipendenti in nero incontra forti resistenze riferibili sia ad aspetti soggettivi, la perdita dei vantaggi derivanti dai minori costi e dalla presenza di fatturato sommerso, sia al cambiamento dei rapporti interni all'impresa, alla rigidità conseguente anche per lavoratori marginali assunti proprio allo scopo di soddisfare esigenze produttive di carattere ciclico o periodico, o esigenze routinarie liberando così lavoratori da dirottare su attività specialistiche. Un peso non trascurabile viene assunto dal giudizio sociale locale, (ad esempio può essere ritenuto accettabile per lavoratori immigrati esteri ma non per i nazionali), dalla tolleranza espressa dalle autorità di controllo, locali e nazionali, e dai contesti produttivi e culturale in cui si trova ad operare l'impresa. Esiste una emersione spontanea nel tempo di LN da parte di quelle imprese che hanno realizzato una formazione adeguata dei propri dipendenti in nero, facendoli diventare lavoratori efficienti e produttivi per l'impresa stessa con una crescita nella capacità e qualità produttive tali da poterli confrontare alla pari con lavoratori regolari. Queste situazioni sono quelle su cui possono far leva le proposte di emersione sostenuta finanziariamente e quelle su cui le principali organizzazioni sindacali ed imprenditoriali insistono per azioni ispettive e di incentivazione all'emersione massima, ritenendo, correttamente, che il LN nelle imprese determini una concorrenza sleale e tale da danneggiare significativamente le condizioni della competizione e dell'economia nazionale; non solo ma il LN diviene oggetto del desiderio per le nuove imprese e produce una contaminazione delle già esistenti ma immuni.

2. La realtà delle imprese sommerse, IN.

L'insieme delle imprese IN, totalmente o parzialmente sommerse, non si può stimare agevolmente e manca una specifica analisi quantitativa in proposito; la stima ISTAT di oltre 800.000 riguarda lavoratori occupati totalmente in nero sia in imprese regolari che in IN. Sebbene non manchino IN totalmente sommerse con centinaia di addetti e stabili nel tempo, in linea di massima si può ritenere che le IN siano estremamente volatili e di dimensioni contenute, con un numero di addetti medio di qualche unità; dovendo azzardare una valutazione quantitativa, utilizzando le conoscenze di testimoni privilegiati ed esperti, si può stimare un insieme di circa 150.000-200.000 IN in attività, operanti prevalentemente nel Mezzogiorno, con una occupazione diretta compresa nell'intervallo 200.000-600.000 persone occupate come primo e secondo lavoro, a tempo pieno o part time.

Le cause storiche e la realtà attuale.

Le cause principali della nascita e del proliferare delle IN sono sinteticamente individuabili in un intreccio di ragioni storiche, come l'arretratezza di talune aree del paese, e recenti, come l'arretramento di taluni settori produttivi, ma anche endemiche, come la polverizzazione del sistema produttivo e il forte sviluppo del sistema delle sub forniture (decentramento produttivo). L'arretratezza nella crescita produttiva, concetto che riassume per comodità varie cause de un ritardo economico e sociale, riguarda il Mezzogiorno nazionale in cui sono sorte a partire dagli anni 60' molte IN, perlopiù come effetto indotto dall'intervento della Cassa del Mezzogiorno e dal realizzarsi di progetti di insediamento di grandi imprese industriali, soprattutto statali (IRI). Un successivo incremento di IN si registra per opposto quando si arriva alla cessazione di numerose attività di imprese inefficienti, sostenute a livello finanziario per un ampio periodo nell'ambito di un illusorio progetto politico di industrializzazione rapida e programmata del Sud; anche lo scioglimento della Cassa per il Mezzogiorno nel recente passato genera un nuovo stimolo al formarsi di IN, sia come sopravvivenza delle attività produttive dotate di qualche prospettiva, sia come avviamento di nuove esperienze da parte di soggetti licenziati ma intraprendenti e con un buon capitale umano; infine l'avvio del trasferimento di imprese e stabilimenti industriali dal nord al sud, genera un nuovo indotto parte del quale formato da IN subfornitrici. Nel presente si registra, accanto al ritardo nel diffondersi di una robusta industrializzazione, lo sviluppo di aree e distretti di carattere commerciale ed anche artigianale che generano intorno a sè un indotto di micro e piccole imprese operanti perlopiù nella manutenzione e nella sub fornitura ad imprese maggiori, anche commerciali, ed in notevole percentuale in nero.

Alcune IN riescono nel tempo ad emergere, almeno parzialmente, collocandosi autonomamente sui mercati regolari, ma molte di più rimangono sommerse producendo conto terzi o nel decentramento produttivo di imprese del nord, operando perlopiù ad un secondo livello di decentramento, da imprese locali regolari già operanti nel decentramento di imprese maggiori. L'effetto complessivo è la presenza di un tessuto produttivo costituito da numerosissime microimprese in nero, in grado di realizzare localmente un livello occupazionale e di reddito superiori a quanto risultante dai valori dichiarati, (Imposte), o prevedibili utilizzando criteri di valutazione territoriale standard, ma anche di estrema fragilità e precarietà, delle imprese e quindi degli occupati, e senza il versamento del dovuto contributo finanziario alle istituzioni statali e locali. Una attività che caratterizza le IN ed è molto nota dalle cronache, è la riproduzione in modo illecito di beni imitazione di quelli realizzati da grandi firme, designers, con marchi di successo o di qualità; la domanda rituale ed immediata è come si sia originata e possa resistere tale abilità imitativa e perché non si sia trasformata in attività autonoma. Una interpretazione potrebbe far derivare l'origine nella conservazione nel tempo di grandi abilità produttive artigianali ed artistiche, ma anche solo tradizionali, scoperte e valorizzate di recente da importanti firme della qualità, nazionali ed internazionali, alla ricerca di riduzioni nei costi ma con forti vincoli

qualitativi; questa combinazione di alta qualità e bassi prezzi (salari) ha consentito al Mezzogiorno di superare la concorrenza extracomunitaria, soprattutto sul piano della qualità. Le firme della moda, del designers, dell'oggettistica, ma anche della produzione raffinata, (abiti, monili, gioielli, pelletteria, scarpe, cravatte, ecc.), ecc. nel loro decentramento produttivo hanno individuato imprese ed imprenditori in grado di divenire fornitori regolari, sia producendo direttamente in imprese regolari, (almeno parzialmente), come *façonnières*, sia ponendosi come imprese capofila ma soprattutto animatrici di un secondo decentramento produttivo verso le microaziende ricordate, molte delle quali IN. La progressiva acquisizione e diffusione di conoscenze e competenze produttive e merceologiche ha consentito poi una ulteriore espansione e consolidamento delle imprese a livello produttivo e quindi anche distributivo in nero; la maturazione di quest'ultima fase ha permesso l'immissione illecita di produzioni illecite nella distribuzione commerciale nazionale, regolare ed in nero, con preferenza per i mercati regionali, ma anche estera specie per quelle nazioni comunitarie ed extracomunitarie con consumatori sensibili al fascino della griffes ma non disposti a spendere per acquistarli a prezzo pieno.

La diffusione delle IN, grazie anche al basso livello di controllo e repressione, è avvenuta seguendo un insieme di percorsi schematicamente riconducibili a due modelli: una progressiva partogenesi, da una a molte imprese, trainata ed alimentante una continua crescita della domanda locale di occupazione e reddito, realizzando l'espansione di una rete integrata di IN necessaria a rendere autosufficiente il sistema locale del nero ed ad enfatizzarne le economie interne, fino a raggiungere dimensione distrettuale, realtà presenti in settori quali l'abbigliamento, il tessile, la maglieria, la jeanseria, la pelletteria, le calzature, ma anche l'alimentare, il trasporto, ed alcune attività artigianali; un secondo modello diffusivo di IN deriva direttamente dal decentramento produttivo e territoriale delle imprese del nord industriale, anche in questo caso come subdecentramento, (decentramento di secondo livello da imprese regolari già operanti nel decentramento di imprese maggiori), in imprese contoterziste, microimprese individuali e famigliari. Queste due modalità di formazione delle IN, la partogenesi ed il processo di subdecentramento, generano una polverizzazione dell'attività e del ciclo produttivo, evidenziando grande flessibilità e dinamica ma anche grandi capacità organizzative e logistiche nel coordinamento, nella regolazione e nell'omogeneità produttiva.

La produzione conto terzi.

Il lavoro per conto di altra impresa, in tutte le sue tipologie (contratti di produzione, di fornitura, soccida, terzismo, *façonnerie*, outsourcing, decentramento produttivo, ecc.), risulta un terreno fertile per l'operare delle IN ed una alternativa di crescita alle imprese regolari avverse ai rischi di ampliamento della propria dimensione. Per l'impresa decentrante rappresenta infatti un modo di crescere e svilupparsi minimizzando alcuni rischi d'impresa, quali quelli legati alle maggiori dimensioni nelle attività, quelli relativi ai costi di controllo ed organizzazione, quelli legati alla minor flessibilità produttiva, ottenendo un contenimento dei costi del lavoro ed una loro trasformazione da fissi a variabili, ed una maggiore flessibilità produttiva nell'attività realizzata esternamente. Per l'impresa decentrata rappresenta una riduzione dei costi di ricerca di commesse produttive, di vendita dei prodotti, di campionario e varietà produttiva, ma anche una assicurazione di continuità produttiva, di ottimizzazione d'uso degli impianti, ed evidentemente una riduzione dei costi di R&S, spesso di innovazione ed ammodernamento; in taluni casi una riduzione o annullamento dei costi di avviamento e per investimenti iniziali, essendo l'impresa decentrante a provvedere macchine e capitale necessari alla produzione ed al loro ricambio. L'impresa che opera per conto di altra impresa realizza quindi una riduzione dei rischi imprenditoriali ma mortifica la propria iniziativa, rinuncia alla ricerca autonoma ed al rapporto creativo con il mercato; se mantenuta nel tempo questa dipendenza ed assenza di iniziativa si traduce in ricattabilità e precarietà dell'IN stessa. Il CENSIS, [cfr. CENSIS, (2002), Op. cit.], individua due modelli organizzativi delle IN conto terziste nel Mezzogiorno: il sommerso distrettuale ed il sommerso di rete.

Il primo modello si articola piramidalmente con al vertice una impresa decentrante che origina piramidi con a capo IN parziali, quindi in parte autonome perché rivolte anche al mercato, che "governano" un indotto di IN produttrici in subfornitura e *façonnerie*, molte delle quali a loro volta a capo di un secondo livello indotto, i laboratori famigliari IN ed i lavoratori individuali IN. Il secondo modello, il sommerso a rete, segue una logica orizzontale con imprese leader di maggiori dimensioni di tipo regolare od IN parziali, (rivolte anche al mercato), generatrici di rapporti di sub fornitura con una rete di imprese intermedie tutte sullo stesso piano, ancora IN parziali in grado di operare anche sui mercati, ciascuna delle quali in rapporto di committenza con un ampio indotto, un reticolo di microunità produttive IN con esclusivo riferimento agli intermediari superiori. Sul lato dei fattori produttivi tali insiemi di IN costituiscono in parte un mercato chiuso, autoalimentantesi con rapporti interni complessi, basati su criteri economici ma anche di forza, amicizia, appartenenza.

2.1. La scelta dei fattori produttivi in una IN.

L'approvvigionamento di fattori produttivi per una IN, ma sempre più per tutte le imprese, può avvenire oltre che su mercati regolari anche su quelli paralleli in nero, per la diffusa pratica nazionale di operare transazioni senza fatturazione e per il consolidamento di un ampio sistema distributivo in nero. Per le IN esiste ovviamente un problema di asimmetria informativa nella scelta dei fattori produttivi al pari di ogni altra impresa, ma ciò è reso più evidente da alcune specificità, sulle quali parrebbe possibile far leva per proposte di emersione: la richiesta di complicità silenziosa sul loro stato e sull'attività produttiva rivolta ai lavoratori assunti ed ai testimoni delle loro attività, per minimizzare i rischi di denunce ed ispezioni; la necessità di controlli maggiori nell'acquisto di materie prime e semilavorati sui mercati neri per i maggiori rischi di non corrispondenza alle caratteristiche richieste; l'esposizione ad elevati rischi non stimabili, nel caso di uso di capitali neri di ignota provenienza, spesso in forma di usura. L'IN risolve tali asimmetrie in vario modo: per il fattore lavoro, ricorrendo a coinvolgimenti sentimentali, amicali o parentali, enfatizzando la propria dimensione altruistica accanto all'agitazione dello spettro della cessazione e pur sempre della minaccia di licenziamento nel caso di cessazione per delazione, generando comunque un intreccio ricattatorio tra stati d'animo e rapporti di scambio; ovviamente una seconda modalità è costituita dall'ampio ricorso a rapporti di cottimo nella produzione; anche per le forniture di materie prime o semilavorati, quando non fornite dal committente, l'asimmetria informativa in un mercato nero, su una rete sommersa non trasparente, viene affrontata con coinvolgimenti e legami personali, di conoscenza, di frequentazione, di appartenenza, ecc., benché spesso non risolta per le difficoltà oggettive nella verifica di caratteristiche merceologiche non elementari; per il fattore capitale nero l'asimmetria non può essere risolta, non essendo nota neppure agli operatori intermedi la sua provenienza.

Anche il comportamento ottimizzante di una IN, in termini d'impiego dei fattori produttivi, non differisce dalla ricerca dell'equilibrio massimizzante attraverso la condizione $C'=R'$, ma nella conduzione pratica dell'IN conto terzi o di microdimensioni ciò che può differire è la preferenza accordata ad una strategia imprenditoriale indirizzata alla massimizzazione della crescita delle dimensioni, nella ricerca di stabilità e continuità per l'attività.

Il fattore lavoro.

L'approvvigionamento del fattore lavoro, ovviamente in nero, nelle IN avviene in mercati locali, benché collegati, alle condizioni contrattuali peggiori, sia come remunerazione che come condizioni di lavoro. Gli offerenti appartengono a due tipologie, i famigliari ed i parenti, gli amici ed i conoscenti, che risultano preferiti proprio in virtù dell'esistenza di un tale legame, ed in loro mancanza o insufficienza persone espulse dal lavoro regolare, (ad esempio

da imprese cessate), casalinghe e pensionati con bassi costi opportunità, o escluse come immigrati, clandestini o regolarizzati, e stagionali, ed in modo crescente giovani nazionali alla prima occupazione.

Come si è detto la mancanza di una analisi quantitativa specifica sull'occupazione realizzata nelle IN e la sola disponibilità di osservazioni locali, consentono una semplice valutazione dell'ordine di grandezza del numero di imprese intorno alle 150.000 unità e dell'occupazione totale, intorno a 400.000 addetti, il tutto caratterizzato da estrema volatilità e *turn over*.

I comportamenti delle IN circa la quantità di fattore lavoro da impiegare risultano differenziarsi in base alle dimensioni dell'impresa, sempre conservandone una assoluta e totale flessibilità nell'uso: nel caso di IN individuale, con il solo titolare, l'obiettivo prevalentemente sembrerebbe essere un equilibrio tra remunerazione, profitto, e mantenimento delle posizioni raggiunte, mentre nel caso di maggiori dimensioni, (famigliari), assumerebbe maggior rilievo l'ampliamento del ricavo annuale cioè delle dimensioni. In tutti i casi di microimpresa la ricerca di profitto o di ampliamento aziendale avviene attraverso un impiego del proprio fattore lavoro, e di quello esterno, fino al livello massimo possibile, (tollerabile), di autosfruttamento e sfruttamento, quindi fino alla condizione di saggio di remunerazione uguale alla produttività media, $w_{\text{nero}} = P_{\text{vme}}$, ed essendo spesso il w_{nero} corrispondente al valore della produzione oraria retribuita a cottimo la tendenza risulta essere una ricerca di continui incrementi nella produttività fisica o nell'estensione dell'orario. Vi sono alcune ragioni concomitanti nell'assunzione di comportamenti così rilevanti in termini di sfruttamento delle risorse lavorative, proprie ed esterne: la necessità di consolidare l'impresa e la sua presenza, la ridotta capacità contrattuale per le conto terzi, l'impossibilità di rifiutare o rinviare occasioni di lavoro, cioè di programmare e normalizzare l'attività ad un livello standard. Nel caso di IN con molti dipendenti o con capacità produttive consolidate, l'obiettivo risulta l'acquisizione di condizioni di mercato più stabili e l'ampliamento dell'attività in una prospettiva di emersione, anche parziale.

Il dato comune alle IN risulta comunque la richiesta o imposizione di massima dilatazione della durata delle prestazioni lavorative, sia per le difficoltà nella determinazione delle condizioni di equilibrio marginale efficiente in condizioni di estrema precarietà ed instabilità dell'impresa stessa e dei suoi ricavi, sia per le condizioni di arretratezza tecnica, organizzativa e commerciale, sia per i minori prezzi di vendita che determinano livelli di produttività in valore inferiori rispetto a quelli relativi alle imprese regolari, sia infine per una cultura imprenditoriale perlopiù atavica, radicata nella convinzione di coincidenza del massimo sfruttamento fisico del lavoro con il massimo risultato per l'impresa.

Il Grafico C mette a confronto le scelte effettuate da due imprese, una regolare ed una IN: la prima ha curve di produttività media e marginale in valore con la solita configurazione a campana, in relazione alla maggiore organizzazione ed alle rigidità presenti; la seconda, IN, ha curve di produttività media e marginale posizionate ad un livello inferiore e con profilo molto elastico per un ampio intervallo di impiego del lavoro, una situazione plausibile con situazioni meno organizzate e meno rigide, proprie delle IN. La seconda situazione corrisponde anche alle molte imprese IN individuali o piccolissime che lavorano a cottimo o conto terzi, il cui equilibrio occupazionale viene ricercato su una curva della produttività media molto vicina a quella marginale, dal momento che per esse la remunerazione coincide con il prodotto tra il prezzo per unità di prodotto, pattuito con l'impresa decentrante, e la produttività fisica del fattore, $w_{\text{cot}} = (p_{\text{cot}} \cdot P')$. Il confronto tra un dato saggio di remunerazione del cottimo effettivo, (valore della produzione realizzata effettivamente in un'ora di lavoro di intensità standard, non quella imposta dai criteri di assegnazione e remunerazione da parte del produttore), ed un saggio salariale regolare di eguale livello evidenzia come le quantità di ore lavorate in una impresa regolare ed in una IN, L_{reg} ed L_{nero} , risultino molto diverse: l'impresa regolare ottimizza la scelta sulla base del solito criterio di massimizzazione del profitto, $P' = w$, mentre l'IN ottimizza la scelta sulla base dell'equilibrio massimizzante l'espansione, $P_{\text{me}} = w_{\text{cot}}$; l'IN lavora molto di più ed ottiene meno remunerazione per un analogo ricavo complessivo.

Nota: Lavoro regolare linea continua, LN linea tratteggiata.

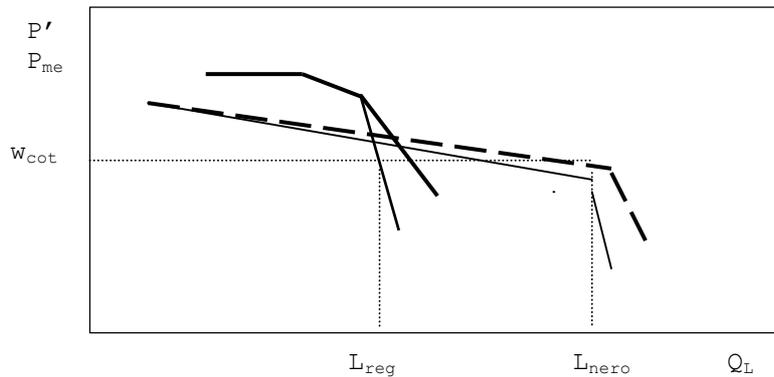


GRAFICO C

Il fattore capitale.

Il mercato di approvvigionamento del fattore capitale per l'IN può essere sia regolare, con operazioni ovviamente a livello personale dell'imprenditore, sia in nero. Non risultano esservi studi sistematici o statistici circa i comportamenti delle IN in proposito, ma solo informazioni conseguenti all'azione della polizia e della magistratura, perlopiù relative alle caratteristiche ed all'attività svolta dai mercati in nero. Il mercato nero del capitale viene gestito sia da IN che da imprese regolari intermediarie tra una domanda espressa da imprese regolari, crescente per problemi di razionamento del credito, ed IN, ed un'offerta generata da due distinti flussi, i profitti neri ed i fondi neri realizzati da imprese regolari ed IN, ed i flussi generati dal vasto settore dell'illegalità e del crimine. L'accesso al mercato finanziario in nero non presenta particolari barriere, se non quelle connesse all'assenza di garanzie contrattuali ed all'asimmetria informativa relativa ad una gestione finanziaria occulta, quindi al rischio di usura e speculazione, o di coinvolgimento in situazioni illecite e penali. Si può osservare come in tale mercato l'unica garanzia esistente per la minimizzazione dei rischi di truffe e furti, è costituita, un po' paradossalmente, dalle referenze e dal buon nome dell'agente finanziario illegale scelto; ciò da origine ad un secondo paradosso, l'esistenza di rendite reputazionali percentualmente superiori a quelle realizzabili nei mercati regolari. Le condizioni contrattuali offerte dalle finanziarie in nero non sono allineate tra loro, né a quelle offerte da finanziarie regolari, da cui vengono assunti come unici riferimenti il livello e le oscillazioni del saggio di interesse commerciale prevalente; esse sono inoltre differenziate con una strategia definibile di appropriazione della "rendita del debitore" da parte del prestatore, (o dell'intermediario), che opera infatti una differenziazione discrezionale di tutte le condizioni, tasso di interesse, costi accessori, condizioni di restituzione, in base alle condizioni di forza contrattuale o difficoltà operative in cui si trova il debitore. Le condizioni poste sono più onerose di quelle regolari, i tassi di interesse di tipo usuraio, spesso basati sul rendimento atteso dall'operazione finanziata, ipotecendo una partecipazione impropria ai risultati dell'impresa, e le forme di garanzia assolutamente particolari, primitive, come la violenza sulle persone e sulle cose nei casi di difficoltà nella riscossione. Le imprese regolari in relativa salute rappresentano il mercato più remunerativo per l'attività finanziaria in nero, attratte con strategie articolate, condotte con precisione e determinazione, dalle proposte iniziali a condizioni interessanti, migliori o pari a quelle regolari a seconda della vicinanza al razionamento del credito della richiedente, modificate alle prime avvisaglie di difficoltà fino al soffocamento finale. Il fenomeno sempre meno marginale, come risulta dalle fonti

investigative, (Magistratura, Polizia, DIA, Centro studi sulle mafie Impastato di Palermo, EBLE Narcomafie di Torino), si muove come mercato parallelo a quello regolare, insinuandosi anche nei bilanci delle imprese regolari, trovando buon terreno ed inattesa agevolazione nella progressiva depenalizzazione dei reati finanziari.

Il mercato della moneta in nero, cioè l'*offerta di moneta nera* si realizza con il trasferimento di fondi monetari di illecita provenienza, (illegalità, criminalità individuale ed organizzata, riciclaggio, contrabbando di cose e persone, ricavi dalla vendita di armi ed esplosivi, traffico di droga ed armi, tangenti alle imprese, fondi neri, ecc.), ad imprese interessate ad un loro acquisto a condizioni vantaggiose cioè ad un valore inferiore al valore nominale e legale. La quotazione del capitale monetario nero, sempre inferiore al valore nominale, viene determinata dall'equilibrio di domanda ed offerta, cui si sottrae un margine operativo per l'intermediario, C_{oper} , e tiene conto di alcuni sconti: uno relativo al rischio corrente di individuazione e penalizzazione, (intensità e qualità delle indagini in quel dato momento), Sc_{open} ; un secondo relativo al grado di illiceità e notorietà della fonte finanziaria iniziale, (quantità di indagini e condanne subite), Sc_{not} .

Il prezzo della moneta nera differirà dal valore legale secondo l'espressione:
 $P_{moner} = [V_{nom.} - C_{oper} - (Sc_{open} + Sc_{not})] - f\delta q_d$.

Altri servizi finanziari in nero.

Le imprese finanziarie in nero offrono anche prodotti e servizi quali l'emersione di fondi finanziari, l'esportazione o rientro (legalizzazione) clandestini di capitali, movimenti finanziari internazionali in nero, operazioni in cui assumono funzioni intermedie di banca internazionale (in nero) in collegamento con altre analoghe imprese estere.

Il rientro di capitali neri, derivanti da redditi e profitti realizzati in nero, deve affrontare barriere di tipo giuridico per la regolarizzazione, (sebbene siano state di recente abolite in Italia), talvolta notevoli per capitali ingenti di provenienza oscura e di cui occorre fornire documentazione specifica, (ad esempio relativamente ai controlli antimafia), e di tipo finanziario collegate al tipo di riciclo scelto, (acquisizioni patrimoniali, liquidità, partecipazioni, ecc.), genericamente costi di transazione, C_{Ktrans} , cui si aggiungono costi commisurati alla probabilità di cattura e multa, (o al costo di corruzione dell'ispettore), $(C_{Kmult} \cdot Pr_{ind})$, ed un surplus operativo dell'intermediario, variabile in funzione della domanda di mercato, C_{SurOp} ; il costo per il richiedente risulterebbe pari a $C_{Kemer} = [C_{Ktrans} + (C_{Kmult} \cdot Pr_{ind}) + C_{SurOp}]$.

Il servizio di *esportazione di capitali* si esplica con forme e modalità assimilabili al contrabbando, con prezzi che dipendono dallo stato della domanda e da alcuni costi di transazione, C_{Ktrans} , costi commisurati ai volumi ed al rischio di individuazione e penalizzazione, (secondo un indice di rischio per ogni nazione), $(C_{Kmult} \cdot Pr_{ind})$, e da compensi per l'intermediazione, C_{Inter} ; il costo per il richiedente risulterebbe pari a $C_{Krespor} = (C_{Ktrans} + (C_{Kmult} \cdot Pr_{ind}) + C_{Inter})$.

I mercati di altri fattori produttivi.

I mercati dei rimanenti fattori produttivi, (materie prime e prodotti intermedi utilizzati dalle IN), operano localmente sia pure nell'ambito di una crescente rete sommersa, parallela ed intrecciata a quella regolare, alimentata da singole IN e da intere filiere produttive, parzialmente o interamente in nero, ma anche da imprese regolari che possono non fatturare, e dal contrabbando, (ad esempio, nel tessile dalla tessitura alla produzione degli accessori fino al confezionamento di capi d'abbigliamento); esistono alcune barriere amministrative nell'accesso a tali mercati, rappresentate dall'omissione dell'obbligo di fatturazione e contabilità, ma sempre meno rilevanti, ed altre barriere di asimmetria informativa sul piano merceologico, risolte attraverso la gestione di (complessi) rapporti diretti e personali.

2.2. La produttività dei fattori in una IN.

In genere si ritiene che la produttività fisica ed in valore dei fattori produttivi siano inferiori nelle IN rispetto alle imprese regolari [cfr. B. Contini, *Relazioni e Memorandum alla Commissione Parlamentare XI, Legislatura XIII, citata*]; ciò appare plausibile per due ragioni, la minor efficienza produttiva fisica dei fattori e dell'insieme aziendale, a causa della minore qualità organizzativa, ed il minor prezzo di vendita dei prodotti realizzati in nero sui mercati (neri) anche per la loro minor qualità. Mentre esistono IN le cui condizioni della produzione e l'organizzazione puntuale del lavoro non differiscono sensibilmente da quelle presenti nelle imprese regolari, quindi neppure la produttività fisica dei fattori impiegati, molte altre operano con una gestione sensibilmente diversa, ricercando il massimo sfruttamento fisico dei fattori produttivi impiegati, soprattutto in termini di prolungamento delle prestazioni, piuttosto che ricercando la massima efficienza organizzativa nella produzione; ne deriva che la produttività fisica soggettiva del lavoro, intesa come sforzo ed energia spesa, non è inferiore (può risultare anche superiore) a quella relativa al lavoro regolare; sono quindi le condizioni dell'IN e le limitate capacità imprenditoriali a ridurre i risultati in termini di produttività in valore dei fattori. La risposta, obbligata dal minor livello di efficienza oltretutto da un comportamento strategico di avversione ai rischi della maggiore visibilità, appare il ricorso al lavoro a domicilio ed al cottimo, in cui il problema dell'allineamento della produttività, sia alle IN concorrenti che alle imprese regolari, comprese quelle estere in paesi arretrati, viene trasferito, (scaricato), a soggetti esterni l'IN, cui vengono assegnate remunerazioni unitarie, (per unità di prodotto), pari (alla stima) di un costo marginale efficiente ed inferiore a quello delle imprese regolari. Nelle IN a cottimo di secondo livello, (conto terziste), a loro volta la massimizzazione della produttività dei fattori, (del lavoro in specie), assume nuovamente i caratteri della massimizzazione del ricavo, (reddito), perseguibile solamente con un autosfruttamento intensivo e muovendosi sulla curva della produttività media col solo limite della resistenza fisica.

Il livello del profitto unitario.

Circa il profitto unitario non si può stabilire aprioristicamente se sia maggiore o minore nelle IN, dal momento che la minor produttività in valore dei fattori, e del lavoro in particolare, è compensata da salari inferiori, dall'evasione di prelievi fiscali e da minori costi fissi. I grafici illustrano l'equilibrio di una IN che produce conto terzi, Grafico D, o a cottimo, Grafico E, ed in cui il ricavo, spesso il reddito dell'imprenditore, viene massimizzato come osservato in precedenza, sulla curva della produttività media. La rappresentazione delle due situazioni produttive evidenzia diversi profili delle curve di produttività.

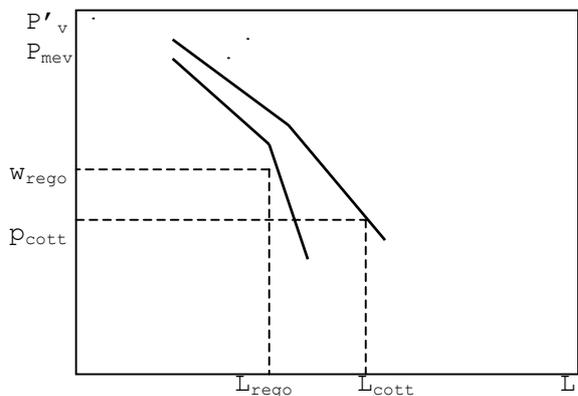


GRAFICO D

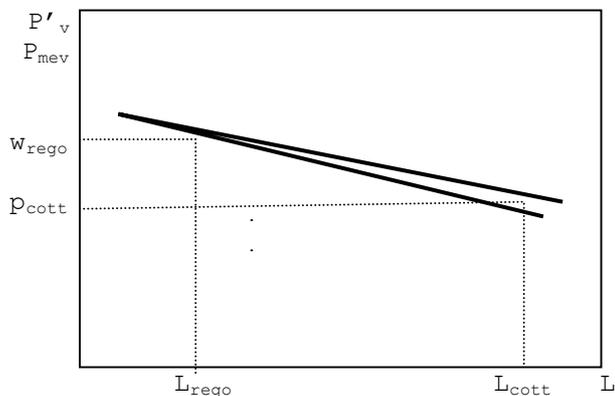


GRAFICO E

2.3. La determinazione del saggio salariale nero e dell'occupazione in una IN.

Il livello del saggio salariale nelle IN dipende da due condizioni favorevoli concomitanti: l'elasticità dell'offerta di lavoro nero, alimentata dai notevoli flussi immigratori; il potere contrattuale quasi monopsonico rispetto al lavoratore. Tutto ciò permette di imporre saggi salariali inferiori ai livelli minimi presenti nei saggi regolari nei rispettivi settori produttivi, e solo nel caso di contributi specialistici le retribuzioni si avvicinano ai saggi salariali regolari. Per una IN operante a cottimo, (conto terzi), il saggio salariale deriva dal pagamento unitario dell'impresa committente, che lo determina come riduzione massima possibile, (spesso progressiva nel tempo quando il fornitore risulta fortemente dipendente), del proprio costo unitario totale al massimo livello di produzione, concedendo uno spazio minimo di contrattazione, o in alternativa applicando la massima riduzione possibile del proprio prezzo di vendita. L'IN a cottimo per ottenere una remunerazione significativa potrà o aumentare la propria produttività, nel caso dipendessero da essa investimenti e tecnologie, o ricorrere ad un decentramento produttivo esterno, da realizzarsi con una ulteriore riduzione del prezzo offerto, sono infatti noti dalla cronaca casi di livelli remunerativi incredibilmente bassi, o infine utilizzare impianti ed attrezzature obsolete, vietate, condizioni di lavoro disumane, produzione illegali.

Sebbene vi siano IN con profitti elevati si dovrebbe ritenere che le condizioni di costante precarietà dell'impresa e di tutti i lavoratori in qualche modo ad essa collegati, ed i bassi livelli di remunerazione e profitti distribuiti, creino una instabilità, (o inaffidabilità), economico sociale tale da vanificare i benefici stessi; tuttavia molti rappresentanti di più istituzioni locali difendono le IN, talvolta anche in opposizione alle politiche per l'emersione e regolarizzazione ritenute potenziali cause per una loro cessazione, riconoscendo alle stesse capacità di generare sviluppo economico ed occupazionale locali in assenza di alternative ed in contesti difficili, una modalità naturale di realizzare sviluppo autoctono, in equilibrio con altre condizioni ambientali; queste posizioni hanno condizionato e condizionano ancora l'applicazione e l'efficacia delle politiche per l'emersione.

I dati sui livelli salariali effettivi sono scarsi, perlopiù riguardano prestazioni a cottimo, per cui in questo caso più ancora che in precedenza la stima del saggio salariale medio orario assume un valore indicativo: nel caso e IN conto terziste di secondo livello esso si colloca tra 1-1,5 euro l'ora per attività routinarie, tra 2-3 euro l'ora per attività richiedenti competenze maggiori nell'esecuzione; livelli retributivi superiori, 8-9 euro l'ora, riguardano IN più strutturate e di maggiori dimensioni. La Tabella 14 raccoglie una indicazione di saggi salariali orari sulla base delle informazioni disponibili a livello sindacale e di testimoni privilegiati.

Tabella 14. Alcuni saggi salariali orari medi in diversi settori.

Settori	Abbigliamento	Pelleteria	Edilizia	Orificeria
Saggi salariali	2 euro	3-4 euro	4-5 euro	4-5 euro
Settori	Compo. elettr.	Cartotecnica	Giocattoli	Calzature
Saggi salariali	8 euro	3-4 euro	5 euro	4-5 euro
Settori	Agricoltura	Servizi	Commercio	Turismo
Saggi salariali	3 euro	3 euro	3 euro	2-3 euro

Fonte: Informazioni dirette.

2.4. Dipendenza, mercati dei prodotti e relative barriere.

La dipendenza.

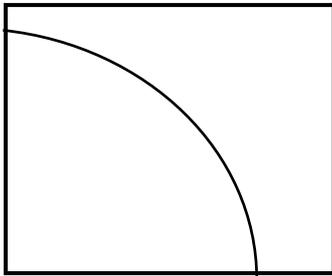
I modelli organizzativi del sommerso ricordati a proposito del LN, valgono anche per le IN, sommerso a rete, (osservato soprattutto in Campania e Calabria), e sommerso di distretto (osservato soprattutto in Puglia e nel Salento). I due modelli per quanto riguarda le IN corrispondono soprattutto alle parti piramidali piuttosto che ai vertici, essendo le imprese leaders operanti direttamente sui mercati, e le IN nella fascia intermedia e bassa. Le IN intermedie svolgono una attività prevalente conto terzi, pur avendo talvolta un rapporto diretto col mercato (in nero), le ultime (microimprese marginali e famigliari) sono totalmente dipendenti, realizzando una unica operazione, una sola lavorazione, (cucitura, rifinitura, bobinatura, rocchettatura, fresatura, tornitura, cesellatura, ecc. su prodotti altrui), o in un solo servizio, (pulitura, manutenzione, ecc.). In questi modelli si configura anche un rapporto di mercato di tipo monopsonico per la committente (ad esempio imprese del nord industriale), in cui i vantaggi risultano essere oltre al prezzo contenuto del prodotto-prestazione, (stabilito dal committente), la riduzione di costi, (per impianti ed innovazione, per magazzino ed organizzazione, per controllo e licenziamento, ecc.); in positivo si può comunque osservare che lo spostamento del controllo dalle persone al prodotto impone una crescita della qualità lavorativa e conferisce un ruolo formativo all'apprendimento tecnico richiesto, in aree in cui la cultura produttiva industriale stenta a raggiungere i livelli desiderati. Tuttavia non si può non osservare che quasi tutto il tessuto di microimprese IN risulta totalmente dipendente nella sua esistenza e nelle prospettive da altre imprese e da altre realtà produttive e solo raramente riesce a generare un decollo industriale autonomo; anche l'indotto di alcune realtà industriali di successo nel Sud risulta essere in buona parte sommerso e senza dimensioni unitarie tali da far ritenere una possibile alternativa produttiva alla mono fornitura in atto. Tutti gli indotti industriali per loro natura presentano problemi di continuità e crescita, ma quello rappresentato dalle IN, sia quando legato a specifici settori ed aree produttive locali, sia quando legato ai settori industriali del nord, presenta una fragilità e dipendenza ancora più marcate per non essere in realtà neppure imprese compiute, per non essere in grado di competere correttamente con altre imprese ed altre realtà; la stessa mancanza di rapporti diretti e corretti con i mercati, dei fattori e dei prodotti, ne enfatizza la loro dipendenza ed incapacità di operare in un contesto di concorrenza regolare. L'approvvigionamento di capitale, necessario all'emersione ed al consolidamento aziendale, soffre di un rapporto arretrato ed immaturo col sistema locale del credito, senza peraltro si possa comprendere di conseguenza quanto sia obbligato il ricorso al mercato finanziario nero, quanto una necessità per assenza di possibilità, quindi a prescindere da quanto considerato al precedente punto 2.1. Si profila così uno scenario di IN che sostengono un'arretratezza industriale intrecciata con dimensioni sociali inquietanti, (illegalità), e di IN che dipendono da realtà esterne in modo assai rilevante e preoccupante.

I mercati dei prodotti e relative barriere.

Le IN, totali o parziali, offrono sui mercati regolari ed irregolari prodotti regolari ed irregolari; qualche esempio chiarisce la natura di queste combinazioni: operano IN totali o parziali (cioè regolari con attività o stabilimenti in nero), che hanno macellato e macellano animali colpiti dal morbo BSA immettendoli in mercati regolari ed in nero; esistono IN, totali e parziali, che imitano senza autorizzazione borsette e scarpe perfettamente funzionanti che vengono immesse in nero su mercati regolari, ad esempio quelli rionali, sia in nero su mercati neri (mercatini abusivi, lungo le strade e le piazze), ed anche all'estero. Per le IN totali l'accesso ai mercati di sbocco neri non presenta barriere, se non la forte instabilità di tali mercati, mentre verso quelli regolari per prodotti regolari operano alcune barriere: la mancanza di fatturazione nelle vendite, l'assenza di licenze o autorizzazioni per i prodotti che lo richiedono, l'uso illecito di brevetti, marchi ed immagini, ed infine l'assenza di garanzie e riconoscimento per i propri prodotti. Le IN parzialmente regolari non incontrano barriere particolari nell'accesso ai mercati neri,

mentre nell'accesso ai mercati regolari incontrano ovviamente quelle appena richiamate relative alla gestione di una produzione e fatturazione irregolari. L'entrata di nuove IN nei mercati neri non risulta scontata per la presenza di forme di intolleranza verso nuovi concorrenti, specie nuove imprese, che utilizzano non solo le consuete minacce commerciali ma anche mezzi impropri, extraeconomici; ciò rafforza il sistema delle baronie locali, delle protezioni, del necessario preventivo gradimento da parte di centri (occulti) di potere locale, quei "regolatori occulti" che controllano ampie porzioni di territorio controllandone anche l'attività in nero che vi si svolge. Ne consegue anche che per una IN opera un trade off tra il rischio classico di impresa, nella IN attenuato con l'imitazione dei prodotti e la flessibilità totale dei fattori, ed il rischio incombente di essere penalizzata o dallo Stato, con multe per illegalità, e/o da altri regolatori locali criminali, con tangenti per protezione non richiesta ma necessaria, Grafico H.

Perdite



Penalità e/o Tangenti

$SMT = \text{Rischio classico} / \text{Rischio del nero}$

Rischio classico di impresa, di mercao = perdite.

Rischio del nero = penalità e/o tangenti.

GRAFICO H

Anche tra IN la competizione per la conquista di quote progressive sui mercati risulta condotta oltre che sui prezzi e sulla qualità, su comportamenti specifici, quali la non osservanza di patti e regole giuridiche e mercantili (moralì) stabilite nel tempo, dall'assenza di etica professionale sostituita dalla massima spregiudicatezza sia produttiva che commerciale.

2.5. Una stima del valore dell'evasione.

Anche per le IN si è in presenza di evasione di contributi sociali relativamente ai lavoratori occupati e di evasione fiscale relativamente alla produzione realizzata.

La stima dell'evasione dei contributi può essere fatta assumendo una occupazione di 200.000 persone per primo lavoro e tempo pieno, e di 200.000 persone per secondo lavoro e tempo parziale, un valore centrale considerando la stima di 150.000-200.000 imprese interamente sommerse ed in attività. Nel caso delle IN è evidente che si tratta di lavoratori con evasione totale di contributi ed assicurazioni, quindi assumendo come riferimento sempre il caso precedente di operaio tessile, (punto 1.8.), si otterrebbe un valore individuale di 6000 eu annui nel caso di primo lavoro e tempo pieno, e di un valore individuale di 2000 eu nel caso di secondo lavoro e tempo parziale; valori prudenti nella loro generalizzazione, riferendosi a livelli professionali modesti anche nelle

retribuzioni. Il valore complessivo si potrebbe quindi approssimare con la sommatoria $[(200000 \cdot 6000) + (200000 \cdot 2000)] = (1,2 + 0,4) = 1,6$ mld eu, (3.100 mldL). La stima dell'evasione fiscale può essere eseguita in modo analogo a quello relativo al lavoro nero, (punto 1.8.), utilizzando cioè i valori della produttività media annuale. Relativamente alle IN si può ritenere che il valore della produttività individuale nel caso di primo lavoro e tempo pieno si riduca al 70% sia quindi di 35.000 eu annui, e nel caso di secondo lavoro e tempo parziale sia di 14.000 eu; da questi valori si può ottenere, $[(200000 \cdot 35000) + (200000 \cdot 14000)] = (7 + 2,8) = 9,8$ mld eu, (19.000 mldL), una stima del valore della produzione realizzata dalle IN. L'evasione fiscale complessiva può quindi essere stimata considerando una aliquota complessiva (IVA, IRPEF, IRPEG, TARSU, Tasse locali, ecc.) del 40%; il valore che ne deriva, $[(9,8 \cdot 0,4)] = 3,9$ mld eu, (7.550 mldL) rappresenta tale stima dell'evasione fiscale.

2.6. La formazione del prezzo dei prodotti in nero e l'emersione spontanea.

I mercati di vendita al consumo interessano particolarmente le IN leaders o capofila di filiere produttive e dei modelli a rete o piramidali visti in precedenza, molto marginalmente le restanti IN, dipendenti da altre imprese. I mercati di sbocco finale per i prodotti delle IN risultano essere soprattutto i mercati regionali, i mercatini abusivi sulle vie e piazze, ma anche l'esportazione, (verso analoghi mercati esteri e soprattutto dell'est europeo), ed in misura minore, fino ad ora, la rete commerciale al dettaglio regolare. In teoria una IN determina il prezzo di vendita secondo una procedura standard, sia essa di tipo industriale o di tipo classico, tuttavia alcune altre considerazioni sono possibili per avvicinare maggiormente l'analisi ai comportamenti ed alle scelte reali. I mercati neri dei prodotti in nero delle IN sono comunque mercati sottili e con prezzi di equilibrio inferiori a quelli realizzati su quelli regolari, ciò in relazione ai minori costi di produzione e commercializzazione, alle caratteristiche intrinseche dei prodotti realizzati, al minor potere di mercato e minor forza contrattuale della IN venditrice; la debolezza finanziaria e la minaccia ispettiva, impongono la necessità di realizzare rapidamente e senza scorte le vendite. In pratica, sulla base delle informazioni disponibili, risulterebbe che una IN realizzi un prezzo di vendita compreso tra il 50% ed il 60% di quello regolare, ma per prodotti legati alla moda ed abbigliamento la riduzione risulta molto più consistente. La struttura dei costi porterebbe ad una ripartizione di tale prezzo per circa il 40% nel pagamento del lavoro, per circa il 40% delle materie prime e costi di produzione, conservando un margine operativo di circa il 20%. In linea di massima, ipotizzando che le imprese producano prodotti completi, e non solo parti di esso, una IN di secondo livello operante a livello intermedio nel decentramento produttivo, quindi a capo di ulteriori microimprese IN, otterrà per il prodotto finito un compenso compreso tra il 60% ed il 70% del prezzo di vendita all'ingrosso realizzato dall'IN capofila, cui compete il restante 30%-40%; le microimprese di terzo livello, a cottimo o in conto terzi, un compenso compreso tra il 50%-60% del compenso ottenuto dalla IN committente di secondo livello (quindi il 25% del prezzo di vendita all'ingrosso). La distribuzione dei prodotti in nero segue in parte circuiti di imprese e territoriali normali, di cui si avvale accanto alla produzione regolare, parte circuiti di distribuzione in nero, gestiti da IN commerciali con propria rete territoriale.

L'emersione spontanea.

L'emersione spontanea dal nero per le imprese IN totali, regolarizzazione, o IN parziali, riallineamento, incontra forti resistenze riferibili sia ad aspetti soggettivi, la perdita dei vantaggi della condizione sommersa ed il cambiamento totale dei rapporti interni all'impresa, sia oggettivi, la tolleranza e copertura espresse dalle autorità e popolazioni locali, (il vicolo, il basso, il quartiere), e l'inserimento locale coerente col tessuto sociale presente. Esiste

una emersione spontanea nel tempo di quelle imprese che hanno realizzato una crescita nella capacità e qualità produttive tali da potersi confrontare con le imprese regolari; sono quelle cui fanno riferimento, nelle proteste e proposte, le principali organizzazioni padronali ed imprenditoriali quando ritengono, correttamente, che tali imprese esprimano una concorrenza sleale e tale da danneggiare significativamente le concorrenti e l'economia locale, impedendo anche la nascita di nuove imprese e producendo una contaminazione verso quelle già esistenti, (fenomeni di immersione). Si tratta di un segmento di IN effettivamente in grado di emergere, finanziariamente e commercialmente robuste, che lucrano semplicemente una posizione di rendita concessa dall'assenza di determinate politiche repressive e per l'emersione assistita.

Conclusioni.

Le attività in nero, LN e IN, si presentano come soluzione sbrigativa ed anarchica ai problemi posti da una competizione sempre più agguerrita ed estesa, sui mercati nazionali ed esteri, rivestendo il duplice aspetto di arretratezza culturale ed organizzativa, collocando il sistema produttivo nazionale a livelli sempre più bassi nella divisione internazionale del lavoro, e con il rischio di innescare un circolo vizioso di espansione di tutto il sommerso nel sistema economico nazionale. Le note precedenti, rivolte alla comprensione delle dinamiche e dei comportamenti delle imprese e famiglie con LN e di quelle interamente sommerse, evidenziano alcuni punti deboli su cui insinuare politiche economiche di emersione: incrementare e raffinare l'attività ispettiva e preventiva, regolare e migliorare l'immissione di lavoratori esteri e di giovani in entrata nel lavoro, offrire opportunità e convenienze economiche per l'emersione, consolidare lo sviluppo economico di molte aree, incentivare l'innovazione e la formazione imprenditoriale, anche con un confronto internazionale. Le imprese irregolari parzialmente, (grigie), possono essere governate sia attraverso un incremento dell'azione repressiva, sia strategie di contrapposizione degli interessi individuali dei vari soggetti operanti nell'impresa, ma l'emersione del grigio richiede anche robuste azioni di moralizzazione degli imprenditori.

Rinviando ad altro contributo l'esame delle possibili Politiche economiche per l'emersione, a conclusione di queste note si può solo osservare che il sommerso si confronta con problemi di crescita del tessuto industriale in un clima di forte competizione, rappresentando una soluzione debole e viziata, condannata alla sconfitta, cioè al suo ulteriore incremento e peggioramento, e dunque più che in altre situazioni risulta necessaria una politica di emersione, di sostegno dell'innovazione, di formazione di capitale umano, di qualificazione etica oltretutto professionale degli imprenditori.

BIBLIOGRAFIA.

- Agenzia Sviluppo Italia <http://www.sviluppoitalia.it/>
ARENDETT H (1985), La disubbedienza civile, Giuffrè Milano.
Association d'Economie Financière (2002), Rapport moral sur l'argent dans le Monde, 1995, Paris.
Association d'Economie Financière (2001), Rapport moral sur l'argent dans le Monde, 1994, Paris.
Auer P. (2000), Employment revival in Europe, ILO, Geneve.
Bales K. (2000), I nuovi schiavi. La merce nell'economia globale, Milano.

Boitani A., Brosio G., Petretto A. (2000), Il riordino dei servizi pubblici localisecondo il disegno di legge n.4014, Ministero del Tesoro del Bilancio e della Programmazione economica, Osservazioni e raccomandazioni, Raccomandazione n.1.

Borzaga C. e Brunello G. (1997), L'impatto delle politiche attive del lavoro in Italia, Edizioni scientifiche italiane, Napoli.

Camera dei deputati (1998), Lavoro nero e minorile, Commissione XI (lavoro pubblico e privato), Atti parlamentari XIII Legislatura, Camera dei deputati, Roma.

Brunetta R., (1992), Redistribuzione, costo del lavoro, livelli della contrattazione, Etas Libri Milano.

* Vedi ISTAT Busetta P., Giovannini E., Baldassarini A. et al, (1998), Capire il sommerso: un'analisi del lavoro irregolare al di là dei luoghi comuni, Liguori Napoli.

Cantelli P., (1980), L'economia sommersa: industria manifatturiera e decentramento produttivo, Editori Riuniti Roma.

Cantelli P., (1985), Il lavoro ed il suo doppio: seconda occupazione e politiche del lavoro in Italia, Il mulino Bologna.

CENSIS, (2001), I rischi sui posti di lavoro, Ricerche, CENSIS Roma.

CENSIS (2000), Ewon extended meeting, Nuove forme di lavoro, CENSIS Roma.

CENSIS, (1999), Audizione informale sui lavori atipici, Camera dei Deputati, Relazioni, CENSIS Roma.

CENSIS, (1998), Rapporto Censis- Inca CGIL sul patronato, Ricerche, CENSIS Roma.

Centorrino M. (1995), Economia assistita da mafia, Rubettino, Messina.

Centorrino M. e La Spina A. e Signorino G., Il nodo gordiano: criminalità mafiosa e sviluppo nel Mezzogiorno, Laterza, Bari Roma.

CNEL (2000), Contratti di riallineamento retributivo, Roma.

CNEL CENSIS (2002), I lavoratori stagionali immigrati in Italia, Ricerche CENSIS, Roma. Documento on-line.

Comitato per l'emersione del lavoro non regolare, Presidenza del Consiglio, Relazioni trimestrali, 1999-2001, Roma.

Comune di Catania (2000), Patto per il lavoro, Città di Catania.

Contini B., (1989), The irregular economy of Italy, in Feige The underground economies, Cambridge University Press.

Dallago B., (1988), L'economia irregolare: economia sommersa e mercato irregolare del lavoro in sistemi economici differenti, Milano.

Del Monte, (1978), Il Mezzogiorno nell'economia italiana, Il Mulino Bologna.

Deloitte e Touch (1997), The black economy and taxes and social charges, D.G. XXI European Commission, Bruxelles.

Enrietti A., (2000), L'outsourcing, Quaderni IRES Piemonte.

European Commission (1997), Joint employment report, V D.G., European Commission, Bruxelles.

European Commission (2001), Bollettino UE, n°10, n°11, Bruxelles.

European Commission (2002), Bollettino Ue, n°4, n°5.

European Commission (<http://europa.eu.int>)

European Commission (2001), Relazione generale sull'attività dell'UE, Bruxelles.

Eurostat (1996), Sistema europeo dei conti SEC 1995, Lussemburgo.

Eurostat, Statistic in focus, periodico Theme 3-11, 2000.

Federal Reserve, www.federalreserve.gov.

FEIGE, (1989), a cura di, The underground economies, Cambridge University Press.

FILTA CISL (1998), Documenti convegno Napoli 13.2.1998 "Un progetto per l'emersione del lavoro e dell'economia informale del Mezzogiorno".

Fondazione G. Brodolini (1996), Labour market studies, Italy, V D.G., European Commission, Bruxelles.

Frey L., (1977), Le strutture sociali del Mezzogiorno, Edizioni Sindacali Roma.

Frey L., (1975), Lavoro a domicilio e decentramento dell'attività produttiva nei settori tessile e dell'abbigliamento in Italia, Franco Angeli Milano.

Fubini L. a cura di, (2000), Strategie per l'occupazione, Carrocci Roma.

Gambetta D., La mafia siciliana. Un'industria della protezione privata, Einaudi, Torino.

Grazier B., (1990), L'employabilité: brève radiographie d'un concept en mutation, Sociologie du travail n. 4.

IHRIG J., MOE K. S. (2000), The dynamics of Informal Employment, in International Finance Discussion Papers, 664, Board of Governors of the Federal Reserve System (US).

ILO (1998), World Labour Report 1997-98, International Labour Office, Geneva.

ILO, www.ilo.org.

INPS, (2001), Progetto vigilanza sulle entrate ed economia sommersa, Documenti di lavoro, INPS Roma, disponibile anche nel sito on-line.

INPS, (2000), Interpretazione leggi inerenti lavoro nero ed atipico, Documenti di lavoro, INPS Roma, disponibile anche nel sito on-line.

INPS (2000), Retribuzione e contribuzione media annua, Documenti di lavoro ed archivio Inps, Roma, disponibile anche nel sito on-line.

INPS (2000), Lavoratori extracomunitari, Documenti di lavoro ed archivio Inps, Roma, disponibile anche nel sito on-line.

IRES CGIL, (2001), Documenti di presentazione dell'Osservatorio per l'emersione del lavoro sommerso nel mezzogiorno, CGIL Roma.

IRES CGIL (2001), Tartaglione C. Riallineamento e sommerso nel Mezzogiorno, Osservatorio per l'emersione del lavoro sommerso nel mezzogiorno, CGIL Roma.

IRES CGIL (2001), Megale A. e Ruda A., Valutazione d'impatto delle politiche di emersione nel mezzogiorno sul piano fiscale e contributivo, Osservatorio per l'emersione del lavoro sommerso nel mezzogiorno, Roma.

IRES CGIL (2001), Oteri C., Le tendenze occupazionali, documenti per la presentazione dell'Osservatorio per l'emersione del lavoro sommerso nel Mezzogiorno, CGIL Roma

IRES CNEL (1998), I contratti di riallineamento retributivo: una potenzialità per l'emersione di segmenti di lavoro nero?, documentazione CNEL, Roma, disponibile anche nel sito on-line.

ISTAT (2001), L'occupazione non regolare nelle stime di contabilità nazionale secondo il Sec95. Anni 1992-1999, Roma.

ISTAT, (2001), Censimento industria e Servizi, Roma.

ISTAT (2001), La situazione del paese. Rapporto 2000, Roma.

ISTAT, (2000), Archivio statistico imprese attive, ASIA, Roma.

ISTAT (2000), Rilevazione trimestrale delle forze lavoro, Roma.

ISTAT, (2000), Rapporto annuale 2000. Roma.

ISTAT, (1995-2000), Annuari statistici, Roma.

ISTAT, (1999), L'occupazione non regolare nelle nuove stime di contabilità nazionale, anni 1992-1997, Statistiche in breve, Roma.

ISTAT, (1998), L'economia sommersa, problemi di misura e possibili effetti sulla finanza pubblica, Audizione V Commissione Bilancio, Roma.

* Vedi Busetta ISTAT (1998), Capire il sommerso. Mezzogiorno terra di lavoro sommerso: ISTAT e Fondazione Curella verificano in Sicilia i dati della contabilità nazionale, Roma documento *on line*.

ISTAT (1998), Audizione del Presidente dell'Istituto nazionale di statistica, V Commissione Bilancio, Camera dei Deputati, 16.7.98, Roma.

ISTAT, documenti *on line*, L'economia sommersa, problemi di misura ed effetti sulla finanza pubblica (1998).

ISTAT (1999), La situazione del paese. Rapporto 1998, Roma.

ISTAT (1999), L'occupazione non regolare nelle nuove stime di contabilità nazionale, Anni 1992-1997, Statistiche in breve, Roma.

ISTAT (1999), Pil, economia sommersa e attività illegali, ISTAT Notizie, Anno IV n.2, Roma.

ISTAT, (1998), documenti *on line*, L'economia sommersa, problemi di misura ed effetti sulla finanza pubblica, Roma.

ISTAT, (1998), documenti *on line*, Capire il sommerso, Roma.

ISTAT, Notizie ISTAT, Periodico quindicinale di informazione statistica, Anno III, Anno IV, Anno V, Roma.

ISTAT; Quaderni di ricerca ISTAT, Vari, Roma.

ISTAT <http://www.istat.it/> <http://www.istat.it/Anotizie/> (<http://www.istat.it/novità>)

Marino D. (2000), La realtà di una economia locale meridionale con una forte incidenza del sommerso: il caso Calabria, Dattiloscritto disponibile presso Comitato per l'emersione, Università di Reggio Calabria.

Meldolesi L. e Aiello V. (1998), a cura di, L'Italia che non c'è: quant'è, dov'è, com'è?, in Rivista di Politica economica, Fascicolo VIII-IX, Anno

LXXXVIII, Serie III, Agosto Settembre '98, Fascicolo X-XI, Anno LXXXVIII, Serie III, Ottobre novembre '98.

Meldolesi L. (1998), Dalla parte del sud, Laterza, Bari Roma.

Meldolesi L. (1996), Al sud qualcosa di nuovo. Dossier su piccola impresa ed occupazione, Nord-Sud, nn. 11-12.

Meldolesi L. (1998), Occupazione ed emersione, nuove proposte per il mezzogiorno d'Italia, Carocci, Roma.

Meldolesi L., (2000), Occupazione ed emersione, Carocci, Roma.

Meldolesi L., (2001), Sud: liberare lo sviluppo, Carocci, Roma.

Ministero del lavoro Monitor Lavoro (1999), Per una strategia dell'emersione: analisi del fenomeno del sommerso attraverso lo studio di casi paradigmatici di non regolarità per l'individuazione e la valutazione di policies, Roma.

OCDE, <http://www.oecd.org/>

OCSE (1998), Economics outlook, June 1998 n°63, June 99 n°65, June 2000 n° 67, december 2000 n°68, June 2002 Fasc. I n° 71, OECD Publication Parigi.

Orseau (1995), by J.L. Bizeur supervised by J. P. Yonnet, Measurement of the shadow economy, Study of five european countries (Germany, Belgium, France, Great Britain, Italy), Orseau, Bruxelles.

People Swg, Risultati ricerca sul risparmio degli immigrati in L'Espresso, 28.2.2002.

Phelps E.S. (1999), Premiare il lavoro. Come dare lavoro a chi rischia l'emarginazione, Laterza, Bari Roma.

Santino U. (1997), Oltre la legalità, Centro siciliano di documentazione G. Impastato, Palermo.

Roma G., (2001), L'economia sommersa, Laterza Roma Bari.

Sciarrone R. (1998), Mafie vecchie, mafie nuove: radicamento ed espansione, Donzelli, Roma.

Schmid G. and J. O'Reilly and K. Schomann, International handbook of labour market policy and evaluation, Edward Elgar, Cheltenham UK, Northampton M.A. USA.

Schneider F. (1997), Further empirical results of the size of the shadow economy of 17 OECD countries over time, Dep. Of economics, University of Linz, Linz, Austria.

Simonazzi A., Villa P., (1999), Flexibility and growth, International Review of Applied Economics, Vol. 3 n° 3.

SVIMEZ <http://www.svimez.it/>

SVIMEZ (1999), Rapporto Svimez sul lavoro nero in Italia, Svimez Roma.

SVIMEZ (2000), Rapporto 2000 sull'economia del Mezzogiorno, Il Mulino, Bologna.

SVIMEZ (2001), Rapporto 2001 sull'economia del Mezzogiorno, Il Mulino, Bologna.

SVIMEZ CER (1998), Rapporto sull'industria meridionale e sulle politiche di industrializzazione, Il Mulino, Bologna.

Tanzi V. (1983), The underground economy in the United States: annual estimates, 1930-1980, IMF Staff papers 30.

UE, www.

UE, (), Commissione europea, Rapporto Commissario Flynn, Bruxelles.

UE, (2000), Commissione europea, Bhattacharya, Ridges, Bosworth-Davies, Shadow economy nel mondo; dimensioni, cause e conseguenze, Bruxelles.

United Nation (1996), National Account Statistics 1993 Part II, System of national account, IX, U.N. New York.

Zenezini M., (2000), Perché non funzionano le politiche del lavoro?, working paper convegno Vincoli macroeconomici e politiche strutturali, Bergamo 5 luglio.